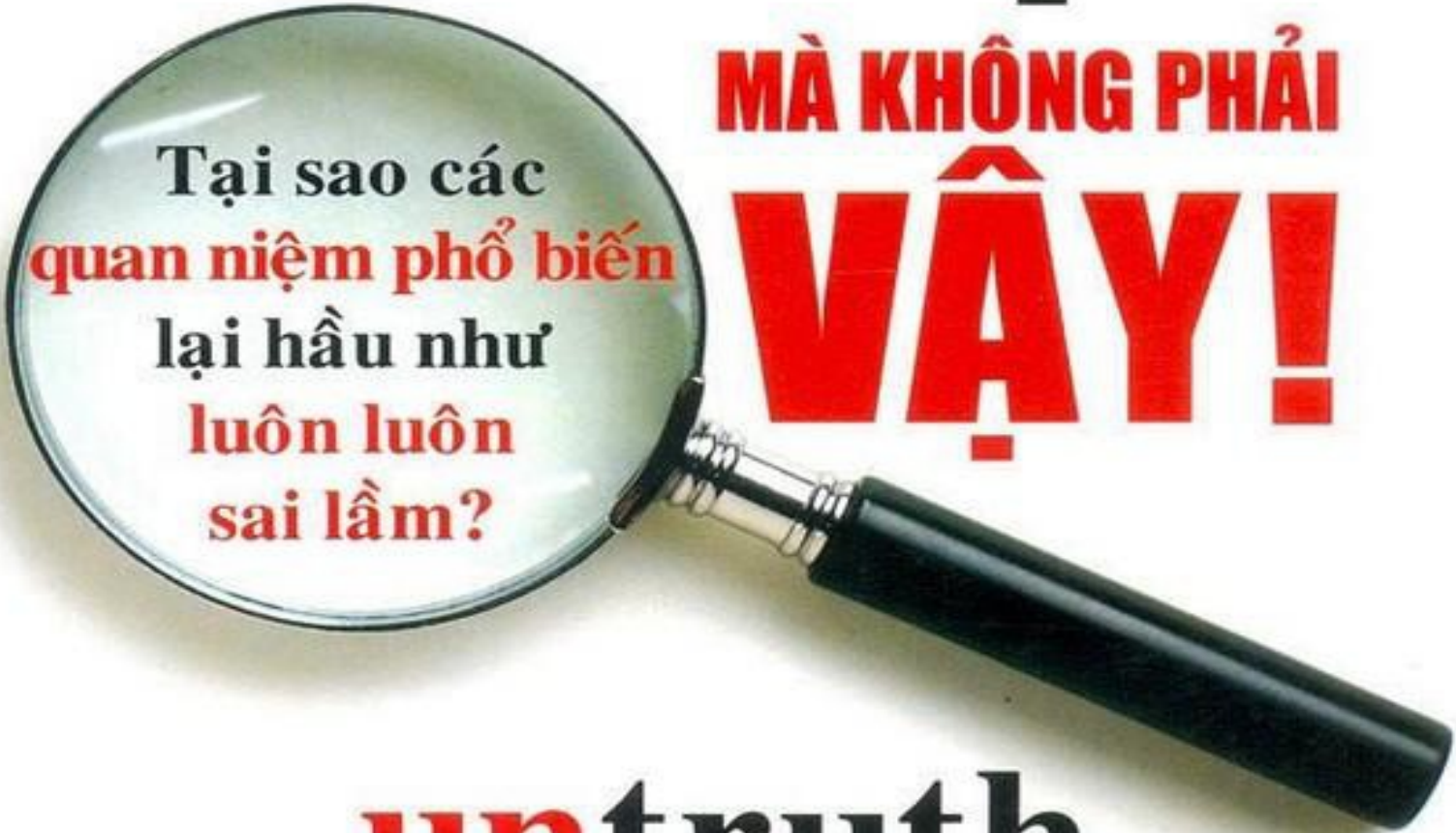


TỦ SÁCH DOANH TRÍ
Do PACE tuyển chọn & giới thiệu

NÓI VẬY

**MÀ KHÔNG PHẢI
VẬY!**



Tại sao các
quan niệm phổ biến
lại hầu như
luôn luôn
sai lầm?

untruth
Robert J. Samuelson

Table of Contents

LỜI GIỚI THIỆU

NÓI VẬY MÀ KHÔNG PHẢI VẬY! : BÀI HỌC VỖ LÒNG

LỜI NGƯỜI DỊCH

LƯU Ý CỦA TÁC GIẢ

I. NHỮNG THÓI QUEN CỦA NGƯỜI MỸ

TÍNH KIÊN ĐỊNH (VÀ THƯỜNG LÀ ĐẠI DỘT) CỦA NGƯỜI MỸ

CÁC VẾT ĐEN TRONG ĐẠO ĐỨC CỦA CHÚNG TA

LÝ THUYẾT “CHƠI BOWLING MỘT MÌNH” LÀ VÔ NGHĨA

HỘI CHỨNG GIẢI THƯỞNG

NGƯỜI CHA CUỐI CÙNG ĐẾN THĂM DISNEY WORLD

THAM VONG VÀ CÁC KẼ THÙ CỦA NÓ

SỰ CÔNG KÍCH ĐIÊN CUỒNG VÀO CHẾ ĐỘ NHÂN TÀI

TAM BIỆT, MIKE MULLIGAN

NỀN DÂN CHỦ TẠI HOA KỲ

II. CHÍNH TRỊ

CÁI HAY CỦA TÌNH TRẠNG “BẾ TẮC”

VĂN HÓA TẤN CÔNG

NUÔI DƯỠNG SỰ XUNG ĐỘT

CÁI GIÁ CỦA CHÍNH TRỊ

CÁC NHÀ MÔI GIỚI QUYỀN LỰC ÂM THẦM

NĂM 1994

HỌ GỌI ĐÂY LÀ MỘT CUỘC CÁCH MẠNG?

WASHINGTON XA CÁCH

GIẢI THOÁT KHỎI CHUYỆN CHÍNH TRỊ

III. KINH TẾ

CÒN NHỚ TỘI LỖI KHỞI ĐẦU

THỜI ĐẠI CỦA VOLCKER [Paul Adolph Volcker (sinh ngày 5/9/1927) là một nhà kinh tế Hoa Kỳ. Ông từng là Chủ tịch Cục Dự trữ Liên bang Hoa Kỳ dưới thời Tổng thống Jimmy Carter và Ronald Reagan (từ tháng 8/1979 đến tháng 8/1987), hiện là Chủ tịch của Ban tư vấn phục hồi kinh tế (Economic Recovery Advisory Board) vừa được thành lập dưới thời Tổng thống Barack Obama - ND.]

THÀNH CÔNG CỦA TRÍ TUỆ NHÂN DÂN

CHÚNG TA KHÔNG PHẢI LÀ ĐẤT NƯỚC CỦA CÁC TIỆM GIẶT ỦI

THU NHỎ ĐỂ TĂNG TRƯỞNG

CHÚA CÓ MẶT TRONG TỪNG CHI TIẾT NHỎ

THỜI ĐẠI CỦA FRIEDMAN

NHỮNG BÓNG ĐEN CỦA THẬP NIÊN 1920?

TINH THẦN CỦA ADAM SMITH

IV. DOANH NGHIỆP

CA NGÔI PARKINSON

SỰ QUAN LIÊU CŨNG NHƯ CUỘC SỐNG

ĐỀ CHẾ NGƯỜI TIÊU DÙNG

LỜI KHEN TẶNG DÀNH CHO MCDONALD'S

TIỀN GẦN ĐẾN GIỚI HẠN CUỒNG TÍN

TUỔI GIÀ CỦA RALPH NADER

LÝ DO TẠI SAO TÔI KHÔNG LÀ NGƯỜI QUẢN LÝ

INTERNET KHÔNG PHẢI LÀ HÀNG TỰ THIÊN

SỰ SÁP NHẬP KỲ LA

V. PHÚC LỢI

THỨ MÀ TIỀN KHÔNG THỂ MUA ĐƯỢC

CHUYỆN HOANG ĐƯỜNG VỀ “CON QUÁI VẬT” CHĂM SÓC SỨC KHỎE ĐƯỢC QUẢN LÝ

CHỦ NGHĨA BIỂU TƯỢNG THẬT ĐỘC HẠI

PHÁT MINH LAI VẤN ĐỀ HỮU TRÍ

PHÂN BIỆT CHỦNG TỘC VÀ SỰ NGHÈO ĐÓI

TÌNH THẾ “TIỀN THOÁI LƯƠNG NAN” ĐỐI VỚI NGƯỜI KHUYẾT TẬT

KHÔNG PHẢI LÀ CÁC HỘ GIA ĐÌNH ĐIỂN HÌNH

HUYỀN THOẠI CỦA CÁC CẶP VỢ CHỒNG MÀ CẢ HAI NGƯỜI ĐỀU ĐI LÀM

SỰ GIÀU CÓ XỨNG ĐÁNG?

VI. CÁC CHUYÊN GIA

SỰ THẮNG THẾ CỦA ĐỊNH KIẾN TÂM LÝ

ĐẤT NƯỚC CỦA CÁC CHUYÊN GIA

TÃ DÙNG MỘT LẦN RỒI BỎ

CHẾ ĐỘ DÀNH CHO NHỮNG NGƯỜI CHA ĐI LÀM

CÁCH THỨC VẬN HÀNH CỦA THẾ GIỚI NÀY

LIÊN ĐOÀN IVY^[Ivy League là một liên đoàn gồm 8 trường đại học và học viện ở miền Đông Bắc Hoa Kỳ, gồm có Brown, Columbia, Cornell, Dartmouth, Harvard, Princeton, Pennsylvania, và Yale - ND.] LÀ VÔ DỤNG?

INTERNET VÀ GUTENBERG

BẠN ĐỪNG LO LẮNG

Vẫn CÓ VIỆC LÀM

VII. BÁO GIỚI

ĐẢ ĐẢO GIỚI TINH HOA TRUYỀN THÔNG!

NHỮNG NGƯỜI HÚT THUỐC CÓ QUYỀN KHÔNG?

TẤT CẢ CHỈ BỞI MỘT ĐẠO LUẬT KHIẾM KHUYẾT

SINH VIÊN KÉM, NỀN KINH TẾ TỐT

QUY LỖI NHƯ VẬY LÀ ĐỦ RỒI!

BÁO CHÍ LÁ CẢI

TÌNH DỤC, SỰ THÊU DẾT VÀ SỐ LƯỢNG PHÁT HÀNH BÁO CHÍ

GATES KHÔNG PHẢI LÀ CHÚA TRỜI (VÀ NGAY CẢ HENRY FORD CŨNG KHÔNG)

LỄ CẦU SIÊU CHO MÁY ĐÁNH CHỮ

BÀI HỌC CỦA CUỘC ĐỜI: MÓN QUÀ CỦA MỘT NGƯỜI THẦY VĨ ĐẠI

LỜI CẢM ƠN

VỀ TÁC GIẢ

NÓI VẬY MÀ KHÔNG PHẢI VẬY!

Chia sẻ ebook : <http://downloadsachmienphi.com/>

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách : Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>

Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>

Giới thiệu

Samuelson đã vẽ nên một bức tranh lớn về đất nước của ông xoay quanh bốn chủ đề lớn là văn hóa, chính trị, kinh tế và xã hội của nước Mỹ trong giai đoạn cuối thế kỷ XX, từ một góc nhìn rất khác so với những gì mà ông gọi là “quan niệm phổ biến” (conventional wisdom) - những gì mà số đông vẫn tin là đúng, được biện minh bằng các lập luận thông thường, theo “quán tính” của tư duy và được củng cố bởi giới truyền thông và báo chí.

Người ta thường nói “một nửa cái bánh mì vẫn là bánh mì, nhưng một nửa sự thật thì không phải là sự thật”. Thật vậy, chỉ cần thông tin bị cắt xén, che giấu một phần (chứ chưa cần bị xuyên tạc, thổi phồng hay nói giảm, nói tránh) thì hậu quả đã là: bên tiếp nhận thông tin có định hướng tư duy sai lầm, dẫn đến những quan điểm, nhận định sai lầm. Là một người làm báo, hơn ai hết Samuelson hiểu rõ và phê phán gay gắt những hành vi này, cho dù là vô tình hay cố ý. Quan trọng hơn, tác giả muốn gửi đi một dấu hiệu cảnh báo về sự nguy hiểm của lối tư duy một chiều, theo lối mòn và / hoặc hùa theo số đông.

Mà không chỉ giới hạn trong báo giới và độc giả của nó, tư duy đa chiều cộng với thái độ hoài nghi tích cực, khả năng phản biện, thách thức luôn luôn là những “điều kiện cần” cho năng lực cải tiến và sáng tạo trong mọi lĩnh vực của đời sống. Đó mới thực sự là động lực của các tiên bộ xã hội. Đã có bao giờ bạn muốn “nghĩ khác” so với những thành viên trong gia đình hay trong các nhóm xã hội của bạn chưa? Hoặc bạn cho rằng bản thân mình cũng cần xem xét một vấn đề từ nhiều quan điểm khác

nhau? Tác phẩm này mang đến cho bạn nhiều cảm hứng và các gợi ý chỉ dẫn để bạn làm điều đó.

Tặng Richard, bộ não của gia đình

LỜI GIỚI THIỆU

NÓI VẬY MÀ KHÔNG PHẢI VẬY!: BÀI HỌC VỠ LÒNG

John Kenneth Galbraith, nhà kinh tế học và nhà văn, đã dùng cụm từ “quan niệm phổ biến”^[1] (conventional wisdom) từ cách đây hơn bốn thập kỷ, trong cuốn sách bán chạy nhất của ông năm 1958 với tựa đề *Xã hội Thịnh vượng* (*The Affluent Society*). Theo định nghĩa của Galbraith thì các quan niệm phổ biến là tập hợp các niềm tin của đại bộ phận con người về một đề tài hay chủ thể nhất định. Những niềm tin đó không nhất thiết phải là đúng đắn, mà chỉ đơn giản là chúng được hiểu rộng rãi và được tôn trọng. Từ đó, cụm từ này dần dần xâm nhập vào ngôn ngữ của cuộc sống hàng ngày, và khi ý nghĩa ban đầu của Galbraith vẫn tồn tại thì nó đã khơi gợi cảm hứng cho những biến thể hiện đại khác của khái niệm trên. “Quan niệm phổ biến” của Galbraith là đồng nhất, vững chắc và lan tỏa rộng khắp, còn các phiên bản sau này lại cho rằng chúng là những điều hợp xu thế, hợp thời trang một cách khôn ngoan. Nhưng cho dù cũ hay mới thì quan niệm phổ biến (như Galbraith đề cập đến) lại thường là điều sai.

Đôi khi quan niệm phổ biến còn đối lập với sự thật. Nó thường là sự sắp đặt các dữ kiện và nhận thức một cách nghệ thuật và có chọn lọc, để cho thấy một chân lý đáng tin cậy - mặc dù đó là sự dối trá. Nhưng các quan niệm phổ biến tồn tại được, bởi vì nó kể lại một câu chuyện khá hấp dẫn, xét theo một mức độ nhất định nào đó. Quan niệm phổ biến có được sức mạnh là nhờ vào khả năng đáp ứng được nhu cầu tâm lý hoặc chính trị. Sau đó hành vi của chúng ta lại giúp củng cố niềm tin. Chúng ta sẽ nhìn thấy những gì mình muốn thấy, sẽ nghe được những điều mình muốn nghe. Chúng ta tìm kiếm những người có uy tín để được lặp lại và củng cố lại các niềm tin và thành kiến của mình. Galbraith đã viết: “trong một chừng mực nào đó thì sự gắn kết của quan niệm phổ biến là một nghi thức tôn giáo, đó là hành động để xác nhận lại, như đọc Kinh Thánh hay đi lễ nhà thờ”.

Sớm muộn gì thì quan niệm phổ biến cũng sẽ phải thay đổi hoặc sụp đổ. Nhưng các yếu tố phá hủy nó lại hiếm khi là các phân tích logic hay sự thuyết phục. Đó thường là các tình huống hoặc tác động của các sự kiện thực tế. Với bản chất của mình, quan niệm phổ biến sẽ “phòng vệ” bằng các ngôn từ hoặc lập luận. Người ta không muốn tỉnh ngộ từ các ý tưởng quen thuộc, vị kỷ, và làm vấy lòng họ. Người ta có xu hướng triệt tiêu sự hoài nghi, loại bỏ những bất đồng khó chịu hoặc chối bỏ sự mâu thuẫn. Những gì có thể làm thay đổi tâm trí con người thường là các trải nghiệm rõ ràng không thể phủ nhận và đôi khi khắc nghiệt, sau đó thường thì quan niệm phổ biến bị sụp đổ. Nhưng đây không phải là lý do dễ chấp nhận.

Tôi trực tiếp biết điều này. Năm 1969, tôi là phóng viên của một tờ báo. Sự hấp dẫn chủ yếu của công việc này (ngoài việc được nhìn thấy cái tên của mình in trên báo chí) là các cơ hội học hỏi các điều mới mẻ và giải thích các khám phá này trước độc giả. Đó là cái cớ để đặt câu hỏi, thường là không giới hạn, đối với các công dân bình thường. Cái cần được tìm kiếm luôn luôn là “sự thật”, mặc dù “sự thật” đúng nghĩa - thường là rất phức tạp, không rõ ràng và gây nhiều tranh cãi - là khó hoặc không thể xác định được. Khi tôi trở thành người phụ trách một chuyên mục (columnist) của báo năm 1976, mục tiêu vẫn không đổi: đó là chuyển tải các hiểu biết đầy đủ hơn về một vấn đề hay hiện tượng nào đó. Càng làm việc này thì tôi càng “đụng đầu” với các quan niệm phổ biến, bởi vì đó là nơi mà nội dung bài viết dẫn tới. Các bài bình luận của tôi ngày càng đặt câu hỏi hoài nghi hoặc bác bỏ các quan niệm phổ biến. Một số bài bình luận của tôi đã được thu thập lại và trình bày trong cuốn sách này.

Tôi không viết bất cứ điều gì để kết tội quan niệm phổ biến. Một số người có xu hướng “chạy theo thời thượng” mới nổi đã quay lại cáo buộc những điều đáng được lãng quên, chỉ vì các sự kiện đó đã làm họ mất uy tín. Vào những năm giữa thập niên 80, đã có những cảnh báo về việc “quá trình suy thoái công nghiệp của Hoa Kỳ” (deindustrialization) khiến chúng ta trở thành một đất nước mà tại đó những người làm hamburger và thợ giặt ủi được trả mức lương thấp (xem “Chúng ta không phải là đất nước của các tiệm giặt ủi”); khái niệm này đã không thể tồn tại sau sự bùng nổ kinh tế trong thập niên 90. Và cũng không có chuyện Nhật Bản sẽ qua mặt chúng ta về mặt kinh tế khi đất nước này vượt qua được sự đình trệ trong thập niên 90. Nhưng những hoài nghi vẫn tiếp diễn, có vẻ như không thay đổi chút nào trước những bằng chứng và lập luận logic bất lợi. Chúng ta được nghe rằng các nhóm lợi ích

giàu có và bảo thủ đang thống trị Washington, nhưng thực tế không phải như vậy (xem “Các nhà môi giới quyền lực âm thầm”). Mới gần đây, internet đã được quảng bá là một trong những thành tựu công nghệ vĩ đại nhất từ sau khi ngành in ấn ra đời, sự so sánh này làm tổn thương lịch sử (xem “Internet và Gutenberg”).

Đương nhiên, không phải tất cả các quan niệm phổ biến đều sai. Nếu tất cả chúng đều là sai thì xã hội đã tan rã. Những sai lầm của từng ngày, phát xuất từ các ý tưởng sai, sẽ nhận rộng ra và làm cho sự hỗn loạn lan tràn. Nhưng chúng ta không cưỡng lại được các xu hướng mơ hồ. Tại sao vậy? Galbraith đưa ra vài manh mối. Theo cách này hay cách khác, ông chỉ đơn giản là dán lên cái nhãn mới cho thứ đã xưa cũ: tính ỳ của lòng tin. Người ta bám chặt lấy những gì họ đã biết và những gì làm họ cảm thấy thoải mái. Galbraith đã quy cho hiện tượng này là việc không thích quá nhiều cái mới. Mà không chỉ có vậy. Đó là sự nhượng bộ thực dụng trong cuộc sống hàng ngày. Nếu chúng ta liên tục xem xét lại các niềm tin và giả định, chúng ta sẽ dờ dặt ra vì do dự. Chúng ta sẽ thường xuyên trầm tư và chần chừ không quyết. Nhưng trong văn hóa truyền thông hiện đại, quan niệm phổ biến không còn là những gì như trước đây - và khi đó nó đặt nền móng cho những sai lầm.

Theo Galbraith, quan niệm phổ biến bao gồm các ý tưởng cổ điển. Nó giống như rượu vang để lâu ngày. Nó có danh tiếng thông qua việc được vô số các nhân vật có uy tín nhắc đi nhắc lại liên tục qua nhiều năm. Giống như rượu vang, quan niệm phổ biến cũng có thể bị hỏng. Với các sự kiện hoặc các kiến thức mới, quan niệm phổ biến cũng có thể chỉ còn là chuyện đã qua hoặc lý thuyết lỗi thời. Ngược lại, quan niệm phổ biến ngày nay lại thường xuất hiện từ vô định. Các lý thuyết - hầu hết là bàn về các chủ đề mà gần như tất cả mọi người chưa nghĩ đến hay người ta chỉ có chút ít quan điểm rõ ràng - bắt ngờ mang tính thời sự và được chấp nhận. Các lý thuyết này không chín muồi theo cách phù hợp, mà được “đóng gói” nhanh chóng, quảng cáo rầm rộ và “bán” một cách quyết liệt. Quan niệm phổ biến đã ít tự nhiên hơn và chứa đựng nhiều toan tính hơn so với trước kia. Nó ngày càng trở thành hoạt động buôn bán có tính trí tuệ hoặc chính trị.

Tôi cho rằng điều này giúp giải thích tại sao đa phần quan niệm phổ biến đã trở nên hời hợt, nhầm lẫn và ngu xuẩn. Các ý tưởng là tay sai cho tham vọng của con người, các nhóm lợi ích hoặc các chương trình của giới chính trị hay trí thức. Nó không phát xuất từ những nỗ lực vô tư để khám phá sự thật. Nó là sự vận dụng của kinh doanh và phải gánh chịu mọi sự thái quá của kinh doanh. Người ta nhấn mạnh đến những gì làm nên hoàn cảnh của họ, và bỏ qua hoặc tối thiểu hóa những gì “không đáng kể”. Các tuyên bố là quá lời. Sự kiện được chọn lọc. Việc thẩm định bị phớt lờ hoặc không rõ ràng.

Chính trị ảnh hưởng nhiều đến việc này. Nói đến chính trị, tôi không có ý nói riêng về hay tập trung phần lớn vào Đảng Dân chủ hay Cộng hòa, đến khuynh hướng tự do cấp tiến hay bảo thủ. Hình thái chính trị đang thắng thế ngày nay là cái mà tôi gọi là “chính trị giải quyết vấn đề”. Mọi khiếm khuyết trong xã hội, bằng cách nào đó, cần được chuyển đổi thành một “vấn đề” cụ thể, và sau đó có thể được “giải quyết”, thường là do chính quyền, còn nếu không là được giải quyết bởi “thị trường” hoặc một ai khác, một thứ gì khác. Nội chung người Mỹ lạc quan và thực dụng, rất sùng bái sự tiên tiến. Chúng ta gắn bó với ý tưởng cho rằng các vấn đề đều có thể được giải quyết - và từ đó sự không hoàn hảo được giảm đi. Tocqueville cho rằng, người Mỹ tin vào “sự hoàn thiện không giới hạn của con người”. Chúng ta phản đối ý niệm cho rằng một số thiếu sót chỉ đơn giản là những mảng bình thường của cuộc sống.

Sau nữa, đây cũng không phải là một lực đẩy mới. Nhưng trong thời đại của chúng ta thì quan niệm phổ biến đã được nhắc đến nhiều hơn. Nó liên tục được nuôi dưỡng bởi các nhóm chủ trương biến hộ, các nhà chính trị doanh nhân (entrepreneurial politicians) - là các ứng viên hoặc viên chức văn phòng không thể dựa vào một bộ máy đảng phái mạnh tại trung ương để tiến lên phía trước, mà ngày càng phải tự thân vận động - và các trí thức lớn, của cả hai cánh Tả và Hữu. Tất cả họ đều rao giảng cho công chúng về tất cả mọi thứ, từ chính sách của chính phủ đến việc phổ biến văn hóa. Chúng ta được dẫn dắt để tin rằng hầu hết các vấn đề xã hội và kinh tế đều có thể được giải quyết và mong muốn của người dân là có thể được xoa dịu hay đáp ứng. Với những vấn đề được tìm ra để giải quyết, những nhóm chủ trương biến hộ, các chính trị gia, và các vị thương nhân kinh doanh ý tưởng khác nhau đã tự khẳng định mình. Họ thiết lập sự nhận biết, nâng cao tầm nhìn của họ, và kết nối các cử tri hoặc khán giả. Sự chủ trương biến hộ hòa lẫn với tự quảng cáo.

Sản phẩm mà quá trình này tạo ra là sự thoải mái, bất tận. Một vấn đề không thể đơn giản là quá khiêm tốn, bất tiện, khó tránh khỏi, hoặc khó giải quyết. Vấn đề phải là chuyện lớn, nghiêm trọng, nguy hiểm, và bức xúc - và có thể giải quyết được. Vì vậy, các vấn đề được cường điệu hóa lên về mặt quy mô và mức độ nghiêm trọng, theo đó sức mạnh của các giải pháp đề xuất cũng được thổi phồng lên theo. Việc tìm kiếm các khoản đóng góp cá nhân để tài trợ cho chiến dịch chính trị không thể đơn giản chỉ mang tính tự hạ thấp mình và không “sạch”; nó phải khuấy động được những nền móng cho dân chủ - và có thể thu hồi được từ “chiến dịch cải cách tài chính” (xem “Cái Giá của Chính trị”). Chăm sóc sức khỏe được quản lý (managed care) không thể chỉ đơn giản là một phương pháp mới và chưa hoàn hảo để cung cấp các dịch vụ y tế; nó phải là một cuộc tổng công kích không thương xót dành cho sự tích hợp của y học hiện đại và khôi phục được từ “cải cách y tế” (xem “Chuyện hoang đường về ‘con quái vật’ Chăm sóc sức khỏe được quản lý”). Trong những năm 1990, việc các thành viên Đảng Cộng hòa chiếm đa số ghế trong Quốc hội không thể chỉ đơn giản là sự thay đổi trong quyền lực chính trị để có thể sửa đổi đường lối và bầu không khí chính trị của đất nước. Nó phải là một “cuộc cách mạng” toàn diện làm thay đổi chính trị và cuộc sống như chúng ta đã biết (xem “Họ gọi đây là một cuộc cách mạng?”).

