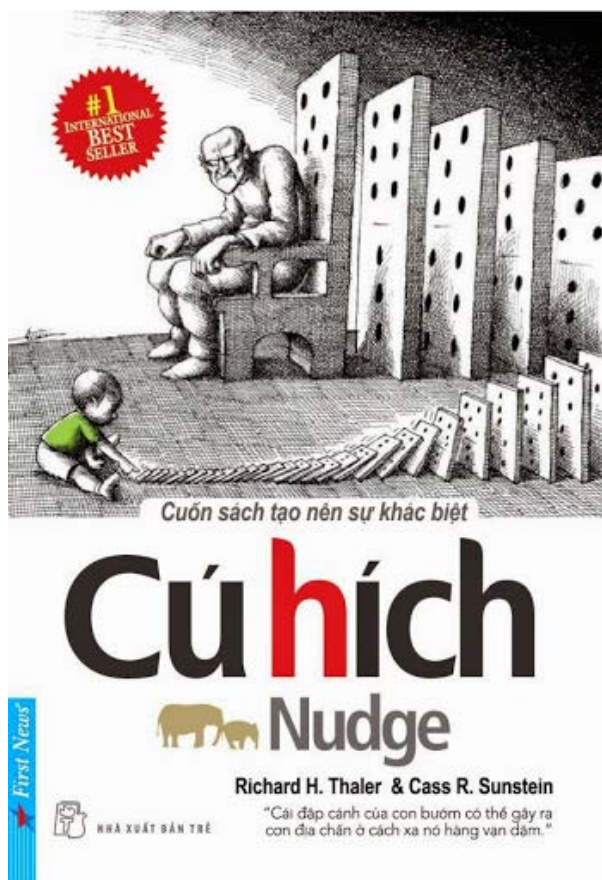




CHƯƠNG TRÌNH TÓM TẮT SÁCH KINH DOANH



Tác phẩm: Nudge

Tác giả: Richard H. Thaler và Cass R. Sunstein

Bản dịch: Cú hích

Người dịch: Vương Bảo Long

Nhà xuất bản Trẻ 2012

Sách gồm 303 trang

PHẦN GIỚI THIỆU

“Nhà kiến trúc lựa chọn” là người thiết lập các phạm vi hay hành lang để người khác ra quyết định.

Người theo “chủ nghĩa gia trưởng tự do” là người luôn tạo điều kiện dễ dàng hơn cho người khác thực hiện những gì họ muốn theo cách của họ; cũng như không bao giờ gây trở ngại đối với những người muốn thực hiện quyền tự do của mình.

Econ là con người kinh tế, có khả năng tư duy, lưu trữ thông tin tốt và thể hiện một ý chí mạnh mẽ.

Con người là con người tiến hóa, thông minh nhưng chưa hoàn thiện, đầy định kiến, ra quyết định không hoàn hảo.

Cú hích là bất cứ nhân tố nào làm thay đổi một cách có ý nghĩa hành vi của con người.

Con người bị tác động bởi lợi ích kinh tế, nhưng họ lại bị chi phối bởi những cú hích.

PHẦN I

CON NGƯỜI VÀ ECON

CHƯƠNG 1: ĐỊNH KIẾN VÀ SỰ NGỜ NGÃN

Tư duy của con người có hai hệ thống khác nhau: tư duy trực giác mang tính bản năng và tư duy phản xạ mang tính lý trí.

Tư duy trực giác diễn ra rất nhanh, không liên quan gì đến điều chúng ta thường nghĩ về tư duy. Các nhà khoa học cho rằng tư duy trực giác có liên quan đến những vùng có từ rất sớm của não bộ.

Tư duy trực giác là phản ứng sâu thẳm trong bạn, có thể được rèn luyện bằng sự lặp đi lặp lại, chính vì vậy, chúng ta thường phạm sai lầm vì quá tin tưởng.

Cuộc sống quá bận rộn, chúng ta không đủ thời gian suy nghĩ mọi thứ, nên chúng ta thường sử dụng một nguyên tắc rất đơn giản: Quy tắc ngón tay cái. Quy tắc này dẫn đến định kiến mang tính hệ thống, đó là ước định sẵn có và tính đại diện; quá trình này gọi là ước định và điều chỉnh cho đến khi bạn cho là hợp lý. Các ước định tác dụng như những cú hích thúc đẩy chúng ta quyết định thực hiện. Những phán đoán mang tính định kiến có thể tác hại đến cách chúng ta phản ứng với khủng hoảng, lựa chọn phương án kinh doanh với các tiến trình chính trị.

