

C H Ư Ớ N G 1 .....	16
SỨC MẠNH CỦA THUỜNG PHẬT.....	16
C H Ư Ớ N G 2 .....	28
NHỮNG CÂU ĐỐ CỔ LÝ.....	28
C H Ư Ớ N G 3 .....	44
SỰ THẬT HAY HẬU QUẢ.....	44
C H Ư Ớ N G 4 .....	62
NGUYÊN LÝ BÀNG QUAN.....	62
C H Ư Ớ N G 5 .....	81
TRÒ CHƠI ĐIỆN TỬ CỦA CUỘC SỐNG .....	81
C H Ư Ớ N G 6 .....	88
CÁI ĐÚNG TRONG CÁI SAI .....	88
C H Ư Ớ N G 7 .....	107
TẠI SAO THUẾ LẠI XẤU .....	107
C H Ư Ớ N G 8 .....	130
TẠI SAO GIÁ CẢ LÀ ĐIỀU TỐT.....	130
C H Ư Ớ N G 9 .....	145
THUỐC MEN VÀ KẼO, TÀU HỎA VÀ TIA LỬA ...	145
C H Ư Ớ N G 10 .....	162
ĐÚNG BÊN NÀO TRONG CUỘC CHIẾN THUỐC MEN.....	162
C H Ư Ớ N G 11 .....	179
CHUYỆN HOANG ĐƯỜNG.....	179
VỀ THÂM HỤT .....	179
C H Ư Ớ N G 12 .....	195
TÌNH TÁO VÀ TỨC GIẬN.....	195
C H Ư Ớ N G 13 .....	214
CÁC THỐNG KÊ LỬA BỊP NHƯ THỂ NÀO .....	214
C H Ư Ớ N G 14 .....	231
SỰ SAI LẦM CỦA CHÍNH SÁCH .....	231
C H Ư Ớ N G 15 .....	243
MỘT VÀI ĐỀ XUẤT KHIÊM TỐN: NGÀY TÀN CỦA CHẾ ĐỘ LƯỚNG ĐẰNG .....	243
C H Ư Ớ N G 16 .....	255

THỊ TRƯỜNG VẬN HÀNH NHƯ THẾ NÀO.....	255
C H Ư Ớ N G 17 .....	272
SỰ KẾT BẠN VÀ THÔNG ĐỒNG.....	272
C H Ư Ớ N G 18 .....	281
SỰ NGUYỄN RỬA CỦA NGƯỜI THẮNG VÀ SỰ RÀU RỈ CỦA KẼ THUA.....	281
C H Ư Ớ N G 19 .....	293
NHỮNG Ý TƯỞNG VỀ LÃI SUẤT.....	293
C H Ư Ớ N G 20 .....	305
NHỮNG BƯỚC ĐI NGẪU NHIÊN VÀ GIÁ THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN.....	305
C H Ư Ớ N G 21 .....	320
MÙA XE IOWA .....	320
C H Ư Ớ N G 22 .....	324
EINSTEIN CÓ ĐÁNG TIN HAY KHÔNG?.....	324
C H Ư Ớ N G 23 .....	337
BÓNG BẦU DỰC MỚI VÀ CẢI TIẾN.....	337
C H Ư Ớ N G 24 .....	353
TẠI SAO TÔI KHÔNG PHẢI LÀ NHÀ MÔI TRƯỜNG HỌC .....	353

## SỨC MẠNH CỦA THƯỜNG PHẠT

*Dây đai an toàn nguy hiểm như thế nào*

Phần lớn kinh tế học có thể được tóm gọn trong mấy từ sau: “Người ta phản ứng lại sự thưởng phạt”. Phần còn lại chỉ là những lời dẫn giải.

“Người ta phản ứng lại sự thưởng phạt” nghe đủ vô thưởng vô phạt để hầu hết mọi người đều có thể thừa nhận sự đúng đắn của nó với tư cách là một nguyên lý phổ biến. Thứ làm nên sự khác biệt của nhà kinh tế là sự kiên trì trong việc xem xét nghiêm túc nguyên lý này tại bất cứ thời điểm nào.