Đến một mức độ nhất định, sự biến hộ đòi hỏi việc tranh luận phải trở thành các bài học đạo đức: người tốt (hoặc các ý tưởng tốt) đối lập với cái xấu. Người anh hùng và kẻ xấu xa cùng tạo nên “sức nặng” (throw-weight) của trí tuệ và chính trị để cho chương trình nghị sự được nâng cao, đầy hoài nghi, và có các đối thủ công kích nhau. Ở Hoa Kỳ, loại vận động này tìm thấy một đối tượng khán giả sẵn lòng. Vượt trên sự lạc quan - một niềm tin rằng những gì bị hỏng có thể được sửa chữa - là di sản mang tính nhiệm vụ của chúng ta. Người Mỹ luôn luôn tưởng tượng mình là một ngoại lệ đặc biệt và đúng đắn, nhất quyết cải tiến nhân loại với việc tấn công vào thành trì của sự ngu dốt, quyền lực thối nát hay điều ác. Những đặc tính này của dân tộc là rất tuyệt vời. Chúng thường làm chúng ta chìm vào sự ngây thơ ngậm ngẫm rằng: nếu chỉ vì cái gì đó chưa được thực hiện trước đây thì không có nghĩa là điều đó không thể được thực hiện. Những niềm tin vào sự tiến bộ có thể tạo ra tiến bộ và thường xuyên là như vậy. Tuy nhiên, một số đức tính tốt của dân tộc, khi để vượt quá mức hợp lý, cũng trở thành thói xấu (xem “Các vết đen trong đạo đức của chúng ta”).

Chính trị “Giải quyết vấn đề” là một trong những loại hỗn hợp khó chịu của sự thành công và thất bại. Khi thất bại, nó dẫn đến một thứ quan niệm phổ biến với đầy rẫy các điều giản đơn và ngớ ngẩn, trong khi vẫn gợi cảm hứng cho các “giải pháp” mà đôi khi có hại nhiều hơn là có lợi. Vấn đề của dịch vụ chăm sóc sức khỏe không phải là “được quản lý”, mà là mâu thuẫn trong nhu cầu của công chúng: chúng ta muốn bảo hiểm y tế toàn diện (universal health insurance), tuyệt đối tự chủ cho các bệnh nhân và bác sĩ trong quá trình điều trị và kiểm soát được chi phí y tế. Không có chế độ nào có thể đồng thời đáp ứng các nhu cầu không nhất quán này. (Nếu tất cả mọi người đã bảo hiểm cho tất cả mọi thứ, và bác sĩ hay bệnh nhân đều có thể yêu cầu bất cứ gì họ muốn - thì chi phí sẽ không thể kiểm soát được.) Vấn đề với “chiến dịch cải cách tài chính” là: nếu sử dụng kết luận logic của nó thì tự do ngôn luận chính trị sẽ bị bịt miệng. Điều phiến toái là truyền thông hiện đại (qua truyền hình, quảng cáo, gửi thư hàng loạt) đều cần tiền. Nếu truyền thông không phải là vận động ngôn luận, thì là cái gì? Và nếu mọi người không thể chi tiền để biến hộ cho các quan điểm chính trị và hỗ trợ các ứng cử viên chính trị mà họ tán thành, thì họ “tự do” như thế nào?

Nghệ thuật biến hộ có hiệu quả để khóa lấp các hoài nghi sẽ làm hỏng các thông điệp đạo đức. Vấn đề sẽ không còn đơn giản như vậy nữa, giải pháp không còn rõ ràng như vậy nữa. Xung đột giữa các mục tiêu mong muốn được tối thiểu hóa, và giới hạn thực tế của các giải pháp đề xuất cũng vậy. Chúng ta, những người trong báo giới, hỗ trợ cho sự lẩn tránh - và đôi khi còn xúi giục nó. Là người Mỹ, chúng ta chia sẻ tính nhạy cảm trong việc giải quyết vấn đề. Ngoài ra, chúng ta cũng có lợi ích riêng. Chúng ta cần thu hút và giữ được độc giả. Cả bản năng và lợi ích của chúng ta đều được đặt trong việc nghiên cứu các mâu thuẫn và xung đột. Chúng ta thường hào hứng tham gia vào các cuộc vận động đạo đức hay chính trị. Đó là câu chuyện hay và thu hút các khách hàng của chúng ta. Mặc dù đó là sự thật từ lâu nay, nhưng thực tế cạnh tranh mới đã thổi phồng các hiệu ứng.

Chỉ cách đây một vài thập kỷ, trong những năm của thập niên 1960 - phương tiện truyền thông tin tức quốc gia mới chỉ gồm một nhóm nhỏ và ổn định với các tổ chức: 3 mạng lưới truyền hình (ABC, CBS, và NBC); 3 tạp chí (*Time*, *Newsweek*, và *Thông cáo Tin tức & Thế giới của Hoa Kỳ*), một số báo chí

quốc gia có tầm cỡ (*Thời báo New York, The Wall Street Journal, Báo điện Washington*) trong đó chỉ có một tờ có phạm vi phát hành toàn quốc (tờ *Journal*) và một vài dịch vụ thông tin chính yếu (Hiệp hội báo chí (Associated Press), Liên đoàn báo chí quốc tế (United Press International)). Điều này cho phép các chuyên gia tin tức - các nhà biên tập, các nhà báo - có quyền quyết định những gì là “tin tức” và những gì không phải là “tin tức”. Phán xét của họ rõ ràng là có thể sai lầm và không được “miễn nhiệm” với xu thế chính trị đang thống trị hay xu hướng của giới trí thức. Nhưng các phán xét phần lớn cũng chỉ là phán xét của riêng giới đưa tin mà thôi. Với lượng độc giả ổn định, áp lực thương mại buộc sử dụng tin tức để thu hút người đọc và người xem thời đó là chưa nhiều.

Tình hình hiện nay là hoàn toàn khác. Sự phát triển của các phương tiện truyền thông thật ấn tượng: đã có các kênh truyền hình cáp (MTV, ESPN, CNN, C-span); có một mạng lưới truyền hình chủ chốt khác (Fox); thêm hai tờ báo quốc gia (tờ *Hoa Kỳ Ngày Nay* và *Thời báo New York*); Internet và vô số các trang web với các tin tức, thông tin tài chính, y tế, khiêu dâm và nhiều nhiều nữa. Không ai còn có thể giữ vững lượng khán giả của mình. Khi các mạng lưới truyền thông còn kiểm soát được các kênh truyền hình, người xem phải theo dõi các chương trình tin tức ban đêm (thường là được ấn định cùng thời điểm) - hoặc không có gì khác để xem. Bây giờ họ có thể bấm nút để xem chương trình nấu ăn, thể thao, hoạt hình, phim truyện, câu chuyện du lịch, mua sắm cho gia đình. Hoặc họ có thể lướt net. Lượng khán giả của mạng tin tức ban đêm sụt giảm nhanh. Độc giả của báo chí cũng giảm, tuy chậm hơn nhưng nói chung là đã giảm.

Kết quả là những người kinh doanh tin tức đã mất quyền lực trong việc xác định những gì là tin tức và những gì không phải là tin tức. Ngày càng nhiều, người đọc và người xem mới là những người xác định đâu là tin tức, với việc thu nhặt và chọn lọc những gì họ muốn, hoặc quyết định rằng họ không cần tin tức nữa. Điều này làm tăng thêm yêu cầu đối với người biên tập và các phóng viên báo phải làm sao để cho các tin tức phổ biến hơn và hấp dẫn hơn. Hiện đã có sự nhập nhèm giữa tin tức và giải trí, khi các giá trị của truyền hình đã lan tràn trong tất cả các phương tiện truyền thông. Đề lôi kéo khán giả, bài bình luận phải trở nên “cao giọng” hơn. Chương trình “Bắn chéo” (CrossFire)[\[2\]](#) của kênh CNN là người đi đầu: chính trị tương đương như thi đấu vật chuyên nghiệp. Sự độc lập trong công tác biên tập đã bị thu hẹp lại. Biên tập viên vẫn được quyết định những gì sẽ được in hoặc được xem, nhưng nếu những gì họ làm là không thành công trên không gian thị trường, họ sẽ bị thay thế.

Các nhà phê bình trong lĩnh vực truyền thông đại chúng thường xuyên than phiền rằng sự thống trị của một vài doanh nghiệp lớn đã hạ thấp các giá trị của thông tin xuống mức chỉ còn là lợi nhuận. Tình trạng này, trong nhiều khía cạnh, lại là ngược lại. Cạnh tranh mạnh hơn đã tấn công vào sự tự chủ trong biên tập. Càng có nhiều gã khổng lồ trong ngành truyền thông thì các giá trị của tin tức lại càng trở nên khó khăn hơn. Khi một vài công ty lớn thống trị thị trường (ba mạng lưới truyền hình là ví dụ rõ ràng), họ có thể chấp nhận sự độc lập cao hơn từ các phòng ban tin tức, chính xác là vì tổng lợi nhuận là con số chắc chắn và có thể dự đoán được. Ngược lại, số lượng các “đại gia truyền thông” ngày nay là rất nhiều và họ cũng ít được an toàn hơn trước. Sự cạnh tranh khốc liệt để giành lấy khách hàng đã nhấn mạnh tầm quan trọng của sự thành công trong thương mại và xói mòn các giá trị thuần túy của việc biên tập. Đến một mức độ nhất định thì tin tức đã được dân chủ hóa. Nó ngày càng được tung ra theo mệnh lệnh của thị trường. Điều này tạo thuận lợi cho một phong cách biên tập, theo đó nhấn mạnh vào các câu chuyện đạo đức của các đảng anh hùng và những kẻ vô lại, rồi rút ra những xung đột một cách sâu sắc - về bất cứ điều gì để tạo ra một “tin đồn”.

Những gì mà tôi muốn đề xuất là: cách thức mà chúng ta, ở đây được hiểu như một xã hội, tổ chức và trình bày thông tin - một cách có hệ thống và hầu như dự đoán được từ trước - ngày càng dẫn đến sự sai lạc. Truyền thông không chắc chắn và những người thực hành chính trị “giải quyết vấn đề” (các chính trị gia, các nhóm biên hộ, “những cái đầu hiệu biệt”) đã “kết hôn” với sự dễ dãi. Họ cùng nhau khai thác để đạt được mục tiêu hẹp: có được sự nổi tiếng hoặc khét tiếng, thúc đẩy một chương trình nghị sự của giới chính trị hay trí thức, nắm bắt được khán giả và thị phần. Kết quả là chúng ta bị oanh tạc bởi các luồng vấn đề miễn man không dứt (một số vấn đề xã hội, một số căng thẳng trong vấn đề con người - ma túy, bệnh tật, lạm dụng trong hôn nhân gia đình, stress) và các giải pháp đi kèm. Nhiều vấn đề trong số đó là có thật, một số các giải pháp có thể thực sự có ích. Nhưng có sự cường điệu thái độ trong cả hai nội dung: vấn đề và giải pháp, bởi vì đó là những thứ thu hút sự chú ý.

Tôi gọi quá trình này là “cái sai”. Đó là sự xuyên tạc thực tế nói chung, tuy nhiên không phải là kết

quả của sự dối trá cộng đồng. Đúng hơn thì đó là sản phẩm bình thường của chính trị và truyền thông dân chủ của chúng ta. Điều đó xảy ra, khi chúng ta tìm hiểu và tranh luận các vấn đề có ảnh hưởng đến cả tập thể. Nếu không làm như thế, chúng ta sẽ không phải là chính chúng ta nữa. Nhìn chung, tiến trình này là lành mạnh. Nhưng quá trình này sẽ trở thành không lành mạnh khi nó đơn giản hóa quan điểm của chúng ta về sự thật và lãng mạn hóa sức mạnh của chúng ta khi thay đổi sự thật đó. Đối với tôi, sự đơn giản hóa và cường điệu hóa nhằm phục vụ lợi ích bản thân là một cách đồng phi, nhiều cho các báo cáo và bình luận. Chúng ta mong đợi được trở nên tinh vi và xác thực. Tôi đã cố gắng để cung cấp được một bối cảnh: để cho mọi người có bức tranh vô tư và đầy đủ về thế giới của chúng ta. Kết luận của tôi là: quan niệm phổ biến (thường) là sai, vì nó là phương tiện cho một số chương trình chính trị hay tham vọng cá nhân.

Trong thực tế, tôi không tin rằng có bất kỳ một nhóm chính trị, kinh tế, xã hội, hoặc một nhóm ý thức hệ nào lại có “độc quyền” về cái sai. Bạn có thể nhìn thấy một cơ chế tương tự cũng hoạt động như vậy trên khắp các quang phổ chính trị và trên tập hợp các mối quan tâm và yêu cầu của xã hội. Những người bảo thủ có xu hướng ca ngợi “thị trường”, ngay cả khi thị trường rõ ràng phạm sai lầm (xem “Sự sáp nhập kỳ lạ”). Những người tự do cấp tiến có xu hướng nói quá lời trước những ảnh hưởng dần dần về sau của sự bất bình đẳng trong thu nhập (xem “Không phải là các hộ gia đình điển hình”). Các chuyên gia môi trường bàn về việc hủy diệt hành tinh trong bối cảnh của “ngày tận thế” (xem “Bạn đừng lo lắng”). Một lần nữa, những vấn đề thường là có thực, nhưng chúng cần phải được trình bày trong những điều kiện khắc nghiệt nhất để khơi dậy sự quan tâm hay củng cố cho giải pháp đề xuất.

Mặc dù các kỹ thuật đã phổ biến rộng rãi, vẫn có xu hướng nghiêng về các loại “sai lầm” nổi trội nhất: đó là những cái sai “cấp tiến” (liberal untruths). Lý do chính yếu là tầng lớp “viết nguệch ngoạc và nói huyền thuyên” - các nhà báo, biên tập viên, các nhà nghiên cứu học thuật, các nhà bình luận - có xu hướng tự do cấp tiến nhiều hơn là bảo thủ. Rất nhiều các cuộc điều tra đã xác nhận điều này trên báo chí. Năm 1992, gần 90% các nhà báo của

Washington ủng hộ Bill Clinton, theo kết quả một trong những cuộc thăm dò ý kiến. Nhưng trên phạm vi quốc gia, lượng phiếu phổ thông dành cho Clinton chỉ là 43%. Một cuộc khảo sát trong giới học thuật (dành cho các giáo sư tại các trường cao đẳng và đại học hệ 2 năm và 4 năm) được xuất bản trong cuốn Giáo dục cấp cao Ký sự (Chronicle of Higher

Education) cho thấy: 5,2% cho rằng mình “cực tả”; 39,6% “tự do cấp tiến”; 37,2% “trung lập” (không tả mà cũng không hữu); 17,6% “bảo thủ”; và 0,4% “cực hữu”.

Kết quả không phải là một liên minh có ý thức giữa báo chí và nhóm ủng hộ tự do cấp tiến và nhóm chính trị gia Dân chủ. Hầu hết các nhà báo và nhà biên tập (ít nhất là của báo chí, tạp chí tin tức, và kênh truyền hình chính thông, mặc dù rõ ràng không thuộc các tạp chí hoặc chương trình truyền hình chuyên bày tỏ quan điểm) đều tán thành ý kiến cho rằng họ nên khách quan và trung lập. Họ hào hứng đăng tải các scandal liên quan đến những người tự do cấp tiến cũng như bảo thủ. Họ biết rằng hầu hết các chính trị gia và những người theo một phe phái nào đó đều cố gắng “thêu dệt” nên các câu chuyện. Một số nhà báo tự xem mình như là nền tảng thụ động để người khác tuyên truyền. Tất cả chúng ta đều biết rằng mọi người có xu hướng để cho các “nguồn” khác sử dụng. Phần lớn những gì báo chí thực hiện lại không dựa động gì nhiều đến các nhà chính trị hay các phe phái. Chúng ta chỉ đơn giản là kể lại một “câu chuyện hay”, hoặc đóng vai trò truyền thông là “giám sát” chính phủ, các cơ quan và các tập đoàn.

Xu hướng này còn tinh tế hơn. Những câu chuyện do các chính trị gia tự do cấp tiến và các “chuyên gia” các loại (nhà kinh tế, nhà khoa học, bác sĩ, nhà khoa học xã hội, nhà giáo) kể lại đã tìm thấy những người nghe đồng cảm nhiều hơn là những câu chuyện kể của những người bảo thủ. Các anh hùng và tên vô lại của phe tự do cấp tiến, các giá trị và niềm tin của họ tương ứng sát sao hơn với các triết lý và thành kiến của nhà báo và nhà biên tập. Những gì đến từ các nguồn tự do cấp tiến có vẻ như đáng tin cậy hơn và xác đáng hơn. Nó phù hợp với các ý niệm về xung đột xã hội và theo đuổi một xã hội tốt. (Họ cho rằng) Đây không phải là thành kiến. Đó là thực tế. Thông thường họ không thể tưởng tượng các sự vật theo cách nào khác. Ngược lại, những người bảo thủ - hoặc người không thuộc nhóm tự do cấp tiến - thường được xem là người biện hộ cho các doanh nghiệp và người giàu có. Hoặc họ bị bôi riêu là những người nhảm nhí và kỳ quặc.

Các giá trị của riêng tôi là khá chính đáng (tôi tin là vậy), mặc dù những người khác có dán lên cái nhãn là quá bảo thủ hoặc - ít khi hơn - là quá tự do cấp tiến. Tôi tin rằng Chính quyền trung ương nhìn chung là đem lại các lợi ích cho quốc gia, nhưng tôi cũng nghĩ rằng việc mở rộng chính phủ sẽ đem lại nhiều vấn đề khó khăn mang tính thực tiễn và tạo điều kiện cho sự lạm quyền. Người ta có thể trở nên quá phụ thuộc vào phúc lợi của chính phủ. Thuế có thể tăng quá cao và ảnh hưởng đến sức khỏe kinh tế hoặc tự do cá nhân. Mặc dù khó có thể xác định được các giới hạn nhưng chúng thực sự tồn tại. Tương tự như vậy, tôi đặt nhiều niềm tin vào các “thị trường” - sự tự do để xác định những gì mà chúng ta cần sản xuất, giá cả của chúng, cách thức chúng ta tiết kiệm và đầu tư, và nơi chúng ta làm việc - nhưng tôi không tin rằng các thị trường là cái hiểu-biết-hết-mọi-thứ hoặc hoàn hảo. Các thị trường cũng có sai lầm và cần sự giám sát và điều tiết của chính phủ. Thường thì có ranh giới mỏng manh giữa mức độ quá ít và quá nhiều của công việc này.

Sau cùng, tôi tin vào những gì đôi khi bị chế nhạo là “những giá trị truyền thống gia đình”: tình yêu cha mẹ và kỷ luật của cha mẹ, nếu có thể. Với sự may mắn, các bậc cha mẹ có thể giúp con cái của họ lớn khôn và thành những người lớn có trách nhiệm và tự lập. Cha mẹ đem lại tình yêu, các bài học nhỏ về cuộc sống hàng ngày, và những kiến thức cần có. Từ thử thách này mà một cá nhân có thể có năng lực và sự tự tin. Mặc dù việc nuôi dạy con cái là một việc phức tạp - và không có sự đảm bảo cho thành công - các tổ chức của chính phủ và xã hội không thể dễ dàng thay thế cho các bậc cha mẹ đầy tình thương yêu và đủ khả năng (xem “Thứ mà tiền không thể mua được”). Tôi đã có vợ và ba đứa con, hiện chúng ở độ tuổi từ mười đến mười lăm. Đó là những phần quan trọng nhất của đời tôi.

Các nhà báo, những người phụ trách chuyên mục là “con lai” (tôi tin là như vậy). Quan điểm của tôi cho rằng họ không phải là nhà báo thuần túy, cũng không phải là người biên hộ thuần túy. Họ là sự kết hợp của cả hai. Họ pha trộn quan điểm và tình cảm trong bài báo của mình. Mỗi nguy hiểm lớn nhất - hậu quả của việc quá ấn tượng với tầm quan trọng của riêng mình - là trở thành kẻ “nhai lại chính mình” (self-parody): một người có quan điểm và phong cách có thể được dự đoán trước, và có thể bị bắt chước theo một cách dễ dàng. Sự nguy hiểm của riêng tôi là, từ việc liên tục thách thức quan niệm phổ biến, tôi trở thành người hoài nghi chính mình (reflexively skeptical) trước bất kỳ quan điểm nào của đám đông hoặc thường xuyên phê phán bất cứ điều gì là mới hoặc khác biệt. Tôi nhận thức được sự nguy hiểm, nhưng không phải lúc nào tôi cũng có thể vượt lên trên nó.

Đa phần trong nghề báo chí, những gì chúng tôi viết ra thường là vào thời hạn chót. Các đánh giá phải được thực hiện một cách nhanh chóng. Chúng thường sai. Tôi nghi ngờ việc liệu có hay không những người phụ trách chuyên mục lớn mà lại không lúng túng vì một số bài viết của mình trong quá khứ. Nếu có những người này thì tôi không nằm trong số đó. Lẽ ra tôi có thể đưa vào cuốn sách này những sai lầm ngớ ngẩn của riêng tôi. Một trong những bài viết yêu thích nhất của tôi đã đặt ra khái niệm về “công nghệ trì hoãn” - đối lập với công nghệ tiên tiến, chúng là các công nghệ mới tạo ra những phương pháp công kênh và đặt tiền đề thực hiện các công việc đã được làm một cách đơn giản và không mấy tốn kém trước đây. Một ví dụ là sách điện tử, đối với tôi thì đây đã từng là một ý tưởng tồi, trong khi dùng sách giấy là quá thuận lợi. Sau khi suy xét, tôi đã quyết định không đưa vào đây bài viết này.

Robert J. Samuelson

Ngày 26, tháng 9 năm 2000

Washington, D.C.I

LỜI NGƯỜI DỊCH

Đây thực ra không phải là một quyển sách theo nghĩa thông thường, mà là một tập hợp các bài báo của tác giả Robert J. Samuelson, hầu hết chúng được viết trong thập niên 1990 và được đăng trên hai tờ báo có tiếng - Washington Post và Newsweek. Bạn có thể thu thập được nhiều thông tin, tuy không còn tính thời sự nhưng vẫn hữu ích, xoay quanh bốn chủ đề lớn là văn hóa, chính trị, kinh tế và xã hội của nước Mỹ trong giai đoạn cuối thế kỷ XX. Samuelson đã vẽ nên một bức tranh lớn về đất nước của ông, từ một góc nhìn rất khác so với những gì mà ông gọi là “quan niệm phổ biến” (conventional wisdom) - những gì mà số đông vẫn tin là đúng, được biện minh bằng các lập luận thông thường, theo “quán tính” của tư duy và được củng cố bởi giới truyền thông và báo chí.

Mà không chỉ giới hạn trong báo giới và độc giả của nó, tư duy đa chiều cộng với thái độ hoài nghi tích cực, khả năng phản biện, thách thức luôn luôn là những “điều kiện cần” cho năng lực cải tiến và sáng tạo trong mọi lĩnh vực của đời sống. Đó mới thực sự là động lực của các tiến bộ xã hội. Đã có bao giờ bạn muốn “nghĩ khác” so với những thành viên trong gia đình hay trong các nhóm xã hội của bạn chưa? Hoặc bạn cho rằng bản thân mình cũng cần xem xét một vấn đề từ nhiều quan điểm khác nhau? Tác phẩm này mang đến cho bạn nhiều cảm hứng và các gợi ý chỉ dẫn để bạn làm điều đó.

Nguyễn Phúc Hoàng

Tháng 11/2010

LƯU Ý CỦA TÁC GIẢ

Các bài viết này hầu hết được in lại đúng như khi chúng xuất hiện lần đầu. Trong một vài trường hợp, các tiêu đề đã được thay đổi, vì tôi không thích tiêu đề ban đầu đó, hoặc vì nó đã mất đi ý nghĩa theo thời gian. Khi tôi nhận thấy có những sai lầm từ thực tế, trong một vài trường hợp, tôi đã sửa chữa hoặc xóa chúng đi. Trong một số ít các trường hợp khác, tôi có thay đổi một chút các từ ngữ, nhất là khi các cụm từ có vẻ hơi lủng túng. Trong mọi trường hợp, ý nghĩa ban đầu là không đổi.

I. NHỮNG THÓI QUEN CỦA NGƯỜI MỸ

TÍNH KIÊN ĐỊNH (VÀ THƯỜNG LÀ ĐẠI DỘT) CỦA NGƯỜI MỸ

Thường thì mỗi mẫu tin tức được đăng tải qua Hiệp hội Báo chí (Associated Press)^[3] đều nhắc cho bạn nhớ ra rằng dân tộc Hoa Kỳ có tính kiên định như thế nào. Dưới đây là một bản tin (đã được tóm lược lại theo cách thích hợp) xuất hiện cách đây vài tuần.

Tin từ Rochester, N.H. - Một phụ nữ 88 tuổi đã nhất quyết không chịu trả “dù là chỉ một xu” theo phán quyết của tòa án gây bất lợi cho bà ta, khi bà lấy đi quả bóng của một cậu bé hàng xóm.

Thẩm phán Franklin Jones của Tòa án Quận Rochester đã chấp nhận một tám séc với số tiền 30,20USD từ một người người thông cảm với bà Reba Martineau, thay vì buộc bà Martineau phải trả tiền. Thẩm phán Jones đã có thể tống giam bà này vì việc xem thường quyết định của tòa.

Bà Martineau đã không chịu trả lại quả bóng cho cậu bé Gary Campbell mới chín tuổi sau khi nó đã rơi vào trong sân nhà của bà tại một khu nhà di động (mobile home) hồi tháng Chín. Bà này đã khẳng định rằng bà và những dân cư cao tuổi khác của khu phố đã không được các trẻ em hàng xóm đối xử tử tế. Cha mẹ của cậu bé đã nộp đơn kiện, để lấy lại quả bóng cho con hoặc buộc bà kia phải trả lại tiền. Sau khi trừ các khoản chi phí, tòa án sẽ bồi hoàn lại cho cha mẹ đứa bé, Martha và Wayne Campbell, số tiền 9,99USD để mua một quả bóng mới.

Wayne Campbell cho biết: họ đã đi đến tòa án là để minh chứng cho con trai của họ rằng pháp luật không thể bị vi phạm.