Tư duy phản xạ ngược lại, diễn ra từ từ và thể hiện tính tự nhận thức, vì đó là những suy nghĩ có ý thức của bạn. Nhiều người sử dụng tư duy phản xạ khi cân nhắc lộ trình của một chuyến đi, chọn lựa vào trường đại học...

Anh tài xế trẻ tuổi thường dùng tư duy phản xạ trong những tình huống khẩn cấp, nên hành động chậm hơn, gây nhiều tai nạn hơn, trong lúc bác tài xế lớn tuổi tư duy trực giác trong các trường hợp này nên đã hạn chế được tai nạn.

CHƯƠNG 2: CHỐNG LẠI CÁM DỖ

Tự chủ bản thân có thể được soi sáng bằng suy nghĩ về hai cái tôi bản tự chủ trong một con người: Cái tôi nhìn xa trông rộng tên là “người hoạch định” và cái tôi kia là “kẻ thi hành”. Người hoạch định là tiếng nói, của tư duy phản xạ và kẻ thi hành là phần chịu tác động sâu sắc bởi tư duy trực giác.

Người hoạch định cố gắng làm việc vì sự an nguy lâu dài của bạn trước cảm giác và cái tâm không thiện. Kẻ thi hành luôn bị lôi kéo bởi những cám dỗ từ bên ngoài. Đó là hai mặt của sự tự chủ.

Trong nhiều tình huống khác nhau, người ta thường tự đặt mình vào trạng thái “lái tự động”, tức họ không hề để tâm đến việc họ đang làm; hành động của họ là một lựa chọn không chủ tâm.

Khi vấn đề tự chủ (hay kiềm chế) và lựa chọn vô tâm kết hợp, kết quả ta sẽ có một loạt hậu quả tai hại phát sinh. Bạn hiểu hút thuốc có hại cho sức khỏe, bạn muốn bỏ hút thuốc; bạn thừa cân, béo phì, bạn muốn ăn kiêng; bạn không muốn tham gia chương trình tiết kiệm hưu bổng... Tất cả những điều này cho thấy, chúng ta có thể nhận được rất nhiều lợi ích từ chỉ một cú hích.

Vì con người quan tâm đến những điểm yếu của bản thân nên họ muốn cố gắng tự hoàn chỉnh mình bằng cách đưa ra các biện pháp tự chủ: Chiếc đồng hồ báo thức được đặt xa tầm tay, phát những âm thanh bạn không thể chịu nổi, bạn phải bước ra khỏi giường tìm nó và tỉnh cả người, bạn đã kiềm chế được sự cám dỗ của việc ngủ nướng. Một cách khác, để giải quyết vấn đề bên trọng, bạn sử dụng kế toán tâm lý: Tiền bạc có thể thay thế được cho nhau, tiền nhà có thể mua thực phẩm, trả học phí cho con hay mua sắm vật dụng nào đó. Nhưng nhiều người chủ gia đình không nghĩ thế, họ chấp nhận một phương pháp kế toán tâm lý và tuân thủ nghiêm ngặt các mục chi, mục nào ra mục nấy. Tài khoản tâm lý có thể hết sức quý giá, bởi chúng bảo đảm cho chúng ta một cuộc sống tốt đẹp hơn; làm được như thế thì vấn đề chi tiêu không còn là một cám dỗ đáng lo ngại nữa.

CHƯƠNG 3: TÂM LÝ BẦY ĐÀN

Con người dễ bị ảnh hưởng bởi lời nói hay hành động của người khác, có nghĩa là người ta tin. Và người khác cũng tin như thế.

Hầu hết mọi người học từ người khác và điều đó là rất quan trọng. Học hỏi lẫn nhau là cách để từng cá nhân và xã hội phát triển. Tuy nhiên, những khái niệm sai lầm nhất cũng xuất phát từ kiểu học này. Khi tác động xã hội làm con người có những niềm tin sai lệch hay định kiến, chính những cú hích sẽ phát huy tác dụng.

