

Ghi chú Bài giảng 6

Phi lý trí? Hành vi con người và những cân nhắc chính sách

1.

Chúng ta ai cũng mang trong mình nhiều nỗi sợ. Sợ đau. Sợ thi trượt. Sợ mất việc. Sợ người thân bỏ rơi. Sợ chết.

Nỗi sợ đến từ đâu? Đầu tiên, nỗi sợ đến từ những trải nghiệm trong quá khứ. Những lần từng bị đau cho chúng ta biết cảm giác đó khó chịu đến mức nào. Chứng kiến người thân từng bị mất việc cho chúng ta biết tình thế đó khó khăn đến nhường nào. Cảm giác hạnh phúc vì được yêu thương hay bảo vệ làm chúng ta bám chặt vào sự hiện diện của một số người, chúng ta không thể chịu nổi sự cô đơn và tìm mọi cách để họ không bỏ ta đi mất.

Nhưng chúng ta cũng sợ chết, mặc dù chưa một ai từng trải nghiệm cái chết khi đang còn sống. Chúng ta sợ rơi máy bay, sợ cá mập, sợ bị ung thư, sợ con bị tay chân miệng. Cảm giác sợ hãi đến với chúng ta kể cả khi chúng ta chưa một lần trải nghiệm. Bởi vì cuộc sống của chúng ta được trang bị đầy rẫy những thông tin về những thảm họa và bị kích từ gia đình khác, từ người dân nước khác, thậm chí từ những bộ phim khoa học viễn tưởng đầy sức sáng tạo.

Ngành kinh tế học hành vi (behavioral economics) nghiên cứu nền tảng tâm lý của việc ra quyết định kinh tế. Thay vì giả định rằng chúng ta đều là những người tối đa hóa độ thỏa dụng một cách hợp lý, các nhà kinh tế hành vi trước hết đặt câu hỏi làm thế nào chúng ta đưa ra quyết định kinh tế. Họ nhận thấy con người gán giá trị cho sự vật vì lý do cảm tính lẫn trên cơ sở tính toán duy lý. Bối cảnh mà chúng ta ra quyết định cũng quan trọng. Đôi khi chúng ta ít quan tâm đến việc tối đa hóa lợi ích của riêng mình hơn là có được lợi ích nhiều như hàng xóm hay bạn bè của mình. Chúng ta đánh giá tình hình của mình so với những đồng僚 chung quanh, chứ không phải dựa hoàn toàn vào giá trị của hoàn cảnh đó.

Khi các nhà kinh tế nghiên cứu về hành vi, họ nhận thấy sự nhận thức của con người có rất nhiều hạn chế. Thứ nhất là cái gọi là những “trải nghiệm có sẵn” (availability heuristic)¹. Chúng ta không hoàn toàn duy lý: mà thường là ra quyết định dựa trên khả năng giải quyết vấn đề theo kinh nghiệm (heuristics) hay thói quen lệ thường (rules of thumb). Khi không có thông tin về xác suất, người ta có cảm giác một rủi ro lớn hơn nhiều nếu họ có thể dễ dàng nghĩ đến những trường hợp mà rủi ro đó đã xảy ra. Khi báo chí liên tục đăng tin về vụ cướp tiệm vàng, sóng thần ở Nhật Bản, cá sấu xổng chuồng ở Hà Nội, người ta nghĩ chuyện đó dễ xảy ra hơn so với việc đi bộ qua đường bị đâm xe. Ở Mỹ, nếu được hỏi chuyện gì nguy hiểm hơn cho con

¹ Trong một số tài liệu đọc của các bạn được dịch là “thuật toán có sẵn.”

mình, chết đuối trong bể bơi hay bị bắn, các ông bố bà mẹ ở Mỹ sẽ nghĩ rằng bị bắn thì đáng sợ hơn nhiều, và họ rất lo lắng cho chuyện đó. Những vụ bạo động ở các trường học và hình ảnh được truyền hình làm họ cảm thấy tai nạn đó có thật hơn, kinh khủng hơn. Sự kiện 11/9 làm người dân ở Mỹ thường xuyên lo lắng rằng chuyện đó hoàn toàn có thể lặp lại bất cứ lúc nào. Những hình ảnh trong đầu sẽ chèn ép các suy nghĩ khác, làm cho người ta không còn đánh giá chính xác về xác suất sự kiện đó, hoặc thậm chí bỏ qua hoàn toàn vấn đề về xác suất.