Tôi còn nhớ cảnh chờ đợi nửa tiếng đồng hồ để mua một can xăng với mức giá được chính quyền liên bang bảo hộ vào cuối những năm 1970. Hầu như tất cả các nhà kinh

tế đều đồng tình rằng nếu giá xăng được phép tăng tự do thì người ta sẽ mua ít hơn. Nhưng rất nhiều dân ngoại đạo tin vào điều ngược lại. Các nhà kinh tế đã đúng: Khi sự bảo hộ giá được dỡ bỏ, những dãy hàng dài chờ mua xăng cũng biến mất.

Niềm tin của nhà kinh tế vào sức mạnh của thưởng phạt rất có ích cho anh ta, và anh tin tưởng tuyệt đối vào nó như tin vào người hướng dẫn ở địa phận lạc lõng. Năm 1965, Ralph Nader xuất bản cuốn *Unsafe at Any Speed* (tạm dịch: Nguy hiểm ở bất cứ tốc độ nào), một cuốn sách kêu gọi sự chú ý tới các yếu tố thiết kế khác nhau khiến ô tô trở nên nguy hiểm hơn mức cần thiết. Chính phủ liên bang nhanh chóng phản ứng lại bằng một loạt nghị định về an toàn cho xe ô tô, bắt buộc sử dụng dây đai an toàn, bảng đồng hồ có đệm, cần tay lái gấp lại được, hệ thống phanh đôi và kính chắn gió chống thấm.

Ngay cả trước khi các điều lệ này có hiệu lực, bất cứ nhà kinh tế nào cũng có thể tiên đoán được một trong những hậu quả của chúng: Con số tai nạn do ô tô gây ra tăng lên. Nguyên do là, tính mạng như nghìn cân treo sợi tóc trong một tai nạn chính là động cơ thúc đẩy người ta lái xe cẩn thận hơn. Nhưng người lái xe thắt dây an toàn và bảng đồng hồ trước mặt được lót đệm gập ít nguy hiểm hơn. Vì người ta phản ứng lại sự thưởng phạt, nên lái xe sẽ ẩu hơn. Kết quả là nhiều tai nạn xảy ra hơn.

Nguyên lý mà tôi đang áp dụng chính là nguyên lý tiên đoán sự biến mất của hàng dài chờ mua xăng. Khi giá xăng còn thấp, người ta chọn mua nhiều xăng hơn. Khi giá của

các tai nạn (ví dụ, xác suất thương vong hay giá thuốc men chữa trị được phỏng đoán) thấp, người ta chọn việc có nhiều tai nạn hơn.

Bạn có thể phản bác rằng tai nạn, không giống như xăng, không mang nghĩa “tốt” để người ta chọn mua. Nhưng tốc độ và ẩu thả là thứ hàng hóa mà dường như người ta luôn mong muốn có được. Việc lựa chọn lái xe nhanh hơn hay cầu thả hơn cũng ngang với việc lựa chọn có thêm nhiều tai nạn hơn, ít nhất là về mặt xác suất.

Một câu hỏi thú vị vẫn còn đeo bám. Tác động thực sự của sự kiện đó lớn tới mức nào? Có thêm bao nhiêu tai nạn đã xảy ra do các quy định về an toàn từ những năm 1960? Đó là cách đặt câu hỏi thu hút sự chú ý: Các luật định có xu hướng làm *giảm* số lượng tử vong của các tài xế bằng cách tăng khả năng sống sót sau các vụ tai nạn. Cùng lúc đó, các luật định có xu hướng làm *tăng* số lượng tử vong của các tài xế bằng cách khuyến khích thái độ ẩu. Tác động nào lớn hơn? Tác động thực của các quy định là nhằm giảm hay tăng con số tử vong?

Câu hỏi này không thể giải đáp được chỉ bằng logic thuần túy. Chúng ta phải nhìn vào con số thực tế. Vào giữa những năm 1970, Sam Peltzman thuộc trường Đại học Chicago đã thực hiện chính xác điều đó. Ông nhận thấy rằng hai tác động trên gần như nhau và vì thế chúng tự loại trừ lẫn nhau. Con số tai nạn tăng lên và con số tử vong trong mỗi tai nạn giảm xuống, nhưng tổng số tài xế tử vong về cơ bản vẫn không có gì thay đổi. Một tác động phụ rất thú vị là con số thương vong của người đi bộ lại

gia tăng; suy cho cùng, người đi bộ không được lợi ích gì từ các bảng đồng hồ có đèn.