Tác động xã hội đến từ hai yếu tố chính là thông tin và áp lực xã hội. Đôi khi cá nhân đã bỏ qua sự mách bảo của trực giác, nên thỉnh thoảng, người ta cũng đứng về phía đa số, ngay khi họ biết rằng mọi người đang phạm một sai lầm ngớ ngẩn. Những nhóm có sự đồng thuận cao thường có khả năng tạo ra những cú hích mạnh nhất, dù trước một vấn đề rất đơn giản.

Có những vấn đề không phải là kết quả của những qui định bắt buộc, những đe dọa chế tài hay biện pháp cưỡng bức, mà đến từ một cú hích đầy sáng tạo. Trong nhóm nếu có một ý kiến, một lời phát biểu một cách tự tin sẽ ảnh hưởng đến kết luận chung của cả nhóm.

Truyền thống có thể tồn tại trong một thời gian dài và nhận được sự ủng hộ, hay ít nhất là sự mặc nhiên thừa nhận của đại đa số người, dù nguyên thủy nó là sản phẩm của một cú hích từ một vài người hay thậm chí từ chỉ một người.

Các nhà quảng cáo, các nhà vận động tranh cử hiểu rất rõ sức mạnh của tác động xã hội. Họ thường xuyên nhận mạnh rằng “hầu hết người tiêu dùng thích sử dụng” sản phẩm của họ; “hầu hết người dân đang quay về phía các ứng viên đang trên đà chiến thắng” của họ...

Những nhà kiến trúc xã hội đóng vai trò là nhà kiến lựa chọn, họ muốn thay đổi hành vi của con người bằng một cú hích.

CHƯƠNG 4: KHI NÀO CHÚNG TA CẦN MỘT CÚ HÍCH?

Chúng ta từng thấy con người tạo nên những kỳ tích đáng kinh ngạc, nhưng cũng phạm phải những sai lầm hết sức ngớ ngẩn, vì cả hành động tốt lẫn xấu đều là những “ứng cử viên” cho các cú hích.

Khi người ta gặp khó khăn trong việc dự đoán, những lựa chọn hôm nay rất cuộc sẽ ảnh hưởng như thế nào đến ngày mai, họ sẽ không nhận được gì đáng kể từ quá khứ lựa chọn. Lúc này, một cú hích sẽ rất cần thiết.

Để bảo vệ những người tiêu dùng phi lý trí cần phải có cạnh tranh. Các công ty đang cạnh tranh với nhau trên cùng một lượng khách hàng bằng những sản phẩm không chỉ khác nhau, mà còn đối chọi nhau. Vài công ty bán thuốc lá, trong khi một số khác đang cung cấp các sản phẩm giúp người ta cai thuốc lá. Vài công ty bán thức ăn nhanh, số

khác lại cung cấp dịch vụ tư vấn ăn kiêng. Nếu toàn bộ người tiêu dùng là Econ thì chẳng có gì để suy nghĩ về việc bên nào thắng. Nhưng nếu một số người tiêu dùng là Con người có những lựa chọn tồi thì chúng ta có thể quan tâm là nhóm công ty nào sẽ chiến thắng. Dĩ nhiên, nhà nước sẽ chế tài một số hành vi cạnh tranh không lành mạnh. Nhưng là những người theo chủ nghĩa gia trưởng tự do, chúng tôi thích những cú hích hơn cả.

CHƯƠNG 5: KIẾN TRÚC LỰA CHỌN

Nếu bạn tác động một cách gián tiếp đến lựa chọn của người khác, bạn đã là một kiến trúc sư lựa chọn vì những thiết kế của bạn sẽ gây ảnh hưởng đến con người. Để công trình của bạn phản ánh sự thấu đáo về cách hành xử của con người, bạn luôn đảm bảo rằng tư duy trực giác của họ không bối rối chút nào.

Nhiều người có tâm lý “vâng, gì cũng được”, họ chọn phương án nào mà họ chỉ cần bỏ ra công sức ít nhất, cả nhà nước lẫn tư nhân, đã phát hiện ra sức mạnh đáng sợ của các phương án hay lựa chọn sẵn, gọi là mặc định. Kế đến là sự lựa chọn bắt buộc một cách đơn giản kiểu có/ không hơn là phức tạp.

