

ABHIJIT V. BANERJEE
và ESTHER DUFLO

CẢNH CỬA MỞ RỘNG

TỦ SÁCH HỢP TÁC
VỚI NHÀ TOÁN HỌC NGÔ BẢO CHÂU
VÀ NHÀ VĂN PHAN VIỆT

Poor economics

Hiểu nghèo thoát nghèo

Cách mạng tư duy
để thoát nghèo trên thế giới



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

Tủ sách BOOKBT #307



ABHIJIT V. BANERJEE
và ESTHER DUFLO
Nguyễn Lê Bảo Ngọc dịch

Poor economics

Hiểu nghèo thoát nghèo

Cách mạng tư duy
để thoát nghèo trên thế giới

NHÀ XUẤT BẢN TRÉ

Tủ sách BOOKET #307





Thông tin sách

Tên sách: **Hiếu nghèo thoát nghèo**

Nguyên tác: **Poor Economics**

Tác giả: **Abhijit V. Banerjee, Esther Duflo**

Người dịch: **Nguyễn Lê Bảo Ngọc**

Nhà xuất bản: **NXB Trẻ**

Khối lượng: **300g**

Kích thước: **13 x 20 cm**

Ngày phát hành: **03/2015**

Số trang: **444**

Giá bìa: **145.000đ**

Thể loại: **Kinh tế học**

Thông tin ebook

Nguồn: <http://tve-4u.org>

Thực hiện ebook: **thanhbt**

Ngày hoàn thành: **04/09/2017**

Dự án ebook #307 thuộc Tủ sách BOOKBT



Giới thiệu

Tại sao người nghèo khi có thêm tiền thì mua tivi thay vì mua thực phẩm?

Phải chăng việc sinh nhiều con là lý do thực sự khiến gia đình nghèo đi?

Tại sao nhiều chính sách xóa nghèo được cho là “thần kỳ” trước đây lại thất bại?

Hiểu nghèo thoát nghèo ngôn ngôn những câu chuyện sống động về đời thực của người nghèo khắp thế giới cùng các kết quả nghiên cứu đáng tin cậy, tất cả nhằm giúp ta hiểu được cuộc sống người nghèo thực sự như thế nào, và từ đó làm thế nào để giúp họ. Biện pháp có khi ngay trong tầm tay, và người nghèo cần giúp, cần thấu hiểu, có khi chính là người quen, bạn bè gần bên ta đó!

LỜI MỞ ĐẦU

Sáu tuổi, Esther lần đầu biết tới thành phố Calcutta qua tập truyện tranh về Mẹ Teresa. Thành phố này chật chội tới mức mỗi người chỉ có gần 1 mét vuông để ở. Trong đầu em hiện lên hình ảnh một thành phố rộng lớn như bàn cờ với những ô vuông 30x30 kẻ thẳng trên mặt đất. Ô nào cũng chằng chịt dấu chân người. Khi đó Esther chưa biết mình và vùng đất ấy sẽ có mối nhân duyên gì.

Cuối cùng vào năm hai tư tuổi, khi đang là sinh viên trường đại học MIT, Esther thực sự đặt chân đến Calcutta. Trên đường vào thành phố, cô thoáng thất vọng trước những gì mình nhìn thấy qua cửa kính xe taxi. Không gian trống ở khắp nơi - cây cối, thảm cỏ, những lễ đường trống trải. Tất cả những người khốn khổ được vẽ sống động trong tập truyện tranh kia đâu rồi? Họ đi đâu cả rồi?

Sáu tuổi, Abhijit đã biết người nghèo sống ở đâu. Họ sống trong những căn nhà xiêu vẹo đổ nát sau lưng nhà em ở Calcutta. Hình như đám trẻ con nhà nghèo lúc nào cũng dư dả thời gian chơi đùa và chơi trò gì cũng siêu. Mỗi lần chơi bắn bi, bi của Abhijit cuối cùng thế nào cũng chui tọt vào túi quần cộc rách rưới của bọn trẻ nhà nghèo. Abhijit vô cùng ghen tị.

Người nghèo hay bị đóng khung vào những mô tuýp rập khuôn. Khuynh hướng này tồn tại từ rất lâu, kể từ khi đói nghèo xuất hiện. Trong các học thuyết xã hội cũng như trong văn chương, hình ảnh người nghèo được khắc họa như sau: không lười biếng thì dám nghĩ dám làm, không cao quý thì trộm cắp, không giận dữ thì thụ động, không vô vọng thì tự lực cánh sinh. Ứng với suy nghĩ định kiến đó, chẳng có gì ngạc nhiên khi quan điểm chính sách cũng chỉ quần quanh những công thức đơn giản: “Thị trường tự do cho người nghèo”, “Thực hiện nhân quyền thực sự”, “Giải quyết mâu thuẫn trước”, “Bơm nhiều tiền hơn nữa cho những người bần cùng”, “Viện trợ

nước ngoài bóp chết phát triển”, đại loại như vậy. Những quan điểm này không sai nhưng đáng ra người nghèo nên được nhìn nhận như những con người bình thường. Họ cũng như chúng ta, cũng có hy vọng và hoài nghi, hạn chế và khát khao cùng biết bao hoang mang và tin tưởng. Tuy nhiên, dù có được đoái hoài tới, người nghèo vẫn chỉ hiện lên đầy kịch tính như nhân vật chính của một vở bi kịch hay câu chuyện vượt lên số phận nào đó, để được thương hại hoặc khâm phục, chứ không phải để được nhìn nhận như những người cần được tư vấn về điều họ suy nghĩ, mong muốn hay thực hiện.

Người ta thường xuyên nhầm lẫn kinh tế học về tình trạng nghèo đói với kinh tế học về người nghèo. Vì người nghèo hầu như chẳng có tài sản gì, nên ta hay cho rằng chẳng có gì để bàn về đời sống kinh tế của họ. Đây là nhầm lẫn ảnh hưởng nghiêm trọng đến cuộc chiến chống đói nghèo toàn cầu, vì nếu vấn đề bị lầm tưởng là đơn giản thì giải pháp sẽ bị đơn giản hóa. Chính sách chống đói nghèo là lĩnh vực đầy rẫy những giải pháp có vẻ màu nhiệm nhưng trong thực tế chẳng mấy hiệu quả. Để tìm ra giải pháp thực sự, chúng ta cần bỏ thói quen biến người nghèo thành những nhân vật như trên hoạt hình, dành thời gian nghiêm túc tìm hiểu về cuộc sống của họ với tất cả sự phức tạp và đa dạng ẩn sâu bên trong. Đó là những gì chúng tôi cố gắng thực hiện trong vòng mười lăm năm qua.

Như hầu hết những người làm công tác nghiên cứu khác, chúng tôi xây dựng học thuyết và quan sát dữ liệu. Nhưng thực chất công việc này đòi hỏi phải dành hàng tháng, hàng năm trời trên hiện trường, làm việc với các nhà hoạt động phi chính phủ (NGO) và quan chức chính phủ, nhân viên y tế và các tổ chức tài chính vi mô. Công việc này đưa chúng tôi đến những thung lũng và ngôi làng nơi người nghèo sinh sống, hỏi han họ và tìm kiếm dữ liệu. Cuốn sách này sẽ không thể ra đời nếu không nhờ vào lòng tốt của những người chúng tôi đã gặp. Họ luôn tiếp đón nồng nhiệt, mặc dù chúng tôi thường xuất hiện như những vị khách không mời. Họ kiên nhẫn trả lời câu hỏi dù đôi khi chưa thật rõ ràng mạch lạc; chúng tôi đã được chia sẻ nhiều câu chuyện.^[1]

Quay trở lại văn phòng, nhớ lại những câu chuyện này khi phân tích dữ liệu, chúng tôi vừa phấn khởi vừa bối rối, cố gắng khớp điều mắt thấy tai nghe vào những mô hình đơn giản mà các nhà kinh tế học phát triển và các chuyên gia chính sách (thường là phương Tây hoặc được đào tạo ở phương Tây) vẫn hay nghĩ về cuộc sống của người nghèo. Thông thường khi tìm được bằng chứng xác đáng, chúng tôi sẽ đánh giá lại hoặc thậm chí loại bỏ những học thuyết hiện có. Tuy nhiên, chúng tôi cố gắng tìm hiểu chính xác tại sao những học thuyết đó thất bại, và cần điều chỉnh ra sao để những học thuyết đó mô tả thế giới này đúng đắn hơn. Quyển sách này ra đời từ những điều chỉnh đó, là nỗ lực của chúng tôi nhằm xâu chuỗi một câu chuyện hợp lý về cuộc sống của người nghèo.

Chúng tôi đặc biệt quan tâm đến những người bần cùng trên thế giới. Tại 50 quốc gia mà hầu hết người nghèo tập trung sinh sống, chuẩn nghèo bình quân là 16 rupi Ấn Độ mỗi người mỗi ngày.^[2] Theo đánh giá của chính phủ các nước, những người sống dưới mức tối thiểu đó được gọi là nghèo. Nếu quy đổi theo tỉ giá hối đoái hiện hành, 16 rupi tương đương với 36 xu Mỹ. Nhưng vì vật giá ở hầu hết các nước đang phát triển đều rẻ hơn, do đó nếu tính theo giá ở Mỹ, thì người nghèo cần nhiều tiền hơn để mua những món tương đương tại Ấn Độ, cụ thể là 99 xu. Do vậy, để hình dung cuộc sống của người nghèo, ta phải tưởng tượng mình sống ở Miami hay Modesto với 99 xu mỗi ngày cho hầu hết các nhu cầu thiết yếu (không tính chi phí nhà cửa). Điều này không dễ dàng - chẳng hạn như ở Ấn Độ với số tiền tương đương, người ta có thể mua được 15 trái chuối nhỏ hay gần 1,5 ký gạo xấu. Liệu có thể sống với chỉ chừng đó tiền? Trên toàn thế giới vào năm 2005, 865 triệu người (13% dân số thế giới) phải sống trong tình cảnh đó.

Điều ngạc nhiên là người nghèo chẳng có gì khác biệt. Họ cũng có những khát khao và hạn chế như chúng ta; và cũng biết suy xét như bất kỳ ai. Họ hầu như chẳng có gì, chính điều này khiến người nghèo cẩn trọng hơn mỗi khi đưa ra quyết định. Họ phải xoay xở rất khéo với tiền bạc chỉ để tiếp tục tồn tại. Nhưng cuộc sống của họ và chúng ta như nước sông với nước giếng.

Điều khác biệt ở đây ắt hẳn có liên quan đến những khía cạnh cuộc sống mà ta luôn cho là chuyện đương nhiên và hầu như chẳng bao giờ nghĩ đến.

Sống với 99 xu mỗi ngày đồng nghĩa với việc tiếp cận thông tin bị hạn chế - báo chí, tivi, và sách vở đều mất tiền mua - và do đó thường người ta sẽ không được biết những điều mà phần còn lại của thế giới nghiêm nhiên biết tới, chẳng hạn vắc xin có thể phòng bệnh sởi cho trẻ em. Việc này chẳng khác gì sống trong một thế giới không dành cho mình. Đa số người nghèo không có lương, chứ chưa nói tới chế độ hưu trí được trích ra từ khoản lương đó. Họ phải quyết định chuyện giấy tờ phức tạp mà không thể suy xét cẩn thận, vì ngay cả chữ i tờ còn chưa đọc sõi. Người ta có thể làm được gì với thẻ bảo hiểm y tế vốn không đủ chi trả cho những căn bệnh mà họ thậm chí không thể gọi tên? Người ta vẫn đi bầu cử mặc dù kinh nghiệm cho thấy hệ thống chính trị không gì ngoài những hứa hẹn không bao giờ thành hiện thực. Họ cũng chẳng có nơi nào an toàn để cất tiền, vì phí dịch vụ gửi tiết kiệm ở ngân hàng thậm chí nhiều hơn lãi tiền gửi.

Tất cả đều cho thấy người nghèo cần nhiều kỹ năng, bản lĩnh và phải kiên định hơn mới phát huy năng lực và đảm bảo cuộc sống cho gia đình mình. Trong khi đó, những chi phí lặt vặt, rào cản và sơ suất nhỏ nhặt mà hầu hết chúng ta hay bỏ qua lại có tác động không hề nhỏ tới cuộc sống của họ.

Không dễ thoát nghèo, nhưng nếu cứ tin tưởng vào điều có thể và sự giúp đỡ có định hướng rõ ràng (một chút thông tin, một cú huých) đôi khi lại có tác dụng to lớn ngoài mong đợi. Ngược lại, nếu đặt kỳ vọng nhầm chỗ hay không đủ lòng tin khi cần, có thể ta sẽ không vượt qua được những rào cản tưởng chừng như nhỏ bé. Sử dụng đúng đòn bẩy sẽ mang lại những thay đổi to lớn, nhưng rất khó biết được đòn bẩy đó nằm ở đâu. Và trên hết là chẳng có một đòn bẩy nào có thể giải quyết được mọi vấn đề.

Hiếu nghèo thoát nghèo là cuốn sách về ngành kinh tế học có nội dung phong phú, ra đời từ những hiểu biết sâu sắc về đời sống kinh tế của người nghèo. Đây là cuốn sách tập hợp nhiều kiểu học thuyết, cho biết không chỉ những gì người nghèo có thể đạt được, mà còn vì sao họ cần được thúc đẩy,

và phải “đẩy” vào đâu. Mỗi chương sách sẽ mô tả cách tìm kiếm nhằm phát hiện những vấn đề nổi cộm, và chỉ ra cách khắc phục. Chúng tôi bắt đầu từ những khía cạnh thiết yếu của cuộc sống gia đình: người nghèo mua cái gì, họ làm gì để giải quyết vấn đề học hành của con cái, sức khỏe của bản thân, con cái hoặc cha mẹ họ; họ muốn có bao nhiêu đứa con v.v... Tiếp đó chúng tôi sẽ giải thích bằng cách nào thị trường và các thể chế tác động tới người nghèo; Liệu họ có thể vay mượn, tự cứu mình, và đảm bảo cuộc sống trước những nguy cơ mà họ phải đối mặt? Chính phủ có thể làm gì, và khi nào thì chính phủ không giúp được gì cho họ. Xuyên suốt cuốn sách, nhiều vấn đề cơ bản sẽ được lật đi lật lại. Có cách nào để người nghèo tự cải thiện cuộc sống không, và điều gì đang ngăn trở họ làm việc đó? Phải chăng bắt đầu sẽ tốn kém hơn, hay bắt đầu thì dễ mà duy trì mới khó? Sao có thể tốn kém như vậy? Liệu người ta có nhận biết được cốt lõi của an sinh phúc lợi không? Nếu không, thì vì sao họ gặp khó khăn khi tìm hiểu về điều đó?

Thông qua *Hiểu nghèo thoát nghèo*, cuộc sống của người nghèo và những lựa chọn mà họ phải đối mặt sẽ cho chúng ta biết cách đấu tranh chống đói nghèo trên thế giới. Nó giúp chúng ta hiểu, chẳng hạn như tại sao tài chính vi mô lại hữu ích dù không hề là phép màu như một số người vẫn nghĩ; tại sao người nghèo thường lựa chọn cách chăm sóc sức khỏe hại nhiều hơn lợi; tại sao nhiều trẻ con nhà nghèo đi học hết năm này sang năm khác nhưng vẫn không tiếp thu được gì; tại sao người nghèo không muốn có bảo hiểm y tế. Và nó cũng phần nào cho thấy tại sao nhiều giải pháp được cho là thần kỳ trước đây nay đều thất bại. Cuốn sách này cũng sẽ nói nhiều về những điều người ta hy vọng: tại sao trợ cấp về mặt danh nghĩa có thể đem lại hiệu quả thực sự; làm thế nào để bảo đảm thị trường tốt hơn; tại sao nguyên tắc “càng ít càng tốt” có thể đúng trong giáo dục; tại sao việc làm tốt quan trọng đối với tăng trưởng. Và quan trọng nhất, nó làm sáng tỏ tại sao cần phải hy vọng và không ngừng học hỏi, tại sao phải tiếp tục cố gắng mỗi khi thách thức tưởng như quá sức chịu đựng. Thành công không phải lúc nào cũng xa xôi như ta tưởng.

LỜI GIỚI THIỆU

GS. NGÔ BẢO CHÂU

Abhijit Banerjee và Esther Duflo là những người tiên phong trong việc sử dụng phương pháp thử nghiệm đối chứng ngẫu nhiên vào kinh tế học phát triển. Thông thường, phương pháp này được dùng trong y học để đo tác dụng của thuốc. Những thử nghiệm của họ đã đem đến những câu trả lời, đôi khi bất ngờ, cho những câu hỏi cụ thể, ví dụ như: tài chính vi mô có thực sự là liều thuốc thần kỳ giúp người nghèo thoát nghèo hay không; người nghèo ở châu Phi không dùng màn tẩm thuốc chống côn trùng có phải vì màn được phát miễn phí hay không; năng suất lao động của người nghèo bị hạn chế có phải vì họ đói hay không? Thay vì chỉ dựa vào hệ thống lý luận của kinh tế vĩ mô, Banerjee và Duflo cho rằng rất cần đo đạc tính hiệu quả của các chính sách cụ thể thông qua thử nghiệm đối chứng ngẫu nhiên.

Những quan sát, thử nghiệm, nghiên cứu của Banerjee và Duflo đang làm thay đổi sâu sắc quan niệm trong chính sách giúp người nghèo thoát nghèo của các tổ chức quốc tế về hỗ trợ. Những phát hiện của họ có ảnh hưởng lên chính sách hỗ trợ phát triển của chính phủ Mỹ, và của những quỹ từ thiện lớn trong đó có Bill and Melinda Gates Foundation.

Cuốn sách *Hiểu nghèo thoát nghèo* mô tả lại một số nghiên cứu và thử nghiệm của Banerjee và Duflo. Phần đầu của cuốn sách thuật lại câu chuyện về những con người cụ thể trong những tình huống cụ thể. Người nghèo thực sự nghĩ như thế nào và lựa chọn của họ ảnh hưởng như thế nào đến thành công, thất bại của các chính sách xóa đói giảm nghèo. Phần cuối của cuốn sách, các tác giả đưa ra một số đề xuất cụ thể mà theo họ có ảnh hưởng tích cực nhất.

Để giúp một tỉ người đói trên thế giới và hàng tỉ người sống dưới mức nghèo khổ, một trái tim nhân từ, một quyết tâm chính trị sắt đá có lẽ không đủ, cần hơn là một tư duy khoa học dựa trên kiểm chứng thực nghiệm. Chỉ với những chính sách đã được kiểm chứng qua thực nghiệm, xã hội mới có thể sử dụng những tài nguyên kinh tế ít ỏi của mình để giúp người nghèo thoát nghèo một cách hiệu quả nhất.

LỜI GIỚI THIỆU

PHÓ GIÁO SƯ KINH TẾ HỌC ĐỒ QUỐC ANH

Học viện Khoa học Chính trị Sciences Po, Paris, Pháp

Tôi xin bắt đầu bằng thông điệp duy nhất: Cuốn sách *Poor Economics (Hiểu nghèo thoát nghèo)* mà bạn đang cầm trên tay thực sự đáng đọc kỹ, rất kỹ, nếu bạn quan tâm đến một trong những câu hỏi này: Tại sao vẫn còn nhiều người nghèo trên thế giới đến như vậy? Những biện pháp nào có thể giúp họ bớt nghèo? Và đặc biệt là, những biện pháp nào vốn dĩ nhằm để giúp người nghèo, nhưng lại không có ích, hoặc làm hại nhiều hơn là giúp họ?

Tại sao nên đọc cuốn sách này? Tại sao nên đọc kỹ? Muốn hiểu được vai trò của cuốn sách, tốt nhất là nên đặt nó vào tổng thể thế giới của chính sách thoát nghèo. Các nước lớn từ lâu đã quan tâm đặc biệt đến việc giảm nghèo trên toàn cầu, điển hình là những chính sách viện trợ hàng loạt cho các nước đang phát triển, qua kênh trực tiếp, hoặc qua các tổ chức quốc tế hay phi chính phủ. Quan điểm này xuất phát từ cách hiểu về kinh tế phát triển tương đối thô sơ của những năm 1950, rằng điểm mấu chốt của phát triển nằm ở sự thiếu hụt về vốn, về đầu tư. Đến nay, quan điểm này vẫn còn rất có ảnh hưởng, ví dụ như trong chương trình vận động các nước giàu xóa nợ và viện trợ thêm nhiều lần cho các nước nghèo mà GS. Jeffrey Sachs ở Đại học Columbia (New York) dẫn đầu và giải thích cụ thể trong cuốn *The End of Poverty* (2005). Sách có ảnh hưởng lớn đến nhiều tổ chức vận động chính sách.

Nhưng thực tế là viện trợ thường không đưa lại kết quả khả quan. GS. William Easterly ở Đại học New York đã tổng kết những vấn đề mấu chốt khó giải quyết được của các chính sách viện trợ, nhất là về đầu tư, trong

cuốn *The Elusive Quest for Growth* (2002). Easterly, cũng như rất nhiều nhà kinh tế học, không tin vào khả năng can thiệp từ bên ngoài bằng viện trợ, mà chỉ mong muốn các nước nghèo có được cơ chế thị trường và động lực tốt để tự phát triển.

So với hai quan điểm đối lập trên đây, cuốn sách này đưa ra quan điểm trung dung. Đúng là trong rất nhiều hoàn cảnh, những chính sách dựa vào cách hiểu đơn giản, thô sơ về viện trợ vốn và những nguồn lực khác thường dẫn đến hậu quả xấu hơn là tốt. Nhưng cách hiểu đơn giản về quyền năng của thị trường cũng không ổn, vì dù có thị trường và cơ chế tốt thì người nghèo ở nhiều nơi cũng không thoát khỏi nhiều vướng mắc họ gặp phải hàng ngày. Cuốn sách này không chọn một thái cực nào. Theo các tác giả, điều quan trọng nhất là tránh những cách hiểu giản đơn thô sơ về cái nghèo và người nghèo, và việc hiểu kỹ càng sẽ mở đường cho các chính sách tốt, tác dụng tuy ít nhưng chắc chắn và lâu dài. Không phải thiên tả, không phải thiên hữu; không quá thiên về can thiệp nhà nước, cũng không quá thiên về thị trường; không quá lạc quan song cũng không quá bi quan, cuốn sách chỉ nhấn mạnh một khía cạnh mà các tác giả tin tưởng: Đó là làm chính sách dựa vào bằng chứng khoa học.

Làm sao để có bằng chứng khoa học chính xác trong ngành kinh tế học? Các GS. Sachs và Easterly thuộc về thể hệ các nhà kinh tế học làm nghiên cứu thực nghiệm theo phương pháp truyền thống: sử dụng công cụ kinh tế lượng để phân tích dữ liệu từ các cuộc điều tra. Dữ liệu điều tra thường được thiết kế theo mục đích chung, và không thể ghi lại hết tất cả những thông tin có thể ảnh hưởng đến từng đối tượng. Vì thế, các nghiên cứu kinh tế thực nghiệm như vậy hiếm khi có thể kết luận chính xác tác động của từng chính sách, và để mở một khoảng trống không nhỏ cho các cách giải thích khác nhau.

Từ gần hai mươi năm nay, hai tác giả của cuốn sách này, GS. Abhijit Banerjee và Esther Duflo ở Viện công nghệ Massachusetts (MIT, bang Massachusetts), là những nhà tiên phong trong việc thúc đẩy phương pháp

nghiên cứu mới bằng việc thiết kế, điều tra, đo đạc dựa vào các thí nghiệm ngẫu nhiên, tức là đánh giá kỹ các biện pháp, chính sách kinh tế giống như các nghiên cứu y học đánh giá từng loại thuốc mới. Phương pháp này đã tạo ra một bước ngoặt chóng mặt trong kinh tế học phát triển: Nhiều niềm tin truyền thống về chính sách bị đánh đổ, nhiều kết quả bất ngờ mới được khẳng định, và kết quả thí nghiệm (chứ không chỉ là thực nghiệm) mở đường cho những lý thuyết mới có lý và có ích hơn.

Bắt nguồn từ những nghiên cứu tiên phong của các nhà kinh tế học ở Viện MIT và đại học Harvard, phương pháp thí nghiệm ngẫu nhiên được truyền thụ lại nhiều thế hệ nghiên cứu sinh, lan rộng ra các đại học hàng đầu của Mỹ và thế giới, và đặc biệt là được Ngân hàng Thế giới tiếp thu và giúp đỡ trong rất nhiều dự án phát triển ở khắp nơi trên thế giới. Cũng từ sự thành công về khoa học của phương pháp này, hai GS. Banerjee và Duflo đã thuyết phục được các nhà tài trợ tư nhân lớn cùng thành lập trung tâm J-PAL năm 2003 (Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab - Phòng thí nghiệm Giải pháp thoát Nghèo), với mục đích thúc đẩy chính sách giảm nghèo dựa trên bằng chứng nghiên cứu khoa học. J-PAL đã trưởng thành và mở rộng khắp thế giới, và tạo ra dấu ấn thực sự trong việc hoạch định và lựa chọn chính sách. Những thành công này tạo ra thời điểm thích hợp để hai tác giả xuất bản cuốn *Hiểu nghèo thoát nghèo*, hướng vào số đông độc giả quan tâm đến cái nghèo và giảm nghèo trên toàn thế giới.

Cơ sở khoa học của phương pháp thí nghiệm ngẫu nhiên thực ra rất đơn giản, đơn giản hơn nhiều phương pháp kinh tế lượng khác dùng để xử lý dữ liệu điều tra. Điểm khó khăn mấu chốt của phương pháp này không nằm ở cơ sở khoa học, mà ở khả năng thuyết phục các cơ quan làm chính sách cho phép và tài trợ việc thực hiện thí nghiệm. Khác với nhiều dòng nghiên cứu lý thuyết trừu tượng, những nghiên cứu thí nghiệm thực tế về chính sách gắn liền với đời sống thường ngày của người nghèo, đặt những câu hỏi nghiên cứu sát với cuộc sống của họ, để đề xuất những chính sách bắt nguồn từ cơ sở chứ không phải xuất phát từ cấp quản lý vĩ mô tầm cao.

Kinh tế học phải đi một đoạn đường dài để có thể hiểu được những điểm còn thiếu sót trong những phương pháp trước đây, để có thể hiểu được bước nhảy vọt trong những kết quả thí nghiệm chính sách. Hai GS. Banerjee và Duflo là những nhà tiên phong trong việc mở rộng khoa học kinh tế trong lĩnh vực này; một đóng góp được đánh giá ở đẳng cấp sớm muộn sẽ đoạt giải Nobel. GS. Duflo là phụ nữ nước ngoài đầu tiên được trao Huy chương John Bates Clark (dành cho nhà kinh tế học dưới 40 tuổi xuất sắc nhất ở Mỹ, thường “đi trước” giải Nobel trong rất nhiều trường hợp).

Dù là những nhà tiên phong trong ngành, là những giáo sư hàng đầu ở khoa kinh tế học có truyền thống nhất thế giới (trong suốt nửa sau thế kỷ 20, MIT là cái nôi lớn nhất của khoa học kinh tế hiện đại), nhưng hai GS. Banerjee và Duflo lại có phong thái đặc biệt khiêm tốn và cầu thị. Cuốn sách nhấn mạnh vào bằng chứng khoa học, nhưng lại rất khiêm tốn về những đóng góp to lớn của chính các tác giả cho khoa học kinh tế. Rất nhiều nhà kinh tế hàng đầu về kinh tế phát triển hiện nay, có nghiên cứu được trích dẫn trong cuốn sách, từng học lớp kinh tế phát triển dành cho nghiên cứu sinh kết hợp giữa MIT và Harvard, mà hai GS. Banerjee và Duflo giảng dạy (cùng với các GS. Michael Kremer và Sendhil Mullainathan ở Harvard). Tôi cũng đã có may mắn được học lớp này, và mặc dù sau này mảng nghiên cứu của tôi không gắn sát với các GS., tôi vẫn giữ nhiều ký ức đặc biệt ấn tượng từ họ, nhất là cảm hứng làm sao để hiểu thực sự rõ ràng nguồn gốc của nghèo đói, để từ đó đề xuất được chính sách thực sự tốt. Không cần kể đến những thành tựu khoa học, mà chỉ riêng sự tận tụy làm việc hết lòng để xóa nghèo cũng đủ làm hàng thế hệ các nhà kinh tế học ở khắp nơi trên thế giới nể phục.

Có thể nhiều độc giả ở Việt Nam nhận định cội nguồn của sự nghèo đói là các vướng mắc về thể chế và quản trị. Hai GS. Banerjee và Duflo không nhấn mạnh nhiều về các nguyên nhân thuộc hệ thống kinh tế chính trị của mỗi tỉnh, mỗi quốc gia. Điều đó không có nghĩa là họ coi nhẹ việc cải cách thể chế. Khác biệt giữa họ và các nhà kinh tế thể chế là ở chỗ, đối với các GS. Banerjee và Duflo, kể cả khi thể chế chưa được tốt, vẫn có thể dùng được rất nhiều chính sách giảm nghèo tốt để giúp người nghèo ngay lập tức.

Nói cách khác, cuốn sách thực sự thể hiện sự lạc quan về giảm nghèo, không phải một sự lạc quan mù quáng thuần túy, mà là lạc quan nhờ vào khoa học. Một kết cục “có hậu” càng làm cuốn sách hấp dẫn hơn. Xin mời bạn đọc!

PHẦN I

NHỮNG MẢNH ĐỜI RIÊNG

1 NGHĨ NỮA, NGHĨ NỮA ĐI

Mỗi năm có 9 triệu trẻ em chết trước khi tròn 5 tuổi^[3]. Cứ 30 phụ nữ châu Phi vùng cận Sahara thì có 1 người có nguy cơ tử vong trong khi sinh con - tỉ lệ này ở các nước phát triển là 1/5,600. Ở ít nhất hai mươi lăm quốc gia, hầu hết là các nước châu Phi thuộc khu vực cận Sahara, một người bình thường không mong sống quá được tuổi 55. Chỉ riêng ở Ấn Độ, có đến 50 triệu trẻ em trong độ tuổi đi học không biết đọc những câu chữ thông thường^[4].

Đoạn trên đây có thể khiến bạn muốn gập sách lại, và hay nhất là quên hẳn luôn câu chuyện đói nghèo trên thế giới: Vấn đề dường như quá to tát, quá trầm kha. Mục tiêu của chúng tôi thông qua cuốn sách này là thuyết phục bạn không làm như vậy.

Một cuộc thử nghiệm gần đây tại trường Đại học Pennsylvania đã chỉ rõ chúng ta dễ bị choáng ngợp ra sao trước những vấn đề nghiêm trọng^[5]. Các nhà nghiên cứu phát cho mỗi sinh viên năm đôla để họ trả lời một phiếu khảo sát ngắn. Sau đó họ cho những sinh viên này xem một tờ rơi và yêu cầu quyên góp số tiền đó cho Save the Children, một trong những tổ chức từ thiện lớn nhất trên thế giới. Có hai loại tờ rơi. Một vài sinh viên (lựa chọn ngẫu nhiên) được cho xem nội dung như sau:

Thiếu hụt lương thực ở Malawi đang ảnh hưởng tới hơn 3 triệu trẻ em; Ở Zambia, tình trạng khô hạn nghiêm trọng đã làm sụt giảm 42% sản lượng ngô từ năm 2000. Kết quả là ước khoảng ba triệu người Zambia sẽ đối mặt với nạn đói; Bốn triệu người Angola - một phần ba dân số quốc gia này - bị buộc phải rời khỏi ngôi nhà của mình; Hơn 11 triệu người Ethiopia cần được hỗ trợ lương thực tức thời.

Nhóm sinh viên khác được cho xem tờ rơi có hình một bé gái với nội dung như sau:

Bé Rokia, 7 tuổi, quê ở Mali châu Phi, đang sống trong tình trạng bần cùng, nguy cơ đói ăn nghiêm trọng, thậm chí có thể chết đói. Số tiền đóng góp của bạn sẽ mang lại cho em một cuộc sống tốt đẹp hơn. Với sự chung tay góp sức của bạn và các nhà tài trợ hảo tâm, Save the Children sẽ cùng với gia đình Rokia và những thành viên trong cộng đồng cung cấp thực phẩm, điều kiện giáo dục cũng như chăm sóc sức khỏe cơ bản và các chương trình giáo dục vệ sinh thường thức cho em.

Tờ rơi đầu tiên quyên góp được trung bình 1,16 đô la mỗi sinh viên. Tờ rơi thứ hai, trong đó hoàn cảnh của hàng triệu con người được thể hiện thông qua hoàn cảnh của một cá nhân cụ thể, quyên được trung bình 2,83 đô la. Dường như những sinh viên này sẵn lòng gánh lấy trách nhiệm giúp đỡ Rokia, nhưng lại cảm thấy nản lòng khi đối mặt với một vấn đề có quy mô toàn cầu.

Một nhóm sinh viên khác, cũng được lựa chọn ngẫu nhiên, được nhắc nhở trước rằng con người dễ dàng quyên tiền giúp đỡ một đối tượng xác định hơn là khi đứng trước những thông tin chung chung. Sau đó, người ta cho nhóm sinh viên này xem hai tờ rơi nói trên. Những sinh viên được cho xem tờ rơi đầu tiên quyên góp cho Zambia, Angola và Mali số tiền ngang ngửa số quyên được khi không có lời nhắc nhở - 1,26 đô la. Những người được xem tờ rơi thứ hai chỉ đóng góp 1,36 đô la cho Rokia dù đã được nhắc nhở từ trước, ít hơn một nửa so với số tiền thu được khi không hề có lời nhắc nào. Khi được khuyến khích suy nghĩ lại, những sinh viên này ít hào phóng với Rokia, nhưng lại chẳng hề hào phóng hơn với những số phận khác ở Mali.

Cách hành xử của các sinh viên nói trên cũng là phản ứng điển hình của hầu hết chúng ta khi phải đối mặt với những vấn đề như đói nghèo. Đầu tiên theo bản năng, ta thấy cần tỏ ra rộng lượng, đặc biệt khi biết một bé gái bảy tuổi đang trong tình trạng ngặt nghèo. Nhưng, cũng như những sinh viên nói

trên, suy nghĩ tiếp theo của chúng ta thường sẽ là: “Chẳng ích gì đâu, đóng góp của chúng ta chỉ như muối bỏ bể, mà bể thì mênh mông.” Cuốn sách này là lời kêu gọi chúng ta hãy nghĩ nữa, nghĩ nữa đi: để thoát khỏi cảm giác cuộc chiến chống đói nghèo là cuộc chiến quá sức, và để bắt đầu coi những thách thức đói nghèo như tập hợp gồm những vấn đề rất cụ thể, mà nếu được nhìn nhận và hiểu đúng đắn, thì có thể sẽ được lần lượt giải quyết.

Rất tiếc đây không phải là cách mà người ta thường tranh luận về đề tài đói nghèo. Thay vì thảo luận làm sao để phòng chống tốt nhất bệnh tiêu chảy hay sốt xuất huyết, đa phần các chuyên gia có tiếng nói lại có chiều hướng tập trung vào những “câu hỏi lớn”: Đâu là nguyên nhân cơ bản của tình trạng đói nghèo? Cần đặt bao nhiêu lòng tin vào các thị trường tự do? Dân chủ có ích lợi gì cho người nghèo? Liệu viện trợ nước ngoài có đóng vai trò gì không? Và còn nhiều nữa.

Jeffrey Sachs, chuyên viên tư vấn Liên Hiệp Quốc, giám đốc Viện Trái đất tại Đại học Columbia thành phố New York, đồng thời cũng là một chuyên gia trong lĩnh vực, đưa ra câu trả lời cho tất cả những câu hỏi này: Sở dĩ những nước nghèo ở trong tình trạng hiện tại là do khí hậu nóng, đất đai cằn cỗi, dịch sốt rét lây lan, và thường nằm sâu trong đất liền; điều này khiến những quốc gia này khó mà đạt năng suất cao nếu không nhận được đầu tư ban đầu lớn để giải quyết những vấn đề vốn có. Nhưng những quốc gia này lại không thể thanh toán được các khoản vay đầu tư đúng hẹn vì họ nghèo - thế là họ rơi vào tình trạng mà các nhà kinh tế học gọi là “bẫy nghèo”. Nếu những vấn đề này không được giải quyết, thì dù áp dụng cơ chế thị trường tự do hay dân chủ cũng không giúp ích gì nhiều cho họ. Đây là lý do tại sao viện trợ nước ngoài là chìa khóa: Nó có thể khởi động một chu kỳ tích cực bằng cách giúp các nước nghèo đầu tư vào những lĩnh vực trọng yếu và đem lại lợi nhuận. Từ đó thu nhập cao hơn sẽ tạo ra nhiều đầu tư hơn nữa; vòng xoay lợi ích cứ thế tiếp diễn. Trong cuốn sách bán chạy nhất năm 2005 của mình, *The End of Poverty*^{[6], [7]} Sachs đưa ra luận điểm rằng nếu phần giàu có của thế giới chấp nhận cấp viện trợ 195 tỉ đô la mỗi năm trong giai đoạn

từ 2005 đến 2025, thì tình trạng đói nghèo hẳn đã được loại trừ hoàn toàn vào cuối khoảng thời gian này.

Nhưng cũng có những chuyên gia có tiếng khác cho rằng tất cả những câu trả lời của Sachs đều sai. William Easterly, người đối đầu với Sachs hiện làm việc ở Đại học New York ở đầu kia quận Manhattan, đã trở thành một trong những nhân vật chống viện trợ có tầm ảnh hưởng lớn nhất, với hai cuốn sách được xuất bản *The Elusive Quest for Growth*^{[8][9]} và *The White Man's burden*^{[10][11]}. Dambisa Moyo, nhà kinh tế học từng làm việc tại Goldman Sachs và tại World Bank, lên tiếng ủng hộ quan điểm của Easterly trong cuốn sách gần đây của bà, *Dead Aid*^[12]. Cả hai đều cho rằng viện trợ ít tác dụng mà nhiều tác hại. Nó hạn chế người ta tìm kiếm giải pháp cho chính mình, đồng thời dẫn đến nạn tham nhũng và trục lợi ở các cơ quan địa phương, vô tình tạo ra hành lang tồn tại dai dẳng cho các tổ chức viện trợ. Lối thoát khả thi cho những nước nghèo căn cứ trên ý tưởng đơn giản này: Một khi thị trường tự do được và được kích thích hợp lý, người ta có thể tự tìm ra cách giải quyết cho những vấn đề của mình. Họ không cần của bố thí từ nước ngoài hay từ chính phủ của họ. Đứng ở phương diện này, những người bi quan về vấn đề viện trợ thực ra lại khá lạc quan về cách mà thế giới này vận hành. Theo Easterly, bẫy nghèo không tồn tại.

Chúng ta nên tin ai? Những người nói rằng viện trợ có thể giải quyết được vấn đề đói nghèo? Hay những người cho rằng nó chỉ làm tình hình xấu thêm? Về lý thuyết, cuộc tranh luận này không thể đi đến hồi kết: Chúng ta cần bằng chứng. Nhưng không may là loại dữ liệu được sử dụng để trả lời những câu hỏi lớn này lại không mấy tin cậy. Chẳng bao giờ thiếu những giai thoại có tính thuyết phục, và sẽ luôn tìm được ít nhất một câu chuyện hay ho để chứng minh cho một luận điểm bất kỳ. Chẳng hạn Rwanda nhận được rất nhiều tiền viện trợ trong nhiều năm sau nạn diệt chủng, và đã trở nên giàu có hơn. Hiện tại nền kinh tế nước này đang ngày càng phát triển. Tổng thống Paul Kagame bắt đầu thực hiện cắt giảm các nguồn viện trợ. Liệu có nên xem Rwanda là ví dụ cho ích lợi mà viện trợ có thể mang lại

(như Sachs đã đề xướng), hay là hình tượng tiêu biểu cho quan điểm tự lực cánh sinh (như Moyo đã trình bày)? Hay là cả hai?

Vì không thể xác định rõ căn nguyên cội rễ trong những trường hợp đơn lẻ như Rwanda, nên hầu hết các nhà nghiên cứu thường tìm đến phương pháp so sánh đa quốc gia để làm sáng tỏ những câu hỏi lớn mang tính triết lý. Ví dụ, dữ liệu của vài trăm quốc gia trên thế giới cho thấy những quốc gia nhận nhiều viện trợ không tăng trưởng nhanh hơn những quốc gia khác. Quan sát này thường được lý giải như là bằng chứng cho thấy viện trợ không giúp ích gì, nhưng thực ra, điều này hoàn toàn có thể mang ý nghĩa ngược lại. Có lẽ viện trợ vẫn có ích trong việc phòng tránh các thảm họa nghiêm trọng, và tình hình sẽ tệ hơn nhiều nếu không có nguồn trợ giúp này. Chúng ta chẳng biết rõ điều gì, mà chỉ đang suy đoán trên một quy mô rất rộng.

Tuy nhiên nếu thực sự không có bằng chứng nào ủng hộ hay chống viện trợ, thì chúng ta nên làm gì - mặc kệ người nghèo chẳng? Thật may là không cần phải lựa chọn cách bi quan như vậy. Có rất nhiều lời giải đáp, và toàn bộ cuốn sách này được trình bày theo hình thức một câu trả lời mở rộng, chỉ là nó không phải là kiểu câu trả lời một màu như Sachs hay Easterly đã đưa ra. Cuốn sách này không khẳng định viện trợ có tốt hay không, nhưng sẽ chỉ ra được trong từng trường hợp cụ thể viện trợ giúp ích được gì. Chúng tôi không đả động gì đến tác động của nền dân chủ nhưng sẽ đưa ra nhận định liệu có thể thực hiện dân chủ hiệu quả hơn ở khu vực nông thôn Indonesia bằng cách thay đổi cách thức tổ chức từ cấp cơ sở hay không, v.v...

Dù thế nào đi nữa, việc trả lời những câu hỏi lớn lao kia, chẳng hạn viện trợ nước ngoài có tác dụng hay không, không chắc là thực sự quan trọng như đôi khi chúng ta vẫn tưởng. Đối với người dân ở London, Paris, hay Washington DC - những người nhiệt tình giúp đỡ người nghèo (và cả những người không mấy thiết tha gì chuyện này) - thì viện trợ có vẻ như sự nghiệp gì đó rất to tát. Nhưng thật ra viện trợ chỉ chiếm một phần rất nhỏ trong số tiền dành cho người nghèo mỗi năm. Hầu hết các chương trình hướng đến người nghèo trên thế giới được tài trợ bằng nguồn lực của chính các quốc

gia đó. Chẳng hạn Ấn Độ về cơ bản không nhận bất kỳ khoản viện trợ nào. Trong giai đoạn 2004-2005, chỉ tính riêng các chương trình giáo dục tiểu học cho người nghèo, quốc gia này đã chi năm trăm tỉ rupi (tương đương^[13] 31 tỉ đô la Mỹ)^[14]. Ngay như châu Phi, nơi mà viện trợ nước ngoài có vai trò quan trọng hơn hẳn, thì tỉ lệ viện trợ chỉ chiếm 5,7% tổng ngân sách chính phủ năm 2003 (con số này là 12% nếu không tính Nigeria và Nam Phi, hai quốc gia lớn nhưng nhận rất ít viện trợ)^[15].

Cuộc tranh luận không có hồi kết về chuyện đúng sai của viện trợ nước ngoài thường làm ẩn đi vấn đề thực sự, đó là nên tập trung suy xét tiền đầu tư đổ vào đâu, chứ không phải là tiền đến từ đâu. Vấn đề ở đây là cần chọn đúng loại dự án để tài trợ - thực phẩm cho người nghèo, lương hưu cho người già, hay bệnh xá cho người bệnh? - sau đó tìm ra cách vận hành nó tốt nhất. Chẳng hạn như có rất nhiều cách khác nhau để vận hành và bố trí nhân sự cho bệnh xá.

Nhưng chẳng ai phản đối chuyện dang tay giúp đỡ những người khốn cùng mỗi khi có cơ hội. Nhà triết học Peter Singer đã viết rằng ta có thể cứu một người không quen biết chỉ vì thôi thúc lương tâm. Ông cho rằng, hầu hết mọi người sẵn sàng hy sinh bộ đồ vét 1000 đô la Mỹ để cứu một đứa trẻ chết đuối trong ao^[16], ông lập luận đứa trẻ chết đuối kia đâu có gì khác biệt so với chín triệu trẻ em chết trước khi tròn năm tuổi hàng năm. Nhiều người cũng sẽ đồng ý với quan điểm của Amartya Sen, nhà triết học - kinh tế học từng nhận giải Nobel. Ông cho rằng nghèo đói dẫn đến lãng phí năng lực trầm trọng, và đói nghèo không chỉ là thiếu thốn tiền bạc, mà còn là thiếu khả năng hiện thực hóa năng lực tiềm tàng của mỗi cá thể với tư cách một con người.^[17] Dù có thông minh sáng dạ thì một bé gái nghèo khổ ở châu Phi cũng chỉ được cắp sách đến trường vài năm. Em cũng không được cung cấp đủ dinh dưỡng ngay cả khi em có tiềm năng để trở thành vận động viên cấp quốc tế, hoặc không đủ nguồn lực tài chính cho công việc kinh doanh mặc dù em có ý tưởng tuyệt vời.

Có thể số phận đáng thương này chẳng thể ảnh hưởng gì đến cuộc sống ở các nước phát triển, nhưng không hoàn toàn loại trừ khả năng bé gái này trong tương lai sẽ trở thành gái mại dâm nhiễm HIV dương tính, trực tiếp lây bệnh cho một du khách người Mỹ, và gián tiếp lây cho nhiều người khác. Cũng có thể trong cơ thể em sẽ phát triển một chủng lao kháng thuốc, và lây lan dịch bệnh sang châu Âu. Còn nếu em được đi học, biết đâu em sẽ trở thành người tìm ra phương thuốc chữa bệnh Alzheimer. Hay như Dai Manju, một thiếu niên Trung Quốc được đến trường nhờ lỗi đánh máy ở một ngân hàng. Cô bé này đã trở thành một nhà tài phiệt trong giới kinh doanh, tạo công ăn việc làm cho hàng ngàn người (Nicholas Kristof và Sheryl Wudunn kể lại câu chuyện của em trong cuốn *Half the Sky*^[18]).^[19] Mà cho dù em không được thành công như thế, thì có lý do gì để không cho các em một cơ hội?

Bất đồng chủ yếu nảy sinh quanh vấn đề “Liệu ta có biết cách giúp đỡ người nghèo hiệu quả hay không?”. Điều cốt lõi trong lập luận của Singer là cách giúp đỡ cũng quan trọng như mong muốn giúp đỡ. Bất chấp bộ đồ vét đắt tiền nhảy xuống sông cứu người phồng có ích gì khi ta không biết bơi? Đó là lý do Singer đã cất công nêu ra một danh sách cụ thể những điều bạn đọc nên nghe theo trong tác phẩm *Life you Can Save*^[20]. Danh sách được thường xuyên cập nhật trên trang web của ông.^[21] Kristof và WuDunn cũng ủng hộ quan điểm này khi cho rằng bàn về những vấn đề thời cuộc mà không đả động gì tới giải pháp thì chỉ mãi giậm chân tại chỗ chứ không giải quyết được gì.

Vì vậy sẽ rất có ích nếu chúng ta nhìn nhận từ góc độ những vấn đề cụ thể cùng với những câu trả lời cụ thể, thay vì sự giúp đỡ chung chung từ nước ngoài: “viện trợ cụ thể” chứ không nên là “gói cứu trợ hoành tráng”. Có thể lấy một ví dụ minh họa như sau, theo Tổ chức Y tế Thế giới (WHO), bệnh sốt xuất huyết khiến 1 triệu người tử vong trong năm 2008, hầu hết là trẻ em châu Phi.^[22] Chúng ta biết mùng tằm hóa chất chống côn trùng có thể cứu sống những sinh mạng này. Các cuộc nghiên cứu cho thấy tại những khu vực có dịch sốt xuất huyết lây lan, thói quen ngủ trong mùng tằm hóa chất giúp

giảm tỉ lệ mắc bệnh xuống còn một nửa.^[23] Vậy thì đâu là cách tốt nhất đảm bảo trẻ em có mùng để ngủ?

Với khoảng 10 đô la Mỹ, mỗi hộ gia đình sẽ nhận một cái mùng chống côn trùng giao đến tận nhà và được hướng dẫn cách sử dụng. Chính phủ và các tổ chức phi chính phủ nên cung cấp mùng miễn phí cho các bậc cha mẹ, hay nên yêu cầu những người này tự mua ở mức giá trợ cấp? Hay nên để họ mua với mức giá thị trường? Đây là những câu hỏi cần lời giải đáp, nhưng câu trả lời thì không hề rõ ràng chút nào. Nhiều “chuyên gia” quyết liệt bày tỏ quan điểm về vấn đề này ngay cả khi không đưa ra được bằng chứng nào.

Do sốt rét là bệnh truyền nhiễm, nên nếu em A ngủ mùng, thì em B sẽ ít nguy cơ bị lây hơn, và nếu ít nhất một nửa dân số sử dụng mùng ngủ, thì nguy cơ mắc sốt rét sẽ giảm nhiều cho cả những người không ngủ mùng.^[24] Vấn đề là chưa đến 1/4 trẻ em có nguy cơ mắc sốt rét được sử dụng mùng ngủ^[25]. Có lẽ 10 đô la là số tiền quá lớn với nhiều gia đình ở Mali hay Kenya. Nếu xét đến lợi ích cho người sử dụng mùng và những người xung quanh, thì giảm giá bán hay thậm chí cung cấp mùng ngủ miễn phí đều là ý kiến hay. Thực ra, phân phát mùng ngủ miễn phí là một trong những hoạt động được Peter Sachs ủng hộ. Easterly và Mojo phản đối với lý do người ta sẽ không đánh giá cao (do đó sẽ không sử dụng) mùng ngủ nếu được cung cấp miễn phí. Và dù họ có trân trọng việc làm đó thì có thể họ sẽ ý lại và không mua khi mùng ngủ không được miễn phí nữa, hoặc sẽ từ chối mua những vật dụng cần thiết khi không được trợ cấp nữa. Điều này sẽ phá hỏng những thị trường đang vận hành hiệu quả. Moyo từng bàn về chuyện nhà sản xuất mùng ngủ bị tổn thất ra sao bởi chương trình phân phát mùng miễn phí. Đến khi chương trình phân phát miễn phí chấm dứt, thì có khi chẳng còn ai sản xuất và bán mùng nữa.

Để làm sáng tỏ tranh luận nói trên, trước hết ta cần trả lời ba câu hỏi. Thứ nhất, nếu người dân phải trả đúng giá (hay chỉ được giảm giá ít) khi mua mùng chống côn trùng, thì họ có thà là ngủ không mùng hay không? Thứ hai, nếu phát không hoặc bán mùng với giá ưu đãi nhiều, thì người dân có sử

dụng mùng không hay bỏ xó? Thứ ba, một khi từng mua được mùng với giá ưu đãi, liệu người dân có sẵn lòng mua thêm mùng để dùng nếu sau này không được ưu đãi như vậy nữa?

Để trả lời những câu hỏi trên, ta cần quan sát hành vi của các nhóm được mua mùng với những mức ưu đãi khác nhau. Điều quan trọng ở đây là “so sánh phải trên cơ sở ngang bằng”. Những người chịu bỏ tiền ra mua mùng và người nhận mùng miễn phí là hai nhóm đối tượng khác nhau: Người trả tiền mua mùng thường có tiền và có học hơn, vì thế hiểu rõ hơn ích lợi khi ngủ mùng; còn những người nhận mùng miễn phí thường do các tổ chức phi chính phủ chọn hỗ trợ đích danh bởi họ nghèo. Hoặç hoàn toàn ngược lại: Những người nhận mùng miễn phí hiểu rõ ích lợi khi dùng và biết có hỗ trợ nên mới đi nhận, còn người nghèo và người không biết thông tin hỗ trợ thì phải mua đúng giá thị trường. Dù trong trường hợp nào đi nữa, ta vẫn chưa thể rút ra kết luận gì từ cách họ sử dụng mùng.

Vì vậy, cách tốt nhất để trả lời câu hỏi là giả lập thử nghiệm ngẫu nhiên, giống như cách đánh giá tác dụng loại dược phẩm mới. Pascaline Dupas thuộc đại học California tại Los Angeles, đã tiến hành thử nghiệm như vậy tại Kenya, Uganda và Madagascar^[26]. Theo đó Dupas chọn ngẫu nhiên một số người và bán mùng cho họ với mức ưu đãi khác nhau. Rồi khi so sánh các nhóm, bà có thể tìm được đáp án những câu hỏi trên, ít nhất trong phạm vi thực nghiệm được tiến hành.

Ở chương 3, ta sẽ bàn kỹ về kết quả bà thu được. Dù vẫn còn những câu hỏi bỏ ngỏ (vì thực nghiệm không cho biết liệu việc bán mùng nhập khẩu với giá ưu đãi có ảnh hưởng xấu đến các cơ sở sản xuất mùng địa phương không, và một số vấn đề khác), nhưng kết quả thực nghiệm đã giúp ích rất nhiều để giải quyết tranh luận trong vấn đề này và ảnh hưởng đến quá trình suy luận lẫn hướng chính sách.

Việc cô rút những câu hỏi chung chung thành vấn đề cụ thể còn có điểm lợi khác nữa, đó là khi tìm hiểu xem người nghèo có sẵn lòng bỏ tiền mua mùng không, và họ sẽ làm gì nếu nhận mùng miễn phí, chúng ta hiểu thêm được

rất nhiều về cách thức phân phối mừng ngủ sao cho hiệu quả nhất, bởi ta đã hiểu được cách người nghèo ra quyết định. Ví dụ, điều gì cản trở việc sử dụng mừng ngủ rộng rãi? Có thể do người dân thiếu thông tin và không biết ích lợi của việc này, cũng có thể do người nghèo mua không nổi. Mà cũng có thể người nghèo lo cho cuộc sống hiện tại đã quá mệt rồi nên không còn đầu óc nào suy tính cho tương lai, hoặc lý do nào đó hoàn toàn khác nữa. Khi trả lời được những câu hỏi nêu trên, ta sẽ dần hiểu được điều gì là nét đặc trưng nơi người nghèo: Phải chăng họ sống chẳng khác nào chúng ta, chỉ có điều là ít tiền hơn, hay tầng lớp nghèo cùng cực mang những đặc trưng cơ bản khác hẳn? Và nếu nét đặc trưng đó tồn tại, thì phải chăng đó là mấu chốt khiến người nghèo cứ mãi nghèo?

SẬP BÃY NGHÈO?

Không phải ngẫu nhiên mà Sachs và Easterly có quan điểm hoàn toàn trái ngược nhau về việc nên bán hay nên phát không mừng chống muỗi. Lập trường của hầu hết các chuyên gia từ các nước giàu về những vấn đề viện trợ phát triển hay đói nghèo thường nhuộm màu thế giới quan của chính họ, ngay cả khi rõ ràng đã có câu trả lời chính xác cho những câu hỏi cụ thể, chẳng hạn về giá của mừng chống muỗi. Điều thú vị ở đây là những người ở phía cánh tả như Jeff Sachs (cùng với Liên Hiệp Quốc^[27], WHO và rất nhiều các tổ chức viện trợ) mong muốn cấp nhiều viện trợ hơn nữa, tin rằng phải cho đi nhiều thứ (phân bón, mừng ngủ, máy vi tính cho trường học, v.v...) và người nghèo nên được dẫn dắt để làm những điều mà chúng ta (hay Sachs, hoặc LHQ) nghĩ là tốt cho họ: Chẳng hạn, trẻ em nên được cung cấp bữa ăn miễn phí tại trường để khuyến khích cha mẹ tạo điều kiện cho con em mình đến lớp thường xuyên. Trong khi ở phía cánh hữu, Easterly, cùng với Moyo, Viện Nghiên Cứu Doanh nghiệp Mỹ (American Enterprise Institute), và nhiều tổ chức khác, lại phản đối viện trợ, không chỉ bởi nó dẫn đến nạn tham nhũng trong chính phủ, mà còn vì về cơ bản, chúng ta cần tôn

trọng quyền tự do của mỗi người - nếu người ta không muốn thì chẳng ích gì khi ép buộc họ: Nếu trẻ em không muốn đến trường thì hẳn là vì việc học hành chẳng có lợi ích gì.

Những quan điểm trên đây không đơn giản chỉ là phản ứng vô thức về mặt tư tưởng. Cả Sachs và Easterly đều là các nhà kinh tế học, và sự khác nhau trong lập trường của họ chủ yếu bắt nguồn từ câu trả lời khác nhau cho câu hỏi kinh tế: Liệu người ta có thể rơi vào bẫy nghèo hay không? Như chúng ta đã biết, Sachs tin rằng một số quốc gia bị sập bẫy nghèo vì đặc điểm địa lý hoặc kém may mắn: Họ nghèo bởi vì họ nghèo, thế thôi. Họ có thể giàu có nhưng cần phải được tháo gỡ khỏi tình trạng bế tắc để đi đến con đường thịnh vượng. Do vậy mà Sachs nhấn mạnh vai trò của một cú đẩy mạnh. Ngược lại, Easterly chỉ ra rằng nhiều quốc gia từng nghèo nay trở nên giàu có, và ngược lại. Ông lập luận nếu nghèo đói không phải là một tình trạng vĩnh viễn, thì ý kiến cho rằng bẫy nghèo luôn ám ảnh đe dọa các nước nghèo là không thực tế.

Câu hỏi tương tự cũng cần được đặt ra cho mỗi cá nhân. Liệu người ta có thể bị sập bẫy nghèo không? Nếu câu trả lời là có, thì chỉ một lần trợ giúp cũng có thể đem lại thay đổi lớn lao, đưa cuộc đời của một người sang trang mới. Đây chính là triết lý sâu xa đằng sau *Dự án Ngôi làng Thiên niên kỷ* (Millennium Villages Project) của Jeffrey Sachs. Người dân ở những ngôi làng may mắn này được miễn phí phân bón, bữa ăn ở trường, chăm sóc y tế tại những bệnh xá hoạt động hiệu quả, được nhận máy vi tính trường học, và nhiều thứ nữa. Tổng chi phí: nửa triệu đô la mỗi năm cho mỗi ngôi làng. Theo trang web của dự án, người ta hy vọng “Hình thức tổ chức kinh tế của Ngôi làng Thiên niên kỷ sau một thời gian sẽ có thể chuyển đổi từ nông nghiệp trợ cấp sang hoạt động thương mại tự cung tự cấp.”^[28]

Trong video quay cho MTV, Jeffrey Sachs và nữ diễn viên Angelina Jolie đã đến thăm Sauri, Kenya, một trong những ngôi làng Thiên niên kỷ lâu năm nhất. Ở đó họ đã gặp một nông dân trẻ tên là Kennedy. Anh ta được trợ cấp phân bón miễn phí, và kết quả là vụ thu hoạch của anh tăng gấp hai mươi lần

so với mùa vụ năm trước. Nhờ số tiền tiết kiệm từ mùa vụ đó, đoạn video kết luận rằng từ đó trở đi anh ta sẽ có khả năng tự nuôi sống bản thân mình. Lập luận sâu xa ở đây là Kennedy bị rơi vào bẫy nghèo và không đủ khả năng mua phân bón: Anh đã được giải thoát nhờ vào món quà là phân bón. Đó chính là cách duy nhất giúp anh ta thoát khỏi bẫy nghèo.

Nhưng, những người hoài nghi có thể phản đối với lý lẽ là nếu phân bón thực sự mang lại nhiều lợi nhuận như vậy, tại sao Kennedy lại không thể mua dù chỉ một ít để bón cho phần màu mỡ nhất trên cánh đồng của mình? Điều này hẳn có thể đã giúp gia tăng sản lượng, và với số tiền lời thu được, anh ta có thể đã mua được nhiều phân bón hơn cho năm sau, và cứ tiếp tục như thế. Dần dần anh ta sẽ có đủ tiền để bón phân cho cả cánh đồng.

Vậy thì Kennedy có bị sập bẫy nghèo hay không? Câu trả lời tùy thuộc vào tính khả thi của kế hoạch sau đây: Chỉ mua một ít để bắt đầu, kiếm thêm tiền, rồi tái đầu tư để tiếp tục, kiếm nhiều tiền hơn nữa, cứ thế lặp đi lặp lại quá trình này. Nhưng có lẽ không dễ mua phân bón với số lượng nhỏ. Hoặc cũng có lẽ phải thử nhiều lần thì bón phân theo kiểu này mới đem lại hiệu quả. Cũng có thể có nhiều vấn đề phát sinh khi tái đầu tư lợi nhuận thu được. Người ta chỉ ra được nhiều lý do vì sao nông dân lại thấy khó khăn khi tự bắt đầu.

Chúng ta sẽ quay trở lại điểm mấu chốt trong câu chuyện của Kennedy ở Chương 8. Tuy nhiên thảo luận trên đây giúp chúng ta nhìn ra nguyên tắc chung. Bẫy nghèo sẽ tồn tại khi cơ hội gia tăng thu nhập hay của cải nhanh chóng hẹp cửa với những người không có khả năng đầu tư, nhưng lại mở rộng cho những người có thể đầu tư thêm một chút. Trái lại, nếu khả năng tăng trưởng nhanh hơn ở người nghèo và giảm dần với người giàu, thì bẫy nghèo không tồn tại.

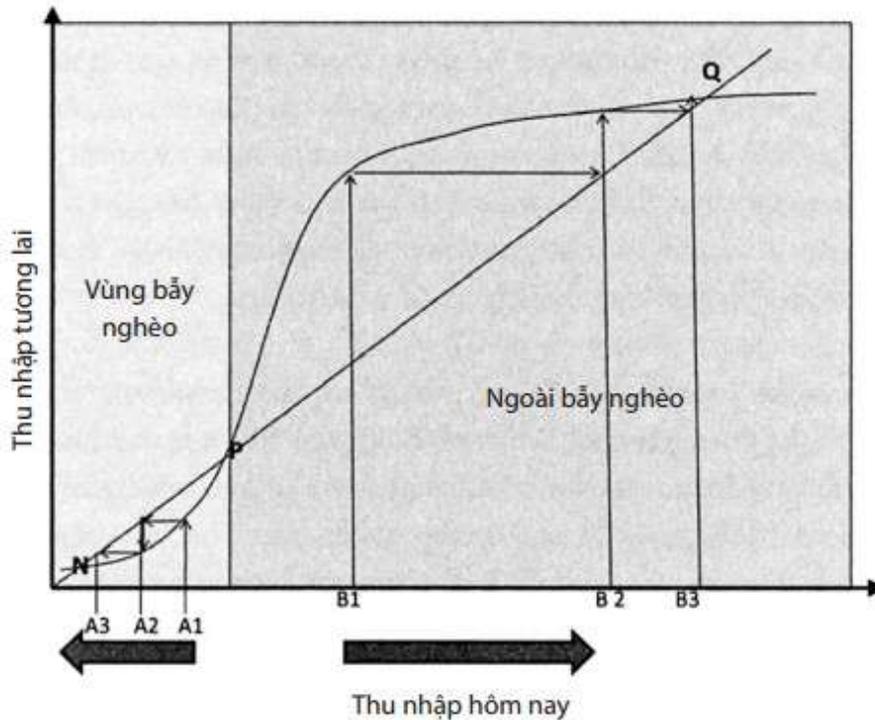
Các nhà kinh tế học yêu thích những học thuyết đơn giản (giản lược, theo cách gọi của một số người), và thích thể hiện dưới dạng biểu đồ. Chúng tôi cũng không ngoại lệ: Hai biểu đồ dưới đây sẽ là những minh họa hữu ích cho cuộc tranh luận về bản chất của đói nghèo. Quan trọng nhất là phải nhớ

được hình dạng của những đường đồ thị cong: Chúng tôi sẽ đề cập đến hình dạng này nhiều lần trong quyển sách này.

Với những ai tin vào bẫy nghèo, thế giới sẽ trông giống như Hình 1. Thu nhập hôm nay sẽ ảnh hưởng đến thu nhập trong tương lai của bạn (tương lai ở đây có thể là ngày mai, tháng sau, hay thậm chí là thế hệ sau): Những gì bạn có hôm nay quyết định bạn ăn bao nhiêu, chi tiêu bao nhiêu cho y tế, hay cho giáo dục của con em mình. Nó cũng ảnh hưởng đến việc liệu bạn có mua được phân bón hay hạt giống tốt cho vụ mùa của mình. Tất cả những điều này quyết định những gì bạn có vào ngày mai.

Hình dạng của biểu đồ là chìa khóa: Ban đầu rất bằng phẳng, sau đó tăng nhanh, rồi bằng phẳng trở lại. Chúng tôi gọi đó là đường cong chữ S.

Hình chữ S của đường cong này là nguồn gốc của bẫy nghèo. Trên đường chéo, thu nhập hôm nay bằng với thu nhập ngày mai. Đối với những người rất nghèo, những người nằm trong vùng bẫy nghèo, thu nhập trong tương lai thấp hơn thu nhập hôm nay: Đường cong nằm dưới đường chéo. Điều này có nghĩa là theo thời gian, những người nằm trong vùng này sẽ ngày càng nghèo đi, và cuối cùng rơi vào bẫy nghèo, tại điểm N. Những mũi tên từ điểm A1 thể hiện quỹ đạo có thể xảy ra: từ A1, di chuyển đến A2, rồi A3, và tiếp tục như thế. Đối với những người bắt đầu từ ngoài vùng bẫy nghèo, thu nhập ngày mai cao hơn thu nhập hôm nay: Theo thời gian họ sẽ ngày càng giàu hơn, ít nhất đến một điểm trần nào đó. Số phận hạnh phúc hơn này được thể hiện qua mũi tên bắt đầu từ B1, di chuyển đến B2 rồi B3, và tiếp tục như thế.

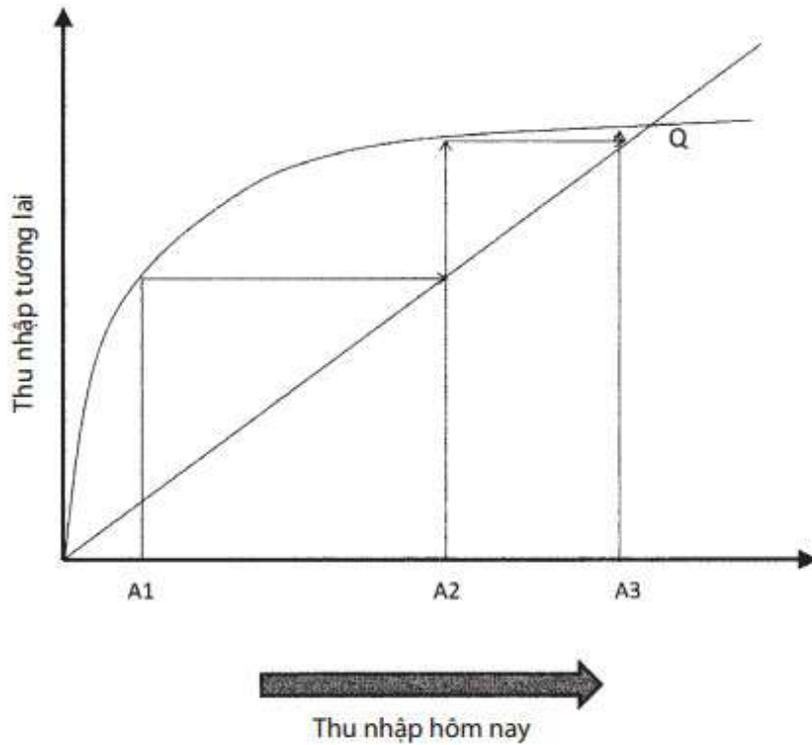


Hình 1: Thu nhập hôm nay ảnh hưởng thu nhập mai sau

Tuy nhiên nhiều nhà kinh tế học (có lẽ là đa số) tin rằng thực trạng thế giới trông giống Hình 2 hơn.

Hình 2 hơi giống phần bên phải của Hình 1, nhưng không có phần phẳng dẹt ở phía bên trái. Đường cong lên dốc nhất ở phần đầu, rồi thoải dần. Không có bẫy nghèo trên thế giới này: Vì người nghèo nhất vẫn kiếm được nhiều hơn với số tiền ban đầu họ có, họ sẽ trở nên giàu có hơn theo thời gian, và cuối cùng thu nhập của họ sẽ ngừng tăng (các mũi tên đi từ A1 đến A2 rồi A3 mô tả một quỹ đạo có thể xảy ra). Thu nhập này có thể không quá cao, nhưng vấn đề là chúng ta hầu như không cần hay không thể làm gì để giúp đỡ người nghèo. Món quà tặng một lần rồi thôi (ví dụ, cung cấp đủ thu nhập để người ta thay vì bắt đầu ở điểm A1 ngày hôm nay, sẽ có thể bắt đầu ở A2) không thể đẩy thu nhập của người ta lên mãi. Nếu may mắn món quà đó chỉ có thể giúp người ta di chuyển lên nhanh hơn một chút, chứ không thể thay đổi điểm đến cuối cùng.

Vậy biểu đồ nào thể hiện đúng nhất thế giới của Kennedy, người nông dân trẻ tuổi đến từ Kenya? Để trả lời câu hỏi này chúng ta cần tìm ra dữ liệu để làm cơ sở lập luận đơn giản, chẳng hạn như: Có thể mua phân bón với số lượng nhỏ không? Liệu có điều gì đó gây khó khăn cho việc tiết kiệm giữa các mùa vụ trồng trọt, khiến Kennedy dù bội thu được một mùa cũng chẳng thể chuyển món tiền đó thành đầu tư tăng thêm? Thông điệp quan trọng nhất từ học thuyết được lồng ghép trong những biểu đồ đơn giản, do đó nó không bao giờ đầy đủ: Để thực sự trả lời câu hỏi liệu bầy nghèo có tồn tại hay không, chúng ta cần biết biểu đồ nào thể hiện thế giới thực đúng đắn hơn. Và càng cần phải đánh giá theo từng trường hợp cụ thể: Nếu bàn về phân bón thì chúng ta cần biết được thực trạng của thị trường phân bón. Nếu là chuyện tiết kiệm, thì cần phải biết cách người nghèo tiết kiệm tiền ra sao. Nếu là vấn đề dinh dưỡng và y tế, thì cần phải nghiên cứu những vấn đề đó. Không có một câu trả lời tổng quát mang tính toàn cầu nghe có vẻ thất vọng đấy, nhưng thực sự đây chính là điều mà nhà hoạch định chính sách cần biết - không phải là chuyện có hàng triệu nguyên do đẩy người nghèo sập bẫy, mà là chuyện có một số yếu tố quan trọng dẫn đến bầy nghèo; giảm thiểu những vấn đề đó có thể giúp giải thoát người nghèo và hướng họ đến chu trình gia tăng của cải và đầu tư tích cực.



Hình 2: Biểu đồ chữ L ngược: Không có bẫy nghèo

Chúng tôi đã phải rời tháp ngà và nhìn ngắm thế giới một cách cẩn thận hơn mới có thể thay đổi quan điểm một cách triệt để, tránh xa những câu trả lời chung chung phổ biến. Làm như vậy nghĩa là chúng tôi đã thực hành cách làm lâu đời của các nhà kinh tế học phát triển: nhấn mạnh tầm quan trọng của việc thu thập đúng dữ liệu để xác định điều có ý nghĩa thực sự. Tuy nhiên, chúng tôi có hai lợi thế so với những thế hệ đi trước: Thứ nhất, hiện nay có nhiều dữ liệu chất lượng cao từ nhiều quốc gia nghèo mà trước đây không hề có. Thứ hai, chúng tôi có một công cụ mới đầy mạnh mẽ: Thử nghiệm đối chứng ngẫu nhiên (RCT) đem đến cho các nhà nghiên cứu cùng những cộng tác viên địa phương cơ hội thử nghiệm trên quy mô lớn để kiểm chứng giả thuyết của mình. Trong một thử nghiệm RCT, chẳng hạn như nghiên cứu về mùng chống muỗi, các cá thể hoặc cộng đồng sẽ được áp dụng những “cách xử lý” khác nhau - chương trình khác nhau hoặc các phiên bản khác nhau của một chương trình. Những cá thể với cách xử lý

khác nhau đều có thể đối chứng qua lại (vì mẫu được chọn ngẫu nhiên), và bất kỳ sự khác nhau nào đều là tác động của chính cách xử lý đó.

Qua một thử nghiệm đơn lẻ, không thể đi đến kết luận liệu một chương trình có “hiệu quả” trên quy mô toàn cầu hay không. Nhưng chúng ta có thể tiến hành hàng loạt thử nghiệm khác nhau về địa điểm tiến hành hoặc về sự can thiệp cần kiểm chứng (hoặc cả hai). Tất cả những thử nghiệm này cho phép kiểm định liệu những kết luận của chúng ta có vững chắc hay không (Liệu những gì hiệu quả ở Kenya có thể thực hiện được ở Madagascar?) và khoanh vùng hẹp những giả thuyết giải thích được dữ liệu cần thiết (Điều gì đã ngăn cản Kennedy? Giá phân bón hay khó khăn khi tiết kiệm tiền?). Lý thuyết mới có thể giúp chúng ta thiết kế những giải pháp can thiệp và thử nghiệm mới, giúp chúng ta hiểu được những kết quả vẫn gây thắc mắc từ trước đến nay. Dần dần, chúng ta sẽ có được bức tranh hoàn chỉnh hơn, chân thực hơn về cuộc sống của người nghèo, những gì họ cần và không cần giúp đỡ.

Năm 2003, chúng tôi đã thành lập Phòng Nghiên cứu Hành động chống đói nghèo (Poverty Action Lab - sau này trở thành Phòng Nghiên cứu Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab, viết tắt là J-PAL) để khuyến khích và hỗ trợ các nhà nghiên cứu, chính phủ và các tổ chức phi chính phủ, cùng thực hiện cách thức làm kinh tế mới mẻ này, và để truyền bá những thành tựu đạt được đến các nhà hoạch định chính sách. Ý tưởng này nhận được sự hưởng ứng nồng nhiệt. Tính đến năm 2010, các nhà nghiên cứu J-PAL đã thực hiện cũng như tham gia vào hơn 240 cuộc thử nghiệm ở 40 quốc gia khắp nơi trên thế giới, và rất nhiều tổ chức, nhà nghiên cứu và nhà hoạch định chính sách đã tiếp thu sáng kiến thử nghiệm ngẫu nhiên này.

Phản ứng tích cực trước hoạt động của J-PAL chứng minh có nhiều người cùng chung suy nghĩ với chúng tôi. Tích tiểu sẽ thành đại, từng bước đi nhỏ sẽ có thể tạo nên bước tiến vượt bậc trong việc giải quyết vấn đề trầm trọng nhất thế giới. Mỗi bước cần được suy xét thấu đáo, kiểm chứng cẩn thận và thực hiện một cách khôn ngoan. Điều này nghe có vẻ hiển nhiên, nhưng

xuyên suốt cuốn sách này chúng tôi sẽ chỉ ra trong thực tế người ta không hoạch định theo cách này. Dường như theo lệ thường, chính sách phát triển cùng những lý lẽ tranh luận có liên quan đều không dựa trên căn cứ nào. Căn cứ được kiểm chứng dùng trong công tác hoạch định chính sách chẳng khác gì mộng tưởng xa vời huyễn hoặc, hoặc chỉ dùng để đánh lạc hướng người ta. “Chúng tôi phải bắt tay vào việc trong khi các anh chị cứ vui đầu đi tìm căn cứ”, đây là điều những nhà hoạch định chính sách bảo thủ và những chuyên gia tư vấn thậm chí còn bảo thủ hơn trả lời khi chúng tôi hỏi về vấn đề này. Cho đến nay vẫn còn nhiều người khư khư suy nghĩ đó. Nhưng cũng có người cảm thấy lực bất tòng tâm vì kiểu lập kế hoạch vội vàng thiếu suy tính đó. Những người này, cũng như chúng tôi, cảm thấy cách tốt nhất có thể làm là tìm hiểu tường tận những vấn đề cụ thể khiến người nghèo khổ sở, để từ đó cố gắng tìm ra những cách can thiệp hữu hiệu nhất. Trong một vài trường hợp, rõ ràng tốt nhất là không làm gì cả, nhưng đó không phải quy tắc chung, cũng như chẳng có quy tắc chung nào nói rằng tiêu tiền luôn có tác dụng. Chính kiến thức có được từ mỗi câu trả lời cụ thể và sự hiểu biết thấu đáo từng câu trả lời chính là cơ hội giúp chúng ta chấm dứt tình trạng đói nghèo vào một ngày nào đó.

Cuốn sách này ra đời từ những kiến thức và hiểu biết đó. Rất nhiều tài liệu được bàn luận là kết quả của những thử nghiệm đối chứng chọn mẫu ngẫu nhiên của chúng tôi và các nhà nghiên cứu khác. Chúng tôi cũng tận dụng những luận chứng khác: mô tả định tính và định lượng về cách người nghèo sinh hoạt, điều tra một số tổ chức cụ thể hoạt động ra sao, và chứng cứ về những chính sách thành công và không thành công. Trên trang web đồng hành của cuốn sách www.pooreconomics.com, chúng tôi cung cấp đường dẫn đến tất cả nghiên cứu được trích dẫn, những bài luận hình ảnh minh họa cho mỗi chương và những đoạn trích, biểu đồ từ bộ dữ liệu về những khía cạnh đời sống chủ yếu của những người sống dưới 99 xu mỗi ngày tại 18 quốc gia. Bộ dữ liệu này sẽ được tham khảo nhiều lần trong cuốn sách.

Những nghiên cứu mà chúng tôi sử dụng đều có điểm chung là tính khoa học nghiêm ngặt, tôn trọng vai trò quyết định của dữ liệu, và tập trung vào

những câu hỏi cụ thể xác đáng liên quan đến cuộc sống của người nghèo. Một trong những câu hỏi mà chúng tôi sẽ sử dụng bộ dữ liệu trên để trả lời là: khi nào và ở đâu thì cần quan tâm đến bẫy nghèo; ta có thể tìm thấy bẫy nghèo ở lĩnh vực này, nhưng lại không có ở lĩnh vực khác. Để thiết kế chính sách hiệu quả, quan trọng nhất là cần trả lời những câu hỏi trên đây một cách phù hợp. Sẽ có nhiều ví dụ trong các chương tiếp sau minh họa cho trường hợp lựa chọn chính sách sai lầm, không phải vì mục đích xấu hay tham nhũng, mà đơn giản chỉ vì nhà chính sách đã nhìn nhận thế giới qua một mô hình sai lầm. Họ nghĩ có bẫy nghèo ở chỗ thực ra là chẳng có cái bẫy nào, hay không để ý bẫy nghèo ngay trước mắt.

Tuy nhiên, thông điệp của cuốn sách này vượt ra khỏi khuôn khổ của vấn đề bẫy nghèo. Chúng ta sẽ thấy tư tưởng xa vời, thiếu hiểu biết và tính trì trệ - ba chữ T - từ phía các chuyên gia, nhân viên cứu trợ hay các nhà hoạch định chính sách địa phương sẽ lý giải vì sao các chính sách thất bại và vì sao viện trợ không đem lại hiệu quả như mong đợi. Chúng ta có thể xây dựng thế giới này thành một nơi tốt đẹp hơn - không phải một sớm một chiều, mà ở một tương lai không xa tầm với. Nhưng chúng ta cũng không thể đi đến đích với tư duy lười biếng. Chúng tôi hy vọng sẽ thuyết phục được quý vị rằng cách tiếp cận kiên nhẫn, từng bước một của chúng tôi không chỉ là cách đấu tranh chống đói nghèo hiệu quả hơn, mà còn khiến thế giới này thú vị hơn.

2 MỘT TỈ NGƯỜI ĐÓI ĂN

Với nhiều người dân phương Tây, đói nghèo gần như đồng nghĩa với đói ăn. Ngoài những thảm họa thiên nhiên tàn khốc, chẳng hạn như sóng thần ngay ngày lễ Từ thiện năm 2004 hay động đất ở Haiti năm 2010, thì không có sự kiện nào tác động đến người nghèo trên thế giới lại có thể thu hút nhiều sự chú ý và khơi dậy lòng trắc ẩn của công chúng như nạn đói ở Ethiopia đầu những năm 1980, đưa đến buổi hòa nhạc quyên góp “We Are The World” vào tháng 3 năm 1985. Gần đây, theo Tổ chức Lương Nông Thế giới (UN Food and Agriculture Organization - FAO), tính đến tháng 6 năm 2009, có hơn một tỉ người đang chống chọi với nạn đói^[29]. Công bố này đã trở thành tâm điểm chú ý, thậm chí được quan tâm nhiều hơn hẳn con số ước tính của Ngân hàng Thế giới (World Bank) về số người sống dưới 1 đô la Mỹ mỗi ngày.

Mối quan hệ giữa đói nghèo và đói ăn được thể hiện trong Mục tiêu Phát triển Thiên niên kỷ (MDG) của LHQ, cụ thể là “xóa bỏ tình trạng bần cùng và thiếu ăn”. Thực sự thì chuẩn nghèo ở nhiều quốc gia ban đầu được đặt ra để xác định khái niệm đói nghèo dựa trên tình trạng thiếu ăn - khoản chi cần thiết để mua một lượng lương thực thực phẩm nhất định, cộng với một số mua sắm thiết yếu khác (chẳng hạn như chi tiêu nhà ở). Một người “nghèo” về cơ bản được định nghĩa là người không đủ ăn.

Vì thế chẳng có gì ngạc nhiên khi nỗ lực của chính phủ các nước nhằm giúp đỡ người nghèo phần lớn dựa trên quan điểm được thừa nhận rộng rãi, đó là người nghèo cần thức ăn đến mức tuyệt vọng, và số lượng quan trọng hơn chất lượng. Trợ cấp lương thực thực phẩm rất phổ biến ở Trung Đông: Ai Cập chi 3,8 triệu đô la cho trợ cấp lương thực thực phẩm trong giai đoạn 2008-2009 (2% GDP).^[30] Indonesia có chương trình Rakshin phân phối gạo

trợ giá. Nhiều bang ở Ấn Độ cũng có chương trình tương tự. Ví dụ ở Orissa, người nghèo được hưởng 55 pound gạo mỗi tháng với giá khoảng 1 rupi mỗi pound, thấp hơn 20% so với giá thị trường. Hiện tại, Nghị viện Ấn Độ đang thảo luận để xây dựng Đạo luật về Quyền đối với Lương thực (Right to Food Act), theo đó người dân có quyền kiện chính phủ nếu họ bị thiếu ăn.

Phân phát viện trợ lương thực trên quy mô lớn là cả một cơn hãi hùng về kho vận. Ở Ấn Độ, ước tính có hơn 1/2 lượng lúa mì và 1/3 lượng gạo bị “thất thoát” trong quá trình vận chuyển, trong đó một phần không nhỏ bị chuột ăn.^[31] Chính phủ các nước vẫn khăng khăng áp dụng chính sách này bất chấp lãng phí và thất thoát không chỉ vì đói và nghèo hay song hành với nhau, mà vì việc người nghèo mất khả năng nuôi sống bản thân cũng là một nguyên nhân gốc rễ dẫn đến bẫy nghèo mà người ta thường hay nói tới. Ta có khuynh hướng nghĩ rằng: Người nghèo không đủ khả năng ăn uống đầy đủ; điều này sẽ khiến họ làm việc kém năng suất và mắc kẹt trong tình trạng nghèo khổ.

Pak Solhin, sống ở một ngôi làng nhỏ ở tỉnh Tây Java, Indonesia, từng giải thích với chúng tôi cụ thể bẫy nghèo do thiếu ăn hoạt động ra sao.

Cha mẹ ông ta từng có đất đai, nhưng họ có tới mười ba đứa con, và phải chia đất cật nhà cho gia đình con cái đến mức chẳng còn lại đất đai để trồng trọt. Pak Solhin là nông dân thời vụ, được trả tối đa khoảng 10,000 rupi mỗi ngày (tương đương 2 đô la Mỹ) cho công việc đồng áng. Tuy nhiên, giá phân bón và nhiên liệu tăng đột biến trong thời gian gần đây đã buộc nông dân phải chi tiêu tiết kiệm. Theo Pak Solhin, nông dân địa phương quyết định không cắt giảm lương, mà thay vào đó ngừng hẳn thuê nhân công. Pak Solhin gần như luôn ở trong tình trạng thất nghiệp. Năm 2008, suốt hai tháng trước khi gặp chúng tôi, ông ta hoàn toàn không được ai thuê làm đồng. Những thanh niên trẻ gặp tình huống tương tự vẫn có thể tìm việc khác, chẳng hạn công nhân xây dựng. Nhưng như ông giải thích, ông không đủ sức để làm những công việc thuần chân tay, không đủ kinh nghiệm cho

những công việc đòi hỏi lao động lành nghề, và ở tuổi bốn mươi, ông quá già để bắt đầu học việc: Chẳng ai muốn thuê ông.

Kết quả là gia đình Pak Solhin - vợ chồng ông và ba đứa con - lâm vào tình cảnh rất bi đát. Vợ ông đến Jakarta, cách nhà gần 130km, để làm người giúp việc qua lời giới thiệu của một người bạn. Nhưng bà vẫn chẳng kiếm đủ tiền nuôi con. Đứa con trai đầu, học giỏi nhưng phải thôi học khi lên 12 và bắt đầu phụ hồ ở một công trường xây dựng. Hai đứa nhỏ hơn được gửi cho ông bà. Còn Pak Solhin thì sống chật vật với khoảng 5kg gạo trợ cấp mỗi tuần từ chính phủ và cá bắt được ở ven hồ (ông không biết bơi). Anh trai ông thỉnh thoảng cho ông ăn nhờ. Trong tuần cuối chúng tôi nói chuyện với ông, ông chỉ đủ ăn hai bữa/ngày trong vòng bốn ngày đầu, và chỉ một bữa/ngày cho ba ngày tiếp theo.

Dường như Pak Solhin không còn lựa chọn nào khác, và ông cho rằng vấn đề của mình là do lương thực (hay chính xác hơn là do thiếu lương thực). Theo ông, chủ ruộng quyết định sa thải người làm công thay vì cắt giảm lương vì họ nghĩ với giá cả lương thực tăng nhanh trong thời gian tới, việc cắt giảm lương sẽ đẩy những người làm công vào tình trạng thiếu ăn nghiêm trọng, kết quả là những người này sẽ chẳng giúp ích gì cho công việc đồng áng. Đây là cách mà Pak Solhin tự giải thích với bản thân lý do vì sao ông bị thất nghiệp. Mặc dù rõ ràng là ông sẵn sàng làm việc, nhưng do thiếu thức ăn nên ông yếu ớt, không có sức lực, và tâm lý chán nản tuyệt vọng cứ gặm nhấm quyết tâm phải hành động để giải quyết vấn đề của ông.

Lỗi suy nghĩ bấy nghèo do thiếu lương thực như ông Pak Solhin giải thích có từ lâu. Quan điểm này lần đầu chính thức công bố trong giới kinh tế học là vào năm 1958.^[32] Đơn giản là cơ thể con người cần một lượng calo nhất định để tồn tại. Vì thế khi một người rơi vào tình trạng nghèo khổ cùng cực, anh ta gần như không có khả năng chi tiêu cho thực phẩm để duy trì hoạt động cơ thể thông thường, và có thể không kiếm đủ số tiền ít ỏi để mua lượng thực phẩm tối thiểu đó. Đây chính là tình huống Pak Solhin thấy mình

rơi vào: Thức ăn ông kiếm được thường không đủ để ông có sức bắt cá ở bờ sông.

Khi có thêm tiền, người ta có thể mua thêm nhiều thức ăn. Một khi những nhu cầu trao đổi chất cơ bản của cơ thể được đáp ứng, lượng thực phẩm phụ trội sẽ chuyển hóa thành sức lực, giúp người ta sản xuất ra nhiều hơn lượng thức ăn một người cần ăn chỉ để sống sót. Cơ chế sinh học đơn giản này hình thành mối quan hệ hình chữ S giữ thu nhập ngày hôm nay và thu nhập ngày mai, giống như Hình 1 trong chương trước đó: Những người nghèo đói cùng cực kiếm được ít hơn mức cần thiết để làm được việc quan trọng, còn những người đủ ăn thì có thể làm được những công việc đồng áng nặng nhọc. Mối quan hệ này tạo ra bẫy nghèo: Người nghèo ngày càng nghèo, còn người giàu lại càng thêm giàu, và thậm chí sống tốt hơn, mạnh khỏe hơn và có thể giàu hơn nữa, và khoảng cách cứ thế rộng ra.

Mặc dù ông Pak Solhin giải thích hợp lý không chê vào đâu được về cách một người có thể rơi vào tình trạng thiếu ăn nghiêm trọng, nhưng dường như có điều gì đó chưa ổn trong lời kể của ông. Nơi chúng tôi gặp ông không phải là Sudan bị nội chiến hoành hành, hay một khu vực ngập lụt ở Bangladesh, mà là một ngôi làng thuộc khu vực Java giàu có. Ở đây rõ ràng vẫn còn nhiều thực phẩm ngay cả khi giá thực phẩm tăng vào năm 2007-2008, và một bữa ăn căn bản chẳng tốn kém là bao. Rõ ràng ông ở trong tình trạng thiếu ăn nhưng vẫn đủ để tiếp tục tồn tại; vì sao không ai ngỏ lời giúp ông có thêm thức ăn để đổi lấy một ngày công lao động? Nhìn chung, theo lô gic, cũng có thể tồn tại bẫy nghèo do thiếu ăn, nhưng trong thực tế nó liên quan như thế nào đến phần lớn người nghèo hiện nay?

THỰC SỰ CÓ HAY KHÔNG MỘT TỈ NGƯỜI ĐÓI ĂN?

Giả định ngầm trong mô tả về bẫy nghèo là người nghèo nên ăn thỏa thích đúng theo nhu cầu của mình. Đây hiển nhiên là một ẩn ý của đường cong chữ S dựa trên cơ chế sinh lý học cơ bản: Nếu được ăn uống đầy đủ hơn, người nghèo bắt đầu làm những điều ý nghĩa hơn và thoát khỏi vùng bẫy nghèo, như vậy rõ ràng họ ăn càng nhiều càng tốt.

Tuy nhiên đây không phải là điều chúng tôi quan sát thấy. Đa phần những người sống dưới 99 xu một ngày không có vẻ gì bị thiếu ăn nghiêm trọng. Nếu bị đói, chắc chắn họ đã phải tiêu đến đồng xu cuối cùng để mua thêm thức ăn. Nhưng họ không làm như vậy. Trong bộ dữ liệu về cuộc sống người nghèo từ 18 quốc gia, thực phẩm chiếm từ 36% đến 79% tiêu dùng của người nghèo cùng cực ở khu vực nông thôn, và 53% đến 74% ở khu vực thành thị. ^[33]

Mà cũng không phải vì số tiền còn lại phải dành cho những nhu cầu thiết yếu khác: Chẳng hạn như ở Udaipur, chúng tôi quan sát thấy nếu cắt giảm hoàn toàn rượu bia, thuốc lá và các khoản lẻ lạt, mỗi hộ gia đình nghèo điển hình có thể chi thêm 30% cho thực phẩm. Dường như người nghèo vẫn có nhiều lựa chọn, nhưng họ chọn không chi tiêu hết mức có thể cho thức ăn.

Ta có thể thấy rõ điều này qua cách người nghèo sử dụng khoản tiền tăng thêm vô tình nhận được. Đúng là có những chi phí không tránh được (quần áo, thuốc men, v.v...) buộc họ phải quan tâm trước tiên, nhưng nếu kế sinh nhai của người nghèo phụ thuộc vào việc bổ sung calo thì hiển nhiên khoản tiền sẵn có nào cũng sẽ được chi dùng cho thực phẩm. Ngân sách cho thực phẩm tăng cùng chiều nhưng với tốc độ nhanh hơn so với tổng chi tiêu (vì cả hai khoản chi này đều tăng cùng một lượng, mà thực phẩm lại là một phần của tổng ngân sách, cho nên chi dùng cho thực phẩm tăng với tỉ lệ lớn hơn). Tuy nhiên, đây có lẽ không phải là vấn đề chúng ta đang nói tới. Ở bang Maharashtra Ấn Độ, vào năm 1983 (rất lâu trước khi Ấn Độ đạt được những thành tựu gần đây - đa số các hộ gia đình khi đó sống ở mức bằng hoặc dưới 99 xu mỗi người mỗi ngày), ngay cả với nhóm người nghèo đói cùng cực, tăng 1% tổng chi tiêu có thể kéo theo tăng 0,67% tổng chi tiêu dành cho

thực phẩm.^[34] Điều đáng nói là mối tương quan này không khác mấy với những người bần cùng nhất (kiếm được khoảng 50 xu mỗi ngày) và những người có tiền nhất trong mẫu nghiên cứu (kiếm được khoảng ba đô la Mỹ mỗi ngày). Trường hợp của bang Maharashtra khá điển hình cho tương quan giữa thu nhập và chi tiêu thực phẩm trên thế giới: Kể cả với những người rất nghèo khổ, tăng chi tiêu thực phẩm vẫn thấp hơn nhiều so với tăng tổng ngân sách.

Đáng nói không kém là chi dùng cho thực phẩm không phải nhằm mục đích tăng tối đa hàm lượng calo hay các chất dinh dưỡng vi lượng. Khi những người nghèo khổ cùng cực có thể chi tiêu nhiều hơn dù chỉ một chút cho thực phẩm, họ vẫn không tập trung hoàn toàn vào mục tiêu tăng hàm lượng calo. Thay vào đó, họ mua những thứ ngon lành hơn, tức là những calo đắt tiền hơn. Đối với nhóm người nghèo nhất ở Maharashtra vào năm 1983, cứ mỗi đồng rupi tăng thêm cho thực phẩm có được khi thu nhập tăng, thì khoảng một nửa để mua thêm thực phẩm cơ bản, và một nửa đổ vào những thực phẩm cung cấp calo đắt tiền hơn. Xét theo tỉ lệ calo trên rupi, thì đáng mua nhất là hạt kê (jowar và bajra). Tuy vậy nó chỉ chiếm khoảng 2/3 tổng chi tiêu dành cho ngũ cốc, 30% còn lại dành cho gạo và lúa mì, loại lương thực trung bình đắt khoảng gấp đôi trên mỗi đơn vị calo. Thêm vào đó, người nghèo cũng chi gần 5% tổng chi tiêu cho đường, loại thực phẩm vừa đắt hơn ngũ cốc trên mỗi đơn vị calo, vừa làm giảm giá trị dinh dưỡng của những thực phẩm khác.

Robert Jensen và Nolan Miller tìm thấy một ví dụ đặc biệt nổi bật minh họa cho hiện tượng “ngiên về chất lượng” trong tiêu dùng thực phẩm.^[35] Tại hai địa phương ở Trung Quốc, người ta lựa chọn ngẫu nhiên một số hộ nghèo và trợ cấp giá các mặt hàng lương thực chủ yếu (mì lúa mạch ở khu vực này, và gạo ở khu vực kia) với mức hỗ trợ cao. Phỏng đoán thông thường là người ta sẽ mua nhiều hơn khi giá cả của mặt hàng nào đó giảm xuống. Nhưng điều ngược lại đã xảy ra. Mặc dù giá các mặt hàng lương thực chủ yếu rẻ hơn, nhưng các hộ gia đình được trợ cấp tiêu thụ những mặt hàng này ít hơn và ăn nhiều tôm thịt hơn.

Điều đáng nói là tuy trong thực tế sức mua có tăng nhưng nhìn chung lượng calo tiêu thụ của những người được trợ cấp không hề gia tăng (thậm chí còn giảm xuống). Hàm lượng dinh dưỡng cũng không được cải thiện. Ta có thể lý giải hiện tượng này như sau: Lương thực chính chiếm phần lớn ngân sách chi tiêu của hộ gia đình, nên trợ cấp lương thực đã khiến họ trở nên dư dả tiền bạc hơn. Người nghèo ăn nhiều ngũ cốc vì họ chỉ có khả năng chi trả cho thức ăn rẻ, chứ không hẳn do thứ họ ăn ngon miệng, do đó khi cảm thấy mình có tiền hơn, những người này chi tiêu cho lương thực chính ít hơn. Một lần nữa, thử nghiệm này cho thấy những hộ nghèo cùng cực ở khu vực thành thị không ưu tiên thu nạp nhiều calo hơn, mà là ăn được nhiều thức ăn ngon hơn.^[36]

Câu chuyện dinh dưỡng ở Ấn Độ hiện nay cũng khó hiểu không kém. Giới truyền thông ở quốc gia này không ngừng đăng tải thông tin về sự gia tăng đột biến của bệnh béo phì và bệnh tiểu đường, với lý do là tầng lớp trung lưu và thượng lưu ở khu vực thành thị Ấn Độ đang giàu lên. Tuy nhiên, Angus Deaton và Jean Dreze chỉ ra hiện trạng dinh dưỡng thực sự ở Ấn Độ trong hơn một phần tư thế kỷ qua: Người Ấn Độ không hề mập lên, ngược lại Họ đang ăn ngày càng ít đi.^[37] Mặc dù nền kinh tế quốc gia tăng trưởng nhanh, nhưng mức tiêu thụ calo tính trên đầu người vẫn đang liên tục giảm; ngoài ra, mức tiêu thụ tất cả các chất dinh dưỡng ngoại trừ chất béo cũng có vẻ giảm sút ở tất cả các nhóm dân cư, kể cả nhóm người nghèo nhất. Hiện nay, hơn 3/4 dân số quốc gia này sống trong các hộ gia đình có mức tiêu thụ calo tính trên đầu người dưới 2,100 calo ở khu vực thành thị và 2,400 calo ở khu vực nông thôn - những con số thường được coi là “mức năng lượng tối thiểu” ở Ấn Độ cho người lao động chân tay. Người nhiều tiền hơn vẫn luôn ăn nhiều hơn. Nhưng phần ngân sách dành cho thức ăn đều sụt giảm ở tất cả các mức thu nhập. Hơn nữa, thành phần giỏ hàng thực phẩm cũng thay đổi, với cùng một số tiền, nay người ta chi dùng cho những mặt hàng đắt tiền hơn.

Thay đổi này không phải do thu nhập giảm; theo những nguồn thông tin thu thập được, thu nhập thực tế đang gia tăng. Mặc dù người Ấn Độ đã giàu có

hơn, nhưng họ lại ăn ít đi ở mọi mức thu nhập, đến mức hiện nay người dân nước này trung bình ăn ít hơn so với trước đây. Thay đổi này cũng không phải vì giá thực phẩm tăng cao - từ đầu những năm 1980 đến năm 2005, giá thực phẩm giảm tương đối so với giá của những mặt hàng khác, ở cả nông thôn và thành thị. Mặc dù giá thực phẩm đã tăng trở lại kể từ năm 2005, nhưng sự sụt giảm về mức tiêu thụ calo trên đầu người chính xác bắt đầu khi giá thực phẩm giảm. Vậy thì người nghèo, ngay cả những đối tượng được Tổ chức Lương nông Thế giới phân loại là đói ăn dựa trên lượng thực phẩm tiêu thụ, dường như không muốn ăn nhiều hơn ngay cả khi họ có khả năng. Thực tế là họ đang ăn ít đi. Chuyện gì đang diễn ra vậy?

Để làm sáng tỏ bí ẩn này, rõ ràng phải giả định người nghèo biết rõ họ đang làm gì. Suy cho cùng, họ mới chính là người ăn uống và làm việc. Nếu họ có thể thực sự làm việc với năng suất cao hơn nhiều và kiếm được nhiều tiền hơn bằng cách ăn uống đầy đủ hơn, thì chắc chắn họ sẽ ăn nhiều hơn khi có cơ hội. Vậy phải chăng ăn nhiều hơn không thực sự giúp người ta làm việc hiệu quả hơn, và thực ra chẳng tồn tại cái bẫy nghèo do thiếu ăn nào?

Quan điểm bẫy nghèo có thể không tồn tại vì: đa phần mọi người đều đủ ăn.

Ít ra nếu xét tình trạng sẵn có của thực phẩm, ngày nay chúng ta sống đang trong một thế giới có khả năng cung cấp thực phẩm cho tất cả mọi người trên hành tinh này. Tại Hội nghị thượng đỉnh Thế giới về Thực phẩm năm 1996, FAO đã ước tính sản lượng lương thực thế giới trong năm đó đủ để cung cấp tối thiểu 2,700 calo cho mỗi người mỗi ngày.^[38] Đây là kết quả của công cuộc đổi mới hàng thế kỷ trong lĩnh vực cung cấp thực phẩm, mà chắc chắn là nhờ vào những cải tiến vĩ đại của ngành khoa học nông nghiệp, nhưng cũng có thể là do nhiều yếu tố bình thường hơn, chẳng hạn như đưa khoai tây vào khẩu phần ăn hàng ngày khi người Tây Ban Nha phát hiện ra loại thực phẩm này ở Peru vào thế kỷ mười sáu và nhập khẩu vào châu Âu. Theo một nghiên cứu, khoai tây đã chịu trách nhiệm giải quyết thực phẩm cho 12% lượng dân số tăng thêm trên toàn cầu từ năm 1700 đến năm 1900.^[39]

Tình trạng thiếu ăn nghiêm trọng vẫn tồn tại trong thế giới hôm nay, nhưng nó chỉ là hậu quả từ cách chúng ta chia sẻ thực phẩm với nhau. Không có khan hiếm tuyệt đối. Đúng là nếu tôi ăn nhiều hơn mức cần thiết, hay chẳng hạn sử dụng nhiều ngô hơn để tạo nhiên liệu sinh học làm nóng bể bơi chẳng hạn, thì sẽ có ít ngô hơn cho những người còn lại.^[40] Tuy nhiên, dù chuyện này xảy ra đi nữa thì hầu hết mọi người, ngay cả những người nghèo khổ cùng cực, dường như vẫn kiếm đủ tiền mua khẩu phần ăn của mình, ngoại trừ trong những tình huống ngặt nghèo, đơn giản vì calo tương đối rẻ. Với dữ liệu giá cả từ Phillipines, chúng tôi tính toán được chi tiêu cho một bữa ăn rẻ nhất có thể đủ cung cấp 2,400 calo, bao gồm 10% calo protein, 15% calo chất béo chỉ tốn 21 xu (quy đổi ra đô la Mỹ), vừa vặn với túi tiền kể cả của những người sống dưới 99 xu mỗi ngày. Tuy nhiên nếu dùng đúng số tiền đó thì những người này sẽ chỉ có thể ăn chuối và trứng... Nhưng miễn là người ta sẵn sàng ăn chuối và trứng khi cần thiết, thì hẳn sẽ rất ít người bị mắc kẹt ở phía trái đường cong chữ S, khu vực mà người ta không thể kiếm đủ tiền ăn uống để duy trì hoạt động bình thường.

Điều này phù hợp với bằng chứng có được từ những khảo sát ở Ấn Độ, trong đó người ta hỏi những người được khảo sát liệu họ có đủ ăn hay không (nói cách khác là liệu “mỗi người trong hộ gia đình có ăn hai bữa đầy đủ mỗi ngày” không, hay liệu mọi người có ăn “đủ thức ăn mỗi ngày” không). Tỷ lệ phần trăm số người cho rằng mình không có đủ thực phẩm giảm đáng kể: từ 17% vào năm 1983 xuống còn 2% vào năm 2004. Vậy thì có lẽ người ta ăn ít hơn vì họ ít đói hơn.

Và có lẽ họ thực sự ít đói hơn thật, dù ăn ít calo hơn. Đây có thể là kết quả của công tác cải thiện vệ sinh và nguồn nước, vì calo thất thoát nhiều qua bệnh tiêu chảy và những bệnh tật khác. Hoặc có thể người ta ít đói ăn hơn do những công việc lao động chân tay nặng nhọc giảm đi - khi nước uống sẵn có trong làng, phụ nữ không cần phải đi rất xa để gánh nước nữa; những cải thiện trong ngành vận tải cũng đã giảm bớt yêu cầu di chuyển bằng chân; thậm chí ở những ngôi làng nghèo nhất, hiện nay bột mì đã được xay bằng cối xay máy có sẵn trong làng, thay vì trước đây phụ nữ phải xay bằng tay.

Từ những mức calo yêu cầu trung bình cho người hoạt động mạnh, vừa phải và nhẹ do Hội đồng nghiên cứu y học Ấn Độ^[41] tính toán, Dealton và Dreze nhận thấy sự sụt giảm calo tiêu thụ trong một phần tư thế kỷ qua là do số người phải lao động chân tay nặng nhọc phần lớn thời gian trong ngày đã giảm sút.

Nếu hầu hết mọi người không bị thiếu đói cùng cực, thì mức năng suất lao động tăng thêm nhờ vào calo tăng thêm sẽ tương đối khiêm tốn. Chẳng có gì khó hiểu nếu người ta mong muốn làm điều gì khác với tiền của mình, chẳng hạn tránh xa trứng và chuối để chọn những món ăn hấp dẫn hơn. Cách đây nhiều năm, John Strauss đã tìm ra một trường hợp chứng minh vai trò của calo đối với năng suất. Đối tượng là những nông dân tự canh tác ở Sierra Leone, vì những người này thực sự làm việc rất nặng nhọc.^[42] Ông nhận thấy năng suất của một người nông dân làm việc đồng áng tăng nhiều nhất là 4% nếu lượng calo nạp vào cơ thể tăng thêm 10%. Vì lẽ đó, ngay cả khi người ta ăn gấp đôi lượng tiêu thụ thực phẩm đi nữa thì thu nhập của họ cũng chỉ tăng thêm 40%. Hơn nữa, mối tương quan giữa calo và năng suất không có hình dạng đường cong chữ S, mà là chữ L ngược, như trong Hình 2 ở chương trước. Hiệu quả rõ nhất thể hiện ở nhóm có mức tiêu thụ thực phẩm thấp. Thu nhập không hề tăng vọt khi người ta ăn uống đầy đủ hơn. Điều này đưa đến giả thuyết rằng người nghèo cùng cực được lợi nhờ vào calo ăn thêm nhiều hơn so với nhóm người đỡ nghèo hơn. Đây chính là kiểu tình huống không tìm thấy bẫy nghèo. Do đó, không phải vì không đủ ăn mà đa phần người nghèo rơi vào tình trạng bần cùng.

Đó là chưa kể có nhiều lỗ hổng trong lô gic rằng thiếu ăn sẽ dẫn tới bẫy nghèo. Quan điểm cho rằng ăn uống đầy đủ dinh dưỡng sẽ đưa người ta đến con đường thịnh vượng chắc chắn từng có ý nghĩa quan trọng trong quá khứ, và có lẽ hiện nay vẫn còn quan trọng trong một vài tình huống. Robert Fogel nhà lịch sử kinh tế học từng đoạt giải Nobel đã tính toán được ở châu Âu trong suốt thời kỳ Phục Hưng và Trung cổ, hoạt động sản xuất lương thực thực phẩm không cung cấp đủ calo để duy trì dân số lao động ở mức tốt nhất. Đó là lý do vì sao thời kỳ này có rất nhiều người ăn xin - đơn giản họ

chỉ là những người không có khả năng làm bất kỳ công việc gì.^[43] Áp lực phải tìm đủ thức ăn để tồn tại có lẽ đã buộc người ta phải viện tới những biện pháp cực đoan: Nạn giết “phù thủy” ở châu Âu trong suốt “thời kỳ băng hà nhỏ” (từ giữa thế kỷ 16 đến năm 1800), khi mùa vụ thường xuyên thất bát và lượng cá không đủ. Phù thủy hầu hết là những phụ nữ đơn thân, đặc biệt là góa phụ. Lô gic của đường cong chữ S chỉ ra rằng khi nguồn tài nguyên hạn hẹp, thì hy sinh một vài cá nhân để những người còn lại có đủ thức ăn để lao động và kiếm đủ để tồn tại là một việc có “ý nghĩa về mặt kinh tế”.^[44]

Ngay cả trong thời gian gần đây cũng thi thoảng có những gia đình nghèo khổ đến nỗi buộc phải đi đến những lựa chọn khủng khiếp. Suốt thời kỳ hạn hán ở Ấn Độ vào những năm 1960, những bé gái sinh ra trong những hộ gia đình không có đất đai có nguy cơ tử vong cao hơn những bé trai, tuy nhiên tỉ lệ tử vong của các bé gái và bé trai chẳng khác biệt là mấy khi lượng mưa ở mức bình thường.^[45] Tương tự với nạn săn lùng phù thủy trong kỷ băng hà nhỏ, ở Tanzania cũng rộ lên hàng loạt vụ giết “phù thủy” mỗi khi hạn hán xảy ra - một cách tiện lợi để tống khứ những miệng ăn không đem lại lợi ích gì khi nguồn tài nguyên hạn hẹp.^[46] Chừng như các gia đình đột ngột nhận ra người phụ nữ già cả sống cùng với mình (thường là bà nội, bà ngoại) là phù thủy, và sau đó người phụ nữ này thường bị đuổi đi và bị dân làng giết chết.

Vì vậy, mặc dù thiếu thốn lương thực cũng có thể là một phần nguyên nhân, nhưng thế giới mà chúng ta đang sống hôm nay không đến nỗi để thiếu đói trở thành nguyên nhân chính dẫn đến tình trạng đói nghèo dai dẳng. Dĩ nhiên điều này không đúng trong trường hợp có nhân tai hoặc thiên tai, hay khi có nạn đói làm yếu và cướp đi sinh mạng hàng triệu người. Tuy nhiên, như Amartya Sen đã chỉ ra, nguyên nhân của hầu hết nạn đói gần đây không phải vì thực phẩm không sẵn có, mà là do những thất bại về mặt thể chế, đưa đến sự yếu kém trong công tác phân phối nguồn lương thực sẵn có, hay thậm chí do nạn đầu cơ tích trữ trong khi tình trạng thiếu ăn nghiêm trọng đang diễn ra ở đâu đó.^[47]

Vậy chúng ta có nên dừng lại ở đây không? Liệu chúng ta có thể tin rằng mặc dù người nghèo có thể ăn ít thật, nhưng vẫn ăn đủ so với nhu cầu của họ?

LIỆU NGƯỜI NGHÈO CÓ THỰC SỰ ĂN ĐỦ VÀ ĂN NGON?

Rõ ràng suy luận trên vẫn chưa thực sự hợp lý. Có đúng những người bần cùng nhất ở Ấn Độ đang cắt giảm khẩu phần ăn bởi vì họ không cần thêm calo, dù thực tế là họ đang sống trong những gia đình tiêu thụ khoảng 1,400 calo trên đầu người mỗi ngày? 1,200 calo là chế độ ăn kiêng kiểu chết đói nổi tiếng, được khuyên dùng cho những ai muốn giảm cân cấp tốc; và chẳng có gì khác biệt với mức 1,400 calo. Theo Trung tâm Kiểm soát Dịch bệnh, một người đàn ông Mỹ trung bình tiêu thụ 2,475 calo mỗi ngày vào năm 2000. [\[48\]](#)

Đúng là những người bần cùng nhất ở Ấn Độ có vóc dáng thấp bé hơn, và nếu nhỏ thó như vậy thì anh ta không cần nhiều calo. Vậy thì ta phải lùi thêm một nấc mà đặt câu hỏi: Vì sao những người nghèo khổ nhất ở Ấn Độ lại thấp bé như vậy? Quả thực, vì sao đa phần dân Nam Á đều gầy khẳng khiu? Phương pháp tiêu chuẩn đo lường tình trạng sức khỏe dinh dưỡng là sử dụng chỉ số khối cơ thể (BMI), phân loại cân nặng theo chiều cao (có tính đến thực tế là những người cao hơn thì sẽ nặng hơn). Mức giới hạn để đánh giá cấp độ suy dinh dưỡng được chấp nhận trên toàn thế giới là BMI bằng 18,5, với 18,5 đến 25 là phạm vi bình thường, còn từ 25 trở lên được coi là béo phì. Với cách tính này, 33% đàn ông và 36% phụ nữ ở Ấn Độ bị thiếu ăn vào năm 2004-2005, thấp hơn con số 49% cho cả hai giới vào năm 1989. Trong 83 quốc gia có dữ liệu điều tra nhân khẩu và y tế, chỉ riêng Eritrea là quốc gia có nhiều phụ nữ trưởng thành bị thiếu ăn hơn. [\[49\]](#) Phụ nữ Ấn Độ, Nepal và Bangladesh nằm trong số có chiều cao thấp nhất thế giới. [\[50\]](#)

Điều này có đáng quan tâm không? Liệu nó chỉ đơn giản là do gen của người Nam Á, như mắt màu sẫm hay tóc đen, và không liên quan gì đến thành công họ đạt được trên thế giới? Suy cho cùng, ngay cả những đứa trẻ nhập cư người Nam Á ở Vương quốc Anh hay Mỹ đều nhỏ bé hơn so với trẻ con da trắng hay da đen. Tuy nhiên, người ta phát hiện ra rằng người Nam Á sống ở phương Tây dù không kết hôn khác chủng tộc thì sau hai thế hệ vẫn sinh ra những đứa trẻ có chiều cao ngang bằng với các chủng tộc khác. Do đó, mặc dù cấu tạo gen quan trọng ở cấp độ cá thể, nhưng người ta tin rằng sự khác nhau về chiều cao giữa các nền dân số do gen là rất nhỏ. Nếu đứa con của người mẹ thế hệ đầu tiên vẫn có vóc dáng nhỏ bé, thì có thể nguyên nhân là do bản thân người mẹ thiếu dinh dưỡng khi còn nhỏ.