Tôi khám phá ra rằng khi tôi nói với giới phi kinh tế học về những kết quả của Peltzman, họ không thể tìm ra lý do để hiểu được rằng người ta lái xe thiếu cẩn trọng hơn chỉ đơn giản là vì ô tô của họ an toàn hơn. Các nhà kinh tế, những người đã học cách tôn trọng nguyên lý rằng người ta phản ứng trước thưởng phạt, không vấp phải khó khăn trên.

Nếu bạn nghĩ việc người ta lái xe thiếu cẩn trọng hơn khi ô tô của họ an toàn hơn là điều khó tin, hãy xem xét trường hợp người ta lái xe cẩn thận hơn khi ô tô của họ nguy hiểm hơn. Đương nhiên, đó chỉ là cách khác để diễn đạt cùng một luận điểm, nhưng ở khía cạnh này thì người ta dễ chấp nhận điều đó hơn. Nếu dây an toàn được tháo ra khỏi xe của bạn, chẳng phải bạn sẽ chú ý hơn khi lái xe hay sao? Hãy nâng quan sát này lên một mức độ cao hơn. Armen Alchian thuộc trường đại học California tại Los Angeles đã gợi ý một cách chính giúp giảm thiểu tỷ lệ tai nạn: Yêu cầu mỗi ô tô lắp thêm một mũi giáo ngay trên bánh lái, chĩa thẳng vào tim của tài xế. Alchian tự tin dự đoán rằng tình trạng cho xe chạy quá sát đằng sau một xe khác sẽ giảm đáng kể.

Việc liều lĩnh chấp nhận nhiều rủi ro hơn khi bạn có một bảng đồng hồ có đèn chẳng có nghĩa lý gì. Lái ẩu có cái giá của nó, nhưng cũng mang lại những lợi ích. Bạn đến đích nhanh hơn, và bạn thường có rất nhiều trò vui trên đường. “Ấu” có nhiều dạng: có thể là việc lái xe trong

những tình huống nguy hiểm, nhưng cũng có thể là việc để tâm trí treo ngược cành cây, hay tạm thời chuyển sự tập trung vào đường đi sang việc tìm băng cát-sét. Bất cứ hành động nào cũng có thể khiến cuộc du ngoạn của bạn dễ chịu hơn, và bất cứ hoạt động nào cũng xứng đáng là yếu tố làm tăng rủi ro tai nạn lên một chút.

Đôi lúc người ta bị cám dỗ vào việc phản ứng rằng không điều gì – hay ít nhất là những gì tôi kể trên – đáng là rủi ro gây tử vong. Các nhà kinh tế cảm thấy khó chịu trước phản đối này, vì cả những người phản bác lẫn những người khác đều thực sự tin vào điều này. Tất cả mọi người mạo hiểm mạng sống hàng ngày vì những lợi ích tương đối nhỏ mọn. Việc lái xe tới cửa hàng để mua một tờ báo chứa đựng nguy cơ hiển nhiên và có thể phòng tránh bằng cách ở nhà, nhưng người ta vẫn lái xe tới cửa hàng. Chúng ta không cần phải hỏi liệu niềm vui bé nhỏ ấy có đáng với bất cứ rủi ro nào không; câu trả lời hiển nhiên là có. Câu hỏi đúng đắn hơn là những niềm vui ấy đáng giá từng nào rủi ro. Sẽ là hoàn toàn có lý khi nói “Tôi sẵn sàng tìm băng cát-sét trong khi lái xe nếu nó dẫn tới 1 trong 1 triệu nguy cơ tử vong.” Đó là lí do tại sao nhiều người tìm băng cát-sét tại vận tốc 25 dặm/giờ hơn là tại vận tốc 70.

Quan sát của Peltzman cho thấy hành vi lái xe đặc biệt nhạy cảm với thay đổi môi trường xung quanh tài xế. Điều này tạo cơ hội cho một số tài xế ảnh hưởng tới cách xử sự của các tài xế khác. Những biển hiệu Trẻ em trên Xe nhan nhản khắp nơi là một ví dụ. Các biển này vốn có chủ ý

nhắc nhở các tài xế khác rằng họ nên cẩn thận hơn. Tôi biết có những tài xế cảm thấy bị xúc phạm bởi biển báo này vì nó ám chỉ rằng họ chưa lái cẩn thận tới mức tối đa. Các nhà kinh tế sẽ không mấy cảm thông với cảm giác này, vì họ biết không ai từng lái cẩn thận tới mức tối đa (bạn có lắp một bộ phanh mới mỗi lần đi siêu thị hay không?) và vì họ biết rằng sự cẩn trọng của phần lớn tài xế thay đổi rõ rệt cùng với môi trường xung quanh họ. Thật ra chẳng tài xế nào muốn gây thương tích cho hành khách trên các ô tô khác cả; rất nhiều tài xế sẽ càng phiền lòng nếu họ đụng phải ô tô có trẻ em ở trên. Nhóm tài xế đó sẽ chọn việc lái xe cẩn thận hơn khi được cảnh báo về sự hiện diện của trẻ em và sẽ cảm kích hơn khi được cảnh báo về điều đó.