Một hệ thống được thiết kế tốt là hệ thống dự đoán trước được những lỗi con người có thể mắc phải và tự động khắc phục lỗi ấy cho họ. Cách tốt nhất để giúp con người cải thiện hiệu năng của họ là cung cấp thông tin phản hồi; tức hệ thống sẽ “nói” cho mọi người biết họ làm đúng hay sai. (VD: máy ảnh kỹ thuật số cung cấp thông tin sau khi chụp; máy ATM báo bíp bíp để khách hàng nhận lại thẻ, không bỏ quên).

Khi số lượng phương án lựa chọn tăng lên, chúng ta phải sử dụng các chiến lược có thể thay thế khác và điều này có thể đưa chúng ta vào rắc rối. Theo lẽ thường, nếu ta biết những người giống ta thích gì ta cũng có khuynh hướng làm theo như vậy. Trong một vài lĩnh vực, với nhiều người trong chúng ta, phương pháp “tham khảo ý kiến” người khác làm cho việc lựa chọn trở nên dễ dàng hơn.

PHẦN II

TIỀN BẠC

CHƯƠNG 6: NGÀY MAI CÒN TIẾT KIỆM NHIỀU HƠN

Có lẽ người Mỹ sẽ có cuộc sống tốt hơn khi về già, nếu họ chịu tham gia các chương trình tiết kiệm hưu bổng tự chọn. Tuy nhiên, họ nghĩ, khi nào nên nghỉ hưu và khi nào nên khai báo hưởng an sinh xã hội là những quyết định đầy khó khăn. Đối với một bộ phận lớn trong số họ, quy trình này thật phức tạp và phiền toái. Hơn nữa, họ chỉ muốn nhận tiền ngay hàng tháng chứ không muốn để dành cho tương lai. Có lẽ, những người này cần một cú hích.

Cú hích tự động đăng ký: Khi một nhân viên hội đủ tiêu chuẩn gia nhập, họ tự động trở thành người có nghĩa vụ và quyền lợi liên quan trong chương trình hưu bổng, trừ khi họ có đơn khước từ. Nhờ cú hích này người ta đăng ký sớm hơn và tham gia tăng lên. Ở đây là lựa chọn bắt buộc và sự đơn giản hóa, đồng thời cung cấp cho họ một chương trình giáo dục kiến thức tài chính miễn phí để họ hiểu rõ hơn.

Chương trình “Ngày mai còn tiết kiệm nhiều hơn”: Bằng cách kết hợp tăng lương với tăng số tiền đóng góp vào tài khoản tiết kiệm, họ sẽ không có cảm giác thu nhập hàng tháng của mình giảm đi, và không xem việc đóng góp hiện tại là một mất mát. Đây là một “vùng đất” lý tưởng để thiết kế những cú hích có lợi, một môi trường trong đó người ta phải ra một quyết định duy nhất trong suốt cuộc đời làm việc của họ, và chúng ta có trách nhiệm giúp họ lựa chọn quyết định đúng đắn nhất.

CHƯƠNG 7: ĐẦU TƯ CHẤT PHÁC

“Tiết kiệm bao nhiêu được gọi là đủ?” Vốn đã khó, nhưng lựa chọn một danh mục đầu tư đúng còn khó hơn bội phần. Vì là Con người, chúng ta thường xuyên bối rối trước những quyết định trong lĩnh vực tài chính đầy cạm bẫy và phức tạp. Chúng ta thực sự cần một kiến trúc lựa chọn đầu tư thật tốt bụng và khoan dung.

Nhìn tỷ suất lợi nhuận hấp của một loại cổ phiếu nào đó trong quá khứ. Những năm 90, người ta đổ xô đi rút tiền hưu đầu tư vào chứng khoán. Nhưng bạn phải hiểu, cổ phiếu lại có lãi suất biến động và vì thế chứa đựng nhiều rủi ro. Trong khi trái phiếu được chính phủ bảo đảm ở một mức lãi suất không đổi.