Vì thế người Nam Á bé nhỏ có thể là vì họ và cha mẹ họ không được nuôi dưỡng tốt như dân các nước khác. Và thực ra, tất cả những điều này đều chỉ ra rằng trẻ em ở Ấn Độ không được chăm sóc đúng mức. Thước đo thường được dùng để xác định trẻ em có được cho ăn đầy đủ khi còn nhỏ hay không chính là chiều cao, so với chiều cao trung bình quốc tế của độ tuổi đó. Con số thu được từ Khảo sát toàn quốc về sức khỏe gia đình (NFHS 3) ở Ấn Độ thực sự gây choáng váng. Xấp xỉ một nửa số trẻ em dưới năm tuổi bị suy dinh dưỡng thể thấp còi, nghĩa là rất thấp dưới mức bình thường. Một phần tư số trẻ em này bị suy dinh dưỡng thấp còi trầm trọng, nghĩa là bị thiếu hụt dinh dưỡng cực kỳ nghiêm trọng. Những đứa trẻ này cũng đặc biệt nhẹ cân so với chiều cao: Cứ ba trẻ em dưới ba tuổi thì có khoảng một em bị suy dinh dưỡng thể gầy còm, nghĩa là còn thấp hơn mức tiêu chuẩn quốc tế về suy dinh dưỡng cấp. Những số liệu thực tế này còn khiến người ta kinh ngạc hơn vì tỉ lệ suy dinh dưỡng thể thấp còi và suy dinh dưỡng thể gầy còm ở châu Phi vùng cận Sahara, khu vực không nghi ngờ gì nữa là nơi nghèo nhất trên thế giới, chỉ bằng khoảng một nửa so với Ấn Độ.

Nhưng liệu chúng ta có nên để tâm đến chuyện này? Bản thân vóc dáng nhỏ bé có phải là vấn đề? À, còn có Thế Vận hội Olympics. Ấn Độ, với 1 tỉ dân cư, giành được trung bình 0,92 huy chương ở mỗi kỳ Olympics, suốt trong 22 kỳ thế vận hội, xếp dưới Trinidad và Tobago với số huy chương trung

bình là 0,93. Đặt con số này trong tương quan so sánh, Trung Quốc giành được 386 huy chương trong 8 kỳ thể vận hội, với trung bình 48,3 huy chương mỗi kỳ Olympics. Có đến 79 quốc gia có con số trung bình này cao hơn Ấn Độ, trong khi dân số của Ấn Độ nhiều gấp 10 lần dân số của 73 trong số 79 quốc gia đó.

Dĩ nhiên Ấn Độ nghèo, nhưng không nghèo như trước đây, và cũng không nghèo như Cameroon, Ethiopia, Ghana, Haiti, Kenya, Mozambique, Nigeria, Tanzania và Uganda, những quốc gia có số huy chương nhiều gấp 10 lần so với Ấn Độ. Thực tế là không có quốc gia nào có số huy chương mỗi kỳ Thế vận hội thấp hơn Ấn Độ mà diện tích chỉ bằng 1/10 kích thước của quốc gia này, ngoại trừ hai trường hợp đáng chú ý là Pakistan và Bangladesh. Đặc biệt Bangladesh là quốc gia duy nhất có hơn 100 triệu người mà chưa từng giành được huy chương Olympics. Nepal cũng là quốc gia có dân số lớn nhưng chưa từng đoạt huy chương.

Rõ ràng là có một mô tuýp chung. Người Nam Á bị cho là mê môn cri-kê đến phát cuồng - môn thể thao anh em của bóng chày thường làm người Mỹ nhàm lẩn - nhưng nếu cri-kê thu hút tất cả tài năng thể thao của 1/4 dân số thế giới, thì kết quả chẳng mấy ấn tượng. Người Nam Á chưa từng vượt trội về cri-kê như Australia, Anh, hay thậm chí là Liên bang Tây Ấn bé nhỏ trong những ngày hoàng kim của mình, mặc dù họ rất trung thành với môn thể thao này và có nhiều lợi thế vượt trội - ví dụ, Bangladesh có diện tích lớn hơn Anh, Nam Phi, Australia, New Zealand, và Tây Ấn cộng lại. Xét đến tình trạng suy dinh dưỡng trẻ em đặc biệt nổi bật ở khu vực Nam Á, dường như hai sự kiện này - suy dinh dưỡng thể gây còm ở trẻ em và thất bại ở Olympics - có liên quan với nhau.

Thế vận hội Olympics không phải là chỗ duy nhất chiều cao thể hiện vai trò. Ở nước giàu cũng như nước nghèo, những người cao hơn kiếm được nhiều tiền hơn. Đã có nhiều cuộc tranh luận liệu chiều cao có thực sự ảnh hưởng đến năng suất lao động - chẳng hạn, sự phân biệt đối xử với những người thấp hơn. Một báo cáo khoa học gần đây của Anne Case và Chris Paxson đã

bước đầu lý giải được mối tương quan này. Họ chỉ ra ở Anh và Mỹ, ảnh hưởng của chiều cao hoàn toàn có thể giải thích được qua sự khác nhau về chỉ số IQ: Khi chúng ta so sánh những người có cùng chỉ số IQ, không tìm thấy quan hệ nào giữa chiều cao và thu nhập kiếm được.^[51] Phát hiện này đã chứng minh rằng chế độ dinh dưỡng tốt ngay từ thời thơ ấu mới là yếu tố quyết định: Trung bình thì những người trưởng thành được nuôi nấng đầy đủ chất dinh dưỡng khi còn nhỏ sẽ cao hơn và thông minh hơn. Và vì thông minh hơn, nên họ sẽ kiếm được nhiều tiền hơn. Dĩ nhiên vẫn có nhiều người không cao mà vẫn sáng dạ (bởi vì họ đã đạt đến chiều cao mà họ đáng ra phải đạt tới), nhưng nhìn chung, những người cao ráo đạt được nhiều thành công trong cuộc sống hơn, vì qua vẻ bề ngoài thì nhiều khả năng họ đã đạt tới đỉnh cao tiềm năng di truyền (cả về chiều cao lẫn trí tuệ).

Nghiên cứu này khi được Reuters đăng tải với tiêu đề không mấy tế nhị: “Nghiên cứu - Những người cao hơn thông minh hơn”, đã gây nên một cuộc tranh cãi nảy lửa. Case và Paxson liên tục nhận được email chỉ trích. Một người đàn ông (cao 1m45) đã lên tiếng trách móc: “Sao các người có thể nói như thế!”. “Giả thuyết của các người đầy giọng điệu xúc phạm, thành kiến, kích động và mù quáng”, là một ý kiến phản đối khác (người này cao 1m67). “Các người đã nạp đạn vào nòng và chĩa vào đầu những người có chiều cao khiêm tốn” (người gửi ý kiến không nói mình cao bao nhiêu).^[52] Nhưng trong thực tế, có nhiều bằng chứng chứng minh quan điểm chung về việc chế độ dinh dưỡng thời thơ ấu ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng đạt thành công trong cuộc sống của người trưởng thành. Ở Kenya, trẻ em được uống thuốc tẩy giun ở trường trong vòng 2 năm sẽ đi học đều hơn và khi trưởng thành kiếm được nhiều hơn 20% so với những trẻ chỉ được uống thuốc tẩy giun trong 1 năm: Giun sán gây ra bệnh thiếu máu và suy dinh dưỡng nói chung, vì giun sán giành hết dưỡng chất của trẻ.^[53] Một nghiên cứu của các chuyên gia dinh dưỡng hàng đầu đã củng cố tầm quan trọng vốn được công nhận rộng rãi của chế độ dinh dưỡng hợp lý trong những năm tháng đầu đời. Những chuyên gia này kết luận: “Trẻ em suy dinh dưỡng có nhiều khả năng bị thấp bé nhẹ cân khi trưởng thành, có thành tích học tập

kém hơn, và sinh con nhẹ cân hơn. Suy dinh dưỡng cũng có liên quan đến địa vị kinh tế thấp hơn ở người trưởng thành.”^[54]

Ảnh hưởng của suy dinh dưỡng đến cơ hội trong cuộc sống tương lai bắt đầu từ trước khi một người được sinh ra. Vào năm 1995, Tạp chí British Medical Journal lần đầu sử dụng thuật ngữ “Giả thuyết Parker” để nói tới giả thuyết tình trạng trong giai đoạn trứng nước có ảnh hưởng lâu dài đến cơ hội sống của trẻ.^[55] Giả thuyết này có bằng chứng rõ ràng: Ví dụ ở Tanzania, những trẻ sơ sinh có mẹ hấp thu đầy đủ i-ốt trong thời gian mang thai (nhờ vào các chương trình của chính phủ cung cấp i-ốt thường xuyên cho các bà mẹ tương lai) đi học được thêm 1/2 đến 1/3 năm so với anh chị em cùng mẹ nhưng người mẹ không được uống viên i-ốt trong kỳ mang thai.^[56] Có lẽ nửa năm học chẳng là bao, nhưng đây thực sự là mức tăng đáng kể nếu xét rằng trẻ em ở đây thường chỉ đi học được bốn, năm năm. Theo số liệu ước tính, cuộc nghiên cứu đã đi đến kết luận là nếu mỗi bà mẹ uống viên i-ốt, thì trình độ học vấn của trẻ em Trung và Nam Phi sẽ tăng 7,5%. Điều này đến lượt nó lại ảnh hưởng đến năng suất làm việc của đứa trẻ trong suốt phần đời sau này.

Mặc dù chúng ta nhận thấy rằng tác động của việc tăng calo đối với năng suất lao động thực ra không đáng kể về mặt lý thuyết, tuy nhiên có một số cách cải thiện dinh dưỡng cho trẻ em lẫn người lớn sẽ đem lại nhiều lợi ích hơn hẳn chi phí bỏ ra. Một trong số đó cách bổ sung sắt để trị bệnh thiếu máu. Ở nhiều nước châu Á, bao gồm Ấn Độ và Indonesia, chứng thiếu máu là một vấn đề y tế nghiêm trọng. 6% đàn ông và 28% phụ nữ Indonesia bị thiếu máu. Con số này ở Ấn Độ lần lượt là 24% và 56%. Bệnh thiếu máu dẫn tới mức tiêu thụ ôxy tối đa khi vận động thấp, tình trạng yếu ớt phờ phạc, và trong một số trường hợp (đặc biệt ở phụ nữ mang thai) có thể dẫn đến tử vong.

Trong nghiên cứu đánh giá hàm lượng sắt và công việc (WISE) ở Indonesia, đàn ông và phụ nữ khu vực nông thôn được lựa chọn ngẫu nhiên và bổ sung sắt thường xuyên trong nhiều tháng, nhóm đối chứng được cấp giả dược.^[57]

Kết quả là thuốc bổ sung chất sắt giúp đàn ông làm việc hiệu quả hơn, và thu nhập của họ tăng nhiều lần so với chi phí cho nước mắm bổ sung chất sắt hàng năm. Chi phí cho nước mắm khoảng 7 đô la Mỹ, và đối với một người đàn ông lao động tự do, thu nhập tăng thêm hàng năm là 46 đô la Mỹ, một sự đầu tư tuyệt vời.

Điều khó lý giải là dường như người ta không muốn ăn thêm, mặc dù thực phẩm bổ sung có suy xét cẩn thận sẽ giúp những người này và con cái họ đạt được nhiều thành công đáng kể hơn trong cuộc sống. Không cần đầu tư tốn kém mới thu được kết quả này. Chắc chắn phần lớn các bà mẹ đều có thể mua muối i-ốt, loại thực phẩm tiêu chuẩn ở nhiều nơi trên thế giới, hoặc một liều i-ốt hai năm một lần (với giá 51 xu 1 liều). Ở Kenya, khi tổ chức phi chính phủ Bảo trợ trẻ em Thế giới thực hiện chương trình tẩy giun và yêu cầu các bậc cha mẹ trả vài xu để tẩy giun cho con thì hầu hết đều từ chối. Việc làm này đã tước đi hàng trăm đô la thu nhập tăng thêm mà đáng lẽ ra những đứa trẻ này có thể kiếm được trong tương lai.^[58] Cũng như với thức ăn, các hộ gia đình hoàn toàn có thể mua thêm nhiều calo và chất dinh dưỡng bằng cách giảm chi tiêu cho những loại hạt đắt tiền (như gạo và lúa mì), đường và thực phẩm chế biến sẵn, đồng thời tăng chi tiêu cho rau lá xanh và các loại ngũ cốc thô.

VÌ SAO NGƯỜI NGHÈO ĂN QUÁ ÍT NHƯ VẬY?

Ai biết câu trả lời?

Vì sao người lao động bị thiếu máu ở Indonesia không tự mình mua nước mắm có bổ sung chất sắt? Có thể là do năng suất lao động tăng thêm đó chưa chắc được quy đổi thành thu nhập tăng thêm nếu người chủ lao động không hiểu được rằng người lao động có chế độ dinh dưỡng tốt hơn sẽ lao động hiệu quả hơn. Chủ lao động không nhận ra người lao động của mình

lao động hiệu quả hơn vì họ ăn nhiều hơn, hoặc đầy đủ dưỡng chất hơn. Một nghiên cứu ở Indonesia phát hiện thu nhập chỉ gia tăng đáng kể đối với người lao động tự do. Nếu chủ lao động trả tiền công như nhau cho mọi người, thì chẳng có lý do gì để ăn nhiều hơn và khỏe mạnh hơn. Ở Philippines, một nghiên cứu đã quan sát thấy những người lao động lao động làm việc theo cả lương cứng và lương theo sản phẩm ăn thêm 25% thức ăn vào ngày người ta được trả lương theo sản phẩm (ngày mà sự nỗ lực có ý nghĩa quan trọng, vì làm càng nhiều thì lương càng cao).

Điều này không lý giải được tại sao những phụ nữ mang thai ở Ấn Độ không sử dụng muối i-ốt nay có bán tận mỗi ngôi làng. Có thể họ không nhận ra giá trị của việc ăn uống tử tế hơn cho bản thân và con cái mình. Mãi cho đến gần đây tầm quan trọng của chất dinh dưỡng mới được biết đến nhưng chưa đủ, ngay cả với những nhà khoa học. Mặc dù các chất dinh dưỡng vi lượng rẻ và có thể giúp gia tăng thu nhập tương lai đáng kể, nhưng vẫn cần biết chính xác phải ăn gì (hay uống loại thuốc nào). Không phải ai cũng biết loại thông tin này, ngay cả dân Mỹ.

Hơn nữa, người ta thường có khuynh hướng nghi ngờ khi người ngoài góp ý về chế độ ăn uống. Có thể vì người ta ưa thích những thực phẩm họ đang ăn. Khi giá gạo tăng vọt vào năm 1966-1967, Thủ hiến bang Tây Bengal đã đề xuất ăn ít gạo và thêm nhiều rau, vừa tốt cho sức khỏe vừa phù hợp với túi tiền của người dân. Lời đề xuất này đã vấp phải vô số chỉ trích, và Thủ hiến bang này được những người phản đối chào đón bằng vòng hoa làm bằng rau ở bất cứ nơi nào ông đến. Tuy nhiên có thể ông đã đúng. Hiểu được sự ủng hộ của đại đa số quan trọng ra sao, Antoine Parmentier, dược sĩ người Pháp thế kỷ 18 và là một người sớm ủng hộ khẩu phần ăn có khoai tây đã nghĩ ra một loạt công thức nấu ăn sử dụng nguyên liệu khoai tây. Ông giới thiệu đến công chúng những công thức này, bao gồm món ăn kinh điển Hachis Parmentier (thực ra người Anh gọi là món bánh Shepherd, món thịt hầm nhiều tầng gồm thịt nghiền và khoai tây nghiền phủ lên trên). Bằng cách đó ông đã mở ra một hướng đi mới, với nhiều biến tấu, và kết quả là sự ra đời của món “freedom fries” (khoai tây chiên tự do).

Vả lại không dễ gì học được giá trị của các dưỡng chất nếu chỉ dựa vào kinh nghiệm cá nhân. I-ốt giúp trẻ thông minh hơn, nhưng sự khác biệt không lớn lắm (mặc dù tích tiểu sẽ thành đại), và trong hầu hết các trường hợp sau một thời gian dài vẫn không thể nhận ra sự khác biệt. Sắt, dù có thể làm cho bạn khỏe mạnh hơn, nhưng vẫn không thể biến bạn thành siêu nhân được: Người lao động tự do khó nhận rõ 40 đô la tăng thêm mỗi năm vì thu nhập lãnh theo tuần và thường dao động lên xuống.

Kết quả là chẳng có gì ngạc nhiên nếu người nghèo chọn thực phẩm không phải vì giá rẻ và giá trị dinh dưỡng, mà vì cảm giác ngon miệng. George Orwell, trong tác phẩm tuyệt diệu *The Road to Wigan Pier*^[59] về đời sống công nhân nghèo, quan sát thấy: Vì lẽ muốn ăn ngon mà khẩu phần ăn cơ bản của họ là bánh mì trắng, macgarin, thịt bò xông khói, trà đường, và khoai tây - một chế độ ăn rất đáng lo ngại. Nếu họ chi tiêu nhiều hơn cho những thực phẩm lành mạnh như cam và bánh mì nguyên cám, hay thậm chí, như một độc giả của tờ New Statesman, tiết kiệm tiền nhiên liệu và ăn cà rốt sống thì liệu có tốt hơn không? Hẳn là tốt hơn rồi, nhưng vấn đề là con người sẽ không bao giờ hành động như vậy. Một người bình thường thà chết đói còn hơn chỉ sống bằng bánh mì đen và cà rốt sống. Điều thực sự tồi tệ ở đây đó là khi càng có ít tiền người ta càng không muốn chi tiêu cho những thực phẩm lành mạnh. Một nhà tỉ phú có thể thích thú tận hưởng bữa sáng với nước cam và bánh quy Ryvita; nhưng một người thất nghiệp không thể... Khi thất nghiệp, người ta không muốn ăn những thực phẩm lành mạnh buồn tẻ. Ta muốn ăn cái gì đó ngon lành một chút, mà bao giờ cũng có món gì đó rẻ nhưng ngon lành lắm lắm. ^[60]

Quan trọng hơn cả thức ăn

Người nghèo thường không hào hứng với những kế hoạch tuyệt vời chúng ta vạch ra, vì theo họ những kế hoạch đó chẳng có tác dụng gì, hoặc nếu có thì cũng không hiệu quả như chúng ta nói. Đây là một trong những vấn đề chúng tôi sẽ đề cập xuyên suốt cuốn sách này. Người nghèo có thói quen ăn

uống như trên còn bởi trong cuộc sống của họ còn có nhiều thứ khác quan trọng hơn thức ăn.

Nhiều tư liệu đã chứng minh người nghèo ở các nước đang phát triển chi tiêu rất nhiều cho đám cưới, của hồi môn, và lễ rửa tội. Có lẽ vì họ phải cố gắng để không bị mất mặt. Ấn Độ nổi tiếng với những đám cưới tốn kém, nhưng cũng có những dịp lễ lạt không vui vẻ gì nhưng gia đình vẫn phải khoản đãi xa phí. Ở Nam Phi, chi tiêu cho đám tang của người già và trẻ sơ sinh được ấn định sẵn.^[61] Theo phong tục, trẻ sơ sinh được chôn cất rất đơn giản, nhưng người già phải được tổ chức tang lễ cầu kỳ đúng bằng số tiền tích góp cả đời. Vì đại dịch HIV/AIDS, hiện ngày càng nhiều người trưởng thành chết trẻ và chưa tích lũy đủ tiền ma chay, tuy nhiên gia đình họ vẫn cảm thấy phải tuân theo luật bất thành văn đó. Một gia đình dù mới mất đi lao động chính nhưng vẫn phải chi cho lễ ma chay khoảng 3,400 rand (tương đương 825 đô la Mỹ), hay 40% thu nhập hàng năm của hộ gia đình trên đầu người. Sau đám tang, rõ ràng gia đình đó phải cắt xén chi tiêu, và nhiều thành viên trong gia đình sẽ than phiền về chuyện “thiếu thức ăn”, dù người chết không hề có thu nhập nào khi còn sống. Và hoàn toàn có thể suy ra nguyên nhân chính là chi phí ma chay. Đám tang càng tốn kém thì những người lớn trong gia đình càng buồn bực suốt một năm sau đó, và con cái họ càng dễ có nguy cơ bỏ học.

Không có gì đáng ngạc nhiên khi cả nhà vua Swaziland và Hội đồng các giáo hội Nam Phi (SACC) đều cố gắng điều chỉnh chi phí ma chay. Vào năm 2002, nhà vua ra quy định tuyệt đối cấm tổ chức đám tang xa xỉ^[62] và thông báo nếu gia đình nào bị phát hiện mổ bò tổ chức tang lễ sẽ phải nộp một con bò cho tộc trưởng. Về phía SACC, Hội đồng này giờ cao đánh khế hơn khi yêu cầu phải có quy định cho ngành công nghiệp tang lễ vốn đang gây áp lực buộc các gia đình phải chi tiêu quá khả năng chi trả.

Quyết định tiêu tiền cho những vấn đề khác ngoài lương thực không hoàn toàn do áp lực xã hội. Khi chúng tôi hỏi Oucha Mbark hiện sống tại một ngôi làng hẻo lánh ở Ma rốc rằng ông ta sẽ làm gì khi có nhiều tiền, người

này trả lời sẽ mua nhiều thức ăn hơn. Chúng tôi lại hỏi ông sẽ làm gì khi có nhiều tiền hơn nữa. Ông trả lời sẽ mua thức ăn ngon hơn. Chúng tôi bắt đầu cảm thấy tội nghiệp cho ông và gia đình, thế rồi chúng tôi thấy có tivi, ăng-ten chảo parabol và đầu đĩa DVD trong căn phòng đang ngồi. Khi được hỏi vì sao ông mua tất cả những thứ này khi cảm thấy gia đình mình không đủ ăn, ông cười mà rằng: “Ồ, nhưng tivi quan trọng hơn thức ăn chứ!”

Sau một thời gian khảo sát ngôi làng Ma rốc này, chúng tôi dễ dàng hiểu được sao ông ta nghĩ vậy. Cuộc sống thôn quê có khi rất nhàm chán. Không rạp chiếu phim, không phòng hòa nhạc, không có nơi ngồi xuống nghỉ ngơi mà ngắm người qua kẻ lại. Mà cũng chẳng có nhiều công việc để làm. Oucha và hai người hàng xóm cùng tham gia buổi phỏng vấn cho biết họ làm đồng khoảng 70 ngày và phụ hồ xây dựng khoảng 30 ngày. Suốt thời gian còn lại trong năm, họ chăm sóc gia súc và chờ việc, và vì thế họ có vô số thời gian rảnh xem tivi. Ba người đàn ông này đều sống trong những căn nhà nhỏ không có nước hay công trình vệ sinh. Họ chặt vật tìm việc và nuôi con cái ăn học. Nhưng cả ba đều có tivi, ăng-ten chảo parabol, đầu đĩa DVD, và điện thoại di động.

Nhìn chung, những thứ giúp cuộc sống đỡ nhàm chán là ưu tiên đối với người nghèo. Đó có thể là một cái tivi, vài món ăn đặc biệt, hay đôi khi chỉ là một tách trà đường. Ngay cả Pak Solhin cũng có tivi, mặc dù lúc chúng tôi ghé nhà anh, nó chẳng hoạt động được. Tương tự với chuyện lễ lạt. Ở những nơi không có tivi hay radio, chẳng có gì khó hiểu khi người nghèo tìm kiếm trò vui từ những dịp ăn mừng đặc biệt trong gia đình, theo đuổi tín ngưỡng, hay việc cưới xin của con gái. Bộ dữ liệu 18 quốc gia của chúng tôi đã chỉ rõ rằng người nghèo chi tiêu cho các dịp lễ lạt nhiều hơn nếu không có radio hay tivi. Ở Udaipur Ấn Độ, nơi hầu như không có tivi, những người bản cùng chi dùng 14% ngân sách cho lễ hội (gồm sự kiện thường ngày và sự kiện tôn giáo). Ngược lại, ở Nicaragua, nơi 58% hộ gia đình nghèo nông thôn có radio và 11% có tivi, rất ít hộ gia đình chi tiêu cho lễ hội. ^[63]

Con người luôn mưu cầu cuộc sống thoải mái, và nhu cầu cơ bản này có thể lý giải cho khuynh hướng chi dùng thực phẩm giảm dần ở Ấn Độ. Ngày nay, tín hiệu tivi phủ sóng đến tận vùng sâu vùng xa, và có nhiều thứ để mua ngay cả tại những ngôi làng hẻo lánh. Điện thoại di động gần như hoạt động ở khắp mọi nơi, cước phí cực kỳ rẻ so với tiêu chuẩn quốc tế. Điều này lý giải vì sao những quốc gia có kinh tế trong nước phát triển mạnh với nhiều mặt hàng tiêu dùng rẻ và sẵn có như Ấn Độ và Mê xi cô, thường có mức chi tiêu thực phẩm thấp nhất. Mỗi ngôi làng ở Ấn Độ có ít nhất một cửa hàng nhỏ bán dầu gội gội lẻ, thuốc lá điếu, lược chải tóc rẻ tiền, bút viết, đồ chơi, bánh kẹo, trong khi ở quốc gia như Papua New Guinea, nơi có tỉ lệ thực phẩm trong tổng ngân sách hộ gia đình chiếm hơn 70% (so với 50% ở Ấn Độ), thì những thứ sẵn bán cho người nghèo lại không phong phú bằng. Orwell đã phản ánh sinh động hiện tượng này trong cuốn *The Road to Wigan Pier* khi mô tả những gia đình nghèo khổ xoay xở ra sao để thoát khỏi tình trạng bế tắc chán chường.

Thay vì oán trách số phận, họ hạ thấp tiêu chuẩn của mình để dễ chấp nhận mọi thứ hơn. Nhưng không phải lúc nào họ cũng chọn cách cắt giảm xa xỉ phẩm để đầu tư vào nhu yếu phẩm, mà thường theo chiều ngược lại, chiều hướng thuận tự nhiên hơn. Và thực tế là mức tiêu dùng xa xỉ phẩm rẻ tiền ngày càng tăng sau một thập kỷ bế tắc chán chường trong nghèo đói.^[64]

Kiểu “nuông chiều bản thân” này không phải là do bốc đồng. Đây đều là những quyết định được suy nghĩ cẩn thận, xuất phát từ nhu cầu bức thiết, hoặc do dồn nén bên trong, hoặc do tác động từ bên ngoài. Oucha Mbarbk không mua nợ tivi mà dành dụm tích cóp trong nhiều tháng trời, giống như một bà mẹ Ấn Độ sắm sửa từng món đồ trang sức nho nhỏ đến xô thếp không gì để chuẩn bị trước cả chục năm hay hơn cho đám cưới tương lai của đứa con gái mới 8 tuổi.

Trong mắt chúng ta, thế giới của người nghèo chẳng khác gì một vùng đất đầy những cơ hội bị đánh mất. Chúng ta cứ tự hỏi tại sao họ không ngừng mua những món đồ kia để đầu tư vào những gì thực sự khiến cuộc sống tốt

đẹp hơn. Trái lại, người nghèo cũng hoài nghi về những cơ hội tưởng tượng và khả năng đổi đời. Họ thường hành xử như thể bất kỳ thay đổi nào đáng để hy sinh cũng quá xa vời. Điều này giải thích vì sao họ tập trung vào hiện tại, vào việc làm sao để sống thoải mái nhất có thể, và ăn nhậu mỗi khi có dịp.

VẬY THÌ CÓ HAY KHÔNG BÃY NGHÈO DO THIẾU DINH DƯỠNG?

Mở đầu chương là câu chuyện của Pak Solhin với suy nghĩ rằng mình bị mắc kẹt trong bẫy nghèo do thiếu ăn. Người ta dễ dàng nhận thấy có thể vấn đề của ông không phải là do thiếu calo. Chương trình Rakshin cung cấp gạo miễn phí, thỉnh thoảng ông cũng nhận được sự giúp đỡ từ người anh, vậy đúng ra ông đủ sức khỏe để làm việc đồng áng hay lao động chân tay ở công trường xây dựng. Từ bằng chứng thu được, chúng tôi đi đến kết luận rằng hầu hết người trưởng thành, kể cả những người rất nghèo khổ, đều nằm ngoài vùng bẫy nghèo do thiếu dinh dưỡng: Họ dễ dàng ăn đủ mức họ cần để lao động chân tay hiệu quả.

Có thể Pak Solhin rơi vào trường hợp này. Nói vậy không có nghĩa là ông không mắc vào cái bẫy khác. Có khả năng vấn đề ở chỗ ông bị mất việc và đã quá già để học việc tại công trường xây dựng. Chuyện trở nên tồi tệ hơn do ông chán nản, và chính vì chán nản ông cảm khó khăn khi bắt tay làm việc gì đó để thay đổi tình trạng của mình.

Cơ chế căn bản của bẫy nghèo do thiếu dinh dưỡng dường như không áp dụng được cho người lớn, nhưng điều này không có nghĩa là người nghèo không gặp vấn đề về dinh dưỡng. Có thể vấn đề nằm ở tầm quan trọng của chất lượng so với số lượng thực phẩm, đặc biệt là sự thiếu hụt các chất dinh dưỡng vi lượng. Chế độ ăn uống được đảm bảo sẽ đặc biệt hữu ích với đối tượng không quyết định được loại thực phẩm bản thân thu nạp: trẻ sơ sinh trong bụng mẹ và trẻ nhỏ. Thực ra có thể tồn tại một mối tương quan hình

chữ S giữa thu nhập của cha mẹ và thu nhập của đứa trẻ sau này, ảnh hưởng bởi nguồn dinh dưỡng đầu đời của trẻ. Một đứa trẻ nếu được cung cấp dinh dưỡng một cách phù hợp từ khi còn trong bụng mẹ hay trong suốt thời kỳ ấu thơ sẽ kiếm được nhiều tiền hơn trong mỗi năm tháng cuộc đời. Lợi ích này kéo dài trong suốt thời gian sống của một con người. Ví dụ, nghiên cứu về ảnh hưởng lâu dài tới những đứa trẻ được tẩy giun ở Kenya đã chỉ ra rằng việc được tẩy giun trong hai năm liền thay vì một năm (do đó được đảm bảo dinh dưỡng trong hai năm thay vì một năm) sẽ giúp thu nhập cả đời tăng thêm khoảng 3,269 đô la Mỹ. Đầu tư thêm một khoản tiền nhỏ cho chế độ dinh dưỡng của trẻ (ở Kenya, thuốc tẩy giun có giá tương đương 1,36 đô la Mỹ hàng năm; ở Ấn Độ, mỗi gói muối i-ốt bán với giá tương đương 0,52 đô la Mỹ; ở Indonesia, nước mắt bổ sung chất sắt dùng hàng năm có giá tương đương 7 đô la Mỹ) sẽ mang lại khác biệt to lớn trong tương lai. Do đó, chính phủ các nước và các tổ chức quốc tế cần xem xét lại toàn bộ hệ thống chính sách về lương thực thực phẩm của mình. Đây có thể là tin xấu đối với nông dân Mỹ, nhưng giải pháp không phải chỉ đơn thuần cung cấp nhiều lương thực có hạt hơn, mặc dù đây là điều mà hầu hết các chương trình an ninh lương thực đang có kế hoạch thực hiện. Người nghèo thích được trợ cấp các loại lương thực có hạt, nhưng như đã nói trên, cung cấp thêm thực phẩm cũng chẳng thuyết phục họ ăn uống tử tế hơn, đặc biệt khi vấn đề chủ yếu không phải là calo, mà là chất dinh dưỡng. Cho họ thêm tiền, thậm chí giúp họ có thu nhập tăng thêm cũng không mang lại chế độ dinh dưỡng tốt hơn trong ngắn hạn. Như đã thấy ở Ấn Độ, người nghèo không ăn no hơn hay ngon hơn khi thu nhập của họ tăng lên; có quá nhiều mong ước và áp lực khác bên cạnh chuyện ăn uống.

Ngược lại, lợi tức xã hội của đầu tư trực tiếp vào dinh dưỡng cho trẻ em và bà mẹ đang mang thai lại cực kỳ to lớn. Có thể thực hiện điều này bằng cách cung cấp miễn phí thực phẩm bổ sung cho bà mẹ khi mang thai và cha mẹ của trẻ nhỏ, bằng cách điều trị trẻ em bị bệnh giun trước tuổi đi học hoặc tại trường học, cung cấp cho trẻ những bữa ăn giàu dưỡng chất vi lượng, hoặc thậm chí là khuyến khích cha mẹ các em sử dụng các chất bổ sung dinh

dưỡng. Một số quốc gia đã làm được tất cả những điều này. Hiện nay chính phủ Kenya đang thực hiện một chương trình tẩy giun cho trẻ em ở trường học. Ở Columbia, người ta bổ sung dưỡng chất vi lượng vào thức ăn của trẻ trước tuổi đi học. Ở Mê xi cô, chi trả phúc lợi xã hội được kèm theo thực phẩm bổ sung dinh dưỡng miễn phí cho mỗi gia đình. Bên cạnh yêu cầu nâng cao năng suất, việc đóng gói *những thực phẩm mà người ta thích ăn* với chất dinh dưỡng bổ sung, tìm kiếm những giống cây trồng mới giàu dưỡng chất và ngon lành hơn, trồng trọt ở nhiều môi trường hơn cần phải trở thành ưu tiên của ngành công nghệ thực phẩm. Một số hoạt động thí điểm đã được triển khai ở khắp thế giới, thúc đẩy bởi các tổ chức chẳng hạn như Micronutrient Initiative và HarvestPlus: Một giống khoai lang màu cam (giàu beta carotene hơn khoai lang tự nhiên) phù hợp cho châu Phi gần đây đã được giới thiệu đến Uganda và Mozambique.^[65] Loại muối mới có bổ sung cả sắt và i-ốt hiện đã được cho phép sử dụng ở nhiều quốc gia, bao gồm Ấn Độ. Nhưng vẫn còn quá nhiều trường hợp chính sách thực phẩm giậm chân tại chỗ vì cho rằng người nghèo chỉ cần ngũ cốc no bụng rẻ tiền.

3 GIẢI PHÁP TIẾP CẬN DỄ DÀNG HƠN ĐỂ CẢI THIỆN Y TẾ (TOÀN CẦU)?

Y tế là lĩnh vực gây hy vọng nhiều mà thất vọng cũng không ít. Dường như có quá nhiều “hoa quả thấp cành dễ hái” sẵn có, từ vắc xin đến mùng chống muỗi, có thể cứu được nhiều sinh mạng với chi phí tối thiểu, nhưng lại quá ít người tận dụng những công nghệ phòng ngừa đó. Các nhân viên y tế nhà nước, những người chịu trách nhiệm cung cấp dịch vụ chăm sóc sức khỏe cơ bản ở hầu hết các nước thường bị đổ lỗi cho thất bại này. Nhưng như vậy không hoàn toàn công bằng. Ngược lại, những người này cũng một mực cho rằng những quả vừa tầm với này khó hái hơn chúng ta tưởng.

Mùa đông năm 2005, tại thị trấn Udaipur xinh đẹp miền tây Ấn Độ, chúng tôi đã có buổi thảo luận sôi nổi với một nhóm các y tá nhà nước. Họ rất khó chịu khi chúng tôi tham gia dự án khuyến khích họ đi làm thường xuyên hơn. Rồi đến lúc cao trào, một người giận dữ tới mức quyết định nói thẳng không giữ ý tứ gì nữa: Công việc này về cơ bản là vô ích, cô ta nói thẳng. Khi một đứa trẻ bị tiêu chảy được đưa đến, tất cả những gì họ có thể làm là đưa cho người mẹ một gói dung dịch điện giải (hay còn gọi là ORS, hỗn hợp gồm muối, đường, kali clorua, và chất giảm nồng độ axit hòa với nước và cho trẻ uống). Nhưng phần lớn các bà mẹ không tin ORS giúp ích được gì. Họ muốn được điều trị theo cách mà họ nghĩ là đúng - thuốc kháng sinh hay truyền dịch qua tĩnh mạch. Và người mẹ đó sẽ chẳng bao giờ quay lại trung tâm một lần nào nữa sau khi nhận gói ORS từ tay y tá. Những y tá này cảm thấy hoàn toàn bất lực khi nhìn vào số liệu trẻ em chết vì tiêu chảy hàng năm.

Trong chín triệu trẻ em chết trước khi tròn năm tuổi mỗi năm, phần lớn là trẻ em nghèo ở Nam Á và châu Phi cận Sahara, và cứ năm trẻ thì có khoảng một trẻ tử vong vì bệnh tiêu chảy. Người ta đang nỗ lực phát triển và phân phối vắc xin ngừa rotavirus, loại virus gây ra nhiều (không phải tất cả) ca tử vong vì tiêu chảy. Tuy nhiên có ba “thần dược” khác đúng ra đã cứu được hầu hết những đứa trẻ này: dung dịch tẩy clo khử trùng nước; muối và đường, hai thành phần chủ yếu của dung dịch bù nước ORS. Chỉ 100 đô la cho một gói dung dịch clo, mỗi hộ gia đình sẽ phòng ngừa được 32 ca tử vong vì tiêu chảy.^[66] Mất nước là nguyên nhân điển hình chủ yếu dẫn đến tử vong ở bệnh tiêu chảy, và ORS giá rẻ như cho là cách hữu hiệu tuyệt vời để phòng chống căn bệnh này.

Tuy nhiên người ta không sử dụng nhiều dung dịch khử trùng lẫn ORS. Ở Zambia, nhờ tổ chức Dịch vụ Dân số Quốc tế (PSI) nỗ lực bán dung dịch thuốc khử trùng ra thị trường thế giới với giá trợ cấp, dung dịch này có sẵn ở nhiều nơi với giá rẻ. Chỉ với giá 800 kwascha (tương đương 0,18 đô la Mỹ), một gia đình sáu người có thể mua dung dịch khử trùng nước sinh hoạt, đủ để phòng ngừa bệnh tiêu chảy do nguồn nước. Nhưng chỉ 10% gia đình sử dụng nó.^[67] Ở Ấn Độ, theo Quỹ Nhi đồng Liên Hiệp Quốc (UNICEF), chỉ 1/3 trẻ em dưới 5 tuổi bị tiêu chảy được cho uống ORS.^[68] Tại sao mỗi năm lại có 1,5 triệu trẻ em tử vong vì tiêu chảy trong khi căn bệnh này có thể phòng chống ngay từ đầu, và có thể điều trị chỉ bằng nước đun sôi, muối và đường?

Dung dịch khử trùng và ORS không phải là ví dụ hiếm hoi. Có những “hoa quả thấp cành” khác hứa hẹn cải thiện sức khỏe và cứu nhiều sinh mạng. Đây đều là những công nghệ rẻ tiền và đơn giản, tiết kiệm được nhiều tài nguyên nếu được tận dụng một cách hợp lý (số ngày làm việc tăng thêm, ít phải sử dụng kháng sinh, cơ thể khỏe mạnh hơn v.v...). Lợi ích thừa đủ bù chi phí, mà lại cứu được mạng người. Nhưng vẫn còn quá nhiều trái cây trong tầm với không được hái xuống. Không phải người ta không quan tâm đến sức khỏe của mình. Họ có quan tâm, và dành nhiều tiền bạc công sức cho điều đó. Chỉ là dường như họ tiêu tiền vào chỗ khác: vào thuốc kháng

sinh không phải lúc nào cũng cần thiết, vào chi phí cho những ca phẫu thuật muộn mẫn. Tại sao mọi chuyện cứ phải diễn ra theo cách này?

BÃY SỨC KHỎE

Chúng tôi gặp Ibu Emptat, vợ một thợ đan rổ tại một ngôi làng ở Indonesia. Vài năm trước khi gặp chúng tôi (mùa hè năm 2008), chồng bà gặp phải vấn đề thị lực và mất sức lao động. Không còn cách nào khác, bà đành vay nợ những người cho vay nặng lãi trong làng món tiền 100,000 rupiah (tương đương 18 đô la Mỹ) để chi trả thuốc men, hy vọng chồng mình có thể làm việc trở lại, và 300,000 rupiah (tương đương 56 đô la Mỹ) để lo chuyện ăn uống trong thời gian chồng dưỡng bệnh (vợ chồng bà vẫn sống cùng với ba trong số bảy người con). Với tiền lãi lên tới 10% mỗi tháng, họ gần như không trả nổi. Khi chúng tôi gặp bà, số nợ đã phình ra tới một triệu rupiah (tương đương 187 đô la Mỹ), và những người cho vay nặng lãi đang đe dọa lấy hết tài sản để xiết nợ. Chuyện trở nên tồi tệ hơn khi đứa con trai nhỏ bị chẩn đoán mắc bệnh hen suyễn nặng. Gia đình bà vốn ngập chìm trong nợ nần, nay càng không có khả năng thuốc men cho đứa con trai. Cậu bé không đến lớp thường xuyên được nữa, và cứ vài phút lại ho húng hắng trong suốt buổi phỏng vấn với chúng tôi. Cả gia đình mắc kẹt trong một bẫy nghèo kinh điển: cha bệnh nặng khiến gia đình nghèo khó, đây lại chính là nguyên nhân đứa con không có tiền chữa bệnh, và vì bệnh tình quá nặng, đứa con không thể đi học đầy đủ, và đói nghèo sẽ đe dọa tương lai cậu bé.

Sức khỏe kém hoàn toàn có thể là nguyên nhân của nhiều cái bẫy khác. Ví dụ, công nhân làm việc trong môi trường độc hại có thể mất nhiều ngày công lao động; trẻ em đau ốm liên miên không thể học hành tốt ở trường; người mẹ có sức khỏe kém sẽ sinh ra những đứa con ốm yếu. Mỗi kênh đều tiềm tàng một cơ chế biến điều không may hiện tại thành nghèo đói trong tương lai.

Tin tốt lành là nếu những chuyện này diễn ra thì chỉ cần một cú huých, một thể hệ được lớn lên và làm việc trong môi trường lành mạnh sẽ có thể hé đường thoát khỏi cái bẫy này. Đây là quan điểm của Jeffrey Sachs. Theo ông, đa phần những người nghèo nhất thế giới, và thậm chí toàn bộ những nước nghèo nhất đều bị mắc kẹt trong bẫy nghèo do thiếu thốn về y tế. Ví dụ yêu thích của ông là bệnh sốt rét: Quốc gia nào mà phần đông dân số có nguy cơ mắc bệnh sốt rét đều ở trong tình trạng đói nghèo (bình quân tại những quốc gia như Côte d'Ivoire [Bờ Biển Ngà] hay Zambia, nơi ít nhất 50% dân số phải đối mặt với nguy cơ mắc bệnh sốt rét, thu nhập bình quân đầu người bằng 1/3 so với những quốc gia không có người sốt rét).^[69] Khi ở trong tình trạng nghèo khổ, người ta khó phòng tránh bệnh sốt rét hơn, và cuối cùng họ càng nghèo khổ hơn nữa. Tuy nhiên, theo Sachs, điều này cũng đồng nghĩa rằng đầu tư vào lĩnh vực y tế cộng đồng hướng đến kiểm soát bệnh sốt rét (chẳng hạn phân phát mùng chống muỗi để phòng bị muỗi đốt ban đêm) ở những quốc gia này có khả năng đem lại lợi tức rất cao: Người ta sẽ ít đau ốm hơn và có thể làm việc hăng say hơn. Kết quả là họ dễ dàng chi trả những chi phí phòng bệnh và nhiều thứ nữa bằng thu nhập tăng thêm của mình. Nếu áp dụng vào mô hình đường cong chữ S ở Chương 1, các nước Châu Phi có nạn dịch sốt rét đều bị mắc kẹt ở phía trái của đường cong, ở đây lực lượng lao động ốm yếu vì dịch sốt làm việc với năng suất quá thấp, và vì thế không đủ tiền chữa bệnh. Nhưng nếu ai đó giúp đỡ tiền bạc để họ chữa khỏi bệnh sốt rét, có thể những người này sẽ dịch chuyển sang phía bên phải của đường cong, hướng đến con đường thịnh vượng. Có thể lập luận tương tự cho những dịch bệnh khác đang lan tràn ở những nước nghèo. Đây chính là cốt lõi của thông điệp lạc quan mà Sachs muốn gửi gắm qua cuốn sách *The End of Poverty*. Những người hoài nghi nhanh chóng chỉ ra rằng không có gì rõ ràng chứng tỏ những nước có dịch sốt rét lan tràn đó nghèo vì bệnh dịch như Sachs giả định. Có thể sự bất lực của chính phủ trong việc đẩy lùi bệnh sốt rét chính là một chỉ báo chứng tỏ khả năng kềm chế dịch bệnh kém. Nếu là nguyên nhân thứ hai thì đẩy lùi bệnh sốt rét có ích gì nếu công tác kiểm soát bệnh dịch vẫn tồn tại yếu kém.

Thực tế ủng hộ luận điểm của ai? Những nhà hoạt động xã hội nhiệt tình hay những người hoài nghi? Người ta tiến hành nghiên cứu những chiến dịch đẩy lùi dịch sốt rét thành công ở một số quốc gia, trong đó so sánh khu vực có tỉ lệ mắc bệnh cao với khu vực có tỉ lệ mắc bệnh thấp, và theo dõi xem chuyện gì xảy ra với trẻ em được sinh ra ở mỗi khu vực trước và sau chiến dịch. Kết quả thu được cho thấy thành quả cuộc đời (chẳng hạn học vấn hay thu nhập) của trẻ em được sinh ra sau chiến dịch tại những khu vực từng bị dịch bệnh hoành hành, bắt kịp với trẻ được sinh ra ở những khu vực có tỉ lệ mắc bệnh thấp. Rõ ràng đẩy lùi dịch sốt rét đã có tác động tích cực đến công tác xóa đói giảm nghèo trong dài hạn, mặc dù tác động không to lớn như Jeffrey Sachs giả định. Một cuộc nghiên cứu về đẩy lùi dịch sốt rét ở Nam Mỹ (khu vực còn dịch sốt rét mãi đến năm 1951)^[70] và nhiều quốc gia châu Mỹ La tinh^[71] kết luận rằng một đứa trẻ lớn lên không bị nhiễm sốt rét kiếm được nhiều hơn 50% trong suốt đời so với một đứa trẻ từng bị mắc bệnh. Kết quả tương tự ở Ấn Độ,^[72] Paraguay, và Sri Lanka, nhưng độ lớn của thu nhập tăng thêm khác nhau ở mỗi quốc gia.^[73]

Kết quả này khiến người ta tin rằng lợi ích thu được trên vốn đầu tư vào công tác phòng ngừa bệnh sốt rét có thể cao đến kinh ngạc. Một cái mùng chống muỗi có giá nhiều nhất là 14 đô la Mỹ ở Kenya, sử dụng được trong khoảng năm năm. Giả định rằng nguy cơ mắc bệnh sốt rét từ lúc sơ sinh đến lúc hai tuổi của một đứa trẻ Kenya ngủ mùng chống muỗi ít hơn 30% so với trẻ không ngủ mùng. Và ở Kenya, người trưởng thành trung bình kiếm được tương đương 590 đô la Mỹ mỗi năm. Như vậy, nếu bệnh sốt rét làm giảm 50% thu nhập ở Kenya, thì một khoản đầu tư 14 đô la Mỹ sẽ tăng thu nhập thêm 295 đô la Mỹ cho 30% dân số vốn có thể bị mắc bệnh sốt rét do ngủ không mùng. Khoản lợi bình quân là 88 đô la Mỹ cho mỗi năm làm việc của những đứa trẻ đó khi trưởng thành đủ để cha mẹ mua mùng chống muỗi cho con cái cả đời mà vẫn còn dư một ít.

Có thể kể tới những đầu tư y tế đặc biệt hiệu quả khác. Tạo điều kiện cho dân dùng nước sạch và điều kiện vệ sinh đảm bảo là một trong số đó. Nhìn chung, theo ước tính của WHO và UNICEF, trong năm 2008 xấp xỉ 13%

dân số thế giới không được dùng nguồn nước đảm bảo tiêu chuẩn (được hiểu là nước máy hay nước giếng khoan), và khoảng 1/4 không đủ nước sạch để uống.^[74] Phần nhiều trong số này là những người rất nghèo. Trong tập hợp dữ liệu gồm 18 quốc gia của chúng tôi, tỉ lệ có nước máy tại nhà ở khu vực nông thôn cực kỳ nghèo dao động từ dưới 1% (vùng nông thôn Rajasthan và Uttar Pradesh ở Ấn Độ) đến 36,8% (ở Guatemala). Con số này tuy có nhiều khác biệt giữa các quốc gia (từ dưới 3,2% ở Papua New Guinea đến 80% ở Brazil, đối với tầng lớp trung lưu ở nông thôn), nhưng thường cao hơn trong nhóm những hộ gia đình khá giả. Tỉ lệ này cao hơn tại khu vực thành thị, cả với người nghèo và tầng lớp trung lưu. Đối với người nghèo, công trình vệ sinh đảm bảo tiêu chuẩn thậm chí hiếm hoi hơn - 42% dân số thế giới không có nhà vệ sinh tại nhà.

Hầu hết các chuyên gia đều cùng chung quan điểm về tác động to lớn của nước máy và nhà vệ sinh tới sức khỏe con người. Theo kết quả một nghiên cứu, nếu người dân sử dụng nước máy, nhà vệ sinh và dung dịch khử trùng nước thì từ năm 1900 đến năm 1946, tỉ lệ tử vong ở trẻ sơ sinh hẳn đã giảm được 3/4, và tỉ lệ tử vong nói chung có thể chỉ còn hơn một nửa.^[75] Ngoài ra, mắc bệnh tiêu chảy nhiều lần trong những năm đầu đời sẽ làm suy giảm quá trình phát triển thể chất và nhận thức của trẻ, thậm chí ảnh hưởng kéo dài tới lúc trưởng thành. Ước tính có thể giảm tới 95% nguy cơ mắc bệnh tiêu chảy nếu đưa nước máy không ô nhiễm đã qua khử trùng đến từng hộ gia đình.^[76] Nước kém chất lượng và nước ao hồ tù đọng là nguyên nhân dẫn đến những bệnh nguy hiểm như sốt xuất huyết, bệnh sán máng, và bệnh mắt hột.^[77] Bệnh nào cũng có thể khiến trẻ tử vong hay giảm năng suất làm việc khi trưởng thành.

Tuy nhiên, người ta thường cho rằng ở hầu hết các nước đang phát triển, 20 đô la Mỹ mỗi tháng cho dịch vụ nước sạch và vệ sinh vẫn là gánh nặng không nhỏ với mỗi hộ gia đình.^[78] Nhưng theo kinh nghiệm của Gram Vikas, tổ chức phi chính phủ đang hoạt động tại Orissa Ấn Độ, thì hoàn toàn có thể cung cấp những dịch vụ này với mức chi phí rẻ hơn. Ông Joe Madiath, CEO của tổ chức, là một người vui vẻ hài hước và thích làm những

điều khác biệt. Ông tham gia cuộc họp thường niên của những người giàu có và quyền lực trên thế giới tại Diễn đàn Kinh tế Thế giới ở Davos Thụy Sĩ trong trang phục vải thô giản dị. Sự nghiệp hoạt động xã hội của Madiath bắt đầu từ khá sớm: Rắc rối đầu tiên ông mắc phải là khi tổ chức lại lao động trên đồn điền của cha mình khi mới chỉ 12 tuổi. Đầu những năm 1970, ông cùng một nhóm sinh viên ủng hộ cánh tả đến Orissa theo chương trình khắc phục hậu quả lốc xoáy tại địa phương này. Sau khi hoàn tất công việc cứu trợ tức thời, ông quyết định ở lại nhằm tìm ra những biện pháp bền vững hơn giúp đỡ dân nghèo tại làng Oriya. Cuối cùng ông quyết định chọn nước sạch và vệ sinh môi trường. Với ông, đây là vấn đề rất đáng quan tâm, không chỉ vì đây là khó khăn người dân phải đối mặt hàng ngày, mà còn bởi khả năng đem đến những chuyển biến xã hội trong dài hạn. Ông giải thích với chúng tôi rằng nước sạch và vệ sinh môi trường là vấn đề mang tính xã hội. Ông yêu cầu tất cả các hộ gia đình trong khu vực hoạt động của Gram Vikas được nối với đường ống cấp nước chính: Nước theo đường ống chảy đến từng nhà, cấp nước cho nhà vệ sinh, một vòi nước và bồn tắm trong một hệ thống chung. Điều này có nghĩa những gia đình thuộc tầng lớp cao hơn phải chia sẻ nước với những người ở tầng lớp thấp hơn. Ý tưởng này bị người dân cự tuyệt trong lần đề xuất đầu tiên ở Orissa. Phải mất nhiều thời gian mới thuyết phục được một làng, và cũng có những làng đã từ chối tham gia. Tuy nhiên tổ chức phi chính phủ này luôn giữ nguyên tắc là không bắt tay thực hiện cho tới khi từng người dân trong làng đều đồng ý tham gia. Và đây thường là cơ hội để những người thuộc giai cấp cao hơn lần đầu tham gia dự án cùng với những người khác trong cộng đồng nơi mình sinh sống.

Sau khi toàn bộ dân làng đồng ý hợp tác với Gram Vikas, công việc xây dựng sẽ bắt đầu và kéo dài từ 1 đến 2 năm. Hệ thống chỉ đi vào hoạt động khi mỗi ngôi nhà đều được cấp vòi nước và các thiết bị vệ sinh. Trong thời gian chờ, định kỳ hàng tháng Gram Vikas thu thập dữ liệu về tình hình khám chữa bệnh sốt xuất huyết và tiêu chảy của người dân ở các trung tâm y tế. Vì vậy ta có thể trực tiếp quan sát chuyển biến ngay sau khi nước máy bắt đầu chảy đến từng hộ dân. Gần như ngay lập tức, số ca tiêu chảy cấp giảm đi

một nửa, và số ca sốt xuất huyết giảm 1/3. Tác động rõ rệt này tiếp tục trong nhiều năm sau đó. Nếu tính cả phí bảo dưỡng thì mỗi hộ gia đình phải trả 190 rupi, tương đương 4 đô la Mỹ (theo giá đô la đương thời), chỉ bằng 20% so với mức thông thường để sở hữu một hệ thống cấp nước và vệ sinh như trên.

Có thể phòng ngừa bệnh tiêu chảy mà không mất nhiều tiền, chẳng hạn khử trùng nước bằng clo. Những công nghệ chăm sóc sức khỏe cộng đồng rẻ tiền khác đã được chứng minh là hiệu quả bao gồm dung dịch bù nước ORS, tiêm phòng trẻ em, thuốc tẩy giun, bú sữa mẹ hoàn toàn trong 6 tháng đầu đời, và một số quy trình chăm sóc tiền sản như tiêm phòng tê-ta-nốt cho bà mẹ khi mang thai. Vẫn còn nhiều ví dụ khác của những công nghệ “hoa quả cành thấp” như vitamin B phòng ngừa bệnh quáng gà, viên sắt và bột mì bổ sung chất sắt phòng ngừa chứng thiếu máu, v.v...

Sở dĩ Jeffrey Sachs lạc quan và có phần nóng vội gặt hái thành quả là do có những công nghệ y khoa kể trên. Ông cho rằng tuy bẫy nghèo do sức khỏe kém có tồn tại, nhưng người nghèo vẫn có nhiều cách thoát bẫy. Nếu người nghèo không có khả năng tự giải thoát thì phần còn lại của thế giới sẽ chìa tay giúp đỡ. Đây chính là điều Gram Viska đã thực hiện ở Orissa, hỗ trợ các ngôi làng thực hiện và trợ cấp chi phí xây dựng hệ thống cấp nước. Cách đây vài năm, Joe Madiath nói rằng ông cảm thấy phải từ chối tiền đóng góp của Tổ chức Bill & Melinda Gates vì những nhân viên cứu trợ cứ một mực yêu cầu dân làng phải thanh toán đầy đủ cho những gì họ nhận (may mắn là tổ chức này sau đó đã thay đổi quan điểm). Lập luận của ông đó là người dân không thể chi trả 190 rupi mỗi tháng, mặc dù đúng là lợi ích sức khỏe mang lại to lớn hơn nhiều - Gram Vikas chỉ yêu cầu người dân trả vừa đủ cho quỹ làng để duy trì hoạt động của hệ thống cấp nước, và có thể cấp thêm cho những gia đình mới khi ngôi làng phát triển. Số tiền còn lại sẽ do tổ chức phi chính phủ này quyên góp từ những nhà hảo tâm trên toàn thế giới. Theo Sachs, đây nên là cách mọi chuyện diễn ra.

TẠI SAO NGƯỜI TA KHÔNG SỬ DỤNG NHỮNG CÁCH LÀM NÀY NHIỀU HƠN?

Những phép màu bị lãng quên

Người nghèo bị sập bẫy nghèo do sức khỏe không đảm bảo và cần có tiền mới giúp họ thoát bẫy; quan điểm này của Sachs khiến ta không khỏi nhủ thầm. Một số cách thức rất rẻ đến mức người nghèo đến mấy cũng áp dụng được. Chẳng hạn nuôi con bằng sữa mẹ không hề tốn kém gì. Tuy nhiên chưa tới 40% trẻ sơ sinh trên thế giới được hoàn toàn bú sữa mẹ trong 6 tháng đầu như WHO khuyến cáo.^[79] Hay nước sạch, chỉ cần 190 rupi mỗi tháng, hay 2,280 rupi mỗi năm, xét theo sức mua tiêu dùng, tương đương với khoảng 300,000 kwacha Zambia là có thể dẫn nước máy đến từng hộ gia đình (kết hợp với hệ thống cống thoát nước). Có thể những người dân làng nghèo khổ ở Zambia không đủ khả năng chi trả chừng đó tiền. Nhưng chỉ với chưa tới 2% chi phí đó, một gia đình 6 người ở Zambia có thể mua đủ thuốc khử trùng cho lượng nước sử dụng suốt năm: Một chai Clo (nhãn hiệu thuốc khử trùng được PSI phân phối) có giá 800 kwacha (tương đương 0,18 đô la Mỹ) sử dụng được cả tháng. Thuốc khử trùng giúp giảm tới 48% bệnh tiêu chảy ở trẻ em.^[80] Và người dân Zambia có biết đến lợi ích của thuốc khử trùng. Thực tế khi được hỏi hãy kể tên chất làm sạch nguồn nước uống, 98% người được hỏi đã nhắc tới Clo. Mặc dù Zambia là một quốc gia rất nghèo, nhưng 800 kwacha cho chai thuốc sử dụng trong một tháng thực sự không phải là quá đắt - một gia đình bình quân tiêu đến 4,800 kwacha (1,10 đô la Mỹ) mỗi tuần cho dầu ăn. Tuy nhiên chỉ 10% dân số quốc gia này thực sự xử lý nguồn nước bằng thuốc khử trùng. Trong một cuộc thử nghiệm, người ta tặng phiếu mua Clo giảm giá với giá còn 700 kwacha (tương đương 0,16 đô la Mỹ) mỗi chai, nhưng chỉ khoảng 50% hộ gia đình muốn mua.^[81] Tỷ lệ này tăng đáng kể khi giá bán giảm xuống còn 300 kwacha (tương

đương 0,07 đô la Mỹ), nhưng điều đáng nói là ngay cả với mức giá thấp này, vẫn còn 1/4 số người không chịu bỏ tiền mua.

Nhu cầu về mùng chống muỗi cũng không cao hơn. Tại Kenya, Jessica Cohen và Pascaline Dupas đã xây dựng tổ chức phi chính phủ TAMTAM^[82] nhằm phân phát mùng chống muỗi miễn phí cho những phòng khám tiền sản ở Kenya.^[83] Đến một lúc, tổ chức này không phân phát mùng miễn phí nữa mà bán với mức giá trợ cấp cũng tại những bệnh xá này. Cohen và Dupas muốn tìm hiểu liệu người dân có còn cần đến tổ chức của họ nữa không bằng một phép thử đơn giản: Phân phát mùng với mức giá cao thấp khác nhau ở những bệnh xá khác nhau được lựa chọn ngẫu nhiên. Giá mùng dao động từ miễn phí cho tới mức giá bán (vẫn được trợ cấp) của PSI. Hầu hết mọi người đều lấy mùng miễn phí về nhà. Nhưng khi PSI yêu cầu trả tiền (khoảng 0,75 đô la Mỹ), nhu cầu về mùng giảm gần tới mức zero. Khi Dupas lặp lại thử nghiệm này ở những thị trấn khác nhưng cho người dân thời gian quay trở về nhà lấy tiền (thay vì yêu cầu mua ngay tại chỗ), số người mua ở mức giá PSI tăng lên, nhưng nhu cầu chỉ tăng gấp nhiều lần nếu giảm giá xuống mức gần như miễn phí.^[84]

Vấn đề đáng lo ngại hơn là trong thực tế, nhu cầu về mùng chống muỗi tuy nhạy cảm với giá bán nhưng không nhạy cảm lắm với thu nhập. Để nằm ở phía bên phải của đường cong chữ S và bắt đầu một chu kỳ tích cực, khi sức khỏe cải thiện và thu nhập tăng thêm củng cố lẫn nhau, thì mức thu nhập tăng thêm của mỗi người có được nhờ phòng tránh sốt xuất huyết phải đủ nhiều để con cái những người này cũng có thể mua mùng và tránh bệnh sốt xuất huyết. Trên đây chúng tôi đã đưa ra luận điểm rằng mua mùng chống muỗi để giảm nguy cơ mắc bệnh sốt xuất huyết có thể giúp tăng thu nhập hàng năm bình quân thêm 15%. Tuy vậy, mặc dù 15% thu nhập tăng thêm hàng năm lớn hơn rất nhiều so với tiền mua mùng, nhưng lượng mùng chống muỗi được mua bởi những người có thu nhập cao hơn 15% chỉ tăng tương ứng 5%^[85]. Nói cách khác, lý thuyết là đảm bảo cho toàn bộ thế hệ sau được ngủ mùng, nhưng trong thực tế phân phối mùng miễn phí một lần

chỉ có thể tăng số trẻ em được ngủ trong mùng của thế hệ sau lên 47%- 52%. Con số này không đủ để loại trừ bệnh sốt xuất huyết.

Nhu cầu về mùng chống muỗi thấp có lẽ đã cho thấy khó khăn cốt lõi của vấn đề sức khỏe: Đúng là có những nấc thang để thoát khỏi bẫy nghèo nhưng không phải khi nào chúng cũng nằm đúng chỗ, và người ta dường như không biết cách hay thậm chí là không muốn leo lên.

Mong muốn sức khỏe tốt hơn

Xem ra người ta không sẵn sàng hy sinh thời gian và tiền bạc để có nước sạch, mùng chống muỗi, hay thậm chí thuốc xổ giun, bột mì bổ sung chất dinh dưỡng bất kể lợi ích to lớn về sức khỏe mà những sản phẩm này mang lại. Phải chăng người nghèo không quan tâm đến sức khỏe? Thực tế là ngược lại. Khi được hỏi liệu có cảm thấy “lo lắng, căng thẳng, hay bất an” trong một tháng gần đây, xấp xỉ 1/4 người nghèo ở khu vực nông thôn Udaipur và khu vực thành thị Nam Phi đều trả lời có.^[86] Tỷ lệ này cao hơn hẳn con số chúng tôi quan sát được ở Mỹ. Và nguyên nhân gây stress thường xuyên nhất (44% thời gian ở Udaipur) là vấn đề sức khỏe của bản thân và gia đình. Ở nhiều quốc gia trong số 18 quốc gia thuộc bộ dữ liệu của chúng tôi, người nghèo dành khá nhiều tiền cho việc khám chữa bệnh. Trung bình một hộ nghèo bần cùng ở vùng nông thôn Ấn Độ chi tới 6% ngân sách hàng tháng cho sức khỏe, con số này là 3 -5% ở Pakistan, Panama và Nicaragua. Ở hầu hết các quốc gia trong khảo sát, hơn 1/4 số hộ gia đình đi khám bác sĩ ít nhất một lần trong tháng trước. Người nghèo cũng chi rất nhiều cho những lần khám bệnh đột xuất. Người ta ghi nhận 8% trong số những gia đình nghèo khó ở Udaipur chi hơn 5,000 rupi (tương đương 228 đô la Mỹ) cho y tế trong tháng trước đó, gấp 10 lần chi tiêu hàng tháng tính trên đầu người của một gia đình trung bình. Thậm chí một số hộ (nhóm 1% chi tiêu nhiều nhất) chi ra gấp 26 lần ngân sách bình quân hàng tháng tính theo đầu người. Khi gặp phải những vấn đề sức khỏe nghiêm trọng, những hộ nghèo cắt giảm chi tiêu, bán bớt tài sản, hay vay mượn với lãi suất rất cao như trường hợp của Ibu Emptat. Ở Udaipur, cứ ba hộ gia đình chúng tôi

phòng vấn thì có một hộ đang trả nợ trước đây vay để khám chữa bệnh. Phần lớn họ vay từ những người cho vay nặng lãi với lãi suất cắt cổ: thường là 3% mỗi tháng (42% mỗi năm).

Tiền đố sông đố bể

Vì vậy, vấn đề không phải là người nghèo chi bao nhiêu mà là chi vào đâu cho dịch vụ chăm sóc sức khỏe. Trong trường hợp này là thuốc men đắt tiền thay vì những biện pháp ngăn ngừa rẻ tiền. Nhằm giảm bớt gánh nặng chăm sóc y tế, nhiều quốc gia đang phát triển đã chính thức đưa vào áp dụng hệ thống phân loại bệnh nhân, tạo điều kiện để người nghèo dễ dàng tiếp cận với các dịch vụ y tế cơ bản gần nhà ở mức chi phí hợp lý (thường là miễn phí). Thông thường trung tâm y tế gần nhất không có bác sĩ, nhưng sẽ có nhân viên được đào tạo để chữa những bệnh đơn giản và phát hiện những bệnh trạng nghiêm trọng. Nếu bệnh tình nghiêm trọng, bệnh nhân sẽ được chuyển lên trung tâm y tế tuyến trên. Hệ thống này ở một số quốc gia đang trong tình trạng thiếu nhân lực trầm trọng, nhưng ở nhiều nước khác như Ấn Độ, cơ sở thiết bị tạm đủ và các vị trí nhân sự cũng đã được phân bổ. Kể cả quận Udaipur, nơi đặc biệt xa xôi hẻo lánh và dân cư thưa thớt, người ta chỉ cần đi bộ một dặm rưỡi là tìm thấy được một trung tâm y tế cấp cơ sở có bố trí y tá đã qua đào tạo. Tuy nhiên nhiều dữ liệu thu thập được chứng tỏ hệ thống này hoạt động không hiệu quả. Người nghèo đa phần né tránh dịch vụ chăm sóc y tế công cộng. Theo phỏng vấn của chúng tôi, một người trưởng thành bình thường thuộc hộ nghèo cùng cực đi khám sức khỏe hai tháng/lần. Và chưa tới 1/4 số lần là đến khám tại cơ sở y tế nhà nước.^[87] Hơn nửa số lần khám là tới cơ sở y tế tư nhân. Còn lại người ta tìm đến bhopa - thầy lang chữa bệnh theo phương pháp truyền thống, chủ yếu là làm phép trừ đuổi tà ma.

Người nghèo ở Udaipur thậm chí còn sẵn lòng chi trả gấp đôi cho dịch vụ chăm sóc sức khỏe: Họ chọn chữa bệnh thay vì phòng bệnh, tìm đến bác sĩ tư thay vì đội ngũ y tá bác sĩ đã qua đào tạo và được chính phủ cung cấp miễn phí. Nếu bác sĩ tư có đầy đủ trình độ chuyên môn hơn thì không có gì

phải bàn, nhưng thực tế không như thế. Chỉ hơn một nửa số “bác sĩ” tư có bằng đại học y (con số này bao gồm cả bằng cấp không theo chuẩn quốc tế như BAMS (Cử nhân Y học cổ truyền Ấn Độ phái Ayurveda) và BUMS (Cử nhân Y học cổ truyền Ấn Độ phái Unani), còn 1/3 không có tấm bằng đại học nào. Xét tới “phụ tá cho bác sĩ”, những người thường cũng tham gia khám chữa bệnh thì bức tranh còn ảm đạm hơn: 2/3 không hề có bằng cấp y khoa chính thức. [\[88\]](#)

Người dân địa phương gọi những bác sĩ không đủ chuẩn này là “thầy thuốc Bengal”, vì một trong những trường y khoa lâu đời nhất ở Ấn Độ được xây dựng ở Bengal và thầy thuốc từ Bengal thường tỏa đi khắp miền bắc Ấn Độ hành nghề. Truyền thống này vẫn được duy trì. Các vị này tiếp tục xuất hiện khắp nơi, một tay ống nghe khám bệnh một tay túi thuốc đủ loại thông thường. Họ lấy danh nghĩa thầy thuốc Bengal mở phòng khám ngay cả khi họ không phải từ Bengal đến. Chúng tôi phỏng vấn một thầy thuốc Bengal và được ông ta giải thích lý do trở thành bác sĩ như thế này: “Tôi tốt nghiệp trường phổ thông mà không thể tìm được việc làm. Thế là tôi quyết định mở phòng mạch làm bác sĩ.” Người này nhiệt tình cho chúng tôi xem bằng tốt nghiệp cấp ba. Ông ta còn có bằng địa lý, tâm lý học, và tiếng Sankrit, một ngôn ngữ Ấn Độ cổ xưa. Hiện tượng này không chỉ xuất hiện ở khu vực nông thôn. Một nghiên cứu cho thấy tại những khu ổ chuột ở Dehli chỉ 34% “bác sĩ” có bằng y khoa chính quy. [\[89\]](#)

Dĩ nhiên, không phải lúc nào không bằng cấp cũng đồng nghĩa với không có năng lực. Những bác sĩ này có thể đã học qua cách chữa trị những ca bệnh dễ và biết chuyển những ca quá khó tới bệnh viện thực sự. Một thầy thuốc Bengal khác mà chúng tôi từng trò chuyện (người này thực sự đến từ Bengal) đã nói rõ rằng ông ta biết tự lượng sức - ông ta kê paracetamol và thuốc chống sốt rét, có khi thêm một vài loại thuốc kháng sinh khi con bệnh có vẻ đáp ứng với paracetamol. Nếu nghi là gặp phải ca khó, ông ta chuyển bệnh nhân đến các Trung tâm Chăm sóc sức khỏe ban đầu (PHC) hay bệnh viện tư.

Tiếc là không phải ai cũng biết mình biết ta như vậy. Jishnu Das và Jeff Hammer, hai nhà kinh tế học của Ngân hàng Thế giới, đã quyết định xem xét năng lực thực sự của các bác sĩ tại khu vực thành thị Delhi.^[90] Họ điều tra một mẫu gồm tất cả các dạng bác sĩ (công và tư, có chứng chỉ chuyên môn lẫn không có chứng chỉ chuyên môn) và đưa cho mỗi người năm ca bệnh giả định. Ví dụ, một bệnh nhân nhi giả định mắc những triệu chứng của bệnh tiêu chảy: Theo chuẩn hành nghề y, đầu tiên bác sĩ phải hỏi han đầy đủ để biết trẻ có sốt cao hay nôn mửa không; nếu câu trả lời là không thì loại bỏ được nguy cơ bệnh tình nghiêm trọng, và có thể kê đơn dung dịch ORS. Hay giả định một phụ nữ mang thai với các triệu chứng dễ nhận biết bằng mắt thường của bệnh tiền sản giật, một bệnh lý tiềm tàng nguy cơ chết người cần được chuyển viện. Câu trả lời và câu hỏi mà bác sĩ chọn để hỏi bệnh nhân được so sánh với đáp án “lý tưởng”, từ đó xác định chỉ số năng lực của từng bác sĩ. Năng lực bình quân của mẫu khảo sát thấp một cách đáng lo ngại. Ngay cả những bác sĩ giỏi nhất (20 người giỏi nhất trong 100 người) hỏi bệnh nhân chưa tới 1/2 số câu cần hỏi, còn 20 người kém nhất chỉ hỏi 1/6 số câu cần hỏi. Ngoài ra, theo như đánh giá của hội đồng các chuyên gia y khoa, lời khuyên của đa số bác sĩ đối với bệnh nhân đều là lợi bất cập hại. Tệ nhất là đối tượng bác sĩ tư không đủ trình độ chuyên môn, đặc biệt những người hành nghề ở những nơi nghèo nàn. Chất lượng tốt nhất là bác sĩ tư có đủ chứng chỉ chuyên môn. Còn bác sĩ công thì nằm đâu đó ở khoảng giữa.

Các chẩn đoán sai cũng có nét chung: Chẩn đoán bệnh nhẹ hơn thực tế và kê đơn thuốc mạnh hơn cần thiết. Theo kết quả khảo sát y tế tại Udaipur, bệnh nhân được tiêm thuốc trong 66% số lần khám bệnh ở một cơ sở y tế tư nhân, được truyền dịch trong 12% số lần khám. Bệnh nhân chỉ được chỉ định làm xét nghiệm trong 3% số lần khám bệnh. Còn với bệnh tiêu chảy, sốt và nôn mửa, hình thức điều trị thông thường là kê thuốc kháng sinh hay steroid, hoặc cả hai, và thường là tiêm.^[91]

Trong hầu hết trường hợp, cách kê đơn này vừa không cần thiết vừa tiềm tàng nhiều hiểm họa. Trước hết là vấn đề tiết trùng kim tiêm. Chúng tôi có

vài người bạn từng điều hành một trường tiểu học thuộc khu vực ngoại ô Delhi. Tại đây có một bác sĩ tuy bằng cấp không rõ ràng nhưng hành nghề rất phát đạt. Trước phòng khám bệnh của ông ta có đặt một thùng lớn gắn vòi và lúc nào cũng trữ đầy nước. Mỗi khi một bệnh nhân đi khỏi, vị bác sĩ này lại đi ra ngoài và biểu diễn màn rửa kim tiêm bằng nước trong thùng. Đây là cách ông chứng tỏ cho mọi người thấy mình là người cẩn thận. Không rõ ông ta đã thực sự lây nhiễm bệnh cho ai bằng xi-lanh chưa nhưng ở Udaipur có xôn xao vụ một bác sĩ lây bệnh viêm gan B cho cả làng vì sử dụng chung bơm kim tiêm không qua tiệt trùng.

Lạm dụng thuốc kháng sinh làm sản sinh các chủng vi khuẩn kháng thuốc. [92] Nguy cơ này càng cao nếu thời gian điều trị ngắn hơn phác đồ chuẩn, do phần lớn bác sĩ kiểu trên đây quen tiết kiệm tiền cho bệnh nhân. Ở khắp các nước đang phát triển, hiện tượng đề kháng kháng sinh ngày càng tăng cao. Tương tự, ở nhiều nước châu Phi, dùng thuốc không đúng liều và không tuân theo chỉ dẫn của bác sĩ có thể là nguyên nhân dẫn đến sự trỗi dậy của các chủng ký sinh trùng sốt xuất huyết có khả năng kháng lại được phẩm chính thống. Và tất cả những điều này chắc chắn sẽ gây nên một thảm họa y tế cộng đồng. [93]

Đối với steroid, dùng thuốc quá liều thậm chí còn gây tác hại ngấm ngấm cao hơn. Bất kỳ nhà nghiên cứu nào từ 40 tuổi trở lên từng khảo sát về người nghèo cũng không ít lần bất ngờ khi phát hiện ra ai đó trông già hơn nhiều so với tuổi thật ở những nước như Ấn Độ. Lão hóa sớm có thể là kết quả của nhiều nguyên nhân, nhưng sử dụng steroid chắc chắn là một trong số đó. Những người bị ảnh hưởng không chỉ già trước tuổi, mà còn chết sớm. Nhưng vì công dụng tức thời của loại thuốc này là khiến bệnh nhân cảm thấy khỏe lên nhanh chóng và chẳng ai nói cho người bệnh biết chuyện gì có thể xảy ra, nên người bệnh cứ thế vui vẻ trở về nhà.

Chuyện gì đang diễn ra vậy? Tại sao người nghèo lại từ chối các biện pháp vệ sinh hiệu quả và không tốn kém, những cách cải thiện sức khỏe đơn giản

rẻ tiền, để đổ tiền vào những thứ vô ích có nguy cơ gây tổn hại cho bản thân?

Lỗi tại chính phủ chẳng?

Một phần vì từ trước đến nay chính phủ thường đóng vai trò chủ đạo trong lĩnh vực phòng ngừa dịch bệnh, cũng như trong việc cung cấp các chương trình cải thiện y tế rẻ tiền nói trên. Vấn đề là chính phủ các nước thường phức tạp hóa những chuyện vốn đơn giản. Tỷ lệ vắng mặt cao và tinh thần làm việc không tích cực của những người làm công tác chăm sóc sức khỏe chắc chắn là hai nguyên nhân dẫn đến tình trạng người dân không thể tiếp cận y tế dự phòng.

Các trung tâm y tế của chính phủ thường đóng cửa trong giờ hoạt động. Ở Ấn Độ, trạm y tế địa phương lẽ ra mở cửa 6 ngày mỗi tuần, 6 tiếng mỗi ngày. Nhưng tại Udaipur, khi chúng tôi thực hiện kiểm tra 100 cơ sở y tế mỗi tuần một lần ngẫu nhiên trong giờ làm việc suốt trong một năm, những cơ sở này đóng cửa trong 56% số lần chúng tôi ghé thăm. Và chỉ 12% số lần y tá vắng do bận khám chữa bệnh đau đó gần trung tâm. Thời gian còn lại đều là vắng mặt không lý do. trung tâm. Thời gian còn lại đều là vắng mặt không lý do. 2003, theo Khảo sát tình trạng vắng mặt tại nơi làm việc do Ngân hàng Thế giới thực hiện ở Bangladesh, Ecuador, India, Indonesia, Peru, và Uganda, người ta ghi nhận tỷ lệ vắng mặt bình quân của nhân viên y tế (bác sĩ và y tá) là 35% (43% ở Ấn Độ).^[94] Tại Udaipur, kiểu vắng trực không báo trước này khiến người nghèo khó lòng tin tưởng vào hệ thống y tế công. Phòng khám tư thì lúc nào cũng có bác sĩ vì nếu không ông ta sẽ không được trả tiền, trong khi những nhân viên chính phủ dù vắng mặt vẫn nhận đủ lương.

Nhưng ngay cả khi có mặt, những bác sĩ và y tá này cũng không chuyên tâm vào việc điều trị cho bệnh nhân. Một thành viên thuộc nhóm nghiên cứu của Das và Hammer đã ngồi làm việc với nhóm bác sĩ tham gia khảo sát năng lực nói trên. Nghiên cứu viên này ghi chép mọi chi tiết về lần khám bệnh, bao gồm số câu hỏi của bác sĩ về quá trình phát triển bệnh, cách khám chữa,

thuốc men được kê đơn và giá tiền phải trả (ở khu vực khám chữa bệnh tư nhân) của mỗi bệnh nhân. Cảm nhận của chúng tôi là ngành chăm sóc sức khỏe của Ấn Độ, cả công cộng lẫn tư nhân, đều đáng sợ. khỏe của Ấn Độ, cả công cộng lẫn tư nhân, đều đáng sợ. 3: Thời gian khám bệnh trung bình là 3 phút; người khám hỏi 3 câu hỏi và thỉnh thoảng mới tiến hành vài bước kiểm tra. Bệnh nhân sau đó được phát 3 loại thuốc (người khám thường bán thuốc trực tiếp thay vì kê đơn). Việc chuyển bệnh khá hiếm hoi (chưa tới 7% số lượt khám); bệnh nhân được hướng dẫn trong gần nửa số lần khám và chỉ 1/3 bác sĩ đưa chỉ dẫn về việc tái khám. Thực trạng của lĩnh vực y tế công còn tồi tệ hơn nhiều. Y bác sĩ trong khu vực công dành trung bình khoảng hai phút cho mỗi bệnh nhân. Họ hỏi ít hơn và hầu như chẳng bao giờ động đến bệnh nhân mà chỉ hỏi để chẩn đoán và rồi điều trị dựa trên những triệu chứng tự chẩn đoán của bệnh nhân. Tình hình này tương tự ở nhiều quốc gia. [\[95\]](#)

Vậy câu trả lời khá là đơn giản: Người ta tránh né hệ thống y tế công vì nó hoạt động không tốt. Điều này cũng lý giải vì sao người dân không mấy mặn mà với những dịch vụ khác được cung cấp thông qua hệ thống này như tiêm phòng và khám tiền sản cho bà mẹ mang thai.

Nhưng đây chỉ là một phần rất nhỏ của bức tranh toàn cảnh. Chính phủ đầu có độc quyền phân phối mùng chống muỗi; Dung dịch clo khử trùng nước được bày bán khắp nơi. Và đội ngũ y tá chính phủ đi làm đều đặn hơn cũng không khuyến khích người bệnh sử dụng dịch vụ y tế công thường xuyên hơn. Trong khoảng thời gian 6 tháng, nhờ nỗ lực hợp tác giữa tổ chức phi chính phủ địa phương Seva Mandir và cơ quan chính quyền quận, tỉ lệ vắng mặt ở các trung tâm y tế đã giảm xuống đáng kể - xác suất có người trực ở cơ sở y tế tăng từ mức khá ảm đạm là 40% lên hơn 60%. Tuy nhiên chuyển biến tích cực này chẳng tác động gì tới số bệnh nhân lui tới các trung tâm y tế. [\[96\]](#)

Một sáng kiến khác của Seva Mandir là tổ chức các buổi tiêm chủng ngoài trời cũng tại những ngôi làng trên. Hoạt động này nhằm giải quyết tỉ lệ tiêm

phòng thấp một cách đáng báo động trong khu vực. Trước khi có sự vào cuộc của tổ chức này, chưa tới 5% trẻ em được nhận gói tiêm phòng cơ bản (theo định nghĩa của WHO và UNICEF). Chi phí tiêm phòng rất rẻ (miễn phí cho người dân) và hầu hết mọi người đều ý thức được tầm quan trọng của tiêm phòng trong việc cứu sống tính mạng con em mình (ước tính mỗi năm khoảng 2-3 triệu người chết vì những bệnh có thể phòng ngừa bằng vắc xin). Do đó tỉ lệ tiêm chủng thấp hẳn là do thái độ làm việc chệnh mảng của đội ngũ y tá. Những người mẹ hẳn quá mệt mỏi khi phải bế con đi cả quãng đường dài mà không tìm thấy y tá ở đó.

Để giải quyết vấn đề này, năm 2003 Seva Mandir đã quyết định thành lập các buổi tiêm phòng ngoài trời. Hoạt động này được tuyên truyền rộng rãi, tổ chức định kỳ vào một ngày nhất định mỗi tháng, và theo như dữ liệu theo dõi, các buổi tiêm phòng này diễn ra đều đặn như kim đồng hồ gõ giờ. Nhờ đó tỉ lệ tiêm chủng tăng lên. Ở những nơi có tổ chức hoạt động này, bình quân 77% trẻ em được tiêm phòng ít nhất một mũi. Nhưng vấn đề là phải hoàn thành đủ số mũi tiêm. Nhìn chung từ 6% số ngôi làng được khảo sát, tỉ lệ tiêm đủ mũi tăng lên 17% khi có tổ chức tiêm chủng ngoài trời. Nhưng dù đây là dịch vụ tiêm phòng miễn phí của tư nhân và rất tiện lợi cho phụ huynh đưa con đi, vẫn còn 8 trong số 10 trẻ em không được tiêm phòng đầy đủ.

Vì vậy có khả năng người dân không tìm tới trung tâm y tế công cộng vì họ không đặc biệt quan tâm tới dịch vụ chăm sóc sức khỏe, bao gồm tiêm phòng. Tại sao người nghèo có nhu cầu rất lớn về việc khám chữa bệnh(chất lượng kém) nhưng lại tỏ ra thờ ơ với những dịch vụ y tế phòng ngừa, hay nói rộng ra là những điều tuyệt vời, những lợi ích không hề tổn kém mà y học dành cho họ?

HIỂU VỀ HÀNH VI TÌM KIẾM SỰ CHĂM SÓC Y TẾ

Có phải của rẻ là của ôi?

Người ta không tận dụng những công nghệ phòng ngừa bệnh tật rẻ tiền để cải thiện sức khỏe phải chăng vì những công nghệ này quá rẻ?

Lý do này không hoàn toàn vô lý như ta tưởng. Xét theo tính hợp lý kinh tế đơn thuần thì chi phí, dù đã được thanh toán hoặc hạ thấp, sẽ không tác động gì tới việc người mua sử dụng sản phẩm dịch vụ, nhưng vẫn có nhiều ý kiến phản bác lý thuyết đó. Trong thực tế tồn tại hiệu ứng gọi là “chi phí chìm tâm lý” - người ta có khuynh hướng tận dụng những thứ mình phải trả giá đắt. Ngoài ra, vì suy nghĩ tiền nào của nấy nên có nhiều thứ bị cho là kém chất lượng chỉ vì rẻ tiền.

Những suy đoán trên đây đều quan trọng vì chăm sóc sức khỏe là lĩnh vực ngay cả các nhà kinh tế học theo trường phái thị trường tự do cũng ủng hộ việc trợ cấp, và kết quả là hầu hết những ích lợi về chăm sóc y tế đều có thể đến tay người dân với mức giá rẻ hơn giá thị trường. Lô gic ở đây rất đơn giản: Mùng chống muỗi không chỉ bảo vệ đứa trẻ ngủ bên trong, mà còn đảm bảo đứa trẻ đó không lây nhiễm sốt xuất huyết cho những trẻ khác. Điều trị bệnh tiêu chảy bằng dung dịch ORS thay vì thuốc kháng sinh sẽ góp phần ngăn chặn tình trạng kháng thuốc tràn lan. Tiêm phòng quai bị cho một đứa trẻ sẽ phòng bệnh cho chính em và bạn bè em. Nếu những công nghệ rẻ tiền dễ dàng đến tận tay người dân và được sử dụng ngày càng nhiều thì tất cả mọi người đều có lợi.

Mặt khác, khi người dân chịu tác động của hiệu ứng chi phí chìm thì trợ cấp sẽ phản tác dụng - tỉ lệ sử dụng thấp bởi vì giá quá thấp. Trong tác phẩm *The White Man's Burden*,^[97] William Easterly đã bóng gió đề cập tới vấn đề này. Ông đưa ra ví dụ người dân dùng mùng chống muỗi được trợ cấp làm khăn voan cưới. Cũng có người sử dụng bồn cầu làm bình hoa, hay sinh động hơn là sử dụng bao cao su làm bóng bay.

Tuy nhiên, gần đây người ta đã chứng tỏ được những giai thoại trên chỉ là phóng đại. Không có bằng chứng xác thực nào ủng hộ luận điểm rằng người

dân sẽ sử dụng sản phẩm dịch vụ ít đi khi không phải trả tiền. Quay trở lại với thử nghiệm TAMTAM, Cohen và Dupas quan sát được rằng người ta mua mùng chống muỗi nhiều hơn khi được miễn phí hoặc bán với giá rất rẻ. Liệu người ta có thực sự sử dụng mùng chống muỗi được trợ cấp? Để tìm ra câu trả lời, vài tuần sau cuộc thử nghiệm đầu tiên, TAMTAM đã cử nhân viên hiện trường đến tận nhà những người mua mùng trợ giá. Kết quả là khoảng 60% đến 70% phụ nữ mua mùng thực sự sử dụng mùng. Một thử nghiệm khác cũng cho thấy tỉ lệ sử dụng mùng chống muỗi lâu dài tăng tới khoảng 90%. Ngoài ra, không có sự khác nhau nào giữa tỉ lệ dùng mùng của những người phải trả tiền mua và những người được nhận miễn phí. Nhiều nghiên cứu khác ở những bối cảnh khác cũng đi đến kết luận tương tự, do đó trợ cấp không thể là nguyên nhân dẫn tới tỉ lệ sử dụng thấp.

Nếu không phải do trợ cấp, thì đâu mới là nguyên nhân?

Đức tin?

Cha mẹ của Abhijit đến từ hai thái cực của xã hội Ấn Độ. Mẹ ông đến từ Mumbai, trong gia đình mà một bữa ăn không thể coi là đầy đủ nếu thiếu bánh không men chapatis và bhakris làm từ bột mì và yến mạch. Cha ông đến từ Bengal nơi người ta ăn cơm ba bữa mỗi ngày. Cách trị bệnh sốt giữa hai vùng theo đó cũng rất khác nhau. Nếu cơm được xem là thực phẩm giúp hồi phục sức khỏe nhanh chóng ở vùng Maharashtra, thì ngược lại ở Bengal người ta cấm ăn cơm khi bị sốt. Một người Bengal sẽ nói “hôm nay người này ăn được cơm rồi” nếu muốn nói rằng ai đó đã khỏi bệnh. Abhijit lúc đó mới sáu tuổi nhưng đã thắc mắc không biết đâu là nguyên nhân của những mâu thuẫn này. Khi hỏi người cô quê ở Bengal, câu trả lời ông nhận được là lòng tin.

Lòng tin, hay nói một cách gần gũi đời thường hơn là sự kết hợp của niềm tin và lý thuyết. Rõ ràng đây là phần rất quan trọng quyết định cách chúng ta định hướng khi chăm sóc sức khỏe bản thân. Không có hệ quy chiếu này làm sao ta biết khi bị phát ban phải uống thuốc bác sĩ kê cho chứ không nên cho đĩa hút máu? Chắc chắn chưa ai từng chứng kiến thử nghiệm nào phát

ngẫu nhiên thuốc kháng sinh và địa sống đối chứng cho người bị viêm phổi. Cũng chẳng có bằng chứng trực tiếp nào chứng tỏ kiểu thử nghiệm ngẫu nhiên kiểu đó từng xảy ra. Nhưng điều khiến ta an lòng chính là niềm tin thuốc men đều được chứng nhận bởi Cục quản lý Thực phẩm và Dược phẩm (FDA) hay các cơ quan có chức năng tương đương. Chúng ta nghĩ loại thuốc kháng sinh nào mặt trên thị trường cũng đều phải vượt qua một số kiểm nghiệm nhất định. Trước thực tế đôi khi sức mạnh đồng tiền có thể khiến người ta giả mạo kết quả kiểm nghiệm, ta vẫn tin FDA đảm bảo thí nghiệm đáng tin cậy để thuốc kháng sinh trên thị trường an toàn và công hiệu.

Nói ra như vậy không phải để ám chỉ rằng không nên tin thuốc kê đơn của bác sĩ, mà để nhấn mạnh trong thực tế nhiều niềm tin và giả thuyết của chúng ta dù có rất ít hay không hề có căn cứ vẫn là cơ sở tạo nên lòng tin. Bất cứ khi nào lòng tin bị lung lay cũng là lúc người ta phản ứng lại các thông lệ truyền thống vốn được xã hội công nhận. Ví dụ mặc dù các ban ngành uy tín không ngừng trấn an vắc xin an toàn, nhưng một số người ở Mỹ và Anh vẫn từ chối tiêm phòng sởi cho con em mình vì lo ngại loại vắc xin đó có thể dẫn đến bệnh tự kỷ. Do đó số ca nhiễm sởi đang ngày càng tăng ở Mỹ, dù con số này đang giảm ở tất cả những nơi khác^[98]. Hãy thử nghĩ đến hoàn cảnh của những công dân bình thường ở một quốc gia nghèo. Người dân phương Tây luôn dễ dàng tiếp cận với nguồn tri thức uyên bác của các nhà khoa học giỏi nhất thế giới, vậy mà họ còn cảm thấy khó khăn khi lựa chọn. Huống hồ những người nghèo ít được tiếp cận thông tin thì việc này còn khó khăn đến mức nào? Người ta chọn những điều có nghĩa với mình, nhưng nếu hầu hết đều không có kiến thức sinh học phổ thông căn bản, tức không có lý do gì để tin vào năng lực và thái độ làm việc của bác sĩ, thì quyết định của họ chẳng khác gì dò đường trong đêm.

Ví dụ, người nghèo ở nhiều nước thường tin thuốc phải được truyền trực tiếp vào máu - đây là lý do tại sao họ thích những loại thuốc tiêm. Để bác bỏ lý thuyết (có vẻ hợp lý) này, ta cần hiểu đôi điều về cách cơ thể hấp thụ chất dinh dưỡng thông qua đường tiêu hóa và tại sao tiệt trùng kim tiêm đúng

cách phải cần nhiệt độ cao. Nói cách khác, ta ít nhất phải có kiến thức sinh học phổ thông.

Vấn đề khá đau đầu vì chuyện học về cách chăm sóc sức khỏe không chỉ nan giải với người nghèo mà còn khó khăn với tất cả mọi người.^[99] Một khi bệnh nhân tin rằng phải tiêm thuốc mới khỏi bệnh thì rất ít khả năng họ tự nhận ra được đó là suy nghĩ sai lầm. Vì nhiều bệnh tật đều thuộc loại trước sau gì cũng tự khỏi nên chẳng có gì lạ nếu bệnh nhân cảm thấy khỏe hơn sau một mũi kháng sinh. Việc này chỉ khiến người bệnh nhầm lẫn nghiêm trọng hơn về chăm sóc sức khỏe. Họ bị dẫn dắt để tin rằng thuốc kháng sinh giúp cải thiện sức khỏe ngay cả khi nó chẳng hề giúp chữa lành bệnh tật. Ngược lại, họ lại không tin có thể khỏi bệnh dù không làm gì cả. Nếu một người bị cảm cúm đi khám bác sĩ và bác sĩ không làm gì cả, thì khi khỏe lại người bệnh đương nhiên sẽ kết luận rằng việc lành bệnh không liên quan gì tới vị bác sĩ kia. Và thay vì cảm ơn vì bác sĩ đã kiên nhẫn, bệnh nhân sẽ cảm thấy may mắn vì mọi chuyện chuyển biến tốt lên và trong tương lai nếu có vấn đề sức khỏe, bệnh nhân đó nhất định sẽ đi khám bác sĩ khác. Điều này tất nhiên tạo nên xu hướng kê đơn quá liều ở khu vực y tế tư nhân và xu hướng này không được quản lý. Tình hình này càng phức tạp bởi thực tế trong nhiều trường hợp người kê đơn cũng chính là người cung cấp thuốc, khi đó hoặc người ta tìm đến dược sĩ để được tư vấn y tế, hoặc bác sĩ tư sẽ trữ và bán thuốc.

Rút kinh nghiệm từ hiệu quả tiêm chủng còn khó khăn hơn, bởi tiêm chủng không giải quyết vấn đề hiện tại mà phòng tránh những vấn đề tiềm tàng trong tương lai. Khi một đứa trẻ được tiêm phòng bệnh sởi, em sẽ không mắc bệnh sởi. Nhưng không phải tất cả những đứa trẻ không được tiêm phòng sẽ thực sự mắc bệnh sởi (đặc biệt nếu những người có khả năng là nguồn lây bệnh chính quanh trẻ đều đã được tiêm phòng). Do đó rất khó để vẽ mối liên kết rõ ràng giữa tiêm chủng và việc không nhiễm bệnh. Hơn nữa, tiêm chủng chỉ ngăn chặn được một số bệnh - còn có nhiều bệnh tật khác - và các bậc cha mẹ không được học hành tử tế nghiêm nhiên không biết được con em họ được tiêm phòng những loại bệnh nào. Vì vậy mỗi khi

con bị ốm dù đã được tiêm phòng, các bậc cha mẹ thường cảm thấy bị lừa dối và có thể sẽ quyết định không bao giờ tiêm phòng cho con nữa. Cũng có thể họ không hiểu tại sao lại cần tiêm tất cả những mũi khác nhau trong phác đồ tiêm chủng căn bản - sau 2-3 mũi tiêm, người ta dễ cảm thấy mình đã làm những gì nên làm. Thật quá dễ vương phải những niềm tin lệch lạc về những gì thực sự giúp ích cho sức khỏe của chúng ta.

Niềm tin mong manh và tính tất yếu của hy vọng

Có một lý do khác giải thích tại sao người nghèo cứ khư khư giữ lấy những niềm tin vô căn cứ: Khi không thể làm gì nữa, người ta chỉ còn biết hy vọng. Một trong những thầy thuốc Bengal chúng tôi từng trò chuyện đã giải thích vai trò của ông ta đối với người nghèo như sau: “Người nghèo thực sự không có khả năng chi trả bất kỳ điều trị phức tạp nào, bởi vì việc này liên quan đến những thứ đắt đỏ như thử nghiệm và nhập viện, và đây là lý do vì sao họ tìm tới tôi để chữa những căn bệnh lật vặt, và tôi kê cho họ một ít thuốc men để họ cảm thấy khá hơn.” Nói cách khác, quan trọng là cứ phải làm điều gì đó, ngay cả khi ta biết mình chẳng thể làm gì.

Thực tế là người nghèo ít đi khám những bệnh có nguy cơ đe dọa tính mạng như đau ngực, tiêu ra máu; ít hơn hẳn so với những bệnh vặt như sốt và tiêu chảy. Người nghèo ở Dehli chi tiêu cho bệnh nhẹ không kéo dài cũng nhiều ngang ngửa người giàu, nhưng người giàu lại chi nhiều hơn cho những bệnh mãn tính.^[100] Vì vậy bệnh đau ngực đương nhiên trở thành bệnh bhopa (một phụ nữ lớn tuổi từng giải thích với chúng tôi cặp khái niệm bệnh bhopa và bệnh bác sĩ - người phụ nữ này một mực cho rằng bệnh bhopa do ma quỷ gây ra và cần phải được thầy lang điều trị, ví dụ như cơn nhồi máu cơ tim). Điều đó hoàn toàn là do đa phần người bệnh không đủ tiền đi khám bác sĩ.

Có thể vì lý do này mà ở Kenya, nhu cầu tìm đến thầy lang để chữa bệnh bằng phương pháp cổ truyền và thầy pháp để chữa bệnh HIV/AIDS đặc biệt cao (dịch vụ chữa trị của những người này được quảng cáo tự tin trên các pa-nô vẽ tay khắp các thị trấn). Y học đối chứng thực sự chẳng giúp được gì (ít nhất là đến khi thuốc kháng siêu virus có mức giá hợp túi tiền hơn), vậy

tại sao không thử tìm đến thảo dược và bùa chú của các thầy lang? Những thứ đó rẻ tiền và ít ra người bệnh cảm thấy mình đang cố gắng. Và vì triệu chứng lẫn các bệnh nhiễm trùng cơ hội lúc đến lúc đi, nên người ta tin tất cả những nỗ lực đó có kết quả dù chỉ trong một thời gian ngắn.

Không riêng gì ở nước nghèo mới có tâm lý có bệnh vái tứ phương. Khi phải đối mặt với bệnh tình vô phương cứu chữa, những người có đặc quyền cao hiểm hoi ở nước nghèo và những công dân Thế giới thứ nhất cũng không phải là ngoại lệ. Ở Mỹ, trầm cảm và đau lưng là hai tình trạng bệnh hay bị hiểu sai và gây suy yếu cơ thể. Đây là lý do khiến người Mỹ luôn lui tới bác sĩ tâm lý và người chữa bệnh tâm linh, hay tham gia các khóa học yoga và trị liệu cột sống. Vì cả hai tình trạng này cứ đến rồi đi, nên người bệnh cứ hết hy vọng lại thất vọng, lần nào cũng muốn tin là biết đâu phương pháp điều trị mới sẽ có tác dụng.

Niềm tin gắn với sự tiện lợi và thoải mái cho bản thân có lẽ dễ lung lay hơn nhiều so với niềm tin xuất phát từ lòng tin cậy thực sự. Ở Udaipur hầu hết những người tìm tới thầy cúng bhopa cũng tìm đến phòng khám của thầy thuốc Bengal và bệnh viện công. Dường như họ chẳng bao giờ vất tay lên trán mà suy xét để thấy những cơ sở chữa bệnh này đại diện cho hai hệ thống niềm tin hoàn toàn trái ngược nhau, không hề nhất quán với nhau. Họ phân biệt bệnh bhopa và bệnh bác sĩ, nhưng khi bệnh tình dai dẳng họ không thêm để ý đến sự khác biệt này mà sẵn sàng áp dụng cả hai cách chữa.

Tổ chức Seva Mandir xem xét các biện pháp nhằm cải thiện công tác tiêm phòng sau khi phát hiện ngay cả khi chương trình tiêm phòng ngoài trời hàng tháng hoạt động rất tốt thì vẫn còn 4/5 số trẻ em không được tiêm chủng đầy đủ. Và trong những cuộc thảo luận xem xét này, ý nghĩa niềm tin được đem ra mổ xẻ nhiều lần. Các chuyên gia địa phương cho rằng nguyên nhân sâu xa nằm ở hệ thống niềm tin của người dân. Những người này tuyên bố tiêm chủng không có chỗ đứng trong hệ thống niềm tin truyền thống. Ở khu vực nông thôn Udaipur, cũng như những nơi khác, từ xưa đến nay người ta vẫn tin trẻ em chết vì bị ma quỷ bắt, do chúng đến nơi công cộng. Đây

chính là lý do cha mẹ không cho con ra khỏi nhà trong năm đầu tiên. Do đó những người hoài nghi khẳng định rằng sẽ vô cùng khó khăn nếu thuyết phục dân làng cho con em tham gia chương trình tiêm phòng khi chưa thay đổi niềm tin của họ trước.

Bất chấp những quan điểm này, khi tổ chức Seva Mandir tổ chức các buổi tiêm chủng ngoài trời tại Udaipur, chúng tôi đã thuyết phục được Neelima Khetan, CEO của tổ chức, thử nghiệm một số cách làm mới: tặng khoảng nửa ký dal (đậu khô, một loại lương thực chủ yếu tại địa phương) cho mỗi mũi tiêm phòng và một bộ đĩa bằng thép không rỉ cho người hoàn thành đầy đủ gói tiêm chủng. Ban đầu, vị bác sĩ chịu trách nhiệm chương trình chăm sóc sức khỏe của Seva Mandir khá lưỡng lự. Một mặt, vì có gì đó không ổn khi hối lộ để người ta làm việc đúng đắn. Mỗi người cần tự rút ra cho bản thân điều gì là tốt cho sức khỏe của mình mới phải. Mặt khác, khuyến khích bằng cách đó có lẽ chưa đủ. Nếu người ta không tiêm phòng cho con em mình dù ý thức được lợi ích to lớn của nó thì chắc hẳn phải có lý do ghê gớm nào đó. Ví dụ nếu họ tin đưa con ra ngoài sẽ gây tổn hại cho con, thì mấy lạng đậu khô (chỉ đáng giá 40 rupi, tương đương 1,83 đô la Mỹ, chưa đến nửa ngày lương lao động trên công trường) làm sao đủ để thuyết phục họ cho con tiêm phòng. Chúng tôi quen biết những người ở tổ chức Seva Mandir đủ lâu để thuyết phục họ thử tiến hành ý tưởng này trên quy mô nhỏ. Và từ đó 30 trại tiêm chủng có khuyến khích vật chất đã được thành lập. Chương trình tiêm chủng thành công vang dội. Tỷ lệ tiêm chủng tại những ngôi làng nơi trạm tiêm phòng được dựng tăng gấp bảy lần, lên đến 38%. Tại tất cả những ngôi làng lân cận, trong vòng sáu dặm, tỷ lệ còn cao hơn. Tổ chức Seva Mandir phát hiện ra rằng tặng đậu khô, dù có vẻ ngược đời, đã thực sự giảm chi phí mỗi mũi tiêm nhờ tăng tính hiệu quả, còn y tá đã được nhà nước trả đủ lương thì liên tục bận rộn. [\[101\]](#)

Chương trình tiêm phòng của Seva Mandir là một trong những chương trình ấn tượng nhất mà chúng tôi từng đánh giá, và có lẽ là chương trình cứu được nhiều sinh mạng nhất. Vì thế chúng tôi đang làm việc cùng với Seva Mandir và những tổ chức khác để khuyến khích nhân rộng thử nghiệm này ở nhiều

nơi khác. Có điều thú vị là chúng tôi gặp phải không ít phản đối. Các bác sĩ chỉ ra rằng 38% là quá thấp so với tỉ lệ 80% hay 90% để có thể đạt đến mức “miễn dịch cộng đồng” - tỉ lệ mà cả cộng đồng được hoàn toàn bảo vệ. WHO hướng đến con số 90% tiêm chủng toàn quốc đối với tiêm chủng cơ bản, và 80% cho mỗi nhóm cộng đồng. Đối với một số người trong giới y khoa, nếu không thể đạt được mức bảo vệ hoàn toàn cho cộng đồng thì chẳng có lý do gì phải viện trợ một nhóm người cải thiện sức khỏe của bản thân. Không cần phải bàn cãi về lợi ích của việc phổ cập tiêm chủng hoàn toàn, nhưng kiểu lập luận “được ăn cả ngã về không” nói trên là vô cùng thiếu cận. Có thể tiêm phòng cho con tôi không góp phần loại trừ bệnh dịch khỏi cộng đồng, nhưng việc làm đó vẫn bảo vệ được con tôi và những đứa trẻ xung quanh.^[102] Tỉ lệ tiêm phòng đầy đủ để tránh bệnh dịch cơ bản tăng từ 6% lên 38% rõ ràng vẫn có lợi ích xã hội vô cùng to lớn.

Cuối cùng, sự bất tín nhiệm những biện pháp khuyến khích tiêm phòng rất cuộc đều nằm ở vấn đề lòng tin của những người cánh tả lẫn cánh hữu trong chính trị chính thống. Cả hai phe đều cho rằng đừng nên cố gắng hối lộ để người khác làm điều mà ta nghĩ họ nên làm. Đối với cánh hữu, đây là hành động lãng phí; đối với cánh tả truyền thống, bao gồm cộng đồng y tế công và vị bác sĩ tay nghề cao làm việc cho Seva Mandir, điều này hạ thấp giá trị của thứ được cho đi và cả những người nhận nó. Thay vào đó, chúng ta nên tập trung vào việc cố gắng thuyết phục người nghèo về lợi ích của tiêm chủng.

Chúng tôi nghĩ cả hai quan điểm này đều có chút cố chấp trong cách nhìn nhận vấn đề vì hai nguyên nhân. Thứ nhất, điều mà thử nghiệm tặng đậu khô chứng minh là ở Udaipur người nghèo dường như có vẻ tin vào nhiều điều và những niềm tin đó không có căn cứ đáng tin. Họ không sợ ma quỷ đến mức từ chối đậu khô. Lý do hẳn là vì họ rơi vào hoàn cảnh chẳng có cơ sở vững chắc nào để đánh giá chi phí và lợi ích của vắc xin. Khi họ thực sự biết mình muốn gì, chẳng hạn gả con gái cho người môn đăng hộ đối và tương đồng về tôn giáo thì họ không dễ bị hối lộ chút nào. Vì thế, quả thật người

nghèo cũng có niềm tin mạnh mẽ, nhưng không phải lúc nào niềm tin đó cũng có căn cứ vững chắc.

Thứ hai là dường như cả cánh tả và cánh hữu đều giả định rằng hành động theo sau ý định: rằng nếu người ta được thuyết phục về giá trị của tiêm phòng thì con cái họ sẽ được tiêm phòng. Điều này không phải lúc nào cũng đúng, và suy luận như vậy là đi quá xa.

Tâm niệm đầu năm

Ngay cả ở những nơi trại tiêm chủng không áp dụng tặng đậu khô, số trẻ em nhận liều vắc xin đầu tiên vẫn lên tới 77%. Đây là dấu hiệu chứng tỏ người dân không quyết liệt phản đối chuyện tiêm chủng. Có lẽ họ vẫn sẵn sàng tham gia tiêm phòng ngay cả khi không nhận được khuyến khích vật chất nào. Vấn đề là phải động viên người dân hoàn thành chương trình tiêm chủng. Tỷ lệ tiêm chủng đầy đủ không vượt quá 38%. Quà tặng có thể khuyến khích người ta đến nhiều lần hơn nhưng không đủ giúp hoàn thành năm mũi tiêm, mặc cho những chiếc đĩa thép không gỉ cứ nằm yên đó đợi người tới lĩnh thưởng.

Điều này cũng giống với chuyện đầu năm nào ta cũng tâm niệm phải tập thể dục thường xuyên nhưng chẳng bao giờ thực hiện tới nơi tới chốn, dù biết tập thể dục giúp giảm nguy cơ bệnh tim mạch. Nghiên cứu tâm lý học ngày nay áp dụng cho nhiều hiện tượng kinh tế và cho thấy cách chúng ta nghĩ về hiện tại rất khác cách chúng ta nghĩ về tương lai (thuật ngữ có tên gọi là “tính bất nhất về thời gian”).^[103] Ở hiện tại, ta bốc đồng, chủ yếu bị kiểm soát bởi cảm xúc và ham muốn nhất thời. Những điều khó chịu chẳng hạn như mất chút ít thời gian (đứng xếp hàng chờ đến lượt con mình tiêm ngừa) hay đau nhức đôi chút (lúc tập luyện cơ hông chẳng hạn) luôn khiến ta cảm thấy mệt mỏi ngay thời điểm phải chịu đựng, nhưng sẽ vơi đi nhiều khi không bị thúc bách về chuyện thời gian (chẳng hạn sau một bữa tối Giáng sinh thịnh soạn thì chẳng thể nghĩ đến chuyện tập tạ). Ngược lại, những “phần thưởng” nhỏ nhất khiến ta thêm muốn trong hiện tại thường sẽ chẳng còn quan trọng nếu ta quyết đẩy việc cho tương lai.

Xu hướng trì hoãn không chịu trả giá trong hiện tại để tương lai gánh sau là điều hết sức tự nhiên. Chúng ta sẽ quay lại vấn đề này ở những chương sau. Những phụ huynh nghèo hoàn toàn ý thức về lợi ích của việc tiêm chủng, nhưng lợi ích của việc này lại dồn vào một thời điểm nào đó trong tương lai trong khi hôm nay người ta đã phải trả giá cho việc đó. Nếu đứng từ góc độ của ngày hôm nay thì việc trì hoãn đến hôm sau là hoàn toàn hợp lý. Rất tiếc là khi ngày mai trở thành ngày hôm nay, luận điệu trên đây lại được áp dụng. Tương tự, người ta sẽ muốn trì hoãn việc mua mũ chống muỗi hay Clo, vì ngay lúc này có những khoản cần chi tiêu hơn (chẳng hạn, mua cái bánh nón ngon lành đang rán ở bên kia đường). Không khó để hiểu tại sao giá rẻ vẫn không khuyến khích người ta mua những thứ giúp cứu mạng, hay tại sao một món quà vật chất nho nhỏ lại có tính chất động viên khích lệ. Mấy lạng đậu khô có tác dụng bởi vì đó là thứ những bà mẹ nhận được ngay hôm nay đền bù cho những phiền toái phải chịu khi đưa con đi tiêm phòng (vài giờ đồng hồ đưa con đến trại tiêm phòng hay cơn sốt nhẹ mà thỉnh thoảng mũi tiêm gây ra cho đứa trẻ).

Nếu cách giải thích này đúng thì nó sẽ gợi mở một nguyên tắc mới để dẫn dắt các hành vi trong y tế sức khỏe dự phòng, hay để cung cấp các khuyến khích vật chất nằm ngoài khuôn khổ những lập luận kinh tế truyền thống. Theo nguyên tắc đó, xã hội có thể trợ cấp hay hỗ trợ những hành vi tạo ra lợi ích cộng hưởng qua lại. Tiền phạt hay tiền thưởng có thể dẫn dắt người ta thực hiện điều mình mong muốn nhưng luôn trì hoãn thực hiện. Nói một cách tổng quát hơn, tính bất nhất theo thời gian là lập luận khiến ta dễ triển khai những điều “đúng đắn” trong khi vẫn cho họ quyền tự do để trì hoãn. Trong cuốn sách bán chạy nhất *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*^[104], Richard Thaler và Cass Sunstein, nhà kinh tế học và học giả luật từ Đại học Chicago đã đề xuất một số biện pháp can thiệp để giải quyết vấn đề này.^[105] Một trong số đó là lựa chọn mặc định. Chính phủ (hay một tổ chức phi chính phủ thiện chí) nên chọn cách mà họ nghĩ là tốt nhất cho số đông làm lựa chọn mặc định. Mục đích là để người ta phải chủ động tránh đi nếu không thích lựa chọn mặc định. Khi đó mỗi

người vẫn có quyền lựa chọn theo mong muốn mà không cần phải trả giá đắt, và kết quả là đa số sẽ chọn lựa chọn mặc định. Những khuyến khích nhỏ, chẳng hạn tặng đậu khô nếu đưa con đi tiêm vắc xin, là một trong những biện pháp thúc đẩy con người, vì thông qua đây người ta có thêm lý do để hành động ngay hôm nay thay vì trì hoãn vô thời hạn.

Thách thức chủ yếu là điều chỉnh sao cho “những cú huých” phù hợp với hoàn cảnh cụ thể tại mỗi quốc gia đang phát triển. Ví dụ, bước khó khăn nhất của việc khử trùng nước bằng dung dịch clo tại nhà là làm sao để nhớ thực hiện bước này. Phải mua thuốc khử trùng và nhỏ đủ số giọt cần thiết vào nước trước khi uống. Nước máy tuyệt vời ở chỗ nước được khử trùng sẵn bằng clo trước khi chảy qua hệ thống đường ống đến mỗi hộ gia đình; như vậy chúng ta chẳng cần để ý đến chuyện khử trùng. Làm thế nào để khuyến khích người ta xử lý nước uống ở những nơi không có nước máy? Michael Kremer và đồng nghiệp đã nghĩ ra một cách là lắp đặt bình đựng clo (miễn phí), gọi là “vặn một vòng”, ngay bên cạnh giếng làng nơi mọi người lui tới lấy nước. Chỉ cần vặn một vòng ở tay cầm, bình clo sẽ cung cấp một lượng chất khử trùng vừa đủ. Cách làm này khiến cho việc khử trùng nước dễ dàng hơn nhiều, và vì ngày càng nhiều người sử dụng clo mỗi lần lấy nước nên đây là phương pháp rẻ tiền nhất để ngăn chặn bệnh tiêu chảy trong số tất cả các biện pháp can thiệp, với bằng chứng có được từ các cuộc thử nghiệm ngẫu nhiên. [\[106\]](#)

Chúng tôi kém may mắn hơn (mà cũng có thể là kém năng lực hơn) khi phối hợp với tổ chức Seva Mandir cùng thiết kế chương trình bổ sung chất sắt vào bột mì, nhằm giải quyết tình trạng thiếu máu tràn lan. Chúng tôi cố gắng thiết kế một lựa chọn “mặc định” tích hợp sẵn trong chương trình này: Mỗi hộ gia đình chỉ có duy nhất một cơ hội tham gia. Nếu họ đồng ý thì từ đó trở đi, bột mì cung cấp cho hộ gia đình này sẽ luôn được bổ sung chất sắt. Tuy nhiên, động lực khuyến khích chủ cối xay (những người được trả một mức phí cố định để bổ sung sắt) lại có xuất phát điểm là một lựa chọn mặc định trái ngược hẳn: họ không bổ sung chất sắt nếu các hộ gia đình không yêu cầu. Và kết quả là thời gian công sức để khách hàng yêu cầu chủ cối xay bổ

sung thêm sắt chẳng đáng là bao nhưng nó cũng khiến không ít người nản lòng. [\[107\]](#)

Khuyến khích hay thuyết phục?