Ngẫu nhiên, đây là gợi ý cho một đề tài nghiên cứu thú vị. Các nhà kinh tế cho rằng rất nhiều tài xế sẽ cẩn trọng hơn trước sự xuất hiện của biển Trẻ em trên Xe. Nghiên cứu này nhằm mục đích tìm hiểu sự gia tăng của mức độ cẩn trọng bằng cách theo dõi tỷ lệ tai nạn của các xe có và không có biển báo này. Không may là con số tai nạn có thể là dẫn chứng sai lệch vì ít nhất ba lí do sau. Thứ nhất, các bậc phụ huynh treo biển báo này có lẽ lái xe cẩn thận hơn bình thường rất nhiều; họ ít gặp tai nạn hơn chỉ vì họ là những lái xe đặc biệt cẩn thận, không liên quan tới tác động của biển báo này đối với các tài xế khác. Thứ hai (và có chút thành kiến theo hướng đối lập), các bậc phụ huynh treo biển biết rằng biển báo này sẽ khiến các tài xế khác cẩn trọng, và vì thế họ cho phép bản thân mình lơ là hơn. Điều này sẽ có xu hướng khiến họ gặp nhiều tai nạn hơn và ít nhất phần nào triệt tiêu tác động của việc các tài xế

cẩn thận hơn mức bình thường khác. Thứ ba, nếu biển báo Trẻ em trên Xe thực sự có hiệu quả thì chẳng gì có thể cản các cặp vợ chồng không con vờ treo biển này. Nếu các tài xế biết về sự giả mạo phổ biến này, họ sẽ có xu hướng kiểm chế phản ứng tự nhiên.

Điều này có nghĩa là một mình số liệu thống kê về tai nạn không thể chứng minh phản ứng của các tài xế trước biển báo Trẻ em trên Xe. Vấn đề ở đây là phải tìm ra kỹ xảo thống kê thông minh để đưa ra cách sửa chữa cần thiết. Ở đây tôi không đề xuất một giải pháp cho vấn đề này, nhưng tôi trình bày trường hợp này như một ví dụ về những khó khăn tiêu biểu trong nghiên cứu kinh tế thực nghiệm. Rất nhiều công trình nghiên cứu kinh tế đều xoay quanh việc tìm ra những giải pháp sáng tạo dành riêng cho những trở ngại này.

Sau khi bàn ngoài lề về những thử thách của nghiên cứu thực nghiệm, tôi xin được quay lại chủ đề chính: sức mạnh của thưởng phạt. Bản chất thứ hai của nhà kinh tế là lí giải sức mạnh đó. Liệu việc sáng chế ra các biện pháp phòng chống thai có giảm số lượng mang thai ngoài ý muốn hay không? Không nhất thiết – phát minh này giảm “cái giá” của quan hệ tình dục (mà việc có thai ngoài ý muốn là một bộ phận của cái giá đó) và vì thế khiến người ta tham gia nhiều hơn. Tỷ lệ quan hệ tình dục dần tới có thai giảm xuống, con số quan hệ tình dục tăng lên, và con số có thai ngoài ý muốn có thể tăng hoặc giảm. Liệu các ô tô tiết kiệm năng lượng có giảm mức độ tiêu thụ xăng của chúng ta không? Không nhất thiết – một chiếc xe tiết kiệm

năng lượng giảm cái giá của việc lái xe, và người ta sẽ chọn việc lái xe nhiều hơn. Thuốc lá có hàm lượng tar thấp có thể khiến tỷ lệ ung thư phổi tăng lên. Chất béo nhân tạo có lượng calorie thấp có thể tăng cân nặng trung bình của người Mỹ.