Thái độ bỏ qua xác suất (probability neglect) này làm cho người ta chỉ còn tập trung vào tình huống xấu nhất, những điều kinh khủng khi tình huống đó xảy ra. Người ta chỉ nghĩ đến *kết quả* chứ không còn nghĩ đến *khả năng*. Điều này trở nên nghiêm trọng đặc biệt với những trường hợp khiến người ta có quá nhiều cảm xúc. Sữa nhiễm độc, bảo mẫu túm tóc dùng chân tẩm gội cho trẻ, xe điên gây tai nạn liên hoàn, người nhà bệnh nhân đâm chết bác sỹ. Những sự kiện này làm cho người ta nghi ngờ tất cả các loại sữa, chất vấn tất cả những nhóm trông giữ trẻ ngoài công lập, tưởng tượng cái chết rình rập ở mọi cột giao thông, và lo lắng cho tính mạng của mọi bác sỹ. Cảm xúc sợ hãi, căm phẫn, lo lắng làm lu mờ thậm chí triệt tiêu một phần hay hoàn toàn khả năng suy nghĩ hợp lý về mức độ một sự kiện xấu có thể xảy ra.

Thứ ba là cái gọi là tính không ưa mất mát (loss aversion), gắn liền với hiệu ứng của sự sở hữu (endowment effect). Khi đã có một thứ gì và mất nó thì cảm giác đó tệ hại hơn rất nhiều so với sự sung sướng khi có được một món vật có giá trị tương đương. Đây là điều mà các nhà kinh tế nhận ra rằng họ không thể cân đo bằng tiền. Trong nhiều thí nghiệm, sự không ưa mất mát này được thể hiện từ việc được hay mất một chiếc cốc uống nước, cho đến việc được hay mất một số tiền lớn. Phần thảo luận dưới đây sẽ nói kỹ hơn về điều này.

Tính không ưa mất mát này còn được cộng hưởng thêm bởi đặc tính ưa chuộng “sự sung sướng tức thì” (instant gratification). Với những điều đem lại cảm giác sung sướng (như là đi xem phim), chúng ta muốn có được “ngay và luôn.” Ngược lại, với những điều đem lại sự đau khổ (như là làm bài tập), chúng ta muốn trì hoãn càng lâu càng tốt. Nghĩa là khác với giả định thông thường trong kinh tế học, hệ số chiết khấu thời gian (time discount factor) của mỗi chúng ta là khác nhau đối với từng sự vật, sự việc. Chính vì vậy, nếu có thể làm gì để xóa bỏ hay đẩy lùi sự sợ hãi, hay mua cảm giác yên tâm, chúng ta sẽ làm ngay. Chúng ta mua bảo hiểm, đăng ký kết hôn, và làm mọi cách xiết chặt cam kết của những gì chúng ta sợ sẽ bỏ đi, biến mất, tiêu tan, càng sớm càng tốt.

Khi sợ hãi người ta có xu hướng phản ứng thái quá. Những phản ứng thái quá này trước hết có thể rất tốn kém với từng cá nhân, và chúng ta có thể dễ dàng bị những người có kiến thức về xác suất “tình cò lợi dụng”. Chúng ta tập trung quá mức vào những xác suất nhỏ, và sợ hãi những nguy cơ khó xảy ra, trong khi ngạo thờ bỏ qua những rủi ro lớn hơn. Đây thực sự là một cơ hội kinh tế cho nhiều người. Chẳng hạn, công ty bảo hiểm có thể làm chúng ta sẵn sàng chi trả một mức lớn hơn nhiều số tiền lẽ ra là đủ. Đây cũng là một cơ hội chính trị. Chúng ta rất hài lòng và phấn khởi khi được nghe các chính trị gia tuyên bố về các chính sách giải cứu thị trường, xiết chặt kỷ cương, trừng phạt kẻ xấu, chấn chỉnh đạo đức, thiết lập công lý. Nhưng

chúng có thể hoàn toàn không có đủ thông tin để đánh giá các chính sách đó và xác suất mà chính sách có thể mang lại lợi ích thật sự cho xã hội. Chúng ta sợ hãi quá nhiều hay quá ít, và nhất là khi nỗi sợ hãi có tính lan tỏa rất cao, chính chúng ta có thể góp tay tạo nên một thế giới bất lợi cho toàn xã hội.