Trong nhiều trường hợp, tính bất nhất theo thời gian là điều ngăn ta đi từ suy nghĩ đến hành động. Tuy nhiên, trong ví dụ cụ thể về tiêm chủng, khó có thể tin rằng chỉ duy nhất tính bất nhất theo thời gian là lý do khiến người ta thường xuyên trì hoãn quyết định dù đã nhận thức đầy đủ về ích lợi của tiêm chủng. Khi liên tục trì hoãn tiêm phòng cho con mình, người ta hẳn phải không ngừng tự đánh lừa bản thân. Không chỉ phải muốn tới trại tiêm phòng vào tháng sau thay vì hôm nay, họ còn phải tin là mình thực sự sẽ tới đó vào tháng sau. Hẳn là chúng ta có phần hơi ngây thơ khi tin rằng mình có thể làm điều đúng đắn trong tương lai. Nhưng nếu các bậc cha mẹ thực sự tin tưởng vào lợi ích của tiêm chủng, họ sẽ chẳng thể tự đánh lừa bản thân hết tháng này sang tháng nọ, vờ rằng sẽ thực hiện điều đó vào tháng sau cho đến lúc hết thời hạn hai năm, thế là trễ mất đợt tiêm phòng của con. Trong phần sau của cuốn sách này, chúng ta sẽ thấy người nghèo cố gắng ép buộc bản thân mình để chi tiêu tằn tiện, và điều này đòi hỏi rất nhiều suy xét phức tạp về mặt tài chính. Nếu họ thực sự tin tưởng tiêm chủng tuyệt vời như WHO khuyến, có thể họ đã tìm ra cách khắc phục thói quen trì hoãn của mình. Nên nhiều khả năng họ hay chần chừ do dự vì đánh giá thấp những lợi ích của tiêm chủng.

Đặc biệt cần khuyến khích khi các hộ gia đình vì lý do nào đó có phần nghi ngờ lợi ích của những điều được đề nghị làm. Điều này khiến y tế phòng ngừa trở thành ứng cử viên cực kỳ thích hợp để áp dụng những chính sách khuyến khích: Lợi ích của nó nằm ở tương lai và khó thấy. Tin tốt là những cú huých mang tính khích lệ có thể giúp thuyết phục người dân, từ đó có thể khởi động một vòng phản hồi tích cực. Bạn còn nhớ chuyện mừng chống muỗi phát cho một gia đình nghèo ở Kenya? Chúng tôi đã đưa ra lập luận rằng bản thân phần thu nhập tăng thêm có được nhờ chiếc mừng chống muỗi không đủ lớn để đứa trẻ được cấp mừng có thể mua thêm mừng cho con sau

này: Ngay cả nếu mùng chống muỗi có thể giúp thu nhập tăng thêm 15% cho đứa trẻ nọ thì phần thu nhập tăng thêm đó cũng chỉ tăng khả năng mua mùng thêm 5%. Tuy nhiên, hiệu ứng thu nhập không phải là tất cả. Gia đình nhận được mùng có thể quan sát thấy khi họ sử dụng mùng, con cái họ ít bệnh tật hơn. Hơn nữa, họ cũng trực tiếp cảm nhận được rằng mùng chống muỗi dễ dùng và ngủ trong mùng không đến nỗi khó chịu như họ tưởng lúc đầu. Trong một thí nghiệm, Pascaline Dupas đã kiểm tra giả thuyết này bằng cách cố gắng một lần nữa bán mùng chống muỗi cho những gia đình trước đây từng được mời mua mùng với giá rất rẻ hoặc miễn phí, cũng như những gia đình được chào mua mùng với giá đúng, nhưng hầu hết không ai chịu mua.^[108] Bà phát hiện ra rằng những gia đình từng được phát mùng miễn phí hoặc với giá giảm đáng kể có nhiều khả năng mua chiếc mùng thứ hai hơn (mặc dù họ đã có một chiếc rồi) những gia đình được yêu cầu trả đúng giá cho chiếc mùng đầu tiên. Ngoài ra, bà cũng phát hiện rằng tiếng lành đồn xa: Bạn bè và người thân của những người được cho mùng miễn phí cũng thường tự mua mùng cho bản thân họ.

NGỒI TRONG CHẶN ẤM NỆM ÊM MÀ PHÁN XÉT

Người nghèo xem ra bị sập bẫy nghèo vì thiếu thốn thông tin, thiếu kiên định và lười biếng - trên thực tế chính chúng ta cũng gặp phải những vấn đề và thói tật hệt như vậy. Đúng là chúng ta không nghèo và ở một chừng mực nào đó được ăn học tử tế hơn, tiếp cận thông tin đầy đủ hơn, nhưng sự khác biệt không nhiều vì suy cho cùng chúng ta hiểu biết rất ít, chắc chắn là ít hơn ta tưởng.

Lợi thế thực sự của chúng ta xuất phát từ những thứ chúng ta mặc nhiên công nhận. Nhà ta có nước sạch được dẫn ống đến tận nơi, không cần phải thêm clo vào nước sinh hoạt mỗi sáng. Hệ thống cống rãnh cũng tự hoạt

động và chắc hẳn ít ai trong chúng ta thực sự biết chúng hoạt động ra sao. Ta coi như có thể tin tưởng vào sự tận tâm của bác sĩ và hệ thống y tế công cộng và có thể biết được nên và không nên làm gì. Chúng ta không có lựa chọn nào khác ngoài việc cho con em mình tiêm phòng vì các trường công lập sẽ không cho nhập học nếu trẻ chưa được tiêm phòng. Và thậm chí vì lý do nào đó ta chưa cho con tiêm phòng thì chúng vẫn được an toàn vì những người khác đều đã được tiêm. Các công ty bảo hiểm thì tặng quà khuyến khích tập thể dục vì họ lo ngại chúng ta lười biếng không chịu luyện tập. Và có lẽ quan trọng nhất là chúng ta hầu như không phải chạy ăn từng bữa. Nói cách khác, hiếm khi chúng ta phải cố gắng kiểm soát bản thân hay đưa ra những quyết định mang tính sống còn trong khi người nghèo lúc nào cũng phải làm điều đó.

Chẳng ai đủ khôn ngoan, kiên nhẫn hay am hiểu để hoàn toàn chịu trách nhiệm cho những quyết định liên quan đến sức khỏe của bản thân. Vì lẽ đó, người dân ở những quốc gia giàu có được bao bọc bởi những khuyến khích vô hình. Còn ở những nước nghèo, mục tiêu chủ yếu mà chính sách chăm sóc y tế cần hướng tới là tạo điều kiện để người nghèo dễ dàng tiếp cận dịch vụ chăm sóc sức khỏe dự phòng, đồng thời thực hiện kiểm soát chất lượng điều trị. Tính tới độ nhạy cảm cao với giá cả, rõ ràng việc đầu tiên cần làm là đưa các dịch vụ y tế dự phòng miễn phí đến từng hộ gia đình, thậm chí tặng thưởng nếu họ đồng ý sử dụng và nếu có thể thì biến những dịch vụ này trở thành lựa chọn mặc định. Nên đặt bình clo miễn phí cạnh nguồn nước; cha mẹ nên được thưởng nếu cho con em tiêm phòng; trẻ em nên được phát thuốc tẩy giun và chất dinh dưỡng bổ sung miễn phí tại trường học; và nên có đầu tư công vào cơ sở hạ tầng cấp nước và vệ sinh môi trường, ít nhất là cho những khu vực đông dân cư.

Cũng như đầu tư y tế công cộng, những trợ cấp nói trên sẽ hoàn vốn với lợi ích thu được là tỉ lệ bệnh tật và tử vong thấp, thu nhập cao hơn cho người dân - trẻ em ít bị bệnh sẽ đi học thường xuyên hơn và kiếm được nhiều tiền hơn khi trưởng thành. Tuy nhiên, không có nghĩa những chuyện tốt đẹp này tự động xảy đến mà không cần biện pháp can thiệp nào. Nếu không hiểu biết

đầy đủ về lợi ích của phòng ngừa và chú trọng quá mức vào hiện tại trước mắt, người ta sẽ không chịu bỏ công sức và tiền bạc, dù là để đầu tư cho những chiến lược phòng ngừa không hề đắt đỏ. Mà nói đến chuyện đắt rẻ đương nhiên liên quan đến tiền nong. Công tác điều trị bệnh có hai khó khăn: đảm bảo người dân đủ khả năng mua thuốc cần thiết (như trường hợp Ibu Emptat đề cập ở trên, ông không đủ tiền mua thuốc hen suyễn cho con trai), đồng thời hạn chế họ tiếp cận với những loại thuốc không cần thiết nhằm ngăn chặn tình trạng kháng thuốc đang lan rộng. Các đối tượng mở phòng khám và tự gọi mình là bác sĩ dường như vượt khỏi tầm kiểm soát của hầu hết chính phủ các nước đang phát triển, cho nên cách duy nhất để kiểm chế tình trạng kháng thuốc kháng sinh và lạm dụng thuốc liều cao là cố gắng kiểm soát việc buôn bán những loại thuốc này.

Điều này có vẻ mang tính áp đặt, và thực tế đúng là như thế. Tuy nhiên, việc chịu trách nhiệm cho cuộc đời của bản thân thật quá dễ dàng nếu chúng ta cứ ngồi trong chăn ấm nệm êm mà phán xét. Chẳng phải chính chúng ta mới là người đang từng ngày từng giờ hưởng lợi từ được chế độ áp đặt của nhà nước vốn ăn sâu bám rễ vào hệ thống đến mức tưởng như vô hình? So với việc tự mình quyết định, một số biện pháp áp đặt của nhà nước đảm bảo việc chăm sóc sức khỏe và giải thoát chúng ta khỏi những vấn đề đau đầu liên quan tới y tế. Nhờ đó chúng ta có thể ung dung làm nhiều điều hay ho với cuộc đời của mình. Nhưng không có nghĩa chúng ta được miễn trách nhiệm giáo dục cho người khác về y tế cộng đồng. Chúng ta thực sự nợ mọi người, kể cả người nghèo, một lời giải thích rõ ràng về lý do tại sao tiêm chủng lại quan trọng và tại sao người ta phải hoàn tất hết liệu trình dùng thuốc kháng sinh. Nhưng chúng ta cũng nên nhận ra - thực ra là thừa nhận - rằng chỉ thông tin thì không giải quyết được việc gì. Đây là vấn đề mấu chốt đối với người nghèo, và cả với chúng ta.

4 ĐỨNG NHẤT LỚP

Mùa hè năm 2009, tại làng Naganadgi thuộc bang Karnataka, Ấn Độ, chúng tôi gặp Shantarama, một góa phụ 40 tuổi và là mẹ của 6 đứa con. Chồng bà qua đời đột ngột cách đây bốn năm vì bệnh viêm ruột thừa. Ông không có bảo hiểm hay bất kỳ khoản lương hưu nào để lại cho gia đình. Ba đứa con đầu được đi học ít nhất đến lớp 8, nhưng hai đứa kế - một bé trai 10 tuổi và một bé gái 14 tuổi - phải bỏ học giữa chừng. Bé gái làm việc đồng áng cho nhà hàng xóm. Chúng tôi tưởng chính cái chết của người cha đã buộc gia đình phải cho con cái nghỉ học và đẩy những đứa lớn ra ngoài đời bươn chải kiếm sống.

Shantarama đã đập tan mọi suy đoán của chúng tôi. Sau khi chồng chết, bà cho thuê ruộng vườn của gia đình và bắt đầu lao động. Bà kiếm đủ tiền để đảm bảo những nhu cầu cơ bản. Đứa con gái nhỏ của bà đúng là phải phụ làm đồng, nhưng đó là vì bà không muốn con mình nhàn cư vì bất tiện sau khi bỏ học giữa chừng. Khi chúng tôi gặp gia đình bà, hai trong ba đứa con đầu vẫn tiếp tục đến trường (cô cả lúc đó 22 tuổi và đã lập gia đình, đang mang thai đứa con đầu lòng). Chúng tôi được biết con trai cả của bà hiện đang học để trở thành giáo viên tại một trường cao đẳng ở Yatgir, thị trấn gần làng nhất. Hai đứa con giữa nghỉ học vì chúng cương quyết không chịu đến trường. Có rất nhiều trường gần làng, gồm một trường công và một số trường tư. Hai đứa trẻ này được đăng ký theo học trường công, nhưng đều trốn học hết lần này đến lần khác cho đến khi người mẹ từ bỏ hy vọng có thể động viên con đến trường. Khi chúng tôi phỏng vấn người mẹ, đứa con trai 10 tuổi ngồi gần đó lầm bầm rằng đi học thật là chán.

Trường học luôn sẵn có. Hầu hết các nước đều miễn học phí, ít ra là bậc tiểu học và đa phần trẻ em được đăng ký đi học. Tuy nhiên trong nhiều khảo sát

chúng tôi tiến hành ở khắp nơi trên thế giới, tỉ lệ trẻ em nghỉ học dao động từ 14% đến 50%.^[109] Việc vắng mặt trên lớp có lẽ không phải lúc nào cũng vì gia đình gây khó dễ. Trong một số ít trường hợp nó phản ánh tình trạng sức khỏe yếu kém; chẳng hạn ở Kenya, sau được điều trị bệnh giun sán đường ruột, các em ít nghỉ học hơn^[110], nhưng trong hầu hết các trường hợp là do trẻ không mấy hào hứng với chuyện học hành (chuyện khá phổ biến và chắc hẳn gợi nhớ trong chúng ta về tuổi thơ của mình). Nó cũng phản ánh thực tế dường như các bậc cha mẹ không thể hoặc không sẵn lòng khuyến khích con em mình đến lớp.

Trong mắt một số người ưa chỉ trích, đây là dấu hiệu thất bại thảm hại của chính phủ trong nỗ lực tăng cường giáo dục theo kiểu đầu tư từ trên xuống. Xây dựng trường lớp và thuê giáo viên cũng vô nghĩa nếu không có nhu cầu mạnh mẽ về giáo dục từ cấp địa phương; ngược lại, nếu thị trường thực sự có nhu cầu về kỹ năng nào đó thì nhu cầu về giáo dục sẽ tự xuất hiện và có cầu thì ắt có cung. Tuy nhiên quan điểm lạc quan này dường như không nhất quán với câu chuyện của gia đình Shantarama. Chắc chắn không thiếu nhu cầu về nguồn nhân lực đã qua đào tạo tại Karnataka, nơi có thủ phủ là Bangalore đồng thời là nơi tập trung ngành công nghệ thông tin của Ấn Độ. Gia đình bà Shantarama có thành viên là một giáo viên tương lai thì hiển nhiên phải nhận thức được tầm quan trọng của giáo dục và chắc chắn sẵn sàng đầu tư cho giáo dục.

Vậy nếu mà nguyên nhân không phải do vấn đề tiếp cận, thiếu nhu cầu lao động đã qua đào tạo, hay bị cha mẹ cấm cản thì vì đâu hệ thống trường lớp ở các nước đang phát triển lại thất bại trong việc thu hút học sinh?

CUỘC CHIẾN CUNG - CẦU

Chính sách giáo dục cũng như viện trợ đã và đang là chủ đề tranh cãi gay gắt về mặt chính sách. Tương tự như trong trường hợp của viện trợ, cuộc

tranh cãi ở đây không xoay quanh vấn đề bản chất của giáo dục là tốt hay xấu (ắt hẳn mọi người đều đồng ý có học có hơn). Thay vào đó người ta chủ yếu tranh luận liệu chính phủ các nước có nên can thiệp vào giáo dục hay không, và nếu có thì can thiệp như thế nào. Mặc dù người ta viện dẫn những lý do cụ thể khác nhau, nhưng ranh giới phân chia quan điểm trong vấn đề này cũng giống hệt như trong vấn đề viện trợ. Những người ủng hộ viện trợ thường cũng ủng hộ chính sách can thiệp giáo dục, và những người phản đối viện trợ nhìn chung đều ưa thích mô hình tự điều tiết không có sự can thiệp của chính phủ.

Đại đa số những người làm chính sách, ít nhất là nhóm làm chính sách quốc tế, từ trước đến nay đều nghĩ hết sức đơn giản: Chúng ta phải tìm cách lừa trẻ em vào lớp, tốt nhất là cho một giáo viên được đào tạo bài bản dạy chúng, thế là mọi thứ đâu sẽ vào đấy. Chúng tôi gọi những người nhấn mạnh việc “cung ứng dịch vụ giáo dục” là những “wallah cung”, trong tiếng Ấn Độ có nghĩa là “nhà cung ứng” (như trong một số họ ở miền tây Ấn Độ, Lakdawala nghĩa là “nhà cung cấp gỗ”, Daruwala: “nhà cung cấp rượu”, và Bandukwala: “nhà phân phối súng”) để tránh nhầm lẫn với những người theo thuyết trọng cung, những nhà kinh tế học phản bác mọi quan điểm của Keynes và phản đối hầu hết các hình thức can thiệp của chính phủ.

Có thể thấy rõ nhất tiếng nói của wallah cung trong các Mục tiêu Phát triển Thiên niên kỷ của LHQ (MDG), tám mục tiêu mà các quốc gia trên thế giới đã nhất trí vào năm 2000 và phấn đấu sẽ đạt được vào năm 2015. Mục tiêu thứ hai và thứ ba lần lượt là “đảm bảo đến năm 2015, tất cả trẻ em, không phân biệt trai gái, đều hoàn tất chương trình giáo dục tiểu học” và “xóa bỏ tình trạng chênh lệch về giới tính ở giáo dục tiểu học và trung học cơ sở, lý tưởng nhất là đến năm 2015, và ở mọi cấp không trễ hơn năm 2015”. Hầu hết chính phủ các nước đều hưởng ứng những mục tiêu này. Ở Ấn Độ, 95% trẻ em có thể đến trường vốn chỉ cách nhà trên dưới 1km^[111]. Nhiều quốc gia châu Phi (bao gồm Kenya, Uganda, và Ghana) đã thực hiện miễn phí giáo dục cấp tiểu học và trẻ em đã lũ lượt đến trường. Theo UNICEF, giữa năm 1999 và 2006, tỉ lệ đăng ký nhập học bậc tiểu học ở khu vực châu Phi

cận Sahara tăng từ 54% lên 70%. Ở khu vực Đông và Nam Á, tỉ lệ này tăng từ 75% lên 88% trong cùng thời gian. Trên khắp thế giới, số trẻ em trong độ tuổi đi học không được đến trường giảm từ 103 triệu vào năm 1999 xuống còn 73 triệu vào năm 2006. Trong bộ dữ liệu 18 quốc gia của chúng tôi, ngay cả trong nhóm người bản cùng (những người sống chỉ với chưa tới 99 xu mỗi ngày), tỉ lệ đăng ký nhập học hiện đã vượt 80% ở ít nhất một nửa số quốc gia mà chúng tôi thu thập được dữ liệu.

Phổ cập giáo dục phổ thông (từ lớp 9 trở lên) không nằm trong các Mục tiêu MDG, tuy nhiên ở lĩnh vực này cũng đã có nhiều cải thiện. Giữa năm 1995 và 2008, tổng tỉ lệ đăng ký nhập học ở cấp phổ thông tăng từ 25% lên 34% tại khu vực châu Phi cận Sahara, từ 44% đến 51% tại Nam Á, và từ 64% đến 74% tại Đông Á, ^[112] dù chi phí học hành đắt đỏ hơn nhiều: Chi phí đào tạo, trả lương cho giáo viên tốn kém, vì cần phải có đội ngũ giáo viên có trình độ cao hơn. Còn đối với phụ huynh và học sinh, giá trị của thu nhập dự tính và kinh nghiệm đi làm dự tính sẽ lớn hơn nhiều vì thiếu niên có thể đi làm kiếm tiền.

Đưa trẻ em đến trường là bước quan trọng đầu tiên vì sự học bắt đầu từ đây. Nhưng sẽ chẳng ích lợi gì nếu trẻ không học được gì hoặc học được rất ít trong thời gian ngồi trên ghế nhà trường. Có một điều khá kỳ quặc là vấn đề học hành không được chú trọng trong các tuyên ngôn quốc tế. MDG không nêu rõ trẻ nên học điều gì ở trường, mà chỉ nói tới việc hoàn tất bậc học cơ bản. Trong tuyên bố cuối cùng của Hội nghị thượng đỉnh Giáo dục cho mọi người tại Dakar năm 2000 do UNESCO tài trợ, việc cải thiện chất lượng giáo dục chỉ được đề cập tới ở mục tiêu thứ sáu, trong tổng số sáu mục tiêu. Có lẽ giả định ngầm hiểu ở đây là trẻ cứ ghi danh nhập học rồi chữ sẽ vào đầu. Tiếc là chuyện không đơn giản như vậy.

Vào năm 2002 và 2003, Khảo sát Tình trạng vắng mặt ở chỗ làm do Ngân hàng Thế giới thực hiện trên toàn thế giới đã cử nhân viên khảo sát mà không báo trước đến nhóm mẫu đại diện gồm nhiều trường học ở sáu nước. Kết luận chủ yếu cho thấy cứ năm ngày làm việc thì giáo viên ở Bangladesh,

Ecuador, Ấn Độ, Indonesia, Peru, và Uganda vắng mặt bình quân một ngày. Riêng ở Ấn Độ và Uganda, tỉ lệ này thậm chí còn cao hơn. Ngoài ra, số liệu thu được tại Ấn Độ cho thấy ngay cả khi giáo viên có mặt tại trường thì lẽ ra phải đứng lớp, người ta vẫn thấy những người này ngồi uống trà, đọc báo, hay trò chuyện với đồng nghiệp. Nhìn chung, 50% giáo viên trường công lập ở Ấn Độ không đứng lớp giảng bài trong thời gian quy định.^[113] Vậy thì trẻ em phải học hành kiểu gì đây?

Vào năm 2005, Pratham, một tổ chức phi chính phủ Ấn Độ chuyên về lĩnh vực giáo dục, đã quyết định đi sâu vào tìm hiểu thực sự trẻ em đang học những gì. Pratham được thành lập năm 1994 bởi Madhav Chavan, một kỹ sư hóa chất ưu tú người Mỹ, người có niềm tin không lay chuyển là tất cả trẻ em nên và có thể học để đọc, sau đó là đọc để học. Ông đã đưa Pratham từ một quỹ từ thiện nhỏ bé ở Mumbai được UNICEF tài trợ trở thành một trong những tổ chức phi chính phủ lớn nhất ở Ấn Độ, thậm chí là trên toàn thế giới. Các chương trình do Pratham thực hiện đến với gần 34,5 triệu trẻ em khắp Ấn Độ, và hiện đang mở rộng ra phần còn lại của thế giới. Nhằm thực hiện Báo cáo thường niên về tình hình giáo dục quốc gia^[114], Pratham đã thành lập các đội tình nguyện trên 600 quận ở Ấn Độ. Những đội tình nguyện này khảo sát hơn 1,000 trẻ em tại những ngôi làng được lựa chọn ngẫu nhiên của mỗi quận - tổng cộng 700,000 trẻ em - và tổng hợp kết quả vào phiếu báo cáo. Một trong những người có uy tín và thế lực của chính phủ do Quốc hội lãnh đạo là Montek Singh Ahluwalia đã giới thiệu bản báo cáo này ra công chúng. Tuy nhiên hẳn ông không hài lòng với những gì mình đọc được. Xấp xỉ 35% trẻ em trong nhóm 7-10 tuổi không biết đọc những đoạn văn đơn giản (trình độ lớp 1) và gần 60% trẻ em không thể đọc một câu chuyện đơn giản (trình độ lớp 2). Chỉ 30% có thể làm toán lớp 2 (phép chia đơn giản).^[115] Kết quả về khả năng tính toán đặc biệt đáng kinh ngạc. Ở khắp các nước Thế giới thứ ba, những bé trai bé gái hay đỡ đần cha mẹ công việc buôn bán làm được nhiều phép tính phức tạp hơn hẳn mà không cần đến giấy bút. Phải chăng trường lớp thực sự không giúp ích gì cho việc học hành?

Không phải thành viên trong chính phủ nào cũng tử tế như ông Ahluwalia. Chính phủ bang Tamil Nadu từ chối không tin tình hình thực sự tồi tệ như những gì báo cáo ASER chỉ ra. Chính phủ bang này đã thành lập đội khảo sát riêng tiến hành tái khảo sát, nhưng tiếc là kết quả chỉ càng củng cố thêm thực trạng giáo dục yếu kém. Gần đây ở Ấn Độ, đến hẹn lại lên, cứ đến tháng một người ta lại công bố kết quả báo cáo ASER. Báo chí bày tỏ thái độ bàng hoàng trước những con số đáng quan ngại, giới học giả bàn về số liệu thống kê tại các buổi hội thảo và vẫn chẳng có gì thay đổi.

Rất tiếc là Ấn Độ không phải là trường hợp duy nhất: Người ta thấy kết quả tương tự ở nước láng giềng Pakistan, ở Kenya xa xôi và nhiều quốc gia khác nữa. Ở Kenya, Khảo sát Uwezo được xây dựng theo mô hình của ASER đã phát hiện 27% học sinh lớp 5 không thể đọc một đoạn văn tiếng Anh đơn giản, và 23% không thể đọc tiếng Kiswahili (hai ngôn ngữ được giới thiệu giảng dạy ở bậc tiểu học). 30% không thể làm phép tính chia đơn giản.^[116] Ở Pakistan, 80% học sinh lớp 3 không thể đọc bài đọc dành cho học sinh lớp 1.^[117]

TỪ GÓC NHÌN CỦA CÁC WALLAH CẦU

Những wallah cầu, gồm nhóm các nhà phê bình (bao gồm William Easterly), tin rằng không có ích gì trong việc cung ứng giáo dục khi không có nhu cầu rõ rệt. Từ quan điểm của những người này, kết quả trên đây tổng kết mọi sai lầm của chính sách giáo dục trong vài thập kỷ qua. Họ cho rằng chất lượng giáo dục thấp vì cha mẹ không quan tâm, và lý do của sự thờ ơ này là vì lợi ích thực sự (các nhà kinh tế học gọi là “lợi tức” của giáo dục) không đáng là bao. Khi lợi ích giáo dục đủ lớn, tỉ lệ đăng ký đi học sẽ tăng lên mà không cần chính quyền phải thúc ép. Cha mẹ sẽ cho con cái đến trường tự phù hợp,

hay nếu chi phí quá đắt, họ sẽ yêu cầu chính quyền địa phương xây dựng trường công.

Thực ra nhu cầu có vai trò rất quan trọng. Số lượng tuyển sinh nhập học khá nhạy cảm với suất sinh lời của giáo dục. Cuộc cách mạng Xanh ở Ấn Độ đã nâng cao đòi hỏi về trình độ công nghệ kỹ thuật cần thiết để thành công trong canh tác nông nghiệp, góp phần nâng cao tầm quan trọng của giáo dục. Kết quả là giáo dục phát triển nhanh hơn ở những khu vực thuận lợi hơn cho việc trồng hạt giống mới của Cuộc Cách mạng Xanh.^[118] Một ví dụ gần đây là mô hình trung tâm hỗ trợ khách hàng thuê ngoài. Ở châu Âu và Mỹ, những trung tâm hỗ trợ khách hàng này hay bị mang tiếng giành mất công ăn việc làm của người địa phương. Tuy nhiên, bằng cách mở rộng cơ hội việc làm đáng kể cho những phụ nữ trẻ Ấn Độ, mô hình này đã trở thành một phần của cuộc cách mạng xã hội nhỏ ở quốc gia này. Năm 2002, Robert Jensen thuộc trường Đại học California, Los Angeles đã phối hợp với một số trung tâm hỗ trợ khách hàng thuê ngoài để tổ chức tuyển dụng đối tượng là phụ nữ trẻ được lựa chọn ngẫu nhiên từ những ngôi làng thuộc khu vực nông thôn của ba bang miền bắc Ấn Độ, nơi những người tuyển dụng thường không tìm tới. Chẳng có gì đáng ngạc nhiên khi so với những ngôi làng đối chứng không tổ chức tuyển dụng, tại những ngôi làng nói trên nhiều phụ nữ trẻ tìm được việc làm ở các trung tâm thuê ngoài. Đáng nói hơn là tuy những ngôi làng này nằm trong khu vực mang tiếng trọng nam khinh nữ nhất nhì Ấn Độ, nhưng sau 3 năm kể từ khi chương trình tuyển dụng bắt đầu, các bé gái trong độ tuổi 5-11 có thêm khoảng 5% cơ hội đến trường. Cân nặng của các em cũng tăng lên, chứng tỏ cha mẹ chăm sóc các em tốt hơn. Họ phát hiện giáo dục cho trẻ em gái cũng mang lại giá trị kinh tế nên vui vẻ đầu tư cho con em mình.^[119]

Vì các bậc cha mẹ phản ứng lại với thay đổi về nhu cầu trên thị trường lao động chất lượng cao, cho nên các wallah cầu cho rằng chính sách giáo dục tốt nhất là không có chính sách gì cả. Cứ làm cho việc đầu tư vào các ngành đòi hỏi lao động chất lượng cao trở nên hấp dẫn, tự khắc sẽ xuất hiện cầu về lực lượng lao động chất lượng cao và tạo ra áp lực cung ứng. Và rồi áp lực

cứ tiếp diễn. Vì cha mẹ bắt đầu thực sự quan tâm đến giáo dục, nên họ cũng sẽ gây áp lực buộc giáo viên phải đáp ứng những mong muốn của mình. Nếu trường công không thể cung cấp giáo dục chất lượng thì thị trường các trường tư thục sẽ nổi lên. Những wallah cầu lập luận rằng cạnh tranh trên thị trường này sẽ đảm bảo các bậc cha mẹ có được chất lượng giáo dục mà họ cần cho con em mình.

Tư tưởng chủ đạo của các wallah cầu là giáo dục cũng là một hình thức đầu tư. Con người đầu tư vào giáo dục, như đầu tư vào bất cứ điều gì khác, để kiếm thêm nhiều tiền trong tương lai. Khi cho rằng giáo dục là một khoản đầu tư, thì vấn đề là người ta dễ nghĩ cha mẹ thực hiện đầu tư còn con cái sẽ thu được lợi, đôi khi là mãi tận sau này. Và mặc dù thực tế đa phần con cái “trả công” cho cha mẹ bằng cách chăm sóc cha mẹ khi về già, nhưng không ít người vẫn thực hiện chuyện này một cách gượng ép, hay đơn giản là “mặc nhiên” bỏ rơi cha mẹ mình. Ngay cả khi con cái hiếu thảo đi chăng nữa thì không phải lúc nào thu nhập tăng thêm kiếm được do học cao hơn cũng được dành cho cha mẹ. Chắc hẳn trong thực tế không ít cha mẹ hối tiếc khi con cái mình trở nên giàu có và dọn khỏi nhà, để lại sau lưng cha mẹ già yếu cô đơn. T. Paul Schultz, nhà kinh tế học thuộc Đại học Yale, kể rằng cha mình, nhà kinh tế học nổi tiếng từng đoạt giải Nobel là Theodore Schultz bị ông bà nội phản đối không cho đến trường vì ông bà muốn cha ông ở lại nông trại.

Đúng là nhiều bậc cha mẹ lấy làm tự hào và hài lòng khi con cái thành đạt (và đem khoe chuyện đó với hàng xóm). Ở khía cạnh này, có thể cha mẹ cảm thấy đã được trả ơn đầy đủ mặc dù không nhận được xu nào từ con cái mình. Theo quan điểm của người làm cha mẹ, giáo dục một phần là đầu tư nhưng một phần cũng là “món quà” mà họ muốn tặng cho con cái. Nhưng mặt khác: Hầu hết cha mẹ đều có quyền một cách tương đối với con cái mình - cha mẹ quyết định đưa con nào được đến trường, đưa con nào phải ở nhà hay đi làm và chi tiêu thu nhập ra sao. Các bậc phụ huynh hoài nghi không chắc sẽ nhận được bao nhiêu từ thu nhập của con mình khi nó đủ tuổi để chu cấp lại và không đánh giá cao giá trị của giáo dục, thì có thể sẽ mong

cho con nghỉ học và đi làm từ lúc 10 tuổi. Nói cách khác, mặc dù suất sinh lời của giáo dục (đo bằng thu nhập tăng thêm của đứa trẻ được ăn học đàng hoàng) rõ ràng quan trọng, nhưng vẫn còn nhiều điều khác cũng có ý nghĩa, chẳng hạn như hy vọng vào tương lai và kỳ vọng về con cái, cho dù cha mẹ có rộng lòng với con mình bao nhiêu đi nữa.

Wallah cung sẽ nói: “Chính thế. Đây là lý do tại sao cha mẹ cần được thúc đẩy. Một xã hội văn minh không thể để mong muốn nhất thời hay lòng tham của cha mẹ tước đi quyền có một tuổi thơ bình thường và được giáo dục đầy đủ của một đứa trẻ”. Xây dựng trường học và thuê giáo viên là bước cần thiết đầu tiên nhằm giảm chi phí cho con đến trường, nhưng chỉ chừng này thôi chưa đủ. Thế nên ở hầu hết các quốc gia giàu có cha mẹ không có chọn lựa nào khác: Trẻ em phải được đi học đến một độ tuổi nhất định nếu cha mẹ không thể chứng minh khả năng dạy con học tại nhà. Nhưng rõ ràng cách này không hiệu quả ở những nơi năng lực của nhà nước hạn chế và giáo dục bắt buộc không thể áp dụng. Trong những trường hợp đó, chính phủ phải đảm bảo cha mẹ thấy được ích lợi kinh tế của việc cho con đến trường. Đây là tư tưởng cốt lõi của công cụ lựa chọn mới trong chính sách giáo dục: chuyển tiền có điều kiện.

Lịch sử kỳ lạ của Chương trình Chuyển tiền có điều kiện Santiago Levy, nguyên giáo sư kinh tế học của trường Đại học Boston, từng là thứ trưởng Bộ Tài chính Mê xi cô từ năm 1994 đến năm 2000. Trong thời gian đương nhiệm, ông được giao một nhiệm vụ khó khăn là cải tổ hệ thống phúc lợi rối rắm gồm nhiều chương trình riêng rẽ. Ông tin rằng liên kết hóa đơn thanh toán phúc lợi xã hội với những khoản đầu tư cho con người (y tế và giáo dục) sẽ đảm bảo đồng tiền bỏ ra hôm nay góp phần xóa đói giảm nghèo trong tương lai. Tác động đó không chỉ trong ngắn hạn và còn trong dài hạn nhờ vào việc nuôi dưỡng một thế hệ khỏe mạnh và được giáo dục tốt. Ý tưởng này là nguồn cảm hứng cho sự ra đời của PROGRESA. PROGRESA là chương trình chuyển tiền có điều kiện (CCT) đầu tiên: Chương trình hỗ trợ tiền cho các gia đình khó khăn, nhưng với điều kiện là con cái họ phải

được đi học thường xuyên và các gia đình phải đến các trung tâm y tế để dùng dịch vụ y tế phòng ngừa.

Gia đình nhận được nhiều tiền hơn nếu con họ học đến cấp trung học cơ sở thay vì tiểu học, hoặc nếu đứa trẻ được đi học là bé gái. Để hợp thức hóa, khoản tiền này được trao cho gia đình có trẻ đi học với tư cách là “bồi thường” cho mất mát về thu nhập khi đứa trẻ đến trường thay vì đi làm. Tuy nhiên trong thực tế, mục tiêu là nhằm khuyến khích các gia đình cho con đi học bất kể họ quan niệm ra sao về vấn đề giáo dục. Với cách làm này, nếu gia đình không cho con em mình đến trường, họ sẽ bị tổn thất về kinh tế.

Santiago Levy còn có một mục tiêu khác là đảm bảo chương trình trụ lại được qua những đợt thay đổi chính phủ vài năm một lần ở quốc gia này. Vì tổng thống mới nhậm chức thường sẽ hủy bỏ chương trình của người tiền nhiệm để thực thi chương trình của mình. Theo tính toán của Levy, nếu thành công rực rỡ thì hiển nhiên chương trình sẽ khó bị chính phủ mới hủy bỏ. Do đó ông xây dựng một dự án thử nghiệm, trong đó chỉ trợ cấp tiền cho những ngôi làng lựa chọn ngẫu nhiên, và đảm bảo so sánh chính xác kết quả đạt được giữa những ngôi làng được chọn và những ngôi làng không được chọn. Chương trình thử nghiệm đã xóa tan mọi nghi ngờ và chứng minh rằng chương trình góp phần gia tăng lượng học sinh đăng ký đi học đáng kể từ 67% đến 75% cho các bé gái, và từ 73% cho đến khoảng 77% cho các bé trai.^[120] Đây cũng là một trong những minh chứng đầu tiên cho tính thuyết phục mạnh mẽ của thử nghiệm ngẫu nhiên.

Khi chính phủ thay đổi, chương trình vẫn tiếp tục duy trì, nhưng được đổi tên thành OPORTUNIDADES. Tuy nhiên Levy đã không lường được mình đã cho ra đời hai truyền thống mới. Thứ nhất, mô hình Chuyển tiền có điều kiện lan nhanh như cháy rừng tới tất cả các nước châu Mỹ La tinh, và sau đó tới phần còn lại của thế giới. Thị trường Michael Bloomberg thậm chí còn thử áp dụng chương trình này tại thành phố New York. Và thứ hai, khi những quốc gia khác bắt đầu chương trình Chuyển tiền có điều kiện của mình, họ cũng thường tiến hành một tập hợp loạt các thử nghiệm ngẫu nhiên

để đánh giá kết quả đạt được. Trong một số thử nghiệm, người ta thay đổi đặc trưng của chương trình với mục tiêu là cố gắng tìm hiểu cách thiết kế chương trình tốt hơn.

Nghịch lý khi nhân rộng chương trình này tới Malawi đã khiến chúng tôi xét lại thành công của PROGRESA. Tính điều kiện trong chương trình PROGRESA dựa trên giả định cơ sở là thu nhập tăng thêm không đủ và cha mẹ cần được tạo động lực. Các nhà nghiên cứu và thực thi bắt đầu đặt câu hỏi liệu một chương trình không điều kiện có gây được tác động tương tự như chuyển tiền có điều kiện hay không. Một nghiên cứu do Ngân hàng thế giới tiến hành đã chỉ ra rằng dường như tính điều kiện không hề có ý nghĩa. Các nhà nghiên cứu hỗ trợ một khoản tiền mặt tương đương 5 đến 20 đô la Mỹ mỗi tháng cho những gia đình có con gái trong độ tuổi đi học. Với một nhóm, chuyển tiền thực hiện với điều kiện đưa trẻ được đăng ký đi học. Nhóm kia không hề có điều kiện gì. Và nhóm thứ ba (nhóm đối chứng) không nhận được sự hỗ trợ tài chính nào. Tác động khá là đáng kể (sau 1 năm, tỉ lệ bỏ học còn 11% ở nhóm đối chứng, và chỉ còn 6% trong nhóm đối tượng được hưởng trợ cấp tiền mặt), nhưng không hề có sự khác biệt nào giữa những người nhận tiền có điều kiện và những người được hỗ trợ không điều kiện. Kết quả này chỉ ra rằng các bậc cha mẹ không cần bị ép mới cho con đến trường, mà cái họ cần là được giúp đỡ về mặt tài chính.^[121] Kết quả tương tự cũng được tìm thấy trong một nghiên cứu so sánh chuyển tiền có điều kiện và không có điều kiện ở Ma rốc.^[122]

Có nhiều nhân tố lý giải cho nghịch lý của chương trình chuyển tiền ở Malawi. Có lẽ các bậc cha mẹ không thể trả tiền học phí cho con, hay cũng có thể họ không muốn bỏ thu nhập mà con cái mình kiếm được. Dĩ nhiên, vay mượn để lo ăn học cho đứa con mới 10 tuổi dựa trên hy vọng về thu nhập kiếm được khi 20 tuổi quả là một điều viễn vông xa vời. Bằng cách giúp các bậc cha mẹ thoát khỏi tình trạng bần cùng, đầu óc họ thành thơi để nhìn xa hơn về tương lai. Bởi vì học hành là chuyện phải bỏ ra tiền bạc công sức ngày hôm nay (cha mẹ phải la mắng, hay lôi con mình

đến trường ngay từ hôm nay) và chỉ thấy được lợi ích khi con cái trưởng thành.

Vì tất cả những lý do này, trên lý thuyết, thu nhập sẽ ảnh hưởng tới quyết định liên quan đến việc học: Jamal không được học hành đầy đủ bằng John vì cha mẹ của em nghèo hơn, cho dù thu nhập tăng thêm nhờ có học hành đầy đủ là như nhau. Trong thực tế, từ bộ dữ liệu 18 quốc gia, chúng tôi phát hiện thấy tỉ lệ chi tiêu cho việc học tăng từ nhóm người sống dưới 99 xu một ngày tới nhóm sống với 6-10 đô la Mỹ một ngày. Gia đình sinh ít con hơn hẳn khi thu nhập tăng, dẫn đến chi phí học hành cho mỗi đứa con sẽ tăng nhanh hơn so với tổng tiêu dùng. Điều này trái với những gì chúng tôi hy vọng vào thế giới hôm nay, nơi mà giáo dục nên là một dạng đầu tư, và người nghèo nên được nhìn nhận hoàn toàn có đủ tư chất học tập, trừ khi ta tin rằng có cho người nghèo đi học cũng như không. Điều này quan trọng, bởi nếu thu nhập của cha mẹ đóng vai trò quyết định như vậy đối với đầu tư cho giáo dục, thì trẻ con nhà giàu sẽ được học hành đầy đủ hơn dù có thể không thực sự tài năng, còn trẻ con nhà nghèo dù có tài đi nữa nhưng vẫn có nguy cơ bị tước quyền được học tập. Do đó nếu cứ phó mặc cho thị trường thì trẻ em sẽ không được học hành theo đúng năng lực của mình bất kể hoàn cảnh lớn lên ra sao. Nếu không thể hoàn toàn xóa bỏ khoảng cách thu nhập thì chính phủ cần can thiệp vào phía cầu để giảm chi phí giáo dục, hướng tới mục tiêu hiệu quả về mặt xã hội là đảm bảo mọi trẻ em đều có cơ hội học tập.

Chính sách giáo dục kiểu từ trên xuống có tác dụng không? Câu hỏi đặt ra là những biện pháp can thiệp của chính phủ nghe có vẻ hữu dụng nhưng trong thực tế liệu có khả thi hay không. Nếu cha mẹ không quan tâm tới vấn đề giáo dục, chẳng phải phát triển giáo dục theo kiểu từ trên xuống sẽ có nguy cơ gây lãng phí nguồn lực hay sao? Trong *The Elusive Quest for Growth*, Easterly cho rằng đầu tư giáo dục ở các nước châu Phi không đem lại lợi ích gì cho tăng trưởng kinh tế.

Một lần nữa, cách tốt nhất để trả lời câu hỏi này là phải tìm hiểu điều gì đã xảy ra khi những quốc gia đó thử áp dụng chính sách nói trên. Tin tốt là mặc dù chất lượng giáo dục còn yếu kém, nhưng trường học vẫn có ích. Sau cuộc khủng hoảng dầu mỏ lần thứ nhất vào năm 1973, ở Indonesia nhà cầm quyền độc tài lúc bấy giờ là tướng Suharto đã quyết định xây dựng hàng loạt trường học.^[123] Đây là điển hình cho một chương trình cung ứng dịch vụ giáo dục theo năng lực cung ứng và áp đặt từ trên xuống. Người ta xây trường dựa trên một quy định được ấn định từ trước, theo đó địa phương nào có số trẻ em không đến trường cao nhất sẽ bị xử lý rất nghiêm. Nếu đúng là tình trạng thiếu trường phản ánh sự thờ ơ đối với giáo dục, thì chương trình này hẳn đã phải thất bại thảm hại.

Trong thực tế, chương trình INPRES (Intruksi Presiden, hay Chỉ thị của Tổng thống) đã thành công vang dội. Để đánh giá thành công này, Esther so sánh mức lương của những người trưởng thành vốn được lợi khi còn bé nhờ đi học ở trường mới xây, với mức lương của những người ở thế hệ trước (chỉ nhỉnh hơn vài tuổi nhưng bị lỡ mất cơ hội học trường mới). Kết quả là so với thế hệ già hơn, mức lương của những người trẻ cao hơn đáng kể tại những khu vực có nhiều trường mới xây hơn. Từ tác động đến giáo dục cũng như mức lương kiếm được, Esther đi đến kết luận rằng mức lương sẽ tăng thêm khoảng 8% cho mỗi năm đi học tăng thêm tại các trường tiểu học mới xây. Con số ước tính này gần bằng suất sinh lợi giáo dục tính được ở Mỹ.^[124] Một chương trình triển khai kiểu từ trên xuống điển hình khác là giáo dục bắt buộc. Năm 1968, Đài Loan ban hành luật quy định mọi trẻ em phải hoàn thành chương trình giáo dục 9 năm (luật trước đó chỉ đòi hỏi 6 năm). Luật giáo dục bắt buộc này tác động tích cực tới tỉ lệ đến trường ở cả trẻ em trai và gái, cũng như tới tương lai nghề nghiệp của các em, đặc biệt là các em gái.^[125] Nhưng lợi ích của giáo dục không chỉ nằm ở vấn đề tiền bạc. Nhờ vào tính hiệu quả của chương trình, tỉ lệ sống sót ở trẻ sơ sinh tăng lên.^[126] Ở Malawi, các bé gái không bỏ học giữa chừng nhờ vào chương trình chuyển tiền cũng ít có nguy cơ mang thai ngoài ý muốn hơn. Người ta tìm

thấy kết quả tương tự ở Kenya.^[127] Hiện nay có vô số bằng chứng thuyết phục chứng minh được tầm ảnh hưởng sâu rộng của giáo dục.

Hơn nữa, kết luận của nghiên cứu này là học hành dù ít dù nhiều đều có lợi. Người đọc chữ thông thạo sẽ dễ dàng đọc báo và tin tức trên bảng thông cáo, từ đó biết được khi nào chính phủ có chương trình hỗ trợ cho mình. Người học đến cấp trung học cơ sở sẽ dễ dàng tìm việc thuộc khu vực kinh tế chính thức, hoặc nếu không cũng quản lý công việc làm ăn của mình tốt hơn.

Vậy thì dường như các cuộc tranh luận về các chính sách đối ngược nhau một lần nữa không lý giải được vấn đề cần bàn. Chiến lược cung và cầu không nhất thiết phải loại trừ lẫn nhau. Bản thân hoạt động cung ứng cũng có vai trò tích cực, và nhu cầu cũng có vai trò quan trọng. Thực sự vẫn có người xoay xở để học hành mà không cần nhờ đến sự hỗ trợ từ trên xuống nếu ở địa phương có cơ hội việc làm phù hợp, trong khi đó với nhiều người khác, những ngôi trường được xây tại khu vực họ sinh sống lại có tác động thúc đẩy mang tính quyết định.

Nhưng chẳng có luận điểm nào khẳng định chiến lược theo kiểu từ trên xuống thực sự mang lại nhiều hiệu quả như mong đợi. Xét cho cùng, chất lượng giáo dục tại các trường công lập vẫn khiến chúng ta lo ngại. Sinh viên tiếp thu được điều gì đó từ ghế nhà trường không có nghĩa họ sẽ làm việc tốt hơn hẳn. Phải chăng cung ứng dịch vụ giáo dục theo nhu cầu có tác dụng hơn? Giáo dục tại trường tư là một kiểu mẫu cho chiến lược điều khiển bởi cầu - các bậc cha mẹ phải chi nhiều tiền cực khổ kiếm được để cho con theo học tại trường tư, mặc dù trường công lập miễn phí luôn sẵn có. Liệu trường tư có giải quyết được vấn đề chất lượng giáo dục?

Trường tư

Có điều lạ là không ít người đồng ý với quan điểm trường tư nên đóng vai trò quan trọng trong quá trình vá những lỗ hổng của hệ thống giáo dục. Đạo luật Quyền được Giáo dục gần đây được thông qua ở Ấn Độ và nhận được sự hậu thuẫn mạnh mẽ của giới chính trị này (bao gồm cả cánh tả, những

người từ trước đến nay luôn phản đối vai trò của thị trường). Đạo luật này là phiên bản của cái được gọi là tư nhân hóa trên biên lai - chính phủ cung cấp “biên lai” để người dân đóng tiền học phí trường tư.

Từ trước khi có khuyến cáo chính thức từ phía các chuyên gia giáo dục, nhiều bậc phụ huynh khắp nơi trên thế giới dù thu nhập thấp vẫn có tham vọng đưa con em vào học trường tư bằng mọi giá, ngay cả khi điều đó đồng nghĩa với việc họ phải sống rất tằn tiện. Tâm lý này gây ra một hiện tượng đáng ngạc nhiên là các trường tư cắt giảm học phí ở khắp Đông Nam Á và Châu Mỹ La tinh. Học phí tại những ngôi trường này có thể giảm xuống chỉ còn 1,5 đô la Mỹ mỗi tháng. Trường tư kiểu này thường khá khiêm tốn, chỉ gồm vài gian phòng tại nhà riêng của ai đó, và giáo viên thường là người địa phương không tìm được việc nào khác nên đành chuyển qua mở trường dạy học. Theo một nghiên cứu^[128] ở Pakistan, địa phương nào có trường nữ sinh cấp hai thì khả năng là sau một thế hệ, cung ứng dịch vụ trường tư tại địa phương này sẽ cao. Vì ngày càng nhiều phụ nữ trẻ từng được học hành tử tế bước vào ngành giáo dục với mong muốn có thể kiếm sống bằng nghề giáo viên và không phải rời bỏ quê nhà.

Tuy chất lượng giảng dạy đôi khi chưa đáng tin cậy nhưng trường tư vẫn thường hoạt động hiệu quả hơn trường công. Khảo sát Tình trạng vắng mặt ở chỗ làm đã chỉ ra ở Ấn Độ, trường tư thường mọc lên tại những nơi trường công hoạt động yếu kém. Ngoài ra, xác suất giáo viên trường tư có mặt tại trường nhiều hơn 8% so với giáo viên trường công ở cùng một địa phương. Học sinh theo học ở trường tư cũng có thành tích học tập tốt hơn. Theo báo cáo ASER năm 2008 tại Ấn Độ, 47% học sinh lớp 5 của hệ thống trường công lập không thể đọc chữ trình độ lớp 2 trong khi tỉ lệ này của hệ thống trường tư là 32%. Theo khảo sát Chất lượng giảng dạy và học tập ở Pakistan (LEAPS), học sinh từ lớp 1 đến lớp 3 tại các trường tư có trình độ Anh văn và Toán lần lượt vượt 1,5 năm và 2,5 năm so với học sinh cùng cấp tại các trường công. Đúng là những gia đình quyết định cho con theo học trường tư có điều kiện hơn gia đình bình thường. Nhưng chênh lệch trình độ học sinh nói trên không thể nào chỉ vì trường tư thu hút học sinh nhà giàu. Khoảng

cách về thành tích học tập giữa học sinh trường tư và trường công gần gấp 10 lần khoảng cách trung bình giữa trẻ em xuất thân từ gia đình có địa vị kinh tế xã hội cao nhất và thấp nhất. Và mặc dù cách biệt không lớn lắm nhưng vẫn có sự khác biệt rõ ràng giữa trẻ em theo học trường công và trường tư ngay cả khi các em thuộc cùng một gia đình^[129] (tuy nhiên cũng có khả năng cha mẹ đầu tư cho đứa con tài năng nhất bằng cách cho nó theo học trường tư hay hỗ trợ đứa trẻ đó bằng nhiều cách).^[130]

Như vậy, học sinh trường tư học được nhiều hơn so với trường công. Tuy nhiên điều này không có nghĩa trường tư hoàn toàn hiệu quả. Chúng tôi nhận thấy trường tư không hiệu quả như ta vẫn tưởng khi so sánh tác động của việc theo học ở trường tư với tác động có được từ những biện pháp can thiệp đơn giản.

Pratham so với trường tư

Pratham là tổ chức phi chính phủ nổi bật trong lĩnh vực giáo dục, và là tổ chức đứng ra thực hiện báo cáo ASER. Tổ chức này chỉ ra những yếu kém của hệ thống giáo dục, đồng thời không ngừng nỗ lực để hoàn thiện sửa đổi. Chúng tôi làm việc với Pratham trong suốt 10 năm qua, và đã tiến hành đánh giá hầu hết các chương trình giáo dục của họ nhằm giúp đỡ trẻ em làm tính và đọc chữ. Sự hợp tác này bắt đầu vào năm 2000 tại miền tây Ấn Độ, ở thành phố Mumbai và Vadodara, nơi Pratham triển khai chương trình có tên là Balsakhi (có nghĩa là “Bạn của trẻ”). Chương trình tập hợp 20 trẻ em cần được hỗ trợ nhất vào một lớp học và cho các em học những môn yếu nhất với balsakhi, một phụ nữ trẻ trong cộng đồng. Bất chấp nạn động đất và tình trạng bạo động lan tràn, chương trình đã cải thiện được điểm kiểm tra cho những trẻ em này. Điểm thi tại khu vực Vadodara cao gần gấp đôi điểm trung bình của học sinh trường tư trên toàn quốc.^[131] Tuy nhiên những balsakhi này có trình độ thấp hơn nhiều so với giáo viên trường tư (hoặc công) thông thường. Nhiều người trong số đó gần như chưa học hết lớp 10, tính cả thời gian một tuần do Pratham đào tạo.^[132]

Thành công dễ khiến người ta ngủ quên trên chiến thắng. Nhưng Pratham không như vậy. Việc nghỉ ngơi, chứ đừng nói tới “ngủ quên” hoàn toàn xa lạ với tính cách của Madhav hay Rukmini Banjeri, hai đầu tàu tạo nên sức lan tỏa kỳ diệu của tổ chức. Một trong những cách tổ chức vươn tay đến với nhiều trẻ em hơn là để cộng đồng tiếp quản và vận hành chương trình. Ở quận Jaunpur phía đông Uttar Pradesh, bang lớn nhất và cũng nghèo nhất Ấn Độ, các tình nguyện viên của tổ chức Pratham đi hết làng này đến làng nọ kiểm tra năng lực của trẻ em, và khuyến khích cộng đồng ở địa phương cùng tham gia để tự nhìn nhận được khả năng của con em mình. Các bậc phụ huynh không hề hài lòng với những gì tận mắt chứng kiến, và phản xạ đầu tiên là muốn đánh đòn con mình. Tuy nhiên cuối cùng một nhóm tình nguyện viên trong cộng đồng sẽ được lập ra và nhận trách nhiệm giúp đỡ em út. Tình nguyện viên hầu hết là những sinh viên đại học trẻ tuổi, tham gia mở lớp ban đêm quanh khu vực mình sinh sống. Họ chỉ được Pratham đào tạo trong một tuần và không hề nhận được khoản tiền bồi dưỡng nào.

Chúng tôi cũng có đánh giá chương trình này, và kết quả khá là ấn tượng: Đến cuối chương trình, tất cả trẻ em tham gia vốn không biết đọc đều có thể ít nhất là nhận diện mặt chữ (trong khi tỉ lệ này vào cuối năm đó chỉ là 40% ở những ngôi làng được đem ra so sánh). Còn những em ban đầu chỉ đọc được chữ cái thì có 26% đọc được truyện ngắn nếu có tham gia chương trình.^[133]

Thời gian gần đây, Pratham chuyển hướng sang hợp tác với hệ thống các trường công lập. Ở Bihar, bang nghèo nhất đồng thời có tỉ lệ giáo viên vắng mặt cao nhất Ấn Độ, Pratham đã tổ chức một loạt các trại hè ôn tập cho học sinh, mời giáo viên từ hệ thống trường công lập đến giảng dạy. Kết quả của chương trình khiến người ta không khỏi ngạc nhiên: Những giáo viên tương đối kém cỏi này dạy dỗ học sinh một cách đàng hoàng, và hiệu quả thu được từ trại hè không kém gì các lớp học ban đêm ở Jaunpur.

Kết quả đạt được của Pratham gây ấn tượng đến mức nhiều hệ thống trường ở Ấn Độ và khắp nơi trên thế giới đã liên lạc với tổ chức này mong muốn

được hợp tác. Một phiên bản của chương trình do một tổ chức nghiên cứu hợp tác thực hiện với chính phủ Ghana hiện đang tiến hành ở quốc gia này trong khuôn khổ một cuộc thử nghiệm đối chứng ngẫu nhiên quy mô lớn. Người ta đào tạo khả năng hướng dẫn học sinh ôn tập cho những thanh viên đang tìm việc. Đại diện từ Bộ Giáo dục Senegal và Mali nhiều lần tham quan các hoạt động của tổ chức Pratham, và đang cân nhắc học hỏi để thực hiện tại quốc gia mình.

Những con số và bằng chứng này đặt ra nhiều vấn đề khá hóc búa: Nếu tình nguyện viên và giáo viên tình nguyện thực sự hiệu quả như vậy, thì rõ ràng các trường tư có thể tiếp thu cách làm này và thậm chí là làm tốt hơn nữa. Nhưng ở Ấn Độ hiện có đến 1/3 học sinh lớp 5 theo học các trường tư không có khả năng đọc hiểu trình độ lớp 1. Tại sao như vậy? Nếu giáo viên công lập có thể dạy tốt như thế thì tại sao chất lượng đó không thể hiện trong hệ thống trường học công lập? Nếu những lợi ích to lớn về giáo dục dễ dàng đạt được như vậy thì tại sao phụ huynh không lên tiếng đòi hỏi cho con em của mình? Và quả thực, tại sao ngay trong chương trình Jaunpar do Pratham thực hiện, chỉ có 13% trẻ em không biết đọc tham gia các lớp học buổi tối?

Không nghi ngờ gì nữa, có những lý do không thực sự hợp lý trên thị trường tự do nhưng lại tỏ ra hợp lý trong trường hợp này. Có lẽ không có đủ áp lực cạnh tranh giữa các trường tư, hoặc cha mẹ không được thông tin đầy đủ về hoạt động của những ngôi trường này. Những vấn đề chính trị vĩ mô hơn mà chúng tôi sẽ thảo luận sắp tới đây có thể lý giải được năng lực giảng dạy yếu kém của giáo viên công lập. Tuy nhiên có một vấn đề mấu chốt đặc trưng của lĩnh vực giáo dục, đó là kỳ vọng về những gì giáo dục mang lại có thể bóp méo mong muốn của phụ huynh học sinh, chất lượng giáo dục của cả trường công lẫn trường tư, cũng như thành quả mà trẻ đạt được, và do đó sẽ gây lãng phí trầm trọng.

KỶ VỌNG QUÁ HÓA HẠI

Đường cong chữ S tưởng tượng

Cách đây vài năm chúng tôi tổ chức một buổi cắt dán hình cho phụ huynh - học sinh tại một trường học không chính quy thuộc tổ chức Seva Mandir ở khu vực nông thôn Udaipur. Chúng tôi mang tới một chồng tạp chí màu sắc và yêu cầu cha mẹ cắt một vài hình ảnh mà họ nghĩ là tượng trưng cho những gì giáo dục có thể mang lại. Ý tưởng của thử nghiệm này là cha mẹ sẽ cắt dán ảnh với sự giúp đỡ của con cái.

Tất cả những bức tranh cắt dán rất cuộc đời đều khá giống nhau. Bức tranh nào cũng đầy hình trang sức vàng bạc kim cương và nhiều mẫu xe hơi đời mới. Còn nhiều hình khác trong tạp chí chẳng hạn như cảnh nông thôn yên bình, thuyền đánh cá, cây dừa, không được coi là mục tiêu giáo dục, theo như những tranh cắt dán này. Các bậc cha mẹ dường như nhìn nhận giáo dục như một cách để con em mình trở nên giàu có (một cách đáng kể). Con đường làm giàu mà hầu hết cha mẹ mong đợi cho con mình là có một công việc nhà nước (chẳng hạn như giáo viên), hoặc nếu không thì là một công việc văn phòng nào đó. Ở Madagascar, người ta hỏi phụ huynh của học sinh từ 640 ngôi trường rằng họ nghĩ con mình sẽ làm gì kiếm sống nếu hoàn tất chương trình tiểu học, chương trình trung học cơ sở. 70% phụ huynh nghĩ nghĩ tốt nghiệp cấp hai thì sẽ dễ tìm được một công việc nhà nước, trong khi thực tế là chỉ có 33% người tốt nghiệp cấp hai thực sự có được việc làm này.^[134]

Vậy mà rất ít trong số những học sinh này học đến lớp 6, chứ chưa nói tới việc tốt nghiệp kỳ thi để có bằng cấp tối thiểu phải có để đi xin việc trong thời buổi hiện nay. Và không phải các bậc cha mẹ hoàn toàn không ý thức được vấn đề này. Ở Madagascar, người ta hỏi quan điểm của cha mẹ đối với suất sinh lời của giáo dục, nhìn chung họ đều trả lời đúng. Nhưng họ lại thổi phồng mặt lợi và mặt hại của giáo dục lên quá mức. Đối với họ, học vẫn là tấm vé số may rủi, chứ không phải là một khoản đầu tư an toàn.

Pak Sudarno làm nghề thu nhặt rác tại khu ổ chuột Cica Das ở Bandung, Indonesia đã vô tư kể với chúng tôi rằng ông được xem là “người nghèo nhất trong xóm” và giải thích ngắn gọn về điều đó. Khi chúng tôi gặp ông

vào tháng 6 năm 2008 cậu út trong chín đứa con chuẩn bị bước vào cấp hai. Ông nghĩ sau khi tốt nghiệp cấp hai thì con trai ông sẽ có thể kiếm được một công việc ở khu mua sắm gần đó, như đứa con trai lớn. Mặc dù công việc này đã gần như nằm trong tầm tay, nhưng Pak Sudarno cho rằng con ông vẫn cần phải hoàn thành chương trình trung học cơ sở, dù điều đó có nghĩa sẽ mất 3 năm không lương. Vợ ông lại cho rằng biết đâu đứa nhỏ có thể học lên đại học. Pak Sudarno cảm thấy chuyện đó hoàn toàn viễn vông nhưng theo ông học đại học sẽ giúp con ông có thêm cơ hội xin được một công việc văn phòng ổn định và được trọng vọng. Và cơ hội đó cũng đáng thử.

Cha mẹ thường có khuynh hướng tin rằng những năm giáo dục đầu đời không quan trọng bằng những năm về sau. Chẳng hạn như ở Madagascar, cha mẹ tin rằng mỗi năm học ở cấp tiểu học sẽ tăng thu nhập của đứa trẻ thêm 6%, còn mỗi năm ở cấp trung học cơ sở tăng thu nhập thêm 12%, trong khi mỗi năm học cấp phổ thông trung học sẽ tăng thêm 20%. Chúng tôi bắt gặp chuyện tương tự ở Ma rốc. Ở đó, cha mẹ tin rằng mỗi năm cấp 1 sẽ tăng tiền lương của con trai mình thêm 5%, và mỗi năm cấp 2 sẽ tăng thêm 15%. Lối suy nghĩ này thậm chí còn cực đoan hơn ở trẻ em gái. Trong con mắt của cha mẹ, mỗi năm học đầu cấp gần như vô nghĩa: 0,4 %, nhưng mỗi năm được giáo dục ở cấp trung học có thể giúp tăng thu nhập của con gái họ thêm 17%.

Trong thực tế, thu nhập tăng thêm ước tính tăng đều theo số năm học.^[135] Và ngay cả đối với những người làm việc ngoài những ngành nghề công nghiệp chính, giáo dục vẫn có ích. Ví dụ, trong cuộc Cách mạng Xanh, một nông dân có học kiếm được nhiều lợi nhuận hơn người không được đi học.^[136] Ngoài ra, còn có nhiều lợi ích phi tài chính khác nữa. Nói cách khác, các bậc phụ huynh đã lầm tưởng có đường cong chữ S ở chỗ không hề có.

Vì tin là có đường cong chữ S, nên trừ phi không phân biệt đối xử với con cái, sẽ chẳng có gì bất hợp lý khi cha mẹ quyết định dồn hết tâm huyết tạo điều kiện để đứa con nhiều triển vọng nhất được học hành tử tế thay vì đầu tư dàn trải cho hết thảy con cái trong gia đình. Cũng tại ngôi làng

Naganadgi, chỉ cách nhà bà Shantaram (người góa phụ có hai đứa con không đi học) vài căn, chúng tôi gặp một hộ gia đình có bảy người con. Không ai học quá lớp 2, ngoại trừ đứa con trai út 12 tuổi. Không hài lòng với chất lượng giáo dục của trường phổ thông công lập nơi đứa con học tập suốt cả năm trời, gia đình đã quyết định cho con trai theo học tại một trường tư thục nội trú trong làng từ năm lớp 7. Chi phí mỗi năm học tiêu tốn hơn 10% tổng thu nhập từ công việc đồng áng, một khoản đầu tư không hề nhỏ cho một đứa con và rõ ràng gia đình không thể bỏ ra nhiều tiền như vậy cho cả 7 đứa trẻ. Người mẹ giải thích với chúng tôi rằng duy chỉ có đứa trẻ may mắn đó là thông minh sáng dạ. Họ không ngại dùng những từ như “ngu dốt” và “thông minh” để nói về con mình ngay cả khi có mặt con, hoàn toàn phù hợp với tư tưởng tung hô người chiến thắng (và buộc những thành viên còn lại trong gia đình phải đứng sau lưng ủng hộ người chiến thắng). Tư tưởng này hình thành một dạng cạnh tranh kỳ lạ giữa anh chị em với nhau. Ở Burkina Faso, theo kết quả của một cuộc nghiên cứu, những thiếu niên có nhiều khả năng được đăng ký đi học hơn nếu đạt điểm cao trong kỳ kiểm tra trí thông minh, và sẽ ít có khả năng được cho đi học nếu có anh chị em đạt điểm số cao. [\[137\]](#)

Trong một nghiên cứu về chương trình chuyển tiền có điều kiện tại thành phố Bogotas, Columbia, người ta đã tìm thấy bằng chứng thuyết phục cho khuynh hướng gia đình thường tập trung nguồn lực để chăm lo cho một đứa con. Quỹ chương trình có giới hạn, và cha mẹ được phép đăng ký bất kỳ đứa con nào đủ tuổi để tham gia rút thăm trúng thưởng. Cha mẹ của những trẻ trúng thăm sẽ nhận được trợ cấp tiền mặt hàng tháng với điều kiện con em mình phải thường xuyên đến trường. Những trẻ trúng thăm có tỉ lệ đi học chuyên cần hơn, đăng ký nhập học đều đặn hơn, và nhiều khả năng học lên đại học hơn nếu chương trình đòi hỏi điều kiện nhập học đại học. Có một thực tế đáng buồn là ở những gia đình đăng ký rút thăm cho hai đứa con trở lên, nếu một đứa giành được suất trợ cấp thì đứa trẻ còn lại ít có khả năng được cho đi học hơn so với những đứa trẻ trong những gia đình không có đứa nào được trợ cấp. Đáng ra khi thu nhập của gia đình tăng lên thì đứa trẻ

còn lại cũng nên được tạo điều kiện học hành. Nhưng đấng này người chiến thắng được lựa chọn lại thu hút hết mọi nguồn lực của gia đình. ^[138]

Nhận thức sai lầm này rất nguy hiểm. Trong thực tế, đúng ra không tồn tại bất kỳ nghèo do giáo dục, vì giáo dục dù ít dù nhiều luôn có giá trị. Nhưng niềm tin cho rằng lợi ích của giáo dục có dạng đường cong chữ S đã khiến các bậc cha mẹ hành động như thể có một cái bất kỳ nghèo ở đó, và vô hình trung tạo nên một bất kỳ nghèo thực sự.

Hệ thống trường chuyên lớp chọn

Không chỉ cha mẹ mới đặt nhiều kỳ vọng vào chuyện điểm số trong kỳ thi tốt nghiệp: Cả hệ thống giáo dục cũng thế. Chương trình học và cách tổ chức trường lớp ở một số nước thường giữ nguyên từ thời thuộc địa, khi trường học buộc phải là nơi huấn luyện những người dân địa phương ưu tú trở thành tay sai đắc lực cho chính quyền thực dân, và mục tiêu là khiến cho những người này xa cách với quần chúng nhân dân. Người học hôm nay đã khác xưa nhưng giáo viên vẫn tâm niệm nhiệm vụ của mình là chuẩn bị học sinh giỏi nhất cho những kỳ thi khó. Và ở hầu hết các nước đang phát triển, người ta coi những kỳ thi kiểu này hoặc là cánh cửa bước chân vào đại học hoặc là dấu chấm hết những năm tháng trên ghế nhà trường. Cùng với kiểu giáo dục cũ kỹ này là áp lực phải “đổi mới” chương trình giảng dạy không ngừng theo hướng khoa học hơn và mang tính định hướng khoa học hơn, với sách giáo khoa dày hơn (và chắc chắn là nặng hơn), đến mức hiện nay chính phủ Ấn Độ phải đưa ra chuẩn tối đa cho trọng lượng cặp sách của học sinh lớp 1 và lớp 2.

Chúng tôi từng theo chân nhân viên của Pratham đến thăm một trường học tại thành phố Vadodara miền tây Ấn Độ. Chuyển thăm được báo trước, và rõ ràng là thầy giáo mà chúng tôi dự giờ cố gắng tạo ấn tượng tốt. Ông vẽ hình cực kỳ phức tạp lên bảng để mô tả một trong những định đề nổi tiếng của hình học Euclid, và giảng tràng giang đại hải về hình vẽ đó. Tất cả học sinh (lớp 3) ngồi rất im lặng, ngay ngắn thành từng hàng trên sàn. Vài em cố vẽ

lại hình lên tấm bảng con của mình, nhưng chất lượng phần quá tệ nên chẳng nhìn ra hình thù gì rõ ràng. Chắc chắn các em không hiểu gì cả.

Thầy giáo nói trên không phải là trường hợp ngoại lệ. Chúng tôi từng thấy vô số giáo viên mắc bệnh thành kiến tri thức như thế ở các nước đang phát triển. Esther từng cộng tác với Pascaline Dupas và Michael Kremer để thiết kế lại cách tổ chức lớp học ở Kenya: chia đôi lớp học nhờ có giáo viên phụ. Mỗi lớp học được phân chia dựa vào thành tích học tập trước đó nhằm giúp trẻ có thể học những điều chưa biết. Người ta tiến hành rút thăm công khai để ngẫu nhiên lựa chọn giáo viên cho nửa “đầu” hay nửa “cuối” lớp. Giáo viên nào “thua” và bị phân công phần “cuối” lớp thường không hài lòng. Theo họ, chẳng những không ích gì khi giảng dạy cho học sinh yếu hơn, mà còn có nguy cơ bị đổ lỗi khi học sinh có thành tích học tập kém. Và cách điều chỉnh cho phù hợp là mỗi khi có tiết dự giờ, giáo viên chịu trách nhiệm nửa cuối ít khi được đứng lớp mà thay vào đó người nhậm nhi trà trong phòng giáo viên. Người giảng dạy trong tiết dự giờ sẽ là giáo viên của “nửa đầu” lớp. [\[139\]](#)

Về lý thuyết, có nhiều tham vọng không phải là vấn đề; nó chỉ trở nên đáng ngại khi người ta chẳng mấy kỳ vọng về thành tích học tập của học sinh mà vẫn nuôi tham vọng lớn. Một lần nọ chúng tôi tiến hành kiểm tra học sinh tại khu vực Uttarakand dưới chân núi Himalayas Ấn Độ. Đó là một ngày thu đẹp tuyệt vời, và phải làm kiểm tra khi thời tiết đẹp như vậy chẳng phải là điều gì vui vẻ. Đứa trẻ mà chúng tôi thử trình độ hẳn cũng nghĩ thế. Em gật đầu lia lịa khi được hỏi có đến trường không và có vẻ đồng ý khi chúng tôi thông báo sẽ hỏi một vài câu. Tuy nhiên khi người phỏng vấn đưa một bài đọc thì đứa trẻ bảy tuổi chỉ ngó lơ. Người phỏng vấn cố tìm cách dỗ dành em nhìn lướt qua bài đọc, hứa hẹn có nhiều tranh ảnh đẹp và chuyện hay, nhưng cậu bé vẫn thờ ơ với tờ giấy trên tay. Người mẹ luôn miệng lẩm bẩm động viên, nhưng có vẻ gì đó miễn cưỡng khiến chúng tôi cảm thấy bà chẳng hy vọng con mình sẽ đổi ý thử nhìn bài đọc. Khi chúng tôi trở ra xe sau “buổi phỏng vấn”, một người đàn ông lớn tuổi trong chiếc dhoti ngắn bụi bặm (loại khố mà nông dân khu vực này thường mặc) và áo thun vàng

đuổi kịp bước chúng tôi. Ông lấp lửng nói: “Trẻ con nhà chúng tôi thì...” để chúng tôi tự đoán phần còn lại. Nỗi bi quan ấy chúng tôi đã nhìn thấy trên khuôn mặt người mẹ này và nhiều người mẹ khác nữa. Sẽ chẳng bao giờ người ta nói thành lời, nhưng rõ ràng chúng tôi đang phí thời giờ.

Theo thuyết định mệnh xã hội vốn đã khá lỗi thời, đẳng cấp, giai cấp hay dân tộc là câu chuyện muôn thuở đối với người nghèo. Cuối những năm 1990, Jean Dreze dẫn đầu một nhóm nghiên cứu về thực trạng giáo dục tại Ấn Độ trong khuôn khổ Báo cáo Công khai về Giáo dục cơ bản (PROBE). Dưới đây là một số kết quả thu được:

Nhiều giáo viên sợ bị điều đến những ngôi làng xa xôi hay “lạc hậu”. Một lý do thực tế là sự bất tiện khi đi lại, hoặc phải sống ở vùng sâu vùng xa với điều kiện sống nghèo nàn... Một lý do khác là cảm giác xa lạ không thể hòa nhập với người dân địa phương, những người đôi khi phung phí tiền vào bia rượu, không có tiềm năng giáo dục, hay đơn giản là “hành xử như khỉ”. Những khu vực xa xôi tụt hậu đó cũng là nơi không bao giờ có quả ngọt đền đáp cho nỗ lực của giáo viên.

Theo chia sẻ của một giáo viên trẻ với nhóm nghiên cứu, không có cách gì nói chuyện được được với “trẻ con từ những gia đình không có văn hóa”.
[\[140\]](#)

Trong một nghiên cứu về ảnh hưởng của định kiến tới hành vi của giáo viên với học sinh, người ta yêu cầu giáo viên chấm điểm một loạt bài thi. Một nửa số giáo viên chọn ngẫu nhiên sẽ được cho biết tên họ đầy đủ của học sinh (thể hiện cả đẳng cấp xã hội), còn nửa còn lại hoàn toàn không biết gì. Kết quả là nhìn chung, khi giáo viên biết thân phận của học sinh thì các em xuất thân từ đẳng cấp thấp bị cho điểm thấp hơn nhiều so với khi giáo viên không biết gì. Điều thú vị là chính những giáo viên có xuất thân thấp kém, chứ không phải những người có đẳng cấp cao quý có nhiều khả năng bị tác động bởi xuất thân của học sinh. Hẳn trong suy nghĩ của những giáo viên này, trẻ con thân phận nghèo hèn không thể học hành tử tế.
[\[141\]](#)

Kỳ vọng quá mức trong khi gần như chẳng có niềm tin là điều vô cùng nguy hiểm. Như chúng ta đã thấy, lầm tưởng về đường cong chữ S có thể khiến người ta đầu hàng. Nếu giáo viên và phụ huynh không tin con em mình có thể vượt khó và bước vào phần dốc lên của đường cong chữ S, họ sẽ ngừng cố gắng: Giáo viên bỏ mặc học sinh tụt dốc còn cha mẹ thì không quan tâm đến chuyện học hành của con cái. Chính hành vi này tạo ra bẫy nghèo dù ban đầu chẳng có cái bẫy nào. Nếu người lớn từ bỏ thì sẽ chẳng bao giờ họ biết được con em mình biết đâu đã có thể vượt lên số phận. Ngược lại, những gia đình có niềm tin ở con em mình, hay không muốn chấp nhận chuyện con cái thất học, thì cuối cùng niềm hy vọng “lớn lao” của họ sẽ được đền đáp. Và vì một số lý do hiển nhiên về mặt lịch sử, đó thường là những gia đình có nề nếp và ưu tú hơn. Theo lời kể lại của một giáo viên đầu cấp, khi Abhijit bị tụt lại so với các bạn đồng trang lứa hồi lớp 1, mọi người bằng cách nào đó đã tự thuyết phục rằng điều này xảy ra bởi vì Abhijit quá thông minh nên chán học. Kết quả là người ta cho cậu bé lên lớp, và ngay lập tức cậu bé lại chậm hơn các bạn, đến mức giáo viên đành phải giấu bài tập của Abhijit đi để những người ở trên không đặt nghi vấn về việc lên lớp của em nữa. Giả sử cậu bé có cha mẹ là công nhân nhà máy, không thuộc giới trí thức, thì chắc chắn em đã được chuyển qua hệ giáo dục bổ túc hoặc bị cho nghỉ học.

Bản thân trẻ em cũng dùng lô gic này khi đánh giá khả năng của mình. Nhà tâm lý xã hội học Claude Steele đã chứng minh sức mạnh của cái gọi là “đe dọa định kiến” trong bối cảnh xã hội Mỹ: Kết quả kiểm tra toán ở học sinh nữ tốt hơn khi nghe giải thích những điều khiến nữ thường kém toán hơn nam không ảnh hưởng đến bài kiểm tra này; Người Mỹ gốc Phi có kết quả kiểm tra kém hơn khi phải nêu rõ chủng tộc của mình trước khi bắt đầu bài thi.^[142] Tiếp theo công trình của Steele, hai nhà nghiên cứu từ Ngân hàng thế giới đã tiến hành cho học sinh đẳng cấp thấp ở bang Uttar Pradesh Ấn Độ thi giải đố với học sinh có xuất thân cao quý hơn.^[143] Kết quả là trẻ em xuất thân thấp kém thi đấu không thua gì các bạn đồng trang lứa ở đẳng cấp cao hơn nếu không ai đặt nặng vấn đề đẳng cấp. Nhưng một khi trẻ được

nhắc nhở về thân phận gốc gác (bằng cách yêu cầu điền tên đầy đủ trước khi bắt đầu trò chơi bắt đầu) thì kết quả thi của học sinh đẳng cấp thấp sẽ kém đi nhiều. Điều này có lẽ một phần xuất phát từ nỗi sợ không được đánh giá công bằng bởi ban tổ chức của cuộc thi, rõ ràng thuộc thành phần ưu tú, nhưng cũng có thể do định kiến của bản thân các em. Một đứa trẻ luôn nghĩ chuyện học hành là khó khăn sẽ tự trách bản thân chứ không đổ lỗi cho giáo viên khi em không hiểu bài, và cuối cùng có thể tự đi đến kết luận rằng trường học không phải là nơi dành cho mình. Mà những người nghĩ bản thân mình “ngu ngốc” sẽ hoàn toàn từ bỏ chuyện học hành, ngồi mơ màng trong lớp, hay không chịu đến trường nữa như con của bà Shantarama.

TẠI SAO TRƯỜNG HỌC THẤT BẠI

Vì ở nhiều nước đang phát triển, chương trình học và chương trình giảng dạy được thiết kế cho học sinh ưu tú chứ không phải cho học sinh bình thường, nên những nỗ lực gia tăng hàm lượng kiến thức nhằm cải thiện năng lực của trường học thường rất đáng buồn. Đầu những năm 1990, Michael Kremer muốn làm thử nghiệm đơn giản, qua đó lần đầu tiên tiến hành đánh giá ngẫu nhiên chính sách can thiệp ở một nước đang phát triển. Trong nỗ lực đầu tiên này, ông muốn tìm một trường hợp không gây tranh cãi, trong đó tác động của biện pháp can thiệp thể hiện rõ rệt. Sách giáo khoa có lẽ là ví dụ hoàn hảo: Trường học ở miền tây Kenya (nơi tiến hành nghiên cứu) có rất ít sách giáo khoa trong khi sách giáo khoa được công nhận là đầu vào quan trọng ở hầu hết mọi nơi trên thế giới. Sách giáo khoa (chính thức) được phân phát cho 25 trong số 100 trường học lựa chọn ngẫu nhiên. Kết quả rất đáng thất vọng. Điểm thi trung bình giữa học sinh nhận sách và không được nhận sách chẳng có gì khác biệt. Tuy nhiên, Kremer và đồng nghiệp phát hiện thấy những học sinh ban đầu đã học tốt (đạt điểm cao gần nhất bảng trước cuộc nghiên cứu) có nhiều tiến bộ vượt bậc sau khi được phát sách giáo khoa. Câu chuyện bắt đầu sáng tỏ. Ở Kenya tiếng Anh là ngôn ngữ

chính thức trong lĩnh vực giáo dục, và đương nhiên sách giáo khoa cũng được viết bằng tiếng Anh. Nhưng với hầu hết trẻ em ở quốc gia này, tiếng Anh chỉ là ngôn ngữ thứ ba (sau tiếng địa phương và Swahili, tiếng nói bản địa của Kenya), và các em hầu như không thể sử dụng thành thạo. Vì vậy sách giáo khoa tiếng Anh sẽ không bao giờ giúp ích cho đa số học sinh.^[144] Kết quả tương tự được tìm thấy ở nhiều nơi khác với những đầu vào khác (từ bảng kẹp giấy đến tỉ lệ giáo viên chất lượng cao). Nếu các biện pháp can thiệp không được tiến hành song song với cải cách giáo dục hay thay đổi về chính sách khen thưởng thì dù đầu vào là gì đi chăng nữa cũng chẳng mấy tác dụng.

Hần bây giờ chúng ta đã hiểu rõ tại sao đối với một học sinh bình thường, trường tư không thực sự hiệu quả, vì mục tiêu duy nhất của hệ thống trường lớp này là luyện “gà chọi” cho những kỳ thi quốc gia khó nhằn, thành công từ đó sẽ là bước đệm tạo đà cho các em đạt đến những điều to tát hơn. Mục tiêu này đòi hỏi học sinh phải học trước chương trình và khối lượng kiến thức khá rộng. Có một thực tế đáng buồn là hầu hết các em đều bị tụt lại phía sau, nhưng đó là điều không thể tránh khỏi. Ngôi trường nơi Abhijit theo học ở Calcutta khá mạnh tay đuổi học những học sinh kém nhất lớp để mỗi năm khi kỳ thi tốt nghiệp đến nhà trường có thể đạt tỉ lệ đậu hoàn hảo. Trường tiểu học ở Kenya cũng áp dụng chính sách tương tự, ít nhất là từ lớp 6. Phụ huynh cùng chung quan điểm với nhà trường nên họ chẳng có lý do gì gây áp lực buộc nhà trường phải làm khác đi. Cha mẹ nào cũng muốn con em mình tiếp thu chương trình giảng dạy “ưu việt”, mặc dù trong thực tế họ chẳng có cách nào biết được thực sự con mình đang học cái gì, cũng chưa từng suy xét qua một chương trình học như thế thì có lợi ích gì. Ví dụ, giảng dạy bằng tiếng Anh rất thịnh hành ở khu vực Nam Á, nhưng vì không biết tiếng Anh nên các bậc cha mẹ không thể biết liệu giáo viên có thực sự dạy bằng tiếng Anh hay không. Mặt khác, họ lại không mấy quan tâm đến chương trình trại hè hay lớp học ban đêm - những đứa trẻ cần tới chương trình kiểu này thì lại chẳng bao giờ rút được lá thăm may mắn, vậy thì mục đích là gì?

Chúng ta cũng có thể thấy được vì sao chương trình học hè của Pratham thành công. Giáo viên trường công có lẽ có kỹ năng sư phạm để giảng giải cho học sinh yếu hơn, và thậm chí sẵn lòng bỏ thêm tâm huyết trong thời gian hè, nhưng một khi vào năm học mới họ lại nghĩ, hoặc bị buộc phải nghĩ rằng đó không còn là trách nhiệm của mình nữa. Gần đây, tại Bihar, chúng tôi tiến hành đánh giá sáng kiến của Pratham nhằm tích hợp các chương trình giáo dục phụ đạo vào hệ thống trường công lập. Sáng kiến này bao gồm đào tạo giáo viên làm việc với giáo trình, và huấn luyện tình nguyện viên trợ giảng cho những lớp học thuộc phạm vi chương trình. Kết quả rất đáng kinh ngạc. Ở những trường học (được lựa chọn ngẫu nhiên) tổ chức cả đào tạo giáo viên và tình nguyện viên, lợi ích thu được vô cùng to lớn, phản ánh tất cả những kết quả nêu trên của Pratham. Mặt khác, ở những nơi chỉ thực hiện đào tạo giáo viên thì gần như chẳng có gì thay đổi. Cũng những giáo viên đó giảng dạy rất tốt ở trại hè nhưng lại không tạo được sự khác biệt tại chính ngôi trường mình dạy. Dường như những ràng buộc của nền giáo dục chính quy và yêu cầu phải tập trung bao quát hết chương trình giảng dạy đã trở thành rào cản quá lớn. Đây không chỉ là lỗi của giáo viên. Theo yêu cầu của Đạo luật Quyền được Giáo dục mới đây ở Ấn Độ, việc hoàn thành chương trình giảng dạy là bắt buộc.

Nhìn rộng hơn từ góc độ xã hội học, kiểu niềm tin và hành vi này đồng nghĩa với việc hầu hết các hệ thống trường học vừa bất công vừa lãng phí. Trẻ con nhà giàu theo học ở những trường không chỉ dạy dỗ nhiều hơn và tốt hơn, mà còn được giáo viên quan tâm giúp đỡ đạt được tiềm năng thực sự. Còn học sinh nhà nghèo cuối cùng vào học ở những trường mà ngay từ đầu người ta đã thờ ơ bỏ mặc nếu các em không bộc lộ năng khiếu đặc biệt, và quả thực những học sinh này không còn cách nào ngoài phải việc âm thầm cam chịu đến lúc bỏ học.

Thực tế này gây lãng phí tài năng trầm trọng. Phần nhiều những người bỏ học ở cấp tiểu học và đại học, cả những người chưa bao giờ đi học đều là nạn nhân của những đánh giá sai lầm. Hoặc cha mẹ buông tay quá sớm, hoặc giáo viên chưa bao giờ thử cố giảng giải thêm, cũng có thể bản thân họ

quá thiếu tự tin. Chắc chắn một số người có tiềm năng trở thành giáo sư kinh tế hay giám đốc điều hành các cơ sở công nghiệp lớn. Nhưng thay vào đó họ phải lao động chân tay xoay xở miếng ăn hàng ngày hay phụ bán hàng, và nếu may mắn thì tìm được một công việc thư ký lặt vặt nào đó. Họ vô tình bỏ trống những vị trí đáng ra là của mình, và những người tuy không có tiềm năng nhưng được cha mẹ tạo mọi điều kiện hiện thực hóa ước mơ sẽ điền vào những chỗ trống đó.

Đương nhiên ai cũng biết chuyện những nhà khoa học tài ba, từ Albert Einstein đến thiên tài toán học người Ấn Độ Ramanujam, không thành công tại ghế nhà trường. Câu chuyện về công ty Raman Boards chứng minh điều đó không chỉ đúng với một số ít cá nhân xuất sắc. Một kỹ sư người Tamil tên V. Raman đã sáng lập Raman Boards tại Mysore cuối những năm 1970. Công ty sản xuất các sản phẩm giấy công nghiệp, chẳng hạn tấm các-tông sử dụng trong máy biến điện áp. Một ngày nọ, V. Raman bắt gặp người thanh niên trẻ tuổi Rangaswami trước cửa nhà máy khi anh này đến xin việc. Rangaswami lớn lên trong một gia đình rất nghèo, và tuy có học hành nhưng anh ta chỉ có chứng chỉ kỹ thuật, chứ không phải bằng cấp đại học đàng hoàng. Trước thái độ khấn khoản nài nỉ của người thanh niên trẻ, Raman đã đưa ra một câu hỏi nhanh thử trí thông minh, và kết cục đã thuê người này vì quá ấn tượng với câu trả lời của anh ta. Mỗi khi có sự cố kỹ thuật là Rangaswami được giao việc. Ban đầu anh làm việc cùng với Raman, nhưng về sau anh ta dần tự mình tìm ra những cách giải quyết rất sáng tạo. Cuối cùng, nhà máy của Raman được công ty đa quốc gia khổng lồ của Thụy Sĩ là ABB mua lại, và hiện nay nó vẫn là nhà máy hoạt động hiệu quả nhất của ABB trên toàn thế giới, tính luôn cả những xưởng tại Thụy Sĩ. Rangaswami tuy không có bằng kỹ sư chính quy nhưng đã trở thành người đứng đầu bộ phận kỹ thuật. Đồng nghiệp của anh là Krishnachari, một nhân tài khác được Raman phát hiện, từng là thợ mộc và không được học hành đến nơi đến chốn, nay cũng là quản lý chủ chốt của bộ phận chi tiết máy.

Aroon, con trai của Raman, người từng điều hành công ty trước khi công ty được mua lại, hiện đang vận hành bộ phận Nghiên cứu & Phát triển quy mô

nhỏ với một số nhân viên cũ từng làm việc tại Raman Boards. Nòng cốt của đội ngũ nghiên cứu gồm bốn người thì có đến hai người chưa học hết cấp 3 và không có bằng kỹ sư. Theo chia sẻ của Aroon, họ là những người thông minh, nhưng vấn đề là họ không tự tin nêu lên ý kiến của mình, vậy thì làm sao người khác biết tài họ được? Vì đây chỉ là một phân xưởng nhỏ bé và tiến hành nhiều công tác nghiên cứu và phát triển, nên tài năng của những người này mới được phát hiện. Tuy nhiên sau đó vẫn phải rất kiên nhẫn mới khai phá hết được khả năng của họ, và những người này luôn cần được động viên khích lệ.

Rõ ràng không dễ bắt chước cách làm này. Vấn đề là chẳng có cách nào đơn giản để phát hiện nhân tài nếu ta không sẵn lòng dành thời gian và cho mọi người cơ hội chứng tỏ khả năng, điều mà hệ thống giáo dục nào cũng nên làm. Tuy nhiên Raman Boards không phải là công ty duy nhất tin rằng ngoài đời vẫn còn nhiều tài năng chưa được khám phá. Infosys, một trong những ông trùm của ngành CNTT ở Ấn Độ, đã xây dựng các trung tâm kiểm tra để mọi người, kể cả những người không có bằng cấp chính quy, có thể đến và làm kiểm tra về trí thông minh và khả năng phân tích hơn là kiến thức học hành sách vở. Những người đạt kết quả tốt sẽ trở thành thực tập sinh, và thực tập sinh nào thành công sẽ nhận được việc làm. Con đường tìm kiếm tài năng này là niềm hy vọng của những người bị hệ thống giáo dục bỏ rơi. Khi Infosys đóng cửa các trung tâm kiểm tra do khủng hoảng toàn cầu, nó đã trở thành tin đầu trang của hàng loạt tờ báo ở Ấn Độ.

Mục tiêu không có tính hiện thực đi đôi với thái độ bi quan một cách không cần thiết và những biện pháp khuyến khích giáo viên không phù hợp chắc chắn sẽ khiến hệ thống giáo dục tại các quốc gia đang phát triển thất bại ở hai nhiệm vụ cơ bản: cung cấp những kỹ năng cơ bản hoàn chỉnh, và phát hiện tài năng. Hơn nữa càng ngày việc đảm bảo chất lượng giáo dục càng trở nên khó khăn hơn. Hệ thống giáo dục trên toàn thế giới đang gặp phải nhiều vấn đề đau đầu. Tỷ lệ nhập học tăng nhanh hơn so với các nguồn lực, và với đà tăng trưởng ở khu vực ngành nghề công nghệ cao, thế giới đang chứng kiến một sự gia tăng về cầu đối với những người ưu tú, những người nếu là

trước đây thường chọn trở thành giáo viên. Thay vào đó, nay họ trở thành lập trình viên, người quản lý hệ thống máy tính và nhân viên ngân hàng. Hiện tượng này sẽ khiến việc tìm kiếm giáo viên giỏi ở cấp phổ thông cơ sở trở nên khó khăn hơn bao giờ hết.

Có cách giải quyết nào không, hay vấn đề này quá phức tạp?

CẢI CÁCH GIÁO DỤC

Rất may là tất cả bằng chứng đều đi đến kết luận rằng không hề khó, thậm chí còn dễ dàng phổ cập giáo dục kiến thức căn bản cho mọi trẻ em, miễn là người ta chỉ tập trung vào mục tiêu đó.

Một thí nghiệm xã hội đáng chú ý ở Israel cho thấy trường học có thể làm tốt đến mức nào. Năm 1991, chỉ trong vòng một ngày, khoảng 15,000 người Do Thái Ethiopia nghèo khổ cùng con cái phải sơ tán bằng máy bay khỏi khu vực Addis Ababa, và tái định cư trong nhiều cộng đồng rải rác khắp đất nước Israel. Ở đó, những đứa trẻ mà cha mẹ trung bình chỉ đi học từ 1-2 năm này nhập học tiểu học cùng với những trẻ em khác, gồm những em đã định cư lâu năm tại Israel và những em mới nhập cư từ Nga. Cha mẹ của nhóm trẻ này có số năm đi học bình quân lên đến 11,5 năm. Có thể nói xuất thân gia cảnh của hai nhóm trẻ nói trên hoàn toàn khác biệt. Tuy nhiên sự khác biệt này thu hẹp đáng kể khi nhiều năm sau đó những đứa trẻ nhập học năm 1991 chuẩn bị tốt nghiệp phổ thông. 65% trẻ em Ethiopia học thẳng đến lớp 12 không lưu ban, so với tỉ lệ 74% ở trẻ em nhập cư người Nga. Hóa ra hầu hết những bất lợi tưởng chừng khắc nghiệt nhất về hoàn cảnh gia đình hay điều kiện sống thuở nhỏ đều có thể bù đắp được nếu gặp điều kiện thuận lợi.^[145] Ít ra là điều này đúng tại những ngôi trường ở Israel.

Qua nhiều thử nghiệm thành công, chúng tôi phần nào biết được làm thế nào để tạo ra những điều kiện thuận lợi đó. Đầu tiên phải tập trung vào kỹ năng cơ bản, và phải thực sự tin tưởng đứa trẻ nào cũng có thể thông thạo những

kỹ năng đó nếu bản thân em và giáo viên nỗ lực đủ. Đây chính là nguyên tắc nền tảng của chương trình Pratham, và cũng là quan điểm “không viện lý do” của hệ thống trường tự chủ (charter school) tại Mỹ.^[146] Kiểu trường học này, chẳng hạn những ngôi trường thuộc Chương trình Tri thức là Sức mạnh (Knowledge Is Power Program - KIPP), hệ thống trường dành cho Trẻ em nghèo vùng Harlem (Harlem Children’s Zone) và nhiều nữa, chủ yếu chăm lo cho đối tượng học sinh nghèo (đặc biệt là trẻ em da màu). Chương trình giảng dạy tại đây tập trung giúp học sinh lĩnh hội những kỹ năng cơ bản và liên tục kiểm tra kiến thức các em tiếp thu được. Vì không kiểm tra sẽ không thể đánh giá được mức độ tiến bộ.

Theo nhiều nghiên cứu so sánh giữa những học sinh thắng và thua cuộc khi rút thăm giành suất nhập học, hệ thống trường tự chủ đã chứng tỏ tính hiệu quả và khả năng thành công của mình. Một nghiên cứu về hệ thống trường tự chủ ở Boston đã chỉ ra với cùng một đối tượng học sinh xét từ góc độ nhận khẩu học, nếu nâng cao năng lực của hệ thống các trường bán công lên gấp 4 lần thì có khả năng xóa bỏ được 40% cách biệt về điểm thi toán giữa học sinh da trắng và da màu trên toàn thành phố.^[147] Cơ chế tác động này chính xác là những gì chúng tôi quan sát được ở các chương trình của Pratham: Trẻ em lạc lõng trong hệ thống trường học thông thường (điểm thi thấp hơn nhiều so với bạn bè đồng trang lứa khi mới theo học các trường tự chủ) có cơ hội bắt nhịp với bạn bè, và nhiều em đã nắm bắt được cơ hội đó.

Điều thú vị thứ hai trong các chương trình của Pratham là không cần phải được đào tạo nhiều mới có thể trở thành giáo viên phụ đạo, ít ra là với các cấp học thấp. Tình nguyện viên làm việc hiệu quả đa phần là sinh viên đại học và những người chỉ được đào tạo từ một tuần đến 10 ngày về phương pháp sư phạm. Ngoài ra, kiến thức truyền đạt không chỉ dừng lại ở đọc và làm tính căn bản. Một chương trình tương tự tại Bihar đã đưa các tình nguyện viên đến tận lớp học để hướng dẫn những học sinh vốn đã đọc tốt biết cách vận dụng kỹ năng đó để học tập tốt hơn. Pratham gọi đây là Đọc để Học, bước tiếp theo của kỹ năng căn bản Học để Đọc. Và lợi ích thu được là

vô cùng to lớn. Các trường tự chủ chủ yếu sử dụng giáo viên trẻ và nhiệt tình, có khả năng giúp đỡ hiệu quả cho học sinh cấp 1 và cấp 2.

Thứ ba, sắp xếp lại chương trình giảng dạy và phân chia lại lớp học để tạo điều kiện cho trẻ học theo đúng nhịp độ của mình sẽ đem lại nhiều hiệu quả to lớn, đặc biệt nếu người ta đảm bảo những trẻ chậm hơn vẫn có thể tập trung học kiến thức cơ bản. Theo sát trẻ là một cách để làm được điều đó. Trong nghiên cứu ở Kenya nói trên, người ta so sánh hai mô hình phân chia học sinh lớp 1 thành hai lớp tách biệt. Ở một mô hình, trẻ được xếp lớp ngẫu nhiên, còn ở mô hình kia thì phân chia dựa trên trình độ kiến thức của mỗi em. Giáo viên xác định nhu cầu của mỗi học sinh dễ dàng hơn khi các em được xếp lớp theo khả năng ban đầu. Kết quả là kể cả những học sinh có xuất phát điểm thấp hơn cũng học tập tiến bộ. Những lợi ích thu được khá bền vững. Đến cuối năm lớp 3, những học sinh được theo dõi sát sao ở lớp 1 và lớp 2 vẫn tiếp tục học tốt hơn những em không được quan tâm theo dõi. [148] Còn có một cách khác là điều chỉnh phương pháp giảng dạy cho phù hợp với nhu cầu của từng học sinh. Chẳng hạn xóa bỏ ranh giới trong phân loại trình độ theo lớp, theo đó học sinh đủ tuổi học lớp 5 vẫn có thể theo học các môn học lớp 2 mà không bị phán xét hay xem thường.

Nhìn chung có nhiều cách thay đổi kỳ vọng ảo. Trong một chương trình ở Madagascar, người ta chỉ cần cho các bậc phụ huynh rằng *những đứa trẻ có hoàn cảnh tương tự như con cái họ* bình quân mỗi năm có mức thu nhập tăng thêm bao nhiêu nếu đến trường thêm một năm nữa. Việc này có tác động tích cực đáng kể tới thành tích học tập, và trong trường hợp cha mẹ nhận ra tầm quan trọng của giáo dục, lợi ích thu được thậm chí còn lớn gấp đôi. [149] Một nghiên cứu trước đó tại Cộng hòa Dominica cũng rút ra kết luận tương tự cho đối tượng là học sinh phổ thông. [150] Vì lời nói chẳng mất tiền mua cho nên chia sẻ thông tin giữa giáo viên và phụ huynh là biện pháp can thiệp ít tốn kém nhất từ trước đến nay nhằm cải thiện điểm số của học sinh.

Cũng nên đặt mục tiêu tương đối hơn cho cả giáo viên và học sinh. Khi mục tiêu ít mang tính tuyệt đối, mọi người sẽ không phải tập trung quá mức vào một kết quả mà có khả năng khó đạt được cuối mỗi năm học. Trong một chương trình thực hiện tại Kenya, người ta trao học bổng trị giá tương đương 20 đô la Mỹ vào năm tiếp theo cho những học sinh nữ có điểm thi thuộc nhóm 15% dẫn đầu. Chương trình học bổng đó không chỉ khuyến khích các em gái học tốt hơn mà còn tạo áp lực buộc giáo viên phải giảng dạy nhiệt tình hơn (để giúp đỡ các em), dẫn đến các em trai cũng học tập tiến bộ hơn mặc dù không có học bổng dành cho học sinh nam.^[151] Ở Mỹ, việc khen thưởng cho học sinh đạt được mục tiêu dài hạn (chẳng hạn đạt điểm cao) không thành công, nhưng khen thưởng nếu các em nỗ lực đọc sách lại cực kỳ có hiệu quả.^[152]

Cuối cùng, trước thực tế giáo viên giỏi thì khó kiếm còn công nghệ thông tin thì ngày càng phát triển và rẻ tiền hơn, không có lý do gì mà chúng ta không áp dụng các tiến bộ khoa học. Tuy nhiên hiện nay cộng đồng sư phạm vẫn chưa có cái nhìn tích cực lắm đối với việc ứng dụng khoa học công nghệ vào công tác giảng dạy. Nhưng quan điểm này chủ yếu từ kinh nghiệm của những quốc gia giàu có, nơi mà giảng dạy bằng máy tính bị đặt trong tương quan so sánh với giảng dạy bởi những giáo viên đã qua đào tạo bài bản và rất nhiệt huyết với nghề. Nhưng theo quan sát của chúng tôi, câu chuyện ở các nước nghèo không phải lúc nào cũng giống như vậy. Trong thực tế, bằng chứng thu thập từ các nước đang phát triển tuy rời rạc nhưng có vẻ khá tích cực. Cùng với tổ chức Pratham, đầu những năm 2000, chúng tôi đã tiến hành đánh giá chương trình học có máy tính hỗ trợ tại các trường công ở Vadodara. Chúng tôi chỉ đơn giản cho các cặp học sinh lớp 3 và lớp 4 chơi trò chơi trên máy tính. Các em chơi trò giải toán có độ khó tăng dần; mỗi lần giải toán thành công người chơi được bắn một món rác ảo vào không gian (trò chơi này hoàn toàn không có ý định chạm đến ai). Tuy chỉ chơi hai tiếng mỗi tuần nhưng tác động của chương trình đến thành tích học toán của học sinh không thua kém gì so với những biện pháp can thiệp giáo dục thành công nhất từng áp dụng ở nhiều nơi trong nhiều năm qua. Và không chỉ học

sinh giỏi nhất mà cả học sinh yếu nhất cũng tiến bộ. Kết quả này nêu bật được công dụng của máy tính như một công cụ hỗ trợ học tập: Qua chương trình này mỗi học sinh có thể tiếp thu kiến thức theo nhịp độ phù hợp với bản thân.^[153]

Thông điệp hãy hạ thấp kỳ vọng để tập trung vào kỹ năng cốt lõi, cộng với việc áp dụng khoa học công nghệ nhằm hỗ trợ, hoặc thậm chí thay thế cho giáo viên nếu cần, không được lòng một số chuyên gia trong lĩnh vực giáo dục. Phản ứng đó có lẽ cũng dễ hiểu, bởi dường như chúng tôi đang đề xuất một hệ thống giáo dục hai tầng - một dành cho học sinh nhà giàu được dạy dỗ theo tiêu chuẩn cao nhất ở các trường tư thục đắt tiền, và một dành cho những học sinh còn lại. Phản đối của họ không phải hoàn toàn vô căn cứ, nhưng trên thực tế sự phân chia đó đã diễn ra rồi, và hệ thống giáo dục hiện thời hầu như chẳng đem lại điều gì cho đa số học sinh. Giả như có thể giảm thiểu chương trình giảng dạy triệt để, có thể định nghĩa rõ ràng nhiệm vụ của giáo viên là làm sao để mỗi học sinh đều thông thạo mọi kỹ năng, và giả như trẻ em được phép học hành theo đúng nhịp độ phù hợp với mình, có thể học lại nhiều lần nếu cần, thì sẽ có rất nhiều học sinh thu lượm được điều gì đó hữu ích từ những năm tháng trên ghế nhà trường. Và biết đâu những trẻ em có năng khiếu sẽ có điều kiện khám phá tài năng của mình. Đúng là cần nhiều hơn thế để đưa các em đến cùng xuất phát điểm với những trẻ được học hành ở trường chuyên lớp chọn, nhưng nếu học được cách tin vào bản thân mình thì biết đâu cơ hội đã đến với các em, đặc biệt là với sự hỗ trợ từ bên trong hệ thống giáo dục.^[154] Có lẽ bước đầu tiên để xây dựng một hệ thống trường học tạo điều kiện phát triển cho từng học sinh là phải nhận thức được rằng trường học nên phục vụ cho học sinh hiện tại, chứ không phải cho những đối tượng học sinh họ mong muốn tiếp nhận.

5 GIA ĐÌNH ĐÔNG CON CỦA PAK

SUDARNO

Sanjay Gandhi là con trai thứ của Thủ tướng Indira Gandhi và được cho sẽ là người kế nhiệm bà lãnh đạo Ấn Độ. Cho đến lúc qua đời trong một tai nạn máy bay năm 1981, ông vẫn tin rằng kiểm soát dân số là nội dung không thể thiếu trong chính sách phát triển quốc gia. Ông nhiều lần khẳng định quan điểm này mỗi khi phát biểu trước công chúng trong giai đoạn Tình trạng Khẩn Trương (giữa năm 1975 đến đầu năm 1977). Đây là giai đoạn các quyền dân chủ bị vi phạm và Sanjay Gandhi, tuy không giữ chức vụ chính thức nào, vẫn gần như công khai tham gia điều hành chính sự. Được biết đến như là người chưa bao giờ dè dặt trong phát ngôn, ông từng tuyên bố chính sách kế hoạch hóa gia đình cần được “đặc biệt quan tâm và coi trọng vì tất cả tiến bộ đạt được trong lĩnh vực công nghiệp, kinh tế và nông nghiệp sẽ chẳng có tác dụng gì nếu dân số vẫn tiếp tục tăng với tốc độ hiện tại.”^[155]

Ấn Độ có một lịch sử lâu dài về phát triển chính sách kế hoạch hóa gia đình, bắt đầu từ giữa những năm 60. Năm 1971, bang Kerala thử nghiệm dịch vụ triệt sản di động, tổ chức theo hình thức các “trại triệt sản”, đặt nền tảng cho chính sách của Sanjay Gandhi trong suốt Tình trạng Khẩn Trương. Mặc dù hầu hết các chính trị gia tiền nhiệm đều nhận định kiểm soát dân số là vấn đề trọng yếu, nhưng phải đến Sanjay Gandhi vấn đề này mới thực sự được giải quyết nhờ sự quyết tâm hết mực cũng như khả năng (săn sàng) quét sạch mọi vật cản trên đường đi nếu cần. Vào tháng 4 năm 1976, Quốc hội Ấn Độ thông qua văn bản chính thức về chính sách dân số quốc gia. Theo đó nảy sinh nhu cầu phải có biện pháp khuyến khích người dân thực hiện kế hoạch hóa gia đình, đáng nói là các hình thức khuyến khích bằng vật chất dành cho đối tượng đồng ý triệt sản (chẳng hạn một tháng tiền lương hay quyền ưu

tiên mua nhà). Và đáng sợ hơn cả là việc chính phủ cho phép mỗi bang tự xây dựng luật triệt sản bắt buộc (ví dụ cưỡng chế thực hiện đối với những người có từ hai con trở lên). Tuy chỉ duy nhất một bang đề xuất dự luật kiểu này (và không bao giờ được thông qua) nhưng rõ ràng có một áp lực không nhỏ buộc các bang phải tự đặt ra chỉ tiêu triệt sản và hoàn thành. Ngoại trừ 3 bang, tất cả các bang trên khắp cả nước đều “tự nguyện” đặt mục tiêu cao hơn con số đề xuất của chính phủ trung ương, kết quả là tổng mục tiêu đề ra lên tới 8,6 triệu ca triệt sản trong giai đoạn 1976-1977.

Người ta không hề đặt chỉ tiêu suông. Người đứng đầu chính quyền bang Uttar Pradesh đã đánh một bức điện như sau cho thuộc cấp phụ trách hiện trường: “Thông báo đến tất cả mọi người rằng nếu ai không hoàn thành chỉ tiêu hàng tháng thì sẽ không những bị cắt lương mà còn bị đình chỉ công tác và nộp phạt rất nặng. Ngay lập tức phải khởi động bộ máy quản lý hành chính công, liên tục báo cáo tiến độ hàng ngày nhanh nhất có thể qua hệ thống mạng không dây cho tôi và thư ký Thủ tướng Chính phủ”. Mỗi công chức nhà nước thậm chí ở cấp làng xã, gồm cả đối tượng nhân viên kiểm tra đường sắt và giáo viên, đều phải nắm rõ chỉ tiêu tại địa phương mình. Giáo viên đến thăm nhà phụ huynh học sinh để yêu cầu thực hiện triệt sản, nếu không con em họ sẽ bị từ chối nhập học. Hành khách đi tàu trốn vé bị phạt nặng nếu không đồng ý triệt sản, dù từ trước đến nay chuyện người nghèo đi lậu vé vẫn được nhắm mắt cho qua. Và không có gì ngạc nhiên nếu có lúc áp lực chỉ tiêu đẩy người ta đi quá giới hạn. Tại ngôi làng Hồi giáo Uttawar gần thủ đô Dehli, có lần đàn ông thanh niên trong làng bị vây ráp giữa đêm và giải tới đồn cảnh sát vì những tội trạng không hề có thật, sau đó tất cả bị đưa đi triệt sản.

Có thể nói chính sách kiểm soát dân số đạt được mục tiêu ngay lập tức, mặc dù trong thực tế hẳn đã diễn ra nạn báo cáo quá sự thực để trục lợi từ chính sách khen thưởng khuyến khích của chính phủ. Trong giai đoạn 1976-1977, người ta ghi nhận có 8,25 triệu ca triệt sản, trong đó 6,25 triệu ca được thực hiện từ tháng 7 đến tháng 12 năm 1976. Đến cuối năm 1976, tổng cộng 21% cặp vợ chồng người Ấn đã triệt sản. Nhưng những vi phạm về quyền tự do

dân sự nảy sinh trong quá trình thực thi chính sách đã làm dấy lên sự căm phẫn trong đông đảo người dân. Đến năm 1977 khi Ấn Độ tổ chức bầu cử trở lại, chính sách triệt sản trở nên nội dung chủ yếu gây tranh cãi, đúc kết cô đọng qua câu khẩu hiệu rất đáng nhớ là “Indira hatao, indiri bachao (Đả đảo Indira, cứu “của quý” ta)”. Dư luận tin rằng thất bại của Indira Gandhi trong kỳ bầu cử năm 1977 có một phần không nhỏ là do phản ứng chống đối của người dân đối với chính sách dân số. Chính phủ đặc cử ngay lập tức đã cho thay đổi triệt để chính sách dân số.

Một trong những tác động trớ trêu không ngờ của chính sách mà Sanjay Gandhi theo đuổi, đó là về lâu về dài nó lại góp phần thúc đẩy dân số Ấn Độ tăng nhanh hơn. Sau vết nhơ của giai đoạn Tình trạng Khẩn Trương, chính sách kế hoạch hóa gia đình bị trôi vào quên lãng. Trong bóng tối quên lãng đó triệt sản tự nguyện vẫn tiếp tục được tuyên truyền dù chẳng ai quan tâm ngoại trừ các cơ sở y tế nhà nước. Tuy nhiên vẫn còn đó một trong những tàn dư không dễ xóa nhòa của thời kỳ Tình trạng Khẩn Trương. Dân chúng quay ra nghi ngờ động cơ của Chính phủ, ví dụ như không thiếu chuyện người dân tại các khu ổ chuột hay các ngôi làng từ chối tham gia tiêm phòng bại liệt vì lo ngại Chính phủ âm thầm triệt sản con em mình.