Bây giờ thì rất nhiều người nghĩ rằng tính cách của người Mỹ đang đi xuống. Tạp chí Time gần đây đã than phiền trong một câu chuyện mang tính minh họa rằng chúng ta đã trở thành một dân tộc “khóc nhe như trẻ con” (crybabies). Chúng ta kiện cáo quá thường xuyên. Chúng ta thấy bản thân mình là “nạn nhân” của một ai đó hoặc cái gì đó. Các biên tập viên tại Time nên ôn lại lịch sử của họ. Đơn giản là họ (và nhiều người khác nữa) luyện tiếc các tính cách hay của người Mỹ trước kia, nay đã thay đổi để thích nghi với thời hiện đại. Chúng ta có thể không thích những gì đã nhìn thấy, nhưng - như trong vụ kiện “quả bóng” trên đây - đó là cách mà chúng ta đã luôn luôn thực hiện.

Người Mỹ đã từ lâu đã sống bằng hai định đề.

Định đề số Một: Bạn không tốt đẹp hơn tôi.

Bình đẳng là niềm tin của chúng ta, như Alexis de Tocqueville đã khẳng định. Chúng ta có thể không bình đẳng về thu nhập, sự giàu có, hoặc tài năng. Nhưng chúng ta thẳng thừng bác bỏ ý tưởng cho rằng người ta đương nhiên tốt hơn hoặc tệ hơn chỉ vì họ thuộc về một tầng lớp hoặc một nhóm nào đó. Tocqueville thấy rằng, không giống như châu Âu, nước Mỹ không có sẵn tầng lớp quý tộc. Tất cả mọi người đều được hiểu là có cơ hội ngang nhau. Đây là lý tưởng của cả dân tộc Mỹ (và cũng là Huyền thoại) từ những năm 1830. Đến ngày hôm nay vẫn vậy.

Định đề số Hai: Bạn không thể làm điều đó với tôi.

Ít nhất là kể từ sau Tiệc trà Boston^[4], người Mỹ đã rất khó chịu khi có một nhà cầm quyền độc đoán. Chúng ta đã có Tuyên ngôn nhân quyền (Bill of Rights) để xác định các giới hạn của sự kiểm soát bên ngoài đối với hạnh kiểm cá nhân. Chúng ta phản đối mạnh mẽ những gì được coi là xâm phạm vào đời sống của chúng ta, cho dù đó là chính quyền, nạn quan liêu (công và tư), hoặc các nhóm và cá nhân khác. Phe tự do cấp tiên bảo vệ các “quyền”. Phe bảo thủ ca ngợi “tự do”. Cả hai đang thực sự cùng nói về một thứ.

Hãy để người ta được nói rằng, đã từng có - và hiện đang có - những nguồn gốc khác nhau của sự vĩ đại của nước Mỹ. Đó là sự nuôi dưỡng tình yêu tự do, tôn trọng các cá nhân, và rất nhạy cảm với sự lạm dụng quyền lực. Tuy nhiên, chính các yếu tố tạo động lực này cũng có thể tuột khỏi tầm tay. Chúng

có thể dẫn tới xung đột phi lý và lãng phí, trừ khi được kiềm chế bằng cách nào đó.

Trong một xã hội có tính truyền thống cao hơn, bà Reba Martineau đã có thể nhận được sự tôn trọng nhiều hơn chỉ vì bà đã 88 tuổi. Nhưng tại Hoa Kỳ thì không. Người cao

tuổi không có vị thế cao hơn chỉ đơn giản là do tuổi tác. Người Mỹ không có kiểu quý tộc “cao niên” hay bất cứ thứ gì khác. Sau từ “mẹ” và “con chó” thì trẻ em Hoa Kỳ đầu tiên được học để nói câu: “Điều đó không công bằng”. Chúng nghĩ rằng mình tốt như bất cứ ai khác, và chúng được khuyến khích để tin tưởng điều này. Cha mẹ của Gary Campbell đã đi đến tòa án để chứng minh cho cậu bé thấy rằng, trước pháp luật, cậu ta cũng bình đẳng như mọi người.

Sự tranh cãi ở đây là về tự do và quyền lợi. Hành vi vi phạm của bà Reba Martineau là bà đã can thiệp vào quyền được chơi đá bóng của Gary Campbell. Lỗi của Gary Campbell là cậu bé đã đe dọa quyền được sống trong hòa bình và yên tĩnh của bà Reba Martineau. Vì vậy, họ đã phải tranh cãi nhau để biện hộ cho các quyền tương ứng của họ - với chi phí xã hội. Trong khoản tiền phạt được ấn định sau cùng (30,20USD), chỉ có một phần ba (9,99USD) là dành cho quả bóng, trong khi hai phần ba (0,21USD) là các chi phí tòa án.

Đây là một câu chuyện nhỏ trọng vấn đề lớn hơn của chúng ta. Các luật sư không phải là lý do duy nhất (hoặc thậm chí là chính yếu) cho cái tính thích kiện tụng của xã hội Mỹ. Vâng, các luật sư khuyến khích kiện tụng, khai thác, và thu lợi nhuận từ việc này. Tuy nhiên, các yếu tố chi phối cơ bản nằm sâu trong các giá trị truyền thống của Hoa Kỳ. Những người hoặc nhóm người cảm thấy họ đã bị đối xử bất công hoặc bị lạm dụng đều tin tưởng sâu sắc rằng chế độ của chúng ta cho phép họ trừng phạt lại những tác nhân kia. Chế độ này được hiểu là để thực thi công bằng. Người ta cho rằng chế độ này bảo vệ các quyền và tự do cá nhân.

Những gì mà tạp chí *Time* mô tả là môn “nạn nhân học” (victimology) - ý tưởng cho rằng các vấn đề rắc rối của bạn luôn luôn là do lỗi của người khác - đã phát xuất từ các giá trị tương tự. Chúng là nguồn gốc của sự bất mãn về kinh tế, xã hội, chủng tộc, giới tính, và cá nhân. Chúng sẵn sàng cung cấp sự giải thoát các trách nhiệm của cá nhân. Tất cả chúng ta đều bình đẳng, phải không? Ồ, còn nếu chúng ta không bình đẳng, thì tại sao không bình đẳng? Lấy ai để đổ lỗi? Mọi nhóm cá nhân không thỏa mãn với cuộc sống sẽ đi tìm kiếm xem kẻ vô lại nào đã đánh cắp giấc mơ Mỹ của mình.

Những vấn đề này thường công bằng và chính đáng. Các điều kiện xã hội liên tục thay đổi. Xã hội của chúng ta là luôn luôn không hoàn hảo. Nó không thể tự cải thiện bản thân nếu không có ai thách thức hiện trạng của nó. Và cũng không phải là tất cả các vụ kiện đều vô nghĩa. Nhưng vấn đề là phong tục, tập quán truyền thống, hoặc các lẽ thường (common sense) ngày càng không thể kiểm soát các giá trị đạo đức Hoa Kỳ. Trong một xã hội quan liêu và được hợp pháp hóa, có rất nhiều bất mãn và áp lực. Truyền hình và các phương tiện truyền thông in ấn cung cấp dư giả các cơ hội để được ra công chúng và tự thể hiện bản thân mình. Hầu như tất cả mọi người đều có thể đi đến một nơi nào đó để biểu lộ sự bất đồng về một chuyện gì đó.

Thứ đã đưa chúng ta vào rắc rối chính là niềm tin không giới hạn vào khả năng hùng biện của dân tộc. Đạo đức của chúng ta, khi vượt quá ngưỡng, lại trở thành vô đạo đức. Chúng nuôi dưỡng thói tự thương hại chính mình, tự lừa dối mình và các xung đột phi lý. Tính cách Mỹ ngày xưa vẫn chưa chết. Nó chỉ phát triển theo cách hơi ngớ ngẩn một chút thôi. Chẳng lẽ không có ai có thể nói: “Gary, cháu hãy xin lỗi bà Martineau đi nhé”, và “bà Reba này, vui lòng cho xin lại quả bóng”?

Bưu điện Washington

Ngày 21 tháng 8 năm 1991

CÁC VẾT ĐEN TRONG ĐẠO ĐỨC CỦA CHÚNG TA

Tôi tự hào là một người Mỹ, hầu hết chúng ta đều tự hào như vậy. Lòng yêu nước của chúng ta thật mãnh liệt, cho dù thường lặng lẽ. Gần đây, có một cuộc thăm dò ý kiến của Gallup dành cho dân chúng tại 16 quốc gia để tìm hiểu xem liệu họ có muốn sống ở một nơi khác hay không. Người Mỹ gần như

đã hoàn thành kết quả thăm dò sau cùng. Chỉ có khoảng 11% người dân muốn thay đổi. Ngược lại, 38% người Anh, 80% người Đức, 20% người Nhật, và 19% người Canada muốn thay đổi nơi sinh sống. Câu hỏi tiếp theo là: tại sao chúng ta lại si mê các nhà lãnh đạo và xã hội của chúng ta đến vậy? Một trong những câu trả lời qua loa đại khái là: hào quang của nước Mỹ và các tệ nạn của nó được gắn kết chặt chẽ với nhau.

Những điều khiến chúng ta tôn sùng nước Mỹ - sự tôn trọng cá nhân, các cơ hội, sức sống của nền kinh tế, khát khao sự tiến bộ - cũng tạo điều kiện cho chúng ta xem thường nó: một vài ví dụ là tội phạm, gia đình tan vỡ, bất bình đẳng, bị quan yếm thế, sự thô tục, và tình trạng căng thẳng. Với tính lạc quan tự nhiên, người Mỹ chúng ta không thừa nhận bất cứ sự liên hệ nào giữa đạo đức và cái xấu xa. Chúng ta từ chối không nhìn nhận một điều, như nhà xã hội học Seymour Martin Lipset đã tranh luận trong một cuốn sách mới và quan trọng, rằng “đường như các khía cạnh mâu thuẫn nhau... trong xã hội là có liên hệ mật thiết đến nhau.”^[5]

Nhưng các mâu thuẫn là có tồn tại, và trong năm bầu cử thì mối liên hệ giữa chúng càng xác đáng hơn. Chỉ nắm được sự liên hệ này thì chúng ta mới có thể có được viễn cảnh từ các chiến dịch không thể tránh khỏi sự cường điệu quá lời. Chúng ta đã chìm ngập trong các phân tích nhức nhối về những sai lầm và các chương trình quy mô lớn cho việc tự cải thiện. Cả hai thứ này đều thổi phồng các vấn đề và khả năng của chúng ta trong việc giải quyết chúng; trong khi một số điều kiện của quốc gia là không dễ dàng thay đổi.

Hệ thống các tín điều của Mỹ - tập hợp đặc biệt các giá trị - là sự kết hợp giữa tự do, chủ nghĩa cá nhân, và chủ nghĩa bình quân. Sự kết hợp này đã kích thích các tiến bộ kinh tế. Tại sao chúng ta dẫn đầu thế giới trong lĩnh vực máy tính? Phần lớn câu trả lời là yếu tố văn hóa. Chúng ta thích sáng tạo, thử nghiệm, và chỉnh sửa. Chúng ta là quê hương của máy tính Apple và Netscape. Hàng năm có hơn 600.000 doanh nghiệp mới được thành lập. Chúng ta là nơi tập trung vốn đầu tư mạo hiểm lớn nhất thế giới. Nhưng cũng chính việc nhấn mạnh đến sự phân đầu cá nhân, thành công, và tự do cũng có thể thúc đẩy sự bất bình đẳng, ngăn cản kiểm soát xã hội, và nói lỏng ý thức của người dân về trách nhiệm xã hội.

Phạm tội cũng trở thành một cách để “giải quyết vấn đề”. Tỷ lệ ly hôn tăng cao, nếu hôn nhân dường như đây việc tự hoàn thiện bản thân vào ngõ cụt. Bởi chúng ta tôn thờ những nỗ lực cá nhân, nên chúng ta chấp nhận sai lầm và bất bình đẳng nhiều hơn các quốc gia khác. Năm 1987, một đợt thăm dò ý kiến hỏi xem liệu có là cần thiết hay không khi “chính phủ phải cung cấp cho tất cả mọi người một khoản thu nhập cơ bản được đảm bảo”. Chỉ có 21% người Mỹ đồng ý là cần có, tỷ lệ này chỉ bằng khoảng 1/3 so với người Đức (56%) hoặc người Anh (61%). Đương nhiên, phúc lợi nhà nước của chúng ta cũng tương đương như mức phúc lợi của các nước này. Nên chúng ta cũng không thể ngạc nhiên trước các sự kiện:

Trong số các xã hội tiên bộ, xã hội của chúng ta là thuộc loại giàu có nhất và cũng bất bình đẳng nhất. Năm 1995 thu nhập trung bình của người Mỹ cao hơn khoảng 20% đến 80% so với những người Châu Âu và người Nhật Bản. Nhưng những người giàu ở mức 90% lại có thu nhập cao gần gấp sáu lần so với những người nghèo ở mức 10%. Ở Đức, tỷ lệ này chỉ là gấp ba lần, còn ở Canada và Ý là bốn lần.

Chúng ta có nền dân chủ thành công nhất, và tỷ lệ các cử tri đi bầu cử cũng là thấp nhất. Thăm dò ý kiến của Gallup cho thấy, có nhiều người Mỹ (64%) tỏ ra hài lòng với nền dân chủ, tỷ lệ này cao hơn bất cứ nơi nào khác. Canada là nước có tỷ lệ theo sát nhất (62%); rồi đến Anh (40%) và Nhật Bản (35%). Tuy nhiên, trong các cuộc bầu cử không dành cho chức tổng thống (nonpresidential election), ít hơn một nửa số cử tri Hoa Kỳ có đủ điều kiện đã tham gia bầu cử.

Mặc dù đầy quyết tâm theo đuổi đạo đức, nhưng chúng ta có một xã hội bạo lực nhất thế giới. Năm 1990 tỷ lệ các vụ giết người của Hoa Kỳ cao hơn hai lần so với Đức và cao hơn chín lần so với Nhật Bản.

Quá nhiều mâu thuẫn. Lipset^[6] đã viết “Vấn đề liên quan đến các quyền hợp pháp của bị cáo và tự do nói chung của người dân là gắn liền với sự phản đối việc kiểm soát sử dụng súng và những khó khăn trong việc áp dụng các biện pháp kiểm soát tội phạm”. Đương nhiên, dân Mỹ là một trong những dân

tộc sở hữu súng nhiều nhất trên thế giới. Năm 1993, 29% số hộ gia đình Mỹ có súng ngắn, tỷ lệ này là 5% ở Canada và 2% ở Úc.

Trong một chừng mực nhất định, các bằng chứng về sự liên hệ giữa đạo đức và cái xấu xa của chúng ta lại có được từ nước ngoài, đó là nơi mà các giá trị tiến bộ của người Mỹ đã tạo ra sự thử nghiệm tự nhiên trong các thay đổi mang tính xã hội. Sự nói lỏng kiểm soát xã hội ở Nga, Trung Quốc, và Nam Phi đã dẫn đến kết quả là tự do nhiều hơn, và tội phạm nhiều hơn. Tại châu Âu và Nhật Bản, sự thịnh vượng và việc ca ngợi cá nhân cũng đồng nhất với tỷ lệ ly hôn và tội phạm cao hơn. Trong khoảng từ năm 1970 đến 1991, tỷ lệ ly hôn tăng 40% tại Đức và 50% ở Nhật Bản (mặc dù cả hai vẫn còn ở dưới mức của Hoa Kỳ).

Các niềm tin của Hoa Kỳ đã được hình thành từ những năm 1830, khi Alexis de Tocqueville lần đầu tiên trình bày vấn đề này. Ngay cả trong thời kỳ thuộc địa, xã hội Mỹ đã ít cứng nhắc hơn xã hội châu Âu. Đất đai là một yếu tố bình đẳng. Tại Mỹ, hầu hết nông dân đều có đất; trong khi tại Anh thì 60% dân số đã không được sở hữu đất đai. Tuy nhiên, thuộc địa Hoa Kỳ khi đó tràn ngập các đặc quyền theo dạng “cha truyền con nối” và độc đoán. Trong một cuốn sách viết năm 1992, nhà sử học Gordon S. Wood của Đại học Brown lập luận rằng các đột phá mang tính quyết định đã diễn ra trong chính quá trình Cách mạng, tạo ra sự dịch chuyển xã hội và tri tuệ.^[7]

Phái Bảo hoàng trốn sang Canada, nơi đó (như châu Âu) còn một xã hội với sự cung kính, hình thức công xã và tính gia trưởng. Nhưng ở Mỹ, tính hợp pháp của các đặc trưng xã hội bất biến đã sụp đổ. Jefferson cho rằng, con người sẽ tiến bộ dựa trên “đạo đức và tài năng”, chứ không dựa vào dòng dõi khi được sinh ra. Wood từng viết, cuộc cách mạng “đã biến lợi ích và sự thịnh vượng của mọi người dân bình thường - sự mưu cầu hạnh phúc - trở thành mục tiêu của xã hội và chính phủ”.

Nhận thức sau đó thường là sự thất vọng và sự phân hóa. Mọi quyền lực đều bị nghi ngờ, vì nó nâng cao một số người lên trên những người khác và khơi dậy sự ngờ vực cổ hủ về “giới quý tộc” - hiện nay là “giới tinh hoa” hoặc các vị CEO lạnh lùng chai sạn. Văn hóa phổ biến là nền dân chủ, và vì thế, đôi khi nông cạn và gây khó chịu. Truyền thanh và truyền hình nhằm nhủ chỉ là cách thể hiện mới cho các động lực xưa cũ. Tiến trình này là không bao giờ hoàn hảo, bởi vì hạnh phúc - mặc dù không ngừng được theo đuổi - là không bao giờ được đảm bảo thành công. Các chính trị gia thiếu các lý tưởng mà chúng ta (và ngay cả họ) đặt ra: một lý do tại sao chúng ta công kích họ, ngay trong khi vẫn ngưỡng mộ chế độ.

Việc bầu cử sẽ phơi bày ra những mâu thuẫn này, nhưng không loại bỏ chúng. Thật tuyệt vời khi được là một người Mỹ, nhưng chúng ta phải gánh chịu và được phù hộ bởi chính niềm tin của chúng ta. Điều này giúp xác định nên vỡ kịch Mỹ.

Newsweek

Ngày 11, tháng 3 năm 1996

LÝ THUYẾT “CHƠI BOWLING MỘT MÌNH” LÀ VÔ NGHĨA

Nhà khoa học chính trị Robert Putnam của Harvard đã có một bước tiến dài. Trước kia ông chỉ là một nhà học thuật không mấy tiếng tăm, nhưng khi viết một bài báo vào năm 1995 thì ông đã trở thành một người nổi tiếng nho nhỏ (minor celebrity). Tổng thống Clinton đã mượn các ý tưởng của ông trong các bài phát biểu của mình. Rất nhiều báo chí đăng tải lý thuyết của ông. Putnam tranh luận rằng đời sống dân sự đang suy thoái - khi người Mỹ không chịu tham gia, như họ đã từng làm trước kia, các đội nhóm và các câu lạc bộ để duy trì sự tin tưởng và hợp tác. Điều này làm xói mòn nền dân chủ, ông nói. Chúng ta “chơi bowling một mình”, và thành viên hiệp hội bowling kể từ năm 1980 đã giảm đi 40%.

Thử xem nhé. Điều này hầu như vô nghĩa. Mặc dù người dân Mỹ có thể là những người cáu kỉnh, nhưng nguyên nhân không phải là do đời sống dân sự đang tan rã. Do tính đơn lẻ của các môn thể thao chẳng? Không đời nào. Từ năm 1972 đến 1990, số người Mỹ chơi môn bóng mềm^[8] (vâng, đây là môn

thể thao đồng đội) tăng từ 27 triệu đến 40 triệu, theo các báo cáo của Hiệp hội Bóng mềm Nghiệp dư. Kể từ năm 1967, số lượng các đội đăng ký tham gia liên đoàn đã tăng từ 19.000 lên đến 261.000. Bowling, tất nhiên, chỉ đơn thuần là phép ẩn dụ của Putnam cho sự tan rã trên quy mô rộng hơn của các nhóm như PTA[9] và Elks[10]. Nhưng toàn bộ lý thuyết này là đáng nghi ngờ.

Mục đích của lý thuyết này là nhằm để giải thích một “mất mát của cộng đồng”: một cảm giác ngày càng tăng thêm về sự tan rã của xã hội. Điều này là có thật hay không thì còn chưa rõ ràng. Kể từ Chiến tranh Thế giới thứ II, phải chăng nước Mỹ đã trở thành một đại gia đình hạnh phúc? Không phải thế trong những năm 1960, khi đất nước bị giằng xé bởi cuộc chiến tranh Việt Nam, các quyền công dân và sự phản đối của học sinh sinh viên. Cũng không phải trong các năm của thập niên 1970, khi vấn đề Việt Nam (vẫn tiếp diễn), vụ Watergate, và lạm phát hai con số đã gây ra các tranh cãi kịch liệt. Có lẽ, nói ngắn gọn thì đó là khoảng những năm giữa thập niên 1950, giữa thời kỳ xuất hiện chủ nghĩa McCarthy[11] và khi tên lửa Sputnik được phóng vào không gian và các cuộc khủng hoảng khi xóa bỏ nạn phân biệt đối xử trong trường học sau đó.

Những xung đột hiện tại của chúng ta chắc chắn là có thật. Mặc dù vậy, nguyên nhân chính không phải là sự mất mát trong đời sống con người. Các “cộng đồng” của chúng ta trong quá khứ đã phân hóa nhiều hơn và xã hội khi đó có ít lòng trắc ẩn hơn ngày nay. Những người da đen từng bị cô lập trong trường học và nơi làm việc. Hầu hết các phụ nữ đã lập gia đình đều ở nhà. Đã từng có rất ít “mạng lưới an sinh” cấp liên bang dành cho người cao tuổi và người nghèo. Việc công kích các hành động phân biệt đối xử, theo đuổi tự do kiểu mới và nhiều công bằng xã hội hơn - tất cả những điều này đều giúp cải thiện cuộc sống, nhưng đồng thời cũng tạo ra các xung đột và các vấn đề mới.

Nhìn từ một số góc độ nhất định thì người Mỹ hiện nay đã pha trộn được các chủng tộc, giới tính, và dân tộc nhiều hơn bao giờ hết. Sự bảo đảm dành riêng cho tầng lớp xã hội và trí thức cũ cũng đã biến mất. Ban đầu, rất nhiều thay đổi đã được tưởng tượng ra để dự báo sự hài hòa: tất cả mọi người sẽ xếp vào tầng lớp trung lưu và tìm cách tự hoàn thiện mình. Trong thực tế, những sự thay đổi đã kích hoạt các xung đột mãnh liệt, chẳng hạn như tranh cãi về vai trò của chính phủ, về các “quyền” của phụ nữ (và của nam giới), các “quyền” của giới đồng tính nam (gay), và sự phá thai.

Các nhóm thường xuyên phản ánh và duy trì sự căng thẳng và sức ép xã hội. Nhóm Ku Klux Klan[12] đã không thúc đẩy sự tin tưởng, nhiều nhóm ngày nay là tác nhân cho các mối bất hòa, không hợp tác. Hơn nữa, Putnam còn cường điệu hóa quá mức sự sụt giảm của việc tham gia các nhóm. Ông cho biết, tình hình số lượng thành viên trong nhóm như Hội Chữ Thập Đỏ và các Liên đoàn lao động đã “giảm nhanh ở mức từ 25 đến 50% trong vòng hai đến ba thập kỷ vừa qua.” OK. Tuy nhiên, theo thời gian, mọi thứ đã thay đổi. Các liên đoàn suy giảm, vì những bất lợi trong môi trường kinh tế và pháp lý. Còn các nhóm khác đã mở rộng.

Để bác bỏ điều này, Putnam cho rằng: Tổng điều tra xã hội - cuộc thăm dò ý kiến hàng năm của Trung tâm Nghiên cứu dự luận Quốc gia (NORC) tại Trường Đại học Chicago - xác nhận mức sụt giảm 25% thành viên trong tất cả các nhóm, từ năm 1974. Điều này thì không đúng sự thực. Mức suy giảm mạnh mà Putnam đưa ra chỉ có sau khi ông tiến hành điều chỉnh thống kê nhằm nâng cao trình độ giáo dục. Trong quá khứ, những người được giáo dục tốt hơn đã thuộc về nhiều nhóm hơn. Bởi vì việc tham gia các nhóm đã không tăng lên cùng với sự nâng cấp giáo dục, Putnam đã nhìn thấy một “sự giảm sút” đáng ngạc nhiên.

Đây hầu như chỉ là ảo ảnh. NORC yêu cầu các đối tượng khảo sát trả lời liệu họ có thuộc nhóm nào trong số 16 nhóm được liệt kê hay không. Kết quả sau đây thể hiện tỷ lệ tham gia các nhóm trong năm 1974 và 1994 (trong một số trường hợp còn có kết quả của năm khác, bởi vì kết quả năm 1974 hay 1994 có vẻ cao, hay thấp):

Nhóm thân hữu: năm 1974: 13,9% (1975: 10,9%); năm 1994: 10,1%.

Nhóm cựu chiến binh: năm 1974: 9%; năm 1994: 7,8%.

Liên đoàn lao động: năm 1974: 16,5%; năm 1994: 11,8%.

Câu lạc bộ chính trị: năm 1974: 4,5%; năm 1994: 4,7%.

Câu lạc bộ thể thao: năm 1974: 17,9%; năm 1994: 21,8%.

Nhóm thanh thiếu niên: năm 1974: 10,5%; năm 1994: 10,4%.

Nhóm trường học: năm 1974: 17,7% (1975: 14,1%); năm 1994: 16,1%.

Câu lạc bộ cùng sở thích: năm 1974: 9,8%; năm 1994: 9,2%.

Nhóm sinh viên: năm 1974: 4,7%; năm 1994: 5,7%.

Nhóm dân tộc: năm 1974: 3,6%; năm 1994: 3,5% (1993: 4,8%).

Câu lạc bộ dịch vụ: năm 1974: 9%; năm 1994: 10,1%.

Nhóm trang trại: năm 1974: 4,3%; năm 1994: 3,7%.

Nhóm văn chương/nghệ thuật: năm 1974: 9,4%; năm 1994: 9,8%.

Nhóm chuyên môn nghề nghiệp: năm 1974: 13,2%; năm 1994: 18,7%.

Giáo hội - Các nhóm liên quan: năm 1974: 42,1%; năm 1994: 33,4%.

Khác: năm 1974: 10,4%; năm 1994: 10,7%.

Tỷ lệ tham gia các nhóm là gia tăng; còn sự giảm sút trong một số nhóm khác là không đáng kể. Giáo Hội - và các nhóm có liên quan là một trường hợp ngoại lệ, ngoại lệ này làm tăng trọng lượng cho luận điểm của Putnam. Nhưng ý tưởng cho rằng người ta đã rút lui rất nhiều khỏi đời sống dân sự là khá gượng gạo, theo tranh luận của Reverend Andrew Greeley thuộc tổ chức NORC. Ông viện dẫn đến các cuộc điều tra khác cho thấy rằng sự tình nguyện gia nhập các nhóm đã thực sự tăng thêm một phần tư, từ đầu những năm 1980. Ông viết thêm rằng sự gia tăng này diễn ra trong số những người thuộc “các thế hệ Baby-Boom... và thế hệ X^[13]”, những người được coi là “ích kỷ và không liên kết”.