Luật tội phạm là phương diện quan trọng để hiểu cách người ta phản ứng với thưởng phạt. Những hình phạt gay gắt có thể ngăn cản hành vi tội ác đến mức độ nào? Một trường hợp đáng chú ý là tội tử hình. Vô vàn ủy ban chính phủ và các học giả hàn lâm đã dày công nghiên cứu tác động trừng phạt của án tử hình. Thường thì nghiên cứu của họ bao gồm không gì khác ngoài việc khảo sát tỷ lệ giết người tại các bang có và không có án tử hình. Các nhà kinh tế thường chỉ trích gay gắt những nghiên cứu này bởi chúng thất bại trong việc giải thích các yếu tố quan trọng khác giúp ích trong việc xác định tỷ lệ giết người. (Thường họ thậm chí không trình bày nổi án tử hình được thi hành nghiêm ngặt thế nào, cho dù mỗi bang có nét khác biệt đáng kể.) Mặt khác, tổng hợp của những kỹ xảo thống kê đã hoàn thiện được biết tới với cái tên toán kinh tế được thiết kế chính là để đo lường sức mạnh của thưởng phạt. Điều này khiến việc áp dụng toán kinh tế vào việc khảo sát tác động của án tử hình là lẽ tự nhiên. Người tiên phong trong nỗ lực này là Giáo sư Issac Ehrlich của trường Đại học Buffalo và công trình của ông được xuất bản vào năm 1975. Phân tích công phu của ông dẫn tới kết luận gây tiếng vang: Trong những năm 1960, tính bình quân, mỗi cuộc xử án diễn ra tại Mỹ ngăn ngừa khoảng 8 vụ sát nhân.

Các chi tiết về phương pháp của Ehrlich bị các nhà kinh tế khác chỉ trích rộng rãi, nhưng việc đào sâu vào chủ đề này là hoàn toàn có thể. Phần lớn phê bình xoay quanh những câu hỏi mang tính chuyên môn trong thống kê. Những câu hỏi như thế không phải là không quan trọng. Nhưng giới kinh tế học đều đồng tình rằng thể loại nghiên cứu thực nghiệm Ehrlich tiến hành có khả năng lí giải những sự thật nặng kí về tác động của án tử hình.

Vào năm 1983, Giáo sư Edward Leamer thuộc trường Đại học California, Los Angeles trình làng một bài viết thú vị mang tên “Nào hãy lôi các nhược điểm ra khỏi Toán kinh tế,” trong đó ông cảnh báo rằng các định kiến của nhà nghiên cứu có thể ảnh hưởng đáng kể tới các kết quả của ông. Leamer sử dụng án tử hình làm ví dụ. Ông trình bày một phép toán kinh tế đơn giản, với độ chênh lệch ủng hộ án tử hình, có thể cho thấy mỗi cuộc xử án ngăn ngừa tới 13 vụ sát nhân. Cùng một phép thử nghiệm như thế, với độ chênh lệch chống án tử hình, có thể minh họa rằng mỗi cuộc xử án thực chất gây ra thêm 3 vụ sát nhân. Dù thế, trừ khi ai đó đi sâu vào việc tạo ra độ chênh lệch phản đối án tử hình, phần lớn nghiên cứu toán kinh tế cho thấy tác động ngăn ngừa đáng kể của án tử hình. Kẻ sát nhân cũng phản ứng trước thưởng phạt.

Làm sao có thể như vậy? Chẳng phải kẻ sát nhân phạm tội là do sở thích hoặc do những hành động phi lý trí hay sao? Có lẽ là như vậy. Nhưng có hai phản hồi trước phản đối này. Thứ nhất, các kết quả của Ehrlich cho thấy mỗi cuộc xử án ngăn ngừa 8 cuộc sát nhân; chứ không nói rõ 8

cuộc sát nhân nào được ngăn ngừa. Chỉ cần kẻ sát nhân được ngăn chặn, án tử hình có thể mang tính ngăn chặn. Phản hồi thứ hai là: Tại sao chúng ta nên nghĩ rằng những người phạm tội do sở thích lại không phản ứng trước thưởng phạt? Chúng ta có thể tưởng tượng một người căm ghét vợ mình tới mức trong hoàn cảnh thông thường có thể làm hại vợ mình nếu anh ta có 90% cơ hội thoát vòng pháp luật. Có lẽ trong giây phút nóng giận, anh ta mất hết lý trí đến nỗi anh ta sẽ giết vợ mình cho dù chỉ có 20% cơ hội thoát tội. Như vậy dù khi nóng giận, việc nhận thức cơ hội của mình là 15% hay 25% có ý nghĩa lớn.