Câu chuyện đặc biệt trên đây và chính sách một con khế nghiệt ở Trung Quốc là hai ví dụ nổi bật nhất trong những biện pháp cưỡng ép kiểm soát dân số; hầu hết các nước đang phát triển đều có chính sách dân số quốc gia. Trong bài viết cho tạp chí Science xuất bản năm 1994, John Bongaarts, thành viên từ Hội đồng Dân số đã dự đoán đến năm 1990, Chính phủ hầu hết các quốc gia, nơi tập trung 85% dân số các nước đang phát triển, sẽ nhận thức rõ ràng về vấn đề quá tải dân số cũng như sự cần thiết phải kiểm soát bằng kế hoạch hóa gia đình. [\[156\]](#)

Có nhiều lý do để thế giới ngày nay phải lo ngại về vấn đề tăng dân số. Jeffrey Sachs bàn về những lý do này trong tác phẩm *Common Wealth*. [\[157\]](#) Dễ nhận thấy nhất là tác động tiềm tàng đến môi trường. Dân số tăng góp phần làm tăng lượng khí thải carbon dioxide, từ đó gây ra hiện tượng Trái

đất nóng dần lên. Nước uống ngày càng khan hiếm một phần là vì ngày càng có nhiều người sử dụng nguồn nước, một phần nữa là do nhiều người hơn đồng nghĩa với việc phải trồng trọt lương thực nhiều hơn, dẫn đến nhu cầu cho nước tưới tiêu cao hơn (70% nước sạch sử dụng cho mục đích tưới tiêu). Theo ước tính của Tổ chức Y tế Thế giới, 1/5 dân số thế giới sống ở những nơi khan hiếm nước sạch.^[158] Đây là những chuyện hệ trọng, có ý nghĩa sống còn nhưng không hề được tính đến khi các gia đình quyết định sinh con. Và chính vì lẽ đó, cần phải có chính sách dân số. Nhưng không thể phát triển một chính sách dân số hợp lý nếu không hiểu được vì sao người ta muốn sinh quá nhiều con như vậy: Phải chăng họ không thể kiểm soát khả năng sinh đẻ của mình (chẳng hạn vì không được tiếp cận với các biện pháp ngừa thai), hay là do họ chủ động muốn vậy? Và điều gì khiến họ đi đến quyết định đó?

GIA ĐÌNH ĐÔNG CON THÌ CÓ GÌ KHÔNG ỔN?

Nước giàu có tỉ lệ tăng dân số thấp hơn. Ví dụ, một nước tổng tỉ suất sinh là 6,12 con/phụ nữ như Ethiopia nghèo hơn 50 lần so với Mỹ, quốc gia có tổng tỉ suất sinh là 2,05.

Mối quan hệ qua lại khăng khít này đã thuyết phục nhiều người, bao gồm giới học giả nghiên cứu và những nhà hoạch định chính sách, về tính hợp lý của một học thuyết cũ do Reverend Thomas Malthus, giáo sư lịch sử và kinh tế chính trị trường Cao đẳng Đông Ấn gần London, đề xướng vào đầu thế kỷ 18. Malthus tin rằng nguồn tài nguyên của mỗi quốc gia là hữu hạn (ví dụ ưa thích của ông là đất đai), từ đó đi đến kết luận rằng tăng dân số chắc chắn làm quốc gia nghèo đi.^[159] Theo lô gic này, hẳn người ta phải cảm ơn Cái chết đen vốn được cho là đã cướp đi sinh mạng một nửa dân số Anh trong giai đoạn 1348-1377 vì những năm sau đó người lao động quốc gia này

được trả lương cao. Alwyn Young, nhà kinh tế học thuộc Trường Kinh tế London (London School of Economics), gần đây đã ủng hộ quan điểm nói trên xét trong bối cảnh đại dịch HIV/AIDS đang hoành hành ở châu Phi. Trong bài viết có nhan đề “The Gift of Dying” (Món quà từ những người hấp hối), ông cho rằng đại dịch này đảm bảo cho các thế hệ người châu Phi trong tương lai được sống sung túc hơn nhờ tỉ lệ sinh giảm.^[160] Tỉ lệ sinh giảm vì hai nguyên nhân. Nguyên nhân trực tiếp là người ta sẽ tránh xa các hành vi tình dục không an toàn, còn nguyên nhân gián tiếp là tình trạng khan hiếm lao động khiến phụ nữ châu Phi hứng thú với chuyện đi làm hơn là sinh con đẻ cái. Theo tính toán của Young, “ân huệ” có được nhờ giảm dân số trong những thập niên tới đây ở Nam Phi sẽ đủ lớn để bù đắp tình trạng thất học của nhiều trẻ em mồ côi cha mẹ vì AIDS. Châu Phi có thể vĩnh viễn giàu có hơn 5,6% so với hiện tại nhờ căn bệnh HIV. Quan điểm này làm không ít độc giả bất bình, nhưng đáp lại những người hay câu nệ chuyện luân lý đúng sai ông đưa ra bình luận “Không thể cứ than vãn không dứt về chuyện quá tải dân số ở các nước đang phát triển, rồi đồng thời khẳng định suy giảm dân số cũng là thảm họa”.

Bài viết của Young gây nhiều tranh cãi gay gắt xoay quanh vấn đề liệu đại dịch HIV/AIDS có thực sự làm suy giảm tỉ lệ sinh đẻ không. Những nghiên cứu kỹ lưỡng tiếp theo^[161] đã bác bỏ quan điểm này. Tuy nhiên người ta vẫn phải thừa nhận một giả thuyết khác của ông là việc giảm tỉ lệ sinh đẻ sẽ mang lại cuộc sống sung túc hơn cho tất cả mọi người.

Nhưng không dễ nhận ra những cải thiện cuộc sống đó. Suy cho cùng, so với thời điểm Malthus xây dựng học thuyết, ngày nay đã có thêm rất nhiều người trên hành tinh này, mà phần lớn chúng ta đều giàu có hơn những người cùng thời với Malthus. Tiến bộ công nghệ cũng không hề được nhắc tới trong học thuyết của Malthus, nhưng chính nhờ những tiến bộ này mà con người có thể tạo ra các nguồn tài nguyên từ chỗ không có gì. Nhiều người hơn cũng có nghĩa sẽ có nhiều người tìm kiếm ý tưởng mới hơn, và vì thế có thể sẽ có nhiều đột phá khoa học hơn. Thực tế là trong gần trọn chiều

dài lịch sử loài người (từ 1 triệu năm trước công nguyên), khu vực hay quốc gia nào đông dân hơn cũng đều phát triển nhanh hơn. ^[162]

Do đó không thể giải quyết rốt ráo vấn đề nếu chỉ dựa trên lý thuyết thuần túy. Thường nước nào có tỉ suất sinh cao hơn thì nghèo hơn, nhưng thực tế đó không hề chứng tỏ nước đó nghèo hơn vì tỉ suất sinh cao. Cũng có khả năng người ta sinh đẻ nhiều vì nghèo, hoặc một tác nhân thứ ba nào đó đã dẫn đến tỉ suất sinh cao và tình trạng nghèo đói. Thậm chí “cứ liệu” rằng thời kỳ tăng trưởng kinh tế nhanh thường trùng hợp với thời điểm tỉ lệ sinh con giảm mạnh, như ở Hàn Quốc và Brazil những năm 1960, cũng không nói lên được điều gì. Phải chăng các cặp vợ chồng bắt đầu sinh ít con hơn khi kinh tế tăng trưởng nhanh hơn, vì họ có ít thời gian chăm sóc con cái hơn? Hay phải chăng sinh con ít đi đã làm dồi dư nguồn lực để đầu tư cho những lĩnh vực khác?

Cũng như mọi lần, chúng ta cần thay đổi góc nhìn, phải gạt những câu hỏi to tát qua một bên để tập trung vào đời sống và lựa chọn mà người nghèo đang từng ngày đối mặt thì mới mong có đôi chút tiến triển trong việc giải quyết vấn đề này. Một cách để bắt đầu là quan sát điều gì đang diễn ra ở cấp độ gia đình: Có phải những gia đình lớn nghèo hơn vì đông con? Phải chăng họ có ít khả năng đầu tư cho sức khỏe và học vấn của con cái mình hơn?

Một trong những khẩu hiệu ưa thích của Sanjay Gandhi là “Gia đình nhỏ là gia đình hạnh phúc”. Khẩu hiệu đó được minh họa bằng hình vẽ một cặp vợ chồng tràn ngập hạnh phúc bên cạnh hai đứa con mũm mĩm, một trong những hình ảnh phổ biến ở Ấn Độ cuối những năm 1970. Bức hình cổ động này là minh họa hoàn hảo cho luận điểm có sức ảnh hưởng lớn của Gary Becker, người từng đoạt giải Nobel về kinh tế. Theo Becker, gia đình luôn phải đối mặt với cái gọi là “đánh đổi giữa chất lượng và số lượng”. Cụ thể là khi đông con hơn, mỗi đứa trẻ sẽ có “chất lượng” thấp hơn vì khi đó cha mẹ dành ít nguồn lực hơn để chăm lo chuyện ăn uống và học hành của con cái. ^[163] Điều này đặc biệt đúng nếu cha mẹ, chưa bàn đến chuyện đúng sai, tin rằng nên đầu tư nhiều hơn cho đứa con “có tài” nhất. Hiện tượng này xảy ra

trong thế giới vận hành theo đường cong chữ S như chúng ta đã từng bàn qua. Rốt cuộc sẽ có những đứa trẻ bị đóng sập mọi cánh cửa cơ hội. Nếu trẻ sinh ra trong gia đình đông con ít có cơ hội được học hành tử tế, ít ăn uống đầy đủ dinh dưỡng, ít được chăm sóc sức khỏe hơn (theo ngôn ngữ kinh tế học gọi là đầu tư vào vốn con người), và gia đình nghèo thường đông con hơn (chẳng hạn vì không được tiếp cận các biện pháp ngừa thai) thì điều này sẽ tạo ra một cơ chế đói nghèo truyền kiếp từ thế hệ này qua thế hệ khác. Như con sãi ở chùa thì phải quét lá đũa, cha mẹ nghèo sinh ra (nhiều) con nghèo. Bẫy nghèo nói trên chính là căn cứ cho chính sách dân số như luận điểm của Jeffrey Sachs trong cuốn *Common Wealth*.^[164] Có thật như thế? Có phải trẻ em sinh ra trong gia đình đông con hơn đương nhiên bị thiệt thòi? Theo bộ dữ liệu 18 quốc gia, trẻ em thuộc gia đình đông con có khuynh hướng ít được học hành hơn, nhưng vẫn có những nơi hiện tượng này không xảy ra. Khu vực nông thôn Indonesia,^[165] Côte d'Ivoire và Ghana^[166] là một số trường hợp ngoại lệ. Tuy nhiên ngay cả ở những nơi điều này đúng thì vẫn không có cơ sở khẳng định chính vì đông anh em nên trẻ phải sống trong đói nghèo và không được học hành tử tế. Cũng có thể lý do đơn giản là những gia đình nghèo đông con thường không coi trọng chuyện học vấn.

Nhằm kiểm tra mô hình của Becker và xác nhận xem liệu kích thước gia đình tăng lên có làm giảm đầu tư vào vốn con người cho con cái hay không, các nhà nghiên cứu cố gắng nghiên cứu sâu những trường hợp gia đình sinh con ngoài ý muốn. Kết quả rất đáng ngạc nhiên: Không có bằng chứng nào chứng tỏ trẻ em sinh ra trong gia đình ít con hơn được học hành tử tế hơn.

Vì hầu hết người nghèo trên thế giới không sử dụng các liệu pháp tăng khả năng sinh con, nên có thể lấy ví dụ sinh đôi để minh họa cho chuyện có thêm con ngoài ý muốn. Nếu cặp vợ chồng dự định có hai con, nhưng lại sinh con đôi ở lần sinh thứ hai thì đứa con đầu lòng hiển nhiên có nhiều em hơn. Cơ cấu giới tính của trẻ cũng là một nguyên nhân dẫn đến tình trạng đông con. Thường thì gia đình nào cũng muốn có nếp có tẻ. Vì vậy nếu đứa con thứ hai cùng giới tính với đứa con đầu lòng thì gia đình đó sẽ có nhiều khả năng lên kế hoạch sinh con thứ ba hơn những gia đình đã có trai lẫn gái.

[167] Ở nhiều nước đang phát triển, những gia đình chưa có con trai cũng thường sinh thêm con. Hãy so sánh một bé gái là con đầu lòng và có em gái với một bé gái là con đầu lòng và có em trai. Hoàn toàn do ngẫu nhiên (ít ra là cho đến khi công nghệ lựa chọn giới tính thai nhi ra đời), bé gái có em gái có nhiều khả năng lớn lên trong gia đình đông anh em hơn bé gái có em trai. Một nghiên cứu được tiến hành tại Israel tập trung vào những nguyên nhân làm thay đổi kích thước gia đình như nói trên. Kết quả rất đáng ngạc nhiên: gia đình có kích thước lớn dường như không có ảnh hưởng bất lợi nào đến chuyện học hành của trẻ, ngay cả với cộng đồng người Ả Rập ở Israel vốn phần lớn sống trong hoàn cảnh nghèo khó. [168]

Nancy Quian thậm chí còn tìm thấy một kết quả thú vị hơn khi xem xét tác động của chính sách một con ở Trung Quốc. Tại một số địa phương, chính sách được nới lỏng và cho phép những gia đình có con gái đầu lòng sinh thêm con thứ hai. Những trẻ em gái có thêm em dựa theo chính sách này ngược lại còn được cho học hành tử tế hơn, chứ không học ít hơn, [169] hoàn toàn trái ngược với giả thuyết của Becker.

Một bằng chứng khác đến từ vùng Matlab, Bangladesh. Đây là nơi thực hiện một trong những thử nghiệm ấn tượng nhất của chương trình kế hoạch hóa tự nguyện trên thế giới. Năm 1977, người ta chọn một mẫu gồm một nửa số hộ gia đình trong 141 ngôi làng để tiến hành chương trình tăng cường tiếp cận kế hoạch hóa gia đình có tên là Chương trình Kế hoạch hóa Gia đình và Sức khỏe Bà mẹ và Trẻ em [170]. Cứ hai tuần 1 lần, một y tá đã qua đào tạo sẽ phổ biến dịch vụ kế hoạch hóa gia đình đến tận nhà cho bất kỳ phụ nữ nào có gia đình trong độ tuổi sinh con và sẵn sàng tiếp thu. Y tá cũng sẽ đề xuất hỗ trợ tiêm phòng và chăm sóc tiền sản. Có lẽ chẳng có gì đáng ngạc nhiên khi số lượng trẻ sơ sinh giảm đi đáng kể sau khi chương trình được áp dụng. Đến năm 1996, phụ nữ trong độ tuổi 30 - 35 tại khu vực áp dụng của chương trình có ít hơn 1,2 con so với những người tại khu vực không áp dụng chương trình. Một kết quả tích cực khác thu được đó là tỉ lệ tử vong ở trẻ em giảm xuống 1/4. Nhưng vì các biện pháp can thiệp trực tiếp nhằm cải thiện sức khỏe trẻ em cũng được thực hiện trong khuôn khổ chương trình, cho nên

không có lý do gì để khẳng định khả năng sống sót của trẻ tăng lên là nhờ chuyển biến tích cực ở tỉ lệ sinh. Tuy nhiên bất chấp nỗ lực đầu tư nhiều tiền của, cải thiện sức khỏe trẻ em và trong thực tế tỉ lệ sinh giảm mạnh, nhưng đến năm 1996 vẫn không có khác biệt nào đáng kể về chiều cao, cân nặng, tỉ lệ nhập học hay thời gian đến trường ở trẻ em trai hay gái. Một lần nữa, quan hệ đánh đổi giữa số lượng - chất lượng khá mơ hồ. [\[171\]](#)

Đương nhiên chỉ từ ba nghiên cứu trên đây không thể rút ra kết luận cuối cùng và chắc chắn, vẫn cần phải nghiên cứu nhiều hơn nữa. Nhưng tại thời điểm này, theo đánh giá quan sát của chúng tôi, chẳng có dấu hiệu rõ ràng nào chứng tỏ gia đình đông con hơn không tốt cho sự phát triển của trẻ như những gì Sachs chỉ ra trong tác phẩm *Common Wealth*. Theo đó, khó mà viện lý do bảo vệ trẻ em, đảm bảo các em không phải lớn lên trong những gia đình đông con để biện minh cho việc áp đặt chính sách kế hoạch hóa gia đình từ trên xuống.

Nhưng nói kích cỡ gia đình không ảnh hưởng bất lợi đến trẻ em thì có vẻ trái ngược với suy nghĩ thường tình. Tài nguyên chia sẻ với nhiều người thì có người phải nhận phần thiệt. Nếu không phải trẻ em chịu thiệt thòi thì là ai? Có thể là người mẹ.

Từ kết quả của chương trình Profamilia ở Colombia, người ta thấy rõ đây là vấn đề đáng lo ngại. Chương trình do một bác sĩ khoa sản trẻ tuổi tên là Fernando Tamayo khởi xướng vào năm 1965. Trong vài thập kỷ tiếp theo, Profamilia trở thành nhà cung cấp các sản phẩm ngừa thai chính ở Colombia và là một trong những chương trình kế hoạch hóa gia đình dài hạn nhất trên thế giới. Đến năm 1986, 53% phụ nữ Colombia trong độ tuổi sinh sản sử dụng các biện pháp tránh thai, chủ yếu thông qua chương trình Profamilia. Còn những phụ nữ từ lứa tuổi thiếu niên đã tiếp cận với chương trình đều được học hành đầy đủ hơn và có thêm 7% cơ hội tìm được việc làm trong các ngành nghề chính hơn những người còn lại. [\[172\]](#)

Tương tự như vậy, phụ nữ Bangladesh hưởng lợi từ chương trình tại Matlab cũng to cao khỏe mạnh hơn so với nhóm đối chứng và có thu nhập cao hơn.

Với sự ra đời và phổ biến của các phương pháp ngừa thai, phụ nữ có quyền kiểm soát đời sống sinh sản của mình tốt hơn. Họ không chỉ quyết định sẽ sinh bao nhiêu con mà còn có thể chọn lựa thời điểm sinh con. Có nhiều bằng chứng đã chỉ ra mang thai sớm ngoài ý muốn hoàn toàn không tốt cho sức khỏe của người mẹ.^[173] Ngoài ra, việc mang thai hay thậm chí kết hôn sớm ở tuổi vị thành niên thường dẫn đến bỏ học giữa chừng.^[174] Nhưng để chắc chắn sức khỏe bà mẹ là nội dung chính đáng trong công tác kế hoạch hóa gia đình và phù hợp với mong muốn của xã hội, ta cần phải trả lời câu hỏi: Tại sao vẫn xảy ra chuyện mang thai không đúng thời điểm dù nó không hề có lợi cho người mẹ? Nói rộng ra, các cặp vợ chồng ra quyết định sinh con như thế nào, và tiếng nói của người vợ có trọng lượng bao nhiêu trong những quyết định này?

NGƯỜI NGHÈO CÓ KIỂM SOÁT ĐƯỢC CHUYỆN SINH CON ĐỂ CÁI?

Một lý do khiến người nghèo không kiểm soát được chuyện sinh con để cái có thể là không được tiếp cận với các biện pháp ngừa thai hiện đại. Theo báo cáo chính thức của LHQ về tình hình thực hiện các Mục tiêu Thiên niên kỷ, nếu đáp ứng được “nhu cầu” về các biện pháp ngừa thai hiện đại thì “hẳn đã giảm được số ca mang thai ngoài ý muốn từ 75 triệu xuống còn 22 triệu mỗi năm, theo đó giảm 27% tỉ lệ tử vong ở phụ nữ mang thai”.^[175] Phụ nữ nghèo không được ăn học đến nơi đến chốn ít sử dụng các phương pháp ngừa thai so với phụ nữ có điều kiện sống và điều kiện học hành tốt hơn.

Tuy nhiên, ít sử dụng không nhất thiết phải là do không được tiếp cận đầy đủ. Cuộc chiến cung - cầu trong lĩnh vực kế hoạch hóa gia đình cũng sôi động không kém so với lĩnh vực giáo dục. Chẳng có gì đáng ngạc nhiên khi wallah cung và cầu vẫn là những khuôn mặt thân quen như đã đề cập ở trên. Phía wallah cung (chẳng hạn Jeffrey Sachs) nhấn mạnh tầm quan trọng của

việc tiếp cận các biện pháp tránh thai với luận điểm rằng những ai sử dụng biện pháp tránh thai hiện đại sẽ có tỉ lệ sinh thấp hơn nhiều. Phía wallah cầu lại bắt bẻ rằng mỗi tương quan đó chỉ phản ánh rằng những ai muốn giảm tỉ lệ sinh con đa phần đều tự mình tìm được phương pháp ngừa thai phù hợp mà không cần tới sự trợ giúp từ bên ngoài, theo đó việc đảm bảo sẵn có các sản phẩm ngừa thai sẽ không có tác dụng gì nhiều.

Để xác định được đâu mới là quan điểm đúng đắn, Donna Gibbons, Mark Pitt và Mark Rosenzweig đã tỉ mỉ khớp dữ liệu về sức khỏe sinh sản từ các trung tâm kế hoạch hóa gia đình tại ba thời điểm (1976, 1980 và 1986) của hàng ngàn tiểu quận và làng mạc ở Indonesia.^[176] Không có gì bất ngờ khi kết quả chỉ ra địa phương nào có nhiều trung tâm hơn có tỉ lệ sinh sản thấp hơn. Tuy nhiên người ta cũng quan sát thấy tỉ lệ sinh sản giảm không hề liên quan đến sự tăng lên của số lượng các trung tâm kế hoạch hóa gia đình. Kết luận rút ra là các cơ sở kế hoạch hóa gia đình có ở bất kỳ nơi nào người dân cần, nhưng điều đó không có tác động trực tiếp nào đến vấn đề sinh sản. Wallah cầu thắng 1:0.

Chương trình ở Matlab từ trước đến nay là ví dụ điển hình ưa thích của giới wallah cung. Vì ít ra ở đây rõ ràng sự sẵn có của dụng cụ và thuốc tránh thai đã tạo nên sự khác biệt. Như đã đề cập, năm 1996, phụ nữ trong độ tuổi 30-35 ở khu vực can thiệp có ít hơn 1,2 con so với những người ở khu vực đối chứng. Nhưng ở Matlab, người ta không chỉ dừng lại ở việc cung ứng các biện pháp ngừa thai. Một trong những hoạt động phối hợp có tính then chốt của chương trình là cứ 2 tuần/lần nữ nhân viên y tế sẽ đến thăm từng hộ gia đình, do ở đây phụ nữ phải đeo mạng che mặt và không thể tự do đi lại. Qua những chuyến thăm đó, nhân viên y tế sẽ trao đổi về vấn đề ngừa thai, vấn đề mà bấy lâu nay bị coi là cấm kỵ. (Chính hoạt động này đã khiến chương trình tốn kém - Theo ước tính của Lant Pritchett lúc bấy giờ là nhà kinh tế học thuộc Ngân hàng Thế giới, so với một chương trình kế hoạch hóa gia đình thông thường ở châu Á, chương trình Matlab đắt hơn 35 lần trên mỗi phụ nữ trong độ tuổi mang thai/năm).^[177] Nên cũng hợp lý khi chương trình đã trực tiếp thay đổi được số con mong muốn của các hộ gia đình, thay vì

chỉ đơn thuần cung cấp các phương tiện kiểm soát khả năng sinh sản. Ngoài ra, khoảng từ năm 1991, tỉ lệ sinh sản bắt đầu ngừng giảm tại những khu vực can thiệp, và sự khác nhau giữa khu vực can thiệp và khu vực đối chứng cũng dần thu hẹp lại. Đến năm 1998, năm cuối cùng chúng tôi thu thập dữ liệu, tổng tỉ suất sinh là 3,0 ở khu vực can thiệp, 3,6 ở khu vực chứng và 3,3 ở các địa phương còn lại của Bangladesh.^[178] Có thể điều mà chương trình Matlab thực hiện được chỉ là đẩy nhanh xu hướng giảm tỉ lệ sinh vốn đã diễn ra ở các địa phương còn lại. Vì thế cho nên, ở trường hợp này tỉ số là hòa giữa wallah cung và wallah cầu.

Cũng theo kết quả nghiên cứu của chương trình Profamilia ở Colombia, chương trình này tác động rất ít đến tỉ lệ sinh sản nói chung. Tham gia chương trình Profamilia chỉ giúp giảm 5% số con có thể sinh trong cuộc đời mỗi người phụ nữ. Con số này rõ ràng thấp hơn tổng mức giảm 10% kể từ những năm 1960. Tỉ số là 2:0 nghiêng về phía các wallah cầu.

Từ dữ liệu thu thập được, dường như phần thắng hoàn toàn nghiêng về phía các wallah cầu. Nhờ vào những phương tiện tránh thai sẵn có, người ta có thể sống vui vẻ và dễ dàng kiểm soát vấn đề con cái hơn so với việc sử dụng các biện pháp thay thế khác. Nhưng điều này tự thân lại chẳng hề có tác dụng giảm tỉ lệ sinh con.

Tình dục, đồng phục đi học và những ông già ham chơi trống bỏi

Phổ biến các biện pháp ngừa thai rộng rãi hơn sẽ giúp giảm số ca mang thai ở tuổi vị thành niên. Chương trình Profamiliar ở Colombia đã làm được điều này và giúp phụ nữ có cơ hội việc làm tốt hơn trong tương lai. Rất tiếc là ở nhiều nước, trẻ vị thành niên bị ngăn không cho tiếp xúc với các dịch vụ kế hoạch hóa gia đình nếu không có sự đồng ý của cha mẹ. Trẻ vị thành niên là đối tượng ít được đáp ứng nhu cầu về các phương tiện ngừa thai nhất, chủ yếu vì ở nhiều nơi nhu cầu tình dục không được công nhận là một nhu cầu chính đáng, hoặc người ta vẫn cho rằng trẻ vị thành niên chưa đủ khả năng sử dụng phương tiện tránh thai một cách đúng đắn. Kết quả là tỉ lệ mang thai ở trẻ vị thành niên cao ở mức báo động ở nhiều nước đang phát triển, đặc

biệt là khu vực châu Phi cận Sahara và châu Mỹ La tinh. Theo WHO, ở Côte d'Ivoire, Congo và Zambia, tỉ lệ mang thai ở trẻ vị thành niên trên 10%; ở Mexico, Panama, Bolivia và Guatemala, tỉ lệ này vào khoảng 8,2-9,2 lần sinh trên 100 phụ nữ trẻ (so với tỉ lệ 4,5 lần sinh trên 100 phụ nữ ở Mỹ, nơi có tỉ lệ trẻ vị thành niên mang thai cao nhất trong số các quốc gia phát triển). [179] Đường như những nỗ lực ít ỏi nhằm giải quyết vấn đề mang thai ở trẻ vị thành niên cũng như bệnh lây lan qua đường tình dục (bao gồm HIV/AIDS) đều vô nghĩa.

Esther tìm được một ví dụ từ Kenya minh họa rõ ràng cho những hệ quả có thể xảy đến khi người ta mãi miết thực hiện giải pháp không phù hợp. Cùng với Pascaline Dupas và Michael Kremer, bà theo dõi nữ sinh trong độ tuổi 12 - 14 chưa từng mang thai. [180] Sau 1 năm, 3 năm rồi 5 năm, tỉ lệ mang thai trung bình lần lượt là 5%, 14% và 30%. Bản thân việc mang thai sớm không chỉ là chuyện ngoài ý muốn mà còn là dấu hiệu của tình dục không an toàn, điều mà ở Kenya đồng nghĩa với nguy cơ nhiễm HIV/AIDS. Để giải quyết vấn đề này, trên cơ sở thảo luận đi đến thống nhất giữa các tổ chức dân sự, giới chức nhà thờ, các tổ chức quốc tế và chính phủ Kenya, hầu hết tập trung vào giải pháp vô cùng đơn giản là kiêng khem tình dục. Thông điệp chung của giải pháp chỉ ra thứ tự các biện pháp được áp dụng: **Abstain, Be faithful, use a Condom... or you Die**, (Kiêng khem, Chung thủy, sử dụng Bao cao su... hay là Chết), còn gọi là giải pháp ABCD. Tại trường học, trẻ em được dạy phải tránh quan hệ trước hôn nhân, còn bao cao su thì chẳng ai nói tới. Trong nhiều năm, chính phủ Mỹ khuyến khích cách làm này, cụ thể là đổ tiền vào các chương trình kiêng khem tình dục thuần túy để ngăn chặn đại dịch AIDS. [181]

Với cách làm như trên, người ta mặc nhiên cho rằng thanh thiếu niên chưa đủ thông minh hay trách nhiệm để cân nhắc những cái được mất của sinh hoạt tình dục và sử dụng bao cao su. Nếu đúng là như vậy thì có lẽ “đọa đã” để trẻ hoàn toàn tránh xa tình dục (hay ít ra là tình dục trước hôn nhân) là cách duy nhất để bảo vệ các em. Tuy nhiên Esther, Pascaline Dupas và Michael đã tiến hành nhiều thử nghiệm cùng lúc ở Kenya và kết quả trái

ngược với những gì ta hay nghĩ. Khi chưa biết rõ thông tin, thanh thiếu niên suy tính rất cẩn thận về đối tượng mình sẽ quan hệ tình dục cũng như hoàn cảnh diễn ra chuyện đó.

Trong thử nghiệm đầu tiên, người ta đánh giá giải pháp ABCD bằng cách đào tạo giáo viên đến từ 170 trường chọn ngẫu nhiên để đưa giải pháp vào chương trình giảng dạy. Không có gì bất ngờ khi thông qua thử nghiệm này, người ta dành nhiều thời gian hơn cho công tác giáo dục về AIDS tại trường học. Tuy nhiên người ta không ghi nhận được bất kỳ thay đổi nào trong hành vi tình dục hay thậm chí là kiến thức về AIDS. Ngoài ra, tỉ lệ mang thai ở thanh thiếu niên sau 1 năm, 3 năm và 5 năm kể từ khi thực hiện chương trình can thiệp không có gì khác giữa trường áp dụng và trường không áp dụng giảng dạy giải pháp ABCD. Và không có chuyển biến cũng đồng nghĩa không có gì thay đổi về thực trạng tình dục không an toàn.

Hai thử nghiệm còn lại cũng được tiến hành tại những ngôi trường nói trên, tuy nhiên hiệu quả đem lại hoàn toàn khác biệt. Thử nghiệm thứ hai chỉ đơn giản là nói cho các em gái biết sự thật mà có thể các em chưa biết: đàn ông lớn tuổi có khả năng mắc bệnh HIV cao hơn đàn ông trẻ tuổi. Nét đặc trưng nổi bật của căn bệnh HIV là nữ giới ở độ tuổi 15 - 19 có nguy cơ mắc bệnh cao gấp 5 lần so với nam giới cùng độ tuổi. Có thể vì phụ nữ trẻ thường quan hệ tình dục với đàn ông lớn tuổi hơn, những người có nguy cơ mắc bệnh tương đối cao. Chương trình có tên “Ông già ham chơi trống bỏi” này chỉ đơn giản cung cấp thông tin về kiểu người có nhiều nguy cơ mắc bệnh. Tác động của chương trình không chỉ làm giảm tỉ lệ quan hệ tình dục với đàn ông lớn tuổi (những “ông già ham chơi trống bỏi”) mà còn khuyến khích tình dục an toàn với nam giới cùng lứa tuổi, một kết quả khá bất ngờ. Sau một năm, tỉ lệ mang thai ở các trường có áp dụng chương trình là 3,7% so với 5,5% ở những ngôi trường không áp dụng chương trình. Mức giảm này chủ yếu là nhờ số ca mang thai do quan hệ với đàn ông lớn tuổi giảm đi 2/3. ^[182]

Chương trình thứ ba giúp các em gái tiếp tục đến trường bằng cách tài trợ đồng phục. Tại những trường có chương trình tặng đồng phục, sau 1 năm tỉ lệ mang thai ở trẻ vị thành niên giảm từ 14% xuống 11%. Nói cách khác, cứ 3 nữ sinh tiếp tục đến trường nhờ được tài trợ đồng phục thì có 2 em tránh được việc mang thai sớm. Điều đáng nói là kết quả đáng mừng này thu được từ những ngôi trường mà giáo viên không hề được đào tạo về giáo dục giới tính. Tuy nhiên nguy cơ mang thai ở học sinh nữ tại những trường vừa áp dụng chương trình HIV/AIDS vừa tài trợ đồng phục lại không giảm bao nhiêu so với những nơi không áp dụng chương trình nào. Chương trình giảng dạy có lồng ghép giáo dục về HIV/AIDS thay vì giúp giảm hoạt động tình dục ở thanh thiếu niên lại *làm mất đi* tác dụng tích cực của việc phân phát đồng phục.

Từ những kết quả khác biệt trên đây, hình hài câu chuyện bắt đầu rõ nét. Các em gái Kenya biết rõ nguy cơ mang thai khi quan hệ không dùng biện pháp bảo vệ. Nhưng trong suy nghĩ của các em, có thai chưa hẳn là chuyện không tốt nếu người cha tương lai có trách nhiệm và chăm lo cho các em sau khi sinh con. Trong thực tế, đối với những nữ sinh không đủ tiền mua đồng phục và do đó không thể đến trường, có con và bắt đầu gia đình nhỏ của riêng mình là một lựa chọn hấp dẫn so với việc ở nhà và trở thành chân sai vặt lặt vặt cho cả gia đình, viễn cảnh thường thấy đối với những em gái nghỉ học và chưa kết hôn. Suy nghĩ này khiến đàn ông lớn tuổi trở thành đối tượng hấp dẫn hơn so với những nam sinh cùng lứa chưa đủ khả năng lập gia đình (ít ra trong trường hợp các em gái không biết đàn ông lớn tuổi có nguy cơ mắc bệnh HIV cao hơn). Đồng phục đi học giảm tỉ lệ sinh sản bằng cách cho các em gái cơ hội được tiếp tục đến trường, và vì thế các em không có lý do để mang thai. Còn chương trình giáo dục giới tính lại phản đối tình dục trước hôn nhân và khuyến khích lập gia đình, nên sẽ hướng các em gái vào chuyện kiếm lấy một tấm chồng (thường là một ông già ham chơi trống bỏi), do đó làm mất đi tác dụng của chương trình đồng phục.

Có một điều khá rõ ràng ở các thử nghiệm trên: Trong hầu hết các trường hợp, người nghèo, thậm chí những thiếu nữ trẻ tuổi, vẫn tình tảo với lựa

chọn về chuyện sinh con đẻ cái và tình dục của mình. Họ xoay xở tìm cách, thường là những cách không mấy dễ chịu, để kiểm soát tình hình. Nếu phụ nữ trẻ vẫn mang thai dù biết phải trả giá đắt thì hẳn có người đã chủ động ra quyết định.

Lựa chọn của ai?

Nói tới chuyện sinh đẻ thì ngay lập tức trong đầu chúng ta nảy ra câu hỏi: ai là người lựa chọn? Cả vợ lẫn chồng cùng quyết định chuyện sinh con đẻ cái, nhưng phụ nữ luôn phải trả giá đắt hơn bằng chính sức khỏe của mình. Nên chẳng có gì lạ khi phụ nữ có những mong muốn về chuyện sinh đẻ khá khác với đàn ông. Trong những khảo sát về kích cỡ gia đình mong muốn, khi vợ chồng được phỏng vấn riêng rẽ, đàn ông thường thể hiện mong muốn có gia đình lớn hơn và ít có nhu cầu sử dụng các phương tiện tránh thai hơn so với vợ. Bất đồng này không phải hiếm và tiếng nói của người vợ trong gia đình có trọng lượng đến đâu sẽ là yếu tố quyết định. Chẳng hạn khi người vợ trẻ tuổi hơn hay ít học so với chồng (hai hệ quả của việc lập gia đình sớm) thì không có gì khó hiểu nếu người vợ không dám phản kháng. Tiếng nói của người vợ có trọng lượng đến đâu còn phụ thuộc vào khả năng tìm việc làm, quyền tự do ly hôn hay khả năng độc lập sau ly hôn. Những điều này lại bị chi phối bởi điều kiện pháp lý, xã hội, chính trị và kinh tế của địa phương nơi hai vợ chồng cư trú, mà hầu hết đều chịu tác động của chính sách công. Chẳng hạn ở Peru, khi thực hiện trao quyền sở hữu đất cho đối tượng cư trú bất hợp pháp, trong đó người vợ được đứng tên cùng chồng, tỉ lệ sinh ở hộ gia đình được nhận giấy xác nhận quyền sở hữu đất giảm hẳn (so với hộ không nhận được gì)^[183]. Khi được cùng đứng tên trên giấy xác nhận quyền sở hữu đất, người vợ tự tin hơn khi tranh luận, và tiếng nói cũng có trọng lượng hơn khi tham gia ý kiến về chuyện sinh con đẻ cái.

Bất đồng quan điểm trên đây của các cặp vợ chồng cũng chỉ ra mặc dù trên lý thuyết, cung ứng đầy đủ các phương tiện tránh thai không có tác dụng giảm tỉ lệ sinh sản, nhưng chỉ cần thay đổi nhỏ nhỏ trong cách cung ứng có thể mang lại hiệu quả ngoài mong đợi. Nava Ashaf và Erica Field phát cho

836 phụ nữ đã kết hôn ở Lusaka, Zambia phiếu miễn phí để họ tiếp cận được ngay nhiều phương tiện ngừa thai hiện đại và được nhân viên y tế phụ trách chương trình kế hoạch hóa gia đình tư vấn riêng. Có phụ nữ nhận phiếu riêng, cũng có người nhận phiếu khi có chồng bên cạnh. Ashaf và Field đã phát hiện thấy sự hiện diện của người chồng có tác động khá đáng kể: Nếu người chồng không có mặt, khả năng những người phụ nữ này tìm đến nhân viên kế hoạch hóa gia đình để được tư vấn sẽ tăng thêm 23%, khả năng tìm đến phương pháp tránh thai không dễ phát hiện (chẳng hạn thuốc tiêm tránh thai hoặc đặt vòng tránh thai) tăng thêm 38%, đồng thời nguy cơ mang thai ngoài ý muốn cũng giảm 57% sau 9 -14 tháng tiếp theo.^[184] Một trong những lý do dẫn đến sự thành công của chương trình Matlab so với những chương trình kế hoạch hóa gia đình khác có thể là vì nhân viên của chương trình đến tận nhà thuyết phục người vợ thực hiện kế hoạch hóa gia đình khi người chồng vắng nhà, do đó không nhất thiết phải có sự đồng ý hay tham khảo ý kiến từ phía người chồng. Ngược lại, những phụ nữ không được tự do đi lại vì tục che mạng (cấm phụ nữ bước ra khỏi nhà nếu không có chồng đi cùng) sẽ phải nhờ đến sự hộ tống của người chồng mới có thể đến các trung tâm kế hoạch hóa gia đình, và điều này ít nhiều ảnh hưởng đến quyết định của họ.

Một lý do khác lý giải cho tầm ảnh hưởng sâu rộng của chương trình Matlab từ rất sớm là nó thúc đẩy quá trình biến đổi xã hội diễn ra nhanh hơn. Chuyển đổi mức sinh nhanh hay chậm không chỉ phụ thuộc vào quyết định của người vợ hoặc người chồng mà còn chịu tác động không nhỏ từ phía dư luận. Chuyện sinh con đẻ cái phần nào đó là một chuẩn mực tôn giáo - xã hội nên nếu đi ngược lại với chuẩn mực đó người ta bị tẩy chay, chế nhạo hay phải chịu các hình phạt về mặt tôn giáo. Do đó quan điểm của dư luận về chuyện đúng sai cũng có ý nghĩa quan trọng. Tại những khu vực can thiệp của chương trình Matlab, thay đổi về mặt xã hội diễn ra nhanh hơn bất kỳ nơi nào khác. Những nhân viên y tế cộng đồng đầy quyết đoán và được trang bị đầy đủ kiến thức vừa là hiện thân cho chuẩn mực mới, vừa là người đưa tin về những thay đổi chuẩn mực đến với những người chưa biết.

Kaivan Munshi đã tiến hành nghiên cứu về vai trò của chuẩn mực xã hội với quyết định phòng tránh thai trong chương trình Matlab. Ông trích dẫn lời chia sẻ của một phụ nữ trẻ về những điều hay thảo luận với nhóm bạn cùng lứa: “định sinh mấy đứa con, sinh bằng phương pháp nào cho phù hợp... liệu có nên thực hiện kế hoạch hóa gia đình hay không... Chúng tôi nghe kể lại từ những người từng sử dụng (các biện pháp ngừa thai). Nếu một cặp vợ chồng thử áp dụng phương tiện tránh thai nào đó, kiểu gì tin đó cũng lan ra”^[185].

Theo quan sát của Munshi, tại những ngôi làng ở Matlab có nhân viên y tế cộng đồng, phụ nữ sẽ cởi mở hơn với các phương tiện ngừa thai nếu đa phần những người cùng tín ngưỡng tôn giáo sử dụng các phương tiện ngừa thai thường xuyên hơn trong vòng 6 tháng qua. Mặc dù những người theo đạo Hindu và đạo Hồi cùng được một nhân viên y tế tư vấn và cùng được tiếp cận với phương tiện tránh thai giống nhau, nhưng người theo đạo Hindu chỉ thực hiện kế hoạch hóa gia đình khi những phụ nữ Hindu khác thực hiện; người theo đạo Hồi chỉ chấp nhận sử dụng các phương tiện tránh thai khi những phụ nữ Hồi giáo khác sử dụng. Cho dù có ở sát cạnh nhà nhau thì quyết định áp dụng biện pháp tránh thai của phụ nữ Hindu cũng không hề tác động gì đến phụ nữ Hồi giáo và ngược lại. Qua hình mẫu hành vi này, Munshi kết luận phụ nữ không ngừng tiếp thu những gì được chấp nhận trong cộng đồng của mình.

Dung hòa những thay đổi về chuẩn mực trong các xã hội truyền thống là chuyện vô cùng phức tạp. Chẳng hạn, tâm lý ngại ngùng khi hỏi một số chuyện (Phòng tránh thai có đi ngược lại với tín ngưỡng tôn giáo không? Nó có gây vô sinh vĩnh viễn không? Tìm các phương tiện tránh thai ở đâu?) vì bản thân việc đặt câu hỏi đã phần nào bộc lộ ý định của bản thân. Kết quả là người ta thường cóp nhặt thông tin từ những nguồn chẳng ai nghĩ tới. Ở Brazil, đất nước đông tín đồ Thiên chúa giáo, chính quyền thậm trọng không dám cổ xúy người dân thực hiện kế hoạch hóa gia đình. Tuy nhiên, người dân nước này rất ưa chuộng chương trình tivi, nhất là thể loại Telenova (phim truyền hình dài tập sướt mướt) chiếu trong khung giờ vàng của Rede Globo, một trong những kênh truyền hình lớn của Brazil. Trong khoảng từ

thập niên 70 đến thập niên 90, độ phủ sóng của kênh truyền hình Rede Globo mở rộng đột ngột, kéo theo sự tăng vọt tỉ suất người xem Telenova. Vào thời hoàng kim của Telenova, những năm 1980, nhân vật trên phim thường có đẳng cấp và thái độ xã hội rất khác so với người dân Brazil thông thường. Năm 1970 một phụ nữ Brazil điển hình sinh khoảng sáu đứa con, trong khi trên truyền hình hầu hết các nhân vật nữ dưới 50 tuổi chẳng hề có con cái hoặc chỉ có 1 đứa con. Ngay sau khi phim truyền hình dài tập phủ sóng tới một địa phương, tỉ lệ sinh đẻ tại địa phương đó sẽ giảm mạnh; ngoài ra phụ nữ tại những nơi này cũng thích đặt tên con theo nhân vật chính trong phim.^[186] Phim ảnh rất cuộc đã đưa đến cho công chúng một cái nhìn rất khác về cuộc sống trong mơ. Cuộc sống trên phim tươi đẹp hơn nhiều so với cuộc sống quen thuộc thường nhật của người dân Brazil, và kết quả là dẫn đến những đổi thay sâu sắc trong lòng xã hội. Điều này không hoàn toàn ngẫu nhiên, vì trong một xã hội vẫn còn nhiều câu nệ và khuôn phép như Brazil, phim truyền hình chính là nơi gửi gắm tâm tư và sáng tạo nghệ thuật của nhiều nghệ sĩ cấp tiến.

Đối với câu hỏi “Người nghèo có kiểm soát được chuyện sinh con đẻ cái không?”, nếu vội vàng đưa ra câu trả lời thì sẽ dễ nói sao cũng được. Vì thế phải tiếp cận vấn đề ở hai cấp độ. Ở cấp độ trực tiếp, đúng là người nghèo có kiểm soát chuyện sinh đẻ: Sinh con hay không là một quyết định mang tính chọn lựa, và quyết định này không bị ảnh hưởng nhiều ngay cả khi không được tiếp cận đầy đủ với các phương tiện tránh thai. Tuy nhiên đồng thời những yếu tố tác động đến lựa chọn này phần nào lại vượt khỏi vòng kiểm soát trực tiếp của người nghèo. Đặc biệt, phụ nữ thường phải sinh nhiều con hơn mong muốn của bản thân do áp lực từ chồng, mẹ chồng hay các chuẩn mực xã hội. Điều này gợi mở một hệ thống chính sách rất khác so với những gì Sanjay Gandhi từng đeo đuổi, hay các tổ chức quốc tế đầy thiện chí hiện nay đang áp dụng: Chỉ dừng lại ở việc cung ứng các phương tiện tránh thai sẽ không giải quyết được vấn đề. Tác động đến chuẩn mực xã hội thậm chí còn khó khăn hơn, mặc dù ví dụ về truyền hình ở Brazil chứng tỏ việc này vẫn khả thi. Tuy nhiên chuẩn mực xã hội thông thường lại phản ánh lợi ích

kinh tế. Vậy người nghèo thiết tha chuyện con cái đến đâu nếu đó là một khoản đầu tư bền vững?

KHI CON TRẺ LÀ CÔNG CỤ TÀI CHÍNH

Đối với nhiều bậc cha mẹ, con cái chính là vật đảm bảo cho một tương lai sung túc. Là chính sách bảo hiểm, sổ tiết kiệm lẫn vé xổ số quay thưởng. Cha mẹ mong đợi tất cả những điều này ở con mình như mong đợi một món hàng nhỏ bé tiện lợi mà đầy đủ mọi công năng sử dụng.

Quay lại với Pak Sudarno, người thu nhặt rác đến từ khu ổ chuột Cica Das, Indonesia, cũng là người cho đứa con út học tiếp cấp 2 chỉ vì theo ông đó là một ván bài đáng đặt cược. Ông ta có chín đứa con và rất đông cháu nội ngoại. Khi được hỏi liệu ông có hạnh phúc với con đàn cháu đống như vậy, người đàn ông này quả quyết “chắc chắn rồi.” Ông giải thích rằng với 9 đứa con, ông có thể đảm bảo ít ra sẽ có vài đứa lớn khôn tử tế và chăm sóc ông khi đến tuổi về già. Nhưng rõ ràng đông con hơn cũng đồng nghĩa với rủi ro sẽ có ít nhất một đứa gặp vấn đề gì đó. Thực tế là một trong 9 đứa con của Pak Sudarno bị trầm cảm nghiêm trọng và đã mất tích cách đây 3 năm. Ông phiền não về chuyện đó nhưng vẫn cảm thấy được an ủi nhờ 8 đứa con còn lại.

Các bậc cha mẹ từ những nước giàu không cần suy nghĩ về những điều này vì họ có nhiều cách khác để đối phó với tuổi già xế bóng. Đã có chương trình An sinh Xã hội, quỹ tương hỗ và chính sách hưu trí. Còn có bảo hiểm y tế, công hoặc tư. Chúng tôi sẽ bàn sâu hơn trong những chương tiếp theo về lý do tại sao những người như ông Pak Sudarno không thể tiếp cận với những giải pháp nêu trên. Ở thời điểm này, từ những gì chúng tôi quan sát được, chuyện con cái (và các thành viên gia đình khác gồm anh chị em ruột, anh chị em họ hàng, v.v...) phụng dưỡng cha mẹ khi về già hoặc khi hoạn

nạn ốm đau là chuyện vô cùng tự nhiên đối với hầu hết người nghèo trên thế giới. Chẳng hạn ở Trung Quốc, năm 2008 hơn một nửa người già sống với con cái, con số này tăng lên 70% đối với những người có 7 - 8 đứa con (trước khi áp dụng chương trình kế hoạch hóa gia đình, khi chính phủ vẫn cho phép sinh nhiều con).^[187] Cha mẹ già cũng thường xuyên nhận hỗ trợ tiền bạc từ con cái, đặc biệt là con trai.

Ở chừng mực nào đó, nếu con cái được xem là một dạng của để dành cho tương lai xa, thì khi sinh ít con hơn người ta sẽ phải tiết kiệm tiền nhiều hơn. Trung Quốc với chính sách giảm sinh do chính phủ thực thi là ví dụ trần trụi nhất cho hiện tượng này. Sau khi thực hiện khuyến khích tăng dân số ngay sau cách mạng thành công, Trung Quốc bắt đầu khuyến khích kế hoạch hóa gia đình vào năm 1972, tiếp theo đó đưa vào áp dụng chính sách một con vào năm 1978. Abhijit cùng với hai đồng nghiệp gốc Trung Quốc là Nancy Qian (là con một và được sinh ra trong thời kỳ chính sách một con) và Xin Meng (lớn lên trong gia đình có 4 anh chị em và ra đời trước khi chính sách này bắt đầu) đã kiểm tra tỉ lệ tiết kiệm thay đổi ra sao sau khi áp dụng kế hoạch hóa gia đình.^[188] Những hộ gia đình sinh con đầu lòng sau năm 1972 trung bình có ít hơn 1 con so với những người có con trước năm 1972, và tỉ lệ tiết kiệm của họ cao hơn khoảng 10%. Kết quả này chỉ ra 1/3 mức tăng đột biến của tỉ lệ tiết kiệm ở Trung Quốc trong ba thập niên vừa qua (tỉ lệ tiết kiệm của hộ gia đình tăng từ 5% năm 1978 lên tới 34% năm 1994) là do tỉ lệ sinh giảm sút dưới tác động của các chính sách kế hoạch hóa gia đình. Tác động này đặc biệt mạnh mẽ đối với những hộ gia đình có con đầu lòng là con gái chứ không phải con trai, tương ứng với quan niệm con trai mới là người có thể chăm sóc phụng dưỡng cha mẹ.

Tác động rất to lớn này không có gì khó hiểu vì chương trình “thử nghiệm” ở Trung Quốc khá là khắc nghiệt: Kích cỡ gia đình giảm mạnh, đột ngột và không hề mang tính tự nguyện. Tuy nhiên điều tương tự cũng xảy ra tại khu vực can thiệp của chương trình Matlab ở Bangladesh. Đến năm 1996, những gia đình tại địa phương được cung cấp đầy đủ các biện pháp ngừa thai có nhiều tài sản của cải (trang sức, đất đai, gia súc, nhà ở khang trang) hơn hẳn

những gia đình tại địa phương không sẵn có các biện pháp ngừa thai. Hộ gia đình trong khu vực can thiệp giàu có hơn hộ gia đình trong khu vực chứng bình quân khoảng 55,000 taka (tương đương 3,600 đô la Mỹ, gấp đôi GDP tính trên đầu người của Bangladesh). Người ta cũng tìm thấy mối liên hệ giữa tỉ lệ sinh và số tiền con cái biểu cha mẹ: Bình quân những người trong khu vực can thiệp nhận được ít hơn 2,416 taka từ con cái mỗi năm. [189]

Quan hệ thay thế qua lại giữa kích cỡ gia đình và tiền tiết kiệm phần nào lý giải được phát hiện thú vị mà chúng tôi tìm thấy: có ít con hơn không có nghĩa là con cái sẽ khỏe mạnh và học hành tử tế hơn. Khi cha mẹ sinh ít con hơn và không hề trông chờ sau này sẽ được nhờ từ con cái, đương nhiên họ sẽ dành dụm nhiều hơn cho tương lai và rút bớt từ khoản tiền đáng ra dành để chăm lo cho con. Trong thực tế cho dù đầu tư vào con trẻ có suất sinh lời cao hơn đầu tư vào tài sản tài chính (suy cho cùng nuôi ăn một đứa trẻ cũng không quá tốn kém) thì xét trong suốt quãng đời còn lại, vẫn có khả năng các gia đình sinh ít con sẽ nghèo đi.

Lô gic này cũng chỉ ra rằng nếu phụ huynh quan niệm con gái không phụng dưỡng cha mẹ chu đáo như con trai thì họ sẽ ít quan tâm chăm sóc con gái hơn. Tâm lý không trông mong này có thể xuất phát từ thực tế cha mẹ phải tốn kém của hồi môn để gả chồng cho con gái, cũng có thể vì quan niệm con gái lấy chồng như bát nước đổ đi, một khi đã lập gia đình sẽ bị phụ thuộc kinh tế vào người chồng. Các gia đình không chỉ quyết định sinh bao nhiêu con cho hợp lý mà còn lựa chọn giới tính của con. Chúng ta vẫn nghĩ giới tính thai nhi là chuyện không thể can thiệp nhưng thực tế không phải vậy. Nạo phá thai là biện pháp lựa chọn giới tính khá phổ biến và cực kỳ rẻ tiền. Ngày nay cha mẹ có quyền quyết định giữ lại hay phá bỏ thai nhi khi biết giới tính là nữ. Dọc dải phân cách của các tuyến đường chính tại Delhi, dễ dàng bắt gặp những tờ rơi quảng cáo dịch vụ lựa chọn giới tính thai nhi (bất hợp pháp) với nội dung như sau: “Bỏ ra 500 rupi ngay bây giờ để tiết kiệm 50,000 rupi về sau” (cho của hồi môn). Thậm chí trước khi có công nghệ phá thai lựa chọn giới tính, ở những nơi trẻ em dễ tử vong nếu không được

điều trị bệnh đúng cách, người ta vẫn luôn có cách loại bỏ đứa con không mong muốn bằng cách vô tình hay cố ý không quan tâm đến nó.

Ngay cả khi trẻ không chết trước hay sau khi sinh, nếu cha mẹ mong có con trai hơn thì họ sẽ tiếp tục đẻ cho đến khi có con trai mới thôi. Điều này có nghĩa các em gái thường lớn lên trong gia đình đông anh em hơn và không thực sự được chào đón trong chính gia đình mình. Ở Ấn Độ, bé gái sơ sinh bị cai sữa sớm hơn bé trai, đồng nghĩa với việc phải uống nước sớm hơn và nhiều nguy cơ tiếp xúc với bệnh tật nguy hiểm chết người do nguồn nước không đảm bảo, chẳng hạn bệnh tiêu chảy.^[190] Thật không ngờ được tác dụng ngừa thai của việc cho con bú lại bị tận dụng theo cách này. Sau khi sinh con gái (đặc biệt là con gái đầu lòng), cha mẹ thường muốn cai sữa cho đứa trẻ sớm để người vợ nhanh chóng mang thai trở lại.

Dù nguyên nhân chính xác của vấn nạn trọng nam khinh nữ (hay thai nhi nữ) là gì đi nữa thì vẫn tồn tại thực tế rằng, hiện nay thế giới có ít phụ nữ hơn so với dự đoán của ngành sinh học con người. Vào những năm 1980, trong một bài báo trên tờ New York Review Of Books mà ngày nay đã trở nên kinh điển, Amartya Sen tính toán rằng thế giới “thiếu” 100 triệu phụ nữ.^[191] Kết luận này được đưa ra từ khi chưa xuất hiện công nghệ phá thai để chọn giới tính. Và ngày nay tình trạng thiếu nữ giới đang ngày càng trầm trọng hơn. Tại một số địa phương ở Trung Quốc, tỉ lệ nam nữ ngày nay là 124 nam trên 100 nữ. Trong giai đoạn 1992-2001 (năm điều tra dân số gần đây nhất ở Ấn Độ), tỉ lệ nam nữ dưới 7 tuổi tăng từ 105,8 lên 107,8 trên 100 nữ. Năm 2001, tại Punjab, Haryana và Gujarat, ba bang giàu nhất Ấn Độ đồng thời cũng là những nơi nạn trọng nam khinh nữ trầm trọng hơn cả, tỉ lệ nam nữ lần lượt là 126,1, 122,0 và 113,8 nam trên 100 nữ.^[192] Thậm chí nếu chỉ dựa vào số liệu tự báo cáo vốn không phản ánh được thực trạng phá thai, thì số ca phá thai vẫn đặc biệt cao ở những bang nói trên. Tại những gia đình đã có hai con gái, 6,6% số ca mang thai kết thúc do sảy thai và 7,2% do phá thai “tự nguyện”.

Hiện tượng này ít trầm trọng hơn ở những nơi con gái “có giá” hơn trên thị trường hôn nhân hay thị trường lao động. Ở Ấn Độ, con gái không được kết hôn với người cùng làng. Thông thường các cô gái sẽ được gả chồng và chuyển đến sống tại một số vùng nhất định, không quá gần cũng không quá xa ngôi làng đang ở. Kết quả là có thể quan sát được tình hình khi kinh tế tăng trưởng tại khu vực “tích tụ” hôn nhân này, từ đó dễ dàng lựa chọn gia đình giàu có để gả con gái. Andrew Foster và Mark Rosenzweig nghiên cứu vấn đề này và phát hiện thấy tỉ lệ tử vong ở nam nữ bớt chênh lệch khi triển vọng hôn nhân tươi sáng hơn cho con gái; ngược lại, nếu tăng trưởng kinh tế làm tăng giá trị đầu tư cho con trai (vì con trai sẽ ở lại nhà sống cùng cha mẹ) thì tỉ lệ tử vong ở trẻ em trai và gái sẽ ngày càng chênh lệch.^[193]

Ví dụ sinh động nhất minh họa cho cách gia đình cư xử với con gái tùy theo giá trị tương đối của con gái và con trai có lẽ là ở Trung Quốc, một trong những quốc gia có tình trạng mất cân bằng giới tính nghiêm trọng nhất. Suốt thời kỳ Mao Trạch Đông cầm quyền, mục tiêu sản xuất nông nghiệp kế hoạch hóa tập trung chủ yếu hướng vào các mặt hàng lương thực chủ lực. Đến những năm đầu của thời kỳ đổi mới (1978-1980), các hộ gia đình được cho phép sản xuất hoa màu, bao gồm trà và cây ăn quả. Trong lĩnh vực sản xuất trà, phụ nữ thường có ích hơn nam giới vì trà phải được hái nhẹ nhàng bằng tay. Ngược lại, đàn ông có ích hơn phụ nữ trong lĩnh vực trồng trọt cây ăn quả vì công việc này đòi hỏi mang vác nặng nhọc. Nancy Qian đã chỉ ra rằng khi so sánh trẻ em được sinh ra trước và sau thời kỳ đổi mới, số em gái ở các khu vực trồng trà (đồi núi và mưa nhiều) tăng lên, nhưng giảm ở những địa phương thích hợp cho việc trồng cây ăn quả.^[194] Tại những nơi không đặc biệt thích hợp cho trà hay cây ăn quả, thu nhập từ sản xuất nông nghiệp tăng đều bất kể giới tính nam nữ thì cơ cấu giới tính của trẻ em không có gì thay đổi.

Tất cả những điều này nêu bật lên vấn đề bạo hành, cả chủ động lẫn thụ động, vốn tiềm tàng trong gia đình truyền thống. Mãi đến gần đây người ta mới thực sự quan tâm còn trước đó hầu hết (không phải tất cả) các nhà kinh tế đều thờ ơ với vấn đề này. Tuy nhiên phần đông chúng ta đều trông chờ

vào tấm lòng của người làm cha làm mẹ. Chúng ta hy vọng con trẻ sẽ được cha mẹ nuôi nấng, cho đến trường, cho tiếp xúc với môi trường xung quanh cũng như được chăm sóc chu đáo. Nhưng vẫn còn đó những người cha người mẹ cố tình để mặc con mình chết. Vậy có thể tin tưởng cha mẹ sẽ hết lòng nuôi dưỡng con cái đến đâu?

GIA ĐÌNH

Gia đình không phải là một cá nhân, nhưng để tiện lợi khi mô hình hóa, các nhà kinh tế học thường làm ngơ với thực tế khá phiền phức đó. Dân nghiên cứu chúng tôi nhìn nhận gia đình như một “đơn vị” và giả định mỗi khi đi đến một quyết định nào đó gia đình cũng không khác cá nhân. Người đứng đầu gia đình với quyền huynh thế phụ trong tay sẽ thay mặt vợ con quyết định chuyện mua gì, đưa con nào được đi học và học đến lớp mấy, di chúc gì cho ai v.v... Có thể người cha cũng lắng nghe tâm tư nguyện vọng của những thành viên khác trong gia đình, nhưng rõ ràng quyền hành trong tay ông là tuyệt đối. Tuy nhiên hẳn ai trong chúng ta cũng có gia đình và cũng biết gia đình không vận hành theo cách đó. Kiểu đơn giản hóa gia đình như một cá thể dễ khiến người ta có cái nhìn sai lệch về động lực nội tại phức tạp của kết cấu gia đình, dẫn đến nhiều hệ lụy trầm trọng về mặt chính sách. Chẳng hạn việc đưa tên người vợ vào giấy xác nhận quyền sở hữu tài sản có tác động không nhỏ đến quyết định sinh sản, không phải vì nó tác động đến mong muốn sinh con của người vợ mà vì nhờ đó, tiếng nói của người vợ được quan tâm lắng nghe hơn.

Nhận ra những mô hình đơn giản đều không tính đến các khía cạnh quan trọng trong cách vận hành của một gia đình, những năm 1980 và 1990 người ta tiến hành đánh giá lại kết quả nghiên cứu.^[195] Việc ra quyết định của gia đình là kết quả của quá trình thỏa thuận giữa các thành viên trong nhà (hay ít nhất là giữa cha mẹ với nhau). Hai bên thương lượng về chuyện mua sắm những gì, đi nghỉ lễ ở đâu, ai phải làm việc trong bao lâu và sinh bao nhiêu

con là đủ, miễn sao lợi ích của cả hai được đáp ứng càng nhiều càng tốt. Nói cách khác, ngay cả khi vợ chồng bất đồng quan điểm trong chuyện chi tiêu, hai người vẫn có thể đi đến quyết định cuối cùng nếu quyết định đó làm hài lòng một bên và không phương hại đến lợi ích của bên còn lại. Người ta thường gọi đây là mô hình “hộ gia đình hiệu quả”. Nó chỉ ra một đặc trưng của kết cấu gia đình, đó là suy cho cùng các thành viên không phải là những người xa lạ mới gặp nhau hôm qua, mà được gắn kết với nhau lâu dài. Vì thế cho nên các thành viên trong gia đình (vì lợi ích của chính mình) có thể ngồi xuống cùng thảo luận mọi chuyện nhằm đảm bảo đưa ra quyết định tốt nhất cho cả gia đình. Ví dụ như nếu gia đình có một công việc kinh doanh nào đó (có thể là một nông trại hay một doanh nghiệp nhỏ) thì trước hết người ta sẽ cố gắng kiếm càng nhiều tiền càng tốt, sau đó mới tính đến chuyện chia tiền lời.

Christopher Udry kiểm chứng giả thuyết này tại khu vực nông thôn Burkina Faso, nơi mà mỗi thành viên trong gia đình (vợ chồng, hoặc những người vợ) làm đồng trên những thửa ruộng riêng rẽ.^[196] Trong phạm vi một hộ gia đình hiệu quả, tất cả đầu vào (nhân công lao động, phân bón, v.v...) nên được phân bổ đồng đều để tối đa hóa tổng thu nhập của gia đình. Dữ liệu thu được hoàn toàn bác bỏ giả thuyết này: Trong thực tế những mảnh ruộng do phụ nữ cày cấy đồng loạt bị phân bổ ít phân bón hơn, ít nhân công lao động hơn so với ruộng của cánh đàn ông. Kết quả là sản lượng trồng trọt đồng loạt thấp hơn so với mức có thể đạt được. Bón thêm một ít phân có thể làm tăng sản lượng lên đáng kể, nhưng bón quá nhiều vượt mức ban đầu lại không mấy tác dụng. Tốt nhất là bón thêm một ít phân cho mọi thửa ruộng thay vì quá nhiều phân cho một thửa duy nhất. Nhưng người dân Burkina Faso hầu hết lại sử dụng phân bón cho thửa ruộng của người chồng. Nếu phân bổ thêm một ít phân bón cộng với một ít nhân công lao động cho thửa ruộng của người vợ thì sản lượng của hộ gia đình có thể đã tăng thêm 6% mà không cần tốn thêm tiền. Những hộ gia đình trong nghiên cứu trên đây đều đã quăng tiền qua cửa sổ chỉ vì họ không thống nhất được cách sử dụng nguồn lực của gia đình một cách hợp lý nhất.

Nguyên nhân khá rõ ràng: Mặc dù là người nhà với nhau nhưng chi dùng của vợ chồng lại khác nhau tùy vào loại hoa màu do người chồng hay người vợ trồng trọt được.^[197] Theo tập quán trước nay ở Côte d'Ivoire, phụ nữ và đàn ông gieo trồng các loại cây trồng khác nhau. Đàn ông trồng cà phê và ca cao trong khi phụ nữ trồng chuối, rau và các cây lương thực chủ lực khác. Thời tiết cũng tác động khác nhau đến mùa vụ: Lượng mưa có khi đem đến mùa màng bội thu cho người chồng và thất bát cho người vợ. Trong một nghiên cứu hợp tác với Udry, Esther phát hiện thấy khi cánh đồng của người chồng được mùa màng bội thu, chi dùng cho rượu bia, thuốc lá và các mặt hàng xa xỉ phẩm dành cho đàn ông (chẳng hạn áo quần truyền thống) tăng lên. Khi người vợ được mùa, cô ta không chỉ chi tiêu cho nhu cầu cá nhân mà còn mua sắm thêm nhiều thực phẩm cho gia đình. Điều kỳ lạ từ kết quả nghiên cứu này là: dường như vợ chồng không “bảo hiểm” cho nhau. Xác định sẽ sống với nhau lâu dài, đáng ra khi vụ mùa bội thu người chồng nên tặng vợ một vài món đồ để bù lại những khoản chi dùng tăng thêm cho cá nhân anh ta mỗi khi thời tiết thuận lợi hơn trên cánh đồng của người vợ. Kiểu dàn xếp bảo hiểm không chính thức này không hiếm gặp giữa các hộ gia đình thuộc cùng nhóm dân tộc ở Côte d'Ivoire,^[198] vậy thì vì cơ gì cơ chế này không hoạt động trong nội bộ một hộ gia đình?

Một phát hiện ở Côte d'Ivoire đã phần nào lý giải được hiện tượng nói trên. Người ta tìm thấy “thành viên” thứ ba có vai trò quyết định trong gia đình. Đó chính là khoai mỡ, một loại cây lương thực địa phương giàu chất dinh dưỡng và dễ cất trữ. Khoai mỡ thường do cánh đàn ông gieo trồng. Nhưng như nhà nhân chủng học người Pháp Claude Meillassoux từng giải thích, người chồng không tùy tiện bán loại cây lương thực này để lấy tiền tiêu xài.^[199] Khoai mỡ là kế sinh nhai cơ bản của mỗi hộ gia đình. Người ta bán khoai mỡ chỉ để chi trả học phí hay chi phí thuốc men cho con cái, chứ không dùng để mua sắm áo quần hay thuốc lá. Và thực tế là khi khoai mỡ được mùa, không có gì ngạc nhiên nếu gia đình không chỉ ăn nhiều khoai hơn mà còn mua sắm thêm nhiều thực phẩm và chăm lo cho chuyện học

hành của con cái hơn. Khoai mỡ đảm bảo mỗi thành viên trong gia đình được ăn uống đầy đủ và học hành tử tế hơn.

Do đó, đặc trưng của gia đình không phải là ở khả năng thương lượng hiệu quả giữa các thành viên, mà ngược lại chính là cách các thành viên cư xử dựa theo những luật bất thành văn được xã hội công nhận, chẳng hạn “Cha mẹ không có quyền bán khoai mỡ dành cho con cái để mua giày Nike”. Những luật đơn giản này đảm bảo quyền lợi của từng thành viên mà không cần tranh cãi gì thêm. Cách nhìn nhận này có thể áp dụng cho nhiều kết quả nghiên cứu khác. Khi phụ nữ kiếm được nhiều tiền hơn từ cánh đồng của mình, cả gia đình sẽ được ăn uống đầy đủ hơn. Hiện tượng này là kết quả của một luật khác mà Meillassoux đã mô tả: Phụ nữ là người phải lo chuyện ăn uống trong gia đình; người chồng đưa cho người vợ một khoản tiền cố định, nhưng làm thế nào để nuôi sống gia đình với số tiền hạn hẹp đó lại là trách nhiệm của người vợ.

Vậy thì gia đình gắn bó với nhau không phải vì các thành viên hòa hợp, cũng không phải nhờ vào khả năng chia đều nguồn lực và trách nhiệm một cách hiệu quả, mà là bởi một “thỏa thuận” đơn sơ không hoàn chỉnh và thường quy định trách nhiệm của các thành viên một cách “lông lẻo”. Thỏa thuận này được củng cố hiệu lực bằng áp lực xã hội vì khi thương lượng thỏa thuận, vị thế giữa con cái với cha mẹ, vợ với chồng không ngang hàng, nhưng lợi ích xã hội thu được của tất cả các thành viên lại dựa trên việc phân bổ nguồn lực đồng đều. Bản chất thiếu hoàn chỉnh của thỏa thuận gia đình này đưa đến không ít khó khăn khi thực hiện những vấn đề quá phức tạp. Chẳng có cách nào đảm bảo cha mẹ cho con cái ăn khoai đủ no, nhưng xã hội có thể trừng phạt hay lên án các bậc cha mẹ bán khoai mỡ để mua giày thể thao.

Vấn đề đặt ra với những luật lệ có hiệu lực thi hành phụ thuộc vào chuẩn mực xã hội là: chuẩn mực thường biến đổi chậm chạp, do đó luôn có nguy cơ những luật lệ này hoàn toàn không phù hợp với thực tế, và đôi khi đưa đến những hệ lụy đau lòng. Năm 2008 chúng tôi gặp một cặp vợ chồng

trung niên ở Indonesia. Họ sống trong một ngôi nhà nhỏ xây bằng tre nứa. Ngay sát bên là một ngôi nhà rộng rãi, thoáng mát hơn và được xây bằng bê-tông. Đó là ngôi nhà của đứa con gái đang làm người giúp việc ở Trung Đông. Cặp vợ chồng rõ ràng sống trong hoàn cảnh vô cùng nghèo khổ: Người chồng bị ho liên tục và những cơn đau đầu triền miên không dứt khiến ông chẳng thể làm lụng gì được. Ông cũng không đủ tiền để đi khám bác sĩ. Đứa con nhỏ của cặp vợ chồng phải nghỉ học giữa chừng sau khi tốt nghiệp cấp 2 vì ông bà chẳng thể lo đủ tiền cho con đi xe buýt. Đứa cháu gái 4 tuổi đột ngột xuất hiện khi chúng tôi đang trò chuyện. Đứa trẻ rõ ràng trông rất khỏe mạnh, được ăn uống no đủ và ăn mặc tinh tươm trong một chiếc váy rất xinh và đôi giày phát sáng mỗi lúc đứa bé chạy nhảy. Hóa ra ông bà phải chăm sóc đứa cháu gái khi con gái đi làm xa. Mẹ đứa bé vẫn gửi tiền về nhà, nhưng chỉ đủ dùng cho đứa bé chứ không dư một đồng nào cho ông bà. Dường như những người này đều là nạn nhân của một chuẩn mực xã hội cổ hủ và không công bằng. Con gái đã về nhà chồng sẽ không có nghĩa vụ phải chăm sóc cha mẹ già yếu, còn ông bà vẫn cảm thấy có nghĩa vụ phải chăm sóc cháu mình.

Mặc dù kết cấu gia đình vẫn còn nhiều hạn chế như thế nhưng xã hội vẫn chưa có mô hình nào khả dĩ hơn. Và trong tương lai có thể những chương trình hưu trí xã hội và bảo hiểm y tế sẽ giúp giải phóng người già ở các nước đang phát triển khỏi tâm lý phụ thuộc con cái lúc về già, nhưng rõ ràng điều này chưa hẳn khiến người già (hay con cháu) cảm thấy hạnh phúc hơn. Chính sách đặt ra không phải để thay thế gia đình, mà để hoàn chỉnh chức năng của gia đình và bảo vệ từng thành viên không bị lạm dụng. Và chỉ trên cơ sở những hiểu biết đúng đắn về cách gia đình vận hành ta mới có thể hoạch định chính sách hiệu quả.

Chẳng hạn, hiện nay nhiều nơi đã công nhận những chương trình hỗ trợ công cung cấp tiền cho người mẹ, như chương trình PROGRESA ở Mexico, hiệu quả hơn nhiều so với những chương trình đầu tư trực tiếp cho trẻ em. Ở Nam Phi, sau khi chủ nghĩa phân biệt chủng tộc chấm dứt, đàn ông trên 65 tuổi và phụ nữ trên 60 tuổi không có chương trình hưu trí tư nhân sẽ được

nhận một khoản lương hưu hậu hĩnh từ chính phủ. Nhiều người già là đối tượng của chương trình và đang sống cùng với con cháu, nên tiền được chia cho các thành viên trong nhà. Nhưng chỉ khi người bà sống cùng với cháu gái thì đứa cháu mới được hưởng lợi: Những bé gái đó thường ít bị suy dinh dưỡng thể còi cọc. Còn lương hưu cho người ông không hề có tác dụng như vậy. Ngoài ra, tác động kể trên chỉ thể hiện nếu người nhận được lương hưu là bà ngoại của đứa trẻ. [\[200\]](#)

Với những bằng chứng trên đây sẽ không ít người cho rằng đàn ông quá ích kỷ so với phụ nữ. Nhưng cũng có thể nguyên nhân là do chuẩn mực và kỳ vọng xã hội tác động đến việc ra quyết định trong gia đình. Dường như luôn có áp lực vô hình buộc phụ nữ phải lo toan cho gia đình khi nhận được tiền từ trên trời rơi xuống. Không ai mong chờ điều đó từ đàn ông. Nếu đúng đây là nguyên nhân thì không chỉ chuyện ai có tiền mà có bằng cách nào cũng rất quan trọng. Có thể phụ nữ cảm thấy tiền kiếm được bằng mồ hôi nước mắt không cần phải “dành hết cho” gia đình hay con cái. Nghịch lý là nhờ dựa vào vai trò truyền thống của phụ nữ trong gia đình mà các chính sách công thu được ít nhiều kết quả tích cực bằng cách trao quyền cho phụ nữ.

Bây giờ chúng ta cùng quay trở lại với câu hỏi liệu người nghèo có thực sự muốn gia đình đông con. Ông Pak Sudarno muốn sinh chín đứa con. Gia đình đông đúc của ông không phải là hệ quả của việc thiếu kiểm soát, thiếu các biện pháp ngừa thai hay do áp lực xã hội (mặc dù nguyên nhân khiến ông đi đến quyết định này có thể ít nhiều liên quan đến chuẩn mực xã hội; vợ ông không chia sẻ liệu bà có muốn nhiều con như vậy hay không). Nhưng đồng thời ông lại tin rằng vì đông con mà gia đình ông rơi vào tình trạng nghèo đói. Vậy có lẽ ông thực sự không “muốn” có nhiều con đến thế. Ông muốn sinh chín đứa con chỉ vì không còn cách nào khác đảm bảo sẽ có ít nhất một đứa sau này chăm sóc ông. Trong hoàn cảnh lý tưởng, hẳn ông đã sinh ít con hơn và cố gắng nuôi dạy chúng đàng hoàng hơn nếu không phải phụ thuộc vào con cái lúc về già.

Mặc dù nhiều người già ở Mỹ mong muốn dành nhiều thời gian hơn cho con cháu (ít ra trong phim truyền hình thì như vậy), nhưng việc có thể sống độc lập, một phần nhờ vào chương trình An sinh Xã hội và Bảo hiểm Y tế, cũng có ý nghĩa rất lớn đối với lòng tự trọng và cái tôi của họ. Họ không cần phải sinh nhiều con để đảm bảo sẽ có ai đó chăm sóc lúc về già. Họ có thể sinh bao nhiêu con tùy thích và thậm chí nếu không có đứa con nào sẵn lòng hay có khả năng chăm sóc, họ vẫn còn lựa chọn cuối cùng là các chương trình phúc lợi công cộng.

Vì vậy có lẽ chính sách dân số hiệu quả nhất là chính sách làm sao người ta không cảm thấy cần phải sinh quá nhiều con (đặc biệt là quá nhiều con trai). Những hệ thống an sinh xã hội hiệu quả (ví dụ như bảo hiểm y tế hay hưu trí dành cho người già) hay hệ thống tích lũy tài chính tạo điều kiện tiết kiệm có lãi cho lúc về hưu sẽ giúp giảm tỉ lệ sinh đáng kể và cũng phần nào giải quyết nạn trọng nam khinh nữ. Trong phần hai của cuốn sách, chúng tôi sẽ bàn về cách thực hiện điều này.

PHẦN II

CÁC ĐỊNH CHẾ

6 NGƯỜI QUẢN LÝ QUỸ PHÒNG HỘ ĐI CHÂN ĐẤT

Cuộc sống của người nghèo đầy rẫy những rủi ro. Họ thường là những người làm ăn nhỏ lẻ, nông dân hay lao động chân phổ thông không được đảm bảo công ăn việc làm thường xuyên. Với cuộc sống như vậy một chuyển biến không hay có thể dẫn đến nhiều hệ quả bi đát.

Mùa hè năm 2008, Ibu Tina sống cùng với người mẹ tật nguyền, hai người em trai và bốn đứa con từ 3 đến 19 tuổi trong một căn nhà bé tí tại Cica Das, khu ổ chuột khổng lồ tại khu vực thành thị Bandung, Indonesia. Về danh nghĩa thì ba đứa nhỏ hơn vẫn được đến trường, còn đứa con lớn nhất đã nghỉ học giữa chừng. Hai người em trai chưa kết hôn của bà với đồng lương công nhân xây dựng và tài xế taxi cũng chỉ đủ giúp gia đình chống đỡ không rơi vào hoàn cảnh quá ngặt nghèo. Nhưng chừng đó thu nhập dường như không bao giờ đủ để trả tiền học phí, thực phẩm và quần áo cho bọn trẻ cũng như chăm sóc cho người mẹ già yếu.

Ibu Tina cũng từng có những ngày tháng sung túc hơn. Khi còn trẻ bà làm việc cho một nhà máy dệt. Sau khi kết hôn, bà cùng chồng mở xưởng dệt. Họ có 4 nhân viên làm thuê và công việc kinh doanh rất thuận lợi. Vấn đề chỉ bắt đầu khi một đối tác kinh doanh mà họ tin cậy trả tiền bằng một tờ ngân phiếu giả trị giá 20 triệu rupi (tương đương 3,750 đô la Mỹ). Họ đến trình báo cảnh sát. Cảnh sát yêu cầu 2,5 triệu rupi tiền đứt lót mới chịu bắt đầu công tác điều tra; sau khi nhận tiền, cảnh sát cố gắng truy bắt kẻ lừa đảo. Kẻ lừa đảo ở tù đúng một tuần rồi được phóng thích sau khi hứa hẹn sẽ hoàn trả số tiền mắc nợ. Sau khi trả bốn triệu rupi cho Ibu Tina (cảnh sát lại vùi vĩnh hai triệu từ khoản tiền này) và hứa sẽ hoàn trả dần dần, người này biến

mất từ đó đến nay. Để lấy lại bốn triệu bị lừa đảo, vợ chồng Ibu Tina phải hồi lộ cho cảnh sát đến 4,5 triệu rupi.

Trong thời gian 3 đến 4 năm sau đó, vợ chồng Ibu Tina cố gắng khôi phục công việc kinh doanh và cuối cùng cũng xoay sở vay được 15 triệu rupi (tương đương 2,800 đô la Mỹ) từ PUKK, một chương trình cho vay của chính phủ. Họ sử dụng khoản vay này để bắt đầu lại công việc mua bán hàng dệt may. Một trong những đơn hàng lớn đầu tiên của họ là quần soóc. Họ mua quần soóc từ nhà sản xuất rồi ủi và đóng gói, nhưng đối tác bán lẻ không hợp tác. Kết quả là họ chìm ngập trong hàng ngàn chiếc quần soóc không bán được cho ai.

Kinh doanh thất bại liên tiếp đẩy hôn nhân của vợ chồng bà đến bờ vực thẳm, và không lâu sau sự cố thứ hai, hai vợ chồng ly dị. Ibu Tina chuyển về sống với mẹ, đem theo bốn đứa con và hàng đống quần soóc. Khi trò chuyện với chúng tôi, bà vẫn đang chật vật vượt qua chuyện đau buồn. Ibu Tina chia sẻ bà chẳng còn sức để bắt đầu lại nữa. Bà hy vọng sau khi hồi phục sẽ có thể mở một cửa hàng tạp phẩm và biết đâu có thể bán được một ít quần soóc vào dịp lễ Idul Fitri của người Hồi giáo.

Chuyện tôi tệ hơn vì đứa con gái đầu rất cần được quan tâm chăm sóc. Cách đây 4 năm khi mới 15 tuổi, em bị một kẻ vô gia cư cạnh nhà bắt cóc. Em được trả về nhà sau vài ngày nhưng ám ảnh kinh hoàng từ những chuỗi ngày đó khiến em ru rú trong nhà, không thể đi học hay đi làm được nữa.

Phải chăng Ibu Tina quá kém may mắn? Ở một chừng mực nào đó thì đúng là như vậy. Bà công nhận vụ bắt cóc đứa con gái là tai nạn đáng sợ (mặc dù chuyện này ít nhiều liên quan đến việc nhà bà nằm gần đường sắt, nơi lai vãng nhiều kẻ vô gia cư), nhưng cũng tin rằng rủi ro kinh doanh rất thường xảy ra với những người kinh doanh nhỏ lẻ như bà.

CHUYỆN MAY RỦI CỦA NGƯỜI NGHÈO

Một người bạn trong ngành tài chính cao cấp từng chia sẻ với chúng tôi rằng người nghèo giống như những người quản lý quỹ hỗ tương, đơn giản là vì cuộc sống của họ có quá nhiều rủi ro. Khác biệt duy nhất chỉ nằm ở mức thu nhập. Người bạn này đã hoàn toàn không đánh giá đúng mức độ nghiêm trọng của vấn đề: Chẳng có người quản lý quỹ hỗ tương nào phải chịu 100% trách nhiệm cho thua lỗ do mình gây ra, trái ngược với những gì mà hầu hết những người kinh doanh nhỏ lẻ, những người làm nông nghiệp đang trải qua. Ngoài ra, người nghèo thường phải huy động toàn bộ vốn liếng để đầu tư vào công việc kinh doanh của mình, hoặc là vét sạch “của cải” tích góp bao lâu nay của gia đình, hoặc là vay mượn đâu đó. Những người quản lý quỹ hỗ tương chẳng bao giờ đối mặt với những tình huống đó.

Rất nhiều người nghèo làm ăn nhỏ lẻ hoặc làm nông. Theo bộ dữ liệu 18 quốc gia của chúng tôi, bình quân 44% người nghèo thành thị kinh doanh phi nông nghiệp trong khi 25-98% (ngoại trừ Nam Phi, nơi người da đen vì lý do lịch sử thường không sở hữu nông trại) người nghèo nông thôn kinh doanh nông trại. Ngoài ra, rất nhiều trong số những hộ gia đình này cũng có một công việc kinh doanh ngoài ngành nông nghiệp. Hầu hết ruộng đất nông nghiệp do người nghèo canh tác đều không được tưới tiêu. Do đó thu nhập từ nông trại phụ thuộc rất nhiều vào điều kiện thời tiết: Một trận hạn hán hay chỉ cần mùa mưa đến muộn có thể khiến mùa màng thất bát trên những cánh đồng không được tưới tiêu, và một nửa thu nhập của cả năm sẽ đội nón ra đi.

Không chỉ những người làm ăn nhỏ lẻ và nông dân mới gặp rủi ro do thu nhập không ổn định. Một hình thức lao động chủ yếu khác của người nghèo là lao động thời vụ trả theo công nhật: Hơn một nửa người nghèo cùng cực được thuê làm công tại khu vực nông thôn đều là lao động thời vụ. Tại khu vực thành thị, tỉ lệ này vào khoảng 40%. Nếu may mắn, người làm công

nhật kiếm được việc làm vài tháng trên công trường xây dựng hay nông trại nào đó, nhưng thông thường việc làm họ kiếm được chỉ kéo dài vài ngày hay vài tuần. Người làm thuê theo thời vụ chẳng bao giờ được biết khi nào lại được thuê. Nếu công việc kinh doanh nói chung gặp vấn đề, thì những việc làm thời vụ này sẽ bị cắt giảm đầu tiên: Như câu chuyện đã đề cập ở Chương 2, chẳng bao lâu sau khi giá phân bón và xăng dầu tăng, nông dân quyết định cắt giảm nhân công, Pak Solhin đã lâm vào tình trạng thất nghiệp. Kết quả là lao động thời vụ thường làm việc ít ngày trong năm hơn so với lao động chính thức. Theo một khảo sát được tiến hành tại Gujarat, Ấn Độ, số ngày làm việc bình quân của lao động thời vụ là 254 ngày/năm (so với 354 ngày/năm ở người làm công ăn lương, và 338 ngày/năm ở những người tự kinh doanh). Nhóm 1/3 lao động thời vụ có việc làm kém ổn định nhất chỉ làm việc 137 ngày/năm^[201].

Những thiên tai trong nông nghiệp mang tính thảm họa như nạn hạn hán ở Bangladesh năm 1974 (tiền lương giảm 50% tính theo sức mua và số người chết đói ước tính lên tới 1 triệu người)^[202] hay khủng hoảng lương thực ở Châu Phi (chẳng hạn trận hạn hán tại Niger năm 2005-2006) đương nhiên thu hút sự chú ý đặc biệt của giới truyền thông, nhưng ngay cả những khi “bình thường”, thu nhập từ hoạt động nông nghiệp lúc nào cũng thất thường. Ở Bangladesh, thông thường tiền lương trong lĩnh vực nông nghiệp có thể dao động lên hoặc xuống tới 18% so với mức bình quân.^[203] Quốc gia càng nghèo thì mức dao động này càng cao. Ví dụ tiền lương trong lĩnh vực nông nghiệp ở Ấn Độ biến động gấp 21 lần so với Mỹ.^[204] Con số này chẳng có gì bất thường vì nông dân Mỹ được bảo hiểm, trợ cấp và hưởng lợi từ các chương trình bảo hiểm xã hội tiêu chuẩn; họ không cần phải sa thải nhân công hay cắt giảm tiền lương những lúc không được mùa.

Như chưa đủ tồi tệ, ngoài thời tiết thất thường, giá cả

Như chưa đủ tồi tệ, ngoài thời tiết thất thường, giá cả 2008, giá lương thực tăng mạnh chưa từng có, sau đó sụt giảm mạnh do khủng hoảng tài chính toàn cầu, và chỉ mới tăng trở lại mức trước khủng hoảng trong hai năm vừa

qua. Giá lương thực cao về lý thuyết sẽ có lợi cho người sản xuất (người nghèo nông thôn) và ảnh hưởng nghiêm trọng đến người tiêu dùng (người nghèo thành thị). Tuy nhiên, vào mùa hè năm 2008, năm giá đạt đỉnh ở cả mặt hàng lương thực lẫn phân bón, tất cả những người được chúng tôi phỏng vấn ở những nước như Indonesia và Ấn Độ đều chia sẻ cảm giác đang phải nằm dao dăng lưỡi. Người nông dân lo sợ chi phí sẽ tăng cao hơn giá bán; người làm công than phiền không tìm được việc làm vì nông dân cắt giảm nhân công để tiết kiệm tiền; cùng lúc đó dân nghèo thành thị phải chật vật trả chi phí lương thực thực phẩm. Vấn đề ở đây không chỉ là mức giá cao, mà còn là sự bất ổn. Ví dụ, người nông dân đang phải mua phân bón với giá cao không chắc chắn được liệu giá bán sản phẩm có còn ở mức cao khi thu hoạch hay không.

Đối với người nghèo, rủi ro không chỉ dừng lại ở thu nhập hay thực phẩm: Sức khỏe, như đã đề cập ở chương trước, cũng là một rủi ro lớn. Ngoài ra còn có bạo động chính trị, tội phạm (như trường hợp mà con gái của Ibu Tina gặp phải) và tham nhũng.

Có quá nhiều rủi ro trong cuộc sống thường ngày của người nghèo đến mức rất ngược đời là những biến cố gây chấn động ở những quốc gia giàu có lại chẳng mấy tác động đến cuộc sống của họ. Tháng 2/2009, Chủ tịch Ngân hàng Thế giới, Robert Zoellick, cảnh báo các nhà lãnh đạo trên thế giới rằng “Cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu (khởi mào từ sự sụp đổ của tập đoàn Lehman Brothers tháng 9/2008) có nguy cơ trở thành một cuộc khủng hoảng nhân đạo ở nhiều quốc gia đang phát triển nếu chính phủ các nước không áp dụng biện pháp tăng cường để bảo vệ những người có nguy cơ bị tác động mạnh trong cộng đồng của mình. Trong lúc cả thế giới đang tập trung vào các gói kích thích kinh tế và giải cứu hệ thống ngân hàng, chúng ta không được quên rằng người nghèo ở các nước đang phát triển dễ bị đặt vào hoàn cảnh ngặt nghèo hơn nếu nền kinh tế quốc gia sụp đổ.”^[205] Ngân hàng Thế giới cũng giải thích thêm rằng cầu sụt giảm trên quy mô toàn cầu sẽ làm sụp đổ thị trường mua bán sản phẩm nông nghiệp của người nghèo, lao động thời vụ cũng mất việc làm trên công trường xây dựng hay nhà máy. Ngân

sách chính phủ cho trường học, cơ sở y tế và các chương trình giải cứu cũng sẽ bị cắt giảm dưới áp lực cắt giảm thuế đồng thời giảm hỗ trợ từ các tổ chức quốc tế.

Tháng 1/2009, chúng tôi cùng Somini Sengupta, lúc bấy giờ là phóng viên báo New York Times thường trú tại Ấn Độ, đi một chuyến đến quận nông thôn Maldah thuộc vùng Tây Bengal. Phóng viên này muốn viết về tác động của cuộc khủng hoảng toàn cầu đến người nghèo. Sengupta tuy lớn lên ở California nhưng nói tiếng Bengal rất sõi. Cô biết được thông tin là hầu hết lao động trên các công trường xây dựng ở Dehli đều xuất thân từ Maldah và hoạt động xây dựng đang chậm lại ở Dehli. Do đó chúng tôi đã đi hết ngôi làng này đến ngôi làng khác để phỏng vấn thanh niên trong làng về chuyện ly hương tìm việc.

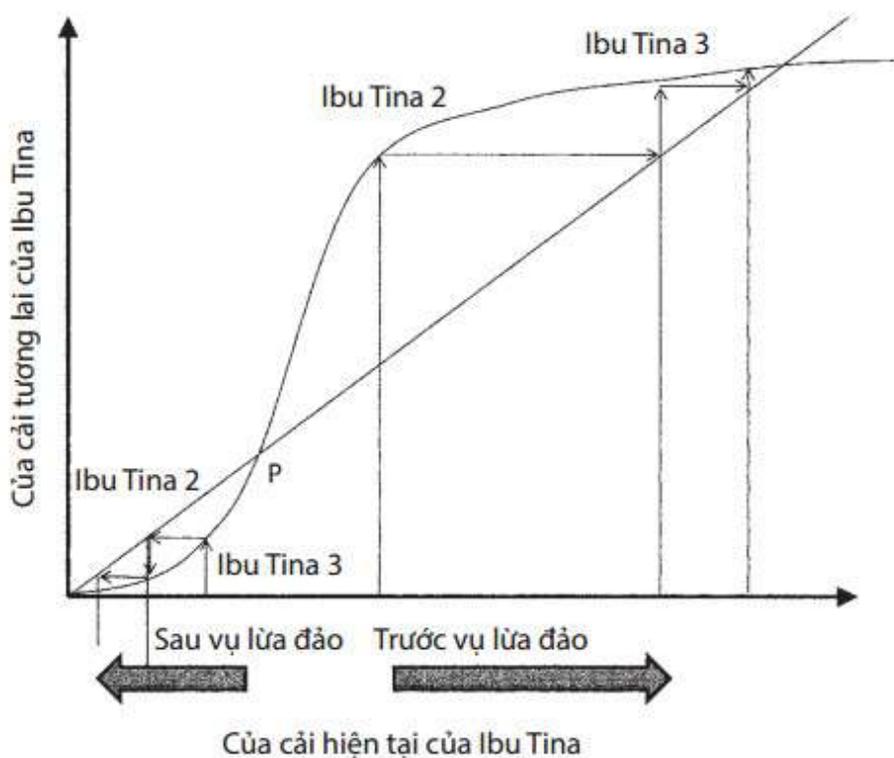
Ai cũng có người quen từng rời làng đi kiếm việc làm thời vụ. Theo những người Hồi giáo Ấn Độ, nhiều người di cư theo thời vụ trở về nhà nhân dịp tháng lễ Muharram. Ai nấy đều vui vẻ chia sẻ chuyện làm việc xa nhà. Những người mẹ kể về những thành phố xa xôi ở miền bắc hay miền nam Ấn Độ, những nơi như Ludhiana, Coimbatore và Baroda, nơi con trai và cháu trai đang sinh sống và làm việc. Vẫn có những chuyện đáng buồn - một phụ nữ kể về đứa con trai đã mất ở Dehli vì một căn bệnh bí hiểm nào đó - nhưng nhìn chung bức tranh toàn cảnh nghe vẫn khá là tươi sáng. Khi Sengupta hỏi: “Có việc làm ở thành phố không?”, nhiều người trả lời: “Có, có rất nhiều việc”. Sengupta lại hỏi: “Anh có từng nghe qua chuyện cắt giảm nhân công không?”, câu trả lời nhận được là: “Không, đâu có cắt giảm gì ở Mumbai, mọi chuyện đều tốt đẹp”. Và những cuộc phỏng vấn cứ tiếp diễn như thế. Chúng tôi quyết định tới ga tàu để tìm hiểu xem có ai trở về nhà vì mất việc không. Ở đó chúng tôi gặp ba thanh niên trẻ đang trên đường đến Mumbai. Một người chưa bao giờ đến đó; còn hai người kỳ cựu còn lại trấn an anh ta rằng tìm việc không có gì khó khăn. Kết cuộc, Sengupta chẳng bao giờ hoàn tất bài báo được về cuộc sống của người nghèo dưới tác động của suy thoái toàn cầu.

Không phải người ta không mất việc làm thời vụ trên công trường xây dựng trong thời kỳ khủng hoảng ở Mumbai. Chắc hẳn một số người mất việc, nhưng phần lớn những thanh niên trẻ này vẫn nhìn ra những cánh cửa cơ hội. Vẫn có việc làm, vẫn có những công việc trả lương gấp đôi mức họ kiếm được ở quê nhà. So với những gì họ từng trải qua - nỗi bất an triền miên về chuyện sáng mai thức giấc không còn việc làm, những lần chờ đợi mỗi mòn mong mưa tới - thì cuộc sống của một lao động nhập cư vẫn tốt đẹp hơn nhiều.

Dĩ nhiên, khủng hoảng toàn cầu gia tăng thêm rủi ro cho người nghèo, nhưng chừng đó chẳng thấm vào đâu so với những gì mà ngày ngày họ vẫn đang đối diện, ngay cả khi chẳng có cuộc khủng hoảng nào khiến Ngân hàng Thế giới phải quan ngại. Trong cuộc khủng hoảng ở Indonesia năm 1998, đồng rupiah mất giá 75%, giá thực phẩm tăng 250% và GDP giảm 12%, nhưng nông dân trồng lúa vẫn được coi là những người bần cùng nhất vẫn thu được lợi nếu tính trên mặt bằng sức mua.^[206] Công nhân viên chức và người làm công ăn lương với thu nhập tương đối cố định lại chính là những người chịu tác động mạnh mẽ nhất. Giai đoạn 1997-1998, năm diễn ra khủng hoảng tài chính nghiêm trọng ở Thái Lan, nền kinh tế sụt giảm tới 10% nhưng 2/3 trong số gần 1,000 người được khảo sát cho biết hạn hán mới là nguyên nhân chính khiến thu nhập giảm sút.^[207] Chỉ 26% số người được hỏi đề cập đến tình trạng thất nghiệp nhưng rõ ràng tình trạng đó không hoàn toàn là hậu quả của cuộc khủng hoảng. Dường như đối với người nghèo tình hình chẳng tồi tệ hơn bao nhiêu so với những năm khác, đơn giản là vì họ đã luôn ở trong hoàn cảnh khá ngặt nghèo rồi. Và những gì họ đang phải đương đầu đã trở nên quá đỗi quen thuộc. Với họ, năm nào cũng như năm nấy, đều có một cuộc khủng hoảng tài chính ghê gớm nào đó đang diễn ra.

So với những người có hoàn cảnh khá hơn, cuộc sống của người nghèo luôn đầy rẫy bất trắc. Không những vậy, cùng một chuyện không hay xảy ra nhưng bao giờ người nghèo cũng dễ bị ảnh hưởng hơn. Trước hết là vì cắt giảm chi tiêu luôn là điều khó khăn với những ai vốn đã chi tiêu rất dè sẻn.

Khi một hộ gia đình không quá khó khăn phải cắt giảm chi tiêu, các thành viên chỉ cần hy sinh vài phút gọi điện thoại di động, mua thịt ít thường xuyên hơn hay cho con theo học trường ít tốn kém hơn. Rõ ràng đây là những quyết định khiến người ta khổ tâm. Nhưng với người nghèo, cắt giảm thu nhập đáng kể cũng đồng nghĩa với việc phải cắt giảm những khoản chi tiêu thiết yếu. Trong năm vừa qua, người lớn tại 36% số hộ gia đình nghèo khổ cùng cực được khảo sát ở khu vực nông thôn Quận Udaipur đã phải cắt giảm khẩu phần ăn của mình. Mà người nghèo luôn ghét phải giảm phần ăn. Những người bị buộc phải bóp mồm bóp miệng cho biết họ cảm thấy khó chịu hơn nhiều so với người không phải làm thế.



Hình 1: Tác động của vụ việc rủi ro tới tài sản của Ibu Tina

Thứ hai, mối quan hệ giữa thu nhập hiện tại và thu nhập tương lai có dạng đường cong chữ S, khi có chuyện không may xảy tới, những gì người nghèo phải gánh chịu không dừng lại ở cảm giác buồn giận nhất thời. Hình 1 mô tả mối quan hệ giữa thu nhập hiện tại và thu nhập trong tương lai cho trường hợp của Ibu Tina, người làm nghề buôn bán kinh doanh ở Indonesia.

Trong Chương 1, chúng ta đã thấy bầy nghèo sẽ tồn tại khi đầu tư chỉ đem lại nhiều lợi nhuận hơn cho những ai đầu tư đủ nhiều. Đây chính là tình huống mà Ibu Tina gặp phải. Với bà, mối quan hệ giữa thu nhập tương lai và thu nhập hiện tại có dạng đường cong chữ S, vì công việc kinh doanh của bà cần đạt quy mô nhất định mới thu có thể thu lời (trong Chương 9, chúng ta sẽ thấy đây là đặc trưng chủ yếu của cách người nghèo làm kinh doanh, và Ibu Tina không phải là ví dụ duy nhất). Trước khi bị lừa mất tiền, vợ chồng bà có bốn người làm thuê, họ có đủ tiền để mua nguyên liệu và may quần áo bằng máy may. Cách làm này rất có lãi. Nhưng sau đó, họ chỉ có thể xoay xở mua lại và đóng gói quần áo may sẵn, thu được ít lợi nhuận hơn hẳn (hay hoàn toàn không có lợi nhuận). Trước sự cố chi phiếu giả, vợ chồng Ibu Tina nằm ngoài vùng bầy nghèo. Nếu tiếp tục như vậy, họ có thể sẽ đạt đến một mức thu nhập khá khá, nhưng vụ lừa đảo đã khiến họ hoàn toàn trắng tay. Sự cố này đẩy họ vào vùng bầy nghèo. Từ đó trở đi, thu nhập kiếm được quá ít ỏi đến nỗi họ cứ ngày càng nghèo dần đi. Khi gặp chúng tôi, Ibu Tina đang phải sống nhờ vào lòng tốt của gia đình. Bất trắc nào trong thế giới có dạng đường cong chữ S cũng đều đưa tới những hệ lụy lâu dài. Khi mối quan hệ giữa thu nhập hiện tại và thu nhập tương lai biến đổi theo quy luật đường cong chữ S thì một gia đình từ ngưỡng trung lưu hoàn toàn có thể rơi vào hoàn cảnh nghèo khó vĩnh viễn.

Quá trình này càng được củng cố bởi tiến trình tâm lý. Khi mất hy vọng và cảm thấy không dễ thoát khỏi tình trạng hiện tại, người ta khó mà giữ được sự tự chủ cần thiết để làm lại từ đầu. Như ở trường hợp của Pak Solhin, người từng làm thuê phụ giúp việc đồng áng nay thỉnh thoảng làm nghề chài lưới được nhắc đến ở Chương 2, và Ibu Tina. Có lẽ họ không còn tinh thần để tự mình gượng dậy và gầy dựng lại cuộc sống trước kia. Một người đàn ông được chúng tôi phỏng vấn ở Udaipur đã chia sẻ ông bị “lo lắng, căng thẳng hay bất an” đến mức các hoạt động thường ngày như ăn, ngủ hay làm việc bị xáo trộn cả tháng trời. Khi chúng tôi hỏi lý do, ông kể mình đã không ngừng khóc và căng thẳng từ khi con lạc đà của ông ta bị chết. Lý do có vẻ khá ngây ngô, nhưng khi chúng tôi tiếp tục hỏi liệu ông có làm gì để thoát

khỏi tâm lý chán nản đó hay chưa (như trò chuyện với bạn bè, tìm đến chuyên viên chăm sóc sức khỏe hay thầy lang) thì ông giãy nảy: “Tôi vừa mất con lạc đà. Dĩ nhiên là tôi nên buồn. Có vấn đề gì để giải quyết đâu.”

Cũng tồn tại tác động tâm lý tại nơi làm việc: Đối mặt với rủi ro (không chỉ rủi ro về thu nhập mà còn rủi ro về sự sống còn hay bệnh tật) có thể khiến chúng ta lo lắng, dẫn đến căng thẳng và chán chường. Các triệu chứng của chứng trầm cảm thường phổ biến hơn ở người nghèo. Stress làm giảm khả năng tập trung, kết quả là làm giảm năng suất lao động. Đặc biệt, người ta tìm thấy mối liên hệ chặt chẽ giữa tình trạng nghèo đói và nồng độ cortisol sản sinh trong cơ thể, một chỉ báo chứng tỏ bạn bị stress. Ngược lại, nồng độ cortisol sẽ giảm xuống khi các hộ gia đình nhận được trợ giúp. Chẳng hạn, con em của những gia đình được hưởng lợi từ chương trình PROGRESA, chương trình chuyển tiền mặt hỗ trợ ở Mexico, được ghi nhận là có nồng độ cortisol thấp hơn nhiều so với những em mà cha mẹ không tham gia chương trình. Phát hiện này quan trọng vì trong thực tế cortisol trực tiếp làm suy yếu năng lực nhận thức và khả năng đưa ra quyết định. Nồng độ cortisol sản sinh khi bị stress gây tác động đến nhiều phần của bộ não, chẳng hạn phần vỏ não trước trán, vùng hạch hạnh nhân và vùng đồi hải mã, vốn rất quan trọng đối với chức năng nhận thức. Đặc biệt phần vỏ não trước trán có vai trò quyết định trong việc kìm hãm phản ứng xung lực. Vì thế cho nên, chẳng có gì ngạc nhiên khi những đối tượng thí nghiệm khi bị đặt vào hoàn cảnh căng thẳng nhân tạo trong phòng thí nghiệm, thường sẽ mất khả năng đưa ra quyết định hợp lý về mặt kinh tế nếu phải đối mặt với nhiều lựa chọn khác nhau.^[208]

PHÒNG NGỪA RỦI RO

Người nghèo có thể làm gì để đương đầu với rủi ro? Khi tiền lương hay thu nhập sụt giảm, phản ứng thường tình của họ là cố gắng làm việc nhiều hơn. Nhưng việc này đôi khi là tự mình hại thân. Nếu tất cả những người lao

động nghèo đều muốn làm việc cật lực hơn khi tình hình khó khăn (chẳng hạn vì hạn hán hay giá cả đầu vào tăng cao) thì họ sẽ phải cạnh tranh với nhau, kết quả là đẩy tiền lương xuống thấp. Tình hình sẽ càng tồi tệ nếu họ không thể tìm được việc tại các vùng lân cận. Ở Ấn Độ, hạn hán tác động tiêu cực hơn tới tiền lương tại những ngôi làng xa xôi hẻo lánh, những nơi người làm thuê khó rời khỏi làng để tìm kiếm cơ hội việc làm. Ở những địa phương đó, làm việc chăm chỉ hơn không hẳn là cách hiệu quả để khắc phục chuyện giảm tiền lương. [\[209\]](#)

Nếu làm việc quần quật vẫn không thể giải quyết những khó khăn do cú sốc về thu nhập gây ra, thì chỉ còn cách hạn chế nguy cơ gặp rủi ro thông qua việc đa dạng hóa các nguồn thu nhập, tương tự hoạt động của các nhà quản lý quỹ phòng hộ. Rõ ràng người nghèo làm điều này rất giỏi. Điểm khác biệt duy nhất đó là họ đa dạng hóa các hoạt động thu nhập thay vì các công cụ tài chính. Một trong những điều đáng ngạc nhiên về người nghèo là họ làm rất nhiều công việc. Theo kết quả khảo sát 27 ngôi làng thuộc Tây Bengal, ngay cả những hộ làm nông cũng chỉ dành 40% quỹ thời gian cho việc đồng áng. [\[210\]](#) Gia đình trung bình trong khảo sát này có 3 thành viên lao động làm bảy nghề khác nhau. Nhìn chung, mặc dù đại bộ phận hộ gia đình ở vùng nông thôn đều làm việc liên quan đến nông nghiệp nhưng hiếm khi đó là công việc duy nhất. Có thể đây là cách để giảm nhẹ rủi ro - nếu công việc này đổ bể thì vẫn còn những việc khác có thu nhập khác giúp họ duy trì cuộc sống - mặc dù như chúng ta sẽ thấy sau đây, còn có nhiều lý do khác giải thích cho việc đa dạng hóa nguồn thu nhập này.

Canh tác trên nhiều mảnh đất ở những vị trí khác nhau trong làng thay vì một mảnh lớn duy nhất cũng là một cách phân tán rủi ro. Khi dịch bệnh hay tai họa ập đến một khu vực trong làng, những khu vực khác có thể sẽ thoát nạn; khi trời khô hạn không mưa, mảnh ruộng nào nằm gần mạch nước ngầm hơn sẽ có khả năng sống sót cao hơn. Cùng tại một khu vực nhưng điều kiện vi khí hậu ở những vị trí khác nhau có thể rất khác nhau tùy theo hướng nắng, độ dốc, cao độ và độ ẩm.

Tương tự cho hiện tượng đi làm ăn xa. Hiếm khi cả gia đình cùng chuyển đến thành phố. Chỉ một vài thành viên đi làm ăn xa ở Ấn Độ hay Mexico, đa số là đàn ông hay thiếu niên nam, trong khi ở Trung Quốc, Philippines và Thái Lan thường là con gái lớn trong nhà đi, còn những người còn lại ở lại quê nhà. Việc này vừa đảm bảo thu nhập của gia đình không hoàn toàn phụ thuộc vào công việc của người đi làm xa, đồng thời vẫn duy trì được mối quan hệ làng xóm thường có lợi về lâu về dài.

Người nghèo cũng hạn chế rủi ro bằng cách giữ các phương thức làm nông hay kinh doanh truyền thống. Ví dụ, họ biết có nhiều loại cây trồng mới cho năng suất cao hơn nhưng vẫn quyết định không áp dụng. Ưu điểm của việc giữ cách làm cũ là người nông dân không cần phải mua hạt giống mới - chỉ cần để lại đủ hạt giống từ vụ trước là có thể bắt đầu vụ mùa mới - còn hạt giống mới thường rất tốn kém. Ngay cả khi gieo trồng hạt giống mới thuận lợi giúp hoàn vốn và thu lãi gấp nhiều lần, vẫn luôn có nguy cơ mùa màng thất bát (chẳng hạn như vì trời không mưa). Khi đó người nông dân sẽ mất khoản đầu tư tăng thêm vào loại hạt giống mới.

Người ta cũng sử dụng gia đình theo nhiều cách sáng tạo để giảm thiểu rủi ro. Các hộ làm nông ở Ấn Độ xem hôn nhân là một phương thức phân tán “danh mục rủi ro” cho đại gia đình mình. Khi một phụ nữ chuyển tới quê chồng sau khi kết hôn thì cô ta cũng đã tạo nên một mối liên kết giữa gia đình mình và gia đình chồng. Và từ đó hai gia đình có thể nhờ vả lẫn nhau mỗi khi gặp khó khăn.^[211] Các hộ thuần nông hay gả con gái tới những ngôi làng không quá xa để có thể duy trì quan hệ, cũng không quá gần để đảm bảo điều kiện khí hậu hai nơi có chút khác biệt. Bằng cách này, nếu trời mưa ở nơi này nhưng không mưa ở nơi kia, hai bên gia đình có thể giúp đỡ nhau. Một cách nữa để đảm bảo an toàn là sinh nhiều con. Như trường hợp của Pak Sudarno, ông sinh tới 9 đứa con để chắc chắn có ít nhất một đứa sẵn sàng chăm sóc phụng dưỡng ông.

Người nghèo thường phải trả giá đắt cho những cách đương đầu rủi ro này. Đã có nhiều ghi chép trong lĩnh vực sản xuất nông nghiệp. Ở Ấn Độ, tại

những nơi có lượng mưa bất thường, nông dân nghèo sử dụng đầu vào theo cách làm truyền thống nhưng sản xuất kém hiệu quả hơn.^[212] Nông dân nghèo có thể thu thêm 35% lợi nhuận nếu sinh sống và canh tác ở những nơi mưa thuận gió hòa. Ngoài ra, rủi ro kiểu này chỉ tác động tới người nghèo: Đối với nông dân có tiền của, lượng mưa thay đổi không ảnh hưởng mấy đến lợi nhuận từ hoạt động sản xuất nông nghiệp. Họ gánh chịu được tổn thất khi mùa vụ không tốt nên sẵn sàng đối mặt với rủi ro hơn.

Một cách khác mà nông dân nghèo hay áp dụng là thuê đất canh tác. Nghĩa là chủ đất sẽ trả một phần chi phí canh tác và hưởng một phần sản lượng thu hoạch được. Cách này hạn chế nguy cơ rủi ro cho người làm nông, nhưng cũng ảnh hưởng ít nhiều tới động lực làm việc của họ. Vì biết rằng chủ đất sẽ lấy (ví dụ) một nửa sản lượng sản xuất được nên nông dân cảm thấy không cần phải làm việc quá cật lực. Theo một nghiên cứu ở Ấn Độ, canh tác trên đất thuê có thể làm giảm nỗ lực của nông dân tới 20% so với việc canh tác trên mảnh đất nơi họ được toàn quyền sở hữu vụ mùa thu hoạch được.^[213] Kết quả là nông dân ít thâm canh và canh tác kém hiệu quả hơn trên đất thuê.

Làm nhiều nghề như người nghèo vẫn thường làm không phải là cách tối ưu. Nhất nghệ tinh thì mới có thể nhất thân vinh. Có những người buôn bán tới đôi ba thứ hay không duy trì công việc ổn định ở thành phố vì vẫn muốn thỉnh thoảng trở về quê nhà. Những người này vô hình trung tự tước đi cơ hội học hỏi kỹ năng và kinh nghiệm cần thiết cho nghề nghiệp chính. Khi bỏ lỡ những cơ hội này, họ cũng bỏ lỡ những ích lợi có được nhờ chuyên sâu vào những gì họ có thể thực sự làm tốt.

Vì thế cho nên người nghèo không chỉ phải trả giá đắt một lần khi chuyện rủi ập tới. Nỗi sợ hãi về điều bất trắc có thể xảy ra khiến người nghèo yếu đuối và không nhận ra tiềm năng thực sự của bản thân.

Giúp đỡ nhau khi hoạn nạn

Một cách đối đầu rủi ro khác hiệu quả hơn là để dân làng giúp đỡ lẫn nhau. Người nghèo hầu hết sống tập trung trong làng xã hay những vùng lân cận, họ liên kết thành mạng lưới sâu rộng gồm họ hàng trong đại gia đình, các nhóm cộng đồng tôn giáo hay nhóm dân tộc. Tuy có những rủi ro tác động đến toàn bộ mạng lưới (chẳng hạn mưa lũ), nhưng hầu hết thường chỉ ảnh hưởng đến một phạm vi nhất định. Nếu những người có hoàn cảnh thuận lợi đang tay giúp đỡ những người gặp khó khăn để được giúp lại khi gặp phải chuyện tương tự thì mọi người đều có thể có cuộc sống sung túc hơn: Giúp đỡ nhau không nhất thiết là bố thí ban ơn cho nhau.