2.

Trong số những đặc điểm về hành vi con người kể trên, một trong những ví dụ được thiết lập vững chắc về hành vi phi lý được biết với tên gọi “hiệu ứng của sự sở hữu” (the endowment effect). Đây là thuật ngữ được sử dụng để mô tả hiện tượng phổ biến là người ta thường gán một giá trị cao hơn cho những thứ mà họ đã sở hữu hơn là những thứ mà họ chưa mua. Nói cách khác, người ta thường từ chối bán đi những gì họ đã sở hữu với giá cao hơn mức họ sẵn lòng bỏ ra mua lúc đầu. Kết quả là giá bán món hàng cao hơn giá mua nó. Ví dụ, bạn sẵn sàng bán xe máy của mình với giá nào? Bạn có nghĩ rằng giá này là cao hơn hay thấp hơn giá thị trường? Có ai muốn mua với giá đó hay không? Một phần điều này là vấn đề chi phí giao dịch. Ví dụ, bán xe máy cũng mất thời gian và công sức, do đó xét theo lý lẽ thuần túy thì giữ lại xe vẫn dễ hơn là bán lấy tiền mua xe khác.

Nhưng chi phí giao dịch không hoàn toàn lý giải được hiệu ứng của sự sở hữu. Chúng ta thường gán một độ thỏa dụng dương (lớn hơn 0) nhất định vào việc sở hữu đồ vật, và một độ thỏa dụng âm vào đồ đạc bị mất. Giả sử bạn nhặt được 500 ngàn đồng trên đường, có thể sẽ vui vì của trời cho, nhưng giả sử bạn bỏ vào túi và nó lại rơi ra trên đường về nhà. Lúc đó bạn mất 500 ngàn. Tính chung hôm đó bạn hòa vốn, nên trên nguyên tắc sẽ thấy không vui cũng không buồn. Nhưng thực tế đa số trong trường hợp này nhiều người sẽ tiếc cho mình vì đã làm mất 500 ngàn! Tại sao?

Như trong ví dụ về nỗi sợ hãi ở trên, một phần lý giải là cái gọi là “tâm lý sợ mất mát.” Người ta thường đánh giá cao tổn thất hơn là lợi ích. Họ cảm thấy xót vì mất tiền hơn là làm ra tiền, giống như tay vợt tennis của Mỹ Jimmy Connors từng nói một câu nổi tiếng: “Tôi ghét bị thua hơn là thích khi thắng”. Điều này rất rõ ràng trong hành vi thị trường chứng khoán, đặc biệt là những nhà đầu tư a-ma-tơ, họ tiếp tục mua vào khi giá bắt đầu giảm trong nỗ lực vớt vát thua lỗ. Hoặc ở những công ty đầu tư thêm nhiều tiền để “cố gắng xoay chuyển tình thế”. Nhiều người sẽ đội mưa bão đi xem phim nếu họ đã lỡ mua vé hơn là được cho vé xem miễn phí. Nhưng theo lý thuyết kinh tế, một khi vé đã mua (sunk cost) thì số tiền bỏ ra không còn ảnh hưởng đến quyết định có lái xe đội mưa bão đi xem hay không.²

Thí nghiệm nổi tiếng nhất thiết lập hiệu ứng của sự sở hữu được thực hiện tại Đại học Cornell ở Mỹ.³ Bốn sinh viên trong lớp được phát không cốc uống cà phê có giá 6 đô-la trong cửa hàng ở

² Daniel Kahneman and Amos Tversky (1979) "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk," *Econometrica*, XLVII: 263-291.

³ Daniel Kahneman, Jack L. Knetsch and Richard H. Thaler (1990) "Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem," *The Journal of Political Economy*, 98:6, 1325-1348.

trường. Những sinh viên khác trong lớp được yêu cầu bỏ giá mua, còn bốn sinh viên sở hữu những cái cốc này được yêu cầu chấp nhận hay từ chối giá chào. Thực tế rất ít cốc được bán. Lý do là giá sẵn lòng trung vị (mức giá trung vị mà chủ chiếc cốc sẽ bán) là 5,25 đô-la, trong khi mức giá chào mua trung vị chỉ là 2,25-2,75 đô-la.