Người dân Hoa Kỳ đã không trở thành những người ẩn dật. Nhà văn William Kennedy - một phóng viên chuyên tìm hiểu cuộc sống của tầng lớp lao động - từng nói với Peter Hong của *Thời báo Los Angeles* rằng: trong những thời kỳ trước, rất nhiều câu lạc bộ xã hội “chỉ là trò tiêu khiển sau một ngày làm việc khùng khiếp” tại các nhà máy. Kennedy lưu ý thêm rằng còn có rất nhiều nhóm xã hội cũ, phản ánh các thành kiến, “những người Công giáo không thể tham gia vào các nhóm Tin lành và người Do thái thì không thể tham gia bất cứ nhóm nào trong số này”.

Hong đến các sân chơi bowling tại California và nhận thấy chúng đang làm ăn phát đạt. Đúng vậy, các hiệp hội đã suy giảm, bởi vì một số đội được tổ chức từ các nhà máy, xí nghiệp đã đóng cửa. Nhưng “hầu như không ai chơi bowling một mình cả... các trung tâm đều đông đúc nhộn nhịp với các buổi tiệc tùng của giới văn phòng, những người nghỉ hưu vui nhộn và các tiệc mừng sinh nhật bằng trò chơi bowling.” Hong không nhận thấy “sự thiếu tính cộng đồng”, mà là “mô hình liên kết xã hội thoải mái hơn, ít tính truyền thống hơn, được định hình từ những cách sống và làm việc kiểu mới của người Mỹ”. Đó là nước Mỹ, tương phản với cái lý thuyết “chơi bowling một mình” - lý thuyết hầu như là nông cạn dưới góc độ trí tuệ và nghệ báo.

Bưu điện Washington

Ngày 10 tháng 4, 1996

HỘI CHỨNG GIẢI THƯỞNG

Bạn giáo dục của thị trấn Fairfax, Va. - ngoại ô Washington, DC - đã có một vấn đề cần giải quyết: các khiếu nại từ các học sinh trường trung học và các vị hiệu trưởng cho rằng việc xếp hạng trong lớp học là không công bằng. Với thang điểm từ 0 đến 4, đa số học sinh có điểm trung bình là 3.0 (B), hoặc cao hơn. Tuy nhiên, vẫn có nhiều học sinh tự nhiên bị xếp hạng vào nửa bên dưới của lớp học. Giải pháp: loại bỏ việc xếp hạng.

Chúng ta đang sống trong một xã hội tự chúc tụng nhau, trong đó chúng ta liên tục khẳng định với nhau rằng mình đã làm tốt như thế nào. Bạn không thể nói thêm bất cứ điều gì cho bất cứ ai rằng người đó

đang làm không tốt, hay chưa tốt như những người ngang hàng với họ. Chúng ta phát minh ra các chức danh “mang tính nghệ thuật” để tạo ấn tượng rằng tất cả mọi người đều chiêm giữ các vị trí đáng được tôn trọng và đầy trách nhiệm. Từ *The New Yorker* từng cho chạy một truyện tranh của một người đàn ông đang than vãn sự khổ sở của mình với một người pha chế tại quầy bar. “Tôi chẳng biết sao nữa” ông này nói, “một mặt, đây rõ ràng là một công việc linh tinh, không có cơ hội phát triển, nhưng mặt khác, nó cũng là vị trí Phó Tổng giám đốc”.

Michael, đưa con trai lên sáu tuổi của tôi, chơi bóng đá trong một hội. Điểm đặc trưng nổi bật của giải đấu mùa thu và mùa xuân là như nhau: có các giải thưởng. Mỗi đội đều được giải thưởng. Tất cả mọi thành viên của mỗi đội cũng đều được giải thưởng. Kết quả của trận đấu là 9-0 hoặc 0-9 đều không thành vấn đề. Việc bạn đã tham gia thi đấu như thế nào và thậm chí là bạn có chơi hay không cũng không quan trọng. Chỉ cần có mặt tại trận đấu cuối cùng, và tại đó các giải thưởng được phân phát. (Tôi không thể viết là “trao giải thưởng”). Michael nhà tôi có bốn giải thưởng như vậy.

Còn các chức danh? Với báo cáo của Standard & Poor's^[14], tôi xem lướt qua Comerica Inc, một ngân hàng cổ phần cỡ trung, trong đó liệt kê danh sách bao gồm một vị Chủ tịch Hội đồng Quản trị, hai Phó Chủ tịch, hai Phó Tổng giám đốc điều hành, 24 Phó Tổng giám đốc cấp cao, và 22 Phó Tổng giám đốc thứ nhất. Báo chí đã xuất sắc trong việc làm “ô nhiễm” các chức danh. Hãy xem qua tờ *Newsweek*. Chúng ta có một tổng biên tập, một nhà biên tập, một quản lý biên tập, bốn trợ lý cho quản lý biên tập, 15 biên tập viên cao cấp, 20 tác giả cao cấp, 23 biên tập viên tổng hợp, và 17 biên tập viên liên kết (associate editor). Rất nhiều “biên tập viên” không hề làm công tác chỉnh sửa, biên tập. Họ viết bài, thậm chí một số còn không cả viết bài. Tất cả các chức danh đều nghe rất ấn tượng, thậm chí làm tôn hai đến sự trung thực. Tôi là một trong mười “biên tập viên đóng góp” (contributing editor), mặc dù tôi không hề biên tập bất cứ thứ gì, và một số người thậm chí còn hoài nghi sự “đóng góp” của tôi.

Một cách để đánh giá sự tăng bốc quá đáng này là coi chúng như một thứ đạo đức giả “mang tính xây dựng”: là đạo đức giả, bởi vì chúng ta đều biết nó là giả tạo; mang tính xây dựng, bởi vì sự dối trá tạo thuận lợi cho chúng ta. Không phải tất cả mọi người đều có thể giành chiến thắng trong tất cả các trò chơi, do đó, chúng ta thiết kế ra “giải an ủi” để làm cho người thua cuộc cảm thấy tốt hơn mà không làm tổn thương những người thắng cuộc.

Sự cho cùng, con trai của tôi tham gia các trò chơi mà trong đó tỷ số được ghi lại. Ai lại đi quan tâm, nếu người thua cũng có giải thưởng? (Nói về thành tích thì đội bóng của Michael - đội Chim Lớn - có những con số là 5 thắng - 2 hòa - 2 bại). Không phải tất cả các nhà quản lý đang lên đều có thể trở thành CEO (Tổng giám đốc điều hành). Vì vậy, điều gì xảy ra nếu những người “thường thường bậc trung” (also-rans) cũng trở thành các Phó tổng giám đốc? Nhà xã hội học Harriet Zuckerman của Đại học Columbia thông báo rằng Hoa Kỳ hiện đã có khoảng 3.000 giải thưởng khoa học lớn, nhiều gấp năm lần như con số cách đây 20 năm. Nhưng cô cũng nghi ngờ rằng các nỗ lực làm việc hoặc nhiệt tình tìm tòi khám phá đã bị ảnh hưởng xấu đi, chỉ vì việc giành giải thưởng đã dễ dàng hơn trước.

Trong một cuốn sách gần đây, nhà kinh tế học Robert Frank của Đại học Cornell lập luận rằng rất nhiều sự dàn xếp kiểu này là có ý nghĩa hoàn hảo^[15]. Người ta đánh giá địa vị của nhau, và chúng ta tìm thấy những cách thức mới để tạo ra địa vị nhằm làm hài lòng những người chưa có địa vị cao. Chức danh “hảo” trong công việc đem lại khoản “thu nhập tinh thần”. Mức phúc lợi cho phép những người có địa vị cao lưu lại vị trí đó để có cuộc sống dễ chịu hơn một chút so với mức tối thiểu.

Sự cạnh tranh khắc nghiệt, trừ khi được kiểm tra, có thể rất đáng sợ và phá hoại xã hội. Liệu chúng ta có thực sự mong muốn có một quốc gia trong đó toàn là các John McEnroe^[16]? Lập luận được dùng để thuyết phục Ban giáo dục của thị trấn Fairfax cho phép các trường học từ bỏ việc xếp hạng trong lớp là khá đơn giản. Nhiều lớp đã được gom lại với nhau. Việc xếp hạng là nhân tạo (các học sinh cùng lớp có thể thuộc nhiều hạng rất khác nhau) và do đó, là bất công. Các thứ hạng thấp đã làm tổn hại đến việc được nhận vào trường đại học của học sinh sau này.

“Các em rất ngại các môn học khó hoặc các giáo viên có yêu cầu cao, bởi vì nó sẽ ảnh hưởng đến thứ hạng trong lớp học”, ông hiệu trưởng Joseph Arangio của trường trung học Langley cho biết. Một học sinh trong thị trấn bên cạnh đã nói với tờ *Bưu điện Washington*: “Tôi biết có những học sinh đã ngồi sụp xuống và khóc khi nhận được kết quả xếp hạng. Họ nói: ‘tôi học hành chăm chỉ, và đây là những gì tôi có để thể hiện cho sự chăm chỉ đó.’ Họ muốn điên đầu lên vì những việc này”.

Đến một mức độ nào đó thì tất cả những điều này nghe có vẻ thật. Nhưng có lẽ bạn nghi ngờ (cũng như tôi) rằng những điều này là ngoài tầm kiểm soát. Cạnh tranh có thể là không hay ho gì, nhưng thường hữu ích cho bạn. “Khổ luyện mới thành tài” (no pain no gain) thường là điều luôn luôn đúng. Trước khi xuất hiện câu sáo ngữ này, Edison từng nói: “Thiên tài chỉ là 1 phần trăm cảm hứng và 99 phần trăm mồ hôi công sức”. Xu hướng nói với mọi người rằng mọi thứ đều ổn - tất cả mọi người đều nhận được một phần thưởng - có thể tạm thời làm giảm bớt căng thẳng, nhưng nó xoa dịu đi áp lực để chúng ta làm được điều tốt nhất, có thể còn tốt hơn những gì chúng ta nghĩ rằng mình có thể làm.

Người ta im đi các tin xấu. Bởi bây giờ mọi người đều biết là học sinh Hoa Kỳ có điểm kém tại nhiều cuộc thi quốc tế, nhưng vẫn tự bình chọn mình ở gần mức dẫn đầu. Không nghi ngờ gì nữa, các nhà quản lý tồi của General Motors đã tự thuyết phục chính mình rằng họ đã làm rất tốt. Một trong những lý do khiến cho việc xếp hạng trong lớp học bây giờ kém ý nghĩa hơn trong quá khứ là sự lạm phát các lớp. Năm 1966, 15% số sinh viên mới ở các trường đại học là những người có điểm trung bình hạng A tại trường trung học. Đến năm 1991, tỷ lệ này đã là 24%.

Hình thức tự lừa dối được xã hội chấp nhận này đã được thiết kế ra nhằm giải quyết cảm giác bị tổn thương và thổi bùng lên lòng tự trọng của chúng ta. Nhưng nó có hại khi cuối cùng thì sự thật cũng phơi bày, giống như ta thường thấy. Điều này đã diễn ra tại GM. Các trường học có thể chấm dứt việc xếp hạng và cho mọi học sinh hạng A. Nhưng họ không thể tạo thêm đầu vào cho các trường đại học “có giá”, nơi mà các học sinh khao khát được nhận vào. Các học sinh được trông đợi sẽ đến các đại học này thì thực tế họ sẽ không đến. Xử lý sự thất vọng - và đi lên từ điều đó - là một trong những bài học của cuộc sống. Điều này được học qua các trải nghiệm, chứ không phải từ sự phủ nhận. Quá nhiều sự tự mãn đã khiến chúng ta coi các điều thất vọng như lỗi của người khác. Bởi vậy chúng ta bằng lòng khi đổ lỗi cho những sự việc không may là phát xuất từ đâu đó.

Cũng rõ ràng là đạo đức giả “mang tính xây dựng” thường dễ hiểu như đạo đức giả “cổ điển”. Nó nuôi dưỡng thói bi quan yếm thế và sự lãng phí. Quá nhiều vị Phó Tổng giám đốc sẽ tạo ra vãn nạn quan liêu. Việc tùy tiện sử dụng tràn lan các chức danh đã thay thế cho sự quản lý mang tính sáng tạo để mọi người được đóng góp thực sự. Làm cho việc lấy bằng của các trường trung học và đại học dễ dàng hơn đã khiến nhiều người tạo sự khác biệt bằng cách theo đuổi các văn bằng “ít cao cấp” hơn. Từ đó, đã có sự tăng trưởng của “giấy chứng nhận năng lực”: sự bùng nổ các văn bằng thạc sỹ và văn bằng chuyên môn, với nhiều giá trị mơ hồ.

Mọi người đều thích được khen. Ở tuổi lên sáu, một cái vỗ vai là hữu ích. Một vài giải thưởng cũng là chuyện bình thường. Vấn đề của chúng ta là cứ duy trì mãi những thói quen của trẻ thơ. Lời khen được cho đi quá dễ dàng hoặc quá phung phí còn tệ hại hơn là không khen. Các giải thưởng chỉ có một giá trị nhất định, khi chúng là thứ người ta giành được, chứ không phải là thứ được ban phát.

Newsweek

Ngày 21 tháng 12, năm 1992

NGƯỜI CHA CUỐI CÙNG ĐẾN THĂM DISNEY WORLD

Mới gần đây, tôi đã trở thành người cha cuối cùng tại Mỹ đến thăm Trung tâm vui chơi giải trí Disney World ở Orlando. Điều này đúng về mặt tinh thần, chứ không chính xác trên thực tế. Xét đến hoàn cảnh (có ba con nhỏ, tuổi từ năm đến mười, thu nhập đầy đủ, cư trú tại Bờ Đông nước Mỹ) thì tôi buộc phải đi. Và một lý do chính đáng nữa là bởi vì - theo cách nói trên báo chí - Disney World là nơi không thể bỏ qua. Dưới nhiều khía cạnh thì đây chính là nước Mỹ hiện đại. Nó thể hiện sự thuyết phục của chúng ta rằng công nghệ và sự quản lý có thể tối đa hóa niềm vui và thúc đẩy “việc mưu cầu hạnh phúc”.

Tại Disney World, người ta cho rằng tất cả mọi người sẽ tìm thấy những giây phút vui vẻ và sự hòa thuận. Đó là một cộng đồng độc lập, trong đó tất cả các xung đột mang tính xã hội và gia đình được chính thức loại bỏ. Tất cả mọi thứ được tổ chức và hầu như đưa vào khuôn phép. Có cả một đường xe lửa và một đội xe lên đến hơn 100 xe buýt dừng để chuyên chở các đám đông lộn. Theo báo cáo của tờ *Amusement Business* - một ấn phẩm thương mại - thì trong năm 1994 đã có tổng số 29 triệu khách

tham quan. Thậm chí khi đã tính trùng lặp (một người ghé thăm nhiều lần và được tính thành nhiều người) thì đó vẫn là một số lượng người rất lớn.

Một người bạn của tôi cho rằng chính Disney World mới là lý do quan trọng nhất giúp chúng ta giành phần thắng trong Chiến tranh Lạnh. Có thể bạn tôi đúng. Những hứa hẹn từ lời sấm Hoa Kỳ - cam kết được đưa ra thế giới từ nửa thế kỷ trước - rằng nền dân chủ của chủ nghĩa tư bản sẽ không chỉ đơn giản là giúp người dân được tự do thoát khỏi nền độc tài chuyên chế, mà còn giúp họ tự hoàn thiện bản thân. Chúng ta có thể được giải phóng khỏi đói nghèo nhờ tăng trưởng kinh tế và tìm đến hạnh phúc. Disney World là hình mẫu thu nhỏ cho ý tưởng này.

Trời ơi, nơi này thật quá rộng lớn. Dưới đây là một vài chỉ số. Khuôn viên của Disney World có diện tích 43 dặm vuông, nghĩa là (theo như lời quảng cáo) rộng gấp hai lần diện tích của Manhattan. Trên diện tích này có ba công viên chủ đề (Theme Park) là Vương quốc Thần tiên, Epcot, và trường quay của Disney - MGM, ba công viên nước, năm sân golf, 23 khách sạn và resort với 22.000 phòng, và vô số cửa hàng. Hiện chỉ có một phần ba diện tích đất được xây dựng, nên vẫn còn chỗ để nơi này phát triển thêm nữa. Một công viên chủ đề thứ tư (Vương quốc Động vật Hoang dã) dự kiến sẽ khai trương trong năm 1998.

Các cửa hàng đầy ắp áo thun, thú nhồi bông, ly uống cà phê, băng video, mũ nón, quần short, giày dép - hầu như bất cứ thứ gì có thể gắn kết được với Disney hay các công viên. Trong một cửa hàng (tên là Nghệ thuật của Disney), một bức tượng bằng đồng của Goofy được bán với giá 10.500USD và một ghế bành bọc da hình chú chuột Mickey có giá 3.400USD. Người Hoa Kỳ thường tự hỏi mình sẽ làm việc ở đâu, khi sự tự động hóa đã loại bỏ các công ăn việc làm trong nhà máy. Một trong những câu trả lời là: làm việc cho các khu phức hợp giải trí - công nghệ, tất cả mọi thứ từ TV cho đến du lịch, đến bóng đá chuyên nghiệp và các công viên giải trí. Mọi người đều nghe được rằng Disney World sử dụng 37.000 nhân viên (đặt trong bối cảnh tập đoàn Microsoft chỉ có 17.800 người lao động).

Disney World, mở cửa năm 1971, đã làm tốt hơn thành tựu của một thế kỷ trong hoạt động kinh doanh dịch vụ vui chơi giải trí. Nhà sử học David Nasaw của Trường Đại học Thành phố New York đã viết “trong những năm 1870 và 1880, ‘đời sống về đêm’ vẫn còn dành riêng cho một số ít những người giàu có, là những người bảo trợ cho các nhà hát cao cấp và cho các nhóm ‘bài bạc’ (sporting crowd) dành buổi tối trong các quán rượu ‘có hòa nhạc’ với các loại hình giải trí sống động. Nhưng chẳng bao lâu sau thì “khung cảnh của ngành giải trí... đã thay đổi đáng kể”.

Đến năm 1910, theo Nasaw, các nhà hát và rạp chiếu phim của New York có thể có đến hai triệu chỗ ngồi. Trong năm 1870, Hoa Kỳ chưa có các khu vui chơi công cộng hoặc các công viên bóng chày. Ba thập kỷ sau đó, trong hầu hết các thành phố lớn và nhiều thị trấn “đã có các công viên bóng chày và các khu vui chơi”. Năm 1909, có 20 triệu người đến chơi và bơi lội tại đảo Coney ở New York. “Người lao động muốn có thêm thứ gì khác nữa, ngoài thực phẩm và quần áo”, một chủ nhà in trình bày trước Ủy ban Thượng viện trong năm 1883. “Người ta muốn được vui chơi giải trí”.

Sự việc đã là như vậy, và cho đến bây giờ. Cho dù bạn lưu lại bao lâu đi nữa (chúng tôi ở lại Disney World một tuần, vì đó là thời gian nghỉ hè) thì bạn cũng không thể chơi hết tất cả mọi thứ tại đây. Chúng tôi đã đi đường tàu lửa lên núi Thần Sấm, núi Tung bọt nước, núi Không gian. Chúng tôi tham gia trò Ngọn tháp Kinh hoàng, bơi lội trong hai công viên nước, dùng 2 bữa sáng với các “nhân vật” của Disney (chẳng hạn chú chuột Mickey), xem phim 3D và trò Mr. Toad. Đứa con gái 10 tuổi của tôi làm cuộc thông kê, cho thấy chúng tôi tham gia cả thảy là 48 hoạt động đi lại, diễu hành, trưng bày và sự kiện.

Lẽ dĩ nhiên là sự tương tượng và việc hiện thực hóa chúng là không luôn luôn giống nhau. Ngoài một số thứ khác, Disney World đã truyền được cảm hứng cho các tài liệu hướng dẫn du lịch. Tài liệu mà chúng tôi sử dụng (Hướng dẫn không chính thức cho Disney World phiên bản 1995) có trình bày một thư cảnh báo của một bà mẹ đến từ Dayton, Ohio khi bà dẫn đưa con gái 5 tuổi đến chơi:

Khoảng 11 giờ sáng, chúng tôi đã đi bộ được khá xa và đang đứng trong các hàng đợi mà tại đó mọi người đều quá mệt mỏi. Kristy khóc vì những thứ nhìn hoặc nghe thật dễ sợ... Lúc đó chúng tôi, cũng như mọi người khác, đều đói, nhưng hàng đợi để mua thức ăn còn quá dài và chồng tôi nói rằng cần phải tiếp tục chờ đợi. Đến 1 giờ trưa thì chúng tôi mới xoay sở xong, nhưng chẳng

nhìn thấy gì mà mình thực sự thích thú cả. Chúng tôi lại phải tiếp tục leo lên phương tiện đi lại, bởi vì hàng đợi ở đó ngắn hơn và trên đó có máy điều hòa nhiệt độ.

Điều này cũng là sự thật. Rất nhiều bậc cha mẹ và các trẻ em tại đây đều giúp nhau bớt căng thẳng, có lẽ ai cũng vậy. Giấc mơ Mỹ không bao giờ giống như những gì được quảng cáo, và Disney World cũng vậy. Trong tài liệu Hướng dẫn Không chính thức có ghi lại: “vài người (đủ mọi lứa tuổi)... đã được trang bị về thể chất và tinh thần để “hành quân” cả ngày, trong đám đông 50.000 người, không quan tâm đến cái nắng chói chang gay gắt của Florida”. Sự chờ đợi sẽ có thể làm giảm hưng phấn, nhưng chúng tôi đã không phải chờ như vậy. Với những khúc quanh bất tận, Disney nhồi nén những hàng đợi dài vào trong các khoảng không gian chật hẹp.

Tuy nhiên, các đám đông vẫn tiếp tục kéo về. Trong năm 1994, Công ty Disney có được khoản thu nhập 3,5 tỷ dollar từ tất cả các công viên chủ đề, trong đó bao gồm cả Disneyland “gốc” ở California và một công viên khác ở Nhật Bản. (EuroDisney là một công ty khác.) Những đám đông không phải là giới tinh hoa: họ là hình mẫu khá rộng của Hoa Kỳ. Tôi không chắc chắn đây là sự thành công của thương mại dân chủ hay một dấu hiệu của sự suy đồi đang lan tràn. Disney World có hai màn trình diễn về chính nước Mỹ, và trong một kịch bản, người ta phải khựng lại vì tuyên bố mang tính “lật đổ” của John Steinbeck: “Chúng ta hiện đang đối mặt với những nguy hiểm mà trong quá khứ chúng đã từng tàn phá [các quốc gia] nhiều nhất. Các thành công, sự phong phú, sự thoải mái, và luôn luôn gia tăng vui chơi giải trí: không có dân tộc năng động nào đã tồn tại được sau khi trải qua các hiểm họa này.”

Tại Disney World, đã có kẻ “phá hỏng bữa tiệc vui” (party stopper). Chúng ta có bị kết tội vì thành công của chính mình? Bạn thử nghĩ về điều đó xem, còn tôi thì đã không suy nghĩ. Disney World không phải là nơi để tư duy. Có quá nhiều thứ để chơi. Những trẻ em vui đùa ở đó, mặc dù có một số điểm “khó chịu”. Vợ tôi cũng vậy. Nơi đây, rất khó có thể vui vẻ được, mặc dù tôi đã cố gắng để vui.

Bưu điện Washington

Ngày 13 tháng 9 năm 1995

THAM VỌNG VÀ CÁC KẺ THÙ CỦA NÓ

Chúng ta là một dân tộc với những con người đầy tham vọng, nhưng tham vọng là một đức tính khó có thể được khen ngợi và lại dễ bị chỉ trích. Tham vọng là một động lực lớn cho tính sáng tạo của người Mỹ, nhưng nó cũng có thể là một kẻ đàn áp nhấn tâm cướp đi thời gian và sự yên tâm của chúng ta. Đặc biệt là trong các thời kỳ thịnh vượng - như hiện nay - thì vấn đề mang tính thời sự là đặt câu hỏi: liệu tham vọng đã vượt khỏi tầm kiểm soát và khiến chúng ta nỗ lực, khao khát thái quá đến mức khiến chúng ta tự hủy hoại mình hay chưa.

Lẽ tất nhiên, tham vọng không chỉ là việc kiếm tìm sự giàu có. Động lực của nó lan tỏa đến từng hoạt động trong cuộc sống. Hãy nhìn một Al Gore làm việc cật lực để trở thành tổng thống - tha thiết vận động tranh cử mà không có bất cứ niềm vui nào thể hiện ra bên ngoài - nhằm hoàn thành tham vọng đã có từ thời thơ ấu của mình. Và liệu có ai thực sự tin rằng các cuộc cạnh tranh khốc liệt giữa các “đại gia” máy tính giàu sụ của Hoa Kỳ (từ Bill Gates của Microsoft đến Stephen Case của America Online) chỉ là vì chuyện tiền bạc? Mỗi quan tâm lớn hơn ở đây là tham vọng kiểm soát được chương trình nghị sự trong thế giới ảo (cyberagenda) của cả đất nước.

Được thắng thế trước đối thủ cũng là một chứng đăm mê kỳ lạ của dân tộc Mỹ. Bạn nhìn thấy điều này mỗi khi một anh chàng bắt bóng (wide receiver)[\[17\]](#) nhảy căng lên ở cuối sân và đưa cao một ngón tay chào chiến thắng với ngụ ý “chúng tôi là số một”, ngay cả khi đội bóng của anh ta đang có nguy cơ bị thua. Phổ biến hơn là việc tìm kiếm các biểu tượng của địa vị - một căn nhà lớn hơn, một kỳ nghỉ mới lạ hơn, một xe máy “ngầu” hơn, một máy tính nhanh hơn - giúp chúng ta khác biệt với đám đông. Tiền có thể không phải là cách duy nhất để đáp ứng nhu cầu này, nhưng nó là phương tiện thường thấy, bởi vì tiền có thể dễ dàng chuyển đổi thành các “dấu hiệu nhận biết” và thể hiện địa vị.