Theo một nghiên cứu của Christopher Udry, hình thức bảo hiểm phi chính thức như trên có ưu điểm lẫn hạn chế. Hơn một năm tại vùng nông thôn Nigeria, Udry nhờ người dân ghi chép lại từng món quà hay khoản vay không chính thức mà họ giúp đỡ nhau và điều kiện để đáp trả những khoản vay đó.^[214] Định kỳ hàng tháng ông cũng hỏi thăm xem có chuyện gì không may xảy tới với dân làng không. Kết quả quan sát được là ở bất kỳ thời điểm nào, một gia đình bình thường cũng đang nợ hoặc cho vay nợ 2,5 gia đình khác. Và điều kiện hoàn trả khoản vay được điều chỉnh tùy theo hoàn cảnh cụ thể của người vay và người cho vay. Khi người đi vay gặp chuyện, anh ta có thể hoàn trả ít hơn (thường là ít hơn giá trị ban đầu của khoản vay) nhưng nếu người cho vay gặp chuyện bất trắc thì người vay thường trả nhiều hơn so với số tiền mà anh ta nợ. Mạng lưới xã hội dày đặc của mối quan hệ mượn và cho mượn qua lại này cực kỳ hữu hiệu trong việc giảm thiểu rủi ro cho mỗi cá nhân. Tuy nhiên, vẫn còn nhiều hạn chế trong quan hệ phụ thuộc phi chính thức này. Các gia đình vẫn phải gánh chịu khó khăn do thu nhập giảm khi có chuyện, mặc dù tổng thu nhập của mọi người trong mạng lưới cộng lại không hề thay đổi.

Đã có nhiều nghiên cứu được tiến hành suốt từ Côte d'Ivoire cho đến Thái Lan về bảo hiểm phi chính thức. Phần lớn đều chỉ ra rằng tuy các mạng lưới bảo hiểm truyền thống giúp giảm sốc nhưng hiệu quả rất hạn chế. Vì nếu rủi ro được bảo hiểm tốt thì mức chi tiêu của một gia đình luôn phải dao động ổn định quanh mức thu nhập bình quân mà họ có thể kiếm được: Giúp người

khác khi mình khá giả và được người khác đỡ đần khi gặp chuyện không may. Nhưng thực tế chúng tôi quan sát thấy không như vậy.

Bảo hiểm cho những sự cố về sức khỏe đặc biệt kém. Ở Indonesia, tiêu dùng giảm 20% khi một thành viên trong gia đình lâm bệnh nặng.^[215] Theo ghi chép của một nghiên cứu tại Philippines, hỗ trợ phi chính thức rất yếu kém nếu không phải là bệnh chết người.^[216] Khi một gia đình bị thất thu mùa vụ hay khi ai đó mất việc, người trong làng sẽ xúm lại giúp đỡ. Gia đình gặp hoạn nạn sẽ được biểu thứ này thứ nọ, được vay không lấy lãi và nhiều hình thức hỗ trợ khác. Nhưng khi có người bất ngờ đổ bệnh, chẳng một ai chìa tay ra giúp. Chỉ còn chính gia đình đó tự mình chống chọi với khó khăn.

Quả là một chuyện đáng ngạc nhiên vì người ta vẫn sẵn sàng giúp đỡ nhau trong nhiều hoàn cảnh khác. Trong chương trước, chúng tôi có đề cập đến trường hợp của Ibu Emptat, người phụ nữ chúng tôi gặp tại một ngôi làng nhỏ ở Java. Chồng bà gặp vấn đề về thị lực còn đứa con phải nghỉ học giữa chừng vì bà không lo nổi thuốc men chữa trị bệnh hen suyễn cho con. Ibu Emptat vay 100,000 rupi (tương đương 18,75 đô la Mỹ) từ người cho vay nặng lãi để chữa chạy đôi mắt cho chồng. Khi gặp chúng tôi, khoản nợ này kể cả lãi đã tăng lên một triệu rupi. Bà lo lắng vì người cho vay nặng lãi đang đe dọa sẽ lấy hết tài sản của gia đình. Tuy nhiên, trong khi phỏng vấn chúng tôi được biết đứa con gái mới tặng bà một cái tivi. Con gái bà mới mua tivi mới giá khoảng 800,000 rupi (tương đương 150 đô la Mỹ) nên quyết định đưa tivi cũ (nhưng vẫn còn chạy tốt) cho cha mẹ. Chúng tôi hơi ngạc nhiên: Lẽ ra con gái bà nên tiếp tục dùng tivi cũ và đưa số tiền mua tivi mới cho cha mẹ trả nợ. Khi được hỏi “Con cái không giúp trả nợ sao?”, Ibu Emptat chỉ lắc đầu và đáp rằng con cái có mối bận tâm riêng của chúng, có gia đình riêng của chúng để chăm lo - ngầm ám chỉ rằng không nên đòi hỏi phải được tặng cái này cái kia. Có lẽ bà nghĩ rằng chẳng có gì bất thường khi không có ai giúp bà chi trả thuốc men.

Điều gì ngăn ta nỗ lực nhiều hơn nữa để giúp người khác? Vì sao có những rủi ro không được bảo hiểm, hay bảo hiểm rất sơ sài?

Có nhiều lý do hợp lý khiến chúng ta khó mà sẵn lòng giúp đỡ bạn bè và hàng xóm một cách vô tư. Một mặt, chúng ta sợ giúp đỡ sẽ khiến người ta lười biếng ý lại, đây gọi là rủi ro đạo đức theo thuật ngữ trong bảo hiểm. Hoặc cũng có thể chúng ta e sợ người ta sẽ nhì nhèo nhờ vả ngay cả khi không gặp khó khăn. Hay cũng có thể vì chẳng có gì chắc chắn ở lời hứa sẽ giúp nhau khi hoạn nạn: Tôi giúp anh, nhưng khi anh gặp vận thì có nhớ gì đến tôi.

Những lý do trên đây giải thích vì sao chúng ta hay kiềm lòng khi giúp đỡ người khác, nhưng không lý giải được chuyện chẳng mấy ai chìa tay giúp khi người khác ốm đau, vì rõ ràng đâu ai muốn đau ốm. Phần lớn nhà kinh tế học đều cho rằng cơ sở của hình thức bảo hiểm phi chính thức là: chúng ta giúp đỡ người khác vì biết đâu trong tương lai sẽ cần đến lòng tốt của họ. Tuy nhiên mọi chuyện không hẳn là như vậy. Chúng ta vẫn sẽ giúp hàng xóm những lúc khó khăn mà không hề mong đợi rơi vào hoàn cảnh tương tự. Ví dụ như sẽ rất bất nhân nếu cứ để mặc hàng xóm chết đói. Trong cuốn sách về đời sống tại vùng nông thôn giữa những năm 1970 tại Bangladesh^[217], hai tác giả Betsey Hartley và Jim Boyce có mô tả câu chuyện giữa một gia đình người Hindu và một gia đình người Hồi giáo ở cạnh nhau và không mấy thân thiết với nhau. Gia đình người Hindu chẳng may mất lao động chính trong nhà và rơi vào tình trạng đói ăn; quá túng quẫn, người phụ nữ trong gia đình thỉnh thoảng đã lên sang vườn nhà bên hái trộm rau. Theo Hartman, gia đình người Hồi giáo biết chuyện nhưng nhắm mắt làm ngơ. Gia đình này chia sẻ: “Tôi biết bà ta không xấu tính”. “Nếu tôi ở vào hoàn cảnh của bà ta, chắc tôi cũng ăn trộm. Mỗi khi mất mát những thứ linh tinh, tôi cố không bực mình. Tôi nghĩ ‘Người trộm đồ hẳn phải đói hơn mình.’”

Người ta giúp đỡ nhau vượt qua hoạn nạn vì lương tâm, chứ không hẳn vì mong được đền đáp. Điều này giải thích vì sao mạng lưới phi chính thức không hữu ích lắm trước sự cố sức khỏe. Khi người nghèo đủ ăn thấy hàng xóm đói khổ, chuyện lá lành đùm lá rách là thường. Nhưng giúp người khác trả viện phí không đơn giản chỉ là hành động sẻ chia đơn thuần: Có khi

nhều hộ gia đình phải góp tiền lại vì việc điều trị thường rất tốn kém. Vì vậy, chẳng có gì khó hiểu nếu người ta làm ngơ lúc hàng xóm ốm đau mà không hề áy náy lương tâm. Cần phải có quan hệ xã hội gắn bó thân thiết hơn mới có thể chìa tay giúp đỡ trong những hoàn cảnh này.

Quan điểm cho rằng bảo hiểm phi chính thức chủ yếu xuất phát từ nghĩa vụ đạo đức giải thích vì sao người dân ở Nigeria giúp đỡ lẫn nhau từ góc độ cá nhân thay vì đóng góp vào một quỹ chung, mặc dù chia sẻ rủi ro bằng cách chung tay góp sức sẽ hiệu quả hơn nhiều. Quan điểm này giải thích vì sao con gái bà Ibu Emptat tặng tivi cho mẹ thay vì giúp gánh vác chi phí thuốc men. Cô ta không muốn là người duy nhất phải chịu trách nhiệm chăm lo cho cha mẹ (và cũng không muốn ra vẻ mình tốt bụng hơn các anh chị em). Vì vậy cô quyết định làm điều gì đó tử tế mà vẫn không vượt quá phạm vi trách nhiệm của mình.

CÔNG TY BẢO HIỂM CHO NGƯỜI NGHÈO Ở ĐÂU?

Trước thực tế cuộc sống của người nghèo luôn đầy rủi ro và bảo hiểm từ mạng lưới hỗ trợ phi chính thức còn nhiều hạn chế như vậy, hẳn ai trong chúng ta cũng tự hỏi vì sao người nghèo không được tiếp cận nhiều hơn với bảo hiểm chính thức, loại hình do các công ty bảo hiểm cung cấp. Bảo hiểm chính thức loại nào cũng hẹp cửa đối với người nghèo. Bảo hiểm y tế, bảo hiểm thời tiết và bảo hiểm gia súc gia cầm tuy là những sản phẩm tiêu chuẩn đối với nông dân ở những quốc gia giàu có, nhưng lại gần như vắng mặt ở những quốc gia đang phát triển.

Hiện nay khi mà tín dụng vi mô đã không còn xa lạ với người dân, bảo hiểm dành cho người nghèo trở thành mảnh đất cơ hội màu mỡ cho giới tư bản có đầu óc kinh doanh nhạy bén và sáng tạo (một bài bình luận trên tạp chí Forbes đã gọi đây là “thị trường tự nhiên chưa được khai phá”).^[218] Người

nghèo đối mặt với vô vàn rủi ro và hẳn sẽ sẵn sàng trả một khoản phí bảo hiểm vừa phải để đảm bảo cho cuộc sống, sức khỏe, vật nuôi hay mùa màng của mình. Với hàng tỉ người nghèo đang cần mua bảo hiểm, dù mỗi chương trình bảo hiểm chỉ thu được một khoản lời rất khiêm tốn đi chăng nữa thì đây vẫn là lĩnh vực bảo hiểm hứa hẹn lợi nhuận khổng lồ. Và giới người nghèo tất nhiên sẽ được hưởng lợi không nhỏ từ đó. Duy chỉ có một thiếu sót đó là chưa ai đứng ra thiết lập trật tự cho thị trường này. Nhu cầu bức thiết đó đã thúc đẩy các tổ chức quốc tế (chẳng hạn như Ngân hàng Thế giới) và các quỹ tài trợ lớn (ví dụ như Quỹ Gates) đầu tư hàng trăm triệu đô la để mở rộng nhiều hơn nữa những lựa chọn bảo hiểm cho người nghèo.

Rõ ràng luôn có một số khó khăn khi cung cấp dịch vụ bảo hiểm. Những khó khăn này không riêng gì với người nghèo mà là những vấn đề cơ bản xảy ra ở khắp mọi nơi. Chỉ là mức độ trầm trọng hơn ở những nước nghèo, nơi vừa khó kiểm soát công ty bảo hiểm vừa khó theo dõi đối tượng được bảo hiểm. Chúng tôi đã có đề cập đến “rủi ro đạo đức”: Con người có khuynh hướng thay đổi hành vi (bất cẩn hơn khi tính toán vụ mùa, dành nhiều tiền để khám chữa bệnh hơn, vân vân) nếu biết mình không phải chịu hoàn toàn trách nhiệm. Hãy xét tới lĩnh vực bảo hiểm y tế. Chúng ta đã thấy ngay cả khi không có bảo hiểm y tế, người nghèo vẫn đi khám bệnh rất thường xuyên. Sẽ ra sao nếu khám chữa bệnh trở nên miễn phí? Rõ ràng các bác sĩ cũng có thêm lý do để kê đơn thuốc và xét nghiệm không cần thiết, đặc biệt nếu những bác sĩ này có phòng pha chế thuốc riêng (điều rất phổ biến ở cả Mỹ và Ấn Độ) hay được các cửa hàng bán thuốc chống lưng. Dường như mọi vấn đề đều đi đến một kết luận: Bệnh nhân muốn thấy tác động tức thời nên thường ưa thích những bác sĩ kê thuốc nhiều, các bác sĩ cũng kiếm được nhiều tiền hơn nếu làm vậy. Tại một quốc gia mà công tác quản lý dịch vụ y tế vẫn yếu kém và ai cũng có thể mở phòng mạch với tư cách “bác sĩ” thì việc áp dụng bồi hoàn bảo hiểm y tế cho khám chữa bệnh ngoại trú không khác gì bước đến ngay sát mép của bờ vực phá sản.

Một vấn đề khác là “lựa chọn bất lợi”. Nếu bảo hiểm không bắt buộc, những người biết mình có thể gặp chuyện trong tương lai sẽ đăng ký tham gia

nhều hơn. Sẽ chẳng có gì phải bàn nếu công ty bảo hiểm nhận biết được đối tượng này, bởi vì đó là một nhân tố ảnh hưởng đến phí bảo hiểm phải đóng. Nhưng nếu công ty bảo hiểm không thể xác định được đâu là đối tượng mua bảo hiểm để được hưởng lợi ngay thì họ chỉ còn cách tăng phí bảo hiểm cho tất cả mọi người. Tuy nhiên giá cao chỉ khiến tình hình tồi tệ thêm vì nhiều khách hàng bao gồm cả đối tượng chưa cần dùng đến bảo hiểm ngay sẽ không còn mặn mà với sản phẩm bảo hiểm nữa, kéo theo tình hình càng trầm trọng hơn nữa. Đây là lý do tại sao ở Mỹ rất khó đăng ký bảo hiểm y tế với mức phí vừa phải nếu không thông qua cơ quan đoàn thể. Và đây cũng là lý do tại sao các chương trình bảo hiểm y tế vừa túi tiền với người dân thường áp dụng bắt buộc - nếu ai cũng phải đăng ký tham gia thì công ty bảo hiểm không phải phục vụ riêng cho đối tượng rủi ro cao.

Vấn đề thứ ba là lừa đảo có tổ chức: Làm cách nào để ngăn bệnh viện báo cáo số khổng lồ hay yêu cầu bệnh nhân chi trả nhiều hơn so với dịch vụ chăm sóc sức khỏe mà họ được nhận? Còn trong trường hợp người nông dân mua bảo hiểm cho con trâu nhà thì làm sao có thể ngăn ông ta báo cáo dối là nó đã chết? Nachiket Mor và Bindu Ananth thuộc tổ chức ICICI làm việc trong lĩnh vực tài chính Ấn Độ đã dành rất nhiều thời gian công sức nhằm xây dựng những dịch vụ tài chính tốt hơn cho người nghèo. Họ thuật lại tỉ mỉ lần thử nghiệm đầy tai họa đầu tiên với chúng tôi, giọng pha chút hài hước tự trào. Cách đây nhiều năm họ bắt đầu thử cung cấp bảo hiểm gia súc. Sau một loạt các báo cáo khổng lồ gia súc chết để hưởng tiền bảo hiểm ở nhiều nơi, họ quyết định thay đổi chính sách, cụ thể là để yêu cầu bảo hiểm bồi thường cho gia súc bị chết, người chủ phải nộp tai của con bò đã chết. Thay đổi này làm rộ lên thị trường mua bán tai bò. Bất cứ con bò nào, dù có được bảo hiểm hay không, cũng bị cắt tai đem bán cho những người mua bảo hiểm cho gia súc. Nhờ vào đó hai bên vừa hưởng được tiền bảo hiểm bồi thường vừa giữ được gia súc. Mùa hè năm 2009, chúng tôi tham dự một cuộc hội thảo nơi Nandan Nilekani, người sáng lập đồng thời nguyên là CEO của Infosys, ông trùm ngành phần mềm Ấn Độ, giải thích về ký hiệu nhận diện duy nhất. Vì ý tưởng cấp cho mỗi người Ấn Độ một “ký hiệu nhận diện duy

nhất” này mà ông từng bị chính phủ buộc tội. Ông đảm bảo rằng dấu vân tay và hình ảnh con người mắt là đủ để nhận diện một người. Mor lắng nghe chăm chú và phát biểu như thế này khi Nilekani ngừng lời: “Tiếc là trâu bò chẳng có ngón tay”.

Có những loại rủi ro dễ bảo hiểm hơn, như thời tiết chẳng hạn. Người nông dân nên cân nhắc tham gia chính sách bảo hiểm mà theo đó người ta được trả một khoản tiền cố định (dựa trên phí bảo hiểm định kỳ) nếu lượng mưa đo được ở trạm khí tượng gần đó thấp hơn mức giới hạn nhất định. Bởi nắng mưa là chuyện của trời, mà cũng chẳng ai có thể đưa ra quyết định phải làm gì khi chuyện bất trắc xảy ra (khác với lĩnh vực chăm sóc sức khỏe, trong đó phải có người quyết định cần kiểm tra hay điều trị kiểu gì). Do đó sẽ không có nguy cơ về rủi ro đạo đức hay lừa đảo.

Trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe, bảo hiểm cho những mối nguy ghê gớm tác động tới sức khỏe - bệnh tật nguy hiểm, tai nạn - tính ra dễ hơn nhiều so với thanh toán cho dịch vụ chăm sóc sức khỏe ngoại trú. Chẳng ai tự nhiên đi làm phẫu thuật hay hóa trị liệu để được hưởng bảo hiểm, mà trong trường hợp này cũng dễ kiểm chứng phương thức điều trị. Vẫn còn nguy cơ điều trị quá mức cần thiết nhưng người làm công tác bảo hiểm có thể quy định rõ sẽ chi trả gì cho mỗi phương thức điều trị. Vấn đề lớn còn lại là lựa chọn: Công ty bảo hiểm không hề muốn chỉ có người đau ốm đăng ký bảo hiểm.

Cách tránh nguy cơ chọn phải đối tượng bất lợi là tìm một nhóm đông người có cùng một điểm chung nào đó ngoài mối quan tâm về sức khỏe - chẳng hạn nhân viên của một công ty lớn, khách hàng vi tín dụng, đảng viên có thẻ... và cố áp dụng chính sách bảo hiểm cho tất cả những người này.

Đây là lý do tại sao nhiều tổ chức tài chính vi mô (MFI: Microfinance institution - chuyên cho vay các khoản tín dụng nhỏ đến rất nhỏ để người nghèo cũng có thể vay) cân nhắc tung ra các sản phẩm bảo hiểm y tế. Họ có sẵn một lượng lớn đối tượng tiềm năng là những người đi vay để chào bán bảo hiểm. Vì những vấn đề sức khỏe nghiêm trọng đôi khi đẩy khách hàng vay vi tín dụng vốn rậm rạp trả tiền vay đúng hạn rơi vào cảnh không có khả

năng chi trả, cho nên bảo hiểm y tế cho những đối tượng này cũng là bảo hiểm cho chính tổ chức MFI. Hơn nữa, có vẻ không khó thu phí bảo hiểm từ khách hàng vì các nhân viên tín dụng đã gặp họ đều đặn hàng tuần - trong thực tế, họ có thể chuyển phí bảo hiểm thành khoản vay nợ.

Năm 2007, SKS, lúc bấy giờ là tổ chức tài chính vi mô lớn nhất ở Ấn Độ, đã giới thiệu chương trình bảo hiểm y tế thử nghiệm có tên là “Swayam Shakti”, theo đó người tham gia bảo hiểm sẽ được hưởng lợi khi gặp tai nạn, nhập viện hay sinh đẻ. Người ta áp dụng bắt buộc chương trình này cho nhiều nhóm đối tượng khác nhau để tránh rủi ro. Để giải quyết tình trạng lừa đảo, chương trình quy định rõ những lợi ích mà đối tượng tham gia được hưởng, và khuyến khích khách hàng đến khám chữa bệnh tại những bệnh viện mà SKS đã có quan hệ cộng tác lâu dài. Để chương trình bảo hiểm hấp dẫn hơn trong mắt người tham gia, khi đến khám chữa tại những bệnh viện được chỉ định sẵn này, bệnh nhân sẽ “không cần thế chấp bằng tiền mặt”. Đối tượng tham gia bảo hiểm không cần trả đồng nào nếu việc khám chữa bệnh đó nằm trong phạm vi được bảo hiểm - SKS sẽ thanh toán trực tiếp cho phía bệnh viện.

Khi lần đầu giới thiệu sản phẩm, công ty SKS cố gắng áp dụng bắt buộc cho mọi khách hàng. Nhưng trước phản ứng dữ dội của những người vay tín dụng, SKS đành chuyển qua chỉ áp dụng bắt buộc đối với đối tượng gia hạn vay lần đầu. Kết quả là một số khách hàng quyết định không gia hạn khoản vay, do đó SKS bắt đầu mất khách hàng ở những khu vực áp dụng chính sách bảo hiểm này. Sau vài tháng, tỉ lệ gia hạn cho những khoản vay của SKS giảm từ khoảng 60% xuống còn khoảng 50%. CEO của một đối thủ cạnh tranh có hỏi thăm về công việc của chúng tôi với SKS. Khi chúng tôi trả lời là chúng tôi đang đánh giá tác động của việc áp dụng bảo hiểm y tế bắt buộc cho đối tượng khách hàng vi tín dụng, vị CEO này đã cười và nói rằng “Ồ, tôi biết tác động là gì rồi! Ở nơi nào SKS áp dụng bắt buộc sản phẩm này thì nơi đó chúng tôi có thêm nhiều khách hàng. Người ta đang bỏ SKS chạy sang bên hãng chúng tôi!” Khoảng 1/4 trong số những khách hàng tha thiết muốn tiếp tục vay từ SKS nhưng vẫn tránh tham gia bảo hiểm bắt

buộc, đã tìm thấy khe hở trong chính sách bảo hiểm. Người ta thanh toán khoản vay trước thời hạn ngay trước khi năm ưu đãi kết thúc. Bằng cách này, khi gia hạn khoản vay, về lý thuyết họ vẫn được vay ưu đãi mà không phải đóng phí bảo hiểm. Trước cách lách luật này, SKS quyết định chuyển qua chế độ mua bảo hiểm tự nguyện. Nhưng một sản phẩm không bắt buộc mà chỉ có vài khách hàng tham gia lại dễ gặp phải nguy cơ gồm toàn khách hàng có rủi ro cao, kèm thêm rủi ro đạo đức. Phí chi trả cho mỗi khách hàng tham gia bảo hiểm đột ngột tăng, và ICICI Lombard, công ty ủy quyền cho SKS giới thiệu sản phẩm bảo hiểm, đã yêu cầu SKS ngừng bảo hiểm cho khách hàng mới vì nhận thấy sản phẩm đang khiến hãng bị thua lỗ. Những tổ chức tài chính vi mô nào thử vận may với chương trình bảo hiểm tương tự cũng gặp phải vấn đề tương tự do khách hàng phản ứng lại trước việc bắt buộc tham gia bảo hiểm.

Bảo hiểm y tế vi mô không phải là hình thức bảo hiểm duy nhất gặp vấn đề. Một nhóm các nhà nghiên cứu trong đó có Robert Townsend, đồng nghiệp của chúng tôi tại trường Đại học MIT, đã đo lường tác động khi người dân được tiếp cận với một chương trình bảo hiểm thời tiết rất đơn giản. Cũng giống như trường hợp nói trên, chương trình sẽ chi trả một khoản tiền nếu lượng mưa thấp hơn mức quy định sẵn.^[219] Sản phẩm bảo hiểm này được chào bán tại Gujarat và Andhra Pradesh, hai địa phương khô hạn và dễ bị hạn hán ở Ấn Độ. Sản phẩm được đưa ra thị trường qua một tổ chức tài chính vi mô nổi tiếng và uy tín. Công ty thử nhiều cách để giới thiệu và chào bán sản phẩm bảo hiểm đến nông dân địa phương. Nhìn chung, tỉ lệ đăng ký tham gia cực kỳ thấp: Nhiều nhất cũng chỉ 20% nông dân mua bảo hiểm, và con số này đạt được là do nhân viên các tổ chức tài chính vi mô đã phải gõ cửa từng ngôi nhà để chào bán. Hơn nữa, ngay cả khi mua nông dân cũng chỉ chọn mua mức bảo hiểm rất thấp: Hầu hết đều chọn phương án bảo hiểm chỉ chi trả 2-3% tổn thất do thời tiết xấu.

Tại sao người nghèo không thích bảo hiểm?

Người nghèo ít có nhu cầu mua bảo hiểm như vậy có thể là vì chính phủ đã làm rối loạn thị trường. Đây là luận điệu quen thuộc của phía wallah cầu. Khi thị trường không làm đúng chức năng thì lỗi là do chính phủ và các tổ chức quốc tế đã không thực hiện cung dựa trên cầu thực tế. Cụ thể là mỗi khi tai họa ập đến, những ông bụt tốt bụng này lại hiện ra giúp đỡ và kết quả là người dân không thực sự cần tới bảo hiểm nữa.

Thật vậy, suốt những năm mưa bão lũ lụt ở Ấn Độ, các quận tranh nhau được chỉ định là “vùng bị ảnh hưởng thiên tai” để có cơ hội nhận hỗ trợ của chính phủ. Chính phủ sẽ tạo ra việc làm tại các công trường công ích, phân phát lương thực thực phẩm, v.v... Nhưng rõ ràng người nghèo cần nhiều hơn thế. Vì chính phủ chỉ can thiệp để đối phó với những thảm họa có quy mô lớn, chứ không thể giúp đỡ khi trâu bò chết hay khi ai đó gặp tai nạn xe cộ. Và thậm chí nếu có các gói cứu trợ thiên tai đi chẳng nữa thì cũng chẳng thấm vào đâu khi đến tay người nghèo.

Người ta không muốn mua bảo hiểm cũng có thể là vì họ không hiểu rõ khái niệm bảo hiểm. Đúng là đối với người nghèo, bảo hiểm không quen thuộc như hầu hết những giao dịch tiền nong khác. Vì mua bảo hiểm phải nộp tiền mà lại hy vọng không bao giờ dùng tới tiền đó. Chúng tôi có dịp trò chuyện với nhiều khách hàng của SKS, trong số đó không ít người bực mình vì theo họ không có lý do gì không được hoàn trả phí bảo hiểm y tế nếu suốt năm trước đó không yêu cầu thanh toán bảo hiểm. Chắc chắn có cách giải thích cho người nghèo hiểu rõ về bảo hiểm, nhưng vẫn thật khó tin khi những người đủ nhạy bén để tìm ra lỗ hổng trong hệ thống của SKS lại không hiểu được nguyên tắc cơ bản của bảo hiểm. Trong nỗ lực nhằm bán bảo hiểm thời tiết, Townsend đã tiến hành một bài tập để tìm hiểu liệu người dân có hiểu nguyên tắc hoạt động của bảo hiểm không. Khi đến thăm từng nông dân, người bán bảo hiểm đọc mô tả tóm tắt về sản phẩm bảo hiểm giá định (bảo hiểm nhiệt độ) và hỏi những khách hàng tiềm năng này nhiều câu hỏi giá định về chính sách chi trả của bảo hiểm. Người được hỏi trả lời đúng đến 3/4 số câu hỏi. Chưa chắc một người Mỹ hay người Pháp bình thường có thể trả lời tốt hơn thế. Vì lẽ đó, có cố công giải thích bao nhiêu về sản phẩm bảo

hiểm lưu lượng mưa đi nữa, thì vẫn không thuyết phục mấy đối với người nông dân^[220].

Những người nông dân này hiểu khái niệm chính cũng như cách bảo hiểm hoạt động, nhưng họ không mua, đơn giản là vì họ không quan tâm. Tuy nhiên, họ lại dễ bị những thứ khá nhỏ nhặt tác động. Chỉ một chuyến thăm nhà bình thường, không hề có ý định quảng bá sản phẩm cũng đủ để tăng tỉ lệ người mua bảo hiểm thời tiết lên gấp 4 lần. Ở Philippines, thường hộ gia đình nào được lựa chọn ngẫu nhiên để làm điều tra cơ sở về chăm sóc sức khỏe sẽ có nhiều khả năng đăng ký bảo hiểm y tế hơn những hộ không tham gia điều tra khảo sát. Có thể khi trả lời những câu hỏi điều tra về nguy cơ bệnh tật, vô tình họ được nhắc nhở về những gì có thể xảy đến với mình^[221].

Với quá nhiều bất trắc trong cuộc sống, lẽ ra dù không có những cú thúc đẩy nhẹ như trên, người nghèo vẫn phải ra sức tận dụng ưu thế của các chính sách bảo hiểm mới hợp lẽ.

Chúng tôi nghĩ vấn đề mấu chốt nằm ở những điều chúng tôi đã đề cập trên đây, đó là loại bảo hiểm mà thị trường đang cung cấp chỉ bảo hiểm cho rủi ro do thảm họa. Điều này gây ra không ít phiền toái.

Độ tin cậy luôn là vấn đề đối với các sản phẩm bảo hiểm. Hợp đồng bảo hiểm thường yêu cầu hộ gia đình phải thanh toán trước, và họ chỉ có thể nhận được bồi hoàn khi có sự chấp thuận từ phía công ty bảo hiểm. Do đó các hộ gia đình phải tin tưởng tuyệt đối vào công ty bảo hiểm. Trong trường hợp bảo hiểm thời tiết, nhóm quảng cáo sản phẩm có khi đi cùng với người từ tổ chức thân thuộc với nông dân tên là Basix, có khi tự mình đi chào bán sản phẩm. Người ta phát hiện thấy sự hiện diện của thành viên từ Basix có tác động không nhỏ đến tỉ lệ đăng ký bảo hiểm. Điều này càng khẳng định vấn đề ở đây chính là lòng tin.

Rất tiếc là thiếu lòng tin lại là tình trạng khá phổ biến, đặc biệt với tính chất của sản phẩm bảo hiểm và cách phản ứng có phần thái quá từ phía các công ty bảo hiểm khi có bất kỳ nguy cơ lừa đảo nào. Mùa đông năm 2009, chúng

tôi đến thăm một vài khách hàng quyết định không gia hạn bảo hiểm y tế của công ty SKS. Một phụ nữ cho biết bà không gia hạn hợp đồng bảo hiểm sau khi nhập viện vì nhiễm trùng dạ dày. Theo chính sách bảo hiểm, chỉ những tình huống có tính thảm họa mới được bồi thường, cho nên dù nhiễm trùng dạ dày có nghiêm trọng đến đâu đi nữa cũng không nằm trong diện được bảo hiểm. Không rõ người phụ nữ này có hiểu được sự khác biệt đó không vì rốt cuộc bà vẫn đến bệnh viện để điều trị. Bà ta cũng kể về trường hợp một phụ nữ thuộc nhóm vay khác (như hầu hết các tổ chức tín dụng vi mô, SKS cung cấp tín dụng theo từng nhóm nhỏ) có chồng chết vì nhiễm trùng nặng trước khi kịp thuốc men hay khám bác sĩ. Sau khi chồng chết, người phụ nữ đó nộp hóa đơn cho công ty bảo hiểm nhưng bị từ chối bồi thường với lý do chồng bà chưa nhập viện ngày nào. Quá sừng sốt, cả nhóm vay của bà đã đồng loạt quyết định không đóng phí bảo hiểm nữa. Đứng từ góc độ pháp lý thuần túy, rõ ràng công ty bảo hiểm hoàn toàn có quyền từ chối thanh toán. Nhưng đó là về lý, còn về tình thì đối với người phụ nữ đó, điều gì còn có thể tai ương hơn chuyện chồng bà chết?

Bảo hiểm thời tiết cũng vấp phải vấn đề tương tự. Hoa màu chết khô, nông dân có nguy cơ chết đói nhưng nếu tại trạm khí tượng người ta đo được lượng mưa trên mức tối thiểu thì chẳng một ai trong khu vực mua bảo hiểm nhận được bồi thường. Vì khí hậu tại một khu vực rất đa dạng, nhưng nếu năm nào lượng mưa bình quân trong khu vực nhỉnh hơn so với mức khô hạn tối thiểu thì nhiều nông dân sẽ rơi vào tình trạng như nắng hạn chờ mưa, hoàn toàn phó mặc số phận cho may rủi. Người nông dân không dễ chấp nhận phán quyết của trạm khí tượng, đặc biệt khi người ta không còn xa lạ gì với nạn tham nhũng tràn lan.

Vấn đề thứ hai là tính bất nhất về thời gian mà chúng tôi đã từng đề cập trong chương về sức khỏe. Khi quyết định có nên mua bảo hiểm hay không, chúng ta nghĩ ở hiện tại (và phải trả phí bảo hiểm), nhưng khoản bồi thường, nếu có, lại xảy ra ở tương lai. Chúng ta đều biết con người nói chung không giỏi suy luận kiểu này. Vấn đề còn khó khăn hơn vì bảo hiểm dùng để đối phó với tình huống có tính thảm họa: Khoản bồi thường không chỉ xảy ra

trong tương lai mà còn trong hoàn cảnh khó chịu không ai muốn nghĩ tới. Phản ứng tự nhiên để bảo vệ bản thân là ngừng nghĩ ngợi về những tình huống không hay. Điều này lý giải tại sao người ta dễ mua bảo hiểm hơn nếu bị buộc phải nghĩ về những rủi ro sức khỏe khi tham gia trả lời khảo sát điều tra.

Vì những lý do trên, bảo hiểm vi mô không hẳn là cơ hội kinh doanh hứa hẹn hàng tỉ khách hàng như ta tưởng. Dường như có nhiều nguyên nhân sâu xa khiến người ta chưa cảm thấy thoải mái với những sản phẩm bảo hiểm hiện có trên thị trường. Còn người nghèo vẫn phải tiếp tục gánh chịu những mức rủi ro vô lý.

Đây chính là lúc chính phủ cần hành động và thể hiện vai trò của mình. Không phải để thay thế thị trường bảo hiểm tư nhân, mà để tạo điều kiện cho một thị trường thực sự phát triển. Các công ty tư nhân vẫn tiếp tục bán sản phẩm bảo hiểm hiện tại (bảo hiểm thảm họa với điều kiện ngặt nghèo, bảo hiểm thời tiết theo chỉ số v.v...). Nhưng trước mắt, điều chính phủ có thể làm là thanh toán một phần phí bảo hiểm cho người nghèo. Đã có bằng chứng chứng tỏ đây là cách làm hiệu quả: Ở Ghana, khi nông dân được trợ cấp đóng bảo hiểm thời tiết, hầu hết đều đăng ký tham gia. Người nghèo thường phải trả giá đắt nếu cứ sống trong lo sợ về những chuyện bất trắc trong tương lai. Thông qua hoạt động trợ cấp bảo hiểm, chính phủ có thể giúp tăng thu nhập cho người nghèo. Ở Ghana, nông dân được mua bảo hiểm rẻ nhờ trợ cấp sử dụng phân bón cho vụ mùa nhiều hơn những người không được trợ cấp. Kết quả là họ cũng thường có cuộc sống khấm khá hơn. Theo như chia sẻ của những người này, họ không còn phải nhịn miệng nhiều như trước.^[222] Nhờ có trợ cấp, có thể dần dà người ta sẽ nhìn ra cách hoạt động của bảo hiểm, từ đó thị trường sẽ bắt đầu mở rộng và có thể đi đến loại bỏ dần trợ cấp. Tuy nhiên nếu không thể giúp nâng cao nhận thức của người dân thì đầu tư công quỹ nhằm đảm bảo lợi ích cho cộng đồng vẫn là việc hết sức nên làm và có ý nghĩa to lớn. Người nghèo không còn phải trở thành “người quản lý quỹ phòng hộ” bất đắc dĩ cho chính cuộc sống của mình nữa.

7 NHỮNG NGƯỜI ĐÀN ÔNG ĐẾN TỪ KABUL VÀ THÁI GIÁM Ở ẤN ĐỘ: RỦI RO (KHÔNG DỄ) LƯỜNG TRƯỚC KHI CHO NGƯỜI NGHÈO VAY TIỀN

Dễ thấy cảnh tượng hàng dãy người bán rau quả đứng san sát nhau trên khắp các nẻo đường ở hầu hết các nước đang phát triển. Họ (thường là phụ nữ) thường có một chiếc xe đẩy nhỏ hoặc đôi khi chỉ là một tấm vải bạt trải sơ sài trên lề đường để bày bán cà chua, hành tây hay bất cứ món gì, miễn có lời. Những người bán hàng rong mua hàng hóa từ người bán sỉ từ sáng sớm, thường là mua chịu, bán hàng suốt ngày hôm đó và trả tiền mua chịu cho bên bán sỉ vào buổi tối. Đôi khi chiếc xe đẩy dùng để vận chuyển và bày bán rau quả cũng là đồ đi thuê.

Đây cũng là phương thức kinh doanh ở những quốc gia giàu có. Các doanh nghiệp vay vốn hoạt động để sản xuất và mua hàng hóa, sau đó hoàn trả khoản vay bằng doanh thu kiếm được. Điều đáng nói là mức lãi suất mà người nghèo phải trả quá cao so với người giàu. Ở Chennai Ấn Độ, khi trả tiền mua chịu cho người bán sỉ vào buổi tối, thường một người bán hàng rong phải trả bình quân là 1,046.9 rupi cho 1,000 rupi (tương đương 51 đô la Mỹ) tiền rau quả ứng lúc sáng. Lãi suất tính ra là 4,69 % mỗi ngày.^[223] Để thấy rõ lãi suất là cao hay thấp, ta hãy thử tính: Nếu bạn vay 100 rupi (5,1 đô la Mỹ) hôm nay và giữ đến hôm sau thì số tiền phải trả là 104,69 rupi. Nếu tiếp tục giữ khoản vay này qua 24 giờ nữa thì hôm sau số tiền phải trả là 109,6 rupi. Sau 30 ngày, khoản nợ sẽ lên tới gần 400 rupi và sau 1 năm là

1,842,459,409 rupi (93,5 đô la Mỹ). Vậy khoản vay khoảng 5 đô la Mỹ sẽ phình lên tới gần 100 đô la Mỹ nếu người vay không trả được trong vòng một năm.

Tỉ lệ lãi suất quá cao này là hồi chuông báo động giục giã các công ty tài chính vi mô hãy ra tay hành động. Ví dụ, Padmaja Reddy, CEO của Spandana, một trong những tổ chức tài chính vi mô lớn nhất ở Ấn Độ, chia sẻ rằng Spandana ra đời từ cuộc trò chuyện đáng nhớ của bà với một người thu gom ve chai tại thành phố Guntur, bang Andhra Pradesh. Bà nhận ra nếu người nhặt ve chai có vốn để mua một chiếc xe đẩy thì người đó hẳn sẽ đủ khả năng dành dụm đủ tiền để bù lại khoản bỏ ra đó chỉ trong vài tuần do không phải thuê xe hàng ngày. Nhưng người thu gom ve chai không đủ tiền mua xe đẩy. Padmaja tự hỏi: “Tại sao chẳng ai cho người thu gom ve chai kia mượn tiền mua xe đẩy?” Padjama kể lại rằng người nhặt ve chai cho biết ngân hàng không cho những người như bà ta vay tiền. Người phụ nữ gom ve chai đó có ý định vay từ những người cho vay nặng lãi, nhưng lãi suất quá cao khiến bà ta ngại ngần. Cuối cùng, Padjama quyết định cho người phụ nữ kia vay tiền. Người gom ve chai sau đó đã hoàn trả đầy đủ và làm ăn khá hơn. Chẳng bao lâu sau, người ta bắt đầu xếp hàng trước nhà Padjama để xin vay. Từ đó, Padjama thôi việc và bắt tay vào xây dựng Spandana. Tháng 11/2010, 13 năm sau, Spadana có 4,2 triệu khách hàng vay nợ với danh mục đầu tư đáng nể lên tới 4,2 tỉ rupi.

Câu chuyện của Padjama không khác mấy so với câu chuyện của Muhammad Yunus, người được tôn vinh là cha đẻ của tài chính vi mô hiện đại. Ngân hàng không mấy quan tâm đến khách hàng nghèo, bỏ trống một thị trường béo bở để những kẻ cho vay nặng lãi và giới thương lái cho vay với lãi suất cao ngất ngưởng. Trong bối cảnh này, tài chính vi mô là một ý tưởng đơn giản mà hữu hiệu. Những ai không có ý định làm tiền người nghèo đều có thể gia nhập thị trường này, tính lãi suất vừa đủ để duy trì hoạt động cho vay và có được một khoản lợi nhuận nho nhỏ, không hơn. Tích tiểu thành đại, giảm lãi suất cho vay xuống một ít có thể giúp thay đổi hoàn toàn cuộc sống của người nghèo. Hãy xét trường hợp người bán hoa quả:

Thử tưởng tượng người ta có thể vay 1,000 rupi với lãi suất khiêm tốn, chẳng hạn 10%/tháng. Khi đó, người đó có thể mua rau quả bằng tiền mặt, thay vì mua chịu như trước đây. Trong vòng một tháng, người này sẽ dành được 4,000 rupi (203 đô la Mỹ) kể cả phần lãi đáng ra phải trả cho người bán sỉ, đủ để trả cho công ty tài chính tín dụng và còn thừa một ít. Từ đó người này có thể tiếp tục phát triển công việc buôn bán và thoát nghèo chỉ sau vài tháng. Ít ra theo lý thuyết là như vậy.

Tuy nhiên câu chuyện đơn giản trên đây đặt ra không ít câu hỏi. Có rất nhiều người bán sỉ hoa quả ở Chennai. Tại sao không ai trong số họ hay không một người cho vay nặng lãi nào táo bạo hạ lãi suất cho vay một chút? Người nào dám làm điều đó hẳn đã chiếm trọn thị phần, tất nhiên vẫn thu được một khoản lợi nhuận đáng kể. Tại sao những người bán hoa quả rong phải chờ đợi những người như Muhammad Yunus hay Padmaja Reddy xuất hiện?

Nếu xét từ góc độ này thì dường như những người ủng hộ tài chính vi mô còn hành động quá dè dặt. Họ nên làm nhiều hơn nữa chứ không nên dừng lại ở việc tạo thế cạnh tranh trong một thị trường độc quyền. Hoặc ngược lại, có thể họ quá lạc quan về tiềm năng giúp thoát nghèo của những khoản cho vay nhỏ lẻ. Song song với những giai thoại người bán hoa quả rong trở thành chủ vừa trái cây trên khắp các trang web của các tổ chức tài chính vi mô, vẫn còn đó ở Chennai vô vàn những người bán trái cây nghèo khổ. Vẫn có nhiều người không vay mượn từ các tổ chức tài chính vi mô mặc dù không thiếu những tổ chức như vậy tại nơi họ sống. Phải chăng những người này đang bỏ qua tấm vé giúp họ thoát nghèo, hay tài chính vi mô không màu nhiệm như người ta vẫn nói?

CHO NGƯỜI NGHÈO VAY

Rất ít hộ nghèo vay vốn từ một tổ chức cho vay đàng hoàng như ngân hàng thương mại hay hợp tác xã. Theo cuộc khảo sát chúng tôi tiến hành ở

Udaipur, thuộc khu vực nông thôn Ấn Độ, khoảng 2/3 người nghèo ở trong tình trạng vay nợ. Trong số đó, 23% vay mượn từ người thân, 18% từ người cho vay nặng lãi, 37% từ tiểu thương bán quán và chỉ 6,4% từ nguồn chính thức. Tỷ lệ vay từ ngân hàng chưa cao không phải vì người dân không thể tiếp cận hệ thống ngân hàng. Hiện tượng tương tự cũng xảy ra ở khu vực thành thị Hyderabad. Ở đây các hộ gia đình sống dưới mức 2 đô la Mỹ/ngày chủ yếu mượn tiền từ người cho vay nặng lãi (52%), bạn bè hay hàng xóm (24%) và người thân trong gia đình (13%). Chỉ 5% vay vốn từ ngân hàng thương mại. Ở tất cả 18 quốc gia trong bộ dữ liệu khảo sát của chúng tôi, chưa tới 7% người nghèo nông thôn và chưa tới 10% người nghèo thành thị vay ngân hàng.

Tín dụng từ các nguồn phi chính thức thường đắt đỏ hơn. Theo kết quả khảo sát ở Udaipur, những người sống dưới 99 xu/ngày trung bình phải trả lãi suất 3,84%/tháng (tương đương với 57%/năm) cho khoản tín dụng từ những nguồn phi chính thức. Ngay cả nợ thẻ tín dụng ở Mỹ, nổi tiếng đắt đỏ, cũng chẳng là gì khi so sánh với tỷ lệ lãi suất nói trên. Thẻ tín dụng tiêu chuẩn của Ngân hàng Mỹ có lãi suất khoảng 20%/năm. Những người chi tiêu từ 99 xu đến 2 đô la Mỹ mỗi ngày tính trên bình quân đầu người trả ít hơn một chút: 3,13%/tháng. Có hai lý do dẫn đến sự khác nhau về lãi suất cho vay. Thứ nhất, những người sống trong hoàn cảnh không quá khổn khó thường ít phụ thuộc vào các nguồn tín dụng phi chính thức mà chủ yếu dựa vào các nguồn chính thức, trong khi đối với những người bần cùng thì ngược lại. Và tín dụng từ nguồn chính thức bao giờ cũng rẻ hơn. Thứ hai, lãi suất cho vay của những nguồn phi chính thức thường cao hơn với người nghèo, và thấp hơn với những người không quá khó khăn. Người đi vay cứ có thêm một héc ta đất thì khoản vay không chính thức dành cho người đó giảm 0,4%.

Lãi suất cũng thay đổi tùy theo lĩnh vực và quốc gia, nhưng ngưỡng thấp nhất luôn giống nhau: Lãi suất hàng năm thông thường vào khoảng 40% - 200% (hay cao hơn) và lãi suất tính cho người nghèo cao hơn cho người giàu. Có rất nhiều người đang đi vay với lãi suất này, con số thật choáng váng. Hàng triệu người sẵn sàng đi vay ở mức lãi suất mà người Mỹ bình

thường chỉ mong tiền tiết kiệm của mình sinh lời được thế. Vậy tại sao các nhà đầu tư không đổ xô đem tiền đến cho người nghèo vay?

Không phải chưa có ai thử làm. Từ thập niên 60 đến cuối thập niên 80, chính phủ nhiều quốc gia đang phát triển thực hiện tài trợ các chương trình tín dụng, thường với mức lãi suất trợ cấp, cho đối tượng người nghèo nông thôn. Ví dụ, ở Ấn Độ vào năm 1977, ứng với mỗi chi nhánh tại thành phố, ngân hàng phải mở bốn chi nhánh ở nông thôn cho những vùng mà mạng lưới ngân hàng chưa vươn tới. Ngoài ra, chính phủ cũng chỉ đạo các ngân hàng phải dành 40% danh mục cho vay cho “khu vực ưu tiên” như: doanh nghiệp nhỏ, nông nghiệp, hợp tác xã v.v... Robin Burgess và Rohini Pande đã chứng minh được nơi nào có nhiều chi nhánh ngân hàng nhờ chính sách nói trên thì nơi đó công tác xóa đói giảm nghèo diễn ra nhanh hơn. [\[224\]](#)

Vấn đề là những chương trình cho vay bắt buộc ưu tiên kiểu này không làm lợi cho ngân hàng như những chương trình cho vay thông thường. Tỷ lệ vỡ nợ cao ở mức đáng báo động (40% những năm 1980). Hoạt động cho vay thường bị yếu tố chính trị tác động hơn là nhu cầu về mặt kinh tế (nông dân được vay nhiều trước mỗi kỳ bầu cử ở những quận mà các phe phái cạnh tranh cam go với nhau). [\[225\]](#) Và tiền thường rơi vào túi một bộ phận giàu có tại địa phương. Thậm chí khảo sát của Burgess và Pande, vốn ủng hộ chương trình này, cũng đi tới kết luận rằng khi thông qua hệ thống các chi nhánh ngân hàng nói trên để tăng thu nhập của người nghèo lên 1 rupi, thì cần bỏ ra nhiều hơn 1 rupi. Các nghiên cứu tiếp sau cũng chỉ ra rằng về lâu về dài khu vực nào có nhiều chi nhánh ngân hàng hơn sẽ trở nên nghèo hơn. [\[226\]](#) Năm 1992, trong làn sóng đổi mới góp phần tự do hóa Ấn Độ, yêu cầu phải mở chi nhánh ngân hàng ở khu vực nông thôn giảm xuống, đồng thời ở hầu hết các quốc gia đang phát triển khác chính phủ cũng dần xóa bỏ hỗ trợ đối với các chương trình cho vay công.

Thử nghiệm xã hội hóa ngân hàng thất bại có lẽ vì chính phủ đúng ra không nên tham gia vào lĩnh vực cho vay có trợ cấp. Các chính trị gia coi trợ cấp cho vay như những món quà biếu thuận tiện, vì chẳng có món quà nào tuyệt

vời bằng cho vay tiền không phải trả. Nhưng tại sao ngân hàng tư nhân không muốn cho doanh nghiệp nhỏ vay vốn? Giả sử doanh nghiệp sẵn sàng trả lãi 4%/tháng, cao hơn nhiều lần so với lãi suất bình quân ngân hàng tính cho một khoản vay thông thường. Một số trang web ở Mỹ hiện nay đã tạo điều kiện để những bên cho vay ở nước giàu tìm đến với doanh nghiệp ở các nước đang phát triển. Phải chăng những người này cuối cùng đã hiểu ra điều cốt lõi mà kẻ khác bỏ lỡ?

Hay trái lại, phải chăng có điều gì những người cho vay phi chính thức làm được mà ngân hàng không thể? Đó là gì? Và tại sao cho người giàu vay thì ít tổn kém hơn?

Rủi ro (không dễ) lường trước khi cho người nghèo vay tiền Quy tắc phổ biến là: Người nào có nguy cơ vỡ nợ cao hơn thì phải trả lãi nhiều hơn. Phép tính ở đây rất đơn giản: Nếu người cho vay phải thu lại bình quân 110 rupi cho mỗi 100 rupi cho vay để duy trì hoạt động cho vay (ví dụ đây là chi phí vốn của anh ta), trong trường hợp không bị vỡ nợ, anh ta sẽ lấy lãi suất 10%. Nhưng trong trường hợp một nửa số người vay nợ không có khả năng thanh toán thì anh ta phải thu được ít nhất 220 rupi từ nửa số người thực sự trả được nợ, và do đó anh ta buộc phải áp mức lãi suất 120% cho tất cả những người vay nợ. Tuy nhiên tỉ lệ vỡ nợ của các khoản vay không chính thức không cao như chương trình cho vay có chính phủ hỗ trợ của các ngân hàng. Vay không chính thức có thể bị chậm thanh toán, nhưng hiếm khi người đi vay quịt không trả nợ. Theo một nghiên cứu về cho vay nặng lãi ở khu vực nông thôn Pakistan, tỉ lệ vỡ nợ trung bình chỉ ở mức 2% cho dù lãi suất bình quân có thể lên tới 78%.^[227] Không phải tự nhiên mà tỉ lệ vỡ nợ của các khoản vay không chính thức lại thấp như vậy, nó đòi hỏi nhiều nỗ lực từ phía những người cho vay. Không dễ gì buộc người ta tuân thủ hợp đồng vay nợ. Nếu để người vay nợ chi dùng khoản vay một cách bất hợp lý, hay vì lý do nào đó gặp xui xẻo mất hết tiền thì bên cho vay sẽ chẳng thu được đồng nào, và gần như chẳng thể làm gì để lấy lại tiền. Biết vậy nên người đi vay thường giả vờ không có tiền khi đến hạn. Nếu bên cho vay không kiểm

tra được thực hư thì sẽ có nguy cơ chẳng bao giờ thu lại tiền được, dù con nợ thực sự đã làm ăn khấm khá hơn.

Trên khắp thế giới, bên cho vay tự bảo vệ mình trước kiểu cố tình không trả tiền bằng cách yêu cầu tiền bảo đảm trước dưới dạng ký quỹ hay đôi khi gọi là đóng góp cho nhà bảo trợ, tức một phần vốn công ty trích từ tiền túi của doanh nghiệp. Nếu người đi vay không trả được nợ, người cho vay có thể trừng phạt bằng cách lấy đi khoản tiền ký quỹ. Người đi vay càng có nhiều thứ để mất thì càng ít nguy cơ họ sẽ bỏ trốn cùng khoản tiền vay được. Nhưng điều này cũng đồng nghĩa rằng người đi vay cầm cố càng nhiều thì khoản được vay càng lớn. Đây là cơ sở của quy tắc quen thuộc: khoản vay lớn hay nhỏ tùy thuộc vào việc người đi vay hiện có nhiều hay ít tiền (ít ra là trước đây, khi mà vay mượn vẫn đòi hỏi cầm cố trả trước). Hay như người Pháp vẫn thường nói “On ne prête qu’aux riches” (“Năm kẻ có tóc chứ ai năm kẻ trọc đầu”).

Điều này giải thích tại sao người nghèo vay được ít tiền hơn, chứ không lý giải được tại sao người nghèo phải trả lãi suất cao hơn hay tại sao ngân hàng từ chối cho họ vay. Có một nguyên do khác ở đây. Để thu được nợ, bên cho vay cần nhiều thông tin về người đi vay: phải biết người đi vay có đáng tin hay không, nhà cửa ở đâu, kinh doanh cái gì... Những điều này rất có ích cho việc thu hồi khoản nợ về sau. Bên cho vay cũng muốn để mắt đến đối tượng đi vay, chẳng hạn bằng cách ghé thăm thường xuyên để đảm bảo khoản vay được sử dụng đúng mục đích, hướng công việc kinh doanh của người đi vay theo hướng nên phát triển. Tất cả những nỗ lực này đều mất thời gian, mà thời gian là tiền bạc. Lãi suất cao chính là để bù đắp cho chi phí này.

Hơn nữa, những chi phí trên đây không hề tỉ lệ thuận với kích cỡ khoản vay. Dù khoản vay có nhỏ đến đâu chẳng nữa thì bên cho vay vẫn phải thu thập thông tin cơ bản về người đi vay. Kết quả là càng vay ít tiền thì tỉ lệ chi phí kiểm tra giám sát trên số tiền đi vay càng cao, và vì tiền lãi phải bù đắp được chi phí, và do đó lãi suất sẽ càng cao.

Tình hình càng tồi tệ hơn khi điều này gây ra hiện tượng mà các nhà kinh tế học gọi là hiệu ứng số nhân. Lãi suất càng cao, người đi vay càng có lý do để tìm cách quyt nợ. Điều này đồng nghĩa với việc người đi vay phải được kiểm tra giám sát chặt chẽ hơn, kết quả là chi phí cho vay bị đẩy lên cao hơn. Chi phí cho vay cao hơn lại đẩy lãi suất lên cao hơn nữa, và sẽ cần kiểm tra giám sát nhiều hơn nữa, mọi chuyện cứ tiếp diễn như thế. Áp lực từ trên xuống càng lúc càng cao, lãi suất thì tăng vùn vụt. Rốt cuộc, như vẫn thường xảy ra trong thực tế, người cho vay sẽ đi đến kết luận rằng không thể cho người nghèo vay nợ. Tiền lãi thu về chẳng đáng là bao so với thời gian công sức bỏ ra.

Hiểu được điều này, mọi thứ trở nên rõ ràng hơn. Hạn chế lớn nhất khi cho người nghèo vay chính là chi phí thu thập thông tin, cho nên không có gì khó hiểu nếu người nghèo chủ yếu vay mượn từ người quen, chẳng hạn như hàng xóm, chủ chỗ làm, bạn làm ăn kinh doanh, hay một trong số những kẻ cho vay nặng lãi tại địa phương. Và chính xác đây là điều đang diễn ra trong thực tế. Nghe thì có vẻ lạ tai nhưng chính cơ chế thực hiện thỏa thuận này đã khiến người nghèo tìm đến dân đao búa để vay tiền. Nếu chẳng may người ta chưa thể trả nợ thì những kẻ cho vay kiểu đó cũng không phải tốn nhiều thời gian giám sát (con nợ không dám bỏ trốn vì sợ) và nhờ đó có thể hạ lãi suất cho vay thấp xuống. Những năm 1960-1970 ở Calcutta, có rất nhiều người cho vay nặng lãi đến từ Kabul - những người đàn ông cao lớn trong trang phục Afghan với túi vải chéo sau lưng đi hết nhà này đến nhà khác giả vờ bán đậu và hoa quả sấy khô, để che đậy việc cho vay nặng lãi. Tại sao không một ai gần gũi quen thuộc hơn đứng ra cho vay? Lý do khả dĩ nhất đó là do những người đàn ông đó nổi tiếng hung tợn và không biết mùi lòng. Định kiến này càng được củng cố bởi câu chuyện trong sách giáo khoa mà đứa trẻ nào ở Bengal cũng thuộc nằm lòng. Câu chuyện về một người đàn ông Kabul tuy tốt tính nhưng rất tàn bạo, sẵn sàng giết người nếu bị phản bội. Có thể dùng lô gic này để lý giải tại sao đối với nhiều người Mỹ, các băng nhóm tội phạm lại là “cứu cánh cho vay lúc đường cùng”.

Một ví dụ kỳ quặc hơn nữa minh họa cho sức mạnh của sự đe dọa đến từ câu chuyện trên tờ *Sunday Telegraph* London ngày 22/8/1999. Bài viết có nhan đề “Trả nợ mau, nếu không bọn ta sẽ phái thái giám đến gặp mày.”^[228] Bài viết mô tả cách những người cho vay ở Ấn Độ lợi dụng định kiến xã hội cũ về nam giới bị thiếu bộ phận sinh dục để tác động tới những con nợ ở xa. Người ta tin rằng thấy chỗ kín của “thái giám” sẽ rất xui xẻo, do đó những người cho vay nặng lãi sẽ phái “thái giám” đến nhà con nợ và dọa “khoe của quý” nếu con nợ tiếp tục tỏ thái độ bất hợp tác. Cũng do chi phí tìm hiểu người đi vay cao nên dù có nhiều người cho vay trong làng nhưng cạnh tranh không hề đẩy giá tín dụng giảm xuống. Một khi người cho vay nặng lãi đã bỏ ra chi phí kiểm tra thông tin về người đi vay và người đi vay bắt đầu vay mượn lâu dài thì rời bỏ không phải là chuyện dễ dàng. Nếu người đi vay tìm đến nơi khác, người cho vay mới vẫn phải tiến hành các bước kiểm tra lại từ đầu. Việc này rất tốn kém, thậm chí còn đẩy lãi suất lên cao hơn nữa. Ngoài ra, người cho vay cũng nghi ngờ con nợ mới: Tại sao lại bỏ mình hay vay mượn trước nay dù rõ ràng việc bỏ đi là rất tốn kém? Theo đó người cho vay vì cần tắc vô ưu có thể sẽ tăng lãi suất lên. Vì thế cho nên, dù có nhiều người cho vay, nhưng người đi vay cuối cùng cũng sẽ tìm đến với người mà họ quen biết. Còn người cho vay có thể lợi dụng lợi thế này để tiếp tục tăng lãi suất.

Điều này cũng lý giải tại sao ngân hàng không cho người nghèo vay. Nhân viên ngân hàng không có điều kiện để làm tất cả những thủ tục thẩm tra hồ sơ cần thiết: Họ không sống trong làng, không biết về người dân và họ còn làm việc theo kiểu xoay vòng. Ngân hàng dù có tiếng tăm cũng chẳng có cách nào cạnh tranh với những người đàn ông đến từ Kabul. Các ngân hàng chẳng thể dễ dàng đe dọa bẻ gãy chân hay gửi thái giám đến nhà con nợ. Chi nhánh Ấn Độ của ngân hàng Citibank từng gặp rắc rối lớn khi bị phát hiện sử dụng “goondas” (dân anh chị tại địa phương) để đe dọa người đi vay khi người ta không chịu thanh toán tiền vay mua sắm xe cộ. Kiện ra tòa cũng không phải là một cách hay. Năm 1988, theo báo cáo của Hội luật gia Ấn Độ, 40% vụ thanh lý tài sản (của người đi vay không có khả năng chi trả) bị

kéo dài đến hơn tám năm.^[229] Hãy thử nhìn nhận sự việc này từ góc độ của người cho vay: Họ biết rằng ngay cả khi họ thắng kiện thì họ vẫn phải chờ nhiều năm mới lấy lại được tài sản thế chấp từ người đi vay (với rất nhiều nguy cơ người đi vay tìm cách tẩu tán tài sản). Dĩ nhiên, điều này có nghĩa từ góc độ của người cho vay, giá trị tài sản của người đi vay tại thời điểm bắt đầu vay sẽ thấp hơn nhiều so với giá trị thực tế. Nachiket Mor, lúc bấy giờ là một trong những phó giám đốc Ngân hàng ICICI, từng kể cho chúng tôi về cách tuyệt vời để yêu cầu nông dân thanh toán các khoản vay nông nghiệp. Trước khi giải ngân cho mỗi khoản vay, ông yêu cầu nông dân viết một tờ séc ghi lùi ngày có giá trị bằng khoản vay. Cách này hay ở chỗ nếu người nông dân không trả nợ, ngân hàng có quyền yêu cầu cảnh sát vào cuộc để thu hồi tiền dựa vào tờ séc, vì không trả séc đúng hạn là vi phạm pháp luật. Cách làm này có hiệu quả được một thời gian trước khi bị phanh phui. Khi phía cảnh sát nhận ra họ phải xử lý đến hàng trăm séc không tài khoản, họ đã lịch sự từ chối ngân hàng ICICI với lý do đó không phải là việc của họ.

Ngay cả khi ngân hàng xoay sở lấy lại được tiền, hệ quả vẫn có thể vượt khỏi tầm kiểm soát: Chẳng ngân hàng nào muốn báo chí giật tít liên quan tới chuyện “nông dân tự tử”. Thêm nữa, mỗi khi gần tới kỳ bầu cử là chính phủ lại muốn ngân hàng xóa hết những khoản nợ quá hạn, đó chẳng khác nào cú bời cuối cùng với các ngân hàng. Vì tất cả những lý do này, ngân hàng chọn cách dễ dàng hơn là không cho người nghèo vay tiền và để lại thị trường rộng lớn đó cho những kẻ cho vay nặng lãi. Mặc dù những kẻ cho vay nặng lãi có cách thu được nợ, nhưng họ phải tốn kém nhiều hơn ngân hàng để thu về khoản tiền cho vay. Đây chính là lý do tại sao chúng ta vẫn vui vẻ gửi tiền tiết kiệm dù lãi suất ngân hàng chẳng đáng bao nhiêu thay vì gửi gắm tiền vào tay kẻ cho vay nặng lãi. Điều này cộng với hiệu ứng số nhân và thế độc quyền của những người cho vay nặng lãi lý giải tại sao người nghèo luôn phải vay với lãi suất cao như vậy. Sáng kiến của những người như Muhammad Yunus và Padmaja Reddy không chỉ dừng ở việc cho người nghèo vay với lãi suất hợp lý hơn, mà là làm thế nào để thực hiện được điều đó.

NHỮNG ĐIỂM NHẤN VI MÔ CHO MỘT CHƯƠNG TRÌNH VĨ MÔ

Thuở mới manh nha, tín dụng vi mô ở Bangladesh được Ủy ban Hỗ trợ Khôi phục Bangladesh (BRAC) và ngân hàng Grameen triển khai vào giữa những năm 1970, nay đã trở thành một hiện tượng toàn cầu. Nó mở rộng đến mọi ngõ ngách với khoảng 150 - 200 triệu người vay, chủ yếu là phụ nữ, và chương trình còn có khả năng cấp vốn cho rất nhiều người nữa. Đôi khi người ta mô tả tín dụng vi mô như con quái vật trong truyện thần thoại Hy Lạp với hai vòi - một làm nhiệm vụ thu lợi nhuận, một làm nhiệm vụ công ích xã hội, và đạt thành công ấn tượng ở cả hai vai trò. Muhammad Yunus được trao giải Nobel Hòa Bình còn ngân hàng Grameen nhận được rất nhiều sự khen ngợi và yêu mến của công chúng; Trong khi đó, lần phát hành cổ phiếu ra công chúng lần đầu của MFI lớn ở Mexico là Comparatamos vào mùa xuân năm 2007 là một chiến thắng (gây tranh cãi) về mặt thương mại. Lần phát hành đó thu được 467 triệu đô la Mỹ cho Comparatamos mặc dù không ít ánh mắt dư luận soi vào mức lãi suất trên 100%. (Yunus công khai tỏ thái độ không ủng hộ, gọi CEO của Comparatamos là những kẻ cho vay nặng lãi mới nhưng các tổ chức MFI khác đã nhanh chóng tiếp bước: Tháng 7/2010 SKS Microfinance, tổ chức tài chính vi mô lớn nhất ở Ấn Độ cũng phát hành cổ phiếu đợt đầu, huy động được 354 triệu đô la Mỹ).

Không có gì khó hiểu khi Yunus tỏ ra bất bình khi bị so sánh với đám cho vay nặng lãi, tuy nhiên ở một khía cạnh (rõ ràng) nào đó tín dụng vi mô thực chất là hoạt động cho vay được đổi mới vì mục đích xã hội. Giống như những người cho vay nặng lãi truyền thống, các MFI cũng hoạt động dựa trên khả năng giám sát khách hàng, nhưng họ thực hiện điều này một phần bằng cách tập hợp những người vay quen biết nhau thành nhóm. Một hợp đồng cho vay nhỏ điển hình thường ký với cả nhóm khách hàng, những người này chịu trách nhiệm cho khoản vay của nhau, nhờ đó mỗi người trong nhóm đều thanh toán khoản vay. Có tổ chức còn muốn những người

cùng vay quen biết nhau từ trước, có tổ chức giúp người vay gần nhau hơn qua các buổi gặp mặt định kỳ hàng tuần. Những cuộc gặp này tạo quan hệ gắn bó, từ đó các thành viên sẵn lòng giúp đỡ nhau hơn khi có người trong nhóm gặp khó khăn tạm thời.^[230]

Cũng như những người cho vay nặng lãi, MFI cũng dọa không cho vay tiếp nếu người vay không trả nợ đúng hạn. Họ không ngại viện đến các mối quan hệ trong mạng lưới cộng đồng làng xã để gây sức ép với những người đi vay cố ý chây ì. Nhưng khác với những người cho vay nặng lãi, chính sách chính thức của họ là không bao giờ đe dọa bằng vũ lực.^[231] Tuy nhiên chỉ cần làm người ta xấu hổ bẽ bàng xem ra cũng quá đủ. Một người đi vay chúng tôi gặp ở Hyderabad chật vật kiếm tiền trả nợ cho nhiều tổ chức vi tín dụng khác nhau. Bà ta chưa bao giờ quên thanh toán bất kỳ khoản vay nào dù điều đó có nghĩa bà phải mượn tiền từ con cái hay bớt ăn một bữa mỗi ngày. Bà ghét cái cảnh bị nhân viên tín dụng đến trước cửa nhà và “gây âm ỉ” trước toàn thể xóm giềng.

Điểm khác biệt rõ rệt của MFI so với hoạt động cho vay truyền thống là loại bỏ gần như mọi sự linh động. Người cho vay nặng lãi thường cho con nợ chọn cách vay cũng như cách trả nợ. Người thì trả hàng tuần, nhưng cũng có người trả mỗi khi họ có tiền trong tay. Có người chỉ trả lãi cho đến khi có khả năng thanh toán toàn bộ tiền gốc. Ngược lại, khách hàng vay tín dụng nhỏ thông thường phải trả một khoản tiền cố định mỗi tuần, bắt đầu một tuần sau khi áp dụng khoản vay, và số tiền mọi người được vay là như nhau, ít ra lần đầu là vậy. Hơn nữa, người đi vay phải trả khoản tiền cố định đó tại các buổi gặp mặt định kỳ hàng tuần với thời gian gặp cố định cho mỗi nhóm vay. Lợi ích của việc này đó là dễ dàng kiểm soát được số tiền trả nợ. Nhân viên vay vốn chỉ cần đếm là biết được tổng số tiền anh ta thu được từ nhóm vay, và nếu thu đủ tiền thì coi như xong việc và có thể chuyển qua nhóm vay tiếp theo. Nhờ tính nhanh gọn chính xác của hoạt động thu tiền này mà mỗi ngày một nhân viên vay vốn có thể thu nợ tới 100 - 200 người, trong khi người cho vay lẻ phải châu chực chờ đợi mà không biết khi nào thu được tiền. Ngoài ra, vì cách thanh toán đơn giản nên nhân viên vay vốn cũng

không cần phải được đào tạo nhiều, nhờ đó góp phần giữ chi phí hoạt động ở mức thấp. Thêm vào đó, nhân viên vay vốn được trả lương khuyến khích theo doanh số, nghĩa là tìm được càng nhiều khách hàng và thu được càng nhiều tiền nợ thì lương càng cao.

Tất cả những sáng kiến này đã góp phần giảm chi phí quản lý của hoạt động cho vay, chi phí mà như phần trên đã phân tích, bị đẩy lên quá cao vì hiệu ứng số nhân và khiến việc cho người nghèo vay nợ trở nên tốn kém. Cách làm trên đây là cách mà hầu hết các tổ chức vi tín dụng ở Nam Á áp dụng và kiếm được tiền khi cho người nghèo vay với mức lãi suất khoảng 25%/năm, so với mức lãi suất gấp 2 - 4 lần mà những người cho vay nặng lãi ở khu vực này áp dụng. Ở một số nơi khác trên thế giới, lãi suất cho vay cao hơn (phần nhiều do nhân viên vay vốn nhận lương cao hơn), đôi khi trên 100%/năm nhưng vẫn duy trì ở mức thấp hơn so với những phương thức vay nợ khác. Ví dụ tại khu vực thành thị Brazil, các MFI cho vay với lãi suất khoảng 4%/tháng (60%/năm), và cách dễ nhất là tái huy động vốn bằng nợ thẻ tín dụng với lãi suất 12-20%/tháng (289%/năm đến khoảng 800%/năm). Nếu không có khung hoảng chính trị thì chuyện vỡ nợ cực hiếm xảy ra. Năm 2009 “danh mục rủi ro” (tức các khoản vay có nguy cơ không thể thanh toán nhưng không phải tất cả đều thế) ở khu vực Nam Á chưa tới 4%, mức này dưới 7% ở hầu hết các nước Châu Mỹ La tinh và Châu Phi.^[232] Và do đó, tài chính vi mô với khoảng 150 đến 200 triệu khách hàng đã tìm được chỗ đứng với tư cách là một trong những chính sách xóa đói giảm nghèo dễ thấy nhất. Nhưng liệu có hiệu quả?

LIỆU TÍN DỤNG VI MÔ CÓ HIỆU QUẢ?

Đương nhiên câu trả lời phụ thuộc vào định nghĩa của bạn thế nào là “hiệu quả”. Theo những người ủng hộ tín dụng vi mô nhiệt thành, hiệu quả là thay

da đổi thịt cho cuộc sống của người khác. Trang web Nhóm Tư vấn Hỗ trợ Người nghèo (CGAP), một tổ chức có trụ sở tại Ngân hàng Thế giới và chuyên vận động phổ biến tín dụng vi mô, trong phần “những câu hỏi thường gặp” cho rằng “Ngày càng có nhiều bằng chứng cho thấy việc đáp ứng đầy đủ các dịch vụ tài chính cho hộ nghèo - tức tài chính vi mô - có thể giúp đạt được các Mục tiêu Thiên niên kỷ”^[233] (bao gồm phổ cập giáo dục tiểu học, tỉ lệ tử vong thấp ở trẻ nhỏ và sức khỏe cho phụ nữ mang thai...). Ý tưởng cơ bản của họ là nên trao thêm sức mạnh kinh tế cho phụ nữ và phụ nữ thì biết quán xuyến hơn đàn ông.

Tiếc là trái với những gì CGAP tuyên bố, đến gần đây vẫn gần như không có bằng chứng chứng minh cho những vấn đề nêu trên. Cái mà CGAP gọi là bằng chứng hóa ra chỉ là những nghiên cứu qua trường hợp điển hình, mà hầu hết là do chính các MFI thực hiện. Đối với nhiều người ủng hộ tín dụng vi mô, nghiên cứu tình huống cụ thể như vậy thôi cũng đủ. Chúng tôi từng gặp một nhà đầu tư mạo hiểm rất giỏi ở Thung lũng Silicon. Ông cũng là một nhà đầu tư ủng hộ tín dụng vi mô (từ sớm đã đầu tư vào tổ chức SKS). Ông cho biết chẳng cần thêm bằng chứng, ông thấy đủ “câu chuyện thành công” để nhìn ra sự thật. Nhưng dữ liệu mang tính giai thoại chẳng ích gì với những người hoài nghi khác, bao gồm đại bộ phận chính phủ các nước đang quan ngại tín dụng vi mô có thể là một “hình thức cho vay nặng lãi mới”. Tháng 10/2010, chỉ 2 tháng sau lần bán cổ phiếu lần đầu thành công của SKS, chính quyền bang Andhra Pradesh đã buộc SKS phải chịu trách nhiệm cho vụ 57 nông dân tự tử. Người ta cho rằng những nông dân này bị đẩy đến bước đường cùng vì không chịu nổi áp lực từ kiểu đòi nợ cưỡng ép của nhân viên vay vốn. Một số nhân viên vay vốn của SKS và Spandana bị bắt giữ, và chính phủ thông qua các luật gây nhiều khó khăn cho hoạt động thu nợ định kỳ hàng tuần, trong đó phải kể đến quy định thanh toán nợ phải diễn ra với sự có mặt của viên chức nhà nước được chỉ định. Việc này đã thể hiện thông điệp rõ ràng rằng người đi vay không cần phải trả nợ. Đến đầu tháng 12, tất cả nhân viên tín dụng của các tổ chức vi tín dụng lớn (SKS, Spandana, Share) vẫn án binh bất động và thua lỗ chồng chất như núi.

Vikram Akula, CEO của SKS, phát biểu rằng 57 nông dân tự tử đó không ở trong tình trạng vỡ nợ nên không thể nói họ bị nhân viên vay vốn của SKS bức tử. Nhưng lời trấn an dư luận đó cùng những giai thoại thành công chẳng giúp được gì nhiều.

Một lý do khiến các MFI đuối lý là tâm lý e ngại việc thu thập chứng cứ chứng minh tầm ảnh hưởng của mình. Khi chúng tôi tiếp cận với các MFI (hoạt động từ khoảng năm 2002) đề nghị cùng hợp tác thực hiện một đánh giá nghiên cứu, phản ứng thường thấy đó là “Sao mấy người bán trái cây dâu bị đánh giá mà chúng tôi phải làm?” Suy nghĩ của họ là tín dụng vi mô hẳn phải có ích thì khách hàng mới tiếp tục quay trở lại. Và bởi vì các tổ chức này có nguồn tài chính bền vững, không phụ thuộc vào lòng tốt của các nhà hảo tâm cho nên việc đánh giá chính xác họ có ích ra sao là chuyện không cần thiết. Lý lẽ này nghe có vẻ không thành thật. Hầu hết các MFI đều hoạt động nhờ vào lòng hảo tâm của các mạnh thường quân và tinh thần làm việc hăng say của nhân viên, chủ yếu là vì mọi người đều tin rằng tín dụng vi mô giúp người nghèo hiệu quả hơn những phương thức khác. Thịnh thoảng các tổ chức này còn được hỗ trợ về mặt chính sách. Ở Ấn Độ, tài chính vi mô được xếp vào “lĩnh vực ưu tiên”, theo đó chính phủ khuyến khích ngân hàng bằng nhiều lợi ích tài chính để cho các tổ chức tài chính vi mô vay với lãi suất ưu đãi. Có thể xem đây là khoản trợ cấp ngầm khổng lồ từ phía chính phủ.

Ngoài ra, không hẳn người ta hoàn toàn tỉnh táo khi quyết định những chuyện có tính lâu dài chẳng hạn như vay nợ - trên khắp các tờ báo của Mỹ không thiếu chuyện người này người kia tự đẩy mình vào tình thế khó khăn do chi tiêu qua thẻ tín dụng quá mức. Nhiều nhà quản lý tin rằng có lẽ cần phải có cơ chế nào đó bảo vệ người dân khỏi những người cho vay nợ. Chính quyền bang Andhra Pradesh đã phải đứng ra giải quyết vì người dân không lường trước được hậu quả khi vay những khoản nợ không có khả năng thanh toán.

Đứng trước nhiều lời chỉ trích như vậy những người đứng đầu các tổ chức MFI cũng thực lòng muốn biết liệu hoạt động của họ có giúp ích gì cho người nghèo không, theo đó nhiều tổ chức MFI đã bắt đầu tiến hành đánh giá các chương trình của mình. Chúng tôi từng tham gia một chương trình đánh giá như thế của tổ chức Spandana tại Hyderabad. Nhiều người cho rằng Spandana là một trong những tổ chức ăn nên làm ra nhất trong lĩnh vực tài chính vi mô, đồng thời cũng là một trong những mục tiêu chủ yếu lọt vào tầm ngắm của chính quyền bang Andhra Pradesh. Bà Padmaja Reddy, người sáng lập đồng thời là CEO của Spandana có vóc người nhỏ bé nhưng mạnh mẽ và cực kỳ thông minh. Bà sinh ra trong một gia đình khá giả tại khu vực Guntur. Anh của bà là người đầu tiên tốt nghiệp cấp ba trong làng, và hiện là một bác sĩ thành đạt. Ông thuyết phục cha mẹ cho Padmaja học đại học và lấy bằng MBA. Với mong muốn giúp đỡ người nghèo, bà bắt đầu làm việc cho một tổ chức phi chính phủ. Cũng chính thời gian này bà gặp người thu lượm ve chai mà chúng tôi đã kể ở trên, cuộc gặp gỡ đã nung nấu trong bà ý định bắt đầu hoạt động tín dụng vi mô. Khi tổ chức bà đang làm việc từ chối giúp sức, bà đã lập nên Spandana. Mặc dù gặt hái được nhiều thành công và rất tận tụy với sự nghiệp tài chính vi mô, Padmaja Reddy vẫn khiêm tốn khi nói về những lợi ích tiềm năng mà công việc của bà mang lại. Với bà, tiếp cận tài chính vi mô quan trọng vì nó trao cho người nghèo chìa khóa mở ra cánh cửa tương lai mà chưa bao giờ họ có được, và đó chính là bước đầu tiên để đi đến một cuộc sống tốt đẹp hơn. Dù là họ dùng tiền vào việc gì đi nữa: mua máy móc, đồ dùng nhà bếp hay đơn giản là một cái tivi cho gia đình, điều khác biệt quan trọng là họ đang cố gắng xây dựng một cuộc sống mà họ mong muốn bằng cách tiết kiệm, tần tặn và làm việc cật lực khi cần, thay vì cứ buông xuôi như trước kia.

Có lẽ chính vì luôn cẩn trọng không hứa hẹn hão huyền nên bà đã đồng ý cùng chúng tôi đánh giá chương trình Spandana. Điều thuận lợi hoạt động của tổ chức bao gồm nhiều khu vực thuộc thành phố Hyderabad.^[234] Chúng tôi chọn ngẫu nhiên 52 trong số 104 khu vực mà Spandana hoạt động. Những khu vực còn lại dùng làm nhóm so sánh đối chứng.

Chúng tôi so sánh các hộ gia đình ở hai nhóm khu vực sau 15 - 18 tháng kể từ khi Spandana bắt đầu hoạt động cho vay, bằng chứng cho thấy tín dụng vi mô có hiệu quả. Những người tại khu vực có sự phủ sóng của Spandana có nhiều khả năng bắt đầu công việc làm ăn kinh doanh, mua sắm những vật dụng lớn và bền, ví dụ như xe đạp, tủ lạnh hay tivi. Hộ gia đình nào không làm ăn buôn bán thì chi tiêu nhiều hơn, trong khi những hộ đã bắt đầu khởi nghiệp làm ăn thì lại chi tiêu ít đi, thắt lưng buộc bụng để có thể tận dụng tốt nhất cơ hội mới mình đang có. Không có bằng chứng rõ ràng về việc người dân dùng tiền vay tiêu xài hoang phí như nhiều nhà quan sát vẫn lo ngại. Thực tế chúng tôi chứng kiến điều hoàn toàn ngược lại, các hộ gia đình giảm chi những khoản nhỏ mà họ cho là “hoang phí” như trà và đồ ăn vặt. Đây có lẽ là dấu hiệu người ta bắt đầu nhìn ra con đường mình phải đi, như Padmaja dự đoán.

Mặt khác, chẳng có dấu hiệu nào chứng tỏ cuộc sống của những người này thay đổi đáng kể. Chúng tôi không tìm được bằng chứng nào cho thấy phụ nữ cảm thấy tự tin và mạnh mẽ hơn, ít ra là xét theo các chỉ số đo lường được. Chẳng hạn như họ không can thiệp được nhiều hơn về việc chi tiêu trong gia đình. Chúng tôi cũng không tìm ra sự khác biệt nào về tỉ lệ chi tiêu dành cho giáo dục, y tế, hay tỉ lệ trẻ em được đăng ký theo học tại các trường tư. Và thậm chí nếu có sự khác biệt đi chăng nữa như trường hợp các hộ bắt đầu làm ăn kinh doanh thì tác động cũng không quá rõ rệt. Tỉ lệ những gia đình khởi nghiệp trong vòng 15 tháng tăng từ khoảng 5% lên trên 7% một chút. Tăng thì đúng là có tăng nhưng không phải là đổi thay mang tính cách mạng.

Từ góc nhìn của một nhà kinh tế học, chúng tôi khá hài lòng vì xem ra chương trình đã đạt tới mục tiêu chính yếu của tài chính vi mô. Không hẳn là thần kỳ nhưng rõ ràng có hiệu quả. Cần tiến hành nhiều nghiên cứu hơn để chắc chắn kết quả này không phải do may rủi. Cũng cần xét thêm tình hình sẽ chuyển biến ra sao trong dài hạn, tuy nhiên tính tới thời điểm này mọi chuyện vẫn ổn thỏa. Với chúng tôi, tín dụng vi mô hoàn toàn xứng đáng

được xem là một trong những vũ khí quan trọng trong cuộc chiến chống đói nghèo.

Điều thú vị là truyền thông và giới blogger không cùng cách nhìn với chúng tôi. Cùng những kết quả nói trên nhưng lại được trích dẫn đầy tiêu cực nhằm chỉ ra tài chính vi mô không hoạt động hiệu quả đúng với vai trò và chức năng của mình. Mặc dù một vài tổ chức tài chính vi mô chấp nhận nhận định đó (chẳng hạn như Padmaja Reddy cho biết điều đó đúng với những gì bà dự đoán và đang tài trợ cho đợt nghiên cứu tác động lâu dài của tài chính vi mô) nhưng những ông lớn trong lĩnh vực này lại quyết định chuyển qua thế tấn công.

Đại diện của “sáu ông trùm” tài chính vi mô lớn nhất thế giới (Unitus, ACCION, Quỹ Hỗ trợ Cộng đồng Quốc tế [FINCA], Quỹ Grameen, tổ chức Cơ hội Quốc tế và Ngân hàng Thế giới cho phụ nữ) đã nhóm họp tại Washington DC không bao lâu sau khi chúng tôi công bố kết quả đánh giá. Chúng tôi được mời tham gia và đồng nghiệp Iqbal Dhaliwal của chúng tôi đến dự với hy vọng người ta sẽ bàn về ý nghĩa của những kết quả thu được. Nhưng hóa ra mục đích nhóm họp là nhằm xác định khi nào những kết quả nghiên cứu chọn mẫu ngẫu nhiên khác được công bố, để họ kịp thành lập “một đội phản ứng nhanh” để đối phó tình hình (rõ ràng là cả sáu ông trùm đều tin rằng các kết quả nghiên cứu mang tính tiêu cực). Vài tuần sau, “đội phản ứng nhanh” lần đầu tiên thực hiện nhiệm vụ kiểm soát thiệt hại (cho giới tài chính vi mô) của mình. Các tổ chức tài chính vi mô đáp trả bằng chứng của hai cuộc nghiên cứu (do chúng tôi thực hiện, và do Dean Karlan kết hợp với Jonathan Zinman thực hiện, kết quả cuộc khảo sát đó thậm chí còn ít khả quan hơn)^[235] bằng sáu câu chuyện thành công nhờ đi lên từ vốn vay. Tiếp theo sau là bài bình luận của Brigit Helms trên tờ *Seattle Times*, ông này là CEO của Unitus. Bài viết thẳng thừng tuyên bố “Những nghiên cứu này đã gây ra dư luận sai lầm khi cho rằng việc (người nghèo) tiếp cận với các dịch vụ tài chính cơ bản nhiều hơn không đem lại lợi ích thực sự nào.”^[236] Chúng tôi không khỏi ngạc nhiên khi đọc bài viết đó vì bằng chứng của chúng tôi chỉ ra điều ngược lại: Tài chính vi mô là một sản phẩm

tài chính hữu hiệu. Nhưng chừng đó dĩ nhiên là chưa đủ. Sau bao nhiêu thập kỷ ảo tưởng về sức mạnh, nhiều tay chơi trên sân chơi lớn tài chính vi mô đã quyết định tiếp tục lừa dối bản thân thay vì tự đánh giá lại bản thân mình, cùng ngồi xuống và thừa nhận tài chính vi mô chỉ là một trong vô vàn những mũi tên bắn ra trong cuộc chiến chống đói nghèo.

Rất may là không phải tổ chức nào cũng quyết định chọn hướng phản ứng như vậy. Tại hội thảo ở tại thành phố New York mùa thu năm 2010, người ta cũng bàn luận về những kết quả đánh giá, nhưng tất cả những người tham gia đều đồng ý rằng tín dụng vi mô có cả ưu điểm lẫn hạn chế. Và bước tiếp theo là cần tìm hiểu xem các tổ chức tài chính vi mô sẽ làm gì để giúp ích khách hàng của mình nhiều hơn nữa.

HẠN CHẾ CỦA TÍN DỤNG VI MÔ

Tại sao tín dụng vi mô không giúp ích được nhiều? Tại sao rất ít gia đình khởi nghiệp mặc dù có điều kiện tiếp cận vốn với lãi suất ưu đãi hơn? Một phần vì người nghèo chưa sẵn sàng, hay chưa có khả năng khởi nghiệp ngay cả khi có thể vay mượn được vốn (nguyên nhân cho trường hợp này sẽ là một trong những nội dung chủ đạo trong Chương 9: Bàn về Tính dám làm dám chịu trong kinh doanh). Khó lý giải hơn nữa là dù có nhiều tổ chức cho vay tín dụng tại khu vực ổ chuột của Hyderabad, nhưng chỉ 1/4 số hộ gia đình ở đây đi vay. Còn quá nửa vẫn vay tiền với lãi suất cao hơn nhiều từ những người cho vay nặng lãi. Đưa tín dụng vi mô đến gần với người dân chẳng có ý nghĩa gì mấy với những người này. Chúng tôi không dám chắc có thể lý giải đầy đủ tại sao người dân không ưa chuộng tín dụng vi mô, nhưng nguyên nhân trực tiếp có thể liên quan đến tính hiệu quả và ít tốn kém của hoạt động cho vay thông thường. Cụ thể là các dịch vụ tín dụng vi mô với nhiều quy định gò bó và quy trình mất thời gian đã vô hình trung gây sức ép không đáng cho khách hàng.

Mô hình tín dụng vi mô chuẩn thường cứng nhắc và can thiệp khá sâu vào các mối quan hệ con người. Do đó, những người không muốn can dự đến chuyện của người khác sẽ không muốn tham gia nhóm vay vì các thành viên trong nhóm phải chịu trách nhiệm qua lại cho nhau. Thành viên trong nhóm cũng thường do dự không muốn cho những người mình chưa biết rõ cùng tham gia, từ đó làm nảy sinh tâm lý phân biệt đối xử với thành viên mới. Chia sẻ trách nhiệm không phải là chỗ dành cho người thích đương đầu với rủi ro, bởi vì ai cũng mong muốn thành viên trong nhóm vay của mình dùng tiền càng an toàn càng tốt.

Việc phải trả nợ định kỳ hàng tuần kể từ khi vay nợ một tuần cũng là quy trình không mấy lý tưởng với những ai cần tiền gấp nhưng không biết đến khi nào mới có thể hoàn trả được. Các MFI nhận ra điều này và đôi khi châm chước cho những khoản vay gấp để chạy chữa thuốc men. Mà đây chỉ là một trong vô số những trường hợp mà người ta cần tới những khoản vay khẩn cấp. Ví dụ cậu con trai bất ngờ được đề nghị tham gia một khóa học cần thiết cho nghề nghiệp, nhưng tiền học đến một triệu rupi (khoảng \$179 đô la Mỹ) và phải nộp trước Chủ Nhật thì phải làm sao? Có thể ta sẽ tìm tới người cho vay nặng lãi trong làng để vay tiền trả học phí cho con, rồi sau đó bắt đầu kiếm việc làm thêm nào đó trả nợ. Không thể tìm thấy được sự uyển chuyển này ở tín dụng vi mô.

Điều kiện trả nợ định kỳ cũng khiến người ta ngại ngần không dám thực hiện những kế hoạch chỉ sinh lời trong dài hạn, vì phải luôn có đủ tiền mặt trả nợ mỗi tuần khi đến hạn thanh toán. Rohini Pande và Erica Field đã thuyết phục một tổ chức vi tín dụng Ấn Độ, Tổ chức Phúc lợi cho dân làng khu vực Kolkata, cho phép khách hàng bắt đầu trả nợ sau khi vay tiền được hai tháng thay vì một tuần. So với những khách hàng phải trả nợ đúng hạn mỗi tuần, khách hàng được chậm trả nợ sẵn sàng xúc tiến những kế hoạch kinh doanh nhiều rủi ro hơn và có quy mô lớn hơn, ví dụ như mua máy may chứ không mua sari về bán lại.^[237] Có lẽ nhờ đó mà họ có thể kiếm nhiều tiền hơn. Tuy khách hàng hài lòng với cách làm mới này hơn nhưng tổ chức vi tín dụng nói trên vẫn quyết định quay lại với mô hình truyền thống vì tỉ lệ

vỡ nợ ở nhóm người vay mới dù thấp nhưng vẫn cao hơn 8% so với nhóm vay theo mô hình từ trước đến nay.

Tóm lại dù nhìn nhận từ góc độ nào đi nữa thì mục tiêu “tỉ lệ vỡ nợ bằng 0” điển hình của hầu hết các tổ chức vi tín dụng đã làm khó không ít khách hàng tiềm năng. Cụ thể là bản chất của tín dụng vi mô xung đột rõ rệt với tinh thần dám nghĩ dám làm trong kinh doanh, vốn gắn liền với sự mạo hiểm và phương châm “thất bại là mẹ thành công”. Ví dụ từ bao lâu nay trong mô hình kinh doanh kiểu Mỹ, phá sản tương đối dễ dàng (hay ít ra khi trước là vậy) và không phải là chuyện đáng xấu hổ (trái ngược với mô hình kiểu Châu Âu) vì nó bắt nguồn từ sức sống mạnh mẽ của văn hóa doanh nhân tại quốc gia này. Trái lại, các quy tắc của tổ chức tài chính vi mô đặt ra không chấp nhận dung thứ cho bất kỳ thất bại nào.

Khăng khăng giữ tỉ lệ vỡ nợ bằng 0 như các MFI thì có hợp lý không? Nếu họ xây dựng nguyên tắc hoạt động theo hướng chấp nhận một tỉ lệ vỡ nợ nhất định thì có hiệu quả hơn về mặt xã hội lẫn mặt thương mại không? Phần lớn những người đứng đầu cộng đồng vi tín dụng đều nhất mực cho rằng không thể cởi mở hơn, và lơ lửng trước nguy cơ này có thể đưa đến hậu họa khôn lường. Có thể suy nghĩ của họ hoàn toàn chính xác. Suy cho cùng, những tổ chức vẫn đang hoạt động trong môi trường mà chẳng thể trông cậy vào đâu nếu khách hàng không chịu trả nợ. Nghĩa là cũng giống như hệ thống ngân hàng, các MFI phải nhờ vào hệ thống tòa án già cỗi chậm chạp. Xét theo nhiều phương diện, tín dụng vi mô thành công là vì đã biến hành vi trả nợ thành một thỏa thuận xã hội ngầm hiểu giữa những người vay. Theo đó, cộng đồng đảm bảo khoản vay được hoàn trả và tổ chức cứ tiếp tục cho vay. Một khi đã từng bước tạo dựng được lòng tin, nhiều tổ chức dần dần không còn giữ điều kiện chia sẻ trách nhiệm nữa. Và thực sự là theo kết quả của một nghiên cứu, khách hàng chia sẻ trách nhiệm chính thức trên giấy tờ hay không chẳng ảnh hưởng đến việc trả nợ, miễn là họ vẫn tiếp tục gặp gỡ thường xuyên (theo một nghiên cứu khác, nếu người đi vay gặp nhau hàng tháng thay vì hàng tuần, sự gắn kết trong nội bộ nhóm vay sẽ không còn bền chặt và cuối cùng tỉ lệ vỡ nợ sẽ tăng cao).^[238]

Nhưng không dễ cân bằng trách nhiệm tập thể với việc duy trì quan hệ xã hội. Nếu hai lý do khiến tôi trả nợ là: 1) Mọi người đều trả nợ và 2) Tôi sẽ nhận được khoản vay khác trong tương lai, thì việc tôi có trả nợ hay không sẽ phụ thuộc vào hành vi của mọi người xung quanh cũng như tương lai của tổ chức tín dụng mà tôi đang vay tiền. Thực tế là nếu có lý do khiến tôi tin những người khác không chịu hoàn trả vốn vay thì tôi rất dễ có suy nghĩ tổ chức tín dụng đó đang lâm vào tình cảnh khó khăn và vì thế sẽ quyết định không vay thêm khoản tiền nào nữa. Kết quả là tình hình sẽ nhanh chóng rối ren khi niềm tin bị lung lay.

Chuyện này từng xảy ra với Spandana tại quận Krishna của bang Andhra Pradesh, trung tâm phong trào tín dụng vi mô ở Ấn Độ. Một số công chức và chính trị gia trong quận muốn quảng bá thương hiệu tín dụng vi mô của họ nên đã tìm mọi cách xóa bỏ cạnh tranh trên thị trường này. Đầu đó giữa năm 2005, báo địa phương (theo một số nguồn tin, đây là những tờ báo giả mạo giống hệt báo thật) bất ngờ đồng loạt đưa tin về Padmaja Reddy. Một số tờ cho biết bà đã trốn sang Mỹ; những tờ khác thì đăng tin bà phạm tội giết chồng. Tất cả những chiêu trò đó đều nhằm đưa ra một tuyên bố ngầm rằng không còn tương lai ở tổ chức này nữa, và vì thế cho nên chẳng ích gì khi trả tiền nợ. Chúng tôi có đọc một trang “báo” viết chính Padmaja đã đề nghị người dân ngừng trả nợ vì bà đã dẹp tổ chức sau khi đã kiếm đủ tiền.

Đây là thủ đoạn cao tay nhằm phá hoại niềm tin triệt để: Một khi người dân bị thuyết phục rằng tương lai của tổ chức tài chính vi mô trở nên mù mịt thì chắc chắn sớm muộn điều đó sẽ thành sự thực, bởi khi đó người dân không có lý do gì để hoàn trả vốn vay nữa. Padmaja nổi giận lôi đình (mặc dù bà cười vào chuyện trốn qua Mỹ để trốn tránh trách nhiệm - xét cho cùng, người nắm đằng chuôi là người đi vay vì họ vẫn đang giữ tiền vay chứ đâu phải bà), nhưng bà vẫn quyết định đáp trả. Bà lái xe khắp bang, xuất hiện tại các buổi gặp mặt ở từng thị trấn, từng ngôi làng và tuyên bố “Tôi vẫn ở đây, tôi không đi đâu cả.”

Cuối cùng tổ chức cũng ngăn chặn được cuộc khủng hoảng. Nhưng một thời gian sau, vào tháng 3/2006 lại nổ ra một “vụ bê bối” khác, bộc lộ sự yếu ớt trong cơ chế cho vay của các tổ chức tín dụng vi mô. Lần này, Spandana và đối thủ cạnh tranh là Share bị buộc tội là nguyên nhân khiến nhiều nông dân tự tử. Theo loạt bài viết mới của báo chí, nhân viên vay vốn đã xúi giục người đi vay mượn quá khả năng chi trả, sau đó gây áp lực ghê gớm buộc họ phải thanh toán. Dĩ nhiên các tổ chức vi tín dụng bác bỏ cáo buộc này nhưng trước khi họ kịp đưa ra biện pháp khắc phục, chánh văn phòng quận Krishna (người đứng đầu về mặt hành chính của quận) đã ra quyết định rằng người dân trả nợ cho Spandana hay Share là... bất hợp pháp. Chỉ trong vài ngày, gần như tất cả khách hàng của hai tổ chức này tại Krishna đều ngừng thanh toán tiền vay nợ. Tại thời điểm xảy ra khủng hoảng, Spandana có khoảng 590 triệu rupi (tương đương 34,5 triệu đô la Mỹ) tiền nợ cả gốc lẫn lãi tại quận Krishna, chiếm tới 15% tổng vốn vay của Spandana trên khắp Ấn Độ vào năm 2006.

Người đứng đầu của nhiều tổ chức vi tín dụng tìm gặp quan chức cấp cao hơn vị chánh văn phòng nợ để nhanh chóng bãi bỏ sắc lệnh vừa ban ra nhưng vẫn không kịp ngăn chặn tổn thất xảy ra. Người ta trả nợ vì những người khác cũng trả nợ nên một khi có người đã ngừng thì rất khó bắt tất cả trả nợ trở lại. Một năm sau, 70% dư nợ tín dụng vẫn chưa được thanh toán. Kể từ đó, nhân viên tín dụng của Spandana đến từng ngôi làng bị tác động bởi cuộc khủng hoảng trước đây và đề nghị cho vay nếu khách hàng chịu trả lại nợ cũ (không tính lãi suất). Đề nghị đó có hiệu quả ở một số ngôi làng và hiện người ta đã xoay sở để thu hồi được nửa số dư nợ tín dụng. Rất dễ nhận thấy áp lực phải hành xử như mọi người.^[239] Có làng mọi người đều trả tiền vay nợ. Có làng mọi người từ chối trả, kể cả những người chỉ còn vài đợt hoàn trả là đủ điều kiện vay vốn mới. Trong số này có cả những người chỉ còn một lần trả nợ nữa sẽ đủ điều kiện vay thêm vốn (trả nợ 150 rupi sẽ có thể vay thêm 8,000 rupi, người đi vay hoặc trả nợ hoặc có thể bỏ túi riêng bằng cách tuyên bố vỡ nợ lần nữa) và 1/4 khoản vay chỉ còn một đợt trả nợ

nữa vẫn không được thanh toán. Những người không chịu trả nợ thường thuộc những nhóm vay không có thành viên nào chịu trả nợ.

Khủng hoảng tiền nợ tại Krishna lặp lại ở Karnataka và Oisa lần lượt vào năm 2008 và 2009 dù không có sự can thiệp nào về mặt chính trị. Khủng hoảng đợt này đã dẫn đến sự phá sản của một tổ chức tín dụng lớn là KAS. Mọi người đều ngừng thanh toán tiền nợ vay khi KAS mất khả năng thanh khoản và không thể giải ngân tín dụng mới. Mùa thu năm 2010, khủng hoảng lại diễn ra tại Andhra Pradesh nhưng ở quy mô lớn hơn so với khủng hoảng năm 2006. Một lần nữa, giới chính trị gia lại lạm dụng lý do nông dân tự tử để tấn công các tổ chức vi tín dụng, và một lần nữa toàn bộ người đi vay lại ngừng trả nợ khi chính phủ nhảy vào. Vụ việc này đã đẩy những tổ chức tài chính vi mô lớn nhất (SKS, Spandana và Share) đến bờ vực phá sản. Khủng hoảng lặp đi lặp lại đã chứng tỏ các MFI nên tập trung giữ vững lòng tin của khách hàng, như vậy cũng hoàn toàn hợp lý nếu họ ưu tiên nguyên tắc trả nợ đúng hạn nghiêm ngặt hơn bất kỳ nguyên tắc nào khác. Dù chấp nhận nguy cơ vỡ nợ là một cách khuyến khích người đi vay dám nghĩ dám làm hơn, nhưng nó cũng có thể gây rối loạn các mối quan hệ xã hội vốn đã được xác lập nhằm đảm bảo tỉ lệ hoàn trả nợ cao và lãi suất vay tương đối thấp.

Điều kiện hoàn trả nợ nghiêm ngặt hơn cũng ngầm chứng tỏ tài chính vi mô không phải là kênh cung cấp vốn tiện lợi nhất hay tốt nhất cho những người muốn kinh doanh vượt tầm vi mô. Đối với những doanh nhân thành đạt tại thung lũng Silicon hay những nơi khác, để thành công phải sẵn lòng thất bại. Còn mô hình tài chính vi mô như chúng ta đã thấy không dành cho việc đặt nhiều tiền vào tay những người có nguy cơ thất bại. Điều này không phải tình cờ, cũng không phải do tín dụng vi mô chỉ biết tính toán trong ngắn hạn. Nó chính là hệ quả trực tiếp của những quy tắc được xây dựng nhằm đảm bảo tín dụng vi mô đến tay nhiều người nghèo với lãi suất vay thấp.

Ngoài ra, có lẽ tín dụng vi mô không phải là cách hữu hiệu để phát hiện những doanh nhân có triển vọng kinh doanh lớn. Tài chính vi mô khuyến

khích khách hàng sử dụng vốn vay càng an toàn càng tốt và không phù hợp cho những ai có máu kinh doanh liều lĩnh. Dĩ nhiên, luôn có trường hợp ngoại lệ - các tổ chức tài chính vi mô lúc nào cũng khoe khoang trên trang web những câu chuyện thành công về những cửa hàng nhỏ bé vươn lên thành chuỗi kinh doanh si, nhưng những trường hợp như vậy rất hiếm hoi. Spandana bình quân cho vay từ 7,000 rupi (tương đương 320 đô la Mỹ) cho lần vay đầu tiên đến 10,000 rupi (tương đương 460 đô la Mỹ) sau 3 năm, và nhìn chung không có khoản vay nào vượt quá 15,000 rupi (tương đương 686 đô la Mỹ). Sau hơn 30 năm hoạt động, hầu hết các khoản vay mà Ngân hàng Grameen giải ngân đều khá nhỏ bé.

ĐÂU LÀ KÊNH CẤP VỐN CHO CÁC DOANH NGHIỆP LỚN HƠN?

Nếu tín dụng vi mô không phù hợp với người vay quy mô lớn thì có lẽ cũng không có vấn đề gì to tát. Vì như chúng ta đã thấy, những người càng bần cùng thì khi vay vốn càng phải chịu nhiều điều kiện ngặt nghèo. Có thể coi đây là quá trình phân bậc tự nhiên - người nghèo vay vốn từ MFI để khởi nghiệp, phát triển công việc kinh doanh, rồi khi đủ lực thì chuyển qua vay ngân hàng.

Rất tiếc là những doanh nghiệp đã tương đối vững chân cũng chẳng dễ tiếp cận tín dụng hơn là mấy. Có thể quy mô kinh doanh của họ tuy đã vượt khả năng đáp ứng tín dụng của những người cho vay truyền thống và các tổ chức tín dụng vi mô, nhưng vẫn chưa đủ lớn để được ngân hàng đồng ý cho vay. Mùa hè năm 2010, Miao Lei là một doanh nhân làm ăn phát đạt ở tại thành phố Hàng Châu, Trung Quốc. Được đào tạo trở thành kỹ sư nhưng anh ta chuyển qua kinh doanh xây dựng hệ thống máy tính cho các công ty địa phương. Vấn đề là anh ta phải bỏ tiền ra mua phần cứng, phần mềm và thiết lập xong toàn bộ hệ thống máy tính mới được thanh toán. Chẳng ai cho anh

ta vay tiền. Một lần anh có cơ hội đấu thầu cho một hợp đồng rất béo bở nhưng không đủ vốn trong tay để tham gia. Tuy nhiên vì không muốn bỏ lỡ cơ hội vàng nên anh đã liều đăng ký thầu. Miao Lei nhớ lại những ngày sau khi thắng thầu, nếu không thể thực hiện hợp đồng thì đây có thể là dấu chấm hết sự nghiệp. Anh ta đã chạy vay khắp nơi vay tiền nhưng vẫn không có kết quả. Trong tuyệt vọng, anh ta quyết định đặt cược một canh bạc rủi ro hơn. Một cơ quan nhà nước khác đang chào thầu. Nếu thắng thầu hợp đồng đó, anh ta sẽ nhận được tạm ứng và có thể đầu tư mua sắm cho hợp đồng đầu tiên, sau đó sử dụng tiền thanh toán từ hợp đồng đầu tiên để thực hiện cho hợp đồng thứ hai. Với suy nghĩ đó, Miao Lei đưa ra một hồ sơ dự thầu rất ưu đãi, sẵn lòng thua lỗ một ít để thắng thầu. Anh vẫn còn nhớ đêm công bố kết quả thầu. Anh cho nhân viên về sớm, một mình đi đi lại lại hàng giờ đồng hồ trong văn phòng trống trải. Cuối cùng anh thắng thầu như dự kiến, mọi chuyện ổn thỏa dần. Tiền đổ về, nhân viên ngân hàng với các hồ sơ vay vốn liên tục gõ cửa chào mời sau khi doanh thu công ty vượt mức 20 triệu nhân dân tệ. Khi gặp chúng tôi, anh đang điều hành cùng lúc đến bốn công ty.

Miao Lei có bằng cấp tử tế và mô hình kinh doanh hợp lý nhưng vẫn phải chấp nhận “chơi liều” để tồn tại. Narayan Murthy và Nandan Nilekani mặc dù tốt nghiệp từ trường đại học siêu danh tiếng là Học viện Công nghệ Ấn Độ nhưng cũng từng bị ngân hàng từ chối không cho vay vốn thành lập hãng Infosys vì lý do họ không có tài sản thế chấp. Ngày nay Infosys là một trong những hãng phần mềm lớn nhất thế giới. Không khó để tưởng tượng ra vẫn còn những người gặp phải hoàn cảnh như ba nhân vật nói trên, nhưng họ không thành công được như vậy vì không được cung cấp vốn vay đúng thời điểm.

Ngay cả những công ty đã xoay sở để khởi nghiệp, tồn tại và phát triển đến một quy mô nhất định thì vẫn loay hoay với chuyện tiếp cận vốn. Thị trấn Tirupur tại miền Nam Ấn Độ được mệnh danh là thủ phủ áo thun của quốc gia này (sản xuất đến 70% sản lượng phẩm dệt may toàn quốc). Những công ty trong vùng nổi tiếng trên khắp thế giới: Người mua từ mọi nơi đổ xô về

đây đặt những đơn hàng lớn cho các bộ sưu tập. Nhờ đó đương nhiên thị trấn thu hút được nhiều doanh nhân tài năng từ mọi miền đất nước. Đồng thời cũng có nhiều doanh nhân địa phương vốn là hậu duệ của những gia đình phú nông (thuộc đẳng cấp Gounder cao quý). Những người ngoài đến đây làm ăn tất nhiên đều là chuyên gia trong lĩnh vực dệt may. Dù ở quy mô nào, công ty của họ hoạt động hiệu quả hơn, sản xuất và xuất khẩu được nhiều hơn so với những công ty do giới Gounder thành lập. Điều đáng ngạc nhiên hơn nữa là thường công ty do giới Gounder làm chủ khởi nghiệp với số vốn gấp khoảng ba lần so với công ty do người từ nơi khác đến thành lập. [240] Thay vì cho những chuyên gia trong lĩnh vực (hầu hết là người nhập cư) vay vốn, giới Gounder giàu có lại tự mở công ty dù một mảnh kinh nghiệm giặt lưng cũng không có. Tại sao họ làm như vậy? Hay tại sao ngân hàng không nhảy vào và giúp sức những người nhập cư gây dựng công việc kinh doanh với quy mô lớn hơn? Câu trả lời nằm ở việc những công ty có quy mô kha khá kiểu này (công ty do người nhập cư làm chủ có vốn cơ bản trị giá 2,9 triệu rupi, tương đương 347,000 đô la Mỹ) thường phải hứng chịu những vấn đề mà chúng tôi đã đề cập ở trên. Những người thuộc đẳng cấp Gounder thành lập công ty riêng vì họ chỉ tin cộng đồng của mình, và không chắc những người từ nơi khác đến sẽ hoàn trả vốn nếu được cho vay.

Nhìn ra vấn đề này, các nước đang phát triển đã nỗ lực áp dụng quy định buộc ngân hàng phải cho những doanh nghiệp có quy mô vượt khỏi mức kinh doanh nhỏ lẻ vay vốn. Ấn Độ có quy định về “lĩnh vực ưu tiên”, theo đó mỗi ngân hàng phải dành 40% danh mục đầu tư cho nông nghiệp, tài chính vi mô, các doanh nghiệp vừa và nhỏ, bao gồm cả những công ty có quy mô khá lớn (công ty lớn nhất đủ điều kiện vay vốn có quy mô lớn hơn 95% công ty còn lại tại nước này). Và các công ty rõ ràng có thể đầu tư nguồn vốn nhận được này một cách hiệu quả. Năm 2008 khi lĩnh vực ưu tiên mở rộng, các công ty lọt vào lĩnh vực ưu tiên có thêm vốn vay để đầu tư và thu được không ít lợi nhuận. Tỷ lệ vốn vay tăng thêm 10% đã đem lại 9% lợi nhuận tăng thêm, sau khi trả nợ. [241] Đây là tỉ suất sinh lời tuyệt vời. Tuy nhiên, ngày nay người ta đã gần như loại bỏ hoàn toàn hình thức cho vay bắt

buộc này, một phần vì các ngân hàng than phiền rằng cho những công ty kiểu này vay vốn thường rất tốn kém và đầy rẫy rủi ro.

Vẫn tồn tại những người cố gắng tìm ra những công ty đầy triển vọng để đầu tư. Miao Lei, doanh nhân đến từ Trung Quốc, đã làm điều này xuất phát từ chính kinh nghiệm của bản thân; Anh mua cổ phần của những công ty thành lập chưa lâu nhưng giàu triển vọng. Tuy nhiên nhìn chung ta vẫn chưa tìm thấy phương thức cấp vốn có tính cách mạng cho doanh nghiệp vừa và nhỏ tương tự như mô hình tài chính vi mô cho người nghèo sao cho cung ứng được vốn vay tín dụng hiệu quả ở quy mô lớn. Những thay đổi trong môi trường kinh doanh, chẳng hạn như cải thiện vai trò và chức năng của tòa án, có thể tạo ra nhiều khác biệt. Ở Ấn Độ, quy trình xét xử nhanh gọn hơn đã giúp giảm thời gian thu hồi nợ, tăng quy mô vay nợ cũng như giảm lãi suất cho vay. Tuy nhiên thay đổi này không phải không có mặt hạn chế. Khi áp dụng thu hồi nợ qua tòa án, hoạt động vay vốn dành cho đối tượng công ty có quy mô lớn nhất trở nên khởi sắc, còn các công ty nhỏ hơn lại ít được vay vốn hơn.^[242] Dường như các nhân viên ngân hàng cảm thấy cho công ty lớn vay tiền sẽ thu được lợi nhuận nhiều hơn vì ngân hàng khi cần luôn có thể thu được tài sản thế chấp của những công ty lớn.

Tóm lại, vấn đề xuất phát từ cấu trúc của hệ thống ngân hàng. Về bản chất ngân hàng là tổ chức có quy mô lớn, nên rất khó khuyến khích nhân viên làm tốt việc thẩm định công ty vay vốn, giám sát dự án, hay đảm bảo các khoản đầu tư có hiệu quả. Ví dụ như nếu ngân hàng quyết định phạt nhân viên nếu khách hàng họ quản lý vỡ nợ (cũng có lúc không tránh khỏi như vậy) thì nhân viên vay vốn sẽ bắt đầu tìm kiếm những dự án thực sự an toàn, và đó rõ ràng không thể là dự án của những công ty nhỏ, không ai biết tới. Những Miao Lei hay Narayan Murthy tương lai có thể sẽ không vay được vốn.

Phong trào tài chính vi mô đã chứng tỏ một điều là tuy còn nhiều khó khăn nhưng hoàn toàn có thể cho người nghèo vay vốn. Mặc dù vẫn có ý kiến tranh cãi về chuyện tổ chức tài chính vi mô có thể giúp thay da đổi thịt cuộc

sống của người nghèo đến mức nào, nhưng chỉ riêng thực tế hoạt động cho vay của những tổ chức này đạt đến quy mô như hiện tại cũng đáng là một thành tựu đáng kể rồi. Rất hiếm chương trình hỗ trợ người nghèo đến tay được nhiều người nghèo như vậy. Chính cấu trúc chương trình vi tín dụng của là nguyên nhân dẫn đến thành công của hoạt động cho người nghèo vay vốn. Tuy vậy chúng ta không thể trông mong đây sẽ là bộ phận cho ra đời và cung cấp vốn cho những doanh nghiệp có quy mô lớn hơn. Thách thức lớn tiếp theo của ngành tài chính ở những quốc gia đang phát triển là tìm kênh cung cấp tín dụng phù hợp cho những doanh nghiệp có quy mô vừa.

8 DÀNH DỤM TỪNG VIÊN GẠCH

Ngược từ trung tâm thành phố về khu vực ven đô kém sung túc ở hầu hết các nước đang phát triển, điều đập vào mắt người ta là số lượng nhà cửa đang xây dang dở. Có những ngôi nhà chỉ có bốn bức tường mà không có mái, nhà có mái thì lại không có cửa sổ. Những ngôi nhà tương lai với một hai bức tường đang xây giữa chừng, xà nhà đâm xuyên mái hay tường sơn loang lổ không biết bao giờ mới hoàn tất. Chẳng ngôi nhà nào được tô hồ trát vữa tử tế. Hầu hết những căn nhà kiểu này chỉ mới được cất vài tháng. Ở một số khu vực mới phát triển ven thành phố Tangier, Ma rốc, hiện tượng này phổ biến đến mức có thể đếm trên đầu ngón tay những căn nhà mới hoàn thiện và được sơn hẵn hoi.