Một thí nghiệm khác, một số sinh viên nhận được 5 cây viết và nhóm khác nhận được tiền mặt. Họ tiến hành trao đổi với nhau. Thí nghiệm này cho thấy những cây viết này có giá trị đối với sinh viên nào được cho viết, hơn là với số sinh viên nhận tiền mặt (tính theo giá trị tiền tệ).

Bằng chứng cho thấy chúng ta gán giá trị lên cái mình có nhiều hơn cái chúng ta chưa có, và sẽ chấp nhận rủi ro quá mức cần thiết để giữ cái mình có – và rủi ro này còn lớn hơn rủi ro của việc mua cái gì khác mới. Tâm lý sợ mất mát và hiệu ứng của sự sở hữu có ý nghĩa gì về chính sách công?

Hiệu ứng của sự sở hữu có thể giúp chúng ta hiểu được hiện tượng định giá theo điều kiện (contingent evaluation) hàng hóa công như các tiện ích hay yếu tố môi trường. Kể từ thập niên 1940, các nhà kinh tế đã sử dụng các kỹ thuật định giá theo điều kiện để gán giá trị tiền tệ cho những hàng hóa công không có thị trường. Ví dụ, chúng ta đặt thỏa dụng từ công viên, nhưng những lợi ích này là một hàng hóa công. Chúng không có tính tranh giành và loại trừ, các bạn sẽ được học về hai khái niệm này. Lúc này, điều quan trọng là chúng ta hưởng công viên mà không phải trả tiền. Hãy hình dung chính phủ đang xem xét xây dựng một bãi đậu xe nhiều tầng tại địa điểm công viên để giảm tắc nghẽn giao thông trong thành phố. Các nhà qui hoạch sẽ tìm cách ước tính chi phí kinh tế đối với công dân bị mất công viên thông qua các phương pháp định giá theo điều kiện. Ví dụ, họ sẽ khảo sát cư dân địa phương và hỏi xem người dân chấp nhận trả bao nhiêu tiền để giữ lại công viên, và chấp nhận được bồi thường bao nhiêu để dẹp bỏ công viên.

Một phát hiện phổ biến trong nghiên cứu định giá theo điều kiện là có khoảng cách lớn giữa mức sẵn lòng chi trả (WTP – willingness to pay) và mức sẵn lòng chấp nhận (WTA – willingness to accept). Để giữ công viên người dân sẵn sàng trả ít hơn nhiều so với mức họ chấp nhận bồi thường khi mất nó. Chênh lệch giữa WTP và WTA là giống như chênh lệch giữa giá mà các sinh viên sẵn sàng chấp nhận để bán cốc cà phê của mình so với giá mà các sinh viên khác sẵn lòng chi trả để mua cốc cà phê. Chúng ta luôn gán giá trị cao cho những thứ mình sở hữu, do đó mức sẵn lòng chấp nhận thường cao hơn mức sẵn lòng chi trả.

Còn có những lý giải khác về khoảng cách giữa WTA và WTP trong hàng hóa công. Vì khó tìm ra được hàng thay thế cho hàng hóa công hơn hàng hóa tư, người ta thường không muốn rời bỏ những gì mình đã có. Đồng thời, các ước tính giá trị hàng hóa công thường chịu nhiều bất trắc hơn nữa. Tôi biết giá của cốc cà phê, nhưng tôi không chắc về giá trị của việc đưa con mình đi dạo chơi trong công viên. Cuối cùng, chúng ta gán giá trị đạo đức vào hàng hóa công. Công viên là cần thiết vì tôi cho rằng công viên là tốt còn xe hơi là xấu!

Tuy nhiên, hiệu ứng của sự sở hữu là một nhân tố tác động lên các ước tính WTA và WTP. Các nhà hoạch định chính sách cần ý thức rằng người dân không chỉ quan tâm đến thứ duy nhất là lợi ích kinh tế. Khi họ đã tiếp cận được một hàng hóa công, ví dụ, công viên, trường học, hay lợi ích chương trình hưu trí công cộng, thì sẽ rất tốn kém về mặt chính trị để lấy nó đi. Hiệu ứng của sự sở hữu được gắn kết với cái gọi là “thiên lệch về hiện trạng có sẵn” (status quo bias). Khi đã hưởng lợi từ một chính sách dù ít hay nhiều, công chúng có thể chống đối sự thay đổi.