Ngay một nhà đầu tư khôn ngoan nhất đôi khi cũng cảm thấy chán nản khi phải quyết định đầu tư tiền bạc thế nào cho tốt nhất. Và họ thường quay về với quy tắc chung: Quy tắc ngón tay cái. Một trường hợp đặc biệt của quy tắc này là phương pháp “1/n”. Tức là, khi đối diện với n phương án thì phải chia vốn đều cho từng phương án. Có nghĩa là mỗi giỏ nên có một số trứng bằng nhau. Các công ty chọn phương án này không phải là vì họ cho rằng đó là phương án thông minh, mà vì họ sợ bị kiện nếu thiết kế một lựa chọn định sẵn có mức lợi nhuận cao hơn nhưng độ rủi ro lớn hơn. Chỉ đến khi những hướng dẫn của Bộ Lao động Hoa Kỳ được đưa ra thì sự trở ngại trong việc lựa chọn một quỹ đầu tư mặc định mới được thông suốt.

PHẦN III

SỨC KHỎE

CHƯƠNG 8: THUỐC BÁN THEO TOA

Về chương trình bảo hiểm y tế, nếu ta chọn đúng cái mình cần luôn tốt hơn một lựa chọn ngẫu nhiên. Càng có nhiều lựa chọn, bạn càng có khả năng tìm được một gói dịch vụ phù hợp nhất. Một chương trình chỉ có một lựa chọn không bao giờ phù hợp cho tất cả mọi người. Tuy nhiên, mục D bảo hiểm y tế Hoay Kỳ là một sự phức tạp như “mê cung”. Ngay cả những người thực thi chương trình, các chuyên gia y tế, sẵn lòng giúp đỡ bệnh nhân của mình, cũng bị bối rối. Hậu quả là, một số tổ chức, cá nhân đã lợi dụng sự rắc rối này, mở ra các dịch vụ tư vấn có thu phí. Xung đột lợi ích xuất hiện.

Việc thiết kế những mặc định và tự đặt người dân vào đó bất kể nhu cầu của họ, rõ ràng gần như vô trách nhiệm. Phân bố ngẫu nhiên cũng không phù hợp với quy luật thị trường tồn tại tự nhiên trong triết lý nhân văn của các chương trình chăm sóc sức khỏe người dân. Bài học từ mục D chương trình bảo hiểm y tế Hoa Kỳ là, trước những tình huống phức tạp, câu thần chú “chỉ cần tối đa hóa lựa chọn” không đủ để tạo ra một chính sách tốt. Càng nhiều lựa chọn càng làm phức tạp thêm tình hình. Điều quan trọng hơn là có một kiến trúc lựa chọn rõ ràng, phù hợp. Vì vậy, các nhà kiến trúc lựa chọn cần hiểu rõ cách thức giúp đỡ con người.

CHƯƠNG 9: CÁCH NÀO ĐỂ TĂNG SỐ LƯỢNG NGƯỜI HIẾN TẶNG?

Nhu cầu ghép tạng lớn hơn nhiều so với khả năng cung cấp. Có khoảng 6% người chờ ghép tạng đã chết trong khi chờ đợi. Một trong những nguồn hiến tạng là các bệnh nhân chết não. Trở ngại lớn nhất đối với việc tăng số lượng tạng được hiến là sự đồng ý của gia đình người đã mất. Làm sao chúng ta tạo được cú hích hiến tạng?

Bước thiết yếu là đăng ký thành người hiến tạng tức “sự đồng ý rõ ràng”, có thể đánh dấu trên bằng lái xe. Phương pháp mạnh tay hơn là “lấy tạng theo thủ tục” tức chính quyền có quyền sử dụng những phần thân thể còn sử dụng được của người đã chết hoặc không hy vọng cứu chữa. Phương pháp này tất nhiên vi phạm các nguyên tắc đạo đức nhưng cũng được xem vì tính nhân đạo sau đó.

Biện pháp “xem như đồng ý”, theo đó mọi công dân được xem như đồng ý hiến tặng, nhưng nếu không muốn, họ có thể tuyên bố rút lui một cách dễ dàng với thủ tục đơn giản.

ở Illinois, chính quyền tạo điều kiện cho những người có tấm lòng cao thượng đăng ký một cách dễ dàng qua mạng internet qua trang web “Cứu người” của bang. Trang web này là một cú hích xuất sắc và hiệu quả. Vì con người thích làm những điều mà đa số người khác nghĩ rằng đúng, đáng làm: Cứu người.