Nếu hỏi chủ nhà lý do thì hầu hết chỉ đơn giản trả lời rằng đó là cách họ dành dụm. Đây là chuyện quen thuộc ở đây. Mỗi khi ông nội của Abhijit kiếm được tiền, ông lại cho xây thêm phòng trong nhà. Mỗi lần một căn phòng, dần dà tạo dựng ngôi nhà mà gia đình ông hiện đang sinh sống. Nhưng người nghèo hơn không đủ khả năng xây một căn phòng trọn vẹn. Gia đình Abhijit từng thuê một tài xế riêng. Người này thỉnh thoảng xin nghỉ vài ngày phép để xây nhà. Ông mua một bao xi măng, một bao cát và một chồng gạch rồi tự tay xây nhà trong thời gian nghỉ phép đó. Căn nhà của ông mất nhiều năm mới xây xong, mỗi lần 100 viên gạch.

Thoạt đầu có vẻ những ngôi nhà dở dang không phải là công cụ tiết kiệm hấp dẫn nhất. Chẳng ai sống được trong một căn nhà không có mái che; nhà cửa xây giữa chừng dễ bị sụp khi mưa bão; và nếu chẳng may cần tiền đến mức phải bán khi ngôi nhà vẫn chưa hoàn thiện thì công trình dở dang này thậm chí có trị giá còn thấp hơn tiền mua gạch ban đầu. Với những lý do đó,

dành dụm tiền (chẳng hạn như gửi vào ngân hàng) đến khi đủ để xây ít nhất một căn phòng hoàn chỉnh với mái che có lẽ hợp lý hơn nhiều.

Nhưng nếu người nghèo vẫn phải dành dụm từng viên gạch thì hẳn là vì với họ không còn cách nào tiết kiệm hiệu quả hơn. Phải chăng vì ngân hàng chưa tìm được cách huy động tiền tiết kiệm của người nghèo, và người ta vẫn phải chờ đợi một “cuộc cách mạng tiết kiệm vi mô” xảy đến? Hay có điều gì đó khiến việc xây nhà dần dần như vậy trở thành món đầu tư hấp dẫn mà chúng ta vẫn chưa biết tới? Liệu chúng ta có nên trầm trồ đức tính kiên nhẫn của những con người hầu hết đang sống với chưa tới 99 xu mỗi ngày, những người dè sẻn cả những nhu cầu thiết yếu để xây cho xong ngôi nhà của mình? Và nếu xây từng viên gạch một là cách duy nhất để có một ngôi nhà che nắng che mưa thì tại sao họ không cố gắng tiết kiệm nhiều hơn để xây nhanh hơn?

TẠI SAO NGƯỜI NGHÈO KHÔNG TIẾT KIỆM NHIỀU HƠN

Trước thực tế người nghèo khó có khả năng tiếp cận tín dụng để có vốn làm ăn cũng như ít được bảo hiểm khi phải đương đầu với rủi ro, thì nên chăng họ cần tiết kiệm càng nhiều càng tốt? Khoản tiền để dành sẽ rất hữu ích cho những khi mùa màng thất bát hay ốm đau bệnh tật. Tiết kiệm cũng là tiền đề quan trọng để bắt đầu công việc kinh doanh.

Nói đến đây hẳn có người sẽ bật lại “Người nghèo tiết kiệm bằng cách nào cơ chứ, họ làm gì có tiền?” Nghe qua thì có vẻ hợp lý nhưng thực chất suy nghĩ đó không đúng: Người nghèo nên tiết kiệm vì cũng như bất kỳ ai, họ cũng có hiện tại và tương lai. Hôm nay họ không có nhiều tiền thì họ cũng phải lường trước là ngày mai mình cũng thế, trừ những người ôm mộng gặp may đổi đời trong phút chốc. Thực tế là người nghèo cần dành dụm hơn người giàu, vì của để dành có thể giúp họ vượt qua khó khăn nếu biết đầu

trong tương lai có tai họa nào đó giáng xuống. Nếu có “tấm giảm xóc” tài chính kiểu này, hẳn những gia đình nghèo khó tại quận Udaipur Ấn Độ đã không phải cắt giảm khẩu phần ăn khi rỗng túi, và cũng không phải cảm thấy quá khổ sở như họ từng chia sẻ. Tương tự ở Kenya, khi người bán hàng rong nợ bị sốt rét, gia đình ông ta phải dùng một phần vốn làm ăn mua thuốc men. Điều này khiến ông sau khi bình phục sẽ khó có thể quay trở lại làm việc vì chẳng còn đủ tiền để tiếp tục kế sinh nhai. Hẳn gia đình này đã không rơi vào hoàn cảnh khó khăn nếu họ dành được một khoản cho chi phí thuốc men?

Những người thủ cựu sẽ dễ đi đến kết luận rằng người nghèo là như thế đó - quá nóng vội và không thể tính chuyện lâu dài. Cho nên những người này tin rằng cách tốt nhất để cứu người nghèo khỏi vũng lầy lười nhác là cảnh báo họ về cuộc sống khốn khổ mà họ sẽ gặp phải nếu nhờ lầm đường lạc lối. Có thể họ phải sống như trong ác mộng tại những trại tế bần hay bị chủ nợ giam trong tù như trong tiểu thuyết của Charles Dickens. Lỗi suy nghĩ thiên cận này đã tồn tại trong nhiều năm dưới nhiều hình thức khác nhau. Người ta vẫn coi người nghèo như một nhóm người hoàn toàn khác, có khuynh hướng thực hiện những hành vi ấu trĩ khiến họ nghèo mãi. Ngày nay chúng ta vẫn bắt gặp quan điểm tương tự trong những lời chỉ trích về tài chính vi mô, cho rằng các tổ chức này đã lợi dụng thói quen tiêu xài thiếu suy nghĩ của người nghèo để trục lợi. Từ một góc nhìn khác, Gary Becker, người đoạt giải Nobel và là cha đẻ của mô hình kinh tế gia đình hiện đại, lại phản biện trong một bài viết năm 1997 rằng việc nắm giữ của cải sẽ khuyến khích người ta kiên nhẫn hơn. Luận điểm này ngầm khẳng định rằng nghèo đói khiến con người ta thiếu kiên nhẫn (về lâu dài).^[243]

Một trong những ưu điểm của phong trào tín dụng vi mô là nhận ra khía cạnh “nhà tư bản” dù còn non nớt bên trong mỗi người nghèo, giúp chúng ta tránh cho rằng người nghèo hoặc vô tư hoặc vô dụng quá. Chúng ta đã bàn về rủi ro và bảo hiểm trong Chương 6, và rõ ràng là người nghèo có lo lắng về tương lai (đặc biệt là về những tai họa đang chực sẵn). Họ áp dụng mọi phương cách hoặc khôn ngoan hoặc phải trả giá đắt để hạn chế rủi ro. Người

nghèo cũng nhanh trí không kém khi quản lý tiền bạc. Hiếm có người nào mở tài khoản tiết kiệm chính thống tại các tổ chức tín dụng. Trong bộ dữ liệu gồm 18 quốc gia của chúng tôi, tại quốc gia trung bình (Indonesia), chỉ có 9% dân nghèo nông thôn và 12% dân nghèo thành thị có tài khoản tiết kiệm chính thức. Ở Brazil, Panama và Peru, con số này chưa vượt quá 1%. Nhưng không có nghĩa là người nghèo không tiết kiệm. Stuart Rutherford, người sáng lập tổ chức tài chính vi mô SafeSave tại Bangladesh đã chia sẻ cách họ giúp người nghèo tiết kiệm tiền trong hai tác phẩm tuyệt vời, *The Poor and Their Money* (Người nghèo và Tiền) và *Portfolios of the Poor* (Danh mục đầu tư của người nghèo).^[244] Hai cuốn sách này đó là mô tả chi tiết từng giao dịch tài chính của 250 hộ nghèo ở Bangladesh, Ấn Độ và Nam Phi trong suốt một năm trời, được các nghiên cứu viên ghi chép lại hai tuần một lần. Người ta quan sát thấy người nghèo tìm ra nhiều cách khôn khéo để dành dụm tiền. Họ thành lập “câu lạc bộ” với những người tiết kiệm khác, trong đó mỗi thành viên có nhiệm vụ đảm bảo những người khác đạt được mục tiêu để dành. Nhóm tương trợ kiểu này phổ biến ở Ấn Độ và nhiều nước khác, và cũng cho các thành viên trong nhóm vay bằng số tiền tích lũy của cả nhóm. Ở Châu Phi, phổ biến nhất là mô hình tiết kiệm và tín dụng xoay vòng (ROSCA) - được gọi là “merry-go-round” (vòng quay ngựa gỗ) trong tiếng Anh châu Phi hay *tontines* (chơi hụi) trong cộng đồng các nước Pháp ngữ. Các thành viên ROSCA gặp gỡ thường xuyên và cùng gửi một khoản tiền vào quỹ chung. Mỗi lần như vậy, theo thứ tự luân phiên sẽ có một thành viên nhận được toàn bộ tiền quỹ. Người ta cũng có thể biến tấu bằng cách trả tiền công cho người thu tiền quỹ để gửi vào ngân hàng, trả cho người cho vay nặng lãi tại địa phương hoặc tìm đến những “người giữ tiền” (người quen chịu trách nhiệm giữ những khoản tiền nhỏ nhỏ miễn phí hoặc chỉ tính một khoản phí ít ỏi), và tất nhiên còn có cách xây nhà dần dần. Hiện ở Mỹ cũng tồn tại hình thức tiết kiệm luân phiên như trên, chủ yếu trong cộng đồng những người nhập cư gần đây.

Jennifer Auma làm nghề bán hàng rong tại thị trấn nhỏ Bumala thuộc miền tây Kenya là người rất tín nhiệm hình thức tiết kiệm xoay vòng. Auma bán

bắp ngô, kê và đậu. Bà vừa trò chuyện với chúng tôi vừa thoăn thoắt nhặt đậu đỏ sang một bên, đậu trắng sang một bên. Auma tham gia không dưới sáu ROSCA, mỗi nhóm khác nhau về quy mô và tần suất góp tiền. Bà đóng 1,000 đồng shilling Kenya, hay còn gọi là KES (tương đương 17,50 đô la Mỹ) mỗi tháng cho một nhóm, 580 KES mỗi tháng 2 lần cho một nhóm khác (500 cho quỹ chung, 50 cho tiền trà nước, một phần không thể thiếu mỗi lần các thành viên gặp gỡ, 30 cho quỹ phúc lợi). Tiền đóng cho một nhóm tiết kiệm khác nữa gồm 500 KES/tháng cộng 200 tiền tiết kiệm thêm. Rồi còn có một nhóm xoay vòng hàng tuần (150 KES/tuần), một nhóm gặp gỡ ba lần/tuần (50 KES) và cuối cùng là nhóm góp tiền hàng ngày (20 KES). Bà giải thích rằng tiền tiết kiệm đóng cho các nhóm này được chi dùng cho nhiều mục đích khác nhau. Những khoản dành dụm nhỏ dùng để trả tiền thuê nhà (trước khi xây nhà riêng), khoản lớn hơn dành cho những chuyện quan trọng (chẳng hạn sửa sang nhà cửa) hay tiền học phí cho con cái. Với Auma, tiết kiệm theo mô hình ROSCA có nhiều cái lợi so với tiết kiệm bằng tài khoản ngân hàng: Không tốn lệ phí, có thể ký gửi từng ít một và nhìn chung nhanh chóng rút được một khoản tiền lớn hơn so với việc tự dành dụm hàng tuần. Ngoài ra, nhóm ROSCA cũng là nơi để học hỏi nhau về kinh nghiệm sống.

Nhưng danh mục tài chính của bà không dừng lại với 6 nhóm ROSCA đó. Bà vay nợ từ 1 quỹ tiết kiệm ROSCA vào đầu tháng 5/2009 (khoảng 2 tháng trước khi gặp chúng tôi) để mua 6,000 KES tiền bắp ngô (tương đương 105 đô la Mỹ). Bà còn mở một tài khoản tiết kiệm tại một ngân hàng địa phương, dù số dư hiện tại đã gần về 0. Bà đã sử dụng tiền tiết kiệm từ tài khoản để mua 12,000 KES (tương đương 210 đô la Mỹ) cổ phiếu của ngân hàng đó. Cùng với số cổ phiếu hiện có (mỗi cổ phiếu cho phép người cầm giữ được vay 4 KES từ ngân hàng của làng), bà còn được quyền mượn 70,000 KES (tương đương 1,222 đô la Mỹ) để xây nhà. Bà còn giấu một ít tiền ở nhiều chỗ trong nhà phòng khi đau yếu, hoặc đôi khi dùng để mua thức ăn đãi khách. Cuối cùng, bà còn là chủ nợ của khá nhiều người, gồm nợ 1,200 KES từ khách mua hàng và 4,000 KES từ một thành viên trong hội

tương trợ thuộc ngân hàng tiết kiệm trong làng. Người này mất khả năng thanh toán và vẫn nợ ngân hàng 60,000 KES (tương đương 1,050 đô la Mỹ). Theo nguyên tắc chia sẻ trách nhiệm, những thành viên trong nhóm phải chịu đền bù và ông ta đang dần dần trả nợ cho những người trong nhóm.

Auma bán hàng rong và là vợ một người nông dân nên bà sống với chưa tới 2 đô la Mỹ/ngày. Tuy nhiên bà vẫn có trong tay một loạt các công cụ tài chính hữu hiệu. Tình huống chúng ta sẽ còn được thấy lại những ví dụ quản lý tài chính khôn khéo như thế này.

Tuy nhiên sự khôn khéo của người nghèo là do cái khó ló cái khôn: họ không được tiếp cận với những phương thức chính thống và đơn giản hơn. Ngân hàng không thích quản lý tài khoản nhỏ lẻ, chủ yếu là vì chi phí quản lý khá tốn kém. Chính phủ cũng đang quản lý chặt chẽ các tổ chức nhận tiền ký gửi vì lo ngại nguy cơ những người điều hành sẽ ôm tiền tiết kiệm bỏ trốn. Kết quả là nhân viên ngân hàng phải làm nhiều thủ tục giấy tờ hơn mới đủ điều kiện quản lý tài khoản tiết kiệm của khách hàng, thủ tục quá nhiều kê so với lợi nhuận ít ỏi mà ngân hàng thu được từ những tài khoản bé mọn. Jennifer Auma giải thích rằng dành dụm bằng tài khoản tiết kiệm tại ngân hàng trong làng không phải là cách làm hiệu quả vì phí rút tiền quá cao. 30 KES mỗi lần nếu rút ít hơn 500 KES, 50 KES nếu rút từ 500 đến 1,000 KES và 100 KES nếu rút nhiều hơn. Vì những chi phí quản lý như trên nên người nghèo không thích sử dụng tài khoản ngân hàng, ngay cả khi được mở sẵn tài khoản.

Người nghèo đang phải viện tới những cách dành dụm phức tạp và tốn kém vì chưa được tiếp cận đúng mức với các tổ chức tài chính như ngân hàng. Điều này đồng nghĩa với việc nếu có tài khoản ngân hàng hẳn họ đã có thể tiết kiệm được nhiều hơn. Để chứng minh cho suy luận này, Pascaline Dupas và Jonathan Robinson đã trả lệ phí mở tài khoản tiết kiệm tại một ngân hàng địa phương cho một nhóm những người làm ăn buôn bán nhỏ được chọn ngẫu nhiên (tài xế taxi, người bán hàng rong, thợ mộc, v.v...) ở Bumala. Ngân hàng có chi nhánh đặt tại nơi những người này kinh doanh buôn bán.

Tài khoản không trả lãi suất tiền gửi, mà thay vào đó yêu cầu trả phí cho mỗi lần rút tiền. ^[245]

Rất ít đàn ông sử dụng tài khoản được mở sẵn này, nhưng có khoảng 2/3 phụ nữ gửi tiền vào ít nhất một lần. Những phụ nữ này dành dụm được nhiều hơn so với những người không được mở tài khoản miễn phí. Họ đầu tư nhiều hơn cho công việc kinh doanh, và ít rút vốn kinh doanh những lúc ốm đau hơn. Sau sáu tháng, họ đã có thể mua thêm 10% thực phẩm cho bản thân và gia đình một cách thường xuyên.

Đúng là người nghèo khéo dành dụm nhưng những kết quả trên cho thấy họ sẽ tiết kiệm được nhiều hơn nếu việc mở tài khoản ngân hàng ít tốn kém hơn. Hiện tại lệ phí để mở một tài khoản ở Kenya là 450 KES, trong số những người có bỏ tiền vào tài khoản, số tiền trung bình đến 5,000 KES. Con số này chỉ ra rằng nếu Dupas và Robinson không trả tiền lệ phí cho họ thì những khách hàng nghèo khổ này sẽ bị “đánh thuế” gần 10% để có cơ hội sở hữu một tài khoản, chưa nói đến phí rút tiền. Chúng ta còn phải tính đến chi phí đi lại vì thông thường ngân hàng đặt tại trung tâm thị trấn, cách xa nơi ở của người nghèo. Ngân hàng phải giảm chi phí quản lý những khoản tiết kiệm nhỏ xuống rất nhiều thì may ra tài khoản tiết kiệm mới trở nên kinh tế và hữu hiệu cho người nghèo.

Mô hình “nhóm tương trợ” phổ biến ở Ấn Độ và nhiều nơi khác là một cách để giảm chi phí tiết kiệm, ra đời dựa trên cơ sở quy tắc nếu các thành viên cùng nhau góp tiền tiết kiệm và điều chỉnh hợp lý giữa các khoản đóng vào và rút ra thì tổng số tiền trong tài khoản sẽ lớn hơn, đủ để ngân hàng vui vẻ đồng ý nhận tiền gửi. Công nghệ cũng đóng vai trò không nhỏ. Ở Kenya, M-PESA cho phép người dùng gửi tiền vào tài khoản có kết nối với điện thoại di động, sau đó người dùng có gửi tiền đến tài khoản khác hoặc giao dịch thanh toán qua điện thoại. Chẳng hạn những người như Jennifer Auma có thể ký gửi tiền mặt tại bất kỳ cửa hàng tạp hóa địa phương là đại lý của M-PESA. Khi gửi tiền tại đây tài khoản của bà sẽ được ghi có. Tiếp theo bà có thể gửi tin nhắn đến người anh họ ở Lamu. Khi người này xuất trình tin nhắn

với đại lý địa phương, ông ta có thể nhận tiền mặt và số tiền sẽ được trừ vào tài khoản M-PESA của Auma. Vì M-PESA kết nối với hệ thống ngân hàng, người dùng sẽ có thể gửi tiền và rút tiền khỏi tài khoản tiết kiệm thông qua đại lý M-PESA địa phương, chứ không còn phải cuộc bộ xa xôi đến tận ngân hàng.

Dĩ nhiên công nghệ không thay đổi được yêu cầu phải kiểm soát tài khoản ngân hàng của người dùng. Tuy nhiên vấn đề một phần do theo quy định hiện hành, chỉ những nhân viên ngân hàng lương cao nhất ngưỡng mới được phép quản lý tiền gửi. Điều này có thể không thực sự cần thiết. Miễn là chủ cửa hàng tạp hóa cấp cho người gửi tiền hóa đơn mà ngân hàng *cam kết chấp nhận thanh toán* thì người gửi tiền vẫn được đảm bảo. Nếu như thế thì vấn đề lại bị đẩy về phía ngân hàng là làm thế nào để đảm bảo chủ cửa hàng không ôm tiền chạy trốn. Nếu ngân hàng sẵn sàng chấp nhận rủi ro đó, mà rõ ràng là nhiều ngân hàng vui vẻ làm điều đó, thì tại sao những người quản lý chính sách vẫn còn e ngại? Gần đây người ta nhận ra vấn đề này và nhiều quốc gia đã thông qua luật mới cho phép hoạt động gửi tiền kiểu này (ví dụ ở Ấn Độ, luật đó có tên gọi là Luật Ngân hàng đại lý). Có thể rồi đây điều này sẽ là thay đổi mang tính cách mạng cho hoạt động kinh doanh tiền gửi.

Hiện nay nhiều tổ chức quốc tế, dẫn đầu là Quỹ Bill & Melinda Gates, đang nỗ lực để tạo điều kiện cho người nghèo tiếp cận với tài khoản tiết kiệm. Tiết kiệm vi mô trong tương lai không xa sẽ trở thành một cuộc cách mạng tài chính vi mô. Tuy nhiên có phải thiếu tiếp cận với các hình thức tiết kiệm chính thống là nguyên nhân duy nhất? Nên chăng chúng ta chỉ tập trung vào việc tạo điều kiện để người nghèo tiết kiệm tiền một cách đơn giản và an toàn? Kết quả nghiên cứu của Dupas và Robinson đã cho thấy chuyện không đơn giản như thế. Trước hết là thực tế đáng lo ngại rằng hầu hết đàn ông không sử dụng tài khoản (miễn phí). Nhiều phụ nữ cũng không động đến hoặc rất ít khi sử dụng. Có đến 40% phụ nữ không gửi tiền tiết kiệm dù chỉ một lần, gần nửa số người gửi tiền nhiều hơn một lần; nhiều người có dùng nhưng sau đó lại ngưng suốt một thời gian dài. Theo một nghiên cứu khác tại Busia, Kenya,^[246] chỉ 25% các cặp vợ chồng được tặng 3 tài khoản miễn

phí (tài khoản riêng cho mỗi người và tài khoản chung) có gửi tiền vào tài khoản. Tỷ lệ này tăng lên 31% nếu người ta được tặng thẻ ATM miễn phí để rút tiền, gửi tiền nhanh hơn và dễ dàng hơn. Rõ ràng tài khoản tiết kiệm có ích với một số người. Tuy nhiên, không có tài khoản không phải là nguyên nhân duy nhất gây khó dễ cho hoạt động tiết kiệm của người nghèo.

Chúng ta đã bắt gặp câu chuyện tương tự trong chương trước đó. Những người bán hoa quả rong đến từ Chennai có cơ hội vàng để tiết kiệm nhưng lại không chịu tận dụng. Mỗi sáng họ vẫn vay 1,000 rupi (khoảng 45,75 đô la Mỹ) với lãi suất 4,69%/ngày. Giả sử những người này bớt uống hai tách trà trong ba ngày, vậy họ để dành được 5 rupi/ngày và giảm được số tiền vay mượn mỗi sáng. Sau ngày đầu tiên, họ có thể vay ít hơn thường lệ 5 rupi. Điều này có nghĩa là số tiền phải trả cuối ngày thứ hai sẽ giảm đi 5,23 rupi (5 rupi do không vay và 23 paisa tiền lãi nếu vay 5 rupi). Cứ tính tiếp sau hai ngày nhịn bớt trà, những người bán rong có thể giảm 10,23 rupi cho khoản vay mỗi sáng. Tiếp tục áp dụng lô gic này thì đến ngày thứ tư, số tiền dành dụm sẽ lên tới 15,71 rupi. Với khoản tiền này, họ có thể tự mua hoa quả thay vì mua chịu như trước kia. Bây giờ dù có quay trở lại thói quen uống trà đi nữa thì những người bán hàng rong vẫn có thể tích lũy thêm vốn kinh doanh miễn là tiếp tục đầu tư 15,71 rupi tiền tiết kiệm vào công việc buôn bán. Cứ dành ra được 10 rupi thì khoản ấy sẽ tăng lên 10,23 rupi sau hai ngày, vậy thì sau chính xác 90 ngày, họ đã có thể buôn bán mà không cần vay nợ nữa. Theo đó, họ sẽ dành dụm được 40 rupi mỗi ngày, tương đương với nửa ngày lương, mà ban đầu chỉ cần nhịn đi sáu tách trà!

Vấn đề là dường như những người này đang ngồi trên một đồng vàng mà không hề hay biết. Tại sao họ không chịu nhìn kỹ hơn dưới chân mình? Làm thế nào tìm ra mối liên hệ giữa trường hợp này với trường hợp của Jennifer Auma, người phụ nữ xoay sở mọi cách để dành dụm càng nhiều càng tốt?

TÂM LÝ TIẾT KIỆM

Hiểu cách con người nhìn nhận về tương lai sẽ giúp giải quyết được những điều hoàn toàn trái ngược ở ví dụ trên đây. Andrei Shleifer chắc chắn là nhà nghiên cứu tiêu biểu nhất của lý thuyết rằng người ta đôi khi làm những điều ngu ngốc. Một lần sau khi kết thúc chuyến thăm Kenya, ông đã chia sẻ điều mắt thấy tai nghe trong chuyến đi: trang trại của các sơ thì tươi tốt sum suê, hơn hẳn những trang trại kế bên. Các sơ bón phân và gieo trồng hạt giống lai. Tại sao những người nông dân kia không làm được điều mà nhóm các bà sơ đang làm? Liệu có phải vì họ thiếu kiên nhẫn (các nữ tu thường điềm đạm và kiên nhẫn hơn người thường có lẽ vì lời tuyên xưng trước Chúa và niềm tin vào nhân quả kiếp sau)?

Ông đã nhìn ra vấn đề mà bấy lâu nay luôn khiến chúng tôi băn khoăn. Qua các cuộc nghiên cứu được tiến hành trong nhiều năm trời, Michael Kremer, Jonathan Robinson và Esther đã phát hiện chỉ có 40% nông dân tại khu vực Busia thuộc miền tây Kenya (không cách xa làng Sauri là bao, ngôi làng mà Jeffrey Sachs và Angelina Jolie ghé thăm và gặp Kennedy, người nông dân trẻ tuổi không sử dụng phân bón cho đến khi được cấp miễn phí) từng sử dụng phân bón cho công việc đồng áng, và thường chỉ có 25% nông dân bón phân cho mảnh ruộng của mình.^[247] Người ta thử nghiệm phát phân bón miễn phí cho một nhóm nông dân ngẫu nhiên để bón cho một phần thửa ruộng, sau đó đem so sánh phần được bón phân với phần đất tương tự không được bón phân. Ước tính phỏng chừng thôi cũng cho thấy lợi nhuận bình quân hàng năm của phần ruộng có bón phân vượt 70%: Bỏ ra một đô la Mỹ mua phân bón thì giá trị sản lượng bắp ngô tăng thêm bình quân đạt 1,70 đô la Mỹ. Tỉ suất lợi nhuận không cao như trong trường hợp những người bán hoa quả rong nhưng cũng đủ hấp dẫn để những người nông dân bỏ công dành dụm. Nhưng tại sao họ vẫn không sử dụng phân bón nhiều hơn? Có thể những người nông dân này chưa biết bón phân như thế nào cho đúng. Cũng có thể họ không đánh giá cao tỉ suất lợi nhuận do phân bón đem lại. Nếu đó là nguyên nhân thì ít ra những nông dân được cấp phân bón miễn phí (và được thuyết minh về cách tận dụng triệt để) và nhờ đó thu lợi nhuận đáng kể sẽ háo hức sử dụng phân bón cho những vụ mùa tiếp theo. Nhưng trong thực

tế, theo nghiên cứu của Esther, Kremer và Robinson, bình quân chỉ 10% số nông dân được cấp phân bón miễn phí một vụ tiếp tục sử dụng phân bón cho vụ mùa sau. Nhưng con số này đồng thời đã chỉ ra rằng đại đa số vẫn quyết định quay trở lại cách làm ruộng không dùng phân bón. Nhưng không phải họ không ấn tượng với những điều mắt thấy tai nghe: Phần lớn nông dân đều bị thuyết phục và khẳng định họ chắc chắn sẽ sử dụng phân bón sau này.

Nhưng rốt cuộc vẫn có những người không bón phân cho thửa ruộng của mình. Khi được hỏi thì hầu hết trả lời rằng họ không có đủ tiền trong tay để mua phân bón khi đến lúc trồng cây gieo hạt. Điều đáng nói là phân bón là mặt hàng bán lẻ, cho nên lẽ ra cơ hội đầu tư này phải dễ dàng với nông dân miễn là họ có một ít tiền dành dụm. Vấn đề lại là người nông dân cảm thấy khó dành dụm tiền dù chỉ là một khoản nho nhỏ trong khoảng thời gian từ lúc thu hoạch đến lúc gieo hạt trở lại. Michael và Anna Modimba, cặp vợ chồng nông dân có ruộng ngô gần Budalengi thuộc miền tây Kenya cho biết tiết kiệm không hề dễ dàng. Họ bón phân cho ruộng ngô vụ trước, còn vụ trước đó nữa thì không đủ tiền mua phân bón. Họ giải thích rằng tự tiết kiệm tiền rất khó vì luôn có việc buộc phải tiêu tiền (ốm đau, mua quần áo mới, đãi khách tới thăm nhà).

Trong ngày hôm đó chúng tôi cũng gặp Wycliffe Otieno. Người đàn ông này đã tìm ra cách giải quyết vấn đề nói trên. Lúc nào ông cũng quyết định có mua phân bón hay không ngay sau khi vụ mùa kết thúc. Nếu thu hoạch đủ để trả học phí cho con và mua thực phẩm cho gia đình, ông sẽ ngay lập tức bán phần dôi ra để mua hạt giống lai, và nếu sau đó vẫn còn dư tiền thì sẽ mua phân bón. Ông trữ hạt giống và phân bón đến mùa vụ tiếp theo. Lý do mua sẵn phân bón từ trước là vì cũng như gia đình Modimbas, ông biết rằng khó mà giữ tiền trong nhà: Không chuyện này thì chuyện kia sẽ xảy ra khi có tiền trong tay, và kiểu gì cũng phải tiêu tiền.

Khi được hỏi nếu trong nhà có người ốm thì liệu ông có định bán lỗ phân bón mua sẵn (chưa dùng tới) không, ông trả lời rằng chưa bao giờ ông cảm thấy cần phải bán. Thay vào đó, khi không có sẵn tiền ông thường suy xét

xem tình hình có thực sự khẩn cấp không. Và nếu thực sự cần phải chi tiêu, ông sẽ giết gà hay chịu khó chạy xe thồ nhiều hơn (việc tay trái ông hay làm những khi nông nhàn). Vợ chồng Modimba cũng có cách xử lý tương tự dù chưa bao giờ tích trữ sẵn phân bón. Nếu có chuyện xảy tới mà không sẵn tiền trong tay (chẳng hạn như vì đã mua phân bón cả), họ sẽ tìm cách xoay xở, hoặc mượn bạn bè hoặc cứ “tạm hoãn chuyện đó lại” như cách nói của vợ chồng họ, chứ không bán phân bón. Theo họ nên tìm cách giải quyết khác thay vì cứ sênh ra là tiêu tiền.

Do đó, để giúp đỡ những người như gia đình Modimba, Esther, Kremer và Robinson đã thiết kế chương trình Sáng kiến Tiết kiệm và Phân bón (SAFI). Ngay sau vụ thu hoạch, khi nông dân có tiền trong tay, chương trình sẽ tạo điều kiện để họ mua phiếu phân bón. Phiếu này cho phép họ mua phân bón vào thời điểm gieo hạt.^[248] Đơn vị thực hiện chương trình này là một tổ chức phi chính phủ địa phương, ISA Africa. Người ta bán phân bón theo giá thị trường, nhưng phiếu phân bón được các nhân viên hiện trường của ISA đem đến tận nhà nông dân để chào bán, còn phân bón thì tùy theo yêu cầu của người mua sẽ được giao đến tận nơi. Qua chương trình, tỉ lệ nông dân sử dụng phân bón tăng lên ít nhất 50%. Từ kết quả đạt được này, rõ ràng hiệu quả chương trình mang lại tích cực hơn nhiều so với chương trình giảm 50% giá phân bón. Đúng như những gì Michael, Anna Modimba và Wycliffe Otieno dự đoán, người nông dân vui vẻ mở hầu bao nếu phân bón được đem đến đúng lúc.

Nhưng điều này không lý giải được tại sao người nông dân không tự mình mua sẵn phân bón. Phần lớn nông dân mua phiếu phân bón đều yêu cầu giao hàng ngay lập tức, sau đó họ tích trữ để dùng sau. Nói cách khác, đúng như những gì Wycliffe Otieno chia sẻ, một khi đã mua được phân bón họ sẽ không bán lại. Nhưng nếu họ thực sự cần phân bón như vậy, tại sao họ không tự mình đi mua? Chúng tôi hỏi vợ chồng Modimba thì nhận được câu trả lời là ngay sau vụ thu hoạch không phải lúc nào phân bón cũng sẵn có tại cửa hàng. Phân bón chỉ được bày bán nhiều ngay trước thời điểm gieo trồng. Michael Modim cho biết: “Khi chúng tôi có tiền thì họ không có phân bón

để bán. Khi họ có phân bón thì chúng tôi không còn tiền để mua”. Đối với Wycliffe Otieno chuyện đó không có gì to tát: Nghề của ông ta là chở xe thồ nên ông có điều kiện đi vào thị trấn thường xuyên để kiểm tra khi nào phân bón về tới cửa hàng, do đó sẽ mua được phân bón ở bất kỳ cửa hàng nào sẵn có hàng bán. Nhưng với những nông dân khác ở khá xa và không có việc thường xuyên ghé qua thị trấn chẳng hạn như vợ chồng Modimba, không dễ gì hỏi thăm các cửa hàng phân bón. Họ phải mất công để ý khi nào có phân bón (nhờ vả bạn bè, gọi tới cửa hàng), và chính điều này ngăn cản họ dành dụm tiền bạc cũng như nâng cao sản lượng thu hoạch. Những nỗ lực can thiệp của chúng tôi đều nhằm tập trung tháo gỡ bế tắc nhỏ nhỏ này.

Tiết kiệm và Tiết chế bản thân

Chuyện những người bán hoa quả rong ở Ấn Độ và những nông dân đến từ Kenya cho thấy rất nhiều người không thể dành dụm ngay cả khi có cơ hội tiết kiệm tuyệt vời. Điều này chứng tỏ rào cản không phải lúc nào cũng đến từ bên ngoài. Một phần còn do tâm lý con người. Hầu hết ai trong chúng ta khi nhỏ cũng từng có lần chối bay chối biển mình không ăn bánh mà đổ lỗi cái bánh tự bốc hơi khi cha mẹ nổi giận. Ta biết sẽ gặp rắc rối nếu ăn vụng nhưng bánh ngon lành quá nên chẳng kiềm chế được.

Như đã đề cập tới trong Chương 3 về y tế phòng ngừa, não người xử lý hiện tại và tương lai rất khác nhau. Về cơ bản, cách chúng ta cư xử hôm nay và thực tế sẽ cư xử trong ngày mai thường mâu thuẫn với những gì ta tưởng tượng về bản thân trong tương lai. Một ví dụ minh họa cho kiểu “bất nhất về thời gian” này đó là tiêu xài hôm nay nhưng cùng lúc vẫn lên kế hoạch tiết kiệm cho ngày mai. Nói cách khác, ta hy vọng “con người tương lai” của mình sẽ kiên nhẫn hơn “con người hiện tại”.

Một biểu hiện khác của tính bất nhất về thời gian là mua sắm thoả thích trong hôm nay (rượu bia, đồ ngọt hay thức ăn có nhiều chất béo, trang sức linh tinh rẻ tiền) nhưng lại lên kế hoạch sẽ chi tiêu cẩn trọng hơn vào ngày mai (cho các khoản tiền học cho con, mừng chống muỗi, sửa mái nhà). Nói cách khác, những hạng mục chúng ta lấy làm tự hào hay hài lòng khi tưởng

tượng sẽ chi tiêu thường không phải là những thứ tốt cuộc ta mua sắm trong thực tế. Tự bản thân ai cũng hiểu rằng chẳng lợi lộc gì, thậm chí chẳng vui vẻ gì, nếu ngày mai tiếp tục mãi mê rượu chè, nhưng khi ngày mai đến, nhiều người trong chúng ta vẫn không thể cưỡng lại. Xét ở khía cạnh này, rượu bia là cám dỗ nhất thời, những thứ tác động lên chúng ta ngay lập tức mà không đem lại bất kỳ lợi ích mong đợi nào. Còn tivi không phải là cám dỗ nhất thời vì người nghèo phải trù tính và dành dụm hàng tháng trời, thậm chí hàng năm trời mới mua được.

Một nhóm các nhà kinh tế học, tâm lý học và thần kinh học đã cùng nhau nghiên cứu và đi đến kết luận rằng mâu thuẫn khi ra quyết định có thể bắt nguồn từ vấn đề sinh lý.^[249] Nhóm nghiên cứu đưa ra nhiều chọn lựa phần thưởng khác nhau, người tham gia được hưởng vào những mốc thời gian khác nhau thông qua hình thức thẻ quà tặng theo ngày. Đối tượng tham gia nghiên cứu phải quyết định nhiều chọn lựa. Ví dụ, nhận 20 đô la Mỹ *bây giờ* hay 30 đô la Mỹ sau 2 tuần (hiện tại và tương lai); nhận 20 đô la sau hai tuần hay 30 đô la sau ba tuần (tương lai gần và tương lai xa); nhận 20 đô la sau bốn tuần hay 30 đô la sau sáu tuần (tương lai xa và tương lai rất xa). Điều đặc biệt của nghiên cứu là người tham gia sẽ đưa ra quyết định khi đang nằm trong máy chụp cộng hưởng từ chức năng, nhờ đó các nhà nghiên cứu quan sát được vùng não được kích hoạt. Họ quan sát thấy phần não bộ tương ứng với hệ viền (phản ứng với những gì tức thì, mang tính bản năng) chỉ được kích hoạt khi người ta lựa chọn giữa phần thưởng hôm nay với phần thưởng trong tương lai. Trái lại, phần vỏ não trước trán (phần chi phối những suy nghĩ “tính toán” hơn) lại phản ứng cùng cường độ với tất cả các quyết định bất kể lâu hay mau ra sao.

Bộ não hoạt động kiểu này dễ khiến ta không chịu thực hiện những việc lẽ ra nên làm. Và chúng ta đã thấy khá nhiều ví dụ thực tế, từ mục tiêu năm mới bị bỏ quên cho đến thẻ tập thể hình vứt lẩn lóc không sử dụng tới. Tuy nhiên, dường như nhiều người, chẳng hạn như gia đình Modimba hay Wycliffe Otieno, vẫn hoàn toàn ý thức được tính bất nhất về thời gian này. Họ “đóng băng” luôn tiền mặt thành phân bón trữ sẵn như một cách khắc

phục. Có lẽ họ hiểu được “tình trạng khẩn cấp” mà họ phải đối mặt đôi khi chỉ là cảm dỗ nhất thời. Bởi vì ngay tại thời điểm đó, ta dễ vung tiền hơn là “hoãn chuyện đó lại” (trích lời Michael Modimba), và ru rú ở nhà thì đỡ vất vả hơn bươn chải kiếm thêm trang trải cho chi phí nảy sinh.

Tại Hyderabad, chúng tôi hỏi thẳng những người dân trong các khu ổ chuột về mặt hàng họ muốn cắt giảm. Họ nhanh chóng đáp là trà, đồ ăn vặt, rượu bia và thuốc lá. Qua chia sẻ đó cũng như từ dữ liệu thu thập được, những mặt hàng này chiếm một phần đáng kể trong ngân sách chi tiêu. Trong khuôn khổ chương trình Phân bón ở Kenya, theo ghi nhận của Esther, Kremer và Robinson, những nông dân tham gia chương trình cũng tự nhận thức điều tương tự khi được yêu cầu chọn ngày mua phiếu phân bón trước khi thu hoạch. Đa số muốn mua sớm vì họ biết sẽ có tiền sau khi vụ mùa kết thúc nhưng tiền sẽ sớm đội nón ra đi.

Tự nhận thức được như vậy nên chẳng có gì đáng ngạc nhiên khi người nghèo không những xoay sở để tiền không rơi vào túi người khác, mà còn nỗ lực để kiểm soát thói quen tiêu xài của bản thân. Chẳng hạn để đạt được mục tiêu nào đó (mua bò, tủ lạnh, sửa mái nhà), người ta thường tham gia một hội ROSCA, trong đó tổng số tiền quỹ đúng bằng khoản tiền cần. Một khi tham gia, người ta phải đóng góp một khoản nhất định mỗi tuần hay mỗi tháng. Đến lượt nhận quỹ, người ta cũng chỉ có vừa đủ tiền để mua sắm thứ mình muốn và mua ngay trước khi tiền không cánh mà bay theo các chi phí phát sinh khác. Xây nhà từng viên gạch một cũng là cách để đảm bảo tiền tiết kiệm không bị phân tán.

Thật vậy, nếu tự kiểm soát bản thân quá khó khăn thì bỏ tiền ra nhờ ai đó buộc ta phải tiết kiệm cũng không hẳn là ý kiến tồi. Chẳng hạn người ta thà chấp nhận nguy cơ vừa mới trát tường bị mưa cuốn trôi chứ không dám giữ tiền mặt, vì biết đâu sẽ dốc túi tiệt tùng trong giây phút bốc đồng. Có một nghịch lý là một số khách hàng của các tài chính vi mô chọn cách vay tiền để tiết kiệm tiền. Chúng tôi từng gặp trường hợp một phụ nữ sống tại khu ổ chuột Hyderabad vay 10,000 rupi (khoảng 621 đô la Mỹ) từ tổ chức

Spandana rồi ngay lập tức gửi tiết kiệm khoản vay này. Theo đó, bà phải trả 24% lãi vay hàng năm cho Spandana chỉ để thu về 4% lãi suất tiền gửi từ tài khoản tiết kiệm. Khi chúng tôi thắc mắc không biết cách làm này hợp lý ở chỗ nào, bà giải thích rằng trong khoảng hai năm nữa bà phải gả chồng cho đứa con gái 16 tuổi. Khoản tiền 10,000 rupi là khoản hồi môn đầu tiên. Khi được hỏi tại sao không lấy khoản tiền đóng cho Spandana nộp thẳng vào tài khoản tiết kiệm mỗi tuần, bà cho biết chuyện không đơn giản như chúng tôi tưởng, vì khi nào cũng có việc động tới tiền.

Chúng tôi đặt thêm nhiều câu hỏi vì vẫn băn khoăn về cách giải quyết bất thường đó. Có khá nhiều người xung quanh lấy làm buồn cười vì vẻ khó hiểu không giấu trên khuôn mặt chúng tôi. Sao lại không biết một chuyện thường tình như vậy? Cuối cùng, chúng tôi hiểu ra rằng nghĩa vụ trả lãi vay cho Spandana vốn rất nghiêm ngặt sẽ giúp người vay dành dụm một cách có kỷ luật hơn, điều mà người ta không thể tự mình thực hiện.

Nhưng rõ ràng không nên trả thêm 20% mỗi năm hay thậm chí hơn chỉ để dành dụm. Sẽ rất có ích nếu thiết kế được những sản phẩm tài chính có tính ràng buộc như hợp đồng tài chính vì mô nhưng không kèm theo lãi suất. Một nhóm các nhà nghiên cứu đã hợp tác với ngân hàng chuyên làm việc với người nghèo ở Philippines để thiết kế một sản phẩm như thế, [\[250\]](#) một dạng tài khoản mới rất sát với mục tiêu tiết kiệm của khách hàng. Mục tiêu này có thể là hạn mức số tiền (khách hàng cam kết không rút tiền cho đến khi tiền trong tài khoản đạt một con số nhất định), cũng có thể là hạn mức thời gian (khách hàng cam kết giữ tiền trong tài khoản đến ngày nào đó). Khách hàng tự chọn loại hình ràng buộc và mục tiêu cụ thể. Một khi mục tiêu được đặt ra, ngân hàng sẽ đảm bảo thực hiện yêu cầu ràng buộc nghiêm túc. Lãi suất không cao hơn lãi suất của tài khoản thông thường. Nhóm nghiên cứu giới thiệu loại hình tài khoản này cho một nhóm khách hàng lựa chọn ngẫu nhiên. Khoảng 1/4 khách hàng thuộc nhóm này đồng ý tham gia. Trong số đó hơn 2/3 chọn hạn định về thời gian, 1/3 còn lại chọn hạn mức số tiền. Sau 1 năm, số dư tài khoản tiết kiệm của những người được giới thiệu chương trình bình quân cao hơn 81% so với tài khoản của nhóm đối chứng

không được giới thiệu về chương trình, *tuy nhiên chỉ 1/4 khách hàng được giới thiệu thực sự đồng ý mở tài khoản*. Có lẽ hiệu quả chưa đạt đến mức tiềm năng. Mặc dù cam kết không rút tiền nhưng không có động lực tích cực nào thúc đẩy khách hàng thực sự tiết kiệm. Thực tế có nhiều tài khoản mở ra nhưng rơi vào tình trạng đóng băng do không được sử dụng.

Phần lớn những người được giới thiệu không tham gia đăng ký loại hình tài khoản nói trên. Họ lo ngại nếu không đạt mục tiêu sẽ không rút được tiền. Pascaline Dupas và Jonathan Robinson cũng gặp phải trường hợp tương tự ở Kenya - nhiều người rất cuốc không chịu sử dụng tài khoản được mở sẵn, một số thì e ngại mức phí rút tiền quá cao và không muốn tiền bị chôn trong tài khoản. Điều này đưa đến một nghịch lý thú vị: Có nhiều cách để khắc phục vấn đề không biết tiết chế ở con người, nhưng cách nào cũng đòi hỏi bản thân phải có chút ý thức kiểm soát ngay từ đầu. Dupas và Robinson minh họa rất sinh động hiện tượng này qua nghiên cứu với đối tượng là những người bán hàng rong ở chợ Bumala, Kenya.^[251] Họ để ý thấy nhiều tiểu thương phải dừng kinh doanh khi bản thân họ (hay người thân trong gia đình) bị ốm, cần chi trả thuốc men. Do đó, nhóm nghiên cứu nghĩ ra cách giúp dành riêng một khoản tiết kiệm cho những trường hợp bất trắc như thế, để mua các sản phẩm y tế phòng ngừa (ví dụ như clo hay mùn chống muỗi). Họ liên lạc với thành viên các hội ROSCA và đề nghị tặng hộp có khóa dùng để dành tiền cho những khi trái gió trở trời. Họ trao chìa khóa cho một số người tham gia (lựa chọn ngẫu nhiên), còn lại trao cho nhân viên hiện trường của tổ chức phi chính phủ giữ, người này sẽ đến mở khóa khi ai đó cần tiền khám chữa bệnh. Tặng hộp y tế thực sự giúp người ta chi tiêu nhiều hơn cho y tế phòng ngừa. Nhưng tặng hộp y tế *có khóa* thì không. Dupas và Robinson rất ngạc nhiên với kết quả nghiên cứu này: Thực tế là người dân không đóng nhiều tiền vào những hộp y tế đó. Họ không dùng tới hay dùng rất ít với khoản tiền đóng vào chẳng đáng bao nhiêu. Người ta e sợ không thể rút khoản tiền đã đóng những lúc cần tiền.

Nhìn ra vấn đề của bản thân không có nghĩa sẽ giải quyết được vấn đề đó. Nó chỉ có nghĩa là chúng ta đoán trước được chính xác bản thân sẽ thất bại

do đâu.

NGHÈO ĐÓI VÀ LÔ GIC CỦA VIỆC KIỂM SOÁT BẢN THÂN

Kiểm soát bản thân không hề dễ dàng, những người có khả năng tự nhận thức mỗi khi đưa ra quyết định thường sẽ bảo vệ bản thân khỏi nguy cơ cám dỗ trong tương lai. Chiến lược trước mắt là không tiết kiệm quá nhiều, vì chúng ta biết rất cuộc ngày mai sẽ tiếp tục phung phí. Mà biết đâu ta lại đầu hàng trước cám dỗ hôm nay vì ngày mai trước sau gì cũng bỏ cuộc. Lô gic sai lầm này dễ gặp ở cả người giàu lẫn người nghèo, nhưng ảnh hưởng không tốt đến người nghèo nhiều hơn so với người giàu.

Thông thường cám dỗ là biểu hiện của những nhu cầu thuộc về bản năng (chẳng hạn như tình dục, chất ngọt, đồ ăn nhiều chất béo, thuốc lá, tất nhiên là mức ưa thích của mỗi người không nhất thiết phải theo thứ tự liệt kê trên đây). Trong trường hợp này, người giàu rất dễ thỏa mãn “cơn thèm”. Khi quyết định có tiết kiệm hay không, họ có thể chắc chắn tiền tăng thêm sẽ được chi dùng cho mục đích lâu dài. Vậy nếu trà đường là cám dỗ vật chất đối với phụ nữ Hyderabad thì người giàu ít có nguy cơ gặp rắc rối hơn. Không phải vì họ không bị trà đường cám dỗ, mà bởi lẽ họ hoàn toàn có thể mua trà (hay những thứ thay thế) mà không cần lo sẽ phung phí khoản tiền khó khăn lắm mới dành dụm được.

Hiệu ứng này càng mạnh mẽ vì người nghèo thường muốn có được những hàng hóa dịch vụ khá đắt đỏ, chẳng hạn như tủ lạnh hay xe đạp hay đăng ký cho con vào học trường tốt hơn. Kết quả là khi không có nhiều tiền trong tay, những cám dỗ vật chất rất dễ khiến họ suy nghĩ lệch lạc (*Người sẽ chẳng bao giờ dành dụm đủ tiền để mua tủ lạnh, giọng nói đó văng vẳng bên tai. Thôi thì ngồi xuống uống tạm tách trà...*). Tâm lý này tạo nên một vòng tròn luẩn quẩn: Người nghèo không thấy tiết kiệm hấp dẫn vì mục tiêu

thường ở rất xa và có rất nhiều cảm dỗ dọc đường tới đích. Nhưng đương nhiên không dành dụm thì sẽ còn nghèo mãi. ^[252]

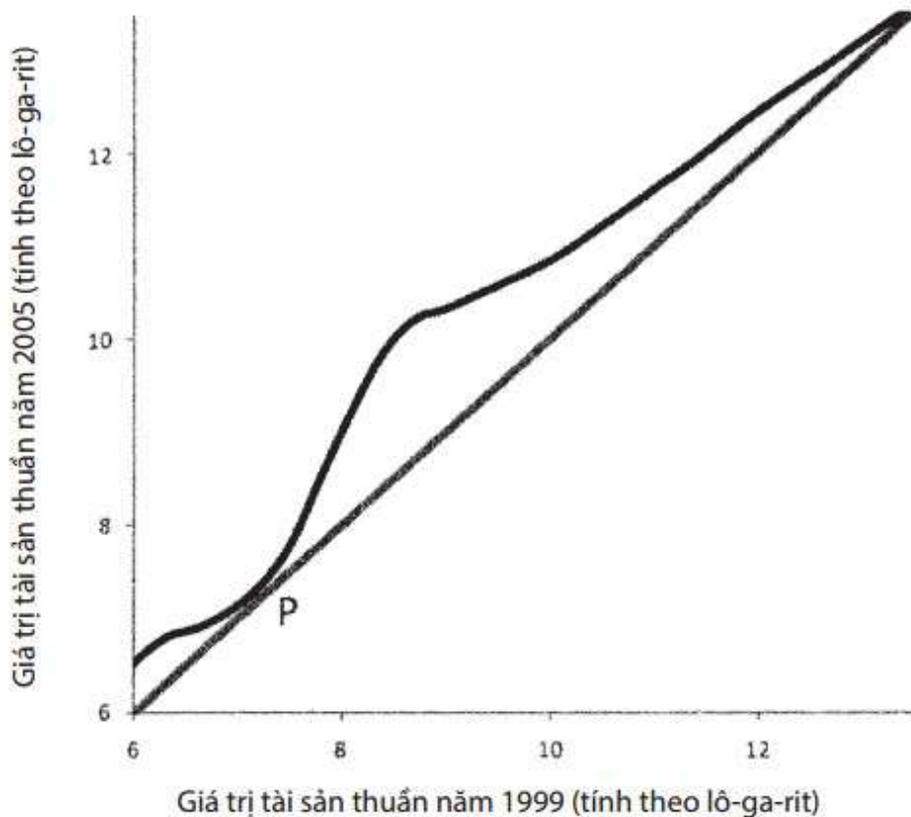
Kiểm soát bản thân khó khăn hơn với người nghèo còn bởi một lý do khác, đó là phải dành dụm bao nhiêu. Việc này khó khăn với tất cả mọi người bất kể giàu nghèo. Những quyết định kiểu này buộc ta phải suy nghĩ về tương lai (với nhiều người nghèo, trầm tư suy nghĩ về tương lai không hề dễ chịu), phải cẩn thận liệt kê những bất trắc có thể xảy tới, trao đổi bàn bạc với vợ chồng con cái. Càng có nhiều tiền thì càng có nhiều việc được quyết định sẵn. Người làm công ăn lương đóng bảo hiểm xã hội, người sử dụng lao động cũng đóng góp vào quỹ dự phòng hay chế độ hưu trí về sau. Nếu muốn dành dụm nhiều hơn, những người này chỉ cần quyết định một lần rồi từ đó về sau tiền sẽ được tự động trừ vào tài khoản ngân hàng. Người nghèo không được tiếp cận với những công cụ tài chính tiện lợi này: Ngay cả với những tài khoản ràng buộc bởi mục tiêu cam kết, người nghèo vẫn phải chủ động gửi tiền vào tài khoản. Để có thể tiết kiệm mỗi tuần hay mỗi tháng, họ phải hết lần này đến lần khác khắc phục vấn đề kiểm soát bản thân. Mà chuyện này cũng giống như cơ bắp: Hoạt động quá mức sẽ bị mỏi. Vì thế cho nên chẳng có gì đáng ngạc nhiên khi người nghèo cảm thấy khó tiết kiệm. ^[253] Điều này càng trở nên phức tạp khi trong thực tế người nghèo, như đã bàn trong Chương 6 về rủi ro, đang phải sống trong tình trạng căng thẳng, mà căng thẳng thường xuyên sẽ tạo ra chất cortisol khiến người ta dễ đưa ra những quyết định bốc đồng. Vì lẽ đó, người nghèo vừa bị hạn chế về nguồn lực, vừa gặp nhiều khó khăn hơn khi kiểm soát bản thân.

Với cả hai lý do nói trên, không có gì lạ nếu tỉ lệ tiết kiệm trên tổng giá trị tài sản thuần hiện tại (bằng của cải cộng thu nhập) của người giàu cao hơn. Và vì tiết kiệm hôm nay sẽ cấu thành tổng giá trị tài sản thuần ngày mai, tình trạng này sẽ tạo nên mối quan hệ đường cong chữ S giữa tài sản thuần hôm nay và tài sản thuần tương lai. Người nghèo dành dụm tương đối ít ỏi, vì thế nguồn lực tương lai của họ thường thấp. Vậy thì khi giàu có hơn, người ta sẽ bắt đầu dành dụm nhiều hơn, đồng nghĩa với việc sẽ có tương đối nhiều của cải hơn trong tương lai so với người nghèo. Cuối cùng, khi đủ

giàu người ta sẽ không phải tiết kiệm nhiều để hiện thực hóa hoài bão tương lai nữa, hoàn toàn ngược lại với tầng lớp trung lưu (đối tượng mà tiết kiệm nhiều hơn là cách duy nhất để thực hiện mục tiêu, chẳng hạn mua nhà).

Chúng tôi thấy điều này qua đường cong chữ S giữa tổng giá trị tài sản thuần hôm nay với tổng giá trị tài sản thuần tương lai trong thực tế cuộc sống. Hình 1 chỉ ra mối tương quan giữa nguồn lực các hộ gia đình Thái Lan sở hữu vào năm 1999, và những gì họ có sau năm năm.^[254] Đường cong có dạng chữ S dài và phẳng (phải công nhận là chúng tôi hơi lạm dụng mô hình đường cong chữ S). Thường những người hôm nay giàu hơn (có nhiều nguồn lực) sẽ càng trở nên giàu hơn nữa trong tương lai. Đương nhiên điều này chẳng có gì lạ. Nét đặc biệt của đường cong nằm ở chỗ mối tương quan gần như không đổi khi nguồn lực ở mức thấp, nhưng sau đó dốc ngược lên rồi đều đều trở lại.

Như chúng ta đã từng chứng kiến, đường cong chữ S dạng này tạo nên bẫy nghèo. Những ai bắt đầu từ phía trái của điểm tiệm cận giữa đường cong của cải với đường chéo 45° sẽ không giàu hơn điểm đó. Họ không thể tích lũy được nhiều hơn vì họ nằm trong bẫy nghèo. Còn những ai nằm về phía phải của điểm tiệm cận P sẽ ngày càng dành dụm nhiều hơn mức cần thiết để thoát nghèo, kết quả là họ sẽ giàu có hơn. Còn người nghèo cứ mãi nghèo vì không tiết kiệm đủ.



Hình 1: Cửa cải năm 1999 và Cửa cải năm 2005, Thái Lan

Thoát khỏi Bẫy nghèo

Hành vi tiết kiệm chủ yếu phụ thuộc vào điều ta kỳ vọng trong tương lai. Nếu có cơ hội biến ước mơ thành hiện thực, người nghèo sẽ quyết tâm cắt giảm chi tiêu “vô bổ” để đầu tư cho tương lai. Ngược lại, khi cảm thấy chẳng có gì để mất, người ta thường đưa ra những quyết định tuyệt vọng. Do đó, không chỉ người nghèo và người giàu mới khác nhau, mà ngay cả giữa người nghèo với người nghèo vẫn tồn tại ít nhiều khác biệt.

Những người bán hoa quả rong là ví dụ minh họa rất rõ. Dean Karlan và Sendhil Mullainathan chọn ngẫu nhiên một số người bán hàng rong và trả hết nợ cho họ (ở Ấn Độ và Philippines).^[255] Sau một thời gian, nhiều người vẫn không lâm vào cảnh nợ nần trở lại. Ở Philippines, sau 10 tuần, 40% người bán hàng rong tiếp tục sạch nợ. Những người này có lẽ đã giữ được kiên nhẫn để chấm dứt cảnh nợ nần. Ngược lại, hầu hết những người khác

rốt cuộc đều ngựa quen đường cũ. Họ tiếp tục ngập trong nợ nần, thường do một cú sốc nào đó (bệnh tật, tình huống khẩn cấp). Và một khi chuyện không may xảy tới, họ chật vật không thể tự mình trả nợ. Sự chênh lệch giữa nỗ lực giữ mình sạch nợ và không thể thoát nợ cho thấy khi nản lòng con người ta khó giữ mình ra sao.

Trái lại, thái độ lạc quan và hy vọng lại có thể giúp xoay chuyển tình thế. Hy vọng đôi khi đơn giản chỉ là biết được có thể mua chiếc tivi mà mình hằng mong đợi. Khi tiến hành đánh giá chương trình tài chính của Spandana, một lần chúng tôi cùng bà Padmaja Reddy thăm khách hàng tại các khu ổ chuột ở Guntur, nơi tổ chức này ra đời. Lúc đó là khoảng 10:30 sáng, chúng tôi đi bộ vào một chỗ tồi tàn trong khu ổ chuột, ở đó có khoảng 12 phụ nữ đứng chờ sẵn. Khi Padmaja bước đến hỏi han, họ tỏ vẻ như đã biết Padmaja từ trước và cười khúc khích. Những người phụ nữ đó nép vào nhau ngại ngùng, nhưng hóa ra họ đã chuẩn bị sẵn trà và muốn mời Padmaja uống cùng. Padmaja vui vẻ tham gia nhưng sau đó giảng giải ngắn gọn nhưng cương quyết, dù miệng vẫn tươi cười, về cách cải thiện tương lai chỉ từ những việc đơn giản như cắt giảm chi phí trà bánh.

Hầu hết các tổ chức tín dụng vi mô đều từ chối cho vay để mua hàng tiêu dùng. Một số tổ chức đặt ra nhiều quy định nhằm đảm bảo tiền được chi tiêu cho những tài sản có khả năng sinh lời. Padmaja lại có suy nghĩ khác. Bà vui vẻ đồng ý cho vay miễn là khách hàng sử dụng tiền để biến mục tiêu dài hạn thành hiện thực. Suy nghĩ về tương lai và làm quen với việc hy sinh trong ngắn hạn là bước đầu tiên để giải phóng bản thân khỏi rào cản đói nghèo.

Trước sự cương quyết của Padmaja về tác hại của thói quen trà nước phù phiếm, như đã nêu trên, chúng tôi đã khảo sát phụ nữ về những món họ muốn cắt giảm chi tiêu trước khi đánh giá chương trình Spandana. Khi chúng tôi bắt đầu nghiên cứu, Padmaja tự tin dự đoán rằng một khi người ta nhận ra cách biến tiền trà nước thành những thứ thực sự hữu ích, họ sẽ không mấy khó khăn cắt giảm những “chi tiêu lãng phí”. Chúng tôi không buồn nhắc nhở Padmaja rằng suy nghĩ của bà hoàn toàn trái ngược với quan

điểm của số đông: Điều tồi tệ nhất khi dễ dãi cấp tín cho người nghèo chính là người ta sẽ càng bốc đồng và nuông chiều bản thân hơn. Nhưng khoảng 18 tháng sau đợt vay đầu tiên, khi nhìn vào số liệu thu thập được, chúng tôi nhận ra mình đã lo lắng dư thừa. Padmaja quả là hiểu rõ khách hàng như lòng bàn tay. Tương tự như những điều chúng tôi quan sát trong Chương 7 về tín dụng, một trong những tác động rõ rệt nhất khi được tiếp cận tín dụng vi mô là người ta cắt giảm đúng những thứ đã chia sẻ với chúng tôi: trà, bánh, thuốc lá, bia rượu. Chi tiêu hàng tháng cho những mặt hàng này giảm khoảng 100 rupi (khoảng 5 đô la Mỹ) ở mỗi gia đình được vay thêm tín dụng vi mô thông qua chương trình, hay giảm 85% so với mức chi tiêu bình quân của mỗi hộ gia đình cho món này. Riêng khoản cắt giảm này có thể thanh toán gần 1/10 lãi vay hàng tháng cho khoản vay trị giá 100,000 rupi (khoảng 450 đô la Mỹ) với mức lãi vay 20%. Chúng tôi tiếp tục thu được nhiều kết quả tương tự với khách hàng của tổ chức Al Amana tại khu vực nông thôn Ma rốc: Họ cắt giảm chi tiêu xã hội (một số người thậm chí cắt giảm hoàn toàn chi phí này) để tiết kiệm. [\[256\]](#)

Đương nhiên tín dụng vi mô chỉ là một trong nhiều cách giúp người nghèo nhìn về tương lai với niềm tin sẽ đạt được mục tiêu dài hạn. Tạo điều kiện học tập tốt hơn cho con em mình có tác động tương tự. Công ăn việc làm ổn định cũng đem lại hiệu quả tích cực như vậy, chủ đề chính này sẽ được bàn luận trong chương tới đây. Những ví dụ khác có thể kể đến là bảo hiểm y tế, bảo hiểm đối phó thảm họa do thời tiết gây ra. Nhờ đó, người ta không còn phải lo bị mất sạch công sức tích cóp bấy lâu nay. Hay một hệ thống phúc lợi xã hội, trong đó những ai có thu nhập thấp hơn một mức nhất định sẽ được hỗ trợ thu nhập tối thiểu, giúp giải phóng người ta khỏi gánh nặng mưu sinh. Cảm giác an toàn có được từ những giải pháp trên đây có tác dụng khuyến khích tiết kiệm, vì nó tạo cảm giác hy vọng về tương lai và giảm mức độ căng thẳng vốn ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng ra quyết định của mỗi người.

Một chút hy vọng, một chút an toàn và yên ổn sẽ thúc đẩy con người ta mạnh mẽ hơn. Chúng ta dễ dàng chạm tay vào ước mơ (chiếc ghế sofa mới

toanh, tivi màn hình phẳng 50 inch, sắm thêm chiếc xe hơi thứ hai) vì chúng ta đủ đầy hơn, được sống một cuộc sống đảm bảo hơn với nhiều mục tiêu dễ dàng vươn tới. Nhiều thể chế được đặt ra nhằm giúp chúng ta hiện thực hóa tất cả những điều đó (tài khoản tiết kiệm, chế độ hưu trí, vay vốn mua nhà). Chúng ta sẽ chẳng khác gì những kẻ thủ cựu nếu lầm tưởng rằng động lực và kỷ luật đều phát sinh từ bên trong chúng ta. Thực tế có không ít người lo ngại người nghèo sẽ lười biếng, bị nuông chiều tới mức chây ì. Quan điểm của chúng tôi lại hoàn toàn trái ngược: Rất khó thúc đẩy bản thân nếu những thứ ta mong muốn đều quá xa tầm với. Chỉ cần dịch chuyển cọc tiêu gần lại, người nghèo sẽ dễ dàng chạy về phía mục tiêu hơn.

9 **NGẠI NGẦN KHỞI NGHIỆP**

Cách đây nhiều năm khi vô tình ngồi gần một doanh nhân trên một chuyến bay, chúng tôi được chia sẻ câu chuyện về tinh thần dám nghĩ dám làm thực thụ trong kinh doanh mà người này học được từ chú của mình. Câu chuyện diễn ra vào giữa những năm 70, khi người này hoàn tất xong khóa học MBA tại Mỹ và trở lại Ấn Độ. Một buổi sáng sớm nọ, hai chú cháu trên đường tới Sàn Giao dịch Chứng khoán Bombay (tên gọi của Mumbai lúc bấy giờ). Nhưng thay vì đi vào toà nhà trụ sở giao dịch hoành tráng, chú ông lại muốn ông quan sát bốn người phụ nữ đang ngồi trên vỉa hè, mặt quay ra phía đường trước trung tâm chứng khoán. Người doanh nhân trẻ đầy hoài bão cùng chú mình lặng lẽ đứng quan sát. Những người phụ nữ chẳng làm gì mấy. Nhưng thỉnh thoảng, khi ngót xe cộ, họ đứng dậy để cạo thứ gì đó khỏi mặt đường rồi bỏ vào túi nhựa đặt bên cạnh và quay trở lại chỗ ngồi. Sau vài lần như vậy, người chú hỏi liệu ông ta đã nhìn ra mô hình kinh doanh của những người phụ nữ kia chưa. Người doanh nhân trẻ lúng túng thú nhận là chưa. Khi đó chú của ông đã giải thích như thế này: Từ tờ mờ sáng những người phụ nữ kia đi ra bờ biển thu nhặt cát ướt, sau đó rải đều trên đường trước khi xe cộ bắt đầu qua lại. Khi xe chạy qua cát, hơi nóng từ bánh xe sẽ sấy khô cát. Những người phụ nữ kia chỉ việc thi thoảng cạo lớp cát đã khô phía trên cùng. Đến khoảng 9-10 giờ, họ mang cát khô thu được trở về khu ổ chuột, gói thành từng túi nhỏ bằng giấy báo cũ và bán cho phụ nữ trong vùng để chà chén đĩa. Theo đánh giá của chú ông, đây mới đúng là tinh thần dám nghĩ dám làm thực thụ: Nếu trong tay không có gì thì hãy vận dụng kỹ năng của mình để biến không thành có.

Những người phụ nữ đến từ khu ổ chuột nói trên, theo đúng nghĩa đen đã bươn chải mưu sinh nhờ vào vòng quay bánh xe của ngành thương mại Bombay. Câu chuyện là hình ảnh cô đọng cho tinh thần dám nghĩ dám làm

và đổi mới phi thường của đại đa số người nghèo. Có vô vàn câu chuyện về tính kiên cường và sức sáng tạo của những người làm ăn quy mô nhỏ. Đó là nguồn động lực mạnh mẽ thúc đẩy phong trào “xã hội hóa kinh doanh” và tài chính vi mô gần đây. Phong trào này ra đời dựa trên nền tảng coi người nghèo là những doanh nhân bẩm sinh, và có thể xóa đói giảm nghèo bằng cách cung cấp cho người nghèo môi trường thích hợp và hỗ trợ họ trong giai đoạn khởi nghiệp. Trích lời John Hatch, CEO của FINCA, một trong những tổ chức tài chính vi mô lớn nhất thế giới: “Hãy mở cánh cửa cơ hội cho cộng đồng người nghèo và tránh qua một bên.”

Tuy nhiên vẫn còn đó những trường hợp người nghèo không có động thái thay đổi nào dù ta đã tránh qua một bên. Từ năm 2007, chúng tôi đã làm việc với Al Amana, một trong những tổ chức tài chính lớn nhất Ma rốc để đánh giá tác động của tiếp cận tín dụng vi mô tại khu vực nông thôn, khu vực lâu nay không được hưởng lợi từ các nguồn tài chính chính thức. Sau khoảng hai năm, kết quả nghiên cứu cho thấy Al Amana không có nhiều khách hàng như mong đợi. Dù không hề có cạnh tranh nhưng chưa tới 1/6 gia đình đủ điều kiện vay thực sự quan tâm vay vốn. Để tìm hiểu lý do, chúng tôi cùng nhân viên Al Amana đến phỏng vấn một vài gia đình trong làng Hafret Ben Tayeb, nơi không có người nào tham gia vay vốn. Chúng tôi được ông Allal Ben Sedan, cha của ba đứa con trai và hai đứa con gái đã trưởng thành, tiếp chuyện. Ông có bốn con bò, một con lừa và tám mươi cây ô liu. Một đứa con trai của ông làm việc trong quân đội; đứa khác thì chăm lo gia súc; đứa thứ ba thường nhàn rỗi (việc chính của anh ta là bắt ốc mỗi khi đến mùa). Khi được hỏi liệu có muốn vay vốn mua thêm bò để tạo công ăn việc làm cho đứa con trai ăn không ngồi rồi của mình không, ông Ben Sedan giải thích rằng ông có ít ruộng quá nên có mua thêm bò thì cũng có đủ chỗ cho bò gặm cỏ. Trước khi rời đi, chúng tôi hỏi một lần nữa liệu ông có muốn làm gì khác với số vốn có thể vay không. Ông nói như đinh đóng cột: “Không, chẳng có việc gì cả. Chúng tôi đủ sống rồi. Chúng tôi có bò, có ô liu để bán. Chừng đó là đủ cho gia đình tôi.”

Vài ngày sau chúng tôi gặp Fouad Abdelmoumni, người sáng lập (lúc bấy giờ là CEO) của Al Amana. Ông vô cùng thông minh và tốt bụng, trước đây từng hoạt động chính trị tích cực và phải ngồi tù vài năm, nay tận tụy hết lòng cho sự nghiệp cải thiện đời sống người nghèo. Chúng tôi thảo luận về mức cầu tín dụng vi mô thấp đến mức đáng ngạc nhiên tại địa phương. Đặc biệt là trường hợp của Ben Sedan, người khẳng định cho rằng có thêm tiền cũng chẳng để làm gì. Fouad vẽ ra một kế hoạch kinh doanh rõ ràng cho Ben Sedan. Theo đó, người này có thể vay vốn, xây chuồng bò và mua thêm bốn con bê. Bê không nhất thiết phải chăn thả trên đồng, mà có thể chăn nuôi trong chuồng. Trong vòng tám tháng, ông ta có thể thu kha khá từ tiền bán bò. Fouad tin rằng nếu Ben Sedan được giải thích về kế hoạch kinh doanh thì ông ta sẽ nhìn ra vấn đề và quyết định đăng ký vay vốn.

Chúng tôi lấy làm ngạc nhiên trước sự đối lập giữa một bên là sự nhiệt tình của Fouad với một bên là lời khẳng định của Ben Sedan rằng gia đình ông chẳng cần gì nữa. Tuy nhiên Ben Sedan không hoàn toàn cam chịu số phận: Ông vô cùng tự hào về đứa con trai được huấn luyện làm y tá và hiện đang là nhân viên y tế trong quân đội. Ông nghĩ con trai mình thực sự có cơ hội đổi đời. Vậy liệu Fouad có đúng khi cho rằng Ben Sedan cần được hướng dẫn thực hiện kế hoạch kinh doanh? Hay rốt cuộc Ben Sedan, người đã nuôi bò gần hết cuộc đời mình, đang nói cho chúng ta biết điều quan trọng gì khác?

Muhamad Yunus, người sáng lập Ngân hàng nổi tiếng thế giới Grameen, thường dùng danh từ nhà kinh doanh bẩm sinh khi nói về người nghèo. Cùng với lời hô hào của chuyên gia kinh doanh quá cố C. K. Prahalad rằng hãy tập trung hơn nữa vào cái gọi là “đáy kim tự tháp”,^[257] quan điểm người nghèo kinh doanh đang bắt đầu có tiếng nói đáng kể trên bàn thảo luận chống đói nghèo vốn chỉ dành cho giới kinh doanh quy mô lớn và tài chính cao cấp. Những chiến dịch truyền thống của chính phủ được bổ túc thêm bởi tư nhân, thường do người đứng đầu các tập đoàn lớn khởi xướng (ví dụ, Pierre Omidyar của eBay). Những hoạt động này nhằm giúp người nghèo nhận ra tiềm năng kinh doanh thực sự bên trong họ.

Tiền đề cơ bản cho thế giới quan của Yunus được nhiều người trong phong trào tài chính vi mô công nhận. Họ tin rằng ai cũng có cơ hội kinh doanh thành công. Cụ thể hơn, có hai lý do đặc trưng giúp người nghèo dễ dàng tìm thấy cơ hội làm giàu. Thứ nhất, họ chưa bao giờ nhận được cơ hội, nên ý tưởng của họ thường tươi mới và chưa được thử qua. Thứ hai, thị trường bấy lâu nay gần như phớt lờ không biết đến phần đáy kim tự tháp. Mà đổi mới giúp cải thiện đời sống người nghèo thường phải là những gì gần gũi thiết thực, còn ai khác ngoài người nghèo có thể làm điều đó tốt hơn?

KINH DOANH KHÔNG VỐN

Tổ chức MFI nào cũng tự hào liệt kê trên trang web của mình những câu chuyện làm giàu thành công của khách hàng biết tận dụng vốn vay. Chuyện đều có thật. Chúng tôi từng gặp gỡ rất nhiều khách hàng như thế. Tại Guntur, Andhra Pradesh, chúng tôi gặp một khách hàng nhờ vay vốn của Spandana đã gây dựng thành công việc kinh doanh thu nhặt và phân loại rác. Ban đầu bà chỉ là một người thu nhặt phế liệu tầm thường, thuộc tầng lớp dưới đáy xã hội Ấn Độ với địa vị kinh tế vô cùng thấp. Khoản vay đầu tiên từ Spandana vừa vặn giúp bà chi trả khoản vay nặng lãi với lãi suất cao ngất ngưỡng. Bà biết được rằng những người thu mua phế liệu tiến hành phân loại trước khi bán cho công ty tái chế. Phế liệu thường có lẫn kim loại, vonfram từ sợi tóc bóng đèn cũ, nhựa, chất hữu cơ dùng để ủ phân v.v..., mỗi loại bán cho một công ty tái chế khác nhau. Sau khi nhẹ gánh nợ nần, bà quyết định tự phân loại rác để kiếm thêm tiền. Nhờ vào khoản vay thứ hai và tiền để dành từ khoản vay đầu tiên, bà mua xe đẩy để thu gom nhiều rác hơn, và vì có nhiều rác phải phân loại hơn, bằng cách nào đó bà đã xoay sở thuyết phục người chồng sáng xin chiêu say cùng làm với mình. Làm việc cùng nhau, thu nhập của vợ chồng bà tăng lên đáng kể. Và từ khoản vay lần thứ ba, họ bắt đầu thu mua rác từ người khác. Lúc gặp chúng tôi, bà đang là người lèo lái một mạng lưới thu gom rác lớn. Từ chỗ chỉ là người thu nhặt

rác, bà vươn lên trở thành người tổ chức thu nhặt rác. Chồng bà vẫn chung vai sát cánh và làm việc toàn thời gian. Khi trò chuyện với bà, chúng tôi thấy ông đang ngồi đập dẹt một miếng kim loại, trông có vẻ tinh tảo nhưng có phần ủ rũ.

Các tổ chức tài chính vi mô quảng cáo rùm beng chuyện làm giàu thành công nhờ vay vốn, nhưng vẫn có những người khởi nghiệp thành công dù không có vốn vay. Năm 1982, Xu Aihua là một trong những học sinh trung học xuất sắc nhất làng thuộc khu vực Thiệu Hưng tỉnh Chiết Giang, Trung Quốc. Cha mẹ em là nông dân, và cũng như hầu hết mọi người ở đây, họ chặt vật chuyện cơm áo gạo tiền. Xu Aihua rất thông minh nên làng gửi em theo học thiết kế thời trang một năm tại một trường địa phương (không rõ chính xác thời trang ở đây là gì, vì lúc bấy giờ ai ai cũng mặc áo kiểu Mao Trạch Đông). Người ta dự định khi trở về làng, cô bé sẽ trở thành người lãnh đạo thị trấn cũng như giữ vai trò đầu tàu cho nền kinh tế địa phương vừa được xây dựng (thời gian này rơi vào những năm đầu của Cách mạng Trung Quốc). Nhưng khi cô bé trở về sau chuyến học tập xa, những người lớn trong làng lại tỏ thái độ e ngại vì dù sao em vẫn chỉ là một bé gái chưa tròn hai mươi tuổi. Rốt cuộc Ai Xuhua về nhà không kèn không trống và bị thất nghiệp.

Xu Aihua không có ý định ngồi không. Cô quyết định phải làm gì đó nhưng cha mẹ nghèo quá chẳng giúp được gì. Vì vậy, cô quyết định mượn loa phóng thanh, đi khắp làng đề nghị dạy các cô gái trẻ may quần áo với học phí là 15 nhân dân tệ. Cô có được 100 học sinh, với số tiền học phí thu được, Xu Aihua mua máy may cũ và vải thừa từ nhà máy quốc doanh tại địa phương rồi bắt đầu dạy học. Cuối khóa học, cô giữ lại tám học sinh xuất sắc nhất và quyết định khởi nghiệp. Các cô gái mỗi sáng đến nhà Ai Xuhua với máy may trên vai (người nào cũng được cha mẹ mua cho một chiếc). Họ may đồng phục cho công nhân nhà máy trong khu vực. Khi công việc kinh doanh mở rộng, Xu Aihua đào tạo và thuê thêm nhiều nhân công, cơ sở sản xuất được chuyển sang một toà nhà do chính quyền cho thuê lại.

Đến năm 1991, với số tiền đáng kể dành dụm từ lợi nhuận thu được, Xu Aihua đủ sức mua 60 chiếc máy may tự động trị giá 54,000 nhân dân tệ (tương đương 27,600 đô la Mỹ). Tổng vốn cố định của cơ sở tăng hơn 100 lần trong vòng 8 năm. Mức độ tăng trưởng lên tới 80%/năm. Thậm chí nếu trừ đi tỉ lệ lạm phát 10%/năm thì tỉ lệ tăng trưởng thực sự cũng ở mức trên 70%/năm, một con số thực sự ấn tượng. Đến thời điểm này, cô đã là một doanh nhân có uy tín và địa vị. Các hợp đồng xuất khẩu đổ về. Hiện cô đang bán sản phẩm may mặc cho Macy's, Benetton, JC Penney và nhiều nhà bán lẻ quan trọng khác. Năm 2008, Xu Aihua lần đầu tiên đầu tư 20 triệu nhân dân tệ (4,4 triệu đô la Mỹ) vào bất động sản vì đang sẵn có tiền nhàn rỗi.

Dĩ nhiên đây không phải là trường hợp điển hình. Xu Aihua đặc biệt thông minh và được làng cho đi học. Nhưng vẫn không thiếu chuyện người nghèo kinh doanh thành công. Càng không thiếu người làm kinh doanh. Trong bộ dữ liệu 18 quốc gia của chúng tôi, trung bình 50% người bản cùng ở khu vực thành thị (sống với chưa tới 99 xu/ngày) có hoạt động kinh doanh ngoài lĩnh vực nông nghiệp. Ngay cả ở khu vực nông thôn, bên cạnh một lượng lớn dân cư kinh doanh nông nghiệp, cũng có nhiều người nghèo cùng cực kinh doanh phi nông nghiệp. Con số này từ khoảng 7% ở Udaipur cho đến 50% ở Ecuador (tính bình quân là 20%). Số người kinh doanh ở nhóm dân cư ít nghèo hơn cũng ở mức tương đương tại những quốc gia này. So sánh với con số bình quân của Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD): 12% lực lượng lao động tự mô tả mình là lao động tự do. Xét thuần túy về mặt nghề nghiệp, dường như hầu hết các nhóm thu nhập của các quốc gia nghèo đều có máu kinh doanh hơn so với các quốc gia phát triển, trong đó người nghèo không hề kém cạnh về tính táo bạo trong kinh doanh. Quan sát này đã tạo cảm hứng cho cuốn sách *Billions of Entrepreneurs* (Hàng tỉ doanh nhân) của giáo sư Tarun Khanna thuộc trường Kinh doanh Harvard. [\[258\]](#)

Chỉ riêng số người nghèo làm ăn kinh doanh cũng đã khiến người ta choáng ngợp. Suy cho cùng, người nghèo tưởng chừng như không hề có cơ hội kinh doanh. Họ có ít vốn tự có hơn (mặc nhiên là vậy) và như đã thấy ở Chương

6 và 7, họ ít được tiếp cận với các hình thức bảo hiểm chính thức, hệ thống ngân hàng cũng như những nguồn tài chính không đắt đỏ khác. Với những ai không thể vay mượn từ bạn bè hay gia đình, nguồn tài chính chủ yếu không ràng buộc đến từ những người cho vay nặng lãi (tín dụng thương mại là một ví dụ của tài chính ràng buộc vì nó bị ràng buộc cho một khoản mua sắm nhất định, nên không thể dùng để chi lương) với lãi suất từ 4%/tháng trở lên. Kết quả là người nghèo ít có khả năng đầu tư để hoạt động kinh doanh một cách đúng nghĩa. Họ cũng dễ bị tổn thương bởi rủi ro phát sinh từ chính ngành nghề kinh doanh. Nỗ lực khởi nghiệp như bao người bất chấp hoàn cảnh khó khăn chính là biểu hiện của tinh thần dám nghĩ dám làm trong kinh doanh của người nghèo.

Người nghèo vẫn xoay xở kiếm được tiền trả nợ dù phải trả lãi vay rất cao (họ rất hiếm khi rơi vào tình trạng vỡ nợ). Điều này hẳn có nghĩa với mỗi đồng rupi mà họ đầu tư, họ phải thu về được nhiều tiền hơn. Nếu không, họ chẳng việc gì phải đi vay. Điều này ngầm khẳng định rằng tỉ suất sinh lời của đầu tư tiền mặt vào công việc kinh doanh của người nghèo ở mức cao đáng kể. Lãi vay của nhiều người trong số họ ở vào khoảng 50%/năm, thậm chí còn nhiều hơn tiền lời thu được nếu đầu tư theo chỉ số cổ phiếu Dow Jones.

Dĩ nhiên không phải ai cũng đi vay. Chỉ một số ít những người kinh doanh thu được suất sinh lời cao mới dám vay mượn, những người khác có tỉ suất sinh lời rất thấp. Tuy nhiên, một dự án thực hiện tại Sri Lanka đã cho thấy điều ngược lại. Người ta mời một số người kinh doanh nhỏ lẻ chẳng hạn như chủ cửa hàng bán lẻ, cửa hàng sửa chữa, tiệm làm ren, v.v... đến tham gia một chương trình xổ số. Người thắng cuộc (2/3 số người tham gia) được trợ cấp kinh doanh 10,000 rupi (khoảng 250 đô la Mỹ) hoặc 20,000 rupi (khoảng 500 đô la Mỹ).^[259]

Khoản trợ cấp chẳng đáng là bao nếu so sánh theo chuẩn toàn cầu, nhưng lại khá đáng kể với những người chủ kinh doanh nhỏ lẻ này. Với nhiều người trong số họ, 250 đô la Mỹ là toàn bộ vốn liếng có được. Những người trúng

số và được trợ cấp không gặp vấn đề gì trong việc sử dụng tiền vào mục đích có ích. Tỷ suất sinh lời của khoản trợ cấp 250 đô la Mỹ trung bình là hơn 60%/năm. Sau đó người ta tiến hành thử nghiệm tương tự cho các doanh nghiệp nhỏ tại Mexico.^[260] Suất sinh lời trong nghiên cứu tiếp theo này thậm chí cao hơn, đạt mức 10-15%/tháng.

Một chương trình khác của một tổ chức tài chính vi mô lớn tại Bangladesh là BRAC, nay được nhiều nước đang phát triển học tập nhân rộng, cho thấy khi được hỗ trợ phù hợp, ngay cả những người bần cùng nhất cũng có khả năng làm ăn nhỏ, và những công việc kinh doanh nhỏ lẻ đó có thể giúp họ đổi đời. Chương trình nhằm vào đối tượng được người dân địa phương đánh giá là nghèo nhất làng, nhiều người trong số đó trước giờ sống nhờ vào lòng tốt của xóm giềng. Các tổ chức tài chính vi mô thường không cho khách hàng kiểu này vay vốn, vì họ không có khả năng làm ăn và trả nợ định kỳ. Để giúp những người này làm ăn, BRAC thiết kế một chương trình cấp tài sản (một cặp bò, mấy con dê, máy may, v.v...), và một khoản tiền nhỏ trong vòng vài tháng (dùng làm vốn hoạt động và đảm bảo người tham gia không đến nỗi bán luôn tài sản được cấp) và hỗ trợ đáng kể cho những đối tượng tham gia chẳng hạn như gặp mặt thường xuyên, lớp học xóa mù, khuyến khích tiết kiệm mỗi tuần. Những phiên bản khác nhau của chương trình hiện đang được đánh giá ở sáu quốc gia, sử dụng phương pháp thử nghiệm đối chứng ngẫu nhiên (RCT). Chúng tôi tham gia vào một trong số nghiên cứu này và hợp tác với Bandhan, một MFI thuộc Tây Bengal. Chúng tôi đi thăm các hộ gia đình được lựa chọn ngẫu nhiên trước khi chương trình bắt đầu. Đi đến đâu chúng tôi cũng được nghe kể về những cảnh đời rơi vào khủng hoảng và tuyệt vọng: Chồng say xỉn, đánh đập vợ thường xuyên; chồng chết trong một vụ tai nạn để lại gia đình nheo nhóc; một góa phụ bị con cái bỏ rơi, v.v... Nhưng chỉ sau hai năm, mọi chuyện hoàn toàn thay đổi. So với những hộ nghèo cùng cực không tham gia chương trình, những người được trợ giúp có nhiều gia súc và tài sản kinh doanh hơn; họ kiếm được nhiều tiền hơn từ gia súc vật nuôi, đồng thời cũng lao động và kiếm tiền bằng sức lao động nhiều hơn. Tổng chi tiêu mỗi tháng tăng thêm 10%, trong

đó tăng nhiều nhất là chi phí dành cho thực phẩm. Các hội này ít than phiền về chuyện bị đói ăn hơn. Điều đáng kinh ngạc hơn cả là cách nhìn đời của họ cũng thay đổi. Họ nói về sức khỏe, hạnh phúc và hoàn cảnh kinh tế của bản thân tích cực hơn nhiều. Họ tiết kiệm nhiều hơn, sẵn lòng tham gia vay vốn hơn. Hiện họ đã đủ điều kiện vay tiền từ các MFI và tự tin quản lý tài sản.

Dĩ nhiên, tất cả những điều này không khiến họ sung túc hơn, bởi thực ra sau 2 năm, họ chỉ giàu hơn 10% về mặt tiêu dùng, nghĩa là vẫn ở trong tình trạng nghèo. Nhưng món quà ban đầu cùng với sự hỗ trợ dường như đã khởi đầu một chu trình tích cực: Khi được trao cơ hội, những người ở vào hoàn cảnh cực kỳ khó khăn vẫn tự chịu trách nhiệm cho cuộc đời của mình và bắt đầu thoát khỏi tình trạng bần cùng. [\[261\]](#)

NGƯỜI NGHÈO KINH DOANH

Với kết quả đó, không khó để đồng cảm với nhiệt huyết của Muhammad Yunus hay Fouad Abdelmoumni về tiềm năng đầu tư vào người nghèo: Đã rất nhiều người vươn lên kinh doanh trong nghịch cảnh, và biến nhiều điều không thể thành có thể. Tuy nhiên vẫn còn hai bóng đen u ám bao trùm lên bức tranh tươi sáng này. Thứ nhất, nhiều người nghèo kinh doanh nhưng công việc kinh doanh của họ cực kỳ khiêm tốn. Thứ hai, những cơ sở kinh doanh nhỏ bé này phần lớn kiếm được rất ít tiền.

Những cơ sở kinh doanh nhỏ bé và kém sinh lời

Trong bộ dữ liệu 18 quốc gia của chúng tôi, phần lớn các cơ sở kinh doanh do người nghèo làm chủ không có người làm thuê. Số nhân công được trả lương bình quân ở vào khoảng 0 ở khu vực nông thôn Ma rốc cho đến 0,57 ở khu vực thành thị Mexico. Tài sản của những cơ sở kinh doanh này cũng thường rất hạn chế. Tại Hyderabad, chỉ 20% cơ sở kinh doanh có không gian

riêng. Rất ít nơi có máy móc hay phương tiện gì đó. Tài sản phổ biến nhất của họ là bàn ghế, cân và xe đẩy.

Rõ ràng nếu những người này làm ăn lớn hơn và thành công hơn, họ sẽ không ở trong tình trạng nghèo khổ nữa. Vấn đề là tuy có những trường hợp ngoại lệ như người phụ nữ thu lượm phế liệu hay Xu Aihua, nhưng phần lớn các cơ sở kinh doanh do người nghèo làm chủ chẳng bao giờ phát triển tới mức có thể thuê người làm hay sắm sửa thêm tài sản. Chẳng hạn như ở Mexico, 15% những người sống dưới 99 xu/ngày có việc làm ăn vào năm 2002. Ba năm sau, khi chúng tôi đến thăm cùng những hộ đó, chỉ còn 41% còn hoạt động. Trong số những hộ không có người làm thuê năm 2002, cứ năm hộ mới có một hộ thuê được một người làm vào năm 2005. Tương tự ở Indonesia, chỉ 2/3 việc kinh doanh của người nghèo còn trụ được sau năm năm. Và trong số những cơ sở còn lại đó, tỉ lệ những nơi có được một người làm thuê trở lên không hề tăng trong năm năm.

Công việc kinh doanh của người nghèo và cận nghèo còn có một đặc điểm khác là không mấy sinh lời. Chúng tôi tính toán lợi nhuận và doanh thu của các cơ sở kinh doanh nhỏ tại Hyderabad. Doanh thu bình quân là 11,751 rupi/tháng (khoảng 730 đô la Mỹ) và doanh thu trung vị là 3,600 rupi. Lợi nhuận bình quân hàng tháng sau khi trừ các khoản thuê mướn và không tính công của lao động gia đình là 1,859 rupi (khoảng 115 đô la Mỹ), lợi nhuận trung vị hàng tháng là 1,035 rupi. Các hộ kinh doanh ở khoảng trung vị chỉ kiếm vừa đủ tiền để thuê một người làm với mức lương khoảng 34 rupi/ngày (khoảng hai đô la Mỹ). Trong bộ dữ liệu Hyderabad, 15% hộ kinh doanh thua lỗ theo số liệu tháng mới nhất, sau khi trừ các khoản thuê mướn. Nếu trả lương cho thời gian làm việc của lao động là người trong gia đình, dù với mức lương thấp nhất chỉ 8 rupi/giờ (gần bằng mức tối thiểu cho một ngày lao động 8 tiếng), lợi nhuận bình quân sẽ bị âm. Ở Thái Lan, lợi nhuận trung vị hàng năm của một cơ sở kinh doanh quy mô như thế này là 5,000 baht (305 đô la Mỹ) sau khi trừ chi phí kinh doanh nhưng chưa tính thời gian làm việc của lao động là người nhà. 7% hộ kinh doanh thua lỗ trong năm trước đó, ngay cả trước khi trừ giá trị lao động gia đình.^[262]

Người nghèo kinh doanh kém hiệu quả. Thực tế này giải thích tại sao tín dụng vi mô không thực sự thay da đổi thịt cuộc sống của người vay như đã đề cập trong Chương 7 (thử nghiệm có đối chứng ngẫu nhiên tiến hành cho chương trình Spandana). Nếu kinh doanh không sinh lời thì có cấp vốn kinh doanh đi chăng nữa cũng không thể cải thiện đáng kể phúc lợi cho người nghèo.

Biên và bình quân

Khoan đã. Chẳng phải câu chuyện của chúng ta bắt đầu từ cơ sở rằng lợi nhuận đầu tư của những cơ sở kinh doanh nhỏ bé này ở vào mức rất cao hay sao?

Điểm không rõ ràng ở đây là người ta có thể hiểu lợi nhuận theo hai cách khác nhau. Đối với mỗi hoạt động kinh doanh, các nhà kinh tế học (lần đầu tiên có vẻ được việc) phân biệt thành lợi nhuận biên trên một đồng đô la đầu tư và lợi nhuận gộp. Lợi nhuận biên trả lời cho câu hỏi; “Nếu đầu tư thêm hay bớt một đô la thì có ảnh hưởng gì đến doanh thu ròng sau khi trừ bao gồm tất cả chi phí hoạt động (không kể chi phí lãi vay)?” Lợi nhuận biên là yếu tố cần xét đến khi cân nhắc cắt giảm (hay gia tăng) đầu tư. Trường hợp giảm đầu tư một đô la có thể giảm vay nợ một đô la, theo đó giảm 4 xu trả nợ cả gốc lẫn lãi thì người ta sẽ giảm đầu tư khi lợi nhuận biên thấp hơn 4%, và ngược lại. Vậy nếu vay nợ với lãi suất 4%/tháng thì ít nhất lợi nhuận biên phải đạt 4%/tháng. Trong thực nghiệm tại Sri Lanka, người nghèo vay nợ và trả được nợ, cũng như thu được lợi nhuận cao nhất ngưỡng nhờ vào 250 đô la Mỹ được trợ cấp tăng thêm, chứng tỏ hoạt động kinh doanh của người nghèo có lợi nhuận biên cao. Do vậy, cũng đáng dang tay giúp đỡ họ dù chỉ là một chút.

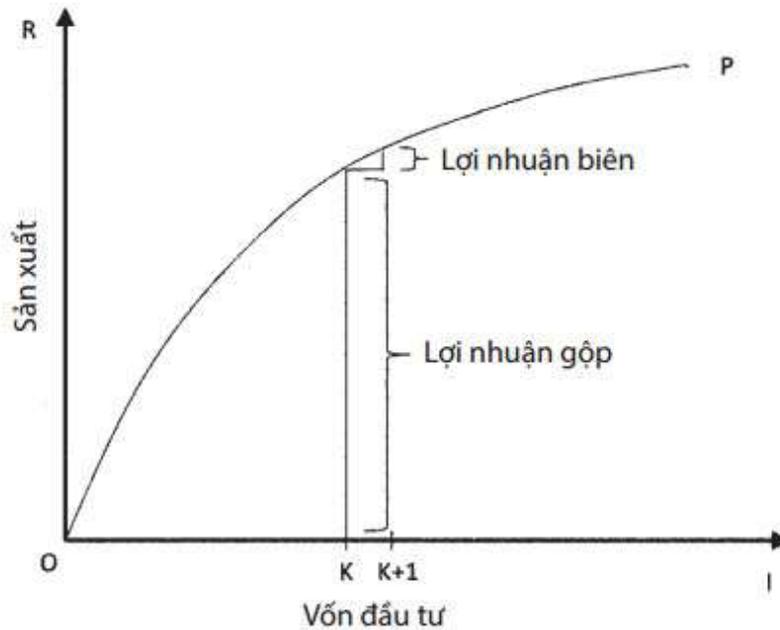
Mặt khác, lợi nhuận gộp là doanh thu ròng sau khi trừ mọi chi phí hoạt động (chi phí vật liệu, lương trả cho công nhân, v.v...). Đây là số tiền cuối ngày có thể mang về nhà. Ta nhìn vào lợi nhuận gộp để quyết định liệu có nên tiếp tục kinh doanh hay không. Nếu lợi nhuận gộp không đủ bù đắp thời gian bỏ ra cho công việc kinh doanh cộng với công sức tiền của đầu tư ban đầu, và

nếu xét thấy lợi nhuận gộp không có triển vọng cải thiện đáng kể thì tốt nhất là đóng cửa ngừng kinh doanh.

Có một nghịch lý là lợi nhuận gộp có thể thấp dù lợi nhuận biên cao. Trong Hình 1 dưới đây, đường cong OP thể hiện mối quan hệ giữa số tiền đầu tư (trục hoành, OI) và lợi nhuận gộp tương ứng (trục tung, OR), hay gọi là công nghệ sản xuất theo thuật ngữ kinh tế học. Lợi nhuận gộp chính là chiều cao của đường cong đối với mỗi khoản đầu tư có kích thước K, còn lợi nhuận biên chính là thay đổi về chiều cao khi trượt từ K đến K+1. Hình vẽ này cho thấy lợi nhuận gộp tăng như thế nào khi gia tăng đầu tư.

Đường cong trong Hình 1 trông giống đường cong hình chữ L ngược mà chúng ta từng bàn tại Chương 1: Ban đầu lợi nhuận cao, sau đó thấp. OP dốc nhất khi đầu tư thấp (gần bằng 0) và dần dần trở nên bằng phẳng (khi tiến gần đến điểm P) - nghĩa là doanh thu tăng nhiều nhất nhờ tăng đầu tư khi đầu tư ban đầu còn ở mức thấp, và mức tăng này sẽ giảm dần. Nói cách khác, lợi nhuận biên cao khi đầu tư thấp.

Để hiểu rõ mối tương quan này, hãy tưởng tượng một người vừa mới mở cửa hàng tại nhà. Cô ta chi tiền đóng kệ và quầy bán hàng, nhưng sau đó cạn tiền nên chẳng có hàng bán. Lợi nhuận gộp của cửa tiệm bằng 0: không đủ để bù đắp chi phí tủ kệ. Sau đó mẹ cô ta cho mượn 100,000 rupi (khoảng 18 đô la Mỹ). Cô ta dùng món tiền này để mua vài gói bánh đặt lên kệ. Trẻ em trong xóm để ý thấy cô ta có bán loại bánh mà chúng yêu thích nên đến cửa hàng mua hết bánh. Cô kiếm được 150,000 rupi. Lợi nhuận biên là 1,5 rupi cho mỗi đồng rupi vay từ người mẹ, hay ở mức 50%, khá tốt cho một tuần kinh doanh. Tuy nhiên lợi nhuận gộp chỉ là 50,000 rupi, không đủ bù đắp thời gian và tiền bạc đổ vào tủ kệ và quầy bán hàng.



Hình 1: Lợi nhuận biên và lợi nhuận trung bình

Sau đó người bán hàng tưởng tượng của chúng ta vay được 3 triệu rupi và mua đủ bánh kẹo bày kín gian kệ. Những đứa trẻ truyền tai nhau giúp cô bán được rất nhiều. Tuy nhiên trong lúc chờ khách hàng đến tiệm, một số ít bánh kẹo bị hỏng nên không thể bán được. Sau một tuần cô kiếm được 3,6 triệu rupi. Lợi nhuận biên lúc này chưa đến 50%. Đầu tư tăng gấp 30 lần (3 triệu so với 100,000) trong khi doanh thu chỉ tăng 12 lần. Tuy vậy, lợi nhuận gộp đạt mức đáng nể là 600,000 rupi (khoảng 107 đô la Mỹ), đủ để người bán hàng duy trì hoạt động buôn bán.

Đây chính là điều đang diễn ra đối với nhiều người nghèo. Người bán hàng trên đây có thể là tưởng tượng, nhưng những gian kệ trống thì không phải được vẽ nên từ trí tưởng tượng. Toàn bộ dự trữ hàng hóa của một cửa hàng chúng tôi từng ghé thăm ở vùng ngoại ô Gulbarga thuộc bắc Karnataka, khoảng 5 tiếng lái xe từ Hyderabad, chỉ gồm các hũ nhựa gần như rỗng trong gian phòng tù mù. Chúng tôi không mất nhiều thời gian lắm để kiểm kê mọi thứ.

Kiểm kê hàng hóa của Cửa hàng Bách hóa thuộc khu vực nông thôn Karnataka, Ấn Độ:

1 hũ bim bim mặn
3 hũ kẹo mềm
1 hũ và 1 túi nhỏ kẹo cứng
2 hũ đậu chickpea
1 hũ bột nêm Magimix
1 túi bánh mì (5 lát)
1 gói papadum (đồ ăn vặt làm từ đậu lăng)
1 túi bánh mì giòn (20 lát)
2 gói bánh quy
36 cây nhang
20 cục xà bông Lux
180 phần pan parag (một hỗn hợp gồm hạt trà và thuốc lá nhai)
20 gói trà
40 gói bột haldi (nghệ) loại nhỏ
5 chai nhỏ bột tan
3 cây thuốc lá
55 gói thuốc lá bidis (thuốc lá thơm điếu nhỏ)
35 gói thuốc lá bidis loại lớn
3 túi bột giặt (loại 500 gram)
15 túi bánh bích quy Parle-G
6 gói dầu gội đầu loại nhỏ

Trong suốt 2 tiếng đồng hồ tại cửa hàng, chúng tôi chỉ thấy 2 khách hàng. Một người mua một điều thuốc lá, người còn lại mua vài cây nhang. Rõ ràng, gia tăng dự trữ hàng hóa dù chỉ một chút sẽ đem lại lợi nhuận biên khổng lồ, đặc biệt nếu hộ gia đình này dự trữ những mặt hàng mà các cửa hàng khác trong làng không cung cấp. Tuy nhiên lợi nhuận gộp lại quá thấp: Doanh số bán như thế không đáng để ngồi cả ngày trông cửa hàng.

Có thể bắt gặp vô số cửa hàng như trên ở các nước đang phát triển, trong các ngôi làng hay hàng ngàn ngõ ngách ở các thành phố lớn, tất cả đều đang buôn bán với số lượng mặt hàng vô cùng nghèo nàn. Thực tế này cũng đúng với những người bán hoa quả rong, bán dừa và những sạp bán đồ ăn uống lật vạt. Đi dọc con đường chính của khu ổ chuột lớn nhất thị trấn Guntur vào lúc 9 giờ sáng, người ta khó có thể bỏ qua cảnh tượng những người phụ nữ xếp hàng rỗng rảnh bán dosa, một loại bánh tráng cuộn làm từ gạo và đậu lăng, được mệnh danh là món croissant điểm tâm của khu vực Nam Á. Người ta bán món bánh phết tương cay được gói trong giấy báo hoặc lá chuối này với giá 1 rupi (khoảng 5 xu). Theo tính toán của chúng tôi, cứ sáu nhà thì có một người bán bánh dosa. Kết quả là rất nhiều lúc những người phụ nữ này phải ngồi chờ khách tới mua bánh. Giá như có thể nhập ba quây bán bánh dosa lại thành một và tạo công ăn việc làm khác cho những người còn lại thì hẳn họ đã kiếm được nhiều tiền hơn.

Đây là nghịch lý người nghèo thường gặp phải khi kinh doanh: Họ nhiệt tình, tháo vát, xoay xở mưu sinh gần như từ bàn tay trắng. Nhưng phần lớn công sức bỏ ra đều đổ vào những hoạt động kinh doanh vô cùng nhỏ lẻ và hoàn toàn không khác biệt so với rất nhiều những mô hình tương tự xung quanh. Kết quả là người nghèo khó có cơ hội kiếm tiền vừa đủ sống. Những người sẩy cát khô sáng tạo trong câu chuyện ở Mumbai phát hiện thấy cơ hội sinh lời từ những nguồn tài nguyên sẵn có quanh họ: một chút thời gian rảnh và cát trên bờ biển. Nhưng điều mà chú của người doanh nhân nọ không nhận ra là dù những người phụ nữ nghèo ấy có khéo xoay xở đến đâu đi nữa thì lợi nhuận thu về từ việc sẩy cát cũng gần như không đáng kể.

Quy mô quá nhỏ bé của những hoạt động kinh doanh kiểu này lý giải tại sao lợi nhuận gộp thường rất thấp dù lợi nhuận biên cao. Từ đó nảy sinh một vấn đề mới mẻ khác. Lợi nhuận biên cao đồng nghĩa với dễ gia tăng lợi nhuận gộp - chỉ cần đầu tư nhiều tiền hơn là được. Vậy thì tại sao những cơ sở kinh doanh nhỏ bé này vẫn không thể tăng trưởng nhanh chóng?

Chúng ta đã biết một phần câu trả lời: hầu hết các cơ sở kinh doanh kiểu này không thể vay mượn nhiều và thường phải vay với chi phí đắt đỏ. Nhưng đó không phải là toàn bộ lý do. Thứ nhất, như đã thấy, mặc dù có hàng triệu người vay tín dụng vi mô nhưng vẫn còn rất nhiều người có cơ hội nhưng quyết định không vay. Ben Sedan là một ví dụ. Việc kinh doanh chăn nuôi bò của ông có thể phát triển nhờ tín dụng vi mô, nhưng ông quyết định không vay vốn. Hay tại Hyderabad, có rất nhiều tổ chức cho vay nhỏ cạnh tranh lẫn nhau nhưng tỉ lệ đăng ký vay tín dụng vi mô chỉ dừng ở mức 27% nhóm đối tượng đủ điều kiện vay vốn, và chỉ 21% người kinh doanh nhỏ có vay vốn tín dụng.

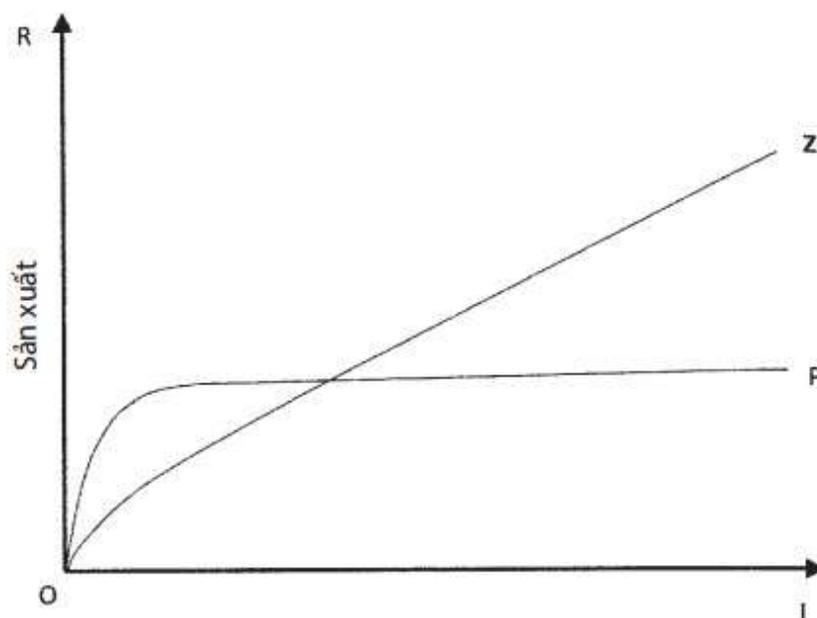
Ngoài ra, nếu không vay mượn thì người ta vẫn có thể tiết kiệm, chẳng hạn gia đình có cửa hàng buôn bán ở Gulbarga. Họ sống với chi khoảng 2 đô la Mỹ/ngày/người. Tại thành phố Hyderabad gần đó, dữ liệu chúng tôi thu được đã cho thấy rằng những người với mức tiêu dùng này chi tiêu khoảng 10% chi phí mỗi tháng cho chăm sóc sức khỏe, còn những người sống với chưa tới 99 xu/ngày thì chi dùng khoảng 6,3%. Nếu thay vì chi thêm 3,7% ngân sách cho chăm sóc sức khỏe, người bán quán nói trên đầu tư khoản tiền này để phát triển kho hàng của mình thì sau một năm dự trữ sẽ tăng gấp đôi. Hoặc nếu gia đình cắt giảm hoàn toàn bia rượu, thuốc lá và dành dụm khoảng 3% chi tiêu trên đầu người mỗi ngày thì sau khoảng 15 tháng dự trữ cũng sẽ tăng gấp đôi. Tại sao họ không làm như vậy?

Thử nghiệm tại Sri Lanka là ví dụ ẩn tượng minh họa cho luận điểm “nguồn cung vốn không phải là rào cản duy nhất khi mở rộng kinh doanh”. Quay trở lại câu chuyện những người kinh doanh nhận được 250 đô la Mỹ. Tỉ suất lợi nhuận trên mỗi đồng đô la đầu tư cao hơn bất kỳ hãng kinh doanh thành

công nào khác ở Mỹ. Nhưng lắt léo nằm ở chỗ lợi nhuận của những doanh nghiệp vì mô nhận 500 đô la Mỹ (tiền trợ cấp dưới dạng tiền thưởng) hoàn toàn không khác mấy so với lợi nhuận của những người nhận được 250 đô la Mỹ. Một phần cũng vì những người trúng xổ số 500 đô la Mỹ không đổ hết tiền vào kinh doanh mà chỉ đầu tư một nửa, còn một nửa dành mua sắm cho gia đình.

Chuyện gì đang diễn ra? Trước lợi nhuận biên cao ngất ngưỡng như vậy mà những người này vẫn muốn sử dụng tiền nhàn rỗi vào mục đích khác hơn kinh doanh ư?

Thực tế đáng chú ý ở đây là những doanh nghiệp nhỏ bé tại Sri Lanka thực sự có đầu tư đợt tiền đầu tiên vào kinh doanh. Nếu họ lựa chọn không đầu tư tiếp đợt tiền thứ hai thì có lẽ là vì họ nghĩ rằng quy mô kinh doanh chưa đủ lớn để tiếp nhận khoản đầu tư đó. Đầu tư toàn bộ số tiền sẽ đồng nghĩa với việc tăng quy mô kinh doanh lên gấp ba lần, một quyết định đòi hỏi hoặc phải thuê thêm nhân công hoặc phải kiếm kho trữ hàng rộng hơn, kết quả là còn tổn kém tiền của hơn nhiều.



Hình 2: Hai công nghệ

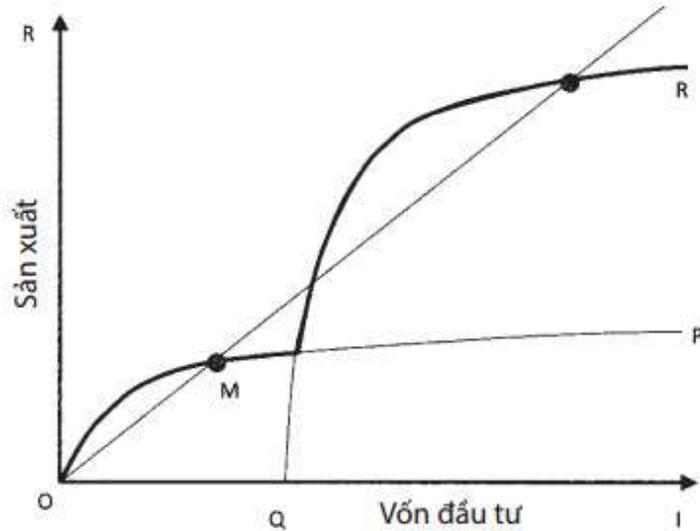
Theo suy nghĩ của chúng tôi, các cơ sở kinh doanh của người nghèo không phát triển một phần là do bản chất công việc kinh doanh của họ. Hình chữ L ngược ở Hình 1 cho thấy lợi nhuận gộp có thể thấp ngay cả khi lợi nhuận biên cao. Hình 2 lại chỉ ra hai phiên bản của đường cong tại Hình 1: Một là OP, bắt đầu rất dốc, sau đó nhanh chóng chuyển qua bằng phẳng. Một khả năng nữa là OZ, ít dốc hơn nhưng tiếp tục phát triển theo hướng đi lên.

Nếu trong thế giới thực lợi nhuận người nghèo thu được từ việc kinh doanh trông giống như đường cong OP thì các cơ sở kinh doanh có quy mô rất nhỏ dễ phát triển nhưng năng lực phát triển lại giảm khá nhanh. Điều này tương tự như ví dụ người bán hàng ta bắt gặp ở trên: Sau khi sắp xếp được không gian để mở tiệm và dành ra mỗi ngày vài giờ làm việc, lợi nhuận sẽ tăng cao nếu người bán hàng có đủ hàng để bày kín gian kệ và luôn bận rộn với tiệm tạp hóa của mình so với khi dự trữ hàng bán gần như bằng không (rất nhiều các cửa hàng rơi vào tình trạng này). Nhưng một khi các gian kệ đã đầy hàng hóa và chủ vay nợ để mở rộng kinh doanh thêm thì lợi nhuận biên thu về chưa chắc đủ trả lãi vay cao ngất ngưỡng. Vì vậy các cửa tiệm chỉ dừng lại ở quy mô nhỏ lẻ. Còn nếu lợi nhuận giống với đường OZ thì thực tế các cơ sở kinh doanh kiểu này có nhiều cơ hội tăng trưởng hơn. Từ những bằng chứng thu thập, chúng tôi nhận thấy đối với hầu hết người nghèo, mọi chuyện thường diễn tiến giống với đường cong OP.