Đối với nhiều người dân, việc thi thố này có vẻ là phù phiếm. Từ *The New York Times* gần đây đã

đăng một câu chuyện dài về bốn gia đình có thu nhập khoảng

50.000 USD, “những người này tự hỏi tại sao họ phải tranh đấu chật vật như vậy chỉ để thanh toán các hoá đơn”. Câu trả lời không phải là vì thu nhập thấp của họ. Theo các báo cáo của Cục Thống kê, trong khoảng từ năm 1992 đến 1997, mức thu nhập trung bình của các cặp vợ chồng đã tăng từ 48.008 USD lên 51.681 USD với sự điều chỉnh lạm phát đồng Dollar. Mức hiện nay [năm 1999] chắc chắn còn cao hơn. Các gia đình được mô tả trên tờ *Times* đều sở hữu được nhà riêng. Việc mua sắm gần đây của họ bao gồm “tủ lạnh hai cửa, lò nướng bức xạ nhiệt... TV màn hình lớn... máy vi tính, và lò nướng đa năng dùng ngoài trời”.

Vấn đề không phải là họ đang chạy tại chỗ, mà họ đang chạy cùng với mọi người khác. Hình thái các sản phẩm tiêu dùng dịch chuyển từ sự xa xỉ đến tiện dụng và thiết yếu. Ô tô, TV và lò viba cũng đều tuân theo trình tự này; bây giờ là các kết nối internet và điện thoại di động. Nếu bạn không mua sản phẩm với phiên bản mới nhất, bạn sẽ bị xem là một người kỳ quặc hoặc nghèo túng. Không có gì mới cả. Trong cuốn *Lý thuyết về các loại hình giải trí* (1899), Thorstein Veblen đã lập luận rằng khi một sản phẩm được sở hữu rộng rãi thì việc có nó sẽ là điều bắt buộc cho “lòng tự trọng”. Người ta cố gắng để tiêu dùng sản phẩm “ngoài tầm với” [của họ] để “qua mặt” những người mà họ đang so kè.

Sự thất vọng là điều được dự đoán từ trước. Mặc dù nền kinh tế tăng trưởng cao, cuộc thăm dò ý kiến của *Newsweek* trong tháng Sáu đã thông báo rằng: 29% người trưởng thành cho rằng họ gặp nhiều khó khăn hơn để có được cuộc sống theo cách mà họ muốn, trong khi chỉ có 23% cho rằng việc này ít khó khăn hơn. (47% cho rằng mọi sự vẫn vậy, không có gì thay đổi.) Những căng thẳng có thể dẫn tới thảm kịch. Có lẽ đây là câu chuyện của Mark Barton, một người đầu cơ tài chính trong ngày (day trader) đã tàn sát 12 người. Người ta thường cố gắng “qua mặt” chế độ với các kế hoạch làm giàu nhanh chóng. Điều này phản nào lý giải sự bùng nổ các loại hình đánh bạc hợp pháp. Trong năm 1998, người Mỹ mất khoảng 50 tỷ dollar cho cờ bạc. Theo các báo cáo của Ủy ban quốc gia Nghiên cứu Tác động của đánh bạc, có khoảng 125 triệu người đánh bạc, và 7,5 triệu người là con bạc “có vấn đề” hoặc nghiện đánh bạc (nghĩa là không phải chơi chỉ để giải trí - ND).

Chúng ta thường được khuyên là phải kìm chế tham vọng. Chúng ta được nghe rằng cần tìm kiếm các điều có ý nghĩa sâu sắc hơn từ gia đình, bạn bè và lòng trung thực. Tiền bạc không thể mua được sự hạnh phúc. Trong chừng mực nào đó, điều này là đúng đắn. Cuộc tổng điều tra xã hội của Đại học Chicago đã yêu cầu mọi người đánh giá mức hạnh phúc của mình. Kết quả khảo sát năm 1998 cho thấy mối liên kết giữa tiền bạc và hạnh phúc phần nào chặt chẽ hơn so với kết quả của các năm trước đó. Khoảng 34% những người có thu nhập trong mức từ 30.000 USD đến 50.000 USD cảm thấy “rất hạnh phúc”, còn 58% những người trong số này là “khá hạnh phúc”. Với thu nhập trên 110.000 USD thì có 51% số người được hỏi cảm thấy “rất hạnh phúc” và 45% cho rằng “khá hạnh phúc”. (Hôn nhân có ảnh hưởng lớn hơn thu nhập, tỷ lệ “rất hạnh phúc” nhận được từ các cặp vợ chồng là cao gấp đôi so với tỷ lệ này của những người độc thân.)

Trong cuốn sách mới phát hành gần đây (*Con sốt sang trọng - Luxury Fever*), Robert Frank, nhà kinh tế học của đại học Cornell, đã đề nghị rằng cần phải “trừng trị” các tham vọng thái quá bằng các sắc thuế tiêu dùng tiền tiến hơn. Càng tiêu dùng nhiều thì người ta sẽ càng phải chịu mức thuế cao. Mua chiếc đồng hồ giá 5.000 USD sẽ phải chịu thuế suất cao hơn so với khi mua đồng hồ 50 USD, và nếu mua xe hơi 60.000 USD thì mức thuế cũng sẽ phải cao hơn so với khi mua xe 20.000 USD. Frank cho rằng người ta sẽ không nghèo đi, bởi vì họ được che chở bởi mô hình tiêu dùng cạnh tranh. Thực tế thì mọi người sẽ rảnh rỗi hơn, bởi vì họ không vung tiền ra tiêu xài để rồi phải làm việc cật lực sau đó.

Ừmm... thử nghĩ lại xem nào. Mặc dù tham vọng là thứ khó có thể được ưa thích, nhưng nó lại hữu ích khi nhìn từ khía cạnh xã hội. Nó duy trì sự tồn tại kinh tế. Nó kích thích mọi người chấp nhận rủi ro và nỗ lực phấn đấu. Internet là sản phẩm của những kẻ tham công tiếc việc, sử dụng những “tuần làm việc 8 ngày” để phát minh ra một thế giới mới và phát tài từ việc đó. Khi tiến trình này chạy tốt, những lợi ích có được lấn át hẳn các tổn thất, mất mát - và không chỉ là các yếu tố đầu ra liên quan đến kinh tế. Tình trạng “siêu thịnh vượng” ngày nay đã cải thiện cả môi trường xã hội. Hầu hết các chỉ số về niềm tin đã gia tăng.

Chính những gì bị người ta khinh thường là tham vọng thì lại được tôn sùng như các cơ hội. Như Tocqueville đã nhận định từ cách đây rất lâu, Hoa Kỳ được xây dựng trên ý niệm - khác với châu Âu

với giới quý tộc sẵn có của nó - rằng mọi người đều có thể viết lên những câu chuyện đời của chính mình. Ý tưởng này vẫn còn tồn tại. Một cuộc khảo sát năm 1996 hỏi xem phải chăng bất cứ ai cũng có thể trở nên giàu có từ xuất phát điểm nghèo khổ, và 78% người Mỹ đã đồng ý như vậy. Nhưng nó không chỉ là vấn đề kinh tế hoặc thậm chí là chính trị. Địa vị xã hội thường thay đổi ở khắp mọi nơi. Tham vọng và các quyền năng sáng tạo của nó đã thâm nhập vào nghệ thuật, chuyên môn nghề nghiệp, học thuật, khoa học. Bởi vì tất cả mọi người đều có thể có vị trí khác, nên việc cạnh tranh để ngoi lên trên đám đông là rất quyết liệt và thường là miên man không dứt.

Vài người trong chúng ta thoát khỏi vết đau của tham vọng. Có những giấc mơ không thành, có các dự án dở dang, và các kế hoạch phát triển bị bỏ lỡ. Hầu hết chúng ta phải đối mặt với các áp lực của việc cân bằng các nhu cầu mạng tính ganh đua, có trong đời sống nội tâm bên trong và cuộc sống bên ngoài. Một xã hội rêu rao nhiều hứa hẹn thái quá sẽ gieo rắc nhiều thất vọng. Khát vọng thường là điều cay đắng, cũng là sự ngọt ngào, nhưng không có tham vọng, chúng ta sẽ chìm.

Newsweek

Ngày 23 tháng 8 năm 1999

SỰ CÔNG KÍCH ĐIÊN CUỒNG VÀO CHẾ ĐỘ NHÂN TÀI

Nếu các vị “cha đẻ của nước Mỹ”[\[18\]](#) hình dung được một trật tự xã hội lý tưởng, thì chắc chắn đó phải là dạng thức của một chế độ nhân tài (meritocracy)[\[19\]](#): một chế độ mà theo đó mọi người thành công chủ yếu nhờ vào khả năng và nỗ lực của chính họ. Ngày nay, chúng ta có lẽ là đã đến gần với lý tưởng này hơn bao giờ hết. Có nhiều người Mỹ học cao hơn, và các trường cao đẳng và đại học tốt nhất cũng mở rộng cửa thêm để đón nhận sinh viên từ tất cả các nguồn. Tương tự như vậy nhưng kém dứt khoát hơn là việc các cấp bậc quản lý điều hành trong doanh nghiệp cũng được dân chủ hóa. Tuy nhiên, hiện nay thì chế độ nhân tài này đang bị giới trí thức công kích mạnh mẽ.

Đại khái “bản cáo trạng” cho rằng chúng ta đang tạo ra một xã hội có đẳng cấp trong đó bất công là những kẻ hợm mình lại lấn át. Giàu có hơn những người Mỹ khác, những kẻ này đang ngày càng tách rời khỏi các niềm tin và thị hiếu phổ biến (“cáo trạng” đã nói). Tệ hơn, họ duy trì vị thế của mình bằng cách gửi con cái vào các trường đại học tư có danh tiếng, đó cũng là con đường dẫn đến những việc làm tốt nhất sau này. Trong cuốn sách phát hành vài năm trước đây, Bộ trưởng Lao động Robert Reich gọi “tầng lớp trên, mới nổi” này là “các nhà phân tích mang tính biểu tượng (symbolic analysts)”. Charles Murray và sau đó là Richard Herrnstein lại dùng thuật ngữ “giới tinh hoa có nhận thức” trong tác phẩm *Cái chuông cong* (The Bell Curve), còn Michael Lind thì gọi là “tầng lớp vượt trội” trong cuốn sách *Nước Mỹ trong tương lai* (The Next American Nation).

Như hầu hết các quan niệm phổ biến khác, ý kiến này có cái đúng của nó. Số lượng các nhà quản lý và những người có chuyên môn - thành phần nòng cốt của tầng lớp mới này - đã bùng nổ. Trong giai đoạn từ năm 1940 đến năm 1993, lực lượng lao động tăng hơn gấp đôi và lên đến 119 triệu. Trong khi đó, số lượng các nhà quản lý tăng gấp bốn lần (từ 3,8 triệu lên đến 15,4 triệu), và các kỹ sư tăng gấp năm (từ 300.000 đến 1,7 triệu); số lượng bác sĩ và luật sư cũng tăng vọt (số lượng luật sư tăng từ 182.000 lên đến 777.000 và số lượng bác sĩ tăng từ 168.000 lên đến 605.000 người). Khi có nhiều hơn các nhà quản lý và các nhà chuyên môn, nhóm này được xem là một tầng lớp gần bó và có thể được đem ra phân tích, phê phán hoặc châm biếm.

Đó là một sự dàn xếp. Chúng ta không sống trong một xã hội không có giai cấp (và sẽ không bao giờ có chuyện đó), mà chúng ta sống trong một xã hội biến đổi rất nhanh. Đó mới là vấn đề trọng tâm mà tất cả những phân tích đều bỏ qua hoặc giảm thiểu sự chú ý. Chế độ nhân tài không phải là một tập hợp đồng nhất (monolith), mà nó vẫn có những “vết nứt” riêng mang tính văn hoá, kinh tế, chính trị (ví dụ giới bác sĩ là khác với giới luật sư khi xét về các hành vi sai trái). Và sự thành công của người ở địa vị cao không gây ra nghèo khổ cho những người dưới thấp. Nếu các trường đại học danh tiếng không đào tạo ra các sinh viên tốt nghiệp thành công, bạn sẽ tự hỏi: Tại sao lại không nhỉ? Các trường đại học đó đã làm được điều này. Nhưng nếu bằng cấp có uy tín là con đường duy nhất dẫn đến sự thăng

tiền, bạn lại lo ngại: xã hội Mỹ phải chăng là một xã hội “đóng”? Đầu phải thế.

Một báo cáo vào giữa thập niên 1980 khảo sát trên 2.729 nhà quản lý hàng đầu của 208 công ty lớn, kết quả cho thấy rằng có đến 17% trong số họ đã không vào được đại học, hoặc bỏ học giữa chừng; thêm 28% khác chỉ có bằng Cử nhân từ các trường không mấy tên tuổi. Tại *Newsweek*, biên tập viên Maynard Parker tốt nghiệp trường Stanford, nhưng “sếp” của anh ta, vị tổng biên tập và Tổng giám đốc Richard Smith, đã học từ trường Albion. Jack Welch và John Smith, lãnh đạo của General Electric và General Motors, cả hai đều tốt nghiệp từ trường Đại học Massachusetts.

Tôi không chối bỏ sự hiển nhiên. Trong cuộc sống, việc bạn có nguồn gốc từ một gia đình thu nhập cao, được giáo dục tốt và bạn vào học ở một trường đại học nổi tiếng là điều rất thuận lợi. Nhưng hình ảnh của một “ngôi sao” được nuông chiều, dễ dàng hoạch định tương lai cho mình, đã được thổi phồng quá mức. Tôi tốt nghiệp từ Harvard, trong khi cha tôi đã không có bằng đại học. Khả năng để một trong ba đứa con của tôi sẽ được đến học ở Harvard - giả định là chúng muốn thế - là thấp; còn cơ hội để tất cả chúng đều đi được là zero. Thực ra, các đại học danh tiếng đã nhận được ít hơn sự ủng hộ từ các cựu nam sinh viên. Cho đến năm 1961, gần một phần tư các tân sinh viên của Yale là con trai của các cựu sinh viên đã tốt nghiệp từ trường này. Đến năm 1994, tỷ lệ này chỉ còn là 9%.

Tại Mỹ, các con đường dẫn đến danh tiếng và giàu có (và thậm chí là sự mãn nguyện) là rất nhiều và luôn luôn thay đổi. Hai trong số những người đàn ông quyền lực nhất quốc gia ngày nay, Bill Gates và Rush Limbaugh, là 2 kẻ bỏ học giữa chừng. Mọi người khác nhau về tài năng, tham vọng, động lực và sự may mắn. Các anh chị em trong một gia đình cũng theo đuổi các mục tiêu khác nhau trong cuộc sống với những sự thành công cũng khác nhau. Và cũng không phải là những người có thu nhập cao hơn sẽ được che chở hoàn toàn trong các cuộc biến động kinh tế. Các nhà quản lý và những chuyên gia cũng phải gánh chịu việc “giảm biên chế” (downsizing). Theo một nghiên cứu của chính phủ, mức độ bền vững về công ăn việc làm (mặc dù vẫn còn khá khá) đã xói mòn đi nhiều trong những năm của thập niên 1980 đối với các sinh viên tốt nghiệp trường trung học cũng như các trường đại học.

Trong số những người Mỹ được đào tạo tốt hơn và có thu nhập cao hơn, tồn tại một hiện thực rằng họ cũng không thể đảm bảo hoàn toàn cho tương lai của chính mình - chứ đừng nói gì cho con em họ - và điều này đã tăng thêm mối lo lắng rõ ràng cho xã hội. Kinh tế xuống dốc, và người ta đã luôn luôn phải đối mặt với nguy cơ mất việc làm và thu nhập bị gián đoạn. Hiếm có ai lớn tiếng phản nản. Xã hội phát triển cao tưởng tượng là nó được miễn dịch trước những xáo trộn này, và nhận thức rằng đây chỉ là một ảo ảnh khiến người ta la ó. Nhưng sự thay đổi và không được đảm bảo chắc chắn lại giúp xác định nên cả nền kinh tế có tính cạnh tranh lẫn chế độ nhân tài.

Những nhà lý luận về tầng lớp mới của chúng ta đã đánh giá thấp tình trạng hỗn loạn bất tận này và, trong quá trình đó, lãng quên lịch sử. Trong một cuốn sách gần đây, cô tác giả Robert Christopher đã mô tả “sự sút giảm của nhóm người WASP (viết tắt của White, Anglo-Saxon Protestant) trong quyền lực tinh hoa của Mỹ” - đó là, sự suy tàn trong kiểm soát các tổ chức kinh doanh và văn hóa trọng yếu của người Anglo-Saxon da trắng, theo đạo Tin Lành. Christopher đã viết: “Khi tôi gia nhập quân đội vào cuối năm 1942, quê hương của tôi ở New Haven, Connecticut, là nơi mà tại đó việc kết hôn giữa người Ai-len và người Mỹ gốc Ý [vẫn còn] làm cho cả hai bên ngạc nhiên khó chấp nhận, nơi mà giao tiếp xã hội giữa những người WASP và người Mỹ gốc Ý hay gốc Do Thái còn rất hiếm và nói chung là rắc rối, và chẳng có một người gốc Hy Lạp hoặc Ba Lan nào có thể có cơ sở để hy vọng rằng mình sẽ giành được vị trí giám đốc tại một ngân hàng địa phương hay trong một công ty môi giới”.

Những rào cản xã hội có từ thời trai trẻ của Christopher đã bị phá vỡ bởi hôn nhân khác chủng tộc (intermarriage), giáo dục phát triển hơn, và các chuẩn mực xã hội kiểu mới. Năm 1940, dưới 5% người Mỹ là có bằng đại học; đến nay thì gần 25% thanh niên Mỹ có bằng. Tại Yale (nơi có hồ sơ bằng cấp rất tốt), khoảng 70% tân sinh viên đến từ các trường tư trong năm 1940. Năm 1994, gần 60% sinh viên là các học sinh đến từ các trường công lập. Gần một nửa trong đó là nữ sinh, lần đầu tiên được tiếp nhận vào trường là năm 1969. Khoảng 10% là người da đen, 7% là người Mỹ Latin, và 16% là người Mỹ gốc châu Á. Hai phần năm tổng số sinh viên đã nhận được hỗ trợ tài chính.

Chế độ nhân tài của chúng ta đã có sai lầm và có cả những thứ đạo đức giả. Các bác sĩ, luật sư, và các nhà quản lý thường hành động vì lợi ích của chính họ, cũng như cách thức mà các hiệp hội, đoàn thể đã làm. Có các lợi thế về đặc quyền và mối liên kết; “các hành động tích cực nhằm khắc phục nạn phân

biệt đối xử” (affirmative action) cũng chỉ là một “chiêu thức” mới. Tuy nhiên, cho dù nhiều khuyết tật đến mức nào, thì chế độ nhân tài vẫn là tiến bộ rất lớn trước những rào cản về chủng tộc, giới tính, tôn giáo, và sắc tộc khác nhau. Cuộc đời là bất công, John Kennedy đã từng nói vậy. Nó sẽ luôn luôn bất công - nhưng không phải là trò gian lận, ít nhất là tại nước Mỹ.

Newsweek

Ngày 31 tháng 6 năm 1995

TẠM BIỆT, MIKE MULLIGAN

Dường như là những ngày của tôi sống với Mike Mulligan đã kết thúc. Mike là người anh hùng trong cuốn *“Mike Mulligan và chiếc máy đào đất dùng động cơ hơi nước”* [\[20\]](#), tôi đã đọc cho ba đứa con tôi nghe câu chuyện này. Thành thật mà nói thì tôi say mê nhân vật Mike và cỗ máy Mary Anne của anh ta. Nhưng John - đứa con nhỏ nhất của chúng tôi, mới gần 5 tuổi, lại không thích cuốn sách này. John là đứa “cứng đầu” nhất trong số ba đứa con tôi, và khi nó nói “không” thì có nghĩa là cần phải nỗ lực nhiều hơn cả Mike và cỗ máy Mary Anne thì mới làm nó thay đổi. Chắc chắn là tôi không thể làm được điều này. Con tôi, dĩ nhiên, đã sai lầm. Cuốn sách, lần đầu xuất bản năm 1939, không những là một câu chuyện khiến trẻ em say mê, mà còn là một câu chuyện kinh điển của người Mỹ. Đó là cuộc phiêu lưu của Mike để duy trì cỗ máy Mary Anne không cho nó lỗi thời, khi các máy đào đất diesel đã đào thải loại máy dùng hơi nước: “Tất cả các máy đào đất dùng hơi nước khác đều đã được đem bán phế liệu, hoặc bị bỏ trong các nhà kho để cho mục nát và sụp đổ tan tành. Nhưng Mike yêu quý Mary Anne. Anh không thể làm vậy với chiếc máy này.”

Tại đây có các đề tài mang tính bền vững: tình cảm ràng buộc giữa con người và máy móc; việc đấu tranh chống lại khó khăn bất lợi; các hiệu ứng khi chuyển đổi sang công nghệ mới - cả tốt và xấu. Trong thời đại này, chúng ta thường nghĩ rằng mình bị tấn công bởi các nguồn lực chưa từng xuất hiện trước đây từ việc “tái cấu trúc” trong thương mại và kinh doanh.Ồ, không phải vậy. Những thay đổi trong các năm qua đã thường là xuyên trở nên lệch lạc hơn. Đôi khi chúng ta cần phải nhớ lại. Bà Virginia Burton Lee (1909 - 1968), người sáng tác ra nhân vật Mike Mulligan, đã là một thiên tài khi làm giảm bớt các thiên anh hùng ca vĩ đại thành các câu chuyện chiến công nho nhỏ trong đời sống tinh thần của con người.

Trong cuốn *The Little House* (tạm dịch: *Ngôi nhà nhỏ*) xuất bản năm 1942, bà kể lại câu chuyện của một gia đình xây nhà trên một ngọn đồi hẻo lánh, nhưng dần dần đã bị bao quanh bởi các tuyến đường giao thông và các ngôi nhà khác, cuối cùng là các tuyến đường sắt và căn hộ cao tầng của một thành phố lớn. Câu chuyện này đã quen thuộc với các vị là ông bà, cha mẹ ngay từ lần đầu tiên đọc truyện. Trong thời của họ, Hoa Kỳ đã trở thành một xã hội được đô thị hóa cao độ. Hãy xem Cleveland, năm 1860 dân số mới là 43.000 người; đến năm 1930 đã là 900.000. Diện tích tăng từ 7 lên đến 71 dặm vuông. Những nhà máy thép và cửa hàng cơ khí đã thế chỗ cho các trang trại nông nghiệp.

Cuối cùng thì người cháu gái của chủ nhà ban đầu đã tháo dỡ căn nhà và di chuyển đến một ngọn đồi khác, cách xa thành phố. Hành động của cô ta không hẳn là sự chối bỏ thành thị với việc tái khẳng định các giá trị xưa cũ. Đối với Mike Mulligan cũng vậy. Sự suy thoái của các máy đào đất sử dụng động cơ hơi nước lại là yếu tố có liên quan, tuy không quan trọng, đến một câu chuyện rộng hơn về việc điện năng và các động cơ đốt trong đã thay thế động cơ hơi nước như thế nào. “Trong suốt thế kỷ 19, hơi nước đã là nguồn năng lượng tuyệt vời,” ông Bill Withuhn, người phụ trách Viện Smithsonian Institution [\[21\]](#) cho biết.

Hầu hết các động cơ hơi nước đều vận hành tương tự như nhau. Than đá được đốt cháy, làm sôi nước và tạo ra hơi nước để đẩy piston. Trong các nhà máy, các piston truyền chuyển động đến các cang máy và dây đai để giúp máy móc hoạt động, sản xuất ra đồ đạc, quần áo, hoặc công cụ dụng cụ. Tại các trang trại, động cơ hơi nước dùng làm máy kéo; 85.000 sản phẩm này được sản xuất ra trong khoảng thời gian từ năm 1876 đến 1931. Và, tất nhiên, đầu máy xe lửa chạy bằng hơi nước là một trong những thành tựu được ứng dụng lâu dài nhất trong thời kỳ này. Vào cuối Chiến tranh Thế giới thứ II, ngành

đường sắt đã có đến 40.000 đầu máy loại này, đến năm 1960 thì hầu hết chúng đã được thay thế bởi 27.000 đầu máy diesel.

Các động cơ diesel có rất nhiều ưu điểm. Động cơ hơi nước phải ngưng hoạt động sau mỗi 50 dặm để xử lý nước và sau mỗi 100 dặm để giải quyết vấn đề than đá; trong khi động cơ diesels thì không cần. Động cơ diesel có nhiều phụ tùng được chuẩn hóa và có các yêu cầu bảo trì thấp hơn. Cũng theo lời Withuhn thì đầu máy diesel làm việc từ 85 đến 90% thời gian, so với tỷ lệ 60 đến 70% của đầu máy hơi nước. “Những động cơ diesel là các vị cứu tinh”, một giám đốc ngành đường sắt từng nói. Tuy nhiên, nhiều nhà quản lý khác đã “miễn cưỡng từ bỏ động cơ hơi nước. Những khó khăn nảy sinh khi bạn cần giải quyết vấn đề cảm xúc”.

Tất nhiên, không chỉ là cảm xúc. Từ năm 1945 đến năm 1962, số người làm việc trong ngành đường sắt giảm từ 1,4 triệu xuống còn 700.000 người. Cần có ít kỹ sư hơn; cần các cửa hàng bảo trì nhỏ hơn; trạm bơm nhiên liệu và nước được loại bỏ. Các thành phố như Altoona, Pennsylvania - nơi từng có các cửa hiệu sửa chữa lớn - bị bỏ trống. Các nguồn lực tương tự cũng ảnh hưởng đến máy đào đất dùng động cơ hơi nước trong các thập niên 1920 và 1930. Ông Robert Vogel, một chuyên gia về máy móc thiết bị cũ cho biết: “động cơ diesel rẻ hơn, không cần dùng nước và cũng không có tro bụi và cần phải lấy ra sau đó”.

Một thử thách: Mike Mulligan thật kiên cường. Anh nhận thấy rằng thị trấn Popperville đang có kế hoạch xây dựng một tòa thị chính mới. Anh nói: “chúng tôi sẽ đào phân hầm cho tòa thị chính này”. Tại Popperville, Mike và cỗ máy Mary Anne gặp gỡ ông Henry B. Swap, một đại diện của thị trấn. Mike đề nghị được đào hầm “chỉ trong vòng một ngày”, nếu không thành công sẽ không nhận tiền. Swap cho rằng việc này là không thể, và thị trấn cũng có thể thu được chút ít gì đó trong khi không mất gì cả. Vì vậy, ông “mỉm cười đầy ý nghĩa” và nói OK.

Một cuộc thi đầy khó khăn vất vả. Máy đào đất sử dụng động cơ hơi nước là một thách thức. Chúng nhả ra đầy khói và hơi nước. Chúng kêu cọt két và rên rỉ. Một phần tạo nên sự lãng mạn khi Mike và cỗ máy làm việc là mọi người có thể đứng xem. Các bánh răng và dây cáp được để lộ ra ngoài khá nhiều. Khi Mike và chiếc máy Mary Anne bắt đầu làm việc, một đám đông đã tụ tập xung quanh để chào mừng họ. Càng có nhiều người xem thì họ càng làm việc “nhanh hơn và tốt hơn”. Người trực tổng đài điện thoại cũng tham gia hỗ trợ (thời kỳ đó đã là gọi đường dài). Bà kêu gọi “những người từ các thị trấn Bangerville, Bopperville, Kipperville và Kopperville và nói với họ về những gì đang xảy ra trong thị trấn Popperville. Mọi người đến để xem Mike Mulligan và cỗ máy đào đất hơi nước của mình liệu có thể đào xong phân hầm chỉ trong một ngày”.