CHƯƠNG 10: HÃY CỨU LẤY HÀNH TINH CHÚNG TA

Các quốc gia trên khắp thế giới không ngừng thực hiện những bước đi mạnh mẽ để bảo vệ môi trường. Các nhà làm luật chỉ chọn hình thức mệnh lệnh và kiểm soát, nên người dân chỉ còn lại rất ít sự linh hoạt trong lựa chọn hướng đến mục tiêu bảo vệ môi trường.

Hãy nghĩ về môi trường như kết quả của một hệ thống kiến trúc lựa chọn toàn cầu, trong đó các quyết định được đưa ra bởi tất cả các tầng lớp xã hội, từ người tiêu dùng đến các đại công ty và nhà nước. Có thể sử dụng 2 phương án:

Phương án thứ nhất là đánh thuế hay phí đối với những người gây ô nhiễm. Phương án thứ hai là bán quyền xả thải với một hạn ngạch nhất định qua đấu giá và cho phép mua bán.

Để thể hiện tính tự do cao là cải thiện quy trình cung cấp thông tin phản hồi đến người tiêu dùng, qua đó gây áp lực đối với “những kẻ làm bẩn môi trường”, bằng cách tạo ra một “danh sách đen” được cập nhật thường xuyên trước bàn dân thiên hạ. Đây quả là một ví dụ hoàn hảo về hiệu quả của cú hích xã hội.

Điểm nổi bật là, nếu chúng ta có cách nào làm cho lượng điện sử dụng trở thành hữu hình, chúng ta sẽ hích nhiều người khác làm theo, và nhờ đó năng lượng được tiết kiệm mà không cần dùng biện pháp cắt điện. Hoặc khuyến khích người tiêu dùng tiết kiệm điện qua chương trình “ngôi sao năng lượng”, “ánh sáng xanh”.

PHẦN IV

QUYỀN TỰ DO

CHƯƠNG 11: TĂNG QUYỀN LỰA CHỌN GIÁO DỤC

Cách tốt nhất để cải thiện giáo dục là thông qua cạnh tranh. Nếu các trường cạnh tranh với nhau, bọn trẻ sẽ là người hưởng lợi. Chúng tôi sẵn sàng ủng hộ khái niệm lựa chọn trường học, vì tự do là một ý tưởng tốt góp phần cải thiện chất lượng giáo dục.

Nhiều bậc cha mẹ chỉ đơn giản chọn trường theo mặc định (chọn các trường gần nhà) mà không cân nhắc các yếu tố khác. Vấn đề nằm ở chỗ thúc đẩy quyền tự do lựa chọn thực sự, chứ không phải trao cho họ quá nhiều lựa chọn, và đặt họ vào hoàn cảnh thuận lợi để chọn những gì tốt nhất cho con em mình, lựa chọn có thể được cải thiện nhờ thông tin tốt hơn và đơn giản hơn.

Một kiến trúc lựa chọn tốt có thể giúp các bậc phụ huynh đạt được điều vốn thuộc về lợi ích của bản thân họ. Nhà kiến trúc cũng có thể làm giảm những xung đột lợi ích tiềm ẩn giữa các bậc cha mẹ có điều kiện và không có điều kiện, giúp họ thuận lợi trong quá trình lựa chọn. Các trường cần đặt cha mẹ học sinh vào vị thế phải suy nghĩ thấu đáo khi lựa chọn và thực hiện quyền tự do của họ. Vì cả phụ huynh và con em họ cần có những lợi ích đúng đắn như cố Tổng thống Roosevelt nói: “Mọi công dân Hoa Kỳ đều có quyền được hưởng một nền giáo dục tốt”.

CHƯƠNG 12: NÊN CHĂNG BUỘC BỆNH NHÂN MUA VÉ SỐ

Mua bảo hiểm y tế, chúng ta chỉ mua những gói bảo hiểm thực sự có ích đối với những bệnh có thể nguy hiểm đến tính mạng, chứ không mua trọn gói cho cả những bệnh có xác suất thấp, nhưng mức phí cao.