Dĩ nhiên, không phải tất cả các cơ sở kinh doanh đều phát triển theo đường OP - vì nếu vậy sẽ chẳng thể có những doanh nghiệp có quy mô lớn. Có lẽ mô hình kinh doanh của người bán hàng tạp hóa, may quần áo, bán sari giống với đường OP, còn một số loại hình kinh doanh khác tận dụng vốn hiệu quả hơn nhiều. Rõ ràng vẫn vận hành được những chuỗi bán lẻ hay xí nghiệp may mặc lớn nếu người ta mua đúng loại thiết bị máy móc. Nhưng để làm được điều đó hoặc cần đến kỹ năng đặc biệt nào đó hoặc cần đầu tư ban đầu rất lớn. Microsoft bắt đầu việc kinh doanh trong nhà để xe và phát triển lớn mạnh dần, nhưng để làm được điều tương tự ta cần những người tiên phong tìm tòi sản phẩm mới. Đa phần người khởi nghiệp không có được khả năng đột phá như vậy. Vậy thì chỉ còn cách là đầu tư đủ nhiều để mua

công nghệ sản xuất cho phép cơ sở kinh doanh vận hành ở quy mô lớn. Quay lại trường hợp của Xu Aihua, người phụ nữ Trung Quốc bắt đầu kinh doanh và xây dựng nên một đế chế dệt may từ một chiếc máy may cũ. Bước ngoặt dẫn đến thành công to lớn của cô là một hợp đồng xuất khẩu. Không có hợp đồng đó, hẳn cô đã bị hạn chế bởi thị trường địa phương nhỏ bé. Tuy nhiên để nhận được đơn hàng xuất khẩu đó, Ai Xuhua cần một nhà máy hiện đại với nhiều máy may tự động. Theo đó, cô đã phải đầu tư hơn 100 lần vốn đầu tư ban đầu cho nhà xưởng.

Hình 3 thể hiện hai công nghệ sản xuất này. OP nằm bên trái, còn xa phía bên phải là công nghệ sản xuất mới QR. Công nghệ sản xuất mới không sinh lời nếu đầu tư chưa đạt mức tối thiểu, nhưng một khi đã đạt mức này lợi nhuận thu về sẽ tăng dần. Nếu để ý bạn sẽ thấy chúng tôi in đậm một phần OP và một phần QR thành một đường liên tục OR. Đây là đường thể hiện lợi nhuận trên đầu tư thực tế. Khi đầu tư nhỏ lẻ, nghĩa là ta đang đầu tư ở phần OP; ta không có lý do gì để đầu tư vào QR vì ban đầu QR không hề sinh lời. Khi đầu tư nhiều hơn, OP không còn là lựa chọn hợp lý nữa và lợi nhuận biên thấp đáng kể trong một thời gian dài. Tuy nhiên nếu có đủ tiền, ta có thể chuyển qua QR. Đây là mô hình minh họa cho trường hợp của Xu Aihua: Cô bắt đầu ở mô hình OP bằng máy may cũ, về sau chuyển qua mô hình QR với máy may tự động.



Hình 3: Kết hợp công nghệ và Đường cong chữ S phát huy tinh thần doanh nghiệp

Đường OR có hình dạng gì? Gần giống dạng chữ S đúng không? Có phần dốc lên ở giữa, chính là điểm ta cần phải đầu tư một cách nghiêm túc. OR cũng đưa đến tình huống khó xử như ta gặp phải ở các đường cong chữ S thông thường khác: Đầu tư ít, kiếm lời ít và mãi mắc kẹt trong tình trạng nghèo đói, không thể đầu tư thêm hoặc đầu tư không đủ lớn để vượt qua phần dốc và trở nên giàu có hơn, từ đó đầu tư nhiều hơn nữa và trở nên giàu có hơn nữa. Vấn đề mấu chốt là không có nhiều người có điều kiện vượt qua phần dốc đó. Các khoản vay nhỏ lẻ thì luôn sẵn có nhưng chẳng ai (kể cả các MFI, vốn ưa thích sự an toàn) cho người nghèo vay đủ vốn để “vượt dốc”. Hơn nữa, để chuyển sang công nghệ sản xuất mới cũng cần phải có khả năng quản lý và một số kỹ năng cần thiết khác mà thường người nghèo không có được hay không có điều kiện học hỏi được. Vì thế cho nên, họ cứ mãi quẩn quanh trong quy mô kinh doanh nhỏ bé. Đôi khi, việc giảm lợi nhuận biên đến quá nhanh khiến người ta rất cuộc phải làm ba việc kinh doanh khác nhau, thay vì cố gắng phát triển một mô hình kinh doanh cho trọn vẹn. Ví dụ bán bánh dosa vào buổi sáng, sau đó bán sari, còn ban đêm thì xâu chuỗi hạt làm vòng cổ.

Nhưng vậy thì Xu Aihua đã thành công bằng cách nào? Đừng quên là người phụ nữ này đã tăng số lượng máy móc lên 70% trong vòng 8 năm nhờ vào tái đầu tư lợi nhuận. Vì thế, lợi nhuận thu được ít nhất bằng 70% giá trị máy móc sau khi trừ tiền nhân công, và lợi nhuận gộp thậm chí còn cao hơn rất nhiều. Quả là mức siêu lợi nhuận hiếm thấy - theo khảo sát tại Hyderabad, bình quân một cơ sở kinh doanh nhỏ thường sẽ lỗ vốn nếu phải trả lương tối thiểu cho người làm thuê. Chúng tôi ngờ rằng con số lợi nhuận khổng lồ đó có được là vì Xu Aihua là một phụ nữ cực kỳ tài năng, và một phần còn là vì trong những ngày đầu Trung Quốc mở cửa nền kinh tế, cạnh tranh chưa cao trong khi nhu cầu rất lớn. Và Xu Aihua vô tình kinh doanh ở đúng nơi, vào đúng thời điểm.

Quá khó để phát huy tinh thần dám nghĩ dám làm trong kinh doanh

Nếu chúng tôi phán đoán chính xác thì nguyên nhân người nghèo không phát triển công việc làm ăn của mình là vì với đa phần trong số họ, chuyện đó quá khó: Họ không thể mượn đủ tiền để “vượt dốc”, và phải mất rất nhiều thời gian mới dành dụm đủ tiền nếu việc kinh doanh không thu về lợi nhuận gộp cao ngất ngưỡng. Ví dụ ta bắt đầu kinh doanh bằng 100 đô la Mỹ, và như Xu Aihua, sau này ta cần phải đầu tư gấp 100 lần (10,000 đô la Mỹ) để mua máy móc mới. Giả sử lợi nhuận rất tốt - khoảng 25% lợi nhuận trên mỗi đồng đô la đầu tư, và ta quyết định tái đầu tư toàn bộ số lợi nhuận đó. Sau một năm, ta sẽ có 125 đô la Mỹ để đầu tư. Sau hai năm, có 156 đô la Mỹ. Sau ba năm, có 195 đô la Mỹ. Và ta sẽ phải mất 21 năm mới vượt qua đoạn dốc và mua được máy móc mới. Còn nếu ta vẫn cần tiền chi tiêu cho cuộc sống, và chỉ dành được một nửa lợi nhuận thì có dành dụm suốt 40 năm trời cũng chưa đủ vốn. Đó là còn chưa kể đến tâm trạng căng thẳng do rủi ro kinh doanh, lao động cực nhọc mòn mỏi hết từ ngày này sang ngày khác.

Ngoài ra, một khi người chủ kinh doanh nhận ra mình bị mắc kẹt trong phần thấp của đường cong chữ S và không bao giờ kiếm đủ tiền để thay đổi thì rất khó để người ta thực sự gắn bó với công việc của mình. Hãy tưởng tượng

một chủ cơ sở kinh doanh nằm dưới điểm M trong Hình 3. Chẳng hạn chủ tiệm tạp hóa mà chúng tôi gặp ở Gulbarga. Người phụ nữ ấy có thể tăng lợi nhuận bằng cách dành dụm và thay đổi chủng loại hàng hóa mới mẻ hơn, phong phú hơn. Nhưng dù có đầu tư thêm, chị ta vẫn không thể đi quá điểm M. Vậy thì có đáng để cố gắng? Thậm chí có hy vọng bao nhiêu đi nữa cuộc đời cô cũng chẳng khá khẩm hơn. Tiệm tạp hóa không có tương lai và chẳng bao giờ giúp bà kiếm được nhiều tiền, nên cũng chẳng có gì lạ nếu người chủ tiệm tạp hóa quyết định dành thời gian công sức cho việc khác.

Tương tự, người nghèo ít tiết kiệm hơn so với những người thuộc tầng lớp trung lưu có lẽ vì họ biết tiền dành dụm của mình dù sao cũng không đủ để đạt mục tiêu tiêu dùng mong muốn. Họ không muốn đầu tư nhiều (không chỉ tiền bạc mà cả tâm huyết và trí óc) vào việc kinh doanh không mấy sinh lời. Điều này giải thích được sự khác nhau một trời một vực giữa cách nhìn của Ben Sedan, người nông dân Ma rốc và Fouad Abdelmoumni: Có thể Fouad đúng khi cho rằng Ben Sedan chưa nghĩ đến phương án nuôi gia súc trong chuồng. Mà cũng có thể người nông dân này có nghĩ qua nhưng đi đến kết luận rằng chẳng bỏ công làm thủ tục giấy tờ vay nợ, xây chuồng trại mới toanh chỉ để nuôi vón vẹn bốn con bò rồi bán chúng đi, rồi gia đình ông nghèo vẫn hoàn nghèo. Cả hai đều có lý. Fouad đúng vì mô hình kinh doanh ông nghĩ ra có thể đem lại hiệu quả, còn Ben Sedan đúng vì hiệu quả thu được chẳng đáng công sức bỏ ra.

Thực tế là hầu hết những người kinh doanh quy mô nhỏ không hoàn toàn chú tâm kiếm tiền. Điều này có thể giải thích cho kết quả đáng thất vọng của những chương trình đào tạo khởi nghiệp mà nhiều MFI hiện bắt đầu tổ chức cho khách hàng như một dịch vụ hỗ trợ. Hàng tuần tại các buổi gặp mặt, khách hàng được hướng dẫn cách quản lý tài khoản vay tốt hơn, quản lý dự trữ hàng hóa, kiến thức về lãi suất vay, v.v... Người ta đánh giá những chương trình kiểu này ở Peru và Ấn Độ.^[263] Kết quả nghiên cứu tại hai quốc gia cho thấy cải thiện kiến thức kinh doanh cho người nghèo không giúp thay đổi lợi nhuận, doanh thu hay tài sản họ có được. Những chương trình này ra đời vì các cơ sở kinh doanh của người nghèo chưa thực sự vận hành

hiệu quả; nhưng nếu người ta kinh doanh yếu kém vì thiếu nhiệt tình chứ không phải thiếu kiến thức thì chẳng đáng ngạc nhiên khi việc hỗ trợ đào tạo không giúp ích được nhiều. Ở Cộng hòa Dominic, một chương trình đào tạo khác được tiến hành song song chương trình đào tạo thông thường. Người ta áp dụng một chương trình giản lược hướng dẫn chủ doanh nghiệp tập trung vào những “kinh nghiệm” đơn giản (chẳng hạn như tách bạch chi phí kinh doanh và chi tiêu gia đình, tự trả lương cố định cho bản thân).^[264] Một lần nữa chương trình thông thường không hiệu quả, nhưng những mẹo kinh doanh đơn giản lại giúp tăng lợi nhuận. Có thể vì người ta sẵn sàng đón nhận chia sẻ về kinh nghiệm, và vì thực sự những mẹo nhỏ đó giúp cuộc sống của người ta đơn giản hơn, chứ không đòi hỏi khả năng về đầu óc như những chương trình huấn luyện thông thường.

Cùng với nhiều kết quả nghiên cứu khác, bằng chứng trên đây khiến chúng tôi thực sự nghi ngờ quan điểm cho rằng mỗi người chủ kinh doanh quy mô nhỏ là một “doanh nhân” bẩm sinh, xét theo định nghĩa chung của thuật ngữ này. Doanh nhân là người mà hoạt động kinh doanh có tiềm năng phát triển, là người có thể chấp nhận rủi ro, lao động hăng say và nỗ lực hết sức mình bất chấp vô vàn khó khăn. Chúng tôi không có ý cho rằng không có doanh nhân giỏi giang trong số những người nghèo - chúng tôi đã gặp gỡ rất nhiều người tài ba. Nhưng cũng còn rất nhiều người kinh doanh nhưng tương lai mịt mù, bó hẹp trong quy mô nhỏ và không hề sinh lời.

Mua một chỗ làm

Điều này ngay lập tức đặt ra câu hỏi: Vậy thì vì sao rất nhiều người nghèo vẫn cứ lao vào làm ăn kinh doanh? Chúng tôi tìm thấy câu trả lời từ vợ chồng trẻ Pak Awan đến từ Cica Das, khu ổ chuột ở Bandung, Indonesia. Họ mở một cửa hàng nhỏ với mặt bằng là một căn phòng tại nhà cha mẹ của người chồng. Pak Awan là thợ xây thời vụ nhưng rất ít khi được thuê mướn. Mùa hè năm 2008 khi gặp chúng tôi, Pak Awan đã thất nghiệp hai tháng liền. Với hai đứa con nhỏ, gia đình anh cần thêm thu nhập nên người vợ phải tìm việc làm. Cô muốn được làm việc trong nhà máy nhưng không đủ

chuẩn: Nhà máy ưu tiên tuyển dụng những người trẻ tuổi, chưa kết hôn hoặc đã có kinh nghiệm. Cô chẳng đáp ứng được điều kiện nào trong số đó. Sau khi tốt nghiệp phổ thông, cô có theo học một khóa học thư ký nhưng không vượt qua được kỳ kiểm tra bắt buộc nên đành bỏ dở dang. Cơ may duy nhất còn lại của cặp vợ chồng trẻ là bắt tay vào làm ăn buôn bán. Ban đầu người vợ nấu mấy món ăn vặt và bán rong dưới phố, nhưng sau cô muốn làm việc tại nhà để chăm lo cho con cái tốt hơn. Vì vậy, họ quyết định vay tiền từ hợp tác xã mà anh chồng là thành viên và mở một cửa hàng tạp hóa, dù trong vòng 50 thước quanh đó đã có hai cửa hàng khác.

Vợ chồng Pak Awan không mấy thích thú với chuyện kinh doanh. Họ có đủ điều kiện tiếp tục vay vốn của hợp tác xã để đầu tư mở rộng cửa hàng, nhưng quyết định không làm vậy. Không may cho họ, cửa tiệm thứ tư mở ra gần đó đe dọa kế sinh nhai của gia đình vì hàng hóa ở cửa tiệm này đa dạng phong phú về chủng loại hơn. Khi gặp chúng tôi, cặp vợ chồng này đang làm hồ sơ xin vay vốn để tăng dự trữ hàng hóa. Họ hy vọng con cái khi lớn khôn tìm được một việc làm công ăn lương, tốt nhất là trong một cơ quan nhà nước.

Dường như người nghèo kinh doanh là để tạo việc làm cho chính mình khi không có cơ hội tiếp cận với những việc làm thông thường khác, chứ không hẳn vì có máu kinh doanh. Nhiều cơ sở kinh doanh ra đời chỉ vì trong gia đình có người rảnh rỗi (hoặc được cho là có nhiều thời gian rỗi), mà phụ giúp kinh tế gia đình được chút nào thì hay chút ấy. Người đó thường là phụ nữ, vừa quản lý cơ sở kinh doanh vừa lo toan việc nhà cửa; thực tế chẳng có bằng chứng nào chứng tỏ phụ nữ có quyền được lựa chọn trong nhà. Mãi đến gần đây đàn ông phương Tây mới biết nói lời có cánh như một cách trân trọng những gì vợ làm cho mình, dù người vợ chỉ ở nhà nội trợ “không đi làm”. Vì thế chẳng có gì ngạc nhiên nếu những ông chồng ở các nước đang phát triển luôn mặc nhiên cho rằng vợ mình nhàn hạ hơn thực tế. Rất nhiều chủ cơ sở kinh doanh, đặc biệt là phụ nữ, không thực sự thích thú với chuyện điều hành công việc làm ăn, và thực tế là luôn lo sợ khi nghĩ đến chuyện đầu tư mở rộng. Đây có thể là nguyên nhân tại sao khi những người

chủ cơ sở sản xuất là nữ ở Sri Lanka khi trúng thưởng 250 đô la Mỹ bèn dùng khoản đó cho việc khác thay vì đầu tư kinh doanh. Những người chủ kinh doanh là đàn ông mà chúng tôi từng gặp hoàn toàn khác. Họ chịu đầu tư tiền của và thu được lợi nhuận đáng kể.^[265] Có lẽ rất nhiều người nghèo làm kinh doanh không hẳn để khẳng định tinh thần dám nghĩ dám làm, mà phần nhiều vì nền kinh tế hiện tại không thể đem lại những điều tốt đẹp hơn cho cuộc sống của họ.

VIỆC LÀM TỐT

Khi khảo sát người nghèo vòng quanh thế giới, chúng tôi luôn bắt đầu bằng câu hỏi “Anh/chị mong muốn gì cho con cái mình?”. Kết quả rất đáng chú ý. Ở khắp những nơi chúng tôi từng khảo sát, hầu hết các bậc cha mẹ làm cha mẹ nghèo khổ đều ao ước con cái mình trở thành công chức nhà nước. Ví dụ, trong số các hộ bản cùng ở Udaipur, 34% các bậc cha mẹ muốn con trai trở thành giáo viên trường công lập và 41% mong muốn một công việc nhà nước không thuộc lĩnh vực giảng dạy; 18% muốn con trai mình trở thành nhân viên làm công ăn lương cho một công ty tư nhân. Với con gái, 31% cha mẹ mong muốn con trở thành giáo viên, 31% mong con có việc làm trong cơ quan nhà nước và 19% muốn con trở thành y tá. Người nghèo không hề nghĩ kinh doanh là một nghề nghiệp đáng ao ước.

Đặc biệt, mong muốn vào làm tại các cơ quan nhà nước cho thấy người ta mưu cầu sự ổn định, vì những công việc nói trên thường rất đảm bảo dù có khi không thú vị. Và trong thực tế, công ăn việc làm ổn định là điểm để phân biệt người thuộc tầng lớp trung lưu với người nghèo. Trong bộ dữ liệu 18 quốc gia của chúng tôi, những người có điều kiện sống khá giả thường có việc làm hưởng lương theo tuần hoặc tháng chứ không theo ngày, một trong những tiêu chí đơn giản để phân biệt giữa công việc tạm thời và công việc ổn định. Ví dụ ở Pakistan, tại khu vực thành thị, 74% những người có việc làm và sống với chỉ 99 xu/ngày hay ít hơn hưởng lương theo tuần hay tháng.

Con số này ở những người có thu nhập vào khoảng 6-10 đô la Mỹ/ngày là 90%. Tại khu vực nông thôn, tỉ lệ có thu nhập đều đặn ở những người bản cùng là 44%, còn ở giới trung lưu là 64%.

Có việc làm đảm bảo có thể giúp cuộc đời lật sang trang mới. Ở những vùng sâu vùng xa thuộc quận Udaipur, phần lớn các gia đình sống với chưa tới 2 đô la Mỹ/ngày. Chúng tôi từng ghé thăm một ngôi làng nhìn bề ngoài có vẻ không khác gì những ngôi làng khác, nhưng thực tế lại khá khác biệt. Rất dễ nhận ra những dấu hiệu cho thấy dân làng có cuộc sống khá no đủ: mái tôn, hai chiếc xe máy đỗ trong sân, những đứa trẻ ăn mặc gọn gàng trong đồng phục học sinh được hồ cứng. Hóa ra có một nhà máy sản xuất kềm được xây dựng gần đó và gia đình nào cũng có ít nhất một người làm việc trong nhà máy. Tại một trong số những gia đình đó, người cha là trụ cột trong gia đình (ông này gần 60 tuổi) bằng cách nào đó kiếm được một chân phụ việc trong bếp của nhà máy và may mắn có cơ hội chuyển qua bộ phận lau chùi sàn nhà. Con trai ông thuộc lứa học sinh trong đầu tiên (tám nam sinh) trong làng có bằng tốt nghiệp phổ thông. Tốt nghiệp xong, người này cũng làm việc trong nhà máy sản xuất kềm và làm tới chức quản đốc rồi về hưu. Hai đứa con trai của người này cũng tốt nghiệp phổ thông. Một đứa làm việc tại nhà máy kềm, còn đứa kia làm việc ở Ahmedabad, thủ đô của bang Gujarat gần đó. Hai đứa con gái tốt nghiệp phổ thông rồi đi lấy chồng. Đối với gia đình này, nhà máy kềm xây dựng tại địa phương là dịp may bất ngờ, mở màn cho một chu kỳ đầu tư vốn con người tích cực, giúp thăng tiến dần trên nấc thang nghề nghiệp.

Theo một nghiên cứu của Andrew Foster và Mark Rosenzweig, vai trò của việc làm mà các nhà máy tạo ra đối với việc tăng lương ở các làng quê Ấn Độ không dừng lại ở câu chuyện kể trên.^[266] Trong giai đoạn 1960-1999, Ấn Độ không chỉ chứng kiến sự tăng trưởng nhanh chóng về sản lượng nông nghiệp mà còn trong lực lượng nhân công trong các nhà máy nằm tại hay xung quanh làng, một phần nhờ vào chính sách đầu tư hướng tới phát triển khu vực nông thôn. Việc làm từ các nhà máy quanh làng tăng gấp 10 lần từ đầu những năm 80 đến năm 1999. Vào năm 1999, khoảng một nửa số làng

được Foster và Rosenzweig khảo sát có nhà máy xây dựng gần đó. Tại những ngôi làng khi trước vốn thuần nông này, 10% lao động nam làm việc trong nhà máy. Nhà máy đặt trong làng thường trả lương khởi điểm rẻ mạt. Tại những ngôi làng đó, tăng trưởng lao động trong nhà máy giúp tăng thu nhập nhanh hơn nhiều so với gia tăng sản xuất nông nghiệp có được nhờ cuộc Cách mạng Xanh nổi tiếng. Hơn nữa, lợi ích người nghèo thu được nhờ vào tăng trưởng công nghiệp là rất lớn vì sẵn có việc làm lương cao cho những người thậm chí có kỹ năng chưa cao.

Một khi người ta tìm thấy công việc đảm bảo, cuộc sống sẽ có nhiều đổi thay to lớn. Những người thuộc tầng lớp trung lưu chi tiêu cho y tế và giáo dục nhiều hơn so với người nghèo. Đương nhiên, về lý thuyết, những ai kiên nhẫn, chăm chỉ, mong muốn đầu tư cho tương lai của con cái thường sẽ giỏi bám trụ với công việc tốt. Nhưng chúng tôi ngờ rằng đó chưa phải là lý do đầy đủ. Kiểu chi tiêu nói trên hẳn phải liên quan đến việc cha mẹ ở những hộ gia đình khá giả thường có công ăn việc làm ổn định: Một công việc ổn định tự bản thân nó có thể hoàn toàn thay đổi nhân sinh quan của chúng ta. Kết quả một nghiên cứu về chiều cao của trẻ em Mexico có mẹ làm việc trong các maquiladora (nhà máy xuất khẩu) tại Ấn Độ đã minh họa một cách rõ nét sức mạnh của việc làm ổn định.^[267] Các maquiladora thường mang tiếng xấu là bóc lột và trả lương rẻ mạt. Tuy nhiên, đối với nhiều phụ nữ không có bằng tốt nghiệp phổ thông, sự xuất hiện của các maquiladora đem đến triển vọng việc làm tốt hơn so với những công việc thuộc lĩnh vực bán lẻ, dịch vụ ăn uống hay giao thông vận tải - lương theo giờ không cao hơn, nhưng thời gian làm việc dài hơn và có việc thường xuyên hơn. David Atkin đến từ Đại học Yale so sánh chiều cao của trẻ có mẹ sống ở thị trấn nơi maquiladora được xây dựng khi người mẹ 16 tuổi, với những đứa trẻ mà mẹ chúng không có được cơ hội việc làm tại nhà máy. Trẻ có mẹ làm việc tại maquiladora cao hơn nhiều so với trẻ có mẹ không làm việc tại maquiladora. Mức chênh lệch chiều cao này vô cùng đáng kể, bằng với chênh lệch giữa một đứa trẻ nghèo Mexico với một đứa trẻ “bình thường” người Mỹ được nuôi dưỡng đầy đủ.

Ngoài ra, Atkin cũng chỉ ra việc làm tại maquiladora không mấy tác động tới thu nhập gia đình nên hẳn nhiên không đủ để lý giải cho mức tăng chiều cao đáng kể này. Có lẽ cảm giác kiểm soát được tương lai khi biết mỗi tháng sẽ có một nguồn thu nhập ổn định, chứ không hẳn là bản thân khoản thu nhập, đã cho phép những phụ nữ này tập trung xây dựng sự nghiệp và chăm lo cho con cái. Suy nghĩ “mình còn có ngày mai” chính là điểm tạo nên sự khác biệt giữa người nghèo và người thuộc tầng lớp trung lưu. Atkin thể hiện nội dung này một cách súc tích qua nghiên cứu “Lao động cho Tương lai”.

Ở Chương 6, chúng tôi đã đưa ra nhiều ví dụ minh họa cho tác động của rủi ro lên hành vi của hộ gia đình: Các gia đình nghèo thậm chí phải trả giá cao hơn thu nhập để phòng ngừa, hạn chế rủi ro. Ở đây chúng ta thấy được một hệ quả khác, có lẽ là nặng nề hơn: Người ta cần cảm giác ổn định để có thể nhìn rộng hơn, xa hơn. Những ai không hình dung được cuộc sống sau này được cải thiện đáng kể có thể quyết định thôi cố gắng và vì thế cứ mãi giậm chân tại chỗ. Hẳn bạn vẫn còn nhớ nhiều bậc cha mẹ vẫn nghĩ (một cách sai lầm) rằng lợi ích của giáo dục có dạng chữ S. Theo đó chẳng việc gì phải cho con đi học nếu phụ huynh nghĩ sau này họ không thể cho con học cao hơn, vì e sợ chuyện làm ăn đổ bể, chẳng hạn thế.

Thu nhập ổn định và đảm bảo khiến người ta chịu đầu tư cho tương lai, nếu hiện tại có phải vay mượn thì cũng dễ vay hơn và ít tốn kém hơn. Vì vậy, nếu một thành viên trong gia đình có công việc ổn định, nhà trường sẽ sẵn sàng đón nhận con cái họ khi đăng ký nhập học; bệnh viện cũng sẵn sàng áp dụng các biện pháp điều trị đắt tiền vì biết rằng người bệnh có khả năng chi trả; và những thành viên khác trong gia đình cũng có cơ hội đầu tư phát triển bản thân.

Đây là lý do tại sao một “công việc tốt” lại có ý nghĩa quan trọng. Việc tốt là công việc ổn định và được trả lương phù hợp, là công việc khiến ta thành thoi đầu óc để làm tất cả những điều mà giới trung lưu thường làm. Các nhà kinh tế học thường xuyên phản đối quan điểm trên đây với lý do công việc

tốt thường là công việc cần nhiều đầu tư mới tạo ra được, mà số việc như thế khá ít ỏi. Nhưng nếu việc làm tốt có thể tạo điều kiện để trẻ lớn lên và phát huy tài năng thì cũng đáng hy sinh để tạo nên những việc làm ít ỏi đó.

Vì hầu hết những việc làm tốt đều tập trung ở thành phố, nên di cư là bước đầu tiên để thay đổi hoàn cảnh gia đình. Mùa hè năm 2009, chúng tôi đến một khu ổ chuột tại thành phố Hyderabad, Ấn Độ và trò chuyện với một người phụ nữ trạc 50 tuổi. Bà kể cho chúng tôi rằng mình chưa bao giờ được đến trường và sinh con khi mới 16 tuổi. Con gái bà có đi học nhưng bỏ học sau năm lớp ba và chẳng bao lâu sau thì lập gia đình. Rồi bà tình cờ chia sẻ đứa con trai thứ hai đang học bằng MCA. Chúng tôi chưa từng nghe đến bằng MCA nên hỏi kỹ hơn (chúng tôi đoán là một dạng bằng nghề). Người phụ nữ này không biết, nhưng ngay lúc đó cậu con trai vừa về và giải thích đó là bằng Thạc sĩ Toán Ứng dụng (*Master in Computer Applications*). Trước đó, anh ta đã hoàn thành bằng cử nhân khoa học máy tính. Đứa con trai đầu cũng tốt nghiệp cao đẳng và hiện đang là nhân viên văn phòng tại một công ty tư nhân. Còn đứa út thì vẫn học phổ thông và đang đăng ký đại học. Gia đình bà hy vọng có thể cho đứa út sang Australia du học nếu nhận được khoản vay ưu đãi dành cho người Hồi giáo.

Điều gì đã xảy ra khiến gia đình này thay đổi cách nhìn về triển vọng tương lai của con cái, trong khoảng thời gian từ lúc đứa con gái đầu bỏ học cho tới lúc đứa con trai đầu tốt nghiệp phổ thông? Người cha xuất ngũ và tìm được một chân bảo vệ cho một công ty nhà nước ở Hyderabad nhờ các mối quan hệ có được trong quân ngũ. Vì người cha lúc bấy giờ đã có việc làm ổn định, không cần thiết phải đi đi về về nữa nên quyết định chuyển cả gia đình lên thành phố (ngoại trừ đứa con gái đầu đã lập gia đình). Hyderabad có khá nhiều trường học chất lượng cao với học phí vừa phải dành cho trẻ em Hồi giáo, đó là do mãi cho đến năm 1948 thành phố này vẫn thuộc một vương quốc Hồi giáo nửa độc lập nửa phụ thuộc. Nhờ đó con cái họ được đi học và có cơ hội phát triển tài năng.

Tại sao không có nhiều người thử áp dụng cách làm này? Suy cho cùng, chất lượng trường học ở hầu hết các thành phố đều tốt hơn, thậm chí những thành phố không có bề dày lịch sử như Hyderabad. Và người nghèo (đặc biệt những thanh niên nghèo trẻ tuổi) luôn chọn cách di cư để tìm việc làm. Chẳng hạn tại khu vực nông thôn Udaipur, 60% gia đình được phỏng vấn có ít nhất một thành viên lao động ở thành phố trong năm trước đó. Nhưng rất ít người ở lại thành phố lâu dài - khoảng thời gian trung vị của một chuyến đi là ba tháng, và chỉ 10% các chuyến đi lâu hơn ba tháng. Và khi lên thành phố, đa phần mọi người để gia đình lại sau lưng. Thường họ dành vài tuần ở chỗ làm, vài tuần trở về nhà. Di cư vĩnh viễn, thậm chí trong phạm vi quốc gia, tương đối hiếm hoi. Trong bộ dữ liệu 18 quốc gia của chúng tôi, ở Pakistan chỉ 4% số hộ gia đình bản cùng có một thành viên sinh ra ở nơi khác và di cư vì lý do công việc, con số này là 6% ở Côte d'Ivoire, 6% ở Nicaragua và gần 10% ở Peru. Một trong những hậu quả của di cư tạm thời đó là những người lao động này chẳng bao giờ quan trọng đến mức không thể thiếu đối với chủ lao động, do đó không có cơ hội trở thành lao động chính thức hay nhận được bất kỳ khóa huấn luyện đặc biệt nào; chỉ có thể là lao động thời vụ suốt đời. Vì thế cho nên gia đình họ chẳng bao giờ chuyển lên thành phố, chẳng bao giờ được hưởng chất lượng giảng dạy tốt hơn, cũng chẳng bao giờ thoát khỏi mối bận tâm chuyện công ăn việc làm bấp bênh.

Chúng tôi phỏng vấn một công nhân xây dựng di cư từ Orissa trong một lần ghé thăm nhà rằng tại sao anh ta không ở lại thành phố lâu hơn. Anh đáp lý do là anh không thể đưa cả gia đình lên thành phố. Điều kiện ăn ở trên thành phố hoàn toàn không tốt cho sức khỏe. Anh ta lại không muốn xa gia đình quá lâu. Phần lớn các thành phố ở các quốc gia đang phát triển không có chương trình nhà ở dành cho người nghèo. Kết quả là tại các thành phố, người nghèo phải chen chúc co ro trên miếng đất nhỏ bé mà họ xoay xở tìm được, thường là các khu đầm lầy ẩm thấp hay bãi xử lý rác thải. Trong khi đó, nơi ở của người nghèo dù là bản cùng ở làng quê vẫn có nhiều cây xanh, thoáng mát hơn, yên tĩnh hơn; nhà cửa cũng rộng rãi hơn, có chỗ để con trẻ

chạy nhảy. Cuộc sống thôn quê có thể nhàm chán, nhưng với những ai sinh ra lớn lên ở đây thì đây là nơi bạn bè họ sinh sống. Ngoài ra, đàn ông thanh niên lên thành phố vài tuần hay vài tháng không cần phải tìm nhà; người ta có thể ngủ dưới gầm cầu hay dưới mái che nào đó, hay ở cửa hàng, công trường xây dựng nơi làm việc. Nhờ đó, họ tiết kiệm tiền thuê nhà và về nhà thường xuyên hơn. Tất nhiên không ai muốn gia đình mình phải sống cuộc sống như thế.

Có một rủi ro nữa: Lỡ sau khi chấp nhận trả giá để tìm nhà và đưa gia đình lên thành phố mà bị mất việc thì sao? Rõ ràng nếu chưa có một công việc tử tế để dành dụm tiền thì chẳng có cách nào chi trả cho việc chuyển nhà. Và điều gì sẽ xảy ra nếu người thân bị ốm nặng? Chăm sóc sức khỏe ở thành phố có tốt hơn thật nhưng ai sẽ cùng ta đến bệnh viện hay cho mượn tiền mặt lúc cần? Nếu gia đình vẫn ở quê thì dù có bị ốm đến mức phải nhập viện tại thành phố, người ta vẫn có thể dựa vào mối quan hệ xóm giềng ở nhà. Ai sẽ chìa tay giúp nếu ta đã nhớ rẽ đi nơi khác để bắt đầu cuộc sống mới?

Đây là lý do tại sao ta dễ chuyển nhà lên phố hơn nếu quen biết ai đó ở thành phố. Người quen sẽ cho ta và gia đình ở nhờ tạm khi mới chuyển đến, giúp ta những khi trái gió trở trời và tìm việc, bằng cách giới thiệu việc làm hay thuê ta làm luôn. Kaivan Munshi đã phát hiện thấy người dân Mexico thường di cư đến những nơi có người làng di cư tới từ trước. Đợt di cư đầu tiên thường là tình cờ.^[268] Rõ ràng cũng dễ chuyển nhà lên phố hơn nếu người ta đã có việc làm hay thu nhập ổn định. Gia đình Hồi giáo tại Hyderabad có cả hai yếu tố này, lương hưu quân đội và việc làm có được nhờ các mối quan hệ quen biết. Ở Nam Phi, khi cha mẹ già nhận lương hưu, đứa con giỏi giang nhất trong nhà sẽ rời gia đình lên thành phố lập nghiệp.^[269] Lương hưu đem lại cho đứa con cảm giác an toàn, và tạo điều kiện chi trả chi phí di cư.

Vậy thì làm sao để tạo thêm nhiều “công việc tốt”? Rõ ràng sẽ rất có ích nếu việc di cư đến các thành phố trở nên dễ dàng hơn. Chính sách sử dụng đất thành thị và các chương trình nhà ở thu nhập thấp cũng hết sức cần thiết.

Một yếu tố khác khó nhận thấy hơn nhưng quan trọng không kém là hệ thống phúc lợi xã hội hiệu quả, bao gồm phần hỗ trợ từ phía nhà nước lẫn bảo hiểm thị trường. Những yếu tố này giúp giảm bớt khó khăn chuyển nhà lên phố bằng cách giảm sự phụ thuộc vào các mối quan hệ làng xã.

Nhưng không phải ai cũng chuyển nhà lên phố được, cho nên cũng rất cần tạo thêm nhiều việc làm tốt ở các thị trấn nhỏ, chứ không chỉ tập trung vào thành phố lớn. Để thực hiện điều đó, cơ sở hạ tầng thành thị cũng như cơ sở hạ tầng công nghiệp ở những thị trấn này phải được cải thiện đáng kể. Môi trường pháp lý cũng quan trọng không kém: Luật lao động có vai trò đảm bảo an ninh việc làm, nhưng nếu luật lệ khắt khe đến mức chẳng ai muốn thuê mướn lao động thì sẽ phản tác dụng. Tín dụng có lẽ vẫn là một vấn đề nan giải, đặc biệt là với bản chất dạng đường cong chữ S của công nghệ sản xuất. Để xây dựng cơ sở kinh doanh tạo công ăn việc làm cho nhiều người (thay vì chỉ một công việc cho chính người chủ) cần nhiều tiền hơn mức tiếp cận được của một chủ doanh nghiệp trung bình ở các nước đang phát triển. Như đã nêu tại Chương 7 về tín dụng, chưa có cách nào buộc các tổ chức tài chính phải cho những đối tượng này vay nhiều hơn.

Vì thế cho nên sẽ có trường hợp chính phủ hỗ trợ thành lập doanh nghiệp với quy mô đủ lớn chẳng hạn bằng cách bảo lãnh vốn vay cho các doanh nghiệp vừa. Quan điểm này không được các nhà kinh tế học ưa chuộng lắm. Hình thức hỗ trợ nguồn lực này diễn ra tại Trung Quốc, ở đây người ta âm thầm trao tay các doanh nghiệp nhà nước, hay ít nhất là một phần máy móc thiết bị, đất đai và nhà xưởng cho nhân công. Ở Hàn Quốc, chính sách này công khai với công chúng hơn và là một trong những nội dung của chính sách công nghiệp quốc gia. Hình thức hỗ trợ này khởi đầu một chu kỳ tích cực: Với mức lương cao và ổn định hơn, công nhân không chỉ có thêm nguồn tài chính mà tâm lý cũng thoải mái và nhìn đời tích cực hơn. Nhờ đó, họ quan tâm đầu tư chăm sóc con cái cũng như tiết kiệm được nhiều hơn. Từ khoản tiền dành dụm và các khoản vay nay dễ dàng tiếp cận hơn nhờ có công ăn việc làm ổn định, những người tài giỏi nhất cuối cùng sẽ có khả năng mở những doanh nghiệp đủ lớn tạo việc làm cho nhiều người khác.

Những người đứng đầu các MFI và giới chuyên gia kinh doanh có ý thức hướng đến cộng đồng luôn tin rằng có cả tỉ doanh nhân chân đất ngoài xã hội. Điều đó liệu có đúng không? Hay đó chỉ là ảo tưởng bắt nguồn từ sự nhầm lẫn về cái mà chúng ta hay gọi là “doanh nhân”? Có hơn một tỉ người lập nông trại riêng và kinh doanh buôn bán, nhưng phần lớn vì họ chẳng còn lựa chọn nào khác. Hầu hết chật vật xoay xở đủ để tồn tại, nhưng không phải là nhờ vào tài năng, kỹ năng hay khao khát đương đầu với rủi ro, những yếu tố vốn cần thiết để những cơ sở kinh doanh nhỏ lẻ phát triển lớn mạnh và thành công. Cứ mỗi một Ai Xuhua - người xây dựng nên đế chế may mặc gần như từ đôi bàn tay trắng, chỉ được đào tạo trong một khoảng thời gian ngắn và chủ yếu nhờ vào tài năng - thì có đến hàng triệu người như Ben Sedan, những người biết rằng một cái chuồng với vài con bò không phải là cách thoát khỏi đói nghèo, mà là đưa con trai có nghề nghiệp ổn định trong quân đội. Tín dụng vi mô và những hình thức hỗ trợ các cơ sở kinh doanh nhỏ bé vẫn đóng vai trò quan trọng trong cuộc sống của người nghèo. Vì trước mắt, những cơ sở kinh doanh vô cùng nhỏ bé ấy vẫn tồn tại và là cách duy nhất nhiều người nghèo chật vật mưu sinh. Tuy nhiên sẽ là dối lòng nếu ta nghĩ việc làm ăn kinh doanh đó có thể giúp người ta thoát nghèo hàng loạt.

10 CHÍNH SÁCH, CHÍNH TRỊ

Ngay cả những chính sách có mục đích tốt và được suy xét thận trọng nhất vẫn không tạo ra tác động mong muốn nếu không được thực thi một cách phù hợp. Rất tiếc là khoảng cách giữa ý tưởng và thực tế thường khá rộng. Thiếu sót của chính phủ thường bắt nguồn từ việc không thể hiện thực hóa những ý tưởng chính sách hay. Năng lực yếu kém của chính quyền là một trong những điều mà những người hoài nghi việc cấp viện trợ cho người nghèo hay viện đến nhằm lý giải tại sao viện trợ nước ngoài và những nỗ lực từ bên ngoài nhằm tác động đến chính sách xã hội thường khiến tình hình các nước nghèo tồi tệ thêm.^[270] Chính phủ Uganda trợ cấp cho các trường học căn cứ theo số lượng học sinh để xây dựng cơ sở hạ tầng trường lớp, mua sách giáo khoa và hỗ trợ cho các chương trình nào cần thiết cho học sinh (lương giáo viên được trích trực tiếp từ nguồn ngân sách này). Vào năm 1996, Ritva Reinikka và Jakob Svensson quyết định đi tìm câu trả lời cho câu hỏi đơn giản: Bao nhiêu phần trăm quỹ do trung ương phân phối thực sự đến tay các trường học?^[271] Họ cử thẳng các đội khảo sát đến từng trường học và hỏi xem những trường này nhận được bao nhiêu trợ cấp. Sau đó so sánh con số này với dữ liệu tiền quỹ được phân phát đến các trường được lưu trên máy tính. Kết quả khiến người ta không khỏi giật mình: Chỉ 13% nguồn quỹ đến tay trường học. Hơn một nửa số trường học được khảo sát không nhận được bất cứ khoản trợ cấp nào. Câu hỏi đặt ra là phải chăng rất nhiều tiền đã rơi vào túi riêng của các viên chức địa phương.

Rất dễ nản lòng khi phát hiện những kết quả như vậy (nghiên cứu tương tự ở nhiều quốc gia khác càng khẳng định xu hướng này). Người ta thường hỏi vì sao chúng tôi cứ làm những việc đang làm: “Quan tâm làm gì chứ?” Đó là những vấn đề “nhỏ”. William Easterly từng phê bình phương pháp thử nghiệm đối chứng ngẫu nhiên (RCT) trên blog riêng như sau: “RCT không

giúp trả lời đầy đủ những vấn đề lớn thuộc lĩnh vực phát triển, chẳng hạn như tác động của một thể chế hay chính sách vĩ mô tốt lên khắp nền kinh tế như thế nào”. Sau đó, ông đi đến kết luận rằng “áp dụng RCT khiến các nhà nghiên cứu phát triển hạ thấp kỳ vọng.”^[272]

Tuyên bố này phản ánh quan điểm của thể chế có đồng tiền mạnh trong số các nền kinh tế phát triển ngày nay. Theo quan điểm này, vấn đề thực sự của phát triển không phải là tìm ra chính sách phù hợp mà là sắp xếp hợp lý quy trình chính trị. Nếu chính trị đúng đắn thì sẽ xuất hiện những chính sách tốt. Và ngược lại, chính trị không đúng đắn thì không thể thiết kế hay thực thi chính sách phù hợp trên mọi quy mô. Không cần phải tìm cách tốt nhất để chi tiêu một đồng đô la cho trường học nếu 87 xu trong số đó vốn chẳng bao giờ tới được tay nhà trường. Theo đó (hay người ta giả định rằng) “vấn đề lớn” cần phải có “đáp án lớn” - là cách mạng xã hội, chẳng hạn như chuyển qua mô hình dân chủ hiệu quả.

Trái ngược hẳn với quan điểm trên, chẳng có gì ngạc nhiên khi Jeffrey Sachs nhìn nhận tham nhũng là một kiểu bẫy nghèo: Nghèo đói sinh tham nhũng và tham nhũng lại gây ra đói nghèo. Ông đề xuất hãy phá vỡ bẫy nghèo này bằng cách tập trung vào cải thiện hoàn cảnh sống của những người nghèo ở các nước đang phát triển: Viện trợ cho những mục tiêu cụ thể (chẳng hạn kiểm soát dịch sốt xuất huyết, sản xuất lương thực, nước sạch và đảm bảo điều kiện vệ sinh sinh hoạt) mà bên viện trợ có thể dễ dàng theo dõi, đơn đốc. Sachs khẳng định nâng cao chất lượng sống sẽ tạo điều kiện để xã hội và chính phủ duy trì pháp luật.^[273]

Nếu căn cứ theo quan điểm trên, thì vẫn có thể thực hiện thành công các chương trình viện trợ cụ thể trên quy mô lớn ở các nước nghèo và trì trệ bởi nạn tham nhũng. Theo Hội nghị Minh Bạch Quốc tế năm 2010, Uganda đứng thứ 127 trong tổng số 178 quốc gia về mức độ tham nhũng (đỡ hơn Nigeria, cùng mức độ trầm trọng với Nicaragua và Syria và tệ hơn nhiều so với Eritrea). Liệu giáo dục có đạt được tiến bộ gì không trước khi Uganda giải quyết được vấn đề vốn nghiêm trọng hơn là tham nhũng?

Tuy nhiên có một điều rất thú vị trong câu chuyện của Reinikka và Svensson. Khi kết quả nghiên cứu được công bố ở Uganda, một làn sóng phản đối gay gắt đã buộc Bộ Tài chính định kỳ hàng tháng phải bắt đầu đưa thông tin về số tiền phân phát đến từng quận cho trường học trên các tờ báo lớn của quốc gia (và các tờ báo ngôn ngữ địa phương). Đến năm 2001, khi Reinikka và Svensson tiến hành khảo sát trường học một lần nữa, họ ghi nhận thấy bình quân các trường nhận được 80% tiền mà họ đáng ra được nhận. Khoảng một nửa hiệu trưởng các trường nhận ít trợ cấp hơn mức đáng ra được nhận đều đệ đơn khiếu nại, và cuối cùng là hầu hết các trường đều nhận được tiền trợ cấp. Không nghe nói có điều tiếng gì chống lại những trường khiếu nại hay tờ báo cho đăng tải thông tin đó. Dường như giới chức địa phương chỉ biến thủ tiền khi không ai dòm ngó, và sẽ không làm nữa nếu việc đó trở nên khó khăn hơn. Nhìn chung, những tên trộm tiền trợ cấp chính phủ thực hiện hành vi ăn cắp vì không ai thèm giữ.

Hành động của hiệu trưởng các trường ở Uganda mở ra một khả năng thú vị: Nếu hiệu trưởng trường học ở thôn quê có thể chống trả nạn tham nhũng, thì có lẽ không cần thiết phải đợi đến lúc lật đổ chính phủ hay thay đổi xã hội sâu sắc mới triển khai được các chính sách phù hợp. Suy xét cẩn thận và đánh giá ráo riết giúp chúng tôi thiết kế hệ thống kiểm tra tham nhũng và những yếu kém trong quá trình hoạt động. Chúng tôi không “hạ thấp tham vọng”: Chúng tôi tin việc cải thiện từng bước một cùng với tích lũy những đổi thay nho nhỏ đôi khi sẽ tạo nên một cuộc cách mạng thầm lặng.

KINH TẾ CHÍNH TRỊ

Nạn tham nhũng, hay đơn giản là lạm quyền, gây ra những yếu kém cực kỳ nghiêm trọng. Nếu giáo viên hay y tá không đến chỗ làm, chính sách giáo dục hay y tế sẽ không được thực thi. Nếu tài xế xe tải hối lộ để chở quá tải so với quy định, hàng tỉ đô la xây dựng đường sá sẽ bị lãng phí dưới bánh xe.

Đồng nghiệp của chúng tôi là Daron Acemoglu và người đồng sự lâu năm, James Robinson từ trường đại học Harvard là hai nhân vật sâu sắc nhất đại diện cho quan điểm âm ảm rất phổ biến trong kinh tế học ngày nay. Đó là nếu các thể chế chính trị không được điều chỉnh thì các quốc gia không thể thực sự phát triển, nhưng đâu dễ gì chỉnh sửa các thể chế. Acemoglu và Robinson định nghĩa thể chế như sau: “Các thể chế kinh tế hình thành động lực kinh tế, động lực để đào tạo, tiết kiệm và đầu tư, cải tiến và áp dụng công nghệ mới, v.v... Thể chế chính trị quy định khả năng người dân kiểm soát các chính trị gia.”^[274]

Thông thường các nhà kinh tế học cũng như các nhà khoa học chính trị hay nhìn nhận thể chế ở góc độ vĩ mô. Trong suy nghĩ của họ, thể chế phải được viết hoa - các THỂ CHẾ kinh tế chẳng hạn như quyền sở hữu tài sản hay hệ thống thuế khóa; các THỂ CHẾ chính trị chẳng hạn như dân chủ hay tự chủ, tập quyền hay phân quyền, bầu cử phổ thông hay hạn chế. Luận điểm trong cuốn sách *Why Nations Fail*^{[275][276]} của Acemoglu và Robinson phản ánh quan điểm được các học giả kinh tế chính trị^[277] công nhận rộng rãi, theo đó những thể chế (theo nghĩa rộng) này là yếu tố quyết định thành công hay thất bại của một xã hội. Thể chế kinh tế phù hợp sẽ khuyến khích người dân đầu tư, tích lũy và phát triển công nghệ mới, kết quả là xã hội sẽ phát triển thịnh vượng. Thể chế kinh tế bất cập gây tác dụng ngược lại. Một vấn đề nữa là giới cầm quyền, những người có khả năng định hướng các thể chế kinh tế, lại không thấy ích lợi gì trong việc tạo điều kiện để người dân phát triển và trở nên giàu có. Họ thường trục lợi cá nhân được nhiều hơn nếu nền kinh tế áp đặt nhiều hạn chế về việc ai được phép làm gì (và họ sẽ nói lung tung những quy định này theo hướng có lợi cho bản thân) và sức cạnh tranh có thể giúp họ củng cố quyền lực. Đây là lý do tại sao thể chế chính trị lại quan trọng - chúng tồn tại để ngăn không cho những người đứng đầu tổ chức nền kinh tế theo hướng phục vụ cho lợi ích cá nhân. Nếu vận hành hiệu quả, các thể chế chính trị sẽ đảm bảo những người đứng đầu không đi chệch quá xa khỏi lợi ích chung.

Tiếc là các thể chế không phù hợp thường sẽ dung dưỡng những thể chế không phù hợp khác, từ đó tạo nên một vòng luẩn quẩn đôi khi được gọi là “luật sắt của chính thể đầu sỏ.” Những ai có quyền lực dưới các thể chế chính trị thì sẽ làm sao để đảm bảo để các thể chế kinh tế vận hành theo hướng làm giàu cho họ. Và khi giàu có đến một mức nào đó họ thường sử dụng tiền bạc để ngăn chặn mọi âm mưu hắt cẳng họ khỏi chiếc ghế quyền lực.

Theo Acemoglu và Robinson, cái bóng đồ dài của các thể chế chính trị bất chính là nguyên nhân khiến nhiều quốc gia đang phát triển không thể phát triển. Những quốc gia này kế thừa một hệ thống các thể chế từ thời kỳ thuộc địa. Những thể chế đó được giới cầm quyền thực dân đặt ra không phải vì sự phát triển quốc gia mà để bóc lột tối đa tài nguyên vì lợi ích của mẫu quốc. Sau khi giành độc lập, giới cầm quyền mới cảm thấy giữ nguyên thể chế bóc lột trước kia sẽ thuận tiện hơn nên tiếp tục áp dụng để phục vụ cho lợi ích bản thân, vô hình trung tạo nên một vòng luẩn quẩn. Ví dụ, theo một bài viết mà nay đã trở thành kinh điển của Acemoglu, Robinson và Simon Johnson, chính quyền thực dân Châu Âu thường đặt ra các thể chế tồi tệ cho những quốc gia mà họ không thể chiếm thuộc địa trên quy mô lớn vì các thứ dịch bệnh trên quốc gia nó (những quốc gia này bị khai thác bóc lột từ xa), và những thể chế tồi tệ đó vẫn được duy trì sau khi quốc gia giành độc lập.^[278]

Abhijit và Lakshmi Iyer tìm thấy một ví dụ ẩn tượng về bóng đen bao trùm của các thể chế chính trị ở Ấn Độ.^[279] Trong suốt thời kỳ bị thực dân Anh chiếm làm thuộc địa, mỗi quận có chế độ thu gom thu nhập từ đất đai khác nhau. Lý do của sự sai khác này phần lớn là ngẫu nhiên (áp dụng thể chế nào phụ thuộc vào ý thức hệ của quan chức người Anh chịu trách nhiệm quản lý quận đó cũng như quan điểm phổ biến ở Anh vào thời điểm chiếm đóng). Dưới chế độ *zamidar*, địa chủ địa phương được giao trách nhiệm thu thuế đất. Quy định này là nhằm củng cố quyền lực và tăng cường mối quan hệ phong kiến. Còn dưới chế độ *rayatwar*, nông dân tự chịu trách nhiệm các khoản thuế má: Những khu vực này phát triển các mối quan hệ xã hội theo chiều rộng và có tính hợp tác hơn. Đáng chú ý là 150 năm đã trôi qua kể từ

khi chế độ thu gom thu nhập từ đất đai bị bãi bỏ, nhưng ngày nay tại những khu vực đặt dưới ách thống trị của giai cấp tinh hoa, các mối quan hệ xã hội vẫn căng thẳng hơn, sản lượng nông nghiệp thấp hơn, ít trường học và bệnh viện hơn so với những khu vực đặt dưới sự quản lý của làng xã.

Acemoglu và Robinson cho rằng những quốc gia từng là thuộc địa không phải là không thể thoát khỏi vòng luẩn quẩn của thể chế chính trị và thể chế kinh tế bất cập. Tuy nhiên để làm được điều đó không chỉ cần kết hợp các nguồn lực một cách phù hợp mà còn phải có ít nhiều may mắn. Hai ví dụ minh họa được tập trung phân tích là Cách mạng Vinh quang ở Anh và Cách mạng Pháp. Tuy nhiên hai cuộc chính biến này xảy ra cách đây ít nhất 200 năm, không có tính thời sự lắm. Kết thúc cuốn sách, Acemoglu và Robinson đề xuất một số giải pháp *có thể* giúp các quốc gia thoát khỏi vòng luẩn quẩn nhưng khá dè dặt trong ý kiến đưa ra.

Có hai quan điểm khác có ảnh hưởng khá rộng, tuy đồng quan điểm với Acemoglu và Robinson về tầm quan trọng của thể chế nhưng không quá bi quan như vậy. Hai nhóm quan điểm này hoàn toàn trái ngược nhau: Một cho rằng nếu quốc gia nào bị bế tắc do thể chế không phù hợp thì những quốc gia giàu có trên thế giới có nghĩa vụ phải giúp đỡ cải thiện hệ thống thể chế, thậm chí bằng vũ lực nếu cần thiết. Quan điểm kia lại cho rằng nếu cố đấm ăn xôi thay đổi thể chế *hoặc áp đặt chính sách* từ trên xuống thì chỉ chuốc lấy thất bại, vì chỉ có thể thay đổi từ trong ra ngoài.

Một cách khả dĩ để phá vỡ vòng luẩn quẩn thể chế không phù hợp là du nhập ảnh hưởng từ bên ngoài. Paul Romer, vốn nổi tiếng với công trình nghiên cứu có tính tiên phong về tăng trưởng kinh tế cách đây vài thập kỷ, nghĩ ra một giải pháp có vẻ rất tuyệt vời: Nếu ta không thể vận hành đất nước thì nên “giao thầu” cho người nào có thể làm được.^[280] Tuy nhiên điều hành một quốc gia không phải chuyện đùa. Vì vậy Romer đề nghị nên bắt đầu từ cấp thành phố, đủ nhỏ vừa tầm quản lý và cũng đủ lớn để đem lại nhiều đổi thay. Với nguồn cảm hứng là Hồng Kông, thành phố được người Anh phát triển với nhiều thành công vượt bậc rồi sau đó trao trả lại cho

Trung Quốc, ông đưa ra khái niệm “đặc khu với thể chế văn minh”. Các nước sẽ giao một vùng lãnh thổ trống cho một cường quốc. Quốc gia này sẽ chịu trách nhiệm phát triển một thành phố mới với thể chế văn minh. Bắt đầu từ con số không sẽ dễ dàng thiết lập những thông lệ tiến bộ (từ phí ùn tắc giao thông đến cách tính hóa đơn tiền điện theo chi phí biên, dĩ nhiên bao gồm cả việc được luật pháp bảo vệ quyền sở hữu tài sản). Chẳng ai bị ép buộc, tất cả cư dân đều tự nguyện đến vùng đất trống đó nên người ta sẽ không có lý do gì để phàn nàn về quy định mới.

Một nhược điểm nhỏ của quan điểm này đó là người đứng đầu quốc gia có công tác quản lý yếu kém chưa chắc sẽ đồng ý với thoả thuận “giao thầu” kiểu này. Thậm chí có đồng ý đi chăng nữa cũng khó tìm được người chịu “nhận thầu”: Đâu dễ cam kết không chiếm đóng luôn sau khi phát triển thành công một vùng đất. Một số các nhà nghiên cứu phát triển đã đào sâu phân tích vấn đề này. Trong tác phẩm *The Bottom Billion: Why the Poorest Countries Are Failing and What Can Be Done About It*^[281] và *Wars, Guns, and Votes: Democracy in Dangerous Places*^[282], Paul Collier, giáo sư trường đại học Oxford và nguyên là nhà kinh tế học thuộc Ngân hàng Thế giới, chỉ ra có 60 quốc gia “vô dụng” (chẳng hạn Chad, Congo, v.v...) với khoảng 1 tỉ dân cư sinh sống.^[283] Những quốc gia này bị cuốn vào vòng luẩn quẩn giữa thể chế kinh tế yếu kém và thể chế chính trị bất cập. Các nước phương Tây phải có trách nhiệm giúp những nước này thoát khỏi vòng luẩn quẩn, nếu cần thiết phải can thiệp bằng quân sự. Để minh họa cho hành động can thiệp kiểu này, Collier trích dẫn sự kiện Anh đã hỗ trợ Cộng hoà Sierra Leone thực hiện dân chủ hóa thành công.

Một trong những người công khai phê bình đề xuất của Collier không ai khác chính là William Easterly.^[284] Theo Easterly, chiếm đóng dễ dàng hơn nhiều so với điều hành quốc gia hiệu quả. Một ví dụ gần đây đó là nỗ lực thảm bại của Mỹ nhằm thiết lập thể chế dân chủ cởi mở với thị trường tại Iraq.^[285] Nhưng nếu nhìn một cách khái quát thì không có chìa khóa nào mở được mọi ổ khóa. Thể chế phải được điều chỉnh cho phù hợp với hoàn cảnh cụ thể của từng quốc gia nên nếu cứ cố áp đặt từ trên xuống thì thường sẽ

phản tác dụng. Cải cách dù có khả thi đi chăng nữa vẫn phải tiến hành từng bước một. Và cũng nên nhìn nhận rằng thể chế nào tồn tại hẳn cũng phải có lý do. [\[286\]](#)

Nghi ngờ nỗ lực của các chuyên gia nước ngoài, Easterly cũng hoài nghi cả việc tiếp quản lẫn viện trợ nước ngoài. Một phần vì viện trợ thường dùng để tác động lên chính sách, nhưng cái giá phải trả đôi lúc lại là nền chính trị rối loạn nếu cứ tiếp tục chi viện trợ trong khi những người đứng đầu thì tham ô những nhiều. [\[287\]](#)

Nhưng Easterly không bi quan. Ông vẫn tin rằng các quốc gia sẽ tự tìm ra con đường đi đến thành công, nhưng phải để họ tự mình xoay xở. Ông không ủng hộ quan điểm về sử dụng chuyên gia và từng tuyên bố không có “chìa khóa tra vừa mọi ổ khóa”, tuy nhiên ông đưa ra lời khuyên về sự tự do. Tự do nghĩa là tự do về mặt chính trị, tự do về mặt kinh tế và “một trong những tác nhân bị đánh giá thấp nhất” là tự do thị trường. [\[288\]](#) Chính theo quan điểm này, ta cần phải để “7 tỉ doanh nhân” tự quyết định số phận của mình. [\[289\]](#) Thị trường tự do sẽ tạo điều kiện để những người chủ kinh doanh tương lai bắt tay khởi nghiệp và tạo nên của cải nếu thành công. Với tư cách là một wallah cầu tích cực, Easterly cũng mong muốn các chính phủ ngừng cung ứng giáo dục và chăm sóc sức khỏe cho đối tượng dân cư thờ ơ. Thay vào đó, hãy để họ được tự do chọn cách học tập và chăm sóc sức khỏe phù hợp xuất phát từ lợi ích tập thể của nhóm dân cư này.

Dĩ nhiên có nhiều trường hợp người ta cảm thấy thị trường tự do không đem lại kết quả như mong đợi. Như Easterly chỉ ra, [\[290\]](#) trước hết, có thể người nghèo không có khả năng tham gia vào thị trường và cần hỗ trợ cho đến khi thị trường tìm đến họ. Thứ hai, cần có một số quy tắc để vận hành thị trường và xã hội. Ví dụ, một người không biết đi xe đôi khi vẫn muốn lái xe. Nhưng vì lợi ích chung của xã hội, người này tốt nhất không nên điều khiển phương tiện giao thông. Rõ ràng nếu thị trường bằng lái xe bị thả nổi thì không thể chặn được những trường hợp như trên. Vấn đề là khi chính quyền yếu kém hoặc tham nhũng, thị trường tự do có khuynh hướng tự nhiên hình thành từ

nạn hối lộ và tham ô. Theo kết quả nghiên cứu phân phối bằng lái xe ở Delhi, biết lái xe không phải là yếu tố cần thiết để có bằng lái, mà quan trọng là người ta có sẵn sàng chi tiền hay không.^[291] Tại Delhi, cung cầu bằng lái xe diễn ra trong một thị trường tự do, nhưng không ai trong chúng ta mong muốn một thị trường tự do kiểu này. Thách thức là ở chỗ làm thế nào nhà nước thực hiện vai trò chức năng của mình với mục tiêu là tránh những hậu quả không mong muốn của thị trường tự do.

Vì vậy chính phủ các nước phải cung ứng một số mặt hàng cơ bản, đồng thời củng cố những quy tắc và chuẩn mực vốn cần thiết cho vận hành thị trường. Theo Easterly, dân chủ sẽ giúp người dân phản hồi lên chính phủ, buộc chính phủ phải có trách nhiệm giải quyết những vấn đề quan trọng. Vậy thì câu hỏi tiếp theo sẽ là các thể chế thị trường tự do và dân chủ sẽ hình thành ra sao? Easterly rất nhất quán trong quan điểm của mình: Ông chỉ ra rằng tự do không thể áp đặt từ bên ngoài vào, nếu không thì đó chẳng còn là tự do nữa. Do đó, những thể chế này phải hình thành và xuất phát từ cấp cơ sở đi lên. Những gì ta có thể làm được là vận động thực thi quyền cá nhân và bình đẳng cá nhân.^[292]

Tuy nhiên, bài học chính yếu trên cơ sở phân tích lịch sử của Acemoglu và Robinson là; thể chế yếu kém rất dai dẳng và không thể tự nhiên mất đi. Cũng như họ, chúng tôi cũng nghi ngờ nguy cơ từ việc áp đặt để thay đổi thể chế toàn bộ từ bên ngoài, nhưng đồng thời vẫn hy vọng mọi chuyện đều sẽ vào đó nếu người ta có cơ hội tự xoay xử. Điều khác biệt trong quan điểm của chúng tôi là phải tiếp tục lạc quan: Chúng tôi đã chứng kiến nhiều thay đổi quan trọng về mặt thể chế ở phía rìa xã hội, ngay cả khi không có sự can thiệp ồ ạt nào từ bên ngoài hay cách mạng xã hội trên quy mô lớn.

Thực ra, chúng tôi cảm thấy toàn bộ cuộc tranh luận trên đây chưa đề cập đến một khía cạnh rất cơ bản trong định nghĩa về thể chế, đó là: Thể chế quyết định các nguyên tắc ràng buộc. Điều này hẳn nhiên bao gồm những **THỂ CHẾ** được các nhà kinh tế học và các nhà khoa học chính trị tập trung phân tích, là yếu tố quan trọng quyết định trong các tranh luận về dân chủ,

phân quyền, quyền sở hữu tài sản, hệ thống giai cấp xã hội, v.v... Nhưng mỗi THỂ CHẾ ở cấp độ này cần được hiểu thông qua nhiều thể chế cụ thể ở từng quốc gia. Chẳng hạn luật sở hữu đất đai được cấu thành nên từ nhiều luật khác nhau - ai được sở hữu cái gì (ví dụ quy định hạn chế người nước ngoài sở hữu biệt thự gỗ đặc trưng ở Thụy Sĩ), quyền sở hữu nghĩa là gì (Ở Thụy Điển, người ta có quyền đi bộ khắp nơi, kể cả trên đất thuộc sở hữu tư nhân), hệ thống pháp luật kết hợp với những hành động của cảnh sát nhằm thực thi những quy định này (xét xử theo hình thức bồi thẩm đoàn phổ biến ở Mỹ, nhưng không phổ biến ở Anh hay Tây Ban Nha) và nhiều mặt khác nữa. Thể chế dân chủ quy định ai có đủ điều kiện điều hành cơ quan nào, ai có quyền bầu cử và chiến dịch bầu cử nên tổ chức như thế nào, những cách thức hợp pháp để vận động phiếu bầu và gây cảm tình với cử tri. Về mặt này, ngay cả những thể chế chuyên quyền đôi khi vẫn chừa chỗ cho người dân tham gia ý kiến. Chúng tôi nhấn mạnh nhiều lần trong cuốn sách này rằng: Quan trọng là chi tiết. Các thể chế cũng không phải là ngoại lệ. Để thực sự hiểu tác động của thể chế lên đời sống của người nghèo, cần phải thay đổi góc nhìn từ THỂ CHẾ viết hoa sang thể chế viết thường, tức là “quan sát từ dưới lên”.^[293]

NHỮNG THAY ĐỔI Ở BÊN RÀ

Acemoglu và Robinson bi quan như vậy một phần do trên thực tế rất hiếm thấy có quốc gia nào thành công khi thay đổi từ chế độ chuyên chế độc tài và tham nhũng sang chế độ dân chủ hiệu quả. Cách “quan sát từ dưới lên” sẽ cho ta thấy điều đầu tiên là: không phải lúc nào cũng phải thay đổi chính thể một cách căn bản để cải thiện trách nhiệm giải trình của chính phủ cũng như giải quyết tình trạng tham nhũng.

Cải cách dân chủ toàn diện rất hiếm gặp, nhưng vẫn có trường hợp áp dụng được nguyên tắc dân chủ trong một chính thể độc tài, tất nhiên mức độ hạn chế và ở cấp độ địa phương. Cải cách bầu cử vẫn diễn ra ở những nơi tưởng

chừng là chuyên chế độc tài chẳng hạn như Indonesia dưới chế độ Suharto, Brazil trong suốt thời kỳ độc tài quân sự hay Mexico dưới thời cầm quyền của Đảng Cách mạng Thế chế (PRI). Gần đây hơn, bầu cử địa phương được đưa vào áp dụng ở Ả Rập Xê-Út vào năm 2005, Yê-men vào năm 2001. Thế giới phương Tây thường tỏ thái độ hoài nghi đối với những cải cách này. Theo họ, các cuộc bầu cử đều bị sắp đặt kết quả từ trước và viên chức dân cử gần như không có quyền lực. Tuy nhiên có những bằng chứng thuyết phục cho thấy ngay cả những cuộc bầu cử địa phương kém hoàn thiện nhất vẫn tạo nên đổi thay đáng kể trong cách làm việc của chính quyền sở tại. Đầu những năm 80, các cuộc bầu cử ở cấp độ làng xã dần dần được đưa vào áp dụng ở khu vực nông thôn Trung Quốc. Ban đầu, Đảng Cộng sản vẫn là người quyết định ai được phép tham gia tranh cử. Các chi bộ Đảng tiến hành bầu cử ở địa phương theo hướng dẫn của bí thư chi bộ được chỉ định. Vẫn có bỏ phiếu công khai và theo ghi nhận thì thùng phiếu thường đầy ắp phiếu bầu. Tuy vẫn còn nhiều thiếu sót nhưng một nghiên cứu^[294] đã phát hiện thấy tác động đáng kinh ngạc mà cải cách bầu cử có thể mang lại. Người dân nhận được giải trình tốt hơn từ phía chính quyền địa phương. Từ khi tiến hành bầu cử, chính quyền làng xã thường nói lỏng các chính sách bắt cạt từ Trung ương, chẳng hạn chế độ một con vốn rất hà khắc ở Trung Quốc. Thịnh thoảng các làng cũng phân phối lại đất canh tác, và đối tượng thu lợi không ít từ việc làm này là nông dân thuộc tầng lớp “trung nông”. Chi tiêu công cũng phục vụ tốt hơn nhu cầu của người dân.

Tương tự, vẫn có thể đấu tranh chống tham nhũng mà không cần sửa đổi thể chế căn bản. Những biện pháp can thiệp tương đối thẳng thắn vẫn có khả năng đem lại thành công rực rỡ, chẳng hạn như chiến dịch báo chí do chính phủ Uganda thực hiện. Hoặ câu chuyện thú vị từ Indonesia. Tại đây nạn tham nhũng vẫn hoành hành dù chế độ độc tài Suharto đã sụp đổ. Năm 2010, Indonesia đứng thứ 110 trong số 178 quốc gia được Tổ chức Minh bạch Quốc tế xếp hạng theo chỉ số nhận thức tham nhũng. Có thể thấy rõ mức độ nghiêm trọng của nạn tham nhũng qua một chương trình của chính phủ do Ngân hàng Thế giới tài trợ cho nước này. Chương trình này tài trợ xây dựng

cơ sở hạ tầng, bao gồm đường sá cho các ngôi làng. Chính quyền địa phương ăn bớt quỹ công dễ dàng bằng cách khai khống tiền vật liệu và nhân công ảo. Đồng nghiệp của chúng tôi là Benjamin Olken đã thuê các đội kỹ sư đào đường lấy mẫu vật liệu ở khoảng 600 ngôi làng. Sau đó ước tính chi phí và so sánh với con số báo cáo nhận được. Một đội khác phỏng vấn những người tham gia dự án xây dựng để biết tiền công thực sự chi cho công nhân. Kết quả cho thấy tình trạng ăn bớt vật tư, vật liệu khá phổ biến: 27% tiền lương nhân công và 20% tiền vật liệu bị bòn rút. Tệ hơn nữa, tiền không phải là thứ duy nhất bị phung phí. Chiều dài quãng đường không khác gì so với thiết kế (vì nếu không thì chuyện ăn bớt sẽ lộ ra trắng trợn) nhưng thiếu vật liệu đồng nghĩa với chất lượng làm đường cầu thả, chỉ cần vài trận mưa là đủ cuốn trôi gạch đá.^[295]

Trong một nỗ lực nhằm đấu tranh phòng chống tham nhũng, các cơ quan chức năng đã lên tiếng về việc kiểm toán thi công và công bố kết quả công khai cho người dân. Tuy nhiên đơn vị kiểm toán của Chính phủ không thực sự trung thực vì họ cũng chính là những người ”trong cuộc”. Tuy nhiên theo kết quả nghiên cứu của Olken, nhờ kiểm toán thi công, nạn bòn rút tiền nhân công và vật tư đã giảm xuống 1/3 so với những nơi không thực hiện kiểm toán (địa phương bị kiểm toán được chọn ngẫu nhiên).

Tại bang Rajasthan, Ấn Độ, chúng tôi phối hợp với Sở Cảnh sát địa phương, phái “khách hàng bí mật” hay “người bị hại giả mạo” đến đồn cảnh sát trình báo các vụ việc nhỏ nhất không có thật chẳng hạn như bị mất cặp điện thoại, hay bị “Eve-teasing” (cụm từ được dùng rộng rãi ở Ấn Độ ám chỉ hành vi quấy rối tình dục phụ nữ trên đường phố) v.v...^[296] Ở Ấn Độ người ta đánh giá các đồn cảnh sát dựa trên số lượng hồ sơ chưa tìm ra hung thủ, càng nhiều hồ sơ dở dang thì chất lượng đánh giá càng kém. Do đó, chỉ có cách tiếp nhận càng ít vụ án càng tốt thì mới mong cải thiện kết quả đánh giá. Trong đợt trình báo giả mạo đầu tiên, chỉ 40% vụ việc thực sự được tiếp nhận hồ sơ (khi đó người bị hại giả phải nói rõ rằng họ đang làm khảo sát). Với tỉ lệ như vậy thì chẳng lạ gì khi người nghèo hiếm khi trình báo những vụ án nhỏ lẻ cho cảnh sát.

Lực lượng cảnh sát ở Ấn Độ là ví dụ minh họa khá sát cho một thể chế thực dân đã ăn sâu vào nếp nghĩ của người dân. Đúng là lực lượng cảnh sát ban đầu được thiết lập nhằm bảo vệ quyền lợi của chế độ thực dân nhưng sau khi giành độc lập, Ấn Độ vẫn không hề có động thái cải cách nào. Đạo luật Cảnh sát năm 1861 hiện vẫn còn hiệu lực! Kể từ năm 1977, thành viên của Ủy ban Cải cách Lực lượng Cảnh sát đề xuất thay đổi toàn diện nhưng việc thực thi đến nay vẫn hạn chế. Tuy vậy hệ thống hành pháp của Ấn Độ đã bớt cứng nhắc so với trước đây.

Cuối mỗi lần trình báo vụ án mà được cảnh sát ghi nhận, người đóng vai bị hại sẽ tiết lộ họ đang tham gia thử nghiệm. Do đó cảnh sát biết còn có nhiều người bị hại giả mạo khác ở khắp nơi đang tìm cách trình báo những vụ việc nhỏ lẻ. Mặc dù số liệu hồ sơ vụ án không phải báo cáo với cấp trên, cũng không có hình thức phê bình hay xử phạt nào, nhưng tỉ lệ vụ việc trình báo được ghi nhận vẫn tăng đáng kể. Từ 40% ở lần khảo sát đầu tiên tới 70% ở lần khảo sát thứ tư. Cảnh sát không phân biệt được đâu là người bị hại thật đâu là người đến khảo sát (vì tất cả người tham gia đều là dân địa phương chính gốc), nên đành phải tích cực tiếp nhận đủ loại hồ sơ. Chính nỗi sợ bị kiểm tra mà không biết đã giúp lực lượng cảnh sát làm tròn chức trách của mình hơn.

Giám sát từ trên xuống là chuyện xưa như quả đất. Nhưng việc kiểm toán và khảo sát bí mật tỏ ra khá hiệu quả vì thông tin một khi tung ra có thể trở thành bằng chứng để trừng phạt những kẻ vi phạm. Như vậy có lẽ chỉ cần vài người trong hệ thống có niềm tin vào công tác chống tham nhũng là đủ.

Công nghệ thông tin vô cùng hữu ích. Khởi xướng bởi Nandan Nilekani, (người từng điều hành Infosys, một trong những công ty phần mềm lớn nhất nước), Ấn Độ hiện đang nỗ lực cung cấp “mã số nhận diện duy nhất” cho mỗi người dân. Mỗi mã số này liên kết với dấu vân tay và ảnh chụp con người của người đó. Mục tiêu của dự án chưa từng có này là bất kỳ ai đã đăng ký vào hệ thống sẽ được nhận dạng ở bất kỳ nơi nào có bị thiết bị nhận diện dấu vân tay. Một khi dự án hoàn tất, có thể ứng dụng nhiều nơi, ví dụ

yêu cầu người dân quét dấu vân tay để nhận trợ cấp hạt ngũ cốc từ những cửa hàng giá rẻ của Chính phủ. Như vậy chủ cửa hàng sẽ khó mà bán ngũ cốc trợ cấp với giá thị trường rồi khai là đã bán cho người nghèo. Hệ thống thể chế của Ấn Độ vẫn còn nhiều yếu kém, nhưng “điều chỉnh kỹ thuật” này có thể góp phần cải thiện đáng kể cuộc sống của người nghèo (dù chúng tôi chưa có bằng chứng chứng tỏ hiệu quả tác động, do hệ thống trên vẫn đang được xây dựng).

PHÂN QUYỀN VÀ DÂN CHỦ TRONG THỰC TIỄN

Trong một hệ thống mà THỂ CHẾ nhìn chung còn “bất cập”, tất nhiên phải cải thiện trách nhiệm giải trình của chính phủ với người dân cũng như giải quyết tình trạng tham nhũng. Tuy nhiên chẳng có gì đảm bảo THỂ CHẾ tốt trong thực tế sẽ vận hành hiệu quả. Vẫn cần kiểm chứng ở cấp cơ sở. Điều hiển nhiên này được những người bi quan với thể chế tán thành. Tuy nhiên, người ta thường không nhìn nhận đúng tầm quan trọng của những sửa đổi tưởng chừng rất nhỏ bé.

Một ví dụ nổi bật về tác động của những đổi thay nhỏ như vậy diễn ra Brazil. Chế độ bỏ phiếu giấy của Brazil ngày trước khá phức tạp. Cử tri phải chọn lựa ứng cử viên từ một danh sách dài, sau đó ghi tên (hoặc số thứ tự) của ứng cử viên mà họ muốn bầu vào lá phiếu. Ở một quốc gia có đến 1/4 người trưởng thành không biết đọc biết viết, quy định này vô hình trung đã tước quyền bầu cử của rất nhiều cử tri. Trung bình mỗi cuộc bầu cử có đến gần 25% phiếu bầu không hợp lệ và không được xét tới. Cuối những năm 90, bầu cử điện tử được đưa vào áp dụng, ban đầu ở các thành phố lớn, sau đó phổ biến khắp các địa phương. Một màn hình đơn giản cho phép cử tri chọn số thứ tự của ứng cử viên. Hình ảnh của ứng cử viên cũng sẽ hiện lên màn hình trước khi cử tri xác nhận phiếu bầu. Cải cách này đã đem lại kết

quả ngoài dự kiến vì mục đích ban đầu chỉ đơn giản là để kiểm phiếu dễ dàng hơn. Số lượng phiếu bầu không hợp lệ ở những thành phố áp dụng bầu cử điện tử giảm tới 11% so với những nơi chưa chuyển đổi sang hệ thống bầu cử mới. Bây giờ cử tri nghèo hơn, ít học hơn cũng bỏ phiếu được; bản thân những chính trị gia được nhóm này bầu cũng nghèo và có trình độ học vấn thấp hơn những ứng viên khác; do đó những chính sách họ đưa ra thường hướng đến đối tượng người nghèo; cụ thể là chi tiêu công cho lĩnh vực y tế tăng, giảm số trẻ sơ sinh thiếu cân là con của những bà mẹ ít được học hành tử tế. Chỉ một điều chỉnh kỹ thuật dường như rất nhỏ bé, không hề liên quan đến chuyện tranh giành quyền lực chính trị, đã thay đổi cục diện. Tiếng nói của những người dân nghèo vốn thấp cổ bé họng nay được lắng nghe và xem xét trong tiến trình chính trị của đất nước. [\[297\]](#)

Quyền lực cho Dân chúng

Quy định về tiến trình chính trị của địa phương là một ví dụ khác chứng minh cho sức lan tỏa đáng kinh ngạc của những đổi thay nhỏ bé. Nhiều thể chế quốc tế ủng hộ tư tưởng mới mẻ là hãy trao cho người hưởng lợi trách nhiệm đảm bảo trường học, bệnh xá, đường sá tại địa phương vận hành hiệu quả. Nhưng người ta quên mất phải hỏi xem liệu người nghèo có thực sự muốn nhận lấy trách nhiệm này trước khi áp dụng tư tưởng nói trên vào thực tế.

Như đã ghi chép ở nhiều chương trước, hầu hết mọi nỗ lực của chính phủ nhằm cung ứng dịch vụ công cho người nghèo đều thất bại. Vậy thì đâu còn cách nào khác ngoài việc giao cho người nghèo tự thực hiện chính sách chống đói nghèo? Chất lượng dịch vụ yếu kém gây tổn hại trực tiếp đến người hưởng lợi, vì thế đúng ra họ phải là những người quan tâm đến dịch vụ công nhất. Ngoài ra, họ cũng hiểu rõ bản thân muốn gì và điều gì đang diễn ra xung quanh mình. Trao cho người nghèo quyền kiểm soát bên cung ứng dịch vụ (giáo viên, bác sĩ, kỹ sư) - nghĩa là có quyền thuê và sa thải, hoặc ít ra là có quyền được than phiền - sẽ đảm bảo những ai có động lực phù hợp và thông tin đúng đắn trở thành người ra quyết định. Trong mục

viết về cung ứng dịch vụ xã hội của Báo cáo Phát triển Thế giới năm 2004, Ngân hàng Thế giới có viết rằng: “Khi thấy rủi ro đủ lớn hay lợi ích đủ nhiều thì cộng đồng sẽ ra tay giải quyết vấn đề.”^[298] Hơn nữa, việc cùng nhau hành động hướng đến mục tiêu chung sẽ giúp nối lại những mối quan hệ xã hội vốn đổ vỡ bởi một mâu thuẫn nghiêm trọng nào đó. Những dự án có tên gọi Phát triển Cộng đồng do người dân chung tay thực hiện khá phổ biến ở các khu vực từng xảy ra mâu thuẫn chẳng hạn Cộng hòa Sierra Leone, Rwanda, Liberia và Indonesia.

Trong thực tế, việc thu hút sự tham gia của cộng đồng và thực thi phân quyền có ý nghĩa khá quan trọng. Chín người mười ý, vậy thì chính xác bằng cách nào cộng đồng phản ánh đúng mong muốn của nhiều người? Làm thế nào để đảm bảo cho quyền lợi của nhóm người thiệt thòi (phụ nữ, nhóm thiểu số, giai cấp thấp trong xã hội, những người không mảnh đất cắm dùi)?

Tính công bằng và hiệu quả của quá trình ra quyết định trong những hoàn cảnh như thế chủ yếu phụ thuộc vào các yếu tố chẳng hạn như quy tắc lựa chọn dự án (thông qua họp hành? biểu quyết?), ai được mời dự họp, ai phát biểu, ai chịu trách nhiệm thực hiện dự án mỗi ngày, làm thế nào để chọn ra người đứng đầu dự án, v.v... Nếu quy tắc là thiểu số phải phục tùng đa số hay người nghèo không được tham gia ý kiến thì hình thức phân quyền này chưa chắc đã có ích, trao quyền cho cấp địa phương chưa chắc duy trì được sự hòa thuận trong cộng đồng. Khi phát hiện bị hàng xóm láng giềng tước đi quyền lợi chính đáng của mình, nhóm người chịu thiệt thòi sẽ càng thấy bất mãn.

Ví dụ như chuyện họp làng, một thể chế thiết yếu trong công tác điều hành địa phương. Đây là nơi người ta than phiền kêu ca, biểu quyết để quyết định các vấn đề ngân sách cũng như đề xuất và thông qua các dự án. Ở các nước đang phát triển, chẳng có gì thú vị trong chuyện họp hành địa phương. Cuộc họp Dự án Phát triển Kecamatan (KDP) ở Indonesia (dự án do Ngân hàng Thế giới đầu tư, trong đó cộng đồng được trợ cấp tài chính để xây dựng hay sửa chữa cơ sở hạ tầng địa phương ví dụ như đường sá hay kênh tưới tiêu)

có khoảng 50 người trong số hàng trăm người trưởng thành trong làng tham gia. Một nửa trong số đó là những người có địa vị trong làng. Người tham gia họp hầu hết không hề phát biểu. Ở cuộc họp KDP nào cũng chỉ có khoảng 8 người thực sự đứng lên phát biểu và 7 người trong số họ có xuất thân thuộc tầng lớp thượng lưu.

Rất dễ đi đến kết luận rằng luật sắt của chính thể đầu sỏ cũng tồn tại ở cấp địa phương làng xã. Nhưng một thay đổi nhỏ đã thay đổi tất cả. Ở Indonesia, tại một số làng lựa chọn ngẫu nhiên, người dân được mời dự họp bằng thư mời đàng hoàng. Việc này khiến số người tham gia thay đổi đáng kể. Số người tham dự tăng lên trung bình khoảng 65 người, bao gồm 38 người không thuộc tầng lớp cao cấp. Nhiều người tham gia đóng góp ý kiến hơn, các buổi họp cũng sôi nổi hơn. Ngoài ra, tại một số khu vực lựa chọn ngẫu nhiên, thư mời họp còn đính kèm phiếu nhận xét về cách tổ chức cuộc họp và được phát cho học sinh đem về cho phụ huynh. Tại các khu vực còn lại, trưởng làng chịu trách nhiệm phát thư mời. So với phiếu do trưởng làng phân phát, phiếu phân phát qua hệ thống trường học nhận được ý kiến nhận xét thiết thực hơn rất nhiều.

Một quy định có thể tạo nên nhiều khác biệt như vậy, nên người đặt ra quy định có vai trò vô cùng quan trọng. Nếu địa phương tự quyết thì nhiều khả năng tầng lớp trên sẽ là người làm luật. Do đó tốt hơn hết là chính quyền Trung ương đứng ra thiết lập cơ chế phân quyền vì lợi ích của những người kém ưu thế hơn hay ít quyền lực hơn. Trao quyền cho người dân, nhưng không phải trao tất cả quyền lực.

Một ví dụ cụ thể minh họa cho biện pháp can thiệp từ trên xuống là quy định về người được dân làng cử làm đại diện. Việc đó nhằm đảm bảo tiếng nói đại diện cho nhóm thiểu số vẫn được lắng nghe, và có thể tạo nên sự khác biệt.

Hệ thống chính quyền làng xã ở Ấn Độ, còn gọi là gram panchayat (hội đồng làng) phải tuân theo những quy định như vậy. Hội đồng làng được người dân bầu 5 năm/lần và làm nhiệm vụ quản lý cơ sở hạ tầng công ích tại

địa phương, chẳng hạn như giếng nước, xây dựng trường học, đường sá, v.v... Nhằm bảo vệ quyền lợi cho nhóm thấp cổ bé họng, người ta quy định phải dành cho phụ nữ và thành viên của các nhóm thiểu số khác (bao gồm tầng lớp xã hội thấp kém) một tỉ lệ các vị trí lãnh đạo nhất định trong hội đồng làng. Tuy nhiên quy định bắt buộc phải có phụ nữ hay nhóm thiểu số đại diện không có ý nghĩa gì một khi giới chóp bu hoàn toàn giành quyền kiểm soát panchayat. Cho dù bản thân những người nắm quyền thực sự không được phép tranh cử vào hội đồng, họ vẫn tiếp tục điều hành đằng sau bức bình phong là vợ hay người hầu thuộc đẳng cấp thấp của mình. Vào năm 2001, Raghavendra Chattopadhyay thuộc Viện Quản lý Kolkata, Ấn Độ cùng Esther quyết định tiến hành khảo sát panchayat để tìm hiểu xem liệu những lãnh đạo phụ nữ có đầu tư vào loại hình cơ sở hạ tầng khác không. Họ đã bị mọi người, từ bộ trưởng bộ phát triển nông thôn tại Kolkata cho đến nhân viên khảo sát (cùng nhiều học giả địa phương), cảnh báo rằng tất cả sẽ chỉ là công cốc. Mọi người cho rằng người đứng đằng sau điều khiển là *pradhanpatis* (chồng của các *pradhan*, đại diện nữ trong hội đồng làng), còn những người phụ nữ rụt rè, thường không được học hành tới nơi tới chốn ấy, rất nhiều trong số đó hãy còn che mặt trùm đầu, chắc chắn không dám tự đưa ra quyết định.

Tuy nhiên kết quả khảo sát hoàn toàn ngược lại. Tại bang Tây Bengal, theo hạn định, 1/3 số ghế trong hội đồng làng được lựa chọn ngẫu nhiên mỗi nhiệm kỳ 5 năm sẽ được “dành sẵn” cho những người lãnh đạo là phụ nữ. Tại những ngôi làng này, chỉ phụ nữ mới được tham gia tranh cử những vị trí đó. Chattopadhyay và Esther so sánh cơ sở hạ tầng địa phương sẵn có tại những ngôi làng có cơ chế “dành chỗ” này với những làng không có^[299] vào thời điểm mới hai năm kể từ khi đưa vào áp dụng cách làm này. Họ ghi nhận được phụ nữ đầu tư nhiều ngân sách (cố định) hơn để phát triển lĩnh vực cơ sở hạ tầng mà phụ nữ cần, cụ thể là đường sá, nước uống và giảm đầu tư cho trường học. Người ta thu được kết quả tương tự tại Rajasthan, bang vốn nổi tiếng là nơi có nạn trọng nam khinh nữ trầm trọng nhất Ấn Độ. Ở đó, người ta phát hiện thấy điều phụ nữ mong muốn nhất là có nguồn nước uống gần

với nơi ở, còn đàn ông thì muốn xây dựng đường. Và lẽ dĩ nhiên những người đứng đầu là phụ nữ đầu tư cho nước uống nhiều hơn, và cho đường ít hơn.

Những nghiên cứu tiếp theo ở các địa phương khác đã chỉ rõ rằng người đứng đầu là phụ nữ gần như lúc nào cũng mang lại sự khác biệt. Với cùng một nguồn ngân sách hạn hẹp, phụ nữ có vẻ làm được nhiều việc hơn so với đàn ông, cũng như ít nhận hối lộ hơn theo số liệu ghi nhận được. Tuy nhiên lần nào chúng tôi trình bày kết quả khảo sát này ở Ấn Độ cũng nhận ý kiến phản đối. Có người từng đích thân đến một ngôi làng, trò chuyện với một *pradhan* là phụ nữ dưới sự giám sát của chồng bà. Họ tận mắt thấy những tờ áp phích vận động tranh cử trong đó hình ảnh của chồng ứng cử viên thậm chí còn nổi bật hơn hình của chính ứng cử viên. Những người phản bác đó không sai. Chúng tôi cũng từng có những cuộc trò chuyện như thế, cũng từng thấy những tờ áp phích như thế. Buộc phụ nữ phải trở thành các nhà lãnh đạo chính trị không phải là một cuộc cách mạng tức thời như đôi khi ta vẫn tưởng. Không phải một sớm một chiều mà phụ nữ có thể mạnh mẽ xông pha nắm lấy vai trò lãnh đạo và cải cách địa phương nơi mình sinh sống. Phụ nữ được bầu thường phải có mối quan hệ từ trước với ai đó trong lĩnh vực chính trị. Họ ít khi dám đứng ra làm chủ tọa cũng như ít phát biểu mỗi khi họp hành. Họ cũng ít được học hành đàng hoàng, ít có cơ hội va chạm với các vấn đề chính trị. Nhưng bất chấp tất cả những điều đó, bất chấp định kiến mà hàng ngày họ đang phải đối mặt, nhiều phụ nữ vẫn đang âm thầm giành lấy vai trò của mình.

Xóa nhòa ranh giới sắc tộc

Cuối cùng chúng tôi sẽ xét đến vai trò của sắc tộc trong việc bầu cử. Người ta tin rằng bầu cử có nguy cơ bị tác động bởi tư tưởng địa phương hẹp hòi. Cụ thể là ứng cử viên thuộc sắc tộc chiếm đa số sẽ giành chiến thắng bất kể là bản thân người đó có năng lực hay không.

Để đo lường lợi thế về mặt chính trị bắt nguồn từ định kiến sắc tộc, Leonard Wantchekon, nhà khoa học chính trị thuộc trường Đại học New York và cựu

thủ lĩnh sinh viên đến từ Benin, đã thuyết phục các ứng cử viên tranh cử tổng thống (những người ông ta biết rất rõ từ thời sinh viên khi cùng tham gia phong trào ủng hộ dân chủ) chuẩn bị những bài phát biểu khác nhau cho những địa phương nhau nơi họ có các cuộc trò chuyện tiếp dân.^[300] Tại những ngôi làng có tồn tại “chủ nghĩa bảo hộ lợi ích phe nhóm”, bài phát biểu thường nhấn mạnh vào gốc gác dân tộc của ứng cử viên cũng như hứa hẹn đem trường học và bệnh viện đến địa phương, tạo việc làm trong các cơ quan nhà nước cho những người cùng nguồn gốc. Ở những ngôi làng “đoàn kết đa sắc tộc”, cũng là ứng cử viên đó nhưng họ lại hứa hẹn thực hiện cải cách quốc gia trong lĩnh vực y tế sức khỏe, hướng đến hòa bình sắc tộc ở Benin. Các ngôi làng trong khảo sát được lựa chọn ngẫu nhiên và đều là sân nhà của ứng cử viên. Phần thắng thuộc về bài phát biểu nghiêng về chủ nghĩa bảo hộ lợi ích phe nhóm. Bình quân, ứng cử viên giành 80% phiếu bầu khi phát biểu về lợi ích nhóm, so với 70% phiếu tại những địa phương các sắc tộc sống đoàn kết.

Chính trị mang màu sắc sắc tộc gây tác động xấu vì nhiều lý do. Một là nếu cử tri lựa chọn dựa trên sắc tộc thay vì phẩm chất, thì chất lượng của ứng cử viên đại diện cho nhóm đa số sẽ đi xuống. Những ứng cử viên này chẳng cần phải nỗ lực đơn giản chỉ vì họ thuộc tầng lớp xã hội hay nhóm sắc tộc “phù hợp”, và điều đó đủ đảm bảo giúp họ thắng cử. Bang Uttar Pradesh, Ấn Độ vào những năm 80, 90 là một minh họa rõ nét, khi chính trị bị quyết định bởi yếu tố tầng lớp xã hội. Thời gian trôi qua, khắp nơi có tình trạng chính trị gia xuất thân từ tầng lớp chiếm đa số tham nhũng nghiêm trọng.^[301] Bất kể là tầng lớp thấp hay tầng lớp thượng lưu chiếm đa số, người thắng cử xuất thân từ nhóm chiếm đa số đều có nguy cơ tham nhũng nhiều hơn. Đến những năm 90, 1/4 thành viên của Viện Lập pháp bị đệ đơn kiện.

Phải chăng bầu cử ở những quốc gia đang phát triển rất cuộc đều bị yếu tố sắc tộc chi phối? Lâu nay rất nhiều học giả đồng quan điểm này. Theo họ, tư tưởng sắc tộc hẹp hòi là nền tảng của những xã hội truyền thống và có nguy cơ sẽ chi phối thái độ chính trị cho đến khi xã hội tiến bộ hơn.^[302] Tuy nhiên bằng chứng cho thấy bầu cử chịu ảnh hưởng sắc tộc không ăn sâu bám rễ

vào đời sống như ta thường nghĩ. Trong một thử nghiệm tại Uttar Pradesh trong thời gian bầu cử bang năm 2007, Abhijit, Donald Green, Jennifer Green và Rohini Pande đã phối hợp với một tổ chức phi chính phủ thực hiện chiến dịch phi đảng phái (sử dụng các vở kịch đường phố hay kịch múa rối) xoay quanh câu khẩu hiệu đơn giản “Đừng bầu cho giai cấp, hãy bầu cho các vấn đề phát triển” tại một số ngôi làng được lựa chọn ngẫu nhiên. Thông điệp giản dị này đã giảm xác suất cử tri chọn ứng cử viên cùng tầng lớp từ 25% xuống còn 18%.^[303]

Tại sao một số người vốn bầu cử vì yếu tố giai cấp của ứng viên lại sẵn sàng đổi ý khi một tổ chức phi chính phủ đề nghị họ suy nghĩ lại? Câu trả lời là: thông thường cử tri biết rất ít thông tin khi bầu chọn. Họ thường chưa bao giờ gặp ứng cử viên, ngoại trừ hôm bầu cử, khi mà tất cả ứng viên xuất hiện và đưa ra những lời hứa hẹn giông giống nhau. Chẳng có cách nào phát hiện ai thanh liêm, ai tham nhũng. Và người ta thường cho rằng ứng cử viên nào cũng những nhiều như nhau. Cử tri cũng không biết nhiều về quyền lực thực sự của các thành viên cơ quan lập pháp. Ở Ấn Độ, chuyện người dân thành thị buộc tội nghị viện quốc hội vì tình trạng cống rãnh trong khu ổ chuột họ sinh sống không phải là chuyện hiếm gặp, dù trong thực tế cơ quan địa phương mới là đơn vị có trách nhiệm giải quyết. Các nhà lập pháp cảm thấy dù thế nào họ cũng phải chịu trách nhiệm mỗi khi có chuyện không hay xảy ra, kết quả là họ không có động lực mạnh mẽ để làm tốt vai trò của mình.

Khi tất cả các ứng cử viên đều giông giống nhau trong mắt cử tri (có lẽ là tệ hại như nhau), cử tri cảm thấy có lẽ họ nên bầu chọn dựa vào yếu tố giai cấp. Biết đâu chính trị gia được bầu sẽ nghĩ đến lợi ích giai cấp mà ra tay giúp đỡ? Mà suy cho cùng họ cũng đâu có gì để mất? Tuy nhiên nhiều người dân vẫn không thực sự tin tưởng vào yếu tố xuất thân, chính vì lẽ đó mà họ dễ lung lay.

Brazil là quốc gia cố gắng đem đến cho cử tri những thông tin hữu ích về ứng cử viên. Kể từ năm 2003, mỗi tháng 60 chính quyền thành phố tự trị trong cả nước rút thăm ngẫu nhiên trên chương trình xổ số truyền hình để

xác định nơi bị kiểm toán. Kết quả kiểm toán được công bố công khai qua Internet và các phương tiện truyền thông địa phương. Công tác kiểm toán sẽ khiến quan chức tham nhũng bị ảnh hưởng. Trong cuộc bầu cử năm 2004, các quan chức bị phanh phui kết quả kiểm toán trước kỳ bầu cử sẽ có ít hơn 12% cơ hội được bầu. Ngược lại, những người trung thực có thêm 13% cơ hội được bầu nếu kết quả kiểm toán được công bố trước khi tiến hành bầu cử. Người ta phát hiện kết quả tương tự tại các khu ở chuột của Delhi. Cử tri có được thông tin về hiệu quả làm việc của ứng cử viên thường sẽ không bỏ phiếu ủng hộ nếu ứng cử viên đó làm việc yếu kém.^[304]

Vậy thì chính trị không khác chính sách là bao. Nó có thể (và phải) được cải thiện từ bên rìa và xem ra những biện pháp can thiệp tương chừng như nhỏ bé sẽ tạo nên nhiều đổi thay đáng kể. Triết lý chúng tôi ủng hộ xuyên suốt cuốn sách này hoàn toàn có thể áp dụng cho lĩnh vực chính trị cũng như bất kỳ lĩnh vực nào khác. Đó là hãy nhìn sâu hơn, hiểu rõ cách người ta đưa ra quyết định và sẵn sàng thử nghiệm để thay đổi.

PHẢN BIỆN LẠI KINH TẾ CHÍNH TRỊ

Kinh tế chính trị (quan điểm được nhiều học giả nghiên cứu về phát triển đón nhận) cho rằng chính trị ưu việt hơn hẳn so với kinh tế: Các thể chế sẽ xác định và hạn chế phạm vi chính sách kinh tế.

Tuy nhiên như chúng tôi vừa chỉ ra, vẫn có thể cải thiện vai trò chức năng của các thể chế ngay cả ở những môi trường khá là gai góc. Rõ ràng không phải mọi vấn đề đều có thể giải quyết bằng cách này. Trên thực tế, một số người quyền lực có khả năng chịu bất lợi nếu cải cách diễn ra và do đó làm mọi cách gây cản trở điều đó, nhưng vẫn có những chuyện ta làm được, ví dụ: Các chính trị gia Brazil bị phanh phui kết quả kiểm toán không hề tìm cách ngăn chặn việc thi thành quy định này, báo chí Delhi cũng không do dự công bố hiệu suất làm việc của thành viên các cơ quan lập pháp. Bản thân

những chính quyền chuyên chế như Indonesia hay Trung Quốc vẫn cho phép thực thi biện pháp dân chủ. Bài học quan trọng rút ra là phải tận dụng bất cứ điểm lỏng tay nào của thể chế chuyên chế đó. Điều này đúng với hệ thống chính sách. Chính sách không hoàn toàn bị chính trị chi phối. Chính sách tốt (đôi khi) vẫn có thể sinh ra từ những môi trường chính trị bất ổn. Và đáng nói hơn, chính sách tồi tệ (thường) nảy sinh trong môi trường tốt.

Indonesia dưới thời Suharto là ví dụ cho luận điểm thứ nhất. Suharto là một nhà độc tài khét tiếng tham nhũng. Mỗi khi ông ta ốm nặng, trị giá chứng khoán của các công ty do người thân ông ta nắm giữ đều bị tuột dốc. Điều này cho thấy quan hệ với ông ta là cực kỳ có giá trị.^[305] Tuy nhiên, như đã bàn ở Chương 4, dưới thời Suharto, ở Indonesia tiền thu được từ dầu mỏ được sử dụng để xây dựng trường. Suharto cho rằng giáo dục là biện pháp hữu hiệu để truyền bá tư tưởng, áp dụng ngôn ngữ thống nhất cũng như tạo nên khối đoàn kết thống nhất trong nội bộ quốc gia. Như chúng tôi đã trình bày, chính sách này góp phần phát triển lĩnh vực giáo dục, cải thiện tiền lương cho các thế hệ được học hành tử tế hơn. Kèm theo mở rộng về giáo dục là chương trình quy mô cực lớn khuyến khích cải thiện chế độ dinh dưỡng cho trẻ em. Thông qua chương trình này, hơn 1 tỉ tình nguyện viên được huấn luyện để phổ biến thông tin về làng. Có lẽ một phần chính nhờ chính sách can thiệp này mà tình trạng suy dinh dưỡng ở trẻ em giảm xuống một nửa trong thời kỳ 1973 - 1993. Chúng tôi không có ý cho rằng chính quyền Suharto đem lại lợi ích cho người nghèo Indonesia. Điều chúng tôi muốn nhấn mạnh ở đây là động lực của giới chóp bu chính trị khá phức tạp, và đôi khi ở một thời điểm và nơi chốn nhất định, vì mục đích của mình họ có thể sẽ thực hiện một số chính sách mà hóa ra là có lợi cho người nghèo.

Và tất nhiên chuyện ngược lại cũng đúng. Thiện chí là yếu tố cần thiết để xây dựng chính sách phù hợp, nhưng đôi khi lòng tốt đi quá đà. Đôi khi những chính sách rất tồi tệ vẫn ra đời từ thiện chí vì người ta không hiểu vấn đề thực sự là gì. Hệ thống trường công thường không phổ cập được cho số đông vì mọi người nhằm tưởng chỉ những người thuộc tầng lớp thượng lưu mới học hành được. Y tá không đến chỗ làm vì chẳng ai đứng ra đảm bảo

người dân cần đến dịch vụ y tế hoặc kỳ vọng quá cao đến phi thực tế về khả năng của y tá. Người nghèo không có nơi nào an toàn để gửi tiền tiết kiệm vì những tiêu chuẩn cao một cách phi lý mà Chính phủ đặt ra cho các tổ chức được phép nhận tiền gửi hợp pháp.

Một phần vấn đề nằm ở chỗ ngay cả khi chính phủ các nước giàu thiện chí, bản chất vấn đề cần giải quyết quá khó khăn. Chính phủ tồn tại chủ yếu để giải quyết những vấn đề mà thị trường không thể giải quyết - chúng ta đã từng thấy nhiều trường hợp chính phủ cần phải can thiệp khi thị trường không làm tốt vai trò, chức năng của nó. Chẳng hạn nhiều bậc cha mẹ không tiêm phòng hay cho con uống thuốc xổ giun bởi vì họ không nghĩ đến lợi ích của y tế phòng ngừa ở những mặt khác, và cũng vì vấn đề thời gian không tiện như đã đề cập trong Chương 3. Họ không cho con cái học hành tử tế một phần vì không chắc con cái sẽ đền đáp khi trưởng thành. Các hãng sản xuất không vận hành nhà máy xử lý rác thải một phần vì tốn kém, một phần vì họ không quan tâm liệu nguồn nước có bị ô nhiễm hay không. Người ta dễ vượt đèn đỏ thay vì dừng lại ở ngã tư khi đèn tín hiệu báo dừng. Còn vô vàn ví dụ tương tự. Kết quả là các quan chức chính phủ (viên chức hành chính, nhân viên kiểm tra mức độ ô nhiễm, cảnh sát, bác sĩ) không được trả lương theo đúng giá trị dịch vụ mà họ đem đến cho chúng ta. Khi cảnh sát viết phiếu phạt, chúng ta phàn nàn, chứ không hề khen ngợi vì anh ta đã làm tốt nhiệm vụ của mình và gìn giữ trật tự an toàn chung. Không như chủ cửa hàng thực phẩm, người này cung cấp giá trị bằng cách bán trứng cho chúng ta, và khi ta thanh toán tiền trứng, chúng ta biết mình đang trả cho giá trị xã hội mà người bán hàng cung ứng.

Có thể suy ra hai điều rất quan trọng từ quan sát đơn giản này: Thứ nhất, chẳng có cách nào dễ dàng đánh giá hiệu quả làm việc của công chức nhà nước. Đây là lý do tại sao có quá nhiều quy định nên làm hay không nên làm cho nhân viên hành chính (hay cảnh sát, thẩm phán). Thứ hai, cảm dỗ phá vỡ luật lệ khi nào cũng tồn tại, đối với công chức nhà nước cũng như đối với chúng ta. Chính điều này sẽ dẫn đến tham nhũng và xao nhãng trách nhiệm.

Vì thế nên nguy cơ xảy ra nạn tham ô và tắc trách đầy rẫy ở bất kỳ chính phủ nào, nhưng những nguy cơ đó sẽ trầm trọng hơn trong ba trường hợp sau: Thứ nhất, khi chính phủ cố áp đặt người dân làm những việc mà người ta không thực sự coi trọng, chẳng hạn như tiêm phòng cho con. Thứ hai, khi người ta nhận được nhiều hơn những gì họ phải trả; ví dụ, cung cấp giường bệnh miễn phí cho người bệnh bất kể thu nhập để khiến người giàu đút lót để chen ngang hàng. Thứ ba, khi công chức nhà nước không được trả lương đúng với công sức bỏ ra, không được quản lý chặt chẽ cũng như không có gì nhiều để mất nếu chẳng may bị sa thải.

Bằng chứng từ nhiều chương trước đã cho thấy những vấn đề này trầm kha hơn ở những nước nghèo. Tình trạng thiếu thông tin cần thiết và việc chính phủ thất bại hết lần này đến lần khác đã khiến người dân không còn mấy tin tưởng vào mệnh lệnh tuyệt đối của chính phủ. Cần phải cung ứng dịch vụ công với mức giá thấp hơn giá thị trường rất nhiều để giải quyết tình trạng nghèo đói cùng cực. Và vì người dân không biết chính xác quyền của mình là gì nên không thể đòi hỏi hay giám sát hoạt động cung ứng những dịch vụ công ấy một cách hiệu quả; rồi nguồn ngân sách chính phủ để chi trả cho viên chức nhà nước cũng hạn chế, v.v...

Đây là lý do chủ yếu tại sao các chương trình của chính phủ (và các chương trình tương tự do các tổ chức phi chính phủ và các tổ chức quốc tế thực hiện) thường không có tác dụng. Thất bại thường không phải do một nhóm cụ thể nào gây ra như nhiều nhà kinh tế chính trị đã chỉ ra. Thất bại là vì người dân không hiểu về hệ thống và chẳng ai bận tâm đến việc thay đổi nhận thức chưa đúng này. Trong những trường hợp như thế, phải xác định được cách làm hiệu quả và đi đầu thực hiện thì mới mong thay đổi được.

Tình trạng nhân viên y tế không tới chỗ làm là một minh họa đáng buồn nhưng rất sát cho luận điểm thứ hai. Hẳn bạn vẫn còn nhớ trong Chương 3 về y tế, các y tá tại quận Udaipur đã rất bức bối vì chúng tôi tham gia vào dự án nhằm khiến họ đến chỗ làm thường xuyên hơn. Rốt cục những y tá đó đắc thắng: Chương trình mà chúng tôi phối hợp thực hiện với chính quyền

địa phương và tổ chức phi chính phủ Seva Mandir là một thảm họa không hơn không kém.

Sau khi nhìn vào số liệu điều tra mà chúng tôi và Seva Mandir thu thập, thể hiện các y tá không có mặt tại trạm xá ít nhất trong nửa số thời gian làm việc, người đứng đầu chính quyền quận đã quyết định thắt chặt quy định về thái độ làm việc chuyên cần của y tá. Chương trình ra đời từ đó. Theo quy định mới, y tá trực phải có mặt tại trung tâm y tế cả ngày vào mỗi thứ Hai. Trong ngày hôm đó, nữ y tá này không được phép đi thăm bệnh (người ta thường viện lý do này để lấy cớ không phải đến chỗ làm). Seva Mandir được trả tiền để giám sát việc có mặt của y tá. Mỗi y tá nhận một con dấu đóng ngày tháng và được yêu cầu phải đóng vào sổ ghi gán trên tường trung tâm nhiều lần trong ngày thứ Hai để chứng tỏ mình có mặt ở chỗ làm. Những ai vắng mặt ít nhất 50% thời gian sẽ bị trừ lương.

Để đánh giá tính hiệu quả của chính sách mới này, chúng tôi đã cử những nhân viên nghiên cứu khảo sát độc lập đến ghi chép tình trạng vắng mặt ở cả các trung tâm y tế do Seva Mandir giám sát và những trung tâm khác (cũng áp dụng quy định mới nhưng không có ai giám sát).^[306] Ban đầu mọi chuyện diễn ra theo đúng như dự tính. Mức độ chuyên cần của y tá tăng từ khoảng 30% lên tới 60% vào tháng 8/2006 tại các trung tâm được Seva Mandir giám sát, nhưng vẫn không đổi ở những nơi khác. Mọi người (ngoại trừ các y tá đã tỏ rõ thái độ trong lần trò chuyện với chúng tôi) đều hân hoan vui mừng. Nhưng rồi đến khoảng tháng 11, gió đổi chiều. Mức độ chuyên cần ở những trung tâm có giám sát bắt đầu giảm, giảm nữa, giảm mãi. Đến tháng 4/2007, những trung tâm được giám sát lẫn không được giám sát đều vận hành hết như nhau, nghĩa là đều tệ hại như nhau.

Khi xem xét cẩn thận điều gì đã diễn ra, chúng tôi phát hiện thấy một thực tế đáng kinh ngạc là tỉ lệ vắng mặt được ghi nhận vẫn ở mức thấp ngay cả khi chương trình thất bại. Nhưng số “ngày miễn trừ” tăng vọt. Đó là những ngày y tá có lý do nào đó để không đến trung tâm y tế (tập huấn và họp hành là những nguyên nhân phổ biến nhất). Chúng tôi cố gắng tìm hiểu tại sao số

ngày miễn trừ lại tăng cao đột ngột như vậy; không thể tìm biên bản cuộc họp hay tập huấn nào vào những ngày đó. Lý giải khả dĩ duy nhất là hẳn những người chịu trách nhiệm giám sát đã quyết định nhắm mắt làm ngơ khi các y tá đột ngột báo cáo thêm đến 30% số ngày miễn trừ. Y tá tại các trung tâm được giám sát rất cuộc lại thu được lợi trong dự án lần này - họ phát hiện ra cấp trên của mình thờ ơ đến mức nào đối với việc họ có mặt ở chỗ làm hay không. Đã có thời điểm, mức độ chuyên cần tại các trung tâm được giám sát giảm thấp hơn cả những nơi không có ai giám sát. Tình hình đáng lo ngại đó tiếp diễn đến hết thời gian khảo sát. Đến cuối chương trình, y tá tại các trung tâm có giám sát chỉ đến chỗ làm 25% thời gian làm việc. Chẳng có một lời than phiền nào. Dân làng đã quá quen với chuyện trung tâm y tế không hoạt động đến mức không còn chút quan tâm nào đối với hệ thống y tế. Trong những lần ghé thăm làng, chúng tôi hầu như không thể tìm được ai xác nhận việc y tá vắng mặt. Người ta từ bỏ mọi hy vọng vào hệ thống y tế công và cảm thấy không đáng phải quan tâm, chứ đừng nói tới chuyện mất công phàn nàn.

Neelima Khetan, người đứng đầu tổ chức Seva Mandir, đưa ra một lý giải thú vị cho sự thất bại của chương trình. Bản thân Khetan là một người rất gương mẫu. Bà đặt ra tiêu chuẩn khá cao trong công việc và đòi hỏi mọi người phải tuân theo, do đó bà cảm thấy rất chướng mắt khi các y tá tỏ ra quá thờ ơ với công việc của mình. Tuy nhiên bà đã phát hiện ra khối lượng công việc điên rồ mà các y tá đáng ra phải làm: Đến trung tâm y tế 6 ngày/tuần. Ký tên xác nhận, sau đó mang túi thuốc đến một thôn kiểm tra một vòng. Muốn đến thôn thì phải đi bộ gần năm km ngay cả trong thời tiết nắng nóng cao độ. Phải đi từ nhà này sang nhà khác để kiểm tra tình hình sức khỏe của phụ nữ trong độ tuổi mang thai và trẻ em. Phải cố thuyết phục cho được vài người phụ nữ không mấy quan tâm về các biện pháp triệt sản. Sau năm, sáu giờ đồng hồ thăm bệnh, người y tá lại phải đi bộ về lại trung tâm. Ký xác nhận. Bắt xe buýt về nhà cách chỗ làm hai tiếng đồng hồ.

Rõ ràng không ai có đủ sức làm chừng đó việc hết ngày này sang ngày nọ. Mà trên thực tế cũng không ai kỳ vọng y tá sẽ làm hết mọi công việc được

đề ra. Nhưng vậy thì họ nên làm gì? Các y tá tự đặt ra quy tắc của riêng mình. Trong quá trình trò chuyện, họ khẳng định rất rõ là chúng tôi không thể mong họ đi làm trước 10 giờ sáng. Mặc dù giờ trung tâm mở cửa được dán rõ ràng trên tường là 8 giờ sáng.