Khi mặt trời lặn, Mary Anne cũng hoàn tất xô đất cuối cùng. Tất cả mọi người đều vỗ tay cho đến khi một người chợt nhận ra rằng không có đoạn đường dốc để ra khỏi hầm, Mike và Mary Anne đang mắc kẹt bên dưới. Henry B. Swap “mỉm cười đầy ý nghĩa” và nói rằng Mike sẽ không nhận được tiền công. Không ai biết phải làm gì cho đến khi một cậu bé đề nghị: xây dựng tòa thị chính ngay trên nơi mà cỗ máy Mary Anne đang nằm lại: dùng cỗ máy làm nồi hơi và Mike là người tạp vụ của tòa nhà. Vấn đề được giải quyết: thậm chí ông Swap cũng đã đồng ý.

Vậy đó, người Mỹ chiến thắng nghịch cảnh và nắm bắt sự thay đổi. Việc đấu tranh là cần thiết, ngay cả khi mọi chuyện không kết thúc có hậu. Chúng ta được truyền cảm hứng và được nhắc nhở rằng những thắng trận ngày hôm nay, mặc dù lớn lao, ít gây nản chí hơn như trong quá khứ. Trong khi đó, câu chuyện của Mike và cỗ máy Mary Anne vẫn còn nguyên tại Popperville. Họ mời mọi người đến thăm. Rồi sau đó thì tạm biệt, Mike.

Newsweek

Ngày 19 Tháng 12 năm 1994

NỀN DÂN CHỦ TẠI HOA KỲ

Alexis de Tocqueville^[22] (1805-1859) sẽ không ngạc nhiên bởi chiến dịch vận động tranh cử ác liệt,

giữa một ứng cử viên (Gore) đóng vai một kẻ nói dối và bên kia (Bush) như là người đại diện. Tocqueville hẳn có được một lời giải thích thú vị bởi vì, mặc dù ông là người Pháp, nhưng ông hiểu Hoa Kỳ cũng như bất cứ ai, trước hoặc sau thời đại của ông. Cuốn sách “*Nền Dân chủ tại Hoa Kỳ*”^[23] của ông vẫn là cuốn “hay nhất từ trước đến nay viết về nền dân chủ và nước Mỹ”, theo nhận định của các nhà khoa học chính trị Harvey C. Mansfield và Delba Winthrop trong bản dịch mới của họ. Bề ngoài thì có vẻ là sự ngẫu nhiên: một cơ hội - khi chiến dịch kết thúc - để đánh giá tại sao nền dân chủ của Hoa Kỳ thành công, bất chấp nhiều thiếu sót của nó.

Tocqueville đến Hoa Kỳ năm 1830 khi ông hơn 20 tuổi. Ông ở lại đất nước này trong chín tháng và đi nhiều nơi, đến Boston, Buffalo, Pittsburgh, Memphis, New Orleans, Washington, và sau đó các khu vực biên giới tại Michigan và Wisconsin. Ông đã nói chuyện với tổng thống Andrew Jackson, cựu tổng thống John Quincy Adams, Daniel Webster, và nhiều người khác. Mục đích của Tocqueville là tìm xem những gì có thể đang đón chờ nước Pháp, mặc dù đất nước đã có cuộc cách mạng nhưng chúng vẫn có thể gây chia rẽ một cách cay đắng đối với các giá trị của nền dân chủ. “Tôi muốn... ít nhất là biết được chúng ta nên hy vọng hay lo sợ những điều gì [từ dân chủ]”, ông từng viết.

Ông đã phát hiện ra rằng nền dân chủ Hoa Kỳ không chỉ là chính phủ và chuyện chính trị. Đó là một tập hợp các niềm tin, các giá trị, và cách thực hành mà người ta nên trông đợi từ cuộc sống. Hãy xem những dòng mở đầu của ông:

Trong số các vấn đề mới mẻ thu hút sự chú ý của tôi trong thời gian lưu lại Hoa Kỳ, không có gì ấn tượng một cách sống động hơn sự bình đẳng về các điều kiện. Tôi dễ dàng phát hiện ra ảnh hưởng to lớn của điều căn bản này đến các diễn tiến xã hội, nó xác định phương hướng nhất định cho tinh thần cộng đồng, sự thay đổi nhất định trong pháp luật... nó tạo ra quan điểm..., và sửa đổi tất cả mọi thứ.

Trong cuốn “*Nền Dân chủ tại Hoa Kỳ*” - xuất bản hai tập, năm 1835 và 1840 - Tocqueville trình bày khả năng cảm nhận mới này của người Mỹ đã lan tỏa vào toàn xã hội, từ chính trị đến thơ ca, như thế nào. Những gì ông hàm ý “bình đẳng về điều kiện” là gần gũi với khái niệm “sự bình đẳng về cơ hội” của chúng ta, hơn là “bình đẳng về thành quả”. Ông viết về “quyền được hưởng thụ cùng những niềm vui, được tham gia vào cùng ngành nghề... được sống theo cách thức như nhau và theo đuổi sự giàu có với các phương tiện như nhau.”

Ông là một nhân vật mới lạ của nước Mỹ - với giả định rằng không ai được nhiên cao cấp hơn bất cứ ai khác. Điều này giúp Hoa Kỳ tách biệt khỏi Thế giới Cũ với di sản là tầng lớp quý tộc của nó, trong đó các tài sản chủ yếu có được là từ thừa kế, chứ không phải là thành tựu đạt được bằng công sức của mình. Địa vị xã hội và kinh tế phần lớn có từ khi được sinh ra, không phải do tài năng hoặc lao động. Con người biết trước vị trí của mình. Mansfield và Winthrop đã viết “Tocqueville luôn luôn hiểu rằng nền dân chủ đối lập với chế độ quý tộc”. Đó là “hai lối sống trái ngược nhau”.

Khả năng cảm nhận này cũng làm thay đổi quan hệ gia đình của người Mỹ. Thậm chí sau đó, vai trò của phụ nữ - so với Châu Âu - được mở rộng hơn. Nghệ thuật có xu hướng thiên về “cái nhanh nhất hoặc rẻ nhất”, bởi vì giai đoạn chỉ có một vài khách hàng quen thuộc là người giàu có đã không còn nữa. Trên hết, người Mỹ có tham vọng và ham lợi. Tocqueville đã nhận ra sự ham muốn bình đẳng đã nuôi dưỡng chủ nghĩa duy vật như thế nào, trong đó, vượt xa sự thỏa mãn cho con người, làm cho họ thêm lo lắng:

Điều kỳ lạ là hãy xem người Mỹ đang theo đuổi sự thịnh vượng với những loại “con số” nào và họ không ngừng tự dằn vò như thế nào với một nỗi sợ mơ hồ rằng đã không lựa chọn đúng con đường ngắn nhất dẫn đến sự thịnh vượng đó... Ngoài những thứ [mà một người Mỹ] sở hữu..., anh ta còn tưởng tượng đến một ngàn thứ khác mà cái chết sẽ ngăn cản anh ta không cho thưởng thức chúng nếu không thúc đẩy nhanh.

Đáng ngạc nhiên là Tocqueville đã trích dẫn các kết luận trên từ một quốc gia dường như khá xa cách đất nước của chúng ta hiện nay. Năm 1830, Hoa Kỳ chỉ có gần 13 triệu người với 24 tiểu bang (cuối cùng thì Missouri cũng đã được công nhận vào năm 1821), và hầu như không có đường sắt (ba dặm đường sắt đầu tiên được xây dựng năm 1826). Sự hiểu biết sâu sắc của Tocqueville khẳng định tài năng sáng chói của ông và nhắc nhở chúng ta rằng nhiều tính cách của dân tộc là hầu như không thể bị hủy diệt.

Mặc dù ngưỡng mộ Hoa Kỳ, nhưng Tocqueville đã thường xuyên phê phán nó. Ông cho rằng các giá trị dân chủ lại thường khuyến khích sự phục tùng, tuân thủ. Ông trình bày một cách gay gắt việc đối xử với thổ dân châu Mỹ và cảm thấy rằng chế độ nô lệ có thể dẫn tới một cuộc chiến tranh sắc tộc. Đối với chính trị, ông đã lưu ý rằng các cuộc bầu cử sẽ làm nảy sinh “mưu đồ” và “sự chống đối”. Ông có thể đã nói nhẹ lời đi cho các trường hợp này. Trong một cuốn sách gần đây, nhà sử học Joyce Appleby của Đại học UCLA[24] cho thấy hoạt động chính trị vào đầu thế kỷ XIX chắc chắn là vô cùng cay đắng. [25] Sự chia rẽ giữa Đảng Liên Bang (Federalists, đảng của John Adams) và Đảng Cộng hòa (của Thomas Jefferson) là rất nguy hại. Đầu tay đôi vẫn là một cách để giải quyết vấn đề. Appleby viết: “Andrew Jackson[26]... đã hạ một đối thủ chính trị trẻ với dòng máu lạnh của mình. Khi người này làm suýt da Jackson bằng một phát súng đầu tiên, anh ta đã phải đứng nguyên ở vị trí đánh dấu trong khi Jackson lên cò súng của mình”. (Ngày nay, đó là chính trị hủy diệt cá nhân.)

Nhưng những khiếm khuyết của chính trị đã không mang tính tàn phá, bởi vì sức sống của nền dân chủ Hoa Kỳ đã không hoàn toàn lệ thuộc vào chính trị và chính phủ. Có những phương tiện khác để đáp ứng nguồn năng lượng cho nền dân chủ. Thương mại có sức hút rất lớn. Có rất nhiều các hiệp hội dân sự thuộc nhiều loại hình khác nhau. Tôn giáo - một lần nữa, dưới nhiều dạng - lại nở rộ. Quy mô tuyệt đối của đất nước đem lại vô số cơ hội. Đây là một trong những thông điệp trọng tâm của Tocqueville: Dân chủ có thể thành công tại Mỹ, bởi vì niềm đam mê dân chủ có thể được hấp thụ theo nhiều cách khác nhau. Chính trị và chính phủ là quan trọng, nhưng chúng không phải là những thứ quan trọng duy nhất. Thất vọng và bất đồng có thể sẽ không gây thảm họa, vì người ta có thể theo đuổi tham vọng và thực hành các giá trị của mình trong nhiều lĩnh vực.

Tuy nhiên, có một cảnh báo từ trước. Tocqueville lo ngại rằng sự ám ảnh về cá tính có thể trở thành thói ích kỷ dẫn đến thất bại cho bản thân. Nếu mọi người chỉ nghĩ đến bản thân và gia đình của họ, họ có thể buông xuôi khi trở nên dễ bị tổn thương vì các chế độ chuyên quyền, thậm chí vẫn có trong một chính quyền dân chủ. Giống như nhiều quan điểm sâu sắc của Tocqueville, đây vẫn là một vấn đề xác đáng.

Newsweek

Ngày 13 Tháng 11 năm 2000

II. CHÍNH TRỊ

CÁI HAY CỦA TÌNH TRẠNG “BÊ TẮC”

Tất cả mọi người hiện nay đều chỉ trích tình trạng “bê tắc chính trị” (political gridlock). Cả hai tờ *Thời báo New York* và *Bưu điện Washington* đều cho chạy các bài viết dài kỳ nhằm bêu riếu một chính phủ phân chia (divided government): Nhà Trắng thuộc đảng Cộng hòa, Quốc hội với đa số ghế thuộc đảng Dân chủ^[27]. Tổng thống Bush kêu gọi cử tri chấm dứt sự bê tắc bằng việc bầu cho một Quốc hội Cộng hòa; Bill Clinton cũng “chào hàng” tương tự nhưng với cái nhãn ngược lại: đảng Dân chủ. David Broder, nhà báo chính trị nổi tiếng tâm cỡ quốc gia của tờ *Bưu điện Washington* tuyên bố thẳng thừng rằng “chính phủ phân chia là không hiệu quả. Chỉ qua bầu cử mới có thể sửa chữa được tình trạng lộn xộn này, bằng cách bỏ phiếu cho các ứng viên trong đảng của mình (voting straight tickets)^[28] vào tháng Mười Một^[29]”.

Tôi thì không nghĩ vậy. Tôi yêu thích chính phủ phân chia.

Với tất cả các khiếm khuyết của nó, chính phủ phân chia đã bảo vệ chúng ta trước sự lạm dụng tồi tệ nhất của cả hai đảng. Thành thật mà nói, nỗi ám ảnh từ việc Tổng thống Clinton “dàn xếp” với một Quốc hội Dân chủ đã làm tôi lo sợ. Clinton tin tưởng vào một chính phủ với các nhà hoạt động (activist), Quốc hội theo bản năng của nó lại cố chiều lòng vô số khu vực bầu cử. Logic của sự kết hợp này là sự bùng nổ trong chi tiêu của chính phủ, các quy định, và pháp luật về đặc quyền đặc lợi. Sẽ không có nguyên tắc nào (mối đe dọa từ quyền phủ quyết của tổng thống) để ngăn chặn việc này.

Chính phủ của một đảng Cộng hòa còn có thể tồi tệ hơn. Người ta có thể cho rằng nó có thể hạn chế ngân sách nhiều hơn, mặc dù công chúng vẫn nhiệt tình với chính sách cắt giảm thuế của đảng Cộng hòa. Nhưng điều đáng sợ là một chương trình nghị sự xã hội mạng tính có chấp, thậm chí là hận thù của đảng Cộng hòa. Chậm ngôn của họ - về vấn đề nạo phá thai, cầu nguyện tại trường học, và các vấn đề gia đình - là: Hãy để chúng tôi áp đặt các giá trị của chúng tôi lên bạn. Mặc dù không phải tất cả các đảng viên đảng Cộng hòa đều cảm thấy điều này (cũng như không phải tất cả các đảng viên Dân chủ đều muốn chi tiêu của chính phủ nhiều hơn), nhưng một chính phủ Cộng hòa sẽ đối mặt với áp lực đảng phái mạnh mẽ, buộc phải sử dụng quyền lực liên bang để thúc đẩy các giá trị không được chia sẻ bởi hầu hết những người Mỹ. Chuyện đầu tiên là: tư vấn về việc cấm phá thai trong các phòng khám được liên bang tài trợ.

Hãy cho tôi một chính phủ phân chia, bất cứ lúc nào.

Sự hấp dẫn giả tạo của một chính phủ độc đảng nằm trong một mô hình vận hành đơn giản của các hoạt động chính trị. Theo quan điểm này, mỗi đảng sẽ có một chương trình rõ ràng. Cử tri chọn chương trình này hay chương trình khác. Bên thắng cử sẽ thông qua chương trình hành động của họ. Cử tri rà soát các kết quả đạt được và quyết định có bầu lại một lần nữa cho các vị đang đương nhiệm hay không. Các cử tri có sự lựa chọn thực sự, và các đảng được tưởng thưởng hoặc bị trừng phạt trên cơ sở hiệu quả hoạt động.

Ngược lại, người ta nói rằng chính phủ phân chia thúc đẩy kiểu chính trị vô trách nhiệm và tạo nên một cộng đồng bi quan yếm thế. Vì không có một chính đảng duy nhất kiểm soát tất cả mọi thứ, nên mỗi đảng đều có thể dễ dàng đổ lỗi cho bên kia về các vấn đề của quốc gia. Các hậu quả được trình bày sống động, bao gồm sự thâm hụt lớn trong ngân sách, không kiểm soát được chi phí y tế, và một nền kinh tế yếu ớt. Công chúng cảm thấy bất lực và dần dần bất mãn với các nhà lãnh đạo và các tổ chức của đất nước.

Những bất ổn trong phân tích ngắn gọn này là nó đã không phản ánh được cách thức mà đời sống chính trị của chúng ta đang thực sự vận hành, hoặc, theo quan điểm của tôi là, cách mà nó nên thực hiện. Có hai quan niệm sai lầm:

1. *Chính phủ phân chia tạo ra nền lập pháp tê liệt (đây cũng được hiểu là một dạng bê tắc)*. Điều này hoàn toàn sai. Trái với quan niệm phổ biến, thời gian ông Bush cầm quyền đã có rất nhiều các hoạt động lập pháp quan trọng, cụ thể là: đạo luật dành cho công dân khuyết tật của Mỹ (tạo lập các quyền

mới dành cho người khuyết tật), luật về Không khí Sạch (Clean Air Act) năm 1990, luật Dân quyền (Civil Rights Act) năm 1991, Thỏa thuận ngân sách năm 1990, luật hỗ trợ Tiết kiệm và Tín dụng (S&L bailout). Ngoài ra, Nhà Trắng và Quốc hội đã đồng ý cắt giảm quy mô của quân đội xuống khoảng 25%. Quan điểm của tôi là không ca ngợi hoặc phê phán những hành động này, mà đơn thuần là đề chỉ ra rằng nhận thức về sự tẻ liệt (trong công tác lập pháp) là đã được phóng đại quá mức.

Diễn hình là một số vấn đề mới gần đây. Trong một nghiên cứu, ông David Mayhew - nhà khoa học chính trị của Yale - thấy rằng các chính phủ phân chia đã thường xuyên ban hành các đạo luật chính yếu. Ví dụ, chính quyền Nixon đã ban hành Luật về Không khí Sạch năm 1970 và Đạo luật về An toàn và Y tế tại nơi làm việc (Occupational Safety and Health Act). Họ còn xây dựng nên Ủy ban An toàn về hàng tiêu dùng và Tập đoàn Vận tải hành khách đường sắt quốc gia (Amtrak), đồng thời mở rộng an sinh xã hội, tem phiếu mua thực phẩm^[30], và các khoản viện trợ cho trường đại học^[31].

2. *Mỗi vấn đề xã hội đều có một giải pháp của chính phủ.* Với các động thái gây thất vọng, bức tức, một chính phủ phân chia đã cản trở sự tiến bộ và tiếp tay cho sự bất mãn của công chúng. Nếu điều này có thật, thì chúng ta đã có một xã hội không tưởng (utopia). Nhưng không phải vậy. Hãy xem xét nền kinh tế. Chu kỳ kinh tế xuất hiện. Chính phủ không thể ngăn cản chúng. Các nỗ lực để làm điều này trong thập niên 1960 và 1970 đã thổi bùng lạm phát và dẫn đến suy thoái sâu. Các chương trình của chính phủ, các khoản thuế và các quy định đã ảnh hưởng - làm cho tốt hơn hoặc tệ hơn - đến các tiêu chuẩn sống. Nhưng những tác động là lâu dài và mơ hồ. Những gì thật sự nuôi dưỡng sự bất mãn đối với chính phủ chính là ảo tưởng cho rằng: chính phủ có thể giải quyết mọi vấn đề. Điều này duy trì các trông đợi phi lý và các chương trình với mục tiêu không thực tế và chắc chắn sẽ thất bại.

Hệ thống chính trị của chúng ta có thể hành động khi có sự đồng thuận. Sự đồng thuận này không đảm bảo sẽ cho ra các đạo luật tốt, nhưng nó giúp tạo nên pháp luật mà đối với công chúng là chấp nhận được. Điều này mang ý nghĩa sống còn trong một đất nước có sự đa dạng về dân tộc, tôn giáo, vùng miền, và kinh tế như đất nước của chúng ta. Khó khăn dành cho một chính phủ độc đảng là nó tối thiểu hóa nhu cầu tạo ra sự đồng thuận và thời phòng quyền lực của một nhóm lợi ích hẹp hòi thuộc một bên nhất định. Sự biện minh ở đây là người ta đã bỏ phiếu cho các “chương trình” của một đảng. Đây là một điều bịa đặt. Thông thường cử tri bỏ phiếu chỉ đơn thuần là cho thấy sự đồng tình hoặc không chấp nhận các điều kiện hiện nay của đất nước.

Có trường hợp một chính phủ độc đảng sẽ mạnh hơn, đó là khi một trong hai ứng cử viên đã nỗ lực để dựng nên một sự đồng thuận trong hai vấn đề mâu chốt: chăm sóc sức khỏe và thâm hụt ngân sách. Thực tế thì chẳng bên nào làm được. Mỗi ứng cử viên đều hứa hẹn cải cách chăm sóc sức khỏe. Trong thực tế, bất kỳ cuộc cải cách có hiệu quả nào sẽ liên quan đến các thay đổi - chi tiêu cao hơn, chính phủ kiểm soát nhiều hơn, hoặc bảo hiểm ít đi - có thể làm khó chịu nhiều người dân Mỹ. Và cả hai ông Clinton và Bush đều phớt lờ chuyện thâm hụt ngân sách. Thật là điều ảo tưởng để tin rằng các đảng viên Dân chủ, một khi nắm chính quyền, đột nhiên sẽ tận công gay gắt vào sự thâm hụt ngân sách. Thật ra, Clinton đã tích cực trấn an các nhóm (người cao tuổi, cựu chiến binh, sinh viên) rằng ông ta có thể bảo vệ tốt nhất cho các lợi ích của họ.

Không giống như Broder, tôi đề nghị không có các lời khuyên tại phòng bỏ phiếu bầu cử. Kết quả tốt đẹp nhất cho quốc gia này có thể là một nhiệm kỳ của ông Clinton (đảng Dân chủ) và một Quốc hội với đa số ghế của Đảng Cộng hòa. Một trong những vấn đề ngày nay là cả hai đảng đều đã “bám trụ” quá lâu vào những gì họ từng có. Cả hai đều trở nên nhát nhẽo và đầy tự mãn. Sự đảo ngược tình hình này có thể khiến mọi người kinh ngạc và tạo được sự đồng thuận. Nhưng điều do tôi tưởng tượng ra dường như không thể xảy ra, và kết quả tốt thứ hai sẽ là một chiến thắng chật vật của ông Bush kết hợp với số ghế ít hơn (mặc dù vẫn chiếm đa số) của đảng Dân chủ trong Quốc hội. Điều này cũng có thể đe dọa mọi người phải thay đổi.

Những nỗi ám ảnh với sự bế tắc đã che lấp đi vấn đề cơ bản: sự tẻ liệt thực sự của công luận. Người Mỹ muốn nhiều hơn nữa từ phía chính phủ, với mức thuế vẫn như hiện nay. Cả hai đảng đều nhút nhát như nhau khi xử lý tình thế tiến thoái lưỡng nan này, và kết quả là không đảng nào xứng đáng nắm toàn bộ quyền lực.

Newsweek

VĂN HÓA TẤN CÔNG

“Scandal” (vụ bê bối) là từ đã mất ý nghĩa của nó trong thời gian vừa qua. Cái ngưỡng cho một sự việc trở thành “bê bối” đã dịch chuyển xuống rất thấp đến mức Washington hầu như luôn luôn có một scandal. Mới nhất là scandal “chiến dịch tài chính”, nhưng chúng ta vẫn đang giải quyết những vụ bê bối Whitewater[32] và Gingrich[33]. Chúng ta có một bộ máy thường trực với các điều tra viên, các đảng viên nhiệt tình, các phóng viên làm việc toàn thời gian để khám phá và công bố các hành vi sai trái có cơ sở - và yêu cầu mọi thứ khi họ thẩm tra một vụ bê bối hoặc là một scandal tiềm năng. Sự xúc phạm ngày càng nhiều thể hiện qua sự công kích dường như đã trở nên mơ hồ và tầm thường hơn bao giờ hết.

Tất nhiên, cũng có những vụ bê bối thực sự, và hành vi của các quan chức cao nhất (hoặc thấp nhất) đều phải được công khai làm sáng tỏ. Chính phủ và những thành viên trong chính phủ chỉ có thể bị quy trách nhiệm khi các hoạt động của họ được kiểm tra. Nhưng quá trình này đã bị cuốn vào một cơ chế “nhai lại” (parody). Tại cuộc họp báo hồi tuần trước, Tổng Thống Clinton nhận được 18 câu hỏi, trong đó 15 câu có liên quan chiến dịch gây quỹ. Đó có phải là vấn đề quan trọng duy nhất không?

Những gì chúng ta đang thấy là văn hóa tấn công. Dùng cụm từ “văn hóa tấn công”, tôi muốn nói đến nhận thức và một tập hợp các thực hành đã vượt qua tính đảng phái, sự phê phán, tranh luận, và điều tra thông thường. Điều xác định văn hóa tấn công là tinh thần sôi nổi của nó - tuy không thể hiện ra ngoài nhưng rất rõ ràng - để triệt tiêu và hạ bệ. Có ai nghi ngờ rằng nhiều cuộc điều tra đủ loại về vụ Whitewater là nhằm mục đích tiêu diệt Tổng thống?

Clinton và Đệ nhất phu nhân? Có ai nghi ngờ rằng những cáo buộc đối với Người phát ngôn Hạ viện, ông Gingrich, được thúc đẩy bởi động cơ ít mang tính nhạy cảm đạo đức mà phần nhiều hơn là mong muốn tiêu diệt ông ta về phương diện chính trị?

Điều tra, thứ luôn luôn là một vũ khí chính trị, nay còn quan trọng hơn bao giờ hết. Trong một cuốn sách xuất bản năm 1990 (*Làm chính trị với các phương tiện khác*),

các nhà khoa học chính trị Benjamin Ginsberg và Martin Shefter đã có nhận định đúng đắn: “chính trị Hoa Kỳ gần đây đã trải qua sự chuyển đổi cơ bản... các lực lượng đang ngày càng dựa vào các vũ khí đấu tranh chính trị mang tính đồng bộ như điều tra lập pháp, tiết lộ trên phương tiện truyền thông, và tiến hành các thủ tục pháp lý để làm suy yếu các đối thủ chính trị của họ và giành quyền lực về mình”.

Văn hóa tấn công có nguồn gốc từ vụ Watergate[34], và tổng thống Nixon - mặc dù bị hạ bệ và buộc phải từ chức - vẫn là chuẩn mực của sự thành công. Việc bắt chước vụ Watergate ngày càng trở nên phản dân chủ và dung dưỡng cho sự xem thường pháp luật, chính trị, và (nếu ai có quan tâm) cả báo giới. Hầu hết người Mỹ cảm thấy rằng quá trình này là không thể kiểm soát, bởi vì không có ai - nghĩa là những người đã không dành ra rất nhiều thời gian để nghiên cứu các vụ bê bối - có thể hiểu được những scandal đó là gì.