Có một sản phẩm mà mọi khách hàng sử dụng dịch vụ y tế ở Mỹ bắt buộc phải mua, dù muốn hay không: quyền kiện bác sĩ vì tắc trách! Đối với bệnh nhân, những quy định này có vẻ tốt đẹp và là một hình thức hiệu quả để bảo vệ họ. Tuy nhiên, nhiều bác sĩ phải chi đến 100 ngàn đô la Mỹ hoặc nhiều hơn để mua các hợp đồng bảo hiểm trách nhiệm hằng năm, và một phần trong số đó được tính vào hóa đơn khám chữa bệnh của bạn! Rủi ro tài chính trong các vụ kiện điều trị sai không phải là lý do chính thúc đẩy những người chữa bệnh làm tốt hơn công việc và trách nhiệm của mình.

Về phía bệnh nhân, nhiều người cũng không muốn kiện bác sĩ vì tội tắc trách, hoặc giả, nếu họ có kiện thì cũng nhanh chóng đạt được sự hòa giải mà không đặt trọng tâm vào chuyện bồi thường tài chính. Vì thế, có lẽ tốt nhất là bệnh nhân nên mua một loại “vé số sức khỏe” để, nếu 40% trong đó có chảy vào túi của luật sư thì họ cũng còn lại một số tiền, đủ để bù đắp quyền không kiện bác sĩ!

Chúng tôi kiến nghị các nhà kiến trúc lựa chọn, phải xem xét một cách nghiêm túc việc thực hiện quyền tự do giao kết hợp đồng trách nhiệm trong trường hợp điều trị tắc trách với nhận thức rằng điều đó có lợi cho cả người bệnh lẫn bác sĩ.

Chúng tôi cũng kiến nghị các công ty bảo hiểm sức khỏe phải được phép đưa ra những gói bảo hiểm có và không có quyền khởi kiện tội tắc trách của bác sĩ. Nếu cung cấp thông tin đầy đủ người ta sẽ dễ dàng quyết định mua bất kỳ loại bảo hiểm nào. Các nhà làm luật cần suy nghĩ nghiêm túc về việc gia tăng quyền tự do giao kết hợp đồng trong lĩnh vực điều trị bệnh, điều đó giúp họ kiểm chứng việc giảm chi phí mà không giảm chất lượng chữa bệnh.

PHẦN V

SỰ MỞ RỘNG VÀ NHỮNG Ý KIẾN TRÁI CHIỀU

CHƯƠNG 13: NHỮNG CÚ HÍCH ĐÁNG GHI NHỚ

1. “Ngày mai còn cho đi nhiều hơn”

Nhiều người có tính từ thiện bốc đồng, tư duy phản xạ của họ muốn cho đi, nhưng tư duy trực giác của họ lại không muốn làm điều đó. Đã bao nhiêu lần bạn nghĩ mình phải giúp đỡ một ai đó, nhưng rồi bạn không làm vì giây phút đó qua đi và bạn tập trung vào việc khác? Một cú hích đơn giản là chương trình “Ngày mai còn cho đi nhiều hơn” đã làm vui lòng các nhà hảo tâm có thiện chí nhưng hay quên.

2. Hoàn thuế tự động

Việc khấu trừ thuế tại nguồn là tiến bộ lớn giúp đơn giản hóa cuộc sống của mọi người. Người dân và Cục thuế Liên bang Mỹ đều được hưởng lợi nhiều hơn, nếu quy trình thu nộp và hoàn thuế được tự động hóa.

3. Stickk.com

“Hỗ trợ thực hiện cam kết” qua trang web Stickk.com. Ví dụ, họ cam kết giảm cân sau hai tháng và phải được kiểm tra tại bệnh viện. Nếu đạt được mục tiêu, họ có thể nhận lại tiền; nếu không đạt, tiền “ký quỹ” của họ sẽ được chuyển vào một quỹ từ thiện.

4. Bỏ thuốc lá mà không cần sử dụng miếng dán cai thuốc

Người muốn bỏ hút thuốc sẽ mở một tài khoản với số dư ban đầu tối thiểu một đô la Mỹ. Trong sáu tháng sau đó, họ bỏ vào tài khoản số tiền lẽ ra để sử dụng mua thuốc lá. Sau khi xét nghiệm, nếu họ không còn hút, họ sẽ nhận lại cả gốc lẫn lãi. Ngược lại, tiền của họ sẽ được chuyển vào tài khoản của một tổ chức từ thiện.