(Tôi cũng xin được trình bày phản hồi thứ ba. Ehrlich không bịa ra con số 8; ông rút ra con số này qua việc phân tích dữ liệu công phu. Nghi ngờ là điều dễ hiểu, nhưng nghi ngờ nghiêm túc cần đi kèm với việc xem xét nghiên cứu với quan điểm khách quan và chỉ ra bước nào trong lí luận, nếu có, là đáng ngờ.)

Có những bằng chứng cho thấy người ta phản ứng mạnh mẽ trước thưởng phạt thậm chí trong những trường hợp chúng ta thường không nghĩ hành động của họ là hợp lý. Rõ ràng các nhà tâm lý học đã khám phá qua thực nghiệm rằng khi bạn đưa một người một cốc cà phê nóng bất ngờ, anh ta chắc chắn sẽ làm rơi chiếc cốc nếu anh ta coi cái cốc là loại rẻ tiền nhưng sẽ cố giữ cốc nếu anh ta tin đó là cái cốc đắt tiền.

Quả thật, phản ứng trước thưởng phạt có thể mang tính bẩm sinh như bất cứ hành vi bản năng nào. Trong một loạt thí nghiệm tại trường Đại học Texas A&M, các nhà nghiên

cứu đã cho phép chuột và chim bồ câu “mua” các loại thức ăn và đồ uống khác nhau bằng cách đẩy các đòn bẩy khác nhau. Mỗi mặt hàng có đơn giá riêng, chẳng hạn như 3 lần đẩy cho một giọt root beer hay 10 lần cho một mẫu pho mát. Các con vật này được nhận “lương” tương ứng với một số lần đẩy nhất định hàng ngày; sau khi trừ hết lương các đòn bẩy sẽ ngừng hoạt động. Trong một vài phiên bản khác của thí nghiệm, các con vật có thể kiếm thêm thu nhập bằng cách thực hiện các nhiệm vụ khác nhau. Chúng nhận thêm số lần đẩy với cùng giá tiền trong mỗi nhiệm vụ chúng thực thi.

Các nhà nghiên cứu phát hiện ra rằng chuột và chim bồ câu phản ứng tương ứng trước các thay đổi của giá cả, thay đổi của lương, và thay đổi của tỉ giá lương. Khi giá root beer tăng, chúng mua ít root beer hơn. Khi lương tăng lên, chúng làm việc hăng say hơn – trừ khi thu nhập của chúng đã rất cao, trong trường hợp đó chúng chọn việc hưởng thụ nhiều hơn. Đây chính là những phản ứng các nhà kinh tế mong chờ và quan sát từ loài người chúng ta.

Thường phạt cũng có tác động. Kho tàng kinh tế chứa đựng hàng nghìn nghiên cứu thực nghiệm kiểm chứng cho mệnh đề này, và chưa từng có nghiên cứu nào bác bỏ mệnh đề này một cách thuyết phục. Các nhà kinh tế luôn luôn kiểm chứng mệnh đề này (trong khi có lẽ thậm hi vọng sẽ vang danh trong việc là người đầu tiên bác bỏ nó) và mãi mãi mở rộng phạm vi ứng dụng của nó. Trong khi chúng ta thường nghĩ rằng chỉ người tiêu dùng mới phản ứng trước giá thật, giờ chúng ta nghiên cứu việc tài xế

phản ứng trước dây đai an toàn, kẻ sát nhân phản ứng trước án tử hình, và chuột và bồ câu phản ứng trước tiền lương, vốn và dao động giá. Các nhà kinh tế đã nghiên cứu cách thức người ta lựa chọn bạn đời, kích cỡ hộ gia đình và mức độ tham gia vào tôn giáo và liệu có nên tham gia vào tục ăn thịt người hay không. (Xu hướng này phổ biến đến mức *Tạp chí Kinh tế Chính trị* xuất bản một bài châm biếm tính kinh tế của việc đánh răng, trong đó “dự đoán” rằng con người dành chính xác là một nửa thời gian lúc thức vào việc đánh răng. “Không mô hình xã hội học nào”, tác giả kiêu hãnh nói, “có thể chấp nhận một kết luận chính xác đến vậy.”) Dù có nhiều biến tấu khác nhau, một chủ đề chính luôn xuyên suốt: Thương phạt có tác động.