Tội rất lớn của Gingrich là gì? Vâng, ông giảng dạy một khóa học trong trường đại học (đây là một tội ư?). Sau đó, một số bằng hình của khóa học đã được sử dụng để xúc tiến chính trị (được lắm, một chính trị gia đang hoạt động). Nhưng khoan đã: các khóa học được tài trợ bởi tiền đóng góp từ thiện do khấu trừ thuế, khoản này không được phép dùng cho các hoạt động chính trị. Vì vậy Gingrich đã vi phạm một điều không được phép làm và còn làm sự việc tệ hơn khi cung cấp thông tin sai lệch cho Quốc hội (theo ông thì đây là một sai lầm vô hại, còn các đối thủ công kích ông lại cho rằng đây là sự dối trá cố ý). Ông Clinton có thể phạm sai lầm trong vụ vi phạm tại Whitewater, nhưng ba cuộc điều tra - với chi phí hơn 24 triệu dollar - vẫn chưa tiết lộ được chi tiết vụ này là gì.

Tôi không phải là người hâm mộ Clinton hay Gingrich; và cũng không bảo vệ hành vi của họ và chắc chắn sẽ không lấy đó làm hình mẫu cho con cái của tôi. Nhưng chúng ta có các cuộc bầu cử dành cho các cử tri để quyết định, sau khi xem xét tất cả những thứ, liệu họ có muốn giữ lại nhà lãnh đạo đã

được bầu hay không. Ngoại trừ trong một số ít trường hợp hiếm hoi, công việc này không nên bị chi phối bởi các tòa án, công tố viên, hoặc báo giới thông qua các cuộc điều tra đang ngày càng đi sâu vào các quyền và sự riêng tư cá nhân. Các cuộc điều tra có mục đích là tạo thành kiến cho mọi người để cản trở những mục tiêu của “đối tượng”, ngay cả khi rốt cục thì chẳng có lời cáo buộc xác đáng nào cả. Quá trình điều tra này đã bị lạm dụng, bởi vì các cuộc điều tra được chọn lọc (thường được kích hoạt bởi sự nổi bật của “đối tượng”) và nhằm mục đích (qua những bất lợi công khai) kết án và trừng trị “đối tượng” đó.

Văn hóa tấn công tồn tại được là nhờ tham vọng cá nhân và các chương trình nghị sự chính trị khác nhau. Các phóng viên muốn có được một câu chuyện lớn; công tố viên tìm kiếm lời cáo buộc; các đảng viên khao khát quyền lực. Và chỉ với các hoạt động điều tra mới tạo ra áp lực đem lại kết quả. Các dữ liệu đã được đem ra xem xét; danh tiếng sẽ bị đe dọa. Hầu như chẳng có ai muốn nói: “Xin lỗi, không có gì ở đây cả”, hoặc “chuyện này tầm thường quá”. Mỗi sai sót, nhầm lẫn hoặc sự quá đáng mang tính cá nhân đều được nâng lên thành một điều ác ở mức độ lớn. Động cơ của hành động thâm độc xấu xa đang được chứng minh rõ ràng hoặc ngụ ý. Nếu nó không phải là một vụ bê bối, ta bận tâm làm gì?

“Đối tượng” là có tội, cho đến khi được chứng minh là vô tội. Một số cuộc điều tra là có thể dự đoán được kết quả từ trước. Có rất nhiều điều luật và quy định, đến nỗi bất cứ ai đã bị điều tra sát sao cũng đều có thể được tìm thấy là có vi phạm gì đó. Và một số “đối tượng”, bôi rêu hay xấu hổ, lại sai lầm ngớ ngẩn với việc bao che sai phạm. “Đối tượng” ở đây không phải chỉ là các quan chức nội cộng. Văn phòng Liên bang Nghiên cứu Sự Liêm chính (The Federal Office of Research Integrity) gần đây đã “minh oan” cho một nhà khoa học dày dạn kinh nghiệm từng bị cáo buộc là có các hành vi sai trái. Nhưng trong suốt ba năm, ông này đã phải chịu các phiên điều trần trước Quốc hội và công trình nghiên cứu của ông được dán lên cái nhãn là “lừa đảo”. Ông nói, “đó là những năm tháng trong địa ngục, người ta lấy đi địa vị, danh tiếng và công việc của tôi”.

Người ta bị bôi nhọ vì văn hóa tấn công tuy rất vụng về nhưng lại tập trung. Sự tức giận hiện nay đối với chiến dịch tài chính là phù hợp với mô hình mẫu này. Nó được điều khiển bởi một liên minh của những người không ưa ông Clinton, các nhà cải cách chiến dịch tài chính, và báo chí. Câu chuyện chắc chắn là hấp dẫn: tổng thống (có vẻ như) đã đứng ra làm trung gian môi giới với phòng ngủ Lincoln^[35] để kêu gọi các khoản đóng góp, một nhóm các nhân vật tai tiếng đang trao đổi một cách kín đáo tại Nhà Trắng, Al Gore gọi điện thoại đề yêu cầu tiền mặt từ văn phòng của ông.

Điều người ta thiếu sót không đề cập đến là viễn cảnh chung. Số tiền 2,96 triệu dollar mà Ủy ban Dân chủ Quốc gia^[36] báo cáo chỉ chiếm có 1,3% trong tất cả các khoản đóng góp của họ. Các phần quà tặng “có vấn đề” cũng không ảnh hưởng đến kết quả của cuộc bầu cử, và không có bằng chứng cho thấy sự đóng góp đã làm thay đổi bất kỳ chính sách lớn nào. Nhiều hoạt động gây quỹ là “không sạch”. Nhưng người ta không nên quên rằng đưa tiền cho một ứng cử viên hay đảng phái cũng là một hình thức của diễn văn chính trị. Sự đóng góp không thể dễ dàng bị hạn chế khi không có các bài diễn thuyết tự do mang tính thỏa hiệp. Sự hiêu chiến hiện nay - được nuôi dưỡng bởi những người tự tuyên bố nhà cải cách - đã cố tình che lấp quan điểm này.

Tất cả các cuộc vận động lớn đều không trấn an được công chúng. Mà tác dụng là ngược lại. Bởi vì hầu hết mọi người đều hiểu rằng quá trình này không trong sạch - chúng đang được thúc đẩy bởi tham vọng và chính kiến - khiến những kẻ tấn công và người bị cáo buộc ngày càng cùng lọt vào một cấp độ đạo đức. Một bệnh dịch truyền nhiễm nguy hiểm đối với tất cả mọi người. Chúng ta trở thành “mật cảm giác” với các vụ bê bối thực sự bởi vì các scandal “nhân tạo” đã quá phổ biến. Tất cả các nền dân chủ đều cần phải kiểm tra các công chức của nó. Một tình thế tiến thoái lưỡng nan kéo dài là làm thế nào để ngăn chặn không cho các yêu cầu chính đáng bị trượt dài thành sự chuyên chế được thừa nhận. Khi mọi thứ đều là scandal, chúng ta sẽ đánh mất đi sự cân bằng thích hợp.

Bưu điện Washington

Ngày 12 tháng 3, năm 1997

NUÔI DƯỠNG SỰ XUNG ĐỘT

Sự kiện chính trị gây ảnh hưởng và khai sáng cho tôi nhiều nhất trong năm 1996 là một đám tang mà tôi đã không tham dự. Tôi đọc tin về sự kiện này sau đó, và biết thêm một số điều quan trọng về việc hệ thống chính trị của chúng ta đã thay đổi theo hướng tồi tệ hơn như thế nào. Hệ thống chính trị đã mất nhiều quyền lực cho việc hoà giải. Thay cho điều này là việc nó thường kích động các xung đột trong vòng kiểm soát, mặc dù xung đột là có thực. Chính tang lễ của David Ifshin, một luật sư đã phục vụ như nhà tư vấn cho chiến dịch vận động tranh cử năm 1992 của Tổng thống Clinton đã làm tôi thay đổi. Một trong những người từng ca ngợi Ifshin là Thượng nghị sĩ Đảng Cộng hòa của bang Arizona, ông John McCain.

Điều làm nên động thái này không phải là sự khác biệt của các đảng phái chính trị, mà là lịch sử. Năm 1970,

Ifshin - khi đó mới ngoài hai mươi tuổi, đã đến Hà Nội với tư cách là một người phản đối chiến tranh, trong khi McCain - một phi công của hải quân Hoa Kỳ bị bắn hạ, đang là tù binh trong một nhà tù Việt Nam. Việc hai người đàn ông này đã hoà giải, thúc đẩy sự tôn trọng lẫn nhau và tình bạn dường như hoàn toàn kỳ lạ trong bầu không khí chính trị đối kháng ngày nay. Đó là một môi trường mà trong đó người ta ngày càng xem những đối thủ như kẻ thù.

Việc hoà giải không phải là một sự kiện diễn ra trong những phút cuối cùng bên giường bệnh. Nó có từ vài năm trước, trước cả khi Ifshin được phát hiện ông mang trong mình một khối u ác tính. McCain đã từng có lần chỉ trích Ifshin một cách gay gắt trong một bài diễn văn và sau đó ông quyết định rằng nó là một hành động không “quang minh chính đại” và khiến ông hối tiếc. Ifshin đã xác định rằng việc ông tới Hà Nội - bất chấp quan điểm về chiến tranh của ông là gì - là một hành động không yêu nước và làm cho các quân nhân Hoa Kỳ phải hổ thẹn. Một biện pháp (hoà giải) của hai ông là, theo các lời kể riêng biệt của họ về tình bạn, không rõ ai người nào xin lỗi trước. (Câu chuyện được Michael Lewis kể lại đầy đủ chi tiết trong bài viết ngày 13 tháng Năm trên tờ *The New Republic*[\[37\]](#).)

Nếu Ifshin và McCain có thể chôn vùi các bất đồng lớn của họ, thì tại sao ngày nay các khác biệt nhỏ hơn vẫn gây ra sự hằn học? Suy cho cùng, các bất đồng của họ đã không phải là các tranh cãi thông thường. Ifshin từng tin rằng chiến tranh là điều sai trái; McCain lại nghĩ rằng phục vụ (quân đội trong chiến tranh) là nhiệm vụ của ông. Người Việt Nam đã giam giữ McCain trong năm năm rưỡi; còn các bài phát biểu của Ifshin đã nhiều lần được chuyển vào nhà tù đó. (Dường như với tôi thì) Cả hai đều có quyền được hận thù nhau. Các cuộc xung đột của những năm 1960 liên quan đến vấn đề sống - và - chết, hoặc gần như thế. Việt Nam. Các quyền công dân.

Điều khó hiểu hơn là sự tồi tệ hiện nay. Nhìn chung, các vấn đề chính trị và các tiết lộ công khai bây giờ ít quan trọng và ít liên quan đến đạo đức tuyệt đối hơn nếu so với những vấn đề trong thập niên 1960. Phá thai là một ngoại lệ hiển nhiên. Nhưng một cách tổng quát, chúng ta phải đối mặt với những vấn đề - thâm hụt ngân sách, các “hành động tích cực”[\[38\]](#), cải cách phúc lợi, bất ổn kinh tế, chính sách chăm sóc sức khỏe, sự thái quá trong văn hóa phổ biến - thách thức các giải pháp đơn giản và chưa đựng nhiều điều không rõ ràng. Có những vấn đề mà các đối thủ có thể học hỏi lẫn nhau, thậm chí khi họ vẫn tiếp tục bất đồng ý kiến. Tuy vậy chính trị ngày nay thường là luôn luôn “không sạch” một cách phi lý.

Bây giờ chúng ta đã có các sáo ngữ (cliches) để mô tả tinh thần của thời đại. Chúng ta nói rằng các cuộc tranh luận thiếu “lịch sử”. Chính trị đã bị “phân cực”, và các đối thủ thường xuyên biến đối phương thành “loài quỷ dữ”. Tôi cho rằng một cách lý giải cho sự thay đổi này là sự khác biệt quan trọng giữa chính trị của những năm 1960 và chính trị của những năm 1990. Trước kia thì các xung đột bùng lên từ sâu thẳm của xã hội, và kiến trúc thượng tầng của chính trị - tổng thống, quốc hội, các quan chức được bầu cử và bổ nhiệm khác - đã cố gắng đề vật lộn với chúng. Ngược lại, ngày nay thì các xung đột thường được nuôi dưỡng một cách có ý thức (nếu không phải là được sáng tạo ra) bởi các nhà lãnh đạo chính trị và giới tinh hoa trong xã hội.

Đã có sự hoán đổi vai trò. Các nhà lãnh đạo chính trị của những năm 1960 đã gắng sức giải quyết các xung đột mà họ thường là không dự đoán trước và không hiểu rõ chúng. Tầng lớp thống trị, là người của đảng Dân chủ hay Cộng hòa cũng vậy, đều phải đối phó với các cuộc tuần hành của quần chúng, các cuộc biểu tình phản đối trên đường phố, và sự công kích trực diện - chủ yếu từ các trường đại học - đúng trên cơ sở hợp pháp của hệ thống chính trị và hầu hết các nhân vật có quyền lực. Hệ thống chính

trị, thường là miễn cưỡng, đã cố gắng thừa nhận những áp lực và đưa chúng thành các hoạt động chính trị chính thức. Các nỗ lực khi đó là dần xếp các sự khác biệt.

Tầng lớp thống trị ngày nay tập trung nhiều hơn vào việc kinh doanh sự khác biệt. Đạo đức của bạn được xác định bởi thói hư tật xấu của các đối thủ của bạn. Đó là một cách để tạo ra bản sắc chính trị. Nếu sự khác biệt được giảm thiểu hoặc mờ nhạt, thì còn gì mà nói nữa? Không chỉ có các nhà chính trị được bầu mới bám vào việc “kinh doanh” này. Đó cũng là cách mà các nhóm ủng hộ và các nhóm vận động hành lang thu hút các thành viên của họ. Đó là cách mà các nhà báo và diễn giả “lăng xê các ngôi sao” (celebrity) của riêng họ. Cuộc tranh luận được đẩy lên cao trào nhất. Luận điểm của “phía bên kia” không chỉ là sai lầm, mà còn vô cùng tai hại. Nó đe dọa tương lai của (tùy bạn chọn nhé:) nền kinh tế, môi trường, nền dân chủ, hay chính xã hội Mỹ.

Tôi không lập luận rằng chúng ta nên nhận chìm những sự khác biệt chính đáng. Cuộc tranh luận lành mạnh cần phải sắc sảo và, đôi khi, gay gắt. Nhưng tôi cho rằng việc nuôi dưỡng các xung đột - hơn là các giải pháp dành cho xung đột - đã trở thành mối quan tâm lớn hơn của các hoạt động chính trị và rất nhiều ác ý được tiếp năng lượng qua sự tự quảng bá. Đó là “chủ nghĩa bán đạo” (hucksterism)[\[39\]](#). Những nguyên nhân của sự thay đổi này không phải là hiển nhiên, ít nhất là theo tôi. Truyền hình (khuyến khích các bài phát biểu hùng hồn), sự phát triển của chính phủ (tạo ra các nhóm biện hộ), và sự sụp đổ của các cỗ máy chính trị xưa cũ (làm cho các chính trị gia trở nên bấp bênh hơn): tất cả đều có thể là những nguyên nhân.

Bất kể nguyên nhân gì, thì hiện tượng này đã trải dài trên quang phổ chính trị và rõ ràng gây nguy hiểm. Nó đã làm tăng thêm sự ngao ngán thường thấy của người Mỹ đối với chính trị. Các vụ “ám sát thanh danh”[\[40\]](#) thường xuyên thay thế cho các cuộc tranh luận có cân nhắc; mặc dù chúng cũng chẳng tạo nên sự tôn trọng. Những sự khác biệt được thổi phồng giữa các tầng lớp chính trị cao cấp - chính trị gia, các học giả, những nhóm biện hộ - có thể còn làm khuếch đại sự khác biệt thực tế giữa những con người bình thường. Nói chung, người Mỹ ít phân tán hơn những gì họ được mô tả. Nhưng chúng ta thường xuyên chứng kiến những bất đồng gay gắt giữa các người “tạo dư luận” (opinion leaders); và chúng ta đang liên tục được nghe về việc chúng ta phân chia và khác biệt nhau như thế nào. Sớm muộn gì chúng ta cũng có thể đi đến suy nghĩ và hành động kiểu này. Chúng ta có thể quên những giá trị chung.

Chính trị chắc chắn không thể tránh khỏi các bất đồng, và nhiều bất đồng là sâu sắc. Nhưng vượt ra ngoài sự xung đột là các phạm vi rộng lớn hơn của sự đồng thuận, nhằm xác định chúng ta là một quốc gia, một dân tộc. Trong đó có cả sự chấp nhận các điểm khác biệt. Ngẫu nhiên mà tôi đã gặp cả hai ông Ifshin và McCain trong những dịp riêng biệt, mỗi lần khoảng 15 giây. Tôi không thể khẳng định rằng mình đã hiểu chính xác những gì thúc đẩy họ hòa giải. Nhưng tôi phỏng đoán đó là sự lịch thiệp thông thường và sự nhận thức theo bản năng đối với tầm quan trọng của các phạm vi đồng thuận rộng lớn hơn. Nếu vậy, thông điệp của họ là rất đáng suy xét trong năm 1997 này.

Bưu điện Washington

CÁI GIÁ CỦA CHÍNH TRỊ

Trong chính trị, tiền bạc không phải là nguồn gốc của tất cả mọi thứ xấu xa, mặc dù nhiều người vẫn nghĩ vậy. Trong thời đại bi quan yếm thế (cynicism) tùy tiện của chúng ta, bằng cách này hay cách khác mà người ta đều dễ dàng cho rằng Quốc hội phục tùng những người đã có phần đóng góp lớn nhất cho chiến dịch vận động tranh cử. Một cuộc thăm dò ý kiến gần đây của tờ New York Times cho thấy 79% người được hỏi đều tin rằng “chính phủ được điều hành bởi một số nhóm lợi ích cỡ lớn”. Ross Perot[\[41\]](#) kêu gọi “cải cách” chiến dịch tài chính, và Tổng Thống Clinton cũng làm vậy.

Các cuộc vận động cho chiến dịch “cải cách” đều đánh vào một ảo tưởng cụ thể của thời đại chúng ta. Đó là ảo tưởng cho rằng nền dân chủ của chúng ta đang bị bao vây bởi một mưu đồ chính trị thâm độc mà tiêu diệt được nó sẽ khôi phục lại niềm tin vào chính phủ. Bản chất của mưu đồ là liên tục thay đổi. Đôi khi nó là “lợi ích lớn” và “nhiều tiền”. Lúc khác nó lại là “sự nghiệp chính trị” hay “nhóm tinh

hoa” ngao mạn. Nhưng chắc chắn là có ai đó đang làm chế độ rồi tung lên và kẻ đó cần phải bị loại trừ. “Cải cách” chiến dịch tài chính, các giới hạn thời gian, và sửa đổi hiến pháp nhằm tạo dựng một ngân sách cân đối là một trong các chiến lược được ưu tiên sử dụng nhằm tiêu diệt mưu đồ sai trái này.

Sự say mê đăm đuổi của chúng ta với những mưu đồ được tưởng tượng ra này đã che mờ lý do thực sự và ít mang tính cảm xúc rằng hoạt động chính trị của chúng ta không dứt khoát và gây thất vọng. Nói đơn giản, vấn đề chính trị được quan tâm nhiều nhất ngày nay là những thứ mà nhân dân Mỹ bất đồng sâu sắc và, thật sự là, những thứ khiến nhiều cá nhân cảm thấy lúng túng. Các cuộc xung đột từ việc thâm hụt ngân sách, các “hành động tích cực” nhằm khắc phục hậu quả của nạn phân biệt đối xử, việc phá thai, và các quy định của chính phủ (là một vài ví dụ cụ thể) đều là chính đáng và khó giải quyết. Để chống lại các mưu đồ khác nhau, kể cả các lem nhem về tiền bạc, người ta được miễn trách cho các bế tắc chính trị. Người ta đổ lỗi cho một nguồn áp lực lớn và xa xôi nào đó.

Đúng là các chiến dịch theo đuổi tiền bạc của chính trị gia thường là trò bản thủ. Và các chiến dịch này gây tốn kém nhiều hơn bao giờ hết. Trong một nghiên cứu mới đây, nhà khoa học chính trị Herbert E. Alexander của Đại học Nam California và Anthony Corrado của Đại học Colby ước tính rằng chi phí cho chiến dịch vận động tranh cử năm 1992 là khoảng 3,2 tỷ dollar. Đó là số tiền gần gấp ba lần chi phí vào năm 1980, chỉ là 1,2 tỷ. (Những con số này đã bao gồm chi phí cho tất cả các loại chiến dịch, nhưng phần lớn là các chi tiêu liên quan đến các cơ quan quản lý nhà nước. Năm 1992, các ứng cử viên tổng thống chi tiêu khoảng 550 triệu dollar, và các ứng viên Quốc hội dùng 678 triệu. Các đảng phái chính trị và các tổ chức đã chi gần 1 tỷ dollar cho các cuộc chạy đua vào các cơ quan của quốc gia. Phần còn lại được dùng cho các cuộc chạy đua vào các vị trí khác tại tiểu bang và địa phương.)

Nhưng những số liệu “thô” này thực sự ít ấn tượng hơn so với bề ngoài của chúng. Mặc dù mức chi tiêu cho các chiến dịch đang tăng, nhưng gần như mọi thứ khác cũng gia tăng. Từ năm 1980 đến năm 1992, tổng sản phẩm quốc nội của Hoa Kỳ tăng hơn gấp đôi (chưa điều chỉnh lạm phát). Quan trọng hơn, chi tiêu cho chiến dịch vận động là rất nhỏ: chỉ khoảng 0,05% hoặc 0,06% so với GDP, như vậy là đã tăng từ 0,03% trong thập niên 1960 (xem bảng). Có vẻ như rất khó có thể coi đây là cái giá đắt đỏ cho nền dân chủ.

Chi tiêu cho bầu cử

Chi phí của các chiến dịch chính trị là một phần không đáng kể trong tổng thu nhập quốc gia - tổng sản phẩm quốc nội (GDP)

NĂM	CHI TIÊU CHO CÁC CHIẾN DỊCH (USD)	% SO VỚI GDP
1968	300 triệu	0,03%
1972	425 triệu	0 04%
1976	540 triệu	0,03%
1980	1,2 tỷ	0,04%
1984	1,8 tỷ	0,05%
1988	2,7 tỷ	0,06%
1992	3,2 tỷ	0,05%

Nguồn: “Tài chính trong bầu cử năm 1992”, Alexander và Corrado, Sở Thương mại.

Tất nhiên, cái giá của nền dân chủ sẽ là đắt đỏ nếu những khoản đóng góp cho chiến dịch vận động tranh cử đều bị tham nhũng. Nhưng đã không có chuyện khuất tất đó. Không phải là tiền bạc sử dụng cho chiến dịch vận động tranh cử đã không ảnh hưởng chút nào đến một mức thuế được giảm bớt, một quy định ưu đãi, hoặc sự trợ cấp đáng nghi ngờ. Một ví dụ: công ty Archer Daniels Midland và vị chủ

tích, ông Dwayne Andreas, là các nhà đóng góp lớn, và công ty thu lợi ích từ các chương trình nông trang khác nhau, kể cả trợ giá cho việc đổi ngũ cốc lấy nhiên liệu. Phải chăng những đóng góp cho chiến dịch vận động tranh cử đã giúp bảo vệ các khoản trợ giá? Có lẽ thế. Liệu chính những đóng góp này đã tạo nên việc được trợ giá? Không. Có trợ giá bởi vì chính sách này nhận được sự ủng hộ mạnh mẽ từ các nông dân.

Tóm lại, sự đóng góp có ý nghĩa thấp hơn rất nhiều so với mức mà hầu hết mọi người giả định. Các vấn đề càng quan trọng thì số tiền dành cho các chiến dịch vận động (liên quan đến chúng) lại càng ít có ý nghĩa. An sinh xã hội, chăm sóc sức khỏe và các chương trình khác dành cho người cao tuổi chiếm hơn một phần ba trong tất cả các chi tiêu của liên bang. Chúng thường xuyên được mở rộng, không phải bởi vì những người ủng hộ đã gửi đến các phân quà tặng lớn dành cho chiến dịch vận động, mà vì các chương trình này có số lượng người ủng hộ đông đảo và rất phổ biến. Cụm phức hợp công nghệ quân sự được cho là một nguồn năng lượng cho các ảnh hưởng chính trị. Tuy vậy sau Chiến tranh Lạnh, rất nhiều hợp đồng quốc phòng đã được hủy bỏ.

Nhà khoa học chính trị Alexander là một trong số những người hoài nghi chuyện tiền bạc đã chi phối chính trị, có lẽ đây là nhân vật nổi trội trong vấn đề các chi tiêu cho chiến dịch vận động tranh cử. Ông nói rằng lợi ích của các khu vực bầu cử, niềm tin chính trị, và lòng trung thành vào đảng phái chính trị là những ảnh hưởng chính yếu nhất đối với Quốc hội. Alexander từng lưu ý rằng, số lượng tiền lớn dành cho chiến dịch vận động đã đi tới những người có quan điểm mạnh. Hơn nữa, sự ảnh hưởng của các cá nhân có “lợi ích đặc biệt” đã mờ nhạt đi, vì có nhiều nhóm lợi ích đặc biệt cùng đóng góp. Giới ngân hàng biết rằng việc mua được các quy định “tự do thông thoáng” không phải là điều dễ dàng, bởi vì những người môi giới, đối thủ của họ, cũng tham gia đóng góp.

Alexander phản đối chiến dịch “cải cách” với các giới hạn chi tiêu, vì chúng không hiệu quả và phản dân chủ. Trên lý thuyết, các giới hạn hiện được áp dụng cho chiến dịch vận động tranh cử tổng thống, nhưng thực tế thì người ta lần tránh chuyện này. Năm 1992, Alexander và Corrado ước tính, chi tiêu cho George Bush đã vượt quá giới hạn đến 87%, chi tiêu cho Bill Clinton quá giới hạn 99%. Trong thời đại truyền thông đại chúng, các mức giới hạn làm suy yếu các bài diễn văn tự do. Có người đã trả tiền cho thời lượng phát sóng trên truyền hình và quảng cáo. Bài phát biểu chính trị không phải là một cuộc đối thoại sơ khai, nó là một cuộc đấu tranh hỗn loạn để tạo dư luận trong công chúng. Thiếu tiền bạc sẽ gây phiền toái, nếu tiền giải quyết các cuộc bầu cử - khi ứng viên có thể mua được chiến thắng. Nhưng không. Năm 1994, 8 trong số 20 ứng viên Hạ viện có những đóng góp lớn nhất đã thất cử.