5. Tự cấm bài bạc

Người ham mê cờ bạc được khuyến khích đăng ký vào một danh sách tự cấm mình bước vào sòng bạc hay nhận tiền thắng bạc. Họ muốn dùng tư duy phản xạ để chế ngự tư duy trực giác và cần tranh thủ sự trợ giúp của nhà nước để “cai nghiện”.

6. Đôi bên cùng có lợi

Công ty bảo hiểm khuyến khích khách hàng của mình luyện tập thể dục tại một câu lạc bộ nào đó, sau một thời gian, kết quả đo huyết áp tốt sẽ được tặng điểm thưởng khi đi máy bay, khách sạn, mua hàng... (khách hàng ít bệnh tật, công ty tiết kiệm được chi phí)

7. Đèn đỏ hữu ích

Chỉ cần một đèn cảnh báo màu đỏ nhỏ được thiết kế tại nơi dễ nhìn của thiết bị. Khi đèn sáng là dấu hiệu thiết bị quá dơ, cần phải thay lọc bụi.

8. Sơn chống cắn móng tay

Những người muốn bỏ thói quen cắn móng tay, giờ đây có thể mua loại sơn móng tay có vị đắng như Mavala hay Nobite.

9. Kiểm tra độ lịch sự

Những bức email giận dữ, thù hận hay nguyên rủa ai trong cơn nóng giận; hãy giữ nó lại với bạn ít nhất, một ngày trước khi bạn quyết định gửi đi. (Chắc chắn hôm sau, bình tĩnh, bạn sẽ xóa nó đi). Cần cài đặt phần mềm để kiểm tra và nhắc nhở ta về vấn đề này.

CHƯƠNG 14: NHỮNG Ý KIẾN TRÁI CHIỀU

Ai là người không tán thành việc sử dụng các cú hích? Những kẻ nghi ngờ tác dụng của những cú hích e rằng một khi chấp nhận thì sự can thiệp mang tính chất xâm phạm cao chắc chắn sẽ xuất hiện, cỗ máy tuyên truyền của chính phủ Mỹ sẽ nhanh chóng chuyển từ giáo dục sang hành động ép buộc và cấm đoán.

Những người chỉ trích nhìn vào sự công kích dữ dội của điều dưỡng như đối với họ là những hình thức xâm phạm không thể chấp nhận được.

Nếu những cú hích của chúng tôi giúp mọi người có lợi hơn theo sự tự nguyện và quyền lựa chọn của mỗi người, há chẳng phải là một điều tốt?

Những đề nghị của chúng tôi được thiết kế một cách chủ ý để bảo vệ quyền tự do lựa chọn, phương pháp của chúng tôi, luôn phản đối những kiểu cách can thiệp đáng bị phản bác nhất. Thật vô nghĩa khi yêu cầu chính phủ đứng ngoài cuộc. Các nhà kiến trúc lựa chọn dù tư hay công phải làm một điều gì đó.

Việc đánh giá những cú hích tùy thuộc vào tác động của chúng, nghĩa là xem chúng hỗ trợ hay làm tổn thương người khác. Nếu nói rằng lợi ích cá nhân là một cuộc kiểm tra “độ lành mạnh” của các nhà quy hoạch, thì quyền tự do lựa chọn là một chất điều hòa vô cùng quan trọng.

CHƯƠNG 15: LỰA CHỌN TỐI ƯU

Những cú hích luôn tồn tại khắp mọi nơi, mặc dù chúng ta không thể nhìn thấy chúng. Các nhà kiến trúc lựa chọn có thể bảo toàn quyền tự do lựa chọn, trong khi vẫn hích người ta theo hướng nâng cao chất lượng cuộc sống của họ.

Các nhà làm luật cũng có thể tạo ra và sử dụng những cú hích hướng người dân vào những gì họ có thể làm cho cuộc sống của họ tốt đẹp hơn.

Chúng tôi đã mang đến cho bạn đọc một sự thông hiểu về kiến trúc lựa chọn và sức mạnh của những cú hích nhằm tư duy sáng tạo hơn và cải thiện cuộc sống của chính mình.

Người tóm tắt

Trần Phú An

www.nhuongquyenvietnam.com