Rõ ràng quy định về trách nhiệm của y tá không đặt ra nhằm mục tiêu gieo tiếng xấu cho toàn bộ hệ thống chăm sóc sức khỏe ở Ấn Độ. Ngược lại, đó có thể là ý tưởng vẽ ra trên giấy của một quan chức tốt bụng. Người này có cách nhìn nhận riêng về những gì hệ thống nên làm nhưng lại không mấy chú ý tới nhu cầu thực sự ở cấp địa phương. Vấn đề này chúng tôi gọi tắt là “ba chữ T”: tư tưởng cao vời, thiếu hiểu biết, và thói trì trệ. Chính vấn đề này đã gây không ít khó khăn cho nhiều nỗ lực lẽ ra có thể giúp đỡ người nghèo.

Khối lượng công việc đè lên vai các y tá đặt trên *tư tưởng cao vời* coi y tá là những nhân viên xã hội tận tụy, *thiếu hiểu biết* về tình hình thực tế tại địa phương, chủ yếu chỉ đúng trên giấy tờ vì *thói trì trệ* quan liêu. Thay đổi quy định để khối lượng công việc sát thực tế hơn không đủ để khiến y tá đi làm đều đặn trở lại, nhưng đó phải là bước đi cần thiết đầu tiên.

Vấn đề ba chữ T cũng tác động tiêu cực đến nỗ lực của Ấn Độ nhằm đưa nhà trường tới gần hơn với phụ huynh và học sinh. Trong cải cách giáo dục cơ bản vừa qua, chính phủ Ấn Độ áp dụng quan điểm “cha mẹ vào cuộc” để cùng giải quyết những vấn đề mà trường tiểu học có thể bỏ sót. Chương trình Sarva Siksha Aviyan (SSA) được chính quyền bang đầu tư rất lớn nhằm cải thiện chất lượng giáo dục. Theo đó, mỗi ngôi làng phải thành lập một “ủy ban giáo dục của làng” (gọi tắt là VEC, tương đương với Hiệp hội phụ huynh - giáo viên của Mỹ nhưng ở cấp độ địa phương) để giúp điều hành trường học, tìm cách cải thiện chất lượng giảng dạy và báo cáo mỗi khi có vấn đề. Đặc biệt, VEC có quyền đệ đơn xin quỹ để tăng cường giáo viên cho nhà trường. Nếu được cấp đủ tiền, ủy ban này có quyền thuê và trong trường hợp cần thiết, sa thải giáo viên tăng cường này. Đây là quyền lực đáng kể vì thuê giáo viên rất tốn kém. Nhưng trong khảo sát chúng tôi tiến

hành ở quận Jaunpur thuộc bang Uttar Pradesh (bang đông dân nhất Ấn Độ), sau gần năm năm chương trình đi vào hoạt động, 92% phụ huynh học sinh chưa từng nghe nói tới VEC. Ngoài ra, khi chúng tôi phỏng vấn những bậc cha mẹ là thành viên của ủy ban VEC, cứ bốn người thì có một người không biết họ là thành viên; còn trong số những người biết mình là thành viên thì khoảng 2/3 không biết đến chương trình Sarva Siksha Aviyan và quyền được thuê giáo viên.

Chương trình này cũng chịu tác động bởi vấn đề ba chữ T quen thuộc. Chương trình ra đời bắt nguồn từ *tư tưởng cao vởi* là quyền lực nên trao cho người dân, được thiết kế mà *thiếu hiểu biết* về điều người dân thực sự cần cũng như cách thức vận hành của làng xã. Và đến lúc chúng tôi bắt tay vào nghiên cứu thì chương trình còn tồn tại hoàn toàn chỉ do *thói trì trệ* quan liêu. Trong nhiều năm không ai buồn bận tâm đến chương trình, ngoại trừ viên chức nào đó vẫn ngày ngày cần mẫn điền vào các bảng biểu.

Chúng tôi có tiến hành hợp tác với Pratham, tổ chức phi chính phủ của Ấn Độ hoạt động trong lĩnh vực giáo dục và chịu trách nhiệm thực hiện Báo cáo tình hình giáo dục hàng năm (ASER) và chương trình Read India như đã đề cập trong Chương 4 về chủ đề giáo dục. Chúng tôi hy vọng nếu các bậc cha mẹ nhận thức đầy đủ hơn về quyền của mình thì có thể thổi một luồng sinh khí mới vào VEC. Pratham gửi các nhóm nhân viên hiện trường đến 65 ngôi làng được chọn lựa ngẫu nhiên để thông báo và vận động cha mẹ về quyền họ có được trong khuôn khổ chương trình Sarva Siksha Aviyan.^[307] Tuy nhiên nếu chỉ nói cho người ta biết những gì có thể làm được mà không chỉ ra những điều nên làm thì có sẽ không hiệu quả. Xuất phát từ lo ngại này, tại nhóm 65 ngôi làng khác nhân viên Pratham dạy những người quan tâm đến chương trình cách tiến hành kiểm tra “thăm dò” kỹ năng đọc và làm toán, vốn là vấn đề trọng tâm trong Báo cáo ASER, cũng như cách chuẩn bị phiếu báo cáo. Bàn về phiếu báo cáo (trong đó số trẻ em biết đọc biết viết thấp ở mức thâm thẳm ở hầu hết các ngôi làng) là bước đầu tiên để đi đến bàn về vai trò tiềm năng của cha mẹ và ủy ban VEC.

Nhưng sau một năm thực hiện chương trình, không có biện pháp nào trong số những biện pháp can thiệp này lôi kéo được sự vào cuộc của phụ huynh; hoạt động của VEC hay chuyện học hành của con trẻ (điều mà chúng tôi đặc biệt quan tâm) cũng chẳng có chuyển biến nào. Không phải cộng đồng không sẵn sàng hành động. Nhân viên Pratham cũng đã yêu cầu dân làng chọn ra một vài tình nguyện viên. Những người này được huấn luyện các kỹ năng của chương trình Read India để dạy trẻ em cách đọc, sau đó mở các lớp phụ đạo ban đêm. Những người tình nguyện sẵn sàng đứng ra và đã dạy rất nhiều lớp học. Như đã thấy ở Chương 4, khả năng đọc của trẻ em được cải thiện đáng kể tại những ngôi làng này.

Có sự khác nhau là do người dân được giao nhiệm vụ rõ ràng: Chọn ra tình nguyện viên và đưa những đứa trẻ cần được giúp đỡ đến lớp học phụ đạo. Giao nhiệm vụ như vậy rõ ràng hơn nhiều so với những mục tiêu tham vọng xa vời như thuyết phục người dân vận động chính quyền để thuê thêm giáo viên, hay buộc giáo viên phải đến trường như chương trình SSA đã thực hiện. Ở Kenya, theo một nghiên cứu, nếu hội phụ huynh học sinh được giao một nhiệm vụ rõ ràng thì sẽ các bậc cha mẹ sẽ dễ dàng thực hiện hơn. Các hội phụ huynh cũng được cấp một khoản tiền để thuê thêm giáo viên, tại một số nơi người ta còn được giao thêm trách nhiệm phải kiểm tra giám sát chất lượng giảng dạy của giáo viên thuê thêm này, cũng như đảm bảo nhà trường sử dụng giáo viên mới một cách phù hợp. Chương trình thực hiện thành công ở tất cả các trường học. Tác động càng mạnh mẽ ở những trường hội phụ huynh được yêu cầu kiểm tra, giám sát.^[308] Như vậy việc các bậc phụ huynh phối hợp với nhà trường có thể đem lại hiệu quả, tuy nhiên cần phải nghĩ ra được nhiệm vụ phù hợp để giao cho họ.

Điều mà hai ví dụ trên đây (y tá và hội phụ huynh) cho thấy là sự lãng phí trên quy mô lớn và thất bại của chính sách thường xảy ra không phải vì vấn đề cấu trúc sâu xa nào cả, mà vì sự lười biếng động não ở giai đoạn xây dựng chính sách. Chính trị tốt cũng có thể là điều kiện cần cho sự ra đời của những chính sách phù hợp; nhưng chắc chắn không phải là điều kiện đủ.

Vì vậy chẳng có lý do gì để tin rằng chính trị luôn ưu việt hơn chính sách theo như quan điểm kinh tế chính trị. Chúng ta hiện có thể bước một bước xa hơn và thay đổi trật tự giữa chính sách và chính trị. Phải chăng chính sách tốt là bước đầu tiên để xây dựng một nền chính trị phù hợp?

Cử tri điều chỉnh quan điểm của mình dựa trên những gì diễn ra quanh họ, ngay cả khi ban đầu họ có thể còn nhiều định kiến. Những người làm chính sách là nữ giới ở Ấn Độ là một ví dụ. Trong khi giới chức cao cấp ở Delhi vẫn cho rằng luật pháp không nên thừa nhận việc trao quyền cho phụ nữ, người dân ở cấp địa phương lại cởi mở hơn với quan niệm ngược lại. Trước khi thực hiện chính sách dành ra 1/3 số ghế lãnh đạo panchayat cho phụ nữ, rất ít phụ nữ được nắm giữ vị trí quan trọng. Ở Tây Bengal, tại những hội đồng làng chưa từng dành riêng vị trí trong hội đồng làng cho phụ nữ, năm 2008 chỉ 10% các *pradhan* là phụ nữ. Không có gì ngạc nhiên khi tỉ lệ này tăng lên 100% khi áp dụng dành riêng một số vị trí cho phụ nữ. Khi vị trí “để dành” đó bỏ trống, phụ nữ có nhiều khả năng được bầu lại hơn: Tỉ lệ phụ nữ được bầu tăng lên 13% nếu ghế trống đó trước đây từng được dành trước và tăng lên 17% nếu từng được dành trước hai lần. Tương tự cho đại diện chính quyền thành phố ở Mumbai.^[309] Một lý do có thể kể đến là thái độ của cử tri đối với phụ nữ đã thay đổi. Tại Tây Bengal^[310], người ta tiến hành đo lường định kiến về năng lực bằng cách yêu cầu dân làng nghe đoạn phát biểu của những người đứng đầu. Bài phát biểu giống nhau nhưng có người được cho nghe giọng nam, một số người nghe giọng nữ. Sau khi nghe đoạn băng phát biểu, người dân được yêu cầu phải đánh giá chất lượng. Tại những làng chưa bao giờ áp dụng chế độ dự trù sẵn vị trí lãnh đạo cho phụ nữ, (do đó chưa từng chứng kiến một người lãnh đạo là phụ nữ), đàn ông nghe đoạn phát biểu giọng “nam” đưa ra đánh giá ủng hộ cao hơn những người nghe bài phát biểu bằng giọng “nữ”. Trái lại, tại những làng từng dành ghế trong hội đồng cho phụ nữ, đàn ông tỏ ra thích bài phát biểu bằng giọng “nữ” hơn. Đàn ông công nhận phụ nữ có khả năng thực thi chính sách tốt, nên đã thay đổi quan niệm về những người lãnh đạo là nữ giới. Do đó, dự phòng tạm thời 1/3 số ghế cho phụ nữ không chỉ gia tăng nguồn nước uống

cho làng mà còn góp phần biến đổi vai trò của phụ nữ trong lĩnh vực chính trị.

Chính sách tốt cũng có thể giúp phá bỏ vòng luẩn quẩn kỳ vọng thấp: Khi chính phủ bắt đầu cung ứng nhiều giá trị xã hội hơn, người dân sẽ bắt đầu nhìn nhận chính trị nghiêm túc hơn. Và thay vì ngoảnh mặt làm ngơ hay bầu cử một cách thiếu suy nghĩ cho những người cùng nguồn gốc hay liên minh chống lại chính phủ, người dân sẽ gây áp lực yêu cầu chính phủ cung ứng thêm nữa.

Một nghiên cứu tại Mexico^[311] so sánh hành vi bầu cử trong kỳ bầu cử tổng thống năm 2000 tại những ngôi làng tiếp nhận chương trình phúc lợi xã hội PROGRESA trong 6 tháng với những nơi hưởng lợi trong vòng 20 tháng. Đây là chương trình chuyển tiền mặt cho người nghèo nếu họ đồng ý cho con em đến trường và lui tới các trung tâm khám chữa bệnh thường xuyên. Tổng số phiếu bầu và tỉ lệ bầu cho đảng PRI (đảng thực hiện chương trình PROGRESA) đều cao hơn ở những nơi người dân được hưởng lợi từ chương trình lâu hơn. Không thể nói các hộ gia đình bị chương trình này “mua chuộc” vì lúc bấy giờ tất cả mọi người đều được hưởng lợi và hiểu rõ luật. Chính thành công của chương trình trong việc cải thiện chất lượng y tế và giáo dục đã khiến các gia đình hưởng lợi từ chương trình lâu hơn bắt đầu nhận ra lợi ích trong cuộc sống của mình. Do đó, họ phản ứng bằng cách tham gia tích cực hơn (tổng số phiếu bầu) và đền đáp đảng khởi xướng chương trình này (bầu nhiều hơn cho đảng PRI). Giữa vô vàn những lời hứa hão huyền từ giới chính trị gia, những thành tựu hiển hiện có thể thấy tận mắt, sờ tận tay sẽ đem đến cho cử tri nhiều thông tin hữu ích về việc các ứng cử viên có thể làm gì trong tương lai.

Vì thiếu lòng tin nên trong cuộc thử nghiệm năm 2001 tại Benin, Wantchekon nhận thấy những thông điệp có nội dung nghiêng về lợi ích phe nhóm thành công hơn những thông điệp về lợi ích chung chung. Khi các chính trị gia nói chuyện to tát về “lợi ích chung”, chẳng ai thèm để ý. Ít ra, cử tri vẫn có thể tin tưởng được thông điệp về lợi ích phe nhóm. Nếu thông

điệp “lợi ích chung” rõ ràng hơn, tập trung vào những đề xuất cụ thể kèm theo kế hoạch thực hiện mà cử tri có thể kiểm tra sau khi ứng viên được bầu, thì có thể họ sẽ thay đổi suy nghĩ về ứng cử viên này.

Thử nghiệm tiếp theo do Wantchekon tiến hành vào trước kỳ bầu cử năm 2006 đã chỉ ra rằng cử tri sẵn sàng ủng hộ những chính trị gia nghiêm túc xây dựng và giải thích các chính sách xã hội với họ.^[312] Wantchekon và những nhà lãnh đạo xã hội dân sự khác tại Benin bắt tay vào tiến hành một chương trình tư vấn với quy mô lớn: “Bầu cử 2006: Lựa chọn chính sách nào?” Có bốn ban tư vấn cho các lĩnh vực giáo dục, y tế công, quản lý nhà nước và quy hoạch đô thị. Bốn chuyên gia (hai người từ Benin, hai người từ các nước láng giềng Niger và Nigeria) cung cấp các báo cáo nghiên cứu chuyên sâu với nhiều đề xuất về mặt chính sách. Tất cả những đề xuất này đều rất bao quát và không hề nhắc tới lợi ích phe nhóm. Tất cả các đảng phái đại diện trong Quốc hội cũng như đại diện từ nhiều tổ chức phi chính phủ đều tham gia hội thảo. Sau hội thảo, nhiều đảng tình nguyện áp dụng thử nghiệm những đề xuất trong hội thảo làm nền tảng cho chiến dịch tranh cử. Người ta thực hiện tại các ngôi làng được lựa chọn ngẫu nhiên, tại các buổi họp thị trấn. Ở đó các đề xuất được trình bày chi tiết và người tham gia có cơ hội đặt câu hỏi và nêu ý kiến. Còn tại những làng đối chứng, người ta tiến hành kiểu hội họp chính trị như thông thường với sự kết hợp giữa thông điệp về lợi ích phe nhóm và những đề xuất chính trị bao quát nhưng mơ hồ. Lần này kết quả đảo ngược: Thay vì ủng hộ thông điệp đậm màu sắc bảo hộ lợi ích phe nhóm, người dân bầu cử nhiều hơn và ủng hộ mạnh mẽ hơn tại những ngôi làng tổ chức họp thị trấn và đưa ra bàn luận các đề xuất chính sách cụ thể.

Kết quả này chứng tỏ rằng một thông điệp đáng tin có thể thuyết phục cử tri ủng hộ những chính sách hướng đến lợi ích chung. Một khi đã có niềm tin, động lực thúc đẩy bản thân chính trị gia cũng thay đổi. Ông ta bắt đầu cảm thấy nếu mình làm điều tốt đẹp thì sẽ được đánh giá cao và tái đắc cử. Động cơ của đa số những người nắm giữ quyền lực thường rất phức tạp. Ngay cả khi họ tham ô, họ vẫn muốn được quần chúng tin yêu, muốn làm tròn trách

nhiệm của mình vì họ có quan tâm và vì việc làm đó sẽ củng cố chiếc ghế họ đang ngồi. Những người này sẵn sàng làm chuyện này chuyện kia để để xướng thay đổi, miễn là những thay đổi đó không hoàn toàn trái với lợi ích kinh tế của họ. Một khi chính phủ chứng minh mình đang cung ứng nhiều giá trị xã hội hơn và thu được lòng dân, sẽ có nhiều cơ hội mới mở ra. Chính phủ nay có thể không phải lo nghĩ quá nhiều vấn đề ngắn hạn, không cần phải giành ủng hộ của cử tri bằng mọi giá, không cần phải mị dân bằng những tặng phẩm cho không. Đây chính là cơ hội để chính phủ thiết kế chính sách phù hợp hơn với tầm nhìn xa hơn. Như đã thấy ở Chương 4, thành công của chương trình PROGRESA đã khuyến khích Vicente Fox, tổng thống kế nhiệm sau khi đảng PRI mất quyền lực ở Mexico, tiếp tục phát triển thay vì hủy bỏ chương trình này. Hơn thế, nhiều chương trình tương tự đã lan rộng khắp châu Mỹ La tinh và các quốc gia khác trên thế giới. Những chương trình này ban đầu có thể không thu hút người dân bằng những tặng phẩm cho không, vì gia đình phải làm điều gì đó mới nhận được tiền. Tuy nhiên người ta tin (dù có thể chưa đúng) rằng có điều kiện ràng buộc là một phần không thể thiếu để “phá vỡ vòng luẩn quẩn đói nghèo”. Kết quả khích lệ thu được là các đảng, cánh tả lẫn cánh hữu, bắt đầu cảm thấy nên coi quan điểm dài hạn là hạt nhân của chương trình hành động.

Nhiều nhà hoạch định chính sách và học giả phương Tây vẫn rất bi quan về thể chế chính trị ở các quốc gia đang phát triển. Tùy thuộc vào khuynh hướng chính trị, họ đổ lỗi hoặc cho thể chế điền địa lạc hậu, hoặc cho tội lỗi bắt nguồn từ phương Tây - chính sách thực dân và các thể chế chính trị bóc lột - hay đơn giản là văn hóa quốc gia vốn như thế. Dù lý do là gì đi nữa, quan điểm này khẳng định thể chế chính trị bất cập là nguyên nhân khiến các nước nghèo cứ nghèo mãi và khó thoát khỏi tình trạng nghèo đói. Một số người cảm thấy đây là lý do từ bỏ hy vọng; có người lại mong muốn áp đặt thay đổi thể chế từ bên ngoài.

Easterly và Sachs đều không thể im lặng trước những lập luận trên đây, dù lý do phản đối khác nhau. Easterly thấy các “chuyên gia” phương Tây không có lý do gì để phán xét liệu thể chế chính trị tại một nơi khác là xấu hay tốt

trong bối cảnh cụ thể của quốc gia đó. Sachs lại tin rằng thể chế kém cỏi là căn bệnh của những nước nghèo: Chúng ta có thể giải quyết được vấn đề đói nghèo dù trong chừng mực hạn chế, ngay cả ở những nơi có thể chế tồi tệ bằng cách tập trung vào những chương trình cụ thể, có thể đo lường được; giúp người dân giàu có hơn và có điều kiện học hành tử tế hơn, từ đó khởi động một chu trình tích cực tạo tiền đề cho thể chế phù hợp xuất hiện.

Chúng tôi đồng ý với cả hai: Nếu chỉ tập trung vào THỂ CHẾ vĩ mô vì cho rằng đó là điều kiện cần và đủ để đem lại những thay đổi tốt đẹp thì xem ra không hợp lý. Hạn chế về mặt chính trị là có thật, và điều này khiến ta khó mà tìm ra các giải pháp vĩ mô cho những vấn đề to tát. Nhưng vẫn có nơi lòng đáng kể đủ để cải thiện thể chế và chính sách từ phía ngoài rìa. Suy xét cẩn thận về động lực và hạn chế của mọi người (người nghèo, viên chức nhà nước, người đóng thuế, chính trị gia đặc cử và v.v...) có thể giúp xây dựng các chính sách và thể chế phù hợp hơn, ít có nguy cơ bị nạn tham ô hay tắc trách bóp méo hơn. Những thay đổi này không phải một sớm một chiều nhưng hoàn toàn có thể tự duy trì và phát triển. Đây có thể là khởi đầu cho một cuộc cách mạng âm thầm.

THAY CHO KẾT LUẬN BAO QUÁT

Các nhà kinh tế học (và chuyên gia) dường như không lý giải được vì sao quốc gia này tăng trưởng trong khi quốc gia kia vẫn giậm chân tại chỗ. Những quốc gia yếu kém như Bangladesh hay Campuchia vẫn làm nên những kỳ tích nho nhỏ. Những gương mặt tiêu biểu như Côte d'Ivoire lại rơi vào nhóm “một tỉ người dưới đáy”. Luôn có lý do hợp lý giải thích cho mỗi trường hợp nếu xem xét phân tích. Nhưng thực sự chúng ta vẫn không thể dự đoán ở đâu sẽ tăng trưởng cũng như chưa hiểu rõ tại sao sức tăng trưởng lại có thể bùng nổ đột ngột.

Vì tăng trưởng kinh tế đòi hỏi cả nhân lực lẫn trí lực nên chẳng có gì bất hợp lý nếu tia lửa tăng trưởng bùng cháy thành ngọn lửa ở những nơi cả nam giới và nữ giới đều được học hành đàng hoàng, ăn uống đầy đủ chất dinh dưỡng và khỏe mạnh, nơi các công dân cảm thấy an toàn và tự tin đầu tư vào con cái, sẵn sàng cho chúng xa nhà lập nghiệp ở thành phố.

Cho đến khi điều đó xảy ra, người ta cần phải hành động để không cảm thấy mệt mỏi trong thời gian chờ đợi ngọn lửa sáng. Nếu hạt giống bất hạnh và tức giận có cơ hội nảy mầm, giận dữ và bạo lực có cơ hội lên ngôi, thì có lẽ tia lửa thần kỳ đó sẽ không bao giờ xuất hiện. Một chính sách xã hội hiệu quả, kiềm chế được cơn bạo loạn do người dân cảm thấy không còn gì để mất là bước mấu chốt để duy trì quốc gia đến ngày cất cánh hãy còn chưa xác định được trong tương lai.

Ngay cả nếu tất cả những điều này không đúng, nếu chính sách xã hội và tăng trưởng không liên quan gì đến nhau, thì vẫn có rất nhiều lý do để cố gắng cải thiện đời sống cho người nghèo mà không chờ đợi tia lửa tăng trưởng bùng lên. Sự đúc rút của chúng tôi ngay ở chương ở đầu là: một khi chúng ta tìm ra phương cách để đối phó với đói nghèo, sẽ không có lý do gì chấp nhận lãng phí tài năng và con người, hệ lụy của tình trạng đói nghèo.

Như cuốn sách này đã thể hiện, mặc dù chẳng có phương thức thần kỳ nào có thể đẩy lùi đói nghèo tức khắc, không có phương thuốc tức thì trị bá bệnh, nhưng chúng tôi biết đôi điều về cách cải thiện chất lượng sống của người nghèo. Đặc biệt là năm bài học chủ chốt sau đây.

Thứ nhất, người nghèo thường thiếu những thông tin thiết yếu và tin vào những điều không có thật. Họ không rõ lợi ích của việc tiêm phòng cho trẻ em; họ nghĩ kiến thức học được trong những năm học đầu đời không mấy quan trọng; họ không biết phải dùng bao nhiêu phân bón là đủ; họ không biết HIV dễ lây truyền nhất qua đường nào; họ không biết các chính trị gia mà họ bầu ra làm gì tại văn phòng. Khi niềm tin họ khư khư giữ lấy hóa ra không đúng, cuối cùng họ sẽ đưa ra những lựa chọn sai lầm, đôi khi kéo theo những hệ lụy khôn lường. Hãy nghĩ về những em gái quan hệ tình dục không an toàn với đàn ông lớn tuổi hay những người nông dân sử dụng phân bón nhiều gấp đôi lượng cần dùng. Ngay cả khi họ biết mình không hiểu biết đi nữa, tình trạng mù mờ thông tin sẽ có thể gây ra nhiều vấn đề tiêu cực. Ví dụ khi phụ huynh không chắc về lợi ích của tiêm phòng lại thêm tính lười phổ biến, thì hệ quả là rất nhiều trẻ em không được tiêm phòng. Công dân đi bầu mà mù mờ thông tin thì nhiều khả năng sẽ bầu cho ứng cử viên có cùng nguồn gốc dân tộc với mình, với hệ lụy là niềm tin mù quáng và nạn tham nhũng càng thêm trầm trọng.

Chúng ta đã thấy nhiều trường hợp chỉ một mẫu thông tin đơn giản cũng có thể đem đến sự khác biệt lớn. Tuy nhiên không phải chiến dịch thông tin nào cũng hiệu quả. Để thực sự đi vào thực tế đời sống, một chiến dịch thông tin phải có những nét đặc trưng sau: Chiến dịch đó phải nói cho người dân điều mà họ chưa từng biết (hồ hào chung chung “Nói không với tình dục trước hôn nhân” xem chừng không mấy hiệu quả); chiến dịch phải được thực hiện bằng cách đơn giản nhưng hấp dẫn (phim, kịch, chương trình TV hay phiếu thông tin được thiết kế hợp lý); và nó phải xuất phát từ nguồn đáng tin cậy (có một điều thú vị là dường như báo chí được đánh giá là đáng tin). Một trong những hệ quả tất yếu của quan điểm này là: chính phủ các nước phải

sẽ phải trả cái giá nặng nề là mất đi niềm tin của dân chúng nếu đưa ra những thông tin lệch lạc, mù mờ hay không đúng sự thật.

Thứ hai, người nghèo phải gánh trên vai quá nhiều trách nhiệm. Người càng giàu càng có nhiều quyết định “đúng đắn” được định sẵn. Còn người nghèo, họ không có nước máy nên chẳng thể hưởng lợi khi chính quyền thành phố bơm chất clo vào nguồn nước. Nếu muốn có nước sạch để uống, họ chỉ còn cách tự mình khử trùng. Họ không có khả năng mua bột ngũ cốc ăn sáng với đầy đủ dưỡng chất trộn sẵn và do đó phải tự kiếm và phối hợp đồ ăn sao cho bản thân và con cái thu nạp đầy đủ chất dinh dưỡng. Không có cách gì để người nghèo tự động tiết kiệm tiền, chẳng hạn như chế độ hưu trí hay đóng góp định kỳ vào Quỹ phúc lợi xã hội, vì thế họ buộc phải tìm cách dành dụm. Những quyết định kiểu này khó khăn với mỗi chúng ta vì nó đòi hỏi ta phải suy nghĩ và hành động trong hôm nay, còn lợi ích chỉ có thể thu về trong tương lai xa. Vì thế nên người ta rất dễ làm biếng. Với người nghèo, mọi chuyện còn rắc rối hơn vì vốn dĩ cuộc sống của họ đã quá khó khăn. Nhiều người nghèo làm ăn nhỏ lẻ trong những ngành công nghiệp cạnh tranh khốc liệt; hầu hết lao động làm thời vụ và phải liên tục lo lắng không biết công việc tiếp theo là gì. Vậy thì cuộc sống của họ có thể được cải thiện đáng kể bằng cách tạo điều kiện để họ dễ dàng thực hiện điều nên làm - dựa trên tất cả những gì chúng tôi biết - tận dụng thế mạnh của các lựa chọn mặc định và những cú huých nhỏ: Sản xuất muối bổ sung chất sắt và i-ốt với giá vừa phải để mọi người có thể mua. Tạo điều kiện để mọi người tiếp cận với kiểu tài khoản tiết kiệm dễ dàng gửi tiền vào nhưng hơi tốn kém khi rút ra, nếu cần thiết thì trợ cấp chi phí này để các ngân hàng làm tốt vai trò của mình hơn. Đặt chất clo cạnh nguồn nước tại những địa phương mà nước máy hãy còn quá xa xỉ. Còn nhiều nữa những ví dụ tương tự.

Thứ ba, vì nhiều lý do mà một số cánh tay thị trường không với tới người nghèo, hoặc người nghèo phải chịu bất lợi về giá cả. Tài khoản ngân hàng của người nghèo có lãi suất âm (nếu họ may mắn có tài khoản) và phải trả lãi cao ngất ngưỡng khi đi vay (nếu họ xoay xở vay được tiền) bởi vì nhờ ngân hàng quản lý một khoản tiền nho nhỏ thì vẫn tốn phí. Thị trường bảo

hiểm y tế cho người nghèo chưa phát triển mặc dù người nghèo phải gánh chịu những ảnh hưởng nặng nề nếu đau ốm nặng. Sản phẩm bảo hiểm dành cho người nghèo vẫn quá hạn chế, còn những bảo hiểm hiện có trên thị trường (bảo hiểm tai họa sức khỏe, bảo hiểm thời tiết tính theo công thức) không phải là những thứ người nghèo muốn.

Trong một số trường hợp, cải tiến công nghệ hay cải thiện một thể chế có thể thúc đẩy thị trường phát triển đến những nơi thiếu thốn. Đây là trường hợp của tín dụng vi mô. Tín dụng vi mô ra đời tạo điều kiện để hàng triệu người nghèo vay được những khoản vay nhỏ với lãi suất chấp nhận được, dù có thể vẫn chưa chạm tới đối tượng cùng cực nhất. Các hệ thống chuyển tiền điện tử (sử dụng điện thoại di động hay các phương tiện tương tự) và nhận diện cá nhân có thể sẽ cắt giảm triệt để chi phí các dịch vụ tiết kiệm và nhờ thu cho người nghèo trong vài năm tới đây. Tuy nhiên cũng phải nhìn nhận rằng trong một số trường hợp điều kiện để thị trường xuất hiện không sẵn có. Đây chính là lúc chính phủ cần nhảy vào hỗ trợ tạo nên những điều kiện cần thiết đó, hoặc nếu không thì xem xét đến chuyện tự mình cung cấp những dịch vụ đó.

Chúng ta nên hiểu rằng làm vậy có nghĩa là cung cấp miễn phí hàng hóa hay dịch vụ (chẳng hạn như mùng chống muỗi hay khám chữa bệnh ở các trung tâm y tế dự phòng) hay thậm chí tặng quà - nghe thì có vẻ lạ tai - để động viên người nghèo làm điều có ích cho chính bản thân họ. Nhiều chuyên gia có lẽ đã hơi quá đà khi mất lòng tin đối với việc phân phối hàng hóa và dịch vụ miễn phí, ngay cả nếu nhìn từ góc độ thuần chi phí - lợi ích. Phân phối dịch vụ miễn phí suy cho cùng thường rẻ hơn so với việc cố gắng yêu cầu người ta trả một khoản phí danh nghĩa. Trong một vài trường hợp, còn phải đảm bảo giá bán của sản phẩm trên thị trường đủ hấp dẫn để tạo điều kiện phát triển thị trường. Ví dụ, chính phủ có thể trợ cấp phí đóng bảo hiểm định kỳ hoặc phân phối phiếu thanh toán tiền học phí được chấp nhận ở bất kỳ ngôi trường nào, công cũng như tư, hay buộc ngân hàng phải mở những tài khoản miễn phí “không thủ tục rườm rà” cho mọi người với một khoản phí tượng trưng. Cần phải nhớ một điều rằng những thị trường trợ cấp này cần

được điều tiết thận trọng để vận hành hiệu quả. Ví dụ, phiếu thanh toán học phí chỉ có hiệu quả khi tất cả các bậc cha mẹ đều biết cách chọn trường phù hợp cho con cái mình; nếu không thì chẳng khác nào tạo điều kiện thuận lợi thêm cho những người vốn đã có xuất phát điểm tốt hơn.

Thứ tư, các quốc gia nghèo chịu số phận bi đát không phải vì họ vốn đã nghèo hay vì kém may mắn. Đúng là những chính sách hay ho thường không hiệu quả ở những quốc gia này: Chương trình hướng đến giúp đỡ người nghèo rốt cuộc hay rơi vào túi riêng của người giàu, giáo viên dạy dỗ học sinh không đầu không đuôi hoặc chẳng dạy dỗ gì, đường sá lồi lõm vì nạn ăn chặn vật liệu có thể sụp bất kỳ lúc nào dưới sức nặng của những xe tải chở quá mức quy định, v.v... Nhưng những vấn đề này không mấy liên quan đến việc giới chóp bu chính trị tìm mọi cách để nắm giữ nền kinh tế, mà liên quan nhiều hơn đến những lỗ hổng không thể tránh khỏi trong khâu xây dựng chính sách cũng như ba chữ T phổ biến: thiếu hiểu biết, tư tưởng cao vồi và tính trì trệ. Người ta kỳ vọng y tá phải làm những việc mà chẳng người bình thường nào có thể làm nổi, nhưng chẳng cảm thấy cần phải thay đổi điều phi lý đó. Người ta chăm chăm biến những chương trình hỗ trợ người nghèo nhất thời (như xây dựng đập nước, chương trình bác sĩ chân đất, tín dụng vi mô, v.v...) thành chính sách mà không thêm để ý đến thực tế nó sẽ vận hành ra sao. Một vị quan chức chính phủ cao cấp từng chia sẻ với chúng tôi rằng tại Ấn Độ, ủy ban giáo dục làng luôn bao gồm cha mẹ của những học sinh giỏi nhất và những học sinh kém nhất trường. Nhưng khi chúng tôi hỏi bằng cách nào để xác định đâu là học sinh giỏi nhất, kém nhất khi mà chẳng có kỳ thi nào từ lớp 4 trở xuống thì vị quan chức này lập tức đổi đề tài. Và những quy định nực cười này đều bắt nguồn từ thói quan liêu trì trệ.

Điều đáng mừng, nếu có thể nói vậy, là có thể cải thiện chính quyền và chính sách mà không cần phải thay đổi cơ cấu xã hội và chính trị đang tồn tại. Ngay cả trong những thể chế “tốt đẹp” thì vẫn còn biết bao nhiêu thứ có thể thay đổi tích cực hơn, cũng như bên rìa một thể chế bất cập. Ta có thể tiến hành một cuộc cách mạng nhỏ mà thành công bằng cách đảm bảo mọi

người đều được mời tới họp làng; bằng cách giám sát công chức nhà nước và yêu cầu họ phải giải trình khi không thực hiện đúng chức năng nhiệm vụ của mình; bằng cách giám sát chính trị gia các cấp và chia sẻ thông tin với cử tri; và bằng cách phổ cập cho đối tượng sử dụng các dịch vụ công về những điều họ đáng được hưởng - ví như các trung tâm y tế phải mở cửa chính xác lúc mấy giờ, người nhận trợ cấp được hưởng bao nhiêu tiền (hay bao nhiêu bao gạo).

Cuối cùng, phán xét thiếu suy nghĩ về khả năng của người khác thường sẽ biến điều ta hay nghĩ trở thành sự thật. Trẻ em bỏ học nếu giáo viên (đôi khi là cha mẹ) tỏ ra không tin tưởng các em sẽ đủ thông minh để theo kịp chương trình học; những người bán hoa quả rong không cố gắng trả nợ vì họ cho rằng không sớm thì muộn rồi sẽ lại lâm vào cảnh nợ nần; y tá không đến chỗ làm vì chẳng ai mong họ sẽ đến; các chính trị gia không được quần chúng tin tưởng không có động lực để cố gắng cải thiện đời sống người dân. Thay đổi kỳ vọng không hề dễ dàng, nhưng không phải là không thể. Sau khi thấy một vị *pradhan* nữ trong làng, người dân không chỉ gạt bỏ thành kiến đối với chính trị gia là phụ nữ mà còn bắt đầu nghĩ biết đâu con gái mình lớn lên cũng trở thành *pradhan*; giáo viên được giao nhiệm vụ đơn giản là đảm bảo mọi học sinh biết đọc có thể hoàn thành nhiệm vụ chỉ trong thời gian trại hè ngắn ngủi. Điều quan trọng nhất là thành công thường sẽ tiếp nối thành công. Khi tình hình chuyển biến tích cực, những thay đổi tích cực đó sẽ tác động đến niềm tin và hành vi của mọi người. Đây là lý do người ta không nên e ngại khi bỏ con tép để bắt con tôm (kể cả khi “con tép” là tiền mặt) khi cần để khởi động một chu kỳ tích cực.

Dù rút ra năm bài học như trên nhưng hãy còn rất nhiều điều chúng tôi có thể và cần phải biết mà chưa biết hết. Ở một khía cạnh nào đó, cuốn sách này chỉ là một sự gợi mở để chúng ta cùng nhìn nhận vấn đề kỹ càng hơn. Nếu chúng ta khắc phục thói quen lười biếng và suy nghĩ rập khuôn, luôn cố gắng quy mọi vấn đề về những nguyên tắc chung chung; nếu chúng ta lắng nghe người nghèo và cố gắng hiểu lô gic trong lựa chọn của họ; nếu chúng ta dám chấp nhận thất bại nếu có và dẫn thân thực thi mọi ý tưởng, bao gồm

cả những điều tưởng chừng là thông thường nhất, thì chúng ta sẽ không chỉ xây dựng được một tập hợp chính sách hiệu quả mà còn có thể hiểu rõ hơn tại sao người nghèo sống theo cách họ đang sống. Với hành trang là sự thông hiểu đầy kiên nhẫn ấy, chúng ta sẽ có thể nhìn ra đâu là bẫy nghèo thực sự và biết phải cung cấp cho người nghèo phương tiện gì để thoát bẫy.

Chúng tôi không có gì nhiều để trình bày về các chính sách vĩ mô hay cải cách thể chế, nhưng hãy nhớ, đừng đong đếm theo kiểu kinh doanh sòng phẳng: Thay đổi nhỏ vẫn có thể đem lại hiệu quả to lớn. Thuốc xổ giun không phải đề tài thời thượng gì hấp dẫn gì, nhưng những trẻ em Kenya được điều trị giun tại trường trong hai năm, thay vì một năm (với tổng chi phí khoảng 1,36 đô la Mỹ cho mỗi trẻ/năm) khi trưởng thành sẽ có thu nhập cao hơn 20% mỗi năm, tức là khoảng 3,269 đô la Mỹ cả đời. Hiệu quả có thể không cao đến thế nếu việc xổ giun trở nên phổ biến. Những trẻ em may mắn được xổ giun sẽ lấy mất công việc của những em khác. Nhưng nếu thử làm một phép tính, lưu ý rằng tỉ lệ tăng trưởng tính trên đầu người cao nhất ở Kenya gần đây là 4,5% trong thời kỳ 2006-2008. Nếu có thể đẩy đòn bẩy chính sách vĩ mô để khiến tỉ lệ tăng trưởng chưa từng có này lặp lại lần nữa, thì sẽ mất đến bốn năm để tăng thu nhập bình quân lên 20%. Và rất cuộc đâu ai có cái đòn bẩy thần kỳ đó.

Chúng ta cũng không có đòn bẩy nào đảm bảo loại trừ được đói nghèo, nhưng một khi chúng ta chấp nhận sự thật thì vấn đề chỉ là thời gian. Nghèo đói đã song hành với chúng ta hàng ngàn năm qua; nếu phải đợi thêm 50 năm hay 100 năm nữa để giải quyết đói nghèo thì cũng phải vậy thôi. Ít ra chúng ta sẽ không còn giả vờ là có một giải pháp gì đó, mà thay vào đó cùng chung tay với hàng triệu người hảo tâm trên toàn thế giới - những viên chức được dân bầu, giáo viên và các nhân viên phi chính phủ, giới học giả và các doanh nhân - trên hành trình tìm tới vô vàn những ý tưởng lớn nhỏ mà cuối cùng sẽ đưa chúng ta đến một thế giới không còn ai phải sống dưới mức 99 xu/ngày.

HẾT

“Trang sách chính là cửa sổ mở sang những cuộc đời khác, những thế giới khác. Và cũng là chỗ để ánh sáng mặt trời rọi vào cuộc đời mình”.

—Nhà toán học Ngô Bảo Châu

Tại sao người nghèo khi có thêm tiền thì mua tivi thay vì mua thực phẩm?

Phải chăng việc sinh nhiều con là lý do thực sự khiến gia đình nghèo đi?

Tại sao nhiều chính sách xóa nghèo được cho là “thần kỳ” trước đây lại thất bại?

Hiểu nghèo thoát nghèo ngôn ngôn những câu chuyện sống động về đời thực của người nghèo khắp thế giới cùng các kết quả nghiên cứu đáng tin cậy, tất cả nhằm giúp ta hiểu được cuộc sống người nghèo thực sự như thế nào, và từ đó làm thế nào để giúp họ. Biện pháp có khi ngay trong tầm tay, và người nghèo cần giúp, cần thấu hiểu, có khi chính là người quen, bạn bè gần bên ta đó!

“Một quyển sách thực sự mang tính cách mạng về tư tưởng.”

— **Keyur Patel**, *Financial World*.

“Tác phẩm sâu sắc tuyệt vời của hai tác giả ưu tú, về bản chất thực sự của cái nghèo.” — **Amartya Sen**, giáo sư đại học Havard, giải Nobel Kinh tế.

“Hai tác giả đã quan sát và thực nghiệm ở nhiều nơi để thực sự biết người nghèo xoay xử ra sao, họ muốn gì, họ mong chờ điều gì từ chính mình và người khác, họ ra quyết định như thế nào... Tôi hoàn toàn bị lôi cuốn và thuyết phục khi đọc cuốn sách này.”

— **Robert Solow**, giáo sư kinh tế học, Massachusetts Institute of Technology, giải Nobel Kinh tế.



ISBN 978-604-1-06790-5
Hiểu nghèo, thoát nghèo



Giá: 145.000 đ

www.ybook.vn/ebook

nxbtre.com.vn



Tủ sách BOOKBT  #307

04/09/2017

CHÚ THÍCH

[1] Trong cuốn sách này danh từ tập hợp “chúng tôi” được sử dụng khi ít nhất một trong hai chúng tôi có tham gia phỏng vấn đối tượng.

[2] Chúng tôi định nghĩa đói nghèo chủ yếu dựa trên bài viết “Purchasing Power Parity for the global poor” (So sánh Ngang bằng Sức mua của Người nghèo trên khắp thế giới) của Angus Deaton và Olivier Dupriez, trong *American Economic Journal: Applied Economics*, sắp ra mắt. Làm sao chúng tôi biết cần điều chỉnh giá cả bao nhiêu để phản ánh đúng chi phí sinh hoạt? Dự án ICP do Ngân hàng Thế giới thực hiện đã thu thập một tập hợp dữ liệu giá cả đầy đủ năm 2005. Deaton và Dupriez áp dụng những con số này để tính toán chi phí giỏ hàng tiêu thụ thông thường của người nghèo ở tất cả những nước nghèo mà họ có số liệu. Họ làm phép tính sử dụng đồng rupi Ấn Độ làm mốc và sử dụng chỉ số giá cả ở Ấn Độ so sánh với Mỹ để quy đổi ngưỡng nghèo bình quân của 50 quốc gia là nơi tập trung hầu hết người nghèo, lấy số người nghèo ở những quốc gia đó làm trọng số. Sau đó họ sử dụng tỉ giá hối đoái, điều chỉnh theo chỉ số giá giữa Ấn Độ và Mỹ, để quy đổi 16 rupi thành 99 xu Mỹ. Xuyên suốt cuốn sách này, chúng tôi thể hiện giá cả theo đơn vị tiền tệ địa phương và khoản tiền đô la Mỹ tương đương theo So sánh Ngang bằng Sức mua năm 2005, dựa theo số liệu của Deaton và Dupriez. Bằng cách này, giá cả của bất kỳ món hàng hóa nào trong cuốn sách cũng sẽ được điều chỉnh tương ứng với mức sống của người nghèo (ví dụ, một món hàng có giá tương đương 3 đô la Mỹ sẽ gấp khoảng ba lần ngưỡng nghèo).

[3] Liên Hợp Quốc, Ủy ban Các vấn đề Kinh tế và Xã hội, Báo cáo Mục tiêu Phát triển Thiên niên kỷ (2010).

[4] Báo cáo thực trạng Giáo dục năm 2005 của Pratham: Bản chỉnh sửa cuối cùng, sẵn có tại địa chỉ http://scripts.mit.edu/~varun_ag/readinggroup/images/1/14/ASER.pdf.

[5] Deborah Small, George Loewenstein và Paul Slovic, “Sympathy and Callousness: The Impact of Deliberative Thought on Donations to Identifiable and Statistical Victims”, Tổ chức Hành vi và Quy trình Quyết định của con người 102 (2007): 143-153.

[6] Tạm dịch - Kết thúc đói nghèo.

[7] Jeffrey Sachs, *The End of Poverty: Economic Possibilities for Our Time* (New York: Nhà xuất bản Penguin, 2005).

[8] Tạm dịch - Cuộc truy lùng tăng trưởng ảo.

[9] William Easterly, *The White Man's Burden: Why the West's Efforts to Aid the Rest Have Done So Much Ill and So Little Good* (Oxford: Nhà xuất bản Đại học Oxford, 2006); và William Easterly, *The Elusive Quest for Growth: Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics* (Cambridge: Nhà xuất bản MIT, 2001).

[10] Tạm dịch - Gánh nặng của người da trắng.

[11] Dambisa Moyo, *Dead Aid: Why Aid Is Not Working and How There Is a Better Way for Africa* (London: Allen Lane, 2009).

[12] Tạm dịch - Viện trợ chết.

[13] “Tương đương” ở đây chỉ sự tương đương về sức mua giữa hai loại tiền tệ, từ đây về sau khi quy đổi từ tiền tệ địa phương ra đô la Mỹ, sách chỉ ghi “tương đương” cho ngắn gọn. - BTV.

[14] Mỗi khi thể hiện tiền tệ của một quốc gia, chúng tôi sẽ đưa thêm giá trị tương đương tính bằng đồng đô la Mỹ đã được điều chỉnh cho phù hợp với chi phí sinh hoạt (tham khảo Ghi chú 1 cuối phần Lời nói đầu). Ghi chú này hiển thị bằng đô la Mỹ tương đương (đô la Mỹ ở mức so sánh ngang bằng sức mua).

[15] Todd Moss, Gunilla Pettersson và Nicolas van de Walle, “An AidInstitutions Paradox? A Review Essay on Aid Dependency and State Building in Sub-Saharan Africa”, Tài liệu chưa công bố No. 74, Trung tâm Phát triển Toàn cầu (tháng 1/ 2006). Tuy nhiên, 11 trong số 46 nước nhận hơn 10% ngân sách viện trợ và 11 nước nhận hơn 20%.

[16] Peter Singer, “Famine, Affluence, and Morality”, *Philosophy và Public Affairs* 1 (3) (1972): 229-243.

[17] Amartya Sen, *Development as Freedom* (New York: Knopf, 1999).

[18] Tạm dịch: Một nửa bầu trời.

[19] Nicholas D. Kristof và Sheryl WuDunn, *Half the Sky: Turning Oppression into Opportunity for Women Worldwide* (New York: Knopf, 2009).

[20] Tạm dịch: Cuộc đời bạn có thể cứu giúp.

[21] Peter Singer, *The Life You Can Save* (New York: Random House, 2009), sẵn có tại địa chỉ <http://www.thelifeyoucansave.com>.

[22] Xem số liệu về bệnh sốt rét theo báo cáo của WHO tại địa chỉ <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs094/en/index.html>. Lưu ý rằng ở đây cũng như nhiều chỗ khác trong sách, chúng tôi trích dẫn số liệu quốc tế chính thức. Như vậy con số không phải lúc nào cũng sát thực tế: Đối với nhiều vấn đề, dữ liệu thô để xây dựng các báo cáo này còn có điểm không hoàn chỉnh và đáng nghi ngờ.

[23] C. Lengeler, “Insecticide-Treated Bed Nets and Curtains for Preventing Malaria”, Cochrane Database of Systematic Reviews 2 (2004), Art. No. CD000363.

[24] William A. Hawley, Penelope A. Phillips-Howard, Feiko O. Ter Kuile, Dianne J. Terlouw, John M. Vulule, Maurice Ombok, Bernard L. Nahlen, John E. Gimnig, Simon K. Kariuki, Margarete S. Kolczak và Allen W. Hightower, “Community-Wide Effects of Permethrin-Treated Bed Nets on Child Mortality and Malaria Morbidity in Western Kenya”, *American Journal of Tropical Medicine and Hygiene* 68 (2003): 121-127.

[25] Báo cáo Sốt rét Thế giới, sẵn có tại địa chỉ http://www.who.int/malaria/world_malaria_report_2009/factsheet/en/index.html.

[26] Pascaline Dupas, “Short-Run Subsidies and Long-Run Adoption of New Health Products: Evidence from a Field Experiment”, bản thảo (2010); Jessica Cohen và Pascaline Dupas, “Free Distribution or Cost-Sharing? Evidence from a Randomized Malaria Prevention Experiment”, Tạp chí Quarterly Journal of Economics 125 (1) (tháng 2/2010): 1-45; V. Hoffmann, “Demand, Retention, and IntraHousehold Allocation of Free and Purchased Mosquito Nets”, Tạp chí American Economic Review: Papers và Proceedings (tháng 5/2009); Paul Krezanoski, Alison Comfort và Davidson Hamer, “Effect of Incentives on Insecticide-Treated Bed Net Use in Sub-Saharan Africa: A Cluster Randomized Trial in Madagascar”, Malaria Journal 9 (186) (27/6/2010).

[27] Từ đây viết tắt là LHQ.

[28] Sẵn có tại địa chỉ <http://www.millenniumvillages.org/>.

[29] Tổ chức Lương Nông Thế giới, “The State of Food Insecurity in the World, 2009: Economic Crises, Impact and Lessons Learned”, sẵn có tại địa chỉ <http://www.fao.org/docrep/012/i0876e/i0876e00.htm>.

[30] Ngân hàng Thế giới, “Egypt’s Food Subsidies: Benefit Incidence and Leakages”. Báo cáo số 57446 (Tháng 9/2010).

[31] A. Ganesh-Kumar, Ashok Gulati và Ralph Cummings Jr., “Foodgrains Policy and Management in India: Responding to Today’s Challenges and Opportunities”, Indira Gandhi Institute of Development Research, Mumbai and IFPRI, Washington, DC, PP-056 (2007).

[32] Đây là một phần luận văn Tiến sĩ của Dipak Mazumdar thuộc trường Kinh tế London. Năm 1986, Partha Dasgupta và Debraj Ray, lúc bấy giờ đều là giáo sư thuộc trường ĐH Stanford, đã đưa ra một lý giải thú vị. Tham khảo tác phẩm của Partha Dasgupta và Debraj Ray, “Inequality as a Determinant of Malnutrition and Unemployment: Theory”, *Economic Journal* 96 (384) (1986): 1011-1034.

[33] Những số liệu này và số liệu thống kê khác dựa trên bộ dữ liệu 18 quốc gia (và chi tiết của dữ liệu) đều sẵn có trên trang web của cuốn sách, tại địa chỉ <http://www.pooreconomics.com>.

[34] Shankar Subramanian và Angus Deaton, “The Demand for Food and Calories”, *Journal of Political Economy* 104 (1) (1996): 133-162.

[35] Robert Jensen và Nolan Miller, “Giffen Behavior and Subsistence Consumption”, Tạp chí American Economic ReviewTạp chí American Economic Review 1577.

[36] Alfred Marshall, một trong những người sáng lập kinh tế học hiện đại, bàn về ý tưởng này trong tác phẩm *Principles of Economics* (do McMillan xuất bản lần đầu, London, 1890), trong đó mượn ví dụ khi giá bánh mì tăng, người ta “đành phải cắt giảm mặt hàng đắt tiền hơn như thịt, và thực phẩm có dạng bột như bánh mì vẫn là mặt hàng rẻ tiền nhất nên tiêu dùng bánh mì ngày càng tăng chứ không hề giảm đi.” Marshall quy quan sát này về hiện tượng tương tự do Giffen phát hiện ra, theo đó hàng hóa có mức tiêu thụ giảm khi giá giảm được gọi là “Hàng hóa Giffen”. Tuy nhiên, hầu hết các nhà kinh tế học đều nghi ngờ sự tồn tại của hàng hóa Giffen trước khi người ta tiến hành thử nghiệm Jensen-Miller. Tham khảo Alfred Marshall, *Principles of Economics* (Amherst, NY: Prometheus Books, bản chỉnh sửa, tháng 5/1997).

[37] Angus Deaton và Jean Dreze, “Food and Nutrition in India: Facts and Interpretations”, *Economics và Political Weekly* 44 (7) (2009): 42-65.

[38] “Food for All”, Hội nghị Thượng đỉnh Lương thực Thế giới, tháng 11/1996, Tổ chức Nông Lương của Liên Hiệp Quốc.

[39] Nathan Nunn và Nancy Qian, “The Potato’s Contribution to Population and Urbanization: Evidence from an Historical Experiment”, NBER Tài liệu chưa công bố W15157 (2009).

[40] Đây là trường hợp mà Roger Thurow và Scott Kilman, hai nhà báo của Tuần báo Phố Wall, trình bày trong tác phẩm *Enough: Why the World's Poorest Starve in an Age of Plenty* (New York: Public Affairs, 2009).

[41] Nguyên văn: Indian Council of Medical Research.

[42] John Strauss, “Does Better Nutrition Raise Farm Productivity?” *Journal of Political Economy* 94 (1986): 297-320.

[43] Robert Fogel, Robert Fogel, 2100: châu Âu, châu Mỹ và Thế giới thứ ba (Cambridge: Nhà xuất bản Đại học Cambridge, 2004).

[44] Emily Oster, “Witchcraft, Weather and Economic Growth in Renaissance Europe”, *Journal of Economic Perspectives* 18 (1) (mùa đông năm 2004): 215-228.

[45] Elaina Rose, “Consumption Smoothing and Excess Female Mortality in Rural India”, *Review of Economics and Statistics* 81 (1) (1999): 41-49.

[46] Edward Miguel, “Poverty and Witch Killing”, *Review of Economic Studies* 72 (4) (2005): 1153-1172.

[47] Amartya Sen, “The Ingredients of Famine Analysis: Availability and Entitlements”, Tạp chí Quarterly Journal of Economics 96 (3) (1981): 433-464.

[48] “Intake of Calories and Selected Nutrients for the United States Population, 1999-2000”, Các Trung tâm Kiểm soát Bệnh dịch, kết quả của khảo sát NHANES.

[49] Đo lường DHS Statcompiler, sẵn có tại địa chỉ <http://statcompiler.com>, cũng được trích dẫn trong tác phẩm của Angus Deaton và Jean Dreze, “Food and Nutrition in India: Facts and Interpretations”, *Economics and Political Weekly* 44 (7) (2009): 42-65.

[50] Sách đã dẫn.

[51] Anne Case và Christina Paxson, “Stature and Status: Height, Ability and Labor Market Outcomes”, *Journal of Political Economy* 166 (3) (2008): 499-532.

[52] Tham khảo câu chuyện của Mark Borden về phản ứng với bài viết Case-Paxson, sẵn có tại địa chỉ http://www.newyorker.com/archive/2006/10/02/061002ta_talk_borden.

[53] Sarah Baird, Joan Hamory Hicks, Michael Kremer và Edward Miguel, “Worm at Work: Long-Run Impacts of Child Health Gains”, Đại học California tại Berkeley (2010), bản thảo chưa xuất bản.

[54] Cesar G. Victora, Linda Adair, Caroline Fall, Pedro C. Hallal, Reynaldo Martorell, Linda Richter và Harshpal Singh Sachdev, “Maternal and Child Undernutrition: Consequences for Adult Health and Human Capital”, *Lancet* 371 (9609) (2008): 340-357.

[55] David Barker, “Maternal Nutrition, Female Nutrition, and Disease in Later Life”, *Nutrition* 13 (1997): 807.

[56] Erica Field, Omar Robles và Maximo Torero, “Iodine Deficiency and Schooling Attainment in Tanzania”, *American Economic Journal: Applied Economics* 1 (4) (2009): 140-169.

[57] Duncan Thomas, Elizabeth Frankenberg, Jed Friedman, và các cộng sự, “Causal Effect of Health on Labor Market Outcomes: Evidence from a Random Assignment Iron Supplementation Intervention” (2004), tài liệu in theo yêu cầu.

[58] Michael Kremer và Edward Miguel, “The Illusion of Sustainability”,
Tập chí Quarterly Journal of Economics, 122 (3) (2007): 1007-1065.

[59] Tạm dịch: Đường đến Wigan Pier.

[60] George Orwell, *The Road to Wigan Pier* (New York: Penguin, Bản Modern Classic, 2001), trang 88.

[61] Anne Case và Alicia Menendez, “Requiescat in Pace? The Consequences of High Priced Funerals in South Africa”, NBER Tài liệu chưa công bố W14998 (2009).

[62] “Funeral Feasts of the Swasi Menu”, BBC News, 2002, tại địa chỉ <http://news.bbc.co.uk/2/hi/africa/2082281.stm>.

[63] Số liệu thống kê này lấy từ bộ dữ liệu 18 quốc gia của chúng tôi và sẵn có tại địa chỉ: <http://www.pooreconomics.com>.

[64] Orwell, The Road to Wigan Pier, trang 81.

[65] Sản có tại địa chỉ <http://www.harvestplus.org/>.

[66] Sẵn có tại địa chỉ <http://www.povertyactionlab.org/policy-lessons/health/child-diarrhea>.

[67] Nava Ashraf, James Berry và Jesse Shapiro, “Can Higher Prices Stimulate Product Use? Evidence from a Field Experiment in Zambia”, NBER Tài liệu chưa công bố W13247 (2007).

[68] Sản có tại địa chỉ
http://www.unicef.org/infobycountry/india_statistics.html.

[69] John Gallup và Jeffrey Sachs, “The Economic Burden of Malaria”,
American Journal of Tropical Medicine and Hygiene 64 (2001): 1, 85-96.

[70] Sãn có tại địa chỉ
<http://www.cdc.gov/malaria/history/index.htm#eradicationus>.

[71] Hoyt Bleakley, “Malaria Eradication in the Americas: A Retrospective Analysis of Childhood Exposure”, *American Economic Journal: Applied Economics* 2 (2) (2010): 1-45.

[72] David Cutler, Winnie Fung, Michael Kremer, Monica Singhal và Tom Vogl, “Early-Life Malaria Exposure and Adult Outcomes: Evidence from Malaria Eradication in India”, *American Economic Journal: Applied Economics* 2 (2) (tháng 4/2010): 72-94.

[73] Adrienne Lucas, “Malaria Eradication and Educational Attainment: Evidence from Paraguay and Sri Lanka”, *American Economic Journal: Applied Economics* 2 (2) (2010): 46-71.

[74] WHO và UNICEF, Progress on Sanitation and Drinking Water, 2010,
sẵn có tại địa chỉ
[http://whqlibdoc.who.int/publications/2010/9789241563956_eng_full_text.p
df.](http://whqlibdoc.who.int/publications/2010/9789241563956_eng_full_text.pdf)

[75] David Cutler và Grant Miller, “The Role of Public Health Improvements in Health Advances: The Twentieth-Century United States”, *Demography* 42 (1) (2005): 1-22; và J. Bryce, C. Boschi-Pinto, K. Shibuya, R. E. Black và Nhóm Tham khảo Dịch tễ học Sức khỏe trẻ em, “WHO Estimates of the Causes of Death in Children”, *Lancet* 365 (2005): 1147-1152.

[76] Lorna Fewtrell và John M. Colford Jr., “Water, Sanitation and Hygiene: Interventions and Diarrhoea”, HNP Discussion Paper (2004).

[77] Tổ chức Y tế Thế giới, “Water, Sanitation and Hygiene Links to Health: Facts and Figures”, 2004.

[78] Dale Whittington, W. Michael Hanemann, Claudia Sadoff và Marc Jeul và, “Sanitation and Water”, Copenhagen 2008 Challenge Paper, trang 21.

[79] Sản có tại địa chỉ <http://www.who.int/features/factfiles/breastfeeding/en/index.html>.

[80] R. E. Quick, A. Kimura, A. Thevos, M. Tembo, I. Shamputa, L. Hutwagner và E. Mintz, “Diarrhea Prevention Through Household-Level Water Disinfection and Safe Storage in Zambia”, *American Journal of Tropical Medicine and Hygiene* 66 (5) (2002): 584-589.

[81] Ashraf, Berry và Shapiro, “Can Higher Prices Stimulate Product Use?”

[82] Viết tắt của Together Against Malaria - Chung tay đẩy lùi bệnh sốt xuất huyết.

[83] Jessica Cohen và Pascaline Dupas, “Free Distribution or CostSharing? Evidence from a Randomized Malaria Prevention Experiment”, Tạp chí Quarterly Journal of Economics 125 (1) (2010): 1-45.

[84] Pascaline Dupas, "What Matters (and What Does Not) in Households' Decision to Invest in Malaria Prevention?" *American Economic Review: Papers và Proceedings* 99 (2) (2009): 224-230.

[85] Obinna Onwujekwe, Kara Hanson và Julia Fox-Rushby, “Inequalities in Purchase of Mosquito Nets and Willingness to Pay for InsecticideTreated Nets in Nigeria: Challenges for Malaria Control Interventions”, *Malaria Journal* 3 (6) (March 16, 2004).

[86] Anne Case và Angus Deaton, “Health and Well-Being in Udaipur and South Africa”, chương 9 trong D.Wise, chủ biên, *Developments in the Economics of Aging* (Chicago: Nhà xuất bản Đại học Chicago, NBER, 2006).

[87] Abhijit Banerjee, Angus Deaton và Esther Duflo, “Wealth, Health, and Health Services in Rural Rajasthan”, AER Papers và Proceedings 94 (2) (2004): 326-330.

[88] Abhijit Banerjee và Esther Duflo, “Improving Health Care Delivery in India”, MIT (2009), tài liệu in theo yêu cầu.

[89] Jishnu Das và Jeffrey Hammer, “Money for Nothing: The Dire Straits of Medical Practice in Delhi, India”, *Journal of Development Economics* 83 (1) (2007): 1-36.

[90] Jishnu Das và Jeffrey Hammer, “Which Doctor? Combining Vignettes and Item Response to Measure Clinical Competence”, *Journal of Development Economics* 78 (2) (2005): 348-383.

[91] Abhijit Banerjee, Angus Deaton và Esther Duflo, “Wealth, Health, and Health Services in Rural Rajasthan”, AER Papers và Proceedings 94 (2) (2004): 326-330.

[92] Tổ chức Y tế Thế giới, WHO Report on Infections Diseases 2000: Overcoming Antimicrobial Resistance (Geneva: WHO/CDS, 2000), 2.

[93] Ambrose Talisuna, Peter Bloland và Umberto d' Alessandro, “History, Dynamics, and Public Health Importance of Malaria Parasite Resistance”, *American Society for Microbiology* 17 (1) (2004): 235-254.

[94] Nazmul Chaudhury và các cộng sự, “Missing in Action: Teacher and Health Worker Absence in Developing Countries”, *Journal of Economic Perspectives* 20 (1) (2006): 91-116.

[95] Kenneth L. Leonard và Melkiory C. Masatu, “Variations in the Quality of Care Accessible to Rural Communities in Tanzania”, *Health Affairs* 26 (3) (2007): 380-392; JishnuDas, Jeffrey Hammer và Kenneth Leonard, “The Quality of Medical Advice in Low-Income Countries”, *Journal of Economic Perspectives* 22 (2) (2008): 93-114.

[96] Abhijit Banerjee, Esther Duflo và Rachel Glennerster, “Putting a Band-Aid on a Corpse: Incentives for Nurses in the Indian Public Health Care System”, *Journal of the European Economic Association* 6 (2-3) (2008): 487-500.

[97] William Easterly, *The White Man's Burden: Why the West's Efforts to Aid the Rest Have Done So Much Ill and So Little Good*(New York: Penguin Group, 2006).

[98] Tham khảo phân tích của See Michael Specter và những phần liên quan tới “suy nghĩ bất hợp lý” trong cuốn Denialism: How Irrational Thinking Hinders Scientific Progress, Harms the Planet and Threatens Our Lives (New York: Nhà xuất bản Penguin, 2010).

[99] Jishnu Das và Saumya Das, “Trust, Learning and Vaccination: A Case Study of a North Indian Village”, *Social Science and Medicine* 57 (1) (2003): 97-112.

[100] Jishnu Das và Carolina Sanchez-Paramo, “Short but Not Sweet New Evidence on Short Duration Morbidities from India”, Nghiên cứu Chính sách, Tài liệu chưa công bố Series 2971, Ngân hàng Thế giới (2003).

[101] Abhijit Banerjee, Esther Duflo, Rachel Glennerster và Dhruva Kothari, “Improving Immunisation Coverage in Rural India: Clustered Randomised Controlled Immunisation Campaigns With and Without Incentives”, *British Medical Journal* 340 (2010): c2220.

[102] Mohammad Ali, Michael Emch, Lorenz von Seidlein, Mohammad Yunus, David A. Sack, Malla Rao, Jan Holmgren và John D. Clemens, “Herd Immunity Conferred by Killed Oral Cholera Vaccines in Bangladesh: A Reanalysis”, *Lancet* 366 (2005): 44-49.

[103] Nghiên cứu tâm lý học này được áp dụng trong Kinh tế học nhờ những nhà nghiên cứu như Dick Thaler từ trường Đại học Chicago, George Lowenstein từ Carnegie-Mellon, Matthew Rabin từ Berkeley, David Laibson từ Harvard và những cộng sự khác mà chúng tôi đã trích dẫn ở đây.

[104] Cú huých nhẹ: Cải thiện những quyết định về sức khỏe, của cải và hạnh phúc.

[105] Richard H. Thaler và Cass R. Sunstein, Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness (New York: Penguin, 2008).

[106] Tham khảo phân tích tính hiệu quả của chi phí trên trang web của Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab, sẵn có tại địa chỉ <http://www.povertyactionlab.org/policy-lessons/health/child-diarrhea>.

[107] Abhijit Banerjee, Esther Duflo và Rachel Glennerster, “Is Decentralized Iron Fortification a Feasible Option to Fight Anemia Among the Poorest?” chương 10 trong tác phẩm của David Wise, chủ biên, *Explorations in the Economics of Aging* (Chicago: Nhà xuất bản Đại học Chicago, 2010).

[108] Pascaline Dupas, “Short-Run Subsidies and Long-Run Adoption of New Health Products: Evidence from a Field Experiment”, bản thảo (2010).

[109] Esther Duflo, Lutter contre la pauvreté: Volume 1, Le Développement humain (Paris: Le Seuil, 2010). Trong khảo sát gần đây nhất ở Ma rốc, tỉ lệ vắng mặt thấp hơn.

[110] Edward Miguel và Michael Kremer, “Worms: Identifying Impacts on Education and Health in the Presence of Treatment Externalities”, *Econometrica* 72 (1) (tháng 1/2004): 159-217.

[111] The Probe Team, Public Report on Basic Education in India (New Delhi: Nhà xuất bản Đại học Oxford, 1999).

[112] Tham khảo Higher Education in Developing Countries: Perils and Promises, Ngân hàng Thế giới, 2000, sẵn có tại địa chỉ http://siteresources.worldbank.org/EDUCATION/Resources/278200-1099079877269/547664-1099079956815/peril_promise_en.pdf; State of the World's Children, Special Edition 2009, UNICEF, sẵn có tại địa chỉ <http://www.unicef.org/rightsite/sowc/fullreport.php>; và Báo cáo theo dõi toàn cầu về Giáo dục cho Mọi người, Annex (Bảng Thống kê), Tổ chức Giáo dục, Khoa học và Văn hóa Liên Hiệp Quốc, 2009.

[113] Nazmul Chaudhury, Jeffrey Hammer, Michael Kremer, Karthik Muralidharan và Halsey Rogers, “Missing in Action: Teacher and Health Worker Absence in Developing Countries”, *Journal of Economic Perspectives* (mùa đông năm 2006): 91-116.

[114] Annual State of Education Report - ASER.

[115] Báo cáo thường niên về tình hình giáo dục của Pratham, 2005, bản cuối, sẵn có tại địa chỉ http://scripts.mit.edu/~varun_ag/readinggroup/images/1/14/ASER.pdf.

[116] “Kenya National Learning Assessment Report 2010” và “Uwezo Uganda: Liệu con cái chúng ta có đang thực sự học tập?” có tại địa chỉ <http://www.uwezo.net>.

[117] Tahir Andrabi, Jishnu Das, Asim Khwaja, Tara Vishwanath và Tristan Zajonc, “Pakistan Learning and Educational Achievement in Punjab Schools (LEAPS): Insights to Inform the Education Policy Debate”, Ngân hàng Thế giới, Washington, DC, 2009.

[118] Andrew Foster và Mark Rosenzweig, “Technical Change and Human Capital Returns and Investments: Evidence from the Green Revolution”, Tạp chí American Economic Review 86 (4) (1996): 931-953.

[119] Robert Jensen, “Economic Opportunities and Gender Differences in Human Capital: Experimental Evidence for India”, NBER Tài liệu chưa công bố W16021 (2010).

[\[120\]](#) Paul Schultz, “School Subsidies for the Poor: Evaluating the Mexican Progresa Poverty Program”, *Journal of Development Economics* 74 (1) (2004): 199-250.

[121] Sarah Baird, Craig McIntosh và Berk Ozler, “Designing CostEffective Cash Transfer Programs to Boost Schooling Among Young Women in Sub-Saharan Africa”, Tài liệu nghiên cứu Chính sách của Ngân hàng Thế giới Số 5090 (2009).

[122] Najy Benhassine, Florencia Devoto, Esther Duflo, Pascaline Dupas và Victor Pouliquen”, The Impact of Conditional Cash Transfers on Schooling and Learning: Preliminary Evidence from the Tayssir Pilot in Morocco”, MIT, tài liệu in theo yêu cầu (2010).

[123] Esther Duflo, “Schooling and Labor Market Consequences of School Construction in Indonesia: Evidence from an Unusual Policy Experiment”, Tạp chí American Economic Review 91 (4) (2001): 795-813.

[124] David Card, “The Causal Effect of Education on Earnings”, trong tác phẩm của Orley Ashenfelter và David Card, eds., Cẩm nang Kinh tế học Lao động, Lao động, 1863.

[125] Chris Spohr, “Formal Schooling and Workforce Participation in a Rapidly Developing Economy: Evidence from ‘Compulsory’ Junior High School in Taiwan”, Asian Development Bank 70 (2003): 291-327.

[126] Shin-Yi Chou, Jin-Tan Liu, Michael Grossman và Theodore Joyce, “Parental Education and Child Health: Evidence from a Natural Experiment in Taiwan”, NBER Tài liệu chưa công bố 13466 (2007).

[127] Owen Ozier, “The Impact of Secondary Schooling in Kenya: A Regression Discontinuity Analysis”, Đại học California tại Berkeley Tài liệu chưa công bố (2010).

[128] Tahir Andrabi, Jishnu Das và Asim Khwaja, “Students Today, Teachers Tomorrow? The Rise of Affordable Private Schools”, tài liệu chưa công bố (2010).

[129] Sonalde Desai, Amaresh Dubey, Reeve Vanneman và Rukmini Banerji, “Students Today, Teachers Tomorrow? The Rise of Affordable Private Schools”, Khảo sát Phát triển Con người ở Ấn Độ, Tài liệu chưa công bố Số 11 (2010).

[130] Tuy nhiên, có sự khác nhau giữa những người đăng ký tham gia quay thưởng trúng phiếu học phí vào các trường cấp 2 tư thục ở thành phố Bogotá, Colombia: Những học sinh trúng thưởng có kết quả kiểm tra chuẩn cao hơn những em không trúng thưởng, và có thêm 10% cơ hội tốt nghiệp và đạt điểm cao trong kỳ thi tốt nghiệp. Tham khảo tác phẩm của Joshua Angrist, Eric Bettinger, Erik Bloom, Elizabeth King và Michael Kremer, “Vouchers for Private Schooling in Colombia: Evidence from a Randomized Natural Experiment”, Tạp chí American Economic Review 92 (5) (2002): 1535- 1558; Joshua Angrist, Eric Bettinger và Michael Kremer, “Long-Term Educational Consequences of Secondary School Vouchers: Evidence from Administrative Records in Colombia”, Tạp chí American Economic Review 96 (3) (2006): 847-862.

[131] Desai, Dubey, Vanneman và Banerji, “Private Schooling in India”.

[132] Abhijit Banerjee, Shawn Cole, Esther Duflo và Leigh Linden, “Remedying Education: Evidence from Two Randomized Experiments in India”, Tạp chí Quarterly Journal of Economics 122 (3) (tháng 8/2007): 1235-1264.

[133] Abhijit Banerjee, Rukmini Banerji, Esther Duflo, Rachel Glennerster và Stuti Khemani, “Pitfalls of Participatory Programs: Evidence from a Randomized Evaluation in Education in India”, *American Economic Journal: Economic Policy* 2 (1) (tháng 2/2010): 1-30.

[134] Trang Nguyen, “Information, Role Models, and Perceived Returns to Education: Experimental Evidence from Madagascar”, MIT Tài liệu chưa công bố (2008).

[135] Abhijit Banerjee và Esther Duflo, “Growth Theory Through the Lens of Development Economics” trong tác phẩm của Steve Durlauf và Philippe Aghion, Handbook of Economic Growth, tập 1A (Amsterdam: Elsevier Science Ltd./North Hollvà, 2005), trang 473-552.

[136] A. D. Foster và M. R. Rosenzweig, “Technical Change and Human Capital Returns and Investments: Evidence from the Green Revolution”, Tạp chí American Economic Review 86 (4) (September 1996): 931-953.

[137] Richard Akresh, Emilie Bagby, Damien de Walque và Harounan Kazianga, “Child Ability and Household Human Capital Investment Decisions in Burkina Faso”, Đại học Illinois ở Urbana-Champaign (2010), tài liệu in theo yêu cầu.

[138] Felipe Barrera-Osorio, Marianne Bertrand, Leigh Linden và Francisco Perez Calle, “Conditional Cash Transfers in Education: Design Features, Peer and Sibling Effects-Evidence from a Randomized Experiment in Colombia”, NBER Tài liệu chưa công bố W13890 (2008).

[139] Esther Duflo, Pascaline Dupas và Michael Kremer, “Peer Effects, Teacher Incentives, and the Impact of Tracking: Evidence from a Randomized Evaluation in Kenya”, NBER Tài liệu chưa công bố W14475 (2008).

[140] The Probe Team, Public Report on Basic Education in India (New Delhi: Nhà xuất bản Đại học Oxford, 1999).

[141] Rema Hanna và Leigh Linden, “Measuring Discrimination in Education”, NBER Tài liệu chưa công bố W15057 (2009).

[142] Steven Spencer, Claude Steele và Diane Quinn, “Stereotype Threat and Women’s Math Performance”, *Journal of Experimental Social Psychology* 35 (1999): 4-28; và Claude Steele và Joshua Aronson, “Stereotype Threat and the Test Performance of Academically Successful African Americans”, *Journal of Personality và Social Psychology* 69 (5) (1995): 797-811.

[143] Karla Hoff và Priyank Pandey, “Belief Systems and Durable Inequalities: An Experimental Investigation of Indian Caste”, Tài liệu nghiên cứu Chính sách của Ngân hàng Thế giới số 3351 (2004).

[144] Paul Glewwe, Michael Kremer và Sylvie Moulin, “Textbooks and Test Scores: Evidence from a Prospective Evaluation in Kenya”, BREAD Tài liệu chưa công bố (2000).

[145] Eric Gould, Victor Lavy và Daniele Paserman, “Fifty-Five Years After the Magic Carpet Ride: The Long-Run Effect of the Early Childhood Environment on Social and Economic Outcome”, *Review of Economic Studies* (2010), sắp phát hành.

[146] Joshua Angrist, Susan Dynarski, Thomas Kane, Parag Pathak và Christopher Walters, “Who Benefits from KIPP?” NBER Tài liệu chưa công bố 15740 (2010); Atila Abdulkadiroglu, Joshua Angrist, Susan Dynarski, Thomas Kane và Parag Pathak, “Accountability and Flexibility in Public Schools: Evidence from Boston’s Charters and Pilots”, NBER Tài liệu chưa công bố 15549 (2009); Will Dobbie và Rol và Fryer, “Are High Quality Schools Enough to Close the Achievement Gap? Evidence from a Social Experiment in Harlem”, NBER Tài liệu chưa công bố 15473 (2009).

[147] C. Walters, “Urban Charter Schools and Racial Achievement Gaps”, MIT (2010), tài liệu in theo yêu cầu.

[148] Pascaline Dupas, Esther Duflo và Michael Kremer, “Peer Effects, Teacher Incentives, and the Impact of Tracking: Evidence from a Randomized Evaluation in Kenya”, Tạp chí American Economic Review, sắp phát hành.

[149] Trang Nguyen, “Information, Role Models and Perceived Returns to Education: Experimental Evidence from Madagascar”, MIT Tài liệu chưa công bố (2008).

[150] Robert Jensen, “The (Perceived) Returns to Education and the Demand for Schooling”, Tạp chí Quarterly Journal of Economics 125 (2) (2010): 515-548.

[151] Michael Kremer, Edward Miguel và Rebecca Thornton, “Incentives to Learn”, Review of Economics và Statistics, sắp phát hành.

[152] Rol và Fryer, “Financial Incentives and Student Achievement: Evidence from Randomized Trials”, Đại học Harvard, bản thảo (2010).

[153] Abhijit Banerjee, Shawn Cole, Esther Duflo và Leigh Linden, “Remedying Education: Evidence from Two Randomized Experiments in India”, Tạp chí Quarterly Journal of Economics 122 (3) (tháng 8/2007): 1235-1264.

[154] Có thể giải quyết bằng cách đảm bảo tiền không bao giờ là yếu tố ảnh hưởng đến quyết định theo học trường tốt nhất của học sinh. Ở Chi lê, trong hệ thống chủ yếu dựa trên phiếu đóng học phí, những học sinh nghèo nhất được tặng thêm phiếu, và bất kỳ ngôi trường nào tiếp nhận học sinh đóng học phí bằng phiếu (hầu hết ngoại trừ một vài trường danh giá) phải đảm bảo không yêu cầu đóng thêm khoản phụ phí nào. Tuy nhiên, để hệ thống này vận hành hiệu quả, học sinh và phụ huynh cần được thông tin đầy đủ hơn về lựa chọn này. Đồng thời, nên kiểm tra kết quả đánh giá tiêu chuẩn thường xuyên để phát hiện ra những học sinh nhiều triển vọng nhất trên khắp cả nước.

[155] Trích dẫn trong tác phẩm của Davidson R. Gwatkin, “Remedying Education: Evidence from Two Randomized Experiments in India”, *Population and Development Review* 5 (1): 29-59 (1979), Đây là nguồn trích dẫn về sự kiện triệt sản cưỡng ép trong suốt Thời kỳ Khẩn Trương.

[156] John Bongaarts, “Population Policy Options in the Developing World”,
Science 263 (5148) (1994): 771-776.

[157] Jeffrey Sachs, *Common Wealth: Economics for a Crowded Planet* (New York: Allen Lane/Penguin, 2008).

[158] Tổ chức Y tế Thế giới, Số liệu thực tế về Tình trạng Khan hiếm nước, 2009, sẵn có tại địa chỉ <http://www.who.int/features/factfiles/water/en/>.

[159] Thomas Malthus, Population: The First Essay (Ann Arbor: Nhà xuất bản Đại học Michigan, 1978).

[160] Alywn Young, “The Gift of the Dying: The Tragedy of AIDS and the Welfare of Future African Generations”, Tạp chí Quarterly Journal of Economics 120 (2) (2005): 243-266.

[161] Jane Forston, “HIV/AIDS and Fertility”, American Economic Journal: Applied Economics 1 (3) (tháng 7/2009): 170-194; và Sebnem KalemliOzcan, “AIDS, ‘Reversal’ of the Demographic Transition and Economic Development: Evidence from Africa”, NBER Tài liệu chưa công bố W12181 (2006).

[162] Michael Kremer, “AIDS, ‘Reversal’ of the Demographic Transition and Economic Development: Evidence from Africa”, *Quarterly Journal of Economics* 108 (3) (1993): 681-716.

[163] Gary Becker, “An Economic Analysis of Fertility”, Demographic and Economic Change in Developed Countries (Princeton: Cục Nghiên cứu Kinh tế Quốc gia, 1960).

[164] Sachs, Common Wealth.

[165] Vida Maralani, “Family Size and Educational Attainment in Indonesia: A Cohort Perspective”, Trung tâm Nghiên cứu Dân số California Tài liệu chưa công bố CCPR-17-04 (2004).

[166] Mark Montgomery, Aka Kouamle và Raylynn Oliver, *The Tradeoff Between Number of Children and Child Schooling: Evidence from Côte d'Ivoire and Ghana* (Washington, DC: Ngân hàng Thế giới, 1995).

[167] Joshua Angrist và William Evans, “Children and Their Parents’ Labor Supply: Evidence from Exogenous Variation in Family Size”, Tạp chí American Economic Review 88 (3) (1998): 450-477.

[168] Joshua Angrist, Victor Lavy và Analia Schlosser, “New Evidence on the Causal Link Between the Quantity and Quality of Children”, NBER Tài liệu chưa công bố W11835 (2005).

[169] Nancy Qian, “Quantity-Quality and the One Child Policy: The Positive Effect of Family Size on School Enrollment in China”, NBER Tài liệu chưa công bố W14973 (2009).

[\[170\]](#) Family Planning and Maternal and Child Health Program - FPMCH.

[171] T. Paul Schultz và Shareen Joshi, “Family Planning as an Investment in Female Human Capital: Evaluating the Long Term Consequences in Matlab, Bangladesh”, Trung tâm Tăng trưởng Kinh tế Yale. Tài liệu chưa công bố Số 951 (2007).

[172] Grant Miller, “Contraception as Development? New Evidence from Family Planning in Colombia”, *Economic Journal* *Economic Journal* 736.

[\[173\]](#) Kristof và WuDunn, Half the Sky.

[174] Tham khảo ví dụ tác phẩm của Attila Ambrus và Erica Field, “Early Marriage, Age of Menarche, and Female Schooling Attainment in Bangladesh”, *Journal of Political Economy* 116 (5) (2008): 881-930; và Esther Duflo, Pascaline Dupas, Michael Kremer và Samuel Sinei, “Education and HIV/AIDS Prevention: Evidence from a Randomized Evaluation in Western Kenya”, *Tài liệu nghiên cứu Chính sách của Ngân hàng Thế giới* 4024 (2006).

[175] Báo cáo các Mục tiêu Thiên niên kỷ, 2010, Liên Hiệp Quốc.

[176] Mark Pitt, Mark Rosenzweig và Donna Gibbons, “The Determinants and Consequences of the Placement of Government Programs in Indonesia”, *World Bank Economic Review* 7 (3) (1993): 319-348.

[177] Lant H. Pritchett, “Education and HIV/AIDS Prevention: Evidence from a Randomized Evaluation in Western Kenya”, *Population and Development Review* 20 (1) (1994): 1-55.

[178] Mizanur Rahman, Julie Da Vanzo và Abdur Razzaque, “When will Bangladesh reach replacement-Level Fertility? The role of education and family planning services”, tài liệu chưa công bố, Department of Economic và Social Affairs, Population Division, Liên Hiệp Quốc, có tại địa chỉ <http://www.un.org/esa/population/>.

[179] Sẵn có tại địa chỉ <http://apps.who.int/ghodata/> dưới tiêu đề MDG 5, sinh sản ở trẻ vị thành niên.

[180] Esther Duflo, Pascaline Dupas, Michael Kremer và Samuel Sinei, “Education and HIV/AIDS Prevention: Evidence from a Randomized Evaluation in Western Kenya”, Tài liệu nghiên cứu Chính sách của Ngân hàng Thế giới 4024 (2006).

[\[181\]](#) Tham khảo tác phẩm của Kristof và WuDunn, Half the sky, trang 137.

[182] Pascaline Dupas, “Education and HIV/AIDS Prevention: Evidence from a Randomized Evaluation in Western Kenya”, *American Economic Journal: Applied Economics* 3 (1) (tháng 1/2011): 1-36.

[183] Erica Field, “Fertility responses to Urban land Titling programs: The roles of ownership security and the distribution of household assets”, Đại học Harvard (2004), tài liệu in theo yêu cầu.

[184] Nava Ashraf, Erica Field và Jean Lee, “Household bargaining and excess fertility: An experimental study in Zambia”, Đại học Harvard (2009), tài liệu in theo yêu cầu.

[185] Kaivan Munshi và Jacques Myaux, “Social Norms and the Fertility Transition”, *Journal of Development Economics* 80 (1) (2005): 1-38.

[186] Eliana La Ferrara, Alberto Chong và Suzanne Duryea, “Fertility, and savings: Micro-Evidence for the life-cycle Hypothesis from family planning in China”, BREAD Tài liệu chưa công bố 172 (2008).

[187] Abhijit Banerjee, Xin Meng và Nancy Qian, “Soap Operas and Fertility: Evidence from Brazil” tài liệu chưa công bố (2010).

[\[188\]](#) Sách đã dẫn.

[189] Ummul Ruthbah, “Are Children Substitues for Assets: Evidence from Rural Bangladesh”, luận văn tiến sĩ MIT (2007).

[190] Seema Jayachandran và Ilyana Kuziemko, “Why Do Mothers Breastfeed Girls Less Than Boys? Evidence and Implications for Child Health in India”, NBER Tài liệu chưa công bố W15041 (2009).

[\[191\]](#) Amartya Sen, “More Than 100 Million Women Are Missing”, *New York Review of Books* 37 (20) (1990).

[192] Fred Arnold, Sunita Kishor và T. K. Roy, “Sex-Selective Abortions in India”, *Population and Development Review* 28 (4) (tháng 12/2002): 759-784.

[193] Andrew Foster và Mark Rosenzweig, “Missing Women, the Marriage Market and Economic Growth”, tài liệu chưa công bố (1999).

[194] Nancy Qian, “Missing Women and the Price of Tea in China: The Effect of Sex-Specific Income on Sex Imbalance”, Tạp chí Quarterly Journal of Economics 122 (3) (2008): 1251-1285.

[195] Một số nghiên cứu chủ chốt trong lĩnh vực này do François Bourguignon, Pierre-André Chiapori, Marjorie McElroy và Duncan Thomas tiến hành.

[196] Christopher Udry, “Gender, Agricultural Production and the Theory of the Household”, *Journal of Political Economy* 104 (5) (1996): 1010-1046.

[197] Esther Duflo và Christopher Udry, “Intrahousehold Resource Allocation in Côte d’Ivoire: Social Norms, Separate Accounts and Consumption Choices”, NBER Tài liệu chưa công bố W10489 (2004).

[198] Franque Grimard, “Household Consumption Smoothing Through Ethnicities: Evidence from Côte d’Ivoire”, *Journal of Development Economics* 53 (1997): 391-422.

[199] Claude Meillassoux, *Anthropologie économique des Gouros de Côte d'Ivoire* (Paris: F. Maspero, 1965).

[200] Esther Duflo, “Grandmothers and Granddaughters: Old Age Pension and Intra-Household Allocation in South Africa”, *World Bank Economic Review* 17 (1) (2003): 1-25.

[201] Jeemol Unni và Uma Rani, “Social Protection for Informal Workers in India: Insecurities, Instruments and Institutional Mechanisms”, *Development và Change* 34 (1) (2003): 127-161.

[202] Mohiuddin Alamgir, *Famine in South Asia: Political Economy of Mass Starvation* (Cambridge, MA: Oelgeschlager, Gunn and Hain, 1980).

[203] Martin Ravallion, *Markets and Famines* (Oxford: Clarendon, 1987).

[204] Seema Jayachandran, “Selling Labor Low: Wage Responses to Productivity Shocks in Developing Countries”, *Journal of Political Economy* 114 (3) (2006): 538-575.

[205] “Crisis Hitting Poor Hard in Developing World, World Bank Says”,
World Bank Press Release, 2009/220/EXC, ngày 12/2/2009.

[206] Daniel Chen, “Club Goods and Group Identity: Evidence from Islamic Resurgence During the Indonesian Financial Crisis”, *Journal of Political Economy* 118 (2) (2010): 300-354.

[207] Mauro Alem và Robert Townsend, “An Evaluation of Financial Institutions: Impact on Consumption and Investment Using Panel Data and the Theory of Risk-Bearing”, tài liệu chưa công bố (2010).

[208] B.P. Ramos và A.F.T. Arnsten, “Adrenergic Pharmacology and Cognition: Focus on the Prefrontal Cortex”, *Pharmacology and Therapeutics* 113 (2007): 523-536; D. Knoch, A. Pascual-Leone, K. Meyer, V. Treyer và E. Fehr, “Diminishing Reciprocal Fairness by Disrupting the Right Prefrontal Cortex”, *Science* 314 (2006): 829-832; T. A. Hare, C. F. Camerer và A. Rangel, “Acute Stress Modulates Risk Taking in Financial Decision Making”, *Science* 324 (2009): 646-648; A. J. Porcelli và M. R. Delgado, “Acute Stress Modulates Risk Taking in Financial Decision Making”, *A Journal of the American Psychological Society/APS* 20 (2009): 278-283; R. van den Bos, M. Hartevelt và H. Stoop”, *Stress and Decision Making in Humans: Performance Is Related to Cortisol Reactivity, Albeit Differently in Men and Women*”, *Psychoneuroendocrinology* 34 (2009): 1449-1458.

[209] Seema Jayachandran, “Selling Labor Low: Wage Responses to Productivity Shocks in Developing Countries”, *Journal of Political Economy* 114 (3) (2006): 538-575.

[210] Nirmala Banerjee, “A Survey of Occupations and Livelihoods of Households in West Bengal”, Sachetana, Kolkata (2006), tài liệu in theo yêu cầu.

[211] Mark Rosenzweig và Oded Stark, “Consumption Smoothing, Migration, and Marriage: Evidence from Rural India”, *Journal of Political Economy* 97 (4) (1989): 905-926.

[212] Hans Binswanger và Mark Rosenzweig, “Wealth, Weather Risk and the Composition and Profitability of Agricultural Investments”, *Economic Journal* 103 (416) (1993): 56-78.

[213] Radwan Shaban, “Testing Between Competing Models of Sharecropping”, *Journal of Political Economy* 95 (5) (1987): 893-920.

[214] Christopher Udry, “Risk and Insurance in a Rural Credit Market: An Empirical Investigation in Northern Nigeria”, *Review of Economic Studies* 61 (3) (1994): 495-526.

[215] Paul Gertler và Jonathan Gruber, “Insuring Consumption Against Illness”, Tạp chí American Economic Review 92 (1) (March 2002): 51-70.

[216] Marcel Fafchamps và Susan Lund: “Risk-Sharing Networks in Rural Philippines”, *Journal of Development Economics* 71 (2) (2003): 261-287.

[217] Betsy Hartman và James Boyce, *Quiet Violence: View from a Bangladesh Village* (San Francisco: Food First Books, 1985).

[218] Andrew Kuper, “From Microfinance into Microinsurance”, Forbes, ngày 26/11/2008.

[219] Shawn Cole, Xavier Gine, Jeremy Tobacman, Petia Topalova, Robert Townsend và James Vickery, “Barriers to Household Risk Management: Evidence from India”, Trường Kinh doanh Harvard, Tài liệu chưa công bố 09-116 (2009).

[\[220\]](#) Sách đã dẫn.

[221] Alix Zwane, Jonathan Zinman, Eric Van Dusen, William Pariente, Clair Null, Edward Miguel, Michael Kremer, Dean S. Karlan, Richard Hornbeck, Xavier Giné, Esther Duflo, Florencia Devoto, Bruno Crepon và Abhijit Banerjee, “The Risk of Asking: Being Surveyed Can Affect Later Behavior”, Proceedings of the National Academy of Sciences, sắp phát hành (2010).

[222] Dean Karlan, Isaac Osei-Akoto, Robert Osei và Christopher Udry, “Examining Underinvestment in Agriculture: Measuring Returns to Capital and Insurance”, Đại học Yale (2010), tài liệu in theo yêu cầu.

[223] Dean Karlan và Sendhil Mullainathan, “Debt Cycles”, sách sắp hoàn thành (2011).

[224] Robin Burgess và Rohini Pande, “Do Rural Banks Matter? Evidence from the Indian Social Banking Experiment”, Tạp chí American Economic Review số 95 (3) (2005): 780-795.

[225] Shawn Cole, “Fixing Market Failures or Fixing Elections? Agricultural Credit in India”, *American Economic Journal: Applied Economics* 1 (1) (2009): 219-250.

[226] Scott Fulford, “Financial Access, Precaution, and Development: Theory and Evidence from India”, Bài viết sắp hoàn thành của trường Cao đẳng Boston 741 (2010).

[227] Irfan Aleem, “Imperfect Information, Screening, and the Costs of Informal Lending: A Study of a Rural Credit Market in Pakistan”, World Bank Economic Review 4 (3) (1990): 329-349.

[228] Julian West, “Pay Up-or We’ll Send the Eunuchs to See You: Debt Collectors in India Have Found an Effective New Way to Get Their Money”, Sunday Telegraph, ngày 22/8/1999.

[229] The Law Commission of India, Báo cáo Số 124, “The High Court Arrears-a Fresh Look” (1988), sẵn có tại địa chỉ http://bombayhighcourt.nic.in/libweb/commission/Law_Commission_Of_India_Reports.html#11.

[230] Benjamin Feigenberg, Erica Field và Rohini Pande, “Building Social Capital Through Microfinance”, NBER Tài liệu chưa công bố W16018 (2010).

[231] Tuy nhiên không phải là không có đe dọa về thể chất. Một nhân viên tín dụng của một tổ chức MFI từng than phiền với trợ lý nghiên cứu viên của chúng tôi rằng anh ta sẽ chẳng bao giờ được thăng chức: Những ai đang giữ chức cao đều có thân hình to con hơn, đồ sộ hơn và gây uy hiếp đối với người đối diện hơn.

[232] Microfinance Information eXchange, dữ liệu sẵn có tại địa chỉ <http://www.mixmarket.org>.

[233] “What Do We Know About the Impact of Microfinance?” CGAP, Ngân hàng Thế giới, sẵn có tại địa chỉ <http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.26.1306/>.

[234] Abhijit Banerjee, Esther Duflo, Rachel Glennerster và Cynthia Kinnan, “The Miracle of Microfinance?: Evidence from a Randomized Evaluation”, MIT, May 30, 2009, tài liệu in theo yêu cầu.

[235] Dean Karlan và Jonathan Zinman, “Expanding Microenterprise Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts in Manila”, Yale, bản thảo (2010).

[236] Brigit Helms, “Microfinancing Changes Lives Around the World-Measurably”, Seattle Times, ngày 7/4/2010.

[237] Erica Field và Rohini Pande, “Repayment Frequency and Default in Microfinance: Evidence from India”, *Journal of the European Economic Association* 6 (2-3) (2008): 501-509; Erica Field, Rohini Pande và John Papp, “Does Microfinance Repayment Flexibility Affect Entrepreneurial Behavior and Loan Default?” *Trung tâm Tài chính Vi mô, Tài liệu chưa công bố* 34 (2009); và Feigenberg và các cộng sự, sách đã dẫn.

[238] Xavier Giné và Dean Karlan, “Group Versus Individual Liability: A Field Experiment in the Philippines”, Tài liệu nghiên cứu Chính sách của Ngân hàng Thế giới 4008 (2006); Xavier Giné và Dean Karlan, “Group Versus Individual Liability: Long Term Evidence from Philippine Microcredit Lending Groups”, tài liệu chưa công bố (2010).

[239] Emily Breza, “Peer Pressure and Loan Repayment: Evidence from a Natural Experiment”, tài liệu chưa công bố (2010).

[240] Abhijit Banerjee và Kaivan Munshi, “How Efficiently Is Capital Allocated? Evidence from the Knitted Garment Industry in Tirupur”, *Review of Economic Studies* 71 (2004): 19-42.

[241] Abhijit Banerjee và Esther Duflo, “Do Firms Want to Borrow More? Testing Credit Constraints Using a Directed Lending Program”, tài liệu chưa công bố (2004).

[242] Dilip Mookherjee, Sujata Visaria và Ulf von Lilienfeld-Toal, “The Distributive Impact of Reforms in Credit Enforcement: Evidence from Indian Debt Recovery Tribunals”, BREAD Tài liệu chưa công bố 254 (2010).

[243] Gary Becker và Casey Mulligan, “The Endogenous Determination of Time Preference”, Tạp chí Tạp chí Quarterly Journal of Economics 112 (3) (1997): 729-758.

[244] Stuart Rutherford, *The Poor and Their Money: Microfinance from a Twenty-First-Century Consumer's Perspective* (New York: Nhà xuất bản Đại học Oxford, 2001); và Daryl Collins, Jonathan Morduch, Stuart Rutherford và Orlanda Ruthven, *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day* (Princeton và Oxford: Nhà xuất bản Đại học Princeton, 2009).

[245] Pascaline Dupas và Jonathan Robinson, “Saving Constraints and Microenterprise Development: Evidence from a Field Experiment in Kenya”, NBER Tài liệu chưa xuất bản 14693, chỉnh sửa tháng 11/2010.

[246] Simone Schaner, “Cost and Convenience: The Impact of ATM Card Provision on Formal Savings Account Use in Kenya”, Tài liệu chưa công bố (2010).

[247] Esther Duflo, Michael Kremer và Jonathan Robinson, “Why Don’t Farmers Use Fertilizer? Experimental Evidence from Kenya”, chưa xuất bản (2007); và Esther Duflo, Michael Kremer và Jonathan Robinson, “How High Are Rates of Return to Fertilizer? Evidence from Field Experiments in Kenya”, Tạp chí American Economic Review 98 (2) (2008): 482-488.

[248] Esther Duflo, Michael Kremer và Jonathan Robinson, “Nudging Farmers to Use Fertilizer: Theory and Experimental Evidence”, sắp phát hành trên Tạp chí American Economic Review, NBER Tài liệu chưa công bố W15131 (2009).

[249] Samuel M. McClure, David I. Laibson, George Loewenstein và Jonathan D. Cohen, “Separate Neural Systems Value Immediate and Delayed Monetary Rewards”, *Science* 306 (5695) (2004): 421-423.

[250] Nava Ashraf, Dean Karlan và Wesley Yin, “Tying Odysseus to the Mast: Evidence from a Commitment Savings Product in the Philippines”, Tạp chí Quarterly Journal of Economics 121 (2) (2006): 635-672.

[\[251\]](#) Pascaline Dupas và Jonathan Robinson, “Savings Constraints and Preventive Health Investments in Kenya”, UCLA (2010), tài liệu in theo yêu cầu.

[252] Abhijit Banerjee và Sendhil Mullainathan, “The Shape of Temptation: Implications for the Economic Lives of the Poor”, MIT (April 2010), tài liệu in theo yêu cầu.

[253] Ví dụ hãy tham khảo tác phẩm của Kathleen D. Vohs và Ronald J. Faber, “Spent Resources: Self-Regulatory Resource Availability Affects Impulse Buying”, Tạp chí *Journal of Consumer Research* 33 (March 2007): 537-548. Trong một thử nghiệm được báo cáo trong bài viết này, người ta yêu cầu các sinh viên đại học dành vài phút viết ra suy nghĩ của mình mà không nghĩ về con gấu trắng. Sau đó đưa cho những sinh viên này 10 đô la Mỹ để dành hoặc mua sắm những món lặt vặt. Kết quả là họ tiêu nhiều tiền hơn những sinh viên được suy nghĩ thoải mái mà không bị ép phải loại bỏ suy nghĩ về gấu.

[\[254\]](#) Để biết thêm về mô tả dữ liệu Townsend Thái Lan và các quy ước kế toán chi tiết được áp dụng, hãy tham khảo tác phẩm của Krislert Samphantharak và Robert Townsend, *Households as Corporate Firms: Constructing Financial Statements from Integrated Household Surveys*, Nhà xuất bản Đại học Cambridge Econometric Society Monograph Số 46 (2010). Chúng tôi định nghĩa các nguồn lực của hộ gia đình là tài sản thuần bình quân trong bảng cân đối thu chi. Tài sản thuần bao gồm tất cả các khoản tiết kiệm, vốn và tài sản thuần vay mượn của hộ gia đình.

[255] Dean Karlan và Sendhil Mullainathan, “Debt Cycles”, sách đang viết (2011).

[256] Abhijit Banerjee, Esther Duflo, Rachel Glennerster và Cynthia Kinnan, “The Miracle of Microfinance?” MIT, bản thảo (2010). Bruno Crépon, Florencia Devoto, Esther Duflo và William Parienté, “Evaluation d’impact du microcrédit en zone rural: Enseignement d’une expérimentation rvàomisée au Maroc”, MIT, tài liệu in theo yêu cầu.

[257] C.K. Prahalad, The Fortune at the Bottom of the Pyramid (Philadelphia: Nhà xuất bản Wharton School, 2004).

[258] Tarun Khanna, Billions of Entrepreneurs: How China and India Are Reshaping Their Futures-and Yours (Boston: Nhà xuất bản Harvard Business School, 2007).

[259] Suresh de Mel, David McKenzie và Christopher Woodruff, “Returns to Capital in Microenterprises: Evidence from a Field Experiment”, Tạp chí Quarterly Journal of Economics 123 (4) (2008): 1329-1372.

[260] David McKenzie và Christopher Woodruff, “Experimental Evidence on Returns to Capital and Access to Finance in Mexico”, World Bank Economic Review 22 (3) (2008): 457-482.

[261] Abhijit Banerjee, Raghavendra Chattopadhyay, Esther Duflo và Jeremy Shapiro, “Targeting the Hard-Core Poor: An Impact Assessment”, MIT (2010), tài liệu in theo yêu cầu.

[262] Để tham khảo mô tả về dữ liệu Townsend, hãy tham khảo tác phẩm của Krislert Samphantharak và Robert Townsend, “Households as Corporate Firms: Constructing Financial Statements from Integrated Household Surveys”, Đại học California tại San Diego và Đại học Chicago (2006), tài liệu in theo yêu cầu.

[263] Nghiên cứu tại Peru do Dean Karlan và Martin Valdivia thực hiện, “Teaching Entrepreneurship: Impact of Business Training on Microfinance Clients and Institutions”, Tạp chí Review of Economics và Statistics, sắp phát hành. Nghiên cứu tại Ấn Độ do Erica Field, Seema Jayachvãran và Rohini Pvàe thực hiện, “Do Traditional Institutions Constrain Female Entrepreneurship? A Field Experiment on Business Training in India”, Tạp chí American Economic Review Papers và Proceedings 100 (2) (tháng 5/2010): 125-129.

[264] Alejandro Drexler, Greg Fischer và Antoinette Schoar, “Keeping it simple: Financial Literacy and rules of thumb”, Trường Kinh tế London, tài liệu in theo yêu cầu.

[265] Suresh de Mel, David McKenzie và Christopher Woodruff, “Are Women More Credit Constrained? Experimental Evidence on Gender and Microenterprise Returns”, Tạp chí American Economic Journal: Applied Economics 1 (3) (July 2009): 1-32.

[266] Andrew Foster và Mark Rosenzweig, “Economic Development and the Decline of Agricultural Employment”, *Cẩm nang Kinh tế học phát triển* 4 (2007): 3051-3083.

[267] David Atkin, “Working for the Future: Female Factory Work and Child Height in Mexico”, tài liệu sắp phát hành (2009).

[268] Kaivan Munshi, “Networks in the Modern Economy: Mexican Migrants in the U.S. Labor Market”, *Quarterly Journal of Economics* 118 (2) (2003): 549-599.

[269] Cally Ardington, Anne Case và Victoria Hosegood, “Labor Supply Responses to Large Social Transfers: Longitudinal Evidence from South Africa”, *American Economic Journal* 1 (1) (tháng 1/2009): 22-48.

[\[270\]](#) Luận điểm do Peter Bauer đưa ra vào những năm 70; xem ví dụ, Peter Thomas Bauer, *Dissent on Development* (Cambridge: Nhà xuất bản Đại học Harvard, 1972).

[271] Ritva Reinikka và Jakob Svensson, “The Power of Information: Evidence from a Newspaper Campaign to Reduce Capture”, tác phẩm sắp hoàn thành, IIES, Đại học Stockholm (2004).

[272] Ví dụ tham khảo bài viết của Easterly về Thử nghiệm đối chứng ngẫu nhiên tại địa chỉ <http://aidwatchers.com/2009/07/developmentexperiments-ethical-feasible-useful/>.

[273] Ví dụ tham khảo Jeffrey Sachs, “Who Beats Corruption”, sẵn có tại địa chỉ <http://www.project-syndicate.org/commentary/sachs106/English>.

[274] Daron Acemoglu và James Robinson, *Economic Origins of Dictatorship and Democracy* (New York: Nhà xuất bản Đại học Cambridge, 2005).

[275] Bản tiếng Việt có tựa đề *Tại sao các quốc gia thất bại* do NXB Trẻ phát hành năm 2013.

[276] Daron Acemoglu và James Robinson, Why Nations Fail (Bản tiếng Việt do NXB Trẻ phát hành năm 2013).

[277] Tham khảo ví dụ, Tim Besley và Torsten Persson, “Fragile States and Development Policy”(bản thảo, tháng 11/2010), theo đó trạng thái dễ tổn thương là triệu chứng chủ yếu của tình trạng kém phát triển trên thế giới và trong trạng thái như thế một quốc gia không có khả năng cung ứng các dịch vụ cơ bản cho người dân.

[278] Daron Acemoglu, Simon Johnson và James Robinson”,The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation”, American Economic Review 91 (5) (2001): 1369-1401.

[279] Abhijit Banerjee và Lakshmi Iyer, “History, Institutions, and Economic Performance: The Legacy of Colonial Land Tenure Systems in India”, *American Economic Review* 95 (4) (2005): 1190-1213.

[280] Dwyer Gunn, “Can ‘Charter Cities’ Change the World? A Q&A with Paul Romer”, New York Times, ngày 29/9/2009; và tham khảo “Đặc khu với thể chế văn minh”, sẵn có tại địa chỉ <http://www.chartercities.org>.

[281] Một tỉ người dưới đáy xã hội: Tại sao những quốc gia nghèo nhất thất bại và cách giải quyết.

[282] Chiến tranh, Súng ống và Phiếu bầu: Dân chủ ở những nơi nguy hiểm.

[283] Paul Collier, *The Bottom Billion: Why the Poorest Countries Are Failing and What Can Be Done About It* (New York: Nhà xuất bản Đại học Oxford, 2007); và Paul Collier, *Wars, Guns, and Votes: Democracy in Dangerous Places* (New York: HarperCollins, 2009).

[284] William Easterly, “The Burden of Proof Should Be on Interventionists-Doubt Is a Superb Reason for Inaction”, Tạp chí Boston Review (tháng 7-8/2009).

[285] Tham khảo Rajiv Chandrasekaram, *Imperial Life in the Emerald City: Inside Iraq's Green Zone* (New York: Knopf, 2006), cũng như bài phê bình sâu sắc của Easterly về cấm nạng hoạt động quân sự tại địa chỉ http://www.huffingtonpost.com/william-easterly/will-us-armysdevelopment_b_217488.html.

[286] William Easterly, “Institutions: Top Down or Botton Up”, Tạp chí American Economic Review: Papers và Proceedings 98 (2) (2008): 95-99.

[\[287\]](#) Xem The White Man's Burden, trang 133.

[288] . Sách đã dẫn, trang 72.

[289] William Easterly, “Trust the Development Experts-All 7 Billion”, Thời báo Tài chính, ngày 28/5/2008.

[\[290\]](#) The White man's burden, trang 73.

[291] Marianne Bertrand, Simeon Djankov, Rema Hanna và Sendhil Mullainathan, “Obtaining a Driving License in India: An Experimental Approach to Studying Corruption”, Tạp chí Quarterly Journal of Economics (tháng 11/2007): 1639-1676.

[292] Tham khảo bài thuyết trình về chủ đề này tại địa chỉ <http://dri.fas.nyu.edu/object/withoutknowinghow.html>.

[293] Rohini Pande và Christopher Udry, “Institutions and Development: A View from Below”, Báo cáo thảo luận của Trung tâm Tăng trưởng Kinh tế Yale 928 (2005).

[294] Monica Martinez-Bravo, Gerard Padro-i-Miquel, Nancy Qian và Yang Yao, “Accountability in an Authoritarian Regime: The Impact of Local Electoral Reforms in Rural China”, Đại học Yale (2010), bản thảo.

[295] Benjamin Olken, “Monitoring Corruption: Evidence from a Field Experiment in Indonesia”, *Tạp chí Journal of Political Economy* 115 (2) (April 2007): 200-249.

[296] Abhijit Banerjee, Esther Duflo, Daniel Keniston và Nina Singh, “Making Police Reform Real: The Rajasthan Experiment”, dự thảo báo cáo, MIT (2010).

[297] Thomas Fujiwara, “Voting Technology, Political Responsiveness, and Infant Health: Evidence from Brazil”, Đại học British Columbia, tài liệu in theo yêu cầu (2010).

[\[298\]](#) Ngân hàng Thế giới, World Development Report 2004: Making Services Work for Poor People (2003).

[299] Raghavendra Chattopadhyay và Esther Duflo, “Women as Policy Makers: Evidence from a Randomized Policy Experiment in India”, *Econometrica* 72 (5) (2004): 1409-1443.

[300] Leonard Wantchekon, “Clientelism and Voting Behavior: Evidence from a Field Experiment in Benin”, *World Politics* 55 (3) (2003): 399-422.

[301] Abhijit Banerjee và Rohini Pande, “Ethnic Preferences and Politician Corruption”, KSG Tài liệu chưa công bố RWP07-031 (2007).

[302] Nicholas Van de Walle, “Presidentialism and Clientelism in Africa’s Emerging Party Systems”, *Tạp chí Journal of Modern African Studies* 41 (2) (tháng 6/2003): 297-321.

[303] Abhijit Banerjee, Donald Green, Jennifer Green và Rohini Pande, “Can Voters Be Primed to Choose Better Legislators? Experimental Evidence from Rural India”, tài liệu chưa công bố (2009).

[304] Abhijit Banerjee, Selvan Kumar, Rohini Pande và Felix Su, “Do Informed Voters Make Better Choices? Experimental Evidence from Urban India”, tài liệu chưa công bố (2010).

[305] Raymond Fisman, “Estimating the Value of Political Connections”,
American Economic Review 91 (4) (September 2001): 1095-1102.

[306] Abhijit Banerjee, Esther Duflo và Rachel Glennerster, “Putting a Band-Aid on a Corpse: Incentives for Nurses in the Indian Public Health Care System”, *Journal of the European Economic Association* 6 (2-3) (2009): 487-500.

[307] Abhijit Banerjee, Rukmini Banerji, Esther Duflo, Rachel Glennerster và Stuti Khemani, “Pitfalls of Participatory Programs: Evidence from a Randomized Evaluation in Education in India”, *American Economic Journal: Economic Policy* 2 (1) (2010): 1-20.

[308] Esther Duflo, Pascaline Dupas và Michael Kremer, “Pupil-Teacher Ratio, Teacher Management and Education Quality” (tháng 6/2010), tài liệu in theo yêu cầu.

[309] Rikhil Bhavani, “Do Electoral Quotas Work After They Are Withdrawn? Evidence from a Natural Experiment in India”, *Tạp chí American Political Science Review* 103 (1) (2009): 23-35.

[\[310\]](#) Lori Beaman, Raghavendra Chattopadhyay, Esther Duflo, Rohini Pvàe và Petia Topalova, “Powerful Women: Does Exposure Reduce Bias?” Tạp chí Quarterly Journal of Economics 124 (4) (2009): 1497-1540.

[311] Ana Lorena De La O, “Do Poverty Relief Funds Affect Electoral Behavior? Evidence from a Randomized Experiment in Mexico”, Đại học Yale (2006), bản thảo.

[312] Leonard Wantchekon, “Can Informed Public Deliberation Overcome Clientelism? Experimental Evidence from Benin”, Đại học New York (2009), bản thảo.

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU

LỜI GIỚI THIỆU GS. NGÔ BẢO CHÂU

LỜI GIỚI THIỆU PHÓ GIÁO SƯ KINH TẾ HỌC ĐỒ QUỐC ANH

PHẦN I NHỮNG MẢNH ĐỜI RIÊNG

1 NGHĨ NỮA, NGHĨ NỮA ĐI

2 MỘT TỈ NGƯỜI ĐÓI ĂN

3 GIẢI PHÁP TIẾP CẬN DỄ DÀNG HƠN ĐỂ CẢI THIỆN Y TẾ
(TOÀN CẦU)?

4 ĐỨNG NHẤT LỚP

5 GIA ĐÌNH ĐÔNG CON CỦA PAK SUDARNO

PHẦN II CÁC ĐỊNH CHẾ

6 NGƯỜI QUẢN LÝ QUỸ PHÒNG HỘ ĐI CHÂN ĐẤT

7 NHỮNG NGƯỜI ĐÀN ÔNG ĐẾN TỪ KABUL VÀ THÁI
GIÁM Ở ẤN ĐỘ: RỦI RO (KHÔNG DỄ) LƯỜNG TRƯỚC KHI
CHO NGƯỜI NGHÈO VAY TIỀN

8 DÀNH DỰM TỪNG VIÊN GẠCH

9 NGẠI NGẦN KHỞI NGHIỆP

10 CHÍNH SÁCH, CHÍNH TRỊ

THAY CHO KẾT LUẬN BAO QUÁT