Hiệu ứng của sự sở hữu cũng phù hợp với vấn đề bồi thường đất. Khi chính phủ xây dựng cơ sở hạ tầng, họ phải mua đất từ công chúng. Giá đất là bao nhiêu? Theo qui định của Việt Nam người mua phải trả giá thị trường cho mảnh đất có quyền sử dụng hợp pháp. Nhưng giá thị trường là bao nhiêu? Theo hiệu ứng của sự sở hữu, người dân sẽ đòi giá cao hơn mức họ sẵn lòng trả cho cùng mảnh đất đó. Khả năng là chính cái giá thị trường đó, vì có hiệu ứng của sự sở hữu, sẽ làm cho việc đền bù đất trở nên quá tốn kém. Suất sinh lợi trên đầu tư công sẽ thấp, với kết quả là không cung cấp đủ cơ sở hạ tầng công cộng. Vì thế cả xã hội sẽ thiệt thòi vì một số cá nhân đặt giá trị quá cao lên tài sản mà họ đang sở hữu.

Một ví dụ khác là Định lý Coase, các bạn sẽ học định lý này trong môn vi mô. Theo đó, trong một ngành chịu tác động của ngoại tác thì quyền sở hữu ban đầu được bàn giao như thế nào là không quan trọng, miễn là có thể giao dịch được. Ví dụ, một người chăn nuôi gia súc có trang trại cạnh cánh đồng ngô của trang trại khác. Thỉnh thoảng, bò của ông ta đi rong qua và ăn ngô của bên kia. Liệu chính quyền có buộc người chăn bò xây hàng rào để bò không vào ăn ngô của trang trại bên? Theo định lý Coase, chính quyền không nên can thiệp. Miễn là chi phí giao dịch là zero (hoặc gần bằng zero) thì chủ nông trại và người chăn bò sẽ tự thỏa hiệp. Chủ nông trại không trả tiền để người chăn bò xây hàng rào và người chăn bò cũng không phải bồi thường cho chủ nông trại số ngô bị phá. Coase lập luận rằng giải pháp đạt được qua đàm phán là ưu việt hơn so với giải pháp do tòa án phân xử.

Tuy nhiên, theo lập luận của kinh tế học hành vi, nếu hiệu ứng của sự sở hữu phát huy, thì người ta sẽ phản ứng với tổn thất và lợi lộc một cách không cân xứng với nhau. Họ sẽ định giá cao tổn thất và đánh giá thấp lợi ích, do đó đàm phán sẽ không dẫn đến kết quả chấp nhận được cho cả đôi bên.

Tiến trình cổ phần hóa của Việt Nam cho thấy dấu hiệu của tâm lý sợ tổn thất. Các nhà quản lý doanh nghiệp nhà nước biết rằng họ sẽ bị trừng phạt nặng nếu bị phát hiện “làm tổn thất vốn nhà nước” do bán cổ phần trong doanh nghiệp nhà nước với giá thấp hơn mức chính quyền cho là hợp lý. Nhưng các phương pháp sử dụng để định giá chương trình nhà nước lại không được xác định rõ ràng. Kết quả là các nhà quản lý có khuynh hướng định giá cao tài sản nhà nước để tránh bị cáo giác là bán rẻ tài sản nhà nước. Có thể cho rằng chính quyền sợ tổn thất khi phải bán doanh nghiệp nhà nước. Mặc khác, bên mua không có lý do gì để trả giá cao đặc biệt cho vốn chủ sở hữu trong doanh nghiệp nhà nước (trừ khi họ có thông tin bên trong về giá trị thật của những tài sản này).

Hiệu ứng của sự sở hữu và tâm lý sợ tổn thất chỉ là hai trong số nhiều ví dụ về cách thức mà hành vi của chúng ta tách rời khỏi những giả định kinh tế cho rằng các tác nhân tối đa hóa có lý trí. Những sự lệch pha khỏi lý trí này là quan trọng vì chúng có tính hệ thống hơn là ngẫu nhiên, và chúng tác động lên nhiều quyết định còn quan trọng hơn cả việc bán hay không bán cổ cà phê. Đây cũng là những yếu tố cần cân nhắc đối với chính sách công. Là nhà phân tích và hoạch định chính sách, chúng ta phải làm nhiều hơn là đơn thuần áp dụng các mô hình kinh tế theo sách vở. Chúng ta phải nhạy bén trước những lệch lạc hệ thống trong cách thức người dân đưa ra phán xét và quyết định, từ đó đề ra và thực hiện chính sách hiệu quả trên thực tế.