Ý tưởng cho rằng tiền dành cho các chiến dịch vận động tranh cử về cơ bản sẽ làm hỏng hoạt động chính trị vẫn cứ tồn tại, chỉ bởi vì nó liên tục được lặp đi lặp lại bởi các nhóm như Common Cause^[42], được nhắc lại vô thức bởi các nhà báo, và được tuyên bố bởi chính các chính trị gia. Hành động của các nhà chính trị đã gây nên sự bi quan yếm thế cao độ. Chính trị gia đáp ứng tâm trạng phản đối chính trị (antipolitical) của công chúng bằng cách than thở về nạn tham nhũng chính trị (political corruption) và sau đó ngây thơ tự hỏi tại sao công chúng nghĩ xấu cho hoạt động này. Nhưng những thiệt hại thật sự của lý thuyết “mưu đồ chính trị” là sự tự lừa dối chính mình. Thôi phòng các khuất tất xấu xa về tiền vận động tranh cử đã khiến chúng ta đi lệch hướng và mất tập trung cho các vấn đề quan trọng làm phân chia đất nước.

Newsweek

Ngày 28 tháng 8 năm 1995

CÁC NHÀ MÔI GIỚI QUYỀN LỰC ÂM THÀM

Tiết lộ mới nhất về cuốn sách mới xuất bản gần đây (*Chủ nghĩa Tự do Mới: sự gia tăng quyền lực của các nhóm công dân*) của nhà khoa học chính trị Jeffrey Berry là điều mà hầu như không có ai nhận thấy, ngay khi kết luận của sách hoàn toàn mâu thuẫn với quan niệm thông thường. Sau nhiều nghiên cứu, Berry bác bỏ quan niệm phổ biến cho rằng chủ nghĩa tự do đã chết trong thập niên 1980, khi nó bị bóp nghẹt bởi Ronald Reagan, nhóm vận động hành lang là các doanh nghiệp giàu có, và các

nhóm chính trị bảo thủ; trong khi các đánh giá của của quốc hội lập pháp và báo chí thì ngược lại. Berry cho rằng nhóm vận động hành lang tự do tại Washington đã phát triển mạnh mẽ. Nhóm này cạnh tranh với các nhóm vận động hành lang cho kinh doanh đang có quyền lực và đè bẹp các nhóm bảo thủ, chẳng hạn như hiện đã không còn tồn tại nhóm Moral Majority^[43] (*Nhóm đạo đức đa số*) nữa.

Theo Berry, kể từ những năm 1960, sự tập trung của chủ nghĩa tự do đã thay đổi từ các vấn đề kinh tế - tái phân phối thu nhập - sang cái mà ông gọi là “các quan tâm về lối sống, sau khi gỡ bỏ yếu tố vật chất” (postmaterial lifestyle concerns): chủ thuyết bảo vệ môi trường, tất cả các loại quyền lợi, bảo vệ người tiêu dùng, và chính phủ trong sạch. Chủ nghĩa tự do này được thể hiện chủ yếu thông qua các nhóm vận động hành lang của các công dân, như Quỹ Bảo vệ Môi trường, nhóm Quân chúng Công dân của Ralph Nader^[44], và Tổ chức Quốc gia về Phụ nữ. Đây là những nhóm vận động đã vận dụng sức mạnh để gây ảnh hưởng đến chương trình nghị sự của Washington và tình hình tin tức của nó.

Với các diễn biến trong 30 năm tại Washington, phân tích này ngay lập tức thu hút sự chú ý của tôi vì tính xác đáng. Nhưng cũng có một số sự phản đối (một đoạn trích từ tờ *Bưu điện* Washington cuối tuần, một số cuộc phỏng vấn trên NPR^[45]), nên cuộc nghiên cứu đã bị phớt lờ.

Tại sao vậy? Câu trả lời không phải là vì Berry là một người cực hữu quá khích, có xu hướng phớt bầy chủ nghĩa tự do âm thầm (stealth liberalism). Ông là thành viên đảng Dân chủ (“Tôi đã được nâng lên thành một người theo chủ nghĩa tự do của Hubert Humphrey^[46]”), từng giảng dạy tại Đại học Tufts từ năm 1974 và nhằm mục đích đơn giản là làm rõ sức mạnh của nhóm lợi ích.

Để làm điều này, ông đã tìm hiểu các đề xuất của quốc hội vào các năm 1963, 1979, và 1991. Có gì thay đổi? Các vấn đề nào được đưa vào chương trình nghị sự? Quan điểm của những ai được thể hiện qua báo chí? Nếu Quốc hội thông qua luật pháp, ai là người chiến thắng (nghĩa là ai có lợi)? Theo các tính toán của Berry, Quốc hội đã xem xét - không kể các các chính sách đối ngoại, trừ khi có liên quan đến thương mại - 205 vấn đề quan trọng trong những năm này. (Một đề xuất được đánh giá quan trọng nếu nó tạo ra phiên điều trần trước quốc hội và được báo chí đưa tin). Dưới đây là những gì ông tìm thấy:

Từ năm 1963 đến năm 1991, chương trình nghị sự của Quốc hội đã chuyển sang các vấn đề hậu duy vật (*postmaterial: giải phóng cá nhân và xã hội khỏi các vấn đề mạng tính vật chất như thu nhập hay an sinh, đề dân dân chuyển sang các khía cạnh khác như quyền tự do của công dân và môi trường* - ND). Năm 1963, khoảng hai phần ba các đề xuất là vấn đề kinh tế, đặc trưng bởi việc đạo tạo nhân lực hoặc trợ giá cho nông trại. Đến năm 1991, khoảng 70% các vấn đề là có liên quan đến hậu duy vật, chẳng hạn như Luật bảo tồn các vùng đất ngập nước và Luật nghỉ phép vì lý do sức khỏe hoặc việc gia đình (*Family Medical and Leave Act: một đạo luật cho phép người lao động được nghỉ phép không hưởng lương và vẫn giữ được việc làm khi có vấn đề nghiêm trọng về sức khỏe, hoặc cần chăm sóc người thân trong gia đình họ* - ND).

Các nhóm vận động tự do hiện nhận được nhiều hậu thuẫn, ưu đãi từ báo chí. Trong các báo loại in (Berry sử dụng các tờ *Thời báo New York*, *The Wall Street Journal*, và các thông cáo báo chí hàng tuần, hàng quý của Quốc hội), các nhóm tự do này chiếm gần một nửa trang viết dành cho các nhóm vận động hành lang. Các hiệp hội công nghiệp thương mại chiếm khoảng 30%, các tập đoàn chiếm 1%. Tỷ lệ tương tự tại mạng lưới tin tức qua truyền hình.

Các nhóm vận động tự do ngày càng giành nhiều chiến thắng. Năm 1963, cứ mỗi ba lần chiến thắng của nhóm doanh nghiệp vận động hành lang thì lại có một thất bại trước nhóm tự do. Đến năm 1991, nhóm doanh nghiệp để giành được ba chiến thắng thì phải chịu đến hai thất bại. Thậm chí điều này cũng thối phong quyền lực của nhóm doanh nghiệp, vì thường thì ngành kinh doanh chỉ đơn giản là phản đối các đạo luật bất lợi. Các nhóm bảo thủ, chẳng hạn như Liên minh Thiên chúa giáo, đã có ít ảnh hưởng đến công tác lập pháp.

Nghiên cứu của Berry bác bỏ ý niệm cho rằng các nhóm lợi ích giàu có hoặc những người chủ trương bảo thủ đang thống trị Washington. Nhận thức phổ biến phần nào có sự khác biệt, khi Đảng Cộng hòa năm Quốc hội năm 1994 đã tạo ra một ấn tượng sai lầm về chiến thắng của phe bảo thủ. Để xem liệu có điều này hay không, Berry đã khảo sát 12 vấn đề về môi trường trong Quốc hội khóa 104 (1995 - 1996). Ông đánh giá rằng nhóm quan tâm đến môi trường đã giành được 10 thắng lợi. Quyền lực của

nhóm bảo thủ cũng đã được phóng đại, bởi vì một số ý tưởng của họ đang thắng thế và các ý tưởng đó không còn mang tính bảo thủ nữa. Về chính sách kinh tế, một ngân sách cân bằng - trong thời đại hưng thịnh - và mức lạm phát thấp hiện đang đòi hỏi nhiều sự hỗ trợ. Cải cách phúc lợi cũng vậy.

Nhưng nguyên nhân chính gây ra thông tin sai lạc - cũng là lý do tại sao nghiên cứu của Berry lại không được chú ý - là người dân cũng có lợi trong tình hình này. Chắc chắn nhóm vận động hành lang tự do cũng có. Họ thường thức hình ảnh của chính mình như các nhóm bản cùng nghèo khổ chiến đấu không cân sức trước các nhóm vận động là các thương gia giàu có. Trong thực tế, Berry thấy rằng nhóm vận động tự do thường được tài trợ tốt và cũng rất chuyên nghiệp. Ngược lại, các nhóm bảo thủ (nhưng không phải nhóm doanh nghiệp) thường được tài trợ kém và hoạt động yếu. Nhóm này đã không quan tâm đến việc “quảng bá” diêm yêu của họ.

Báo chí, tất nhiên, lẽ ra nên trình bày một bức tranh thật sự - nhưng thực tế thì không. Nếu làm thế, báo chí sẽ phải thừa nhận rằng nó thường xuyên trợ giúp cho các nhóm vận động tự do. Đây là kết quả từ các niềm tin được chia sẻ, nhiều hơn là từ một nỗ lực có ý thức để thúc đẩy chương trình nghị sự. Các nhà báo nhìn thấy những câu chuyện theo cách tương tự như các nhà vận động tự do đã thấy. Doanh nghiệp được coi là tham lam, ích kỷ và không có dân chủ. Các nhóm bảo thủ thì “hết nói nôi” hoặc nguy hiểm dưới góc độ xã hội. Ngược lại, nhóm vận động tự do là người canh gác với tinh thần chí công.

Sự hội tụ của các giá trị dễ dàng được suy ra từ cuộc khảo sát ý kiến. Hãy xem một cuộc thăm dò ý kiến năm 1995 dành cho các phóng viên Washington. Chỉ có 2% phóng viên tự cho mình thuộc phe bảo thủ, trong khi 89% đã bỏ phiếu cho Clinton năm 1992 (so với tỷ lệ 43% công chúng Mỹ ủng hộ ông này). Chỉ có 4% phóng viên thuộc Đảng Cộng hòa (50% thuộc đảng Dân chủ, và 37% độc lập không đảng phái). Họ, cùng với những giá trị này, theo bản năng sẽ làm giảm thiểu sức mạnh của những “người tốt” (ý nói nhóm vận động tự do - ND) và làm cho những “kẻ xấu” (ý nói các nhóm vận động cho doanh nghiệp và nhóm bảo thủ - ND) trông đáng sợ hơn. Ví dụ, một câu chuyện mang tính dẫn dắt trên *Thời báo New York* đã chỉ ra rằng các doanh nghiệp chỉ phôi kỳ họp Quốc hội gần nhất (*Quốc hội làm cho hầu hết các nhóm vận động hành lang của doanh nghiệp mỉm cười hài lòng*). Sự thực của câu chuyện này lại cho thấy nhóm doanh nghiệp chỉ giành được một vài chiến thắng khiêm tốn và đang chơi phòng thủ với mức chi phí tối thiểu và “quyền bệnh nhân”^[47].

Trong một nền dân chủ, sự hưng thịnh của các lực lượng vận động hành lang tự do là lành mạnh. Chúng thường thành công vì mang ý nghĩa là kênh phát ngôn cho ý kiến của công chúng. Ví dụ, theo báo cáo từ một cuộc thăm dò ý kiến của viện nghiên cứu Pew, 80% người dân Mỹ thấy mình là người quan tâm bảo vệ môi trường. Cái không lành mạnh là các ý niệm làm khuôn mẫu (stereotype) sai lệch đã xuyên tạc những bên có ảnh hưởng. Chúng phân biệt đối xử với một số quan điểm và phổ biến các ý tưởng cho rằng hệ thống chính trị - bị nắm bắt bởi các lực lượng không có dân chủ - đã bị tha hóa và không hiệu quả. Sự thật thì chính trị thường bế tắc vì các ý kiến của công chúng gây bế tắc. Cũng trong cuộc thăm dò này của Pew, gần một nửa số người Mỹ nghĩ rằng các quy định của chính phủ là có hại nhiều hơn có lợi. Khuôn mẫu của chúng ta đã chuyển đổi một cách sai lệch các bất đồng ý kiến hợp pháp thành một âm mưu bí quan yểm thế áp vào công chúng.

Newsweek

Ngày 13 tháng 12 năm 1999

NĂM 1994

Bất chấp đã được quảng bá thời phòng, ý nghĩa lịch sử của thắng lợi lớn dành cho đảng Cộng hòa gần đây vẫn đang bị đánh giá thấp. Nó đã để lại dấu ấn còn nhiều hơn một sự thay đổi trong quyền lực của Quốc hội hoặc sự sụp đổ cuối cùng của liên minh Thỏa hiệp Mới^[48]. Ý nghĩa cao nhất của thắng lợi này là tâm lý: nó thay đổi cách chúng ta nghĩ và nói về chính trị. Kể từ những năm 1930, nước Mỹ đã tự coi mình là một quốc gia Dân chủ, chủ yếu bị chi phối bởi là các cử tri và ý tưởng Dân chủ. Trong chốc lát, sự suy đoán kiểu này bị sụp đổ tan tành. Theo tôi, các điều kiện của các cuộc tranh luận chính

trị đã thay đổi về cơ bản và không thể đảo ngược được.

Với nhận định này, tôi không có ý cho rằng chúng ta là một quốc gia của đảng Cộng hòa. Người ta vẫn còn tiếp tục theo dõi xem liệu đảng Cộng hòa có thể xây dựng được lòng trung thành của cử tri hay người dân Hoa Kỳ sẽ trở thành dân du mục chính trị, lang thang vô định giữa các đảng phái và các ứng cử viên. Cũng không phải là chính phủ liên bang sẽ ngay lập tức thu nhỏ lại. Như tôi đã viết trước đây, một chính phủ Lớn (*chính phủ công kênh, không hiệu quả - ND*) vẫn tồn tại, và không có kế hoạch nào của đảng Cộng hòa để giải tán nó. Chẳng hạn, kế hoạch ngân sách năm 1993 của các nhà lãnh đạo Hạ viện thuộc đảng Cộng hòa lẽ ra phải cắt giảm được chi tiêu hơn con số 400 tỷ dollar trong 5 năm - mới chỉ là 5% của 8 nghìn tỷ dollar đã chi tiêu trong thời kỳ này. Nhưng điều này không hạ thấp được chiến thắng của đảng Cộng hòa xuống thành một sự ngẫu nhiên, do các cử tri bị quan yểm thể hoặc đột ngột quay lưng với Bill Clinton gợi ra.

Từ năm 1980, các cử tri đã luôn ủng hộ các ứng cử viên tổng thống nào tán thành một chính phủ nhỏ gọn hơn. Điều này không chỉ mô tả Ronald Reagan và George Bush, mà còn là các “đảng viên Dân chủ kiểu mới” như Clinton và Ross Perot. “Bế tắc” chính trị tồn tại chủ yếu là do các cử tri vẫn quay về với Quốc hội thuộc đảng Dân chủ, ngoại trừ một khoảng thời gian ngắn (1981 - 1986) là khi đảng Cộng hòa kiểm soát Thượng viện. Và Quốc hội thuộc đảng Dân chủ đã thể hiện một nét đạo đức chính trị khác biệt: Thỏa hiệp Mới và Xã hội Lớn. Đó là một thái độ, mặc dù là tập hợp của nhiều ý tưởng, cho rằng một chính phủ mạnh cần dịch chuyển được để giải quyết hàng loạt các vấn đề xã hội.

Trong khi đảng Dân chủ kiểm soát Quốc hội, họ có thể duy trì tình hình mà trong đó các hoạt động của chính phủ phản ánh quan điểm của hầu hết mọi người dân. Nhìn chung, tôi cho rằng nhận định này đã được chấp nhận bởi hầu hết các đảng viên Cộng hòa, của công chúng, và đội quân báo chí chính trị. Điều đó có nghĩa là nước Mỹ tự coi mình là một quốc gia “dân chủ” mặc dù có rất nhiều mâu thuẫn: thắng lợi liên tục trong bầu cử tổng thống dành cho đảng Cộng hòa (bảy trong số mười hai kỳ bầu cử kể từ Thế chiến II và năm trong số bảy kỳ sau đó, kể từ năm 1968 đến nay), trong khi lòng trung thành đối với đảng này cũng suy yếu. Ví dụ, năm 1952 chỉ có 13% cử tri đã “chia đôi lá phiếu” của họ cho ứng cử viên tổng thống và Hạ viện (*nghĩa là bầu cho tổng thống thuộc đảng này thì Hạ nghị sĩ thuộc đảng khác - ND*); năm 1972 thì tỷ lệ này là 30%, và sau đó không bao giờ xuống dưới mức 25%.

Nhưng xét từ góc độ tâm lý, đảng Dân chủ kiểm soát Quốc hội đã vô hiệu hóa những xu hướng này. Trong chế độ của chúng ta, quyền lực xuất phát từ “nhân dân”, và Quốc hội gần gũi người dân nhất. Kết quả là, các cuộc bầu cử Quốc hội truyền vào những người chiến thắng một cảm giác tuyệt vời của thể thượng phong, trong khi áp đặt một cảm giác thất thế lên bên thua cuộc. Cho đến nay, các đảng viên Dân chủ đương đại chưa bao giờ thấy mình là đảng của thiểu số. Các chiến thắng trong bầu cử tổng thống của đảng Cộng hòa có thể được bàn bạc qua loa như một “cuộc đua ngựa”: nếu có các con ngựa khác thì kết quả có thể đã khác đi. Tương tự như vậy, sự tăng trưởng của nhóm “cử tri độc lập” có thể được giảm thiểu, vì cũng đã đủ số lượng “độc lập” này bầu cho đảng Dân chủ để duy trì quyền kiểm soát của đảng này trong Quốc hội.

Biến động năm 1994 đã xóa nhòa những thói quen tư duy kiểu này. Các nhà khoa học chính trị sẽ tranh luận nhiều về lý do tại sao đảng Dân chủ lại kiểm soát Quốc hội trong thời gian dài. Có lẽ đất nước cũng là đảng Dân chủ. Có lẽ đảng Cộng hòa chỉ có các ứng cử viên kém. Có lẽ cử tri ưa thích người đương nhiệm để bảo vệ khu vực bầu cử của họ. Hoặc có lẽ sự sắp xếp lại khu vực bầu cử (redistricting)[\[49\]](#) sáng suốt đã có hiệu quả. Dù nguyên nhân là gì đi nữa thì tình hình này cũng không còn nữa. Thay vì vậy, một nguồn lực huyền thoại trong cuộc bầu cử quốc hội đã phá hỏng lời tuyên bố về tình trạng “thắng thế” của đảng Dân chủ, mặc dù cái nhãn đa số cũng đã không chuyển sang phía Cộng hòa; bởi vì một cuộc bầu cử cũng chỉ là một cuộc bầu cử mà thôi.

Nhưng với việc đập tan tuyên bố của đảng Dân chủ, cuộc bầu cử đã làm “thay đổi cuộc đối thoại”, như nhận định của Terry Eastland, một cựu quan chức trong chính quyền Reagan. Khi đảng Dân chủ còn chiếm được đa số, ý tưởng của họ đã ngay lập tức trở thành “chính thông”. Sự thắng lợi lớn của đảng Cộng hòa đã chấm dứt việc này, nhưng kết quả của nó vẫn còn chưa được đánh giá đúng mức. Lấy một ví dụ: cải cách phúc lợi. Một vài tháng trước đây, đề nghị của một số đảng viên Cộng hòa về việc các bà mẹ tuổi thiếu niên chưa kết hôn sẽ không được hưởng phúc lợi đã bị cho là phản

động; bây giờ nó không thể bị bác bỏ dễ dàng. Vấn đề đã vượt khỏi tính đúng đắn hay sai lầm của đề nghị này. Đúng hơn là nó đi đến một quá trình rộng hơn, theo đó cuộc bầu cử Quốc hội cho phép hoặc thu hồi sự hợp pháp mơ hồ của chính trị.

Các đối thoại chính trị được chuyển đổi từ nguyên tắc Thỏa hiệp Mới (New Deal) để hướng tới một nguyên tắc có thể được gọi là “xã hội có trách nhiệm”. Các đảng viên Cộng hòa (và một số đảng viên Dân chủ) đặt những câu hỏi mới về năng lực và trách nhiệm của chính phủ. Họ biện hộ cho sự phân hóa mới trong hoạt động của toàn liên bang, của tiểu bang và chính quyền địa phương và, quan trọng hơn, phân hóa giữa chính phủ và “người dân”. Các đề xuất có tính hành động sẽ không còn tự động được xem như là đáng chú ý nữa, việc cắt giảm sẽ không còn đương nhiên bị coi là vô trách nhiệm hoặc bị kỳ thị như những ý tưởng “râu ria”.

Tất nhiên, thuật hùng biện ở đây vượt xa các đề xuất thiết thực. Người Mỹ có thể phàn nàn một Chính phủ Lớn, nhưng họ phụ thuộc rất nhiều vào nó. Cụ thể, hầu hết đảng viên Cộng hòa hiện chưa phải đối mặt với vấn đề trọng tâm: một phần ba chi tiêu của liên bang là dành cho người cao tuổi, thông qua mạng lưới an sinh xã hội, chăm sóc sức khỏe, và các “quyền lợi” phổ biến khác. Khi thế hệ Baby-Boom (được ra đời trong giai đoạn 1946-1964) đã già, hoặc các chương trình này sẽ bị cắt giảm, hoặc chi tiêu (và các loại thuế hay sự thiếu hụt) sẽ tăng lên. Chính phủ trong tương lai có thể làm ít việc hơn, nhưng nó chắc là sẽ không thu nhỏ đi. Và cũng có những mâu thuẫn khác. Trong khi lên án chính phủ, một số người bảo thủ vẫn hy vọng sẽ tận dụng được quyền lực của chính phủ để thúc đẩy động cơ của riêng họ (ví dụ, cầu nguyện trong trường học).

Tất cả những điều trên cho thấy rằng chính trị sẽ tiếp tục xáo trộn, đầy mâu thuẫn, và thường bị bỏ ngỏ mà không được xác định rõ ràng. Đôi khi điều này không có gì hoàn toàn khác biệt so với những gì trong quá khứ. Có vẻ như vẫn không có gì thay đổi cả. Nhưng nghĩ vậy sẽ là một sai lầm lớn. Cuộc bầu cử đã không chỉ thay thế “người cũ” (đảng Dân chủ) bằng “người mới” (đảng Cộng hòa)[\[50\]](#). Nó còn làm thay đổi nhịp điệu và xu hướng chính trị. Nó thiết kế nên một thứ “chính thống” kiểu mới và thay đổi phẩm chất đáng tôn trọng của chính trị. Cuộc bầu cử tuy chưa là một “sự sắp xếp lại cho ngăn nắp” các đảng phái và những ý tưởng, nhưng đó là sự “xa rời các đảng phái” một cách quyết đoán của nhóm người cao tuổi.

Bưu điện Washington

Ngày 30 tháng 11 năm 1994

HỌ GỌI ĐÂY LÀ MỘT CUỘC CÁCH MẠNG?

“Cách mạng”, cùng với “khủng hoảng”, là một trong những từ mà chúng ta lạm dụng và dùng sai nhiều nhất. Chúng ta có hàng tá “khủng hoảng” (khủng hoảng kinh tế, khủng hoảng môi trường, khủng hoảng ma túy, khủng hoảng tội phạm, khủng hoảng giáo dục) và cũng nhiều “cuộc cách mạng” (cách mạng máy tính, cách mạng truyền thông, cách mạng công nghệ sinh học, v...v...). Và giờ đây, tất nhiên là chúng ta có “cuộc cách mạng của Đảng Cộng hòa” - thuật ngữ được chính những người Cộng hòa đặt ra và được báo chí và hầu hết các nhà bình luận chính trị vui vẻ tán thành.Ồ, tôi thì không đồng ý.

Tôi không tranh luận rằng chúng ta đã có một biến động bất thường về chính trị. Nếu một ngân sách cân đối sau cùng cũng được thông qua (các cơ hội là rất khả quan), Quốc hội sẽ được xếp hạng một cách xứng đáng vào một trong những vị trí quan trọng nhất kể từ sau Chiến tranh thế giới thứ II. Họ đang đề xuất những thay đổi rất lớn với hiệu ứng tiềm năng còn sâu rộng hơn. Mỗi quan hệ giữa Liên bang và tiểu bang có thể được làm mới một lần nữa, trong đó các tiểu bang đảm nhận nhiều trách nhiệm hơn trong một số các chương trình lớn (chương trình y tế Medicaid[\[51\]](#), phúc lợi). Chi tiêu cho người già sẽ đã được đưa vào chương trình nghị sự chính trị một cách chặt chẽ. Thật ra, điều kiện cho các cuộc tranh luận chính trị có thể thay đổi một cách dứt khoát, nếu cân bằng ngân sách được khôi phục lại như một nguyên tắc thiết thực, và hợp pháp.

Nhưng những thay đổi này, theo quan điểm của tôi, không đủ điều kiện để được xem là một cuộc cách mạng. Tôi cho rằng cách mạng phải là một sự kiện hoặc xu hướng làm thay đổi hoàn toàn một chế độ

(chính trị, xã hội, kinh tế) hoặc tập hợp các ý tưởng. Truyền hình đã cho chúng ta một cuộc cách mạng thực sự trong truyền thông đại chúng. Xe hơi góp phần vào cuộc cách mạng thực sự trong vận tải, thay cho ngựa và đường sắt. Mỗi cuộc cách mạng này đã khơi mào cho các tác dụng phụ rộng lớn mang tính xã hội và kinh tế, nhiều hiệu ứng trong số này vẫn còn diễn ra và một số vẫn gây tranh cãi. Ví dụ, xe hơi làm thay đổi cảnh quan của quốc gia bằng cách làm cho quá trình “ngoại ô hóa”^[52] trở nên khả thi. Và chúng ta vẫn còn tranh luận về việc liệu rằng truyền hình có khuyến khích bạo lực hay không.

Trong chính trị, các cuộc cách mạng thường có xu hướng bạo lực và thay thế chế độ này bằng một chế độ khác. Nhưng cũng không cần phải có bạo lực. Tại Hoa Kỳ, việc thông qua Hiến pháp là một cuộc cách mạng có tầm quan trọng tương đương bản thân cuộc Cách mạng Mỹ, bởi vì Hiến pháp đã xác định rằng chúng ta sẽ có một chính phủ quốc gia thực sự chứ không đơn giản chỉ là một tập hợp lỏng lẻo của những tiểu bang - vấn đề này sau đó đã bị cuộc nội chiến thách thức. Sự hình thành Cộng đồng châu Âu (nay là Liên minh châu Âu) sau khi Chiến tranh Thế giới thứ II cũng là một cuộc cách mạng. Mặc dù đã không ngăn chặn được tất cả các mối hận thù từ xa xưa của châu Âu, nó đã đưa phần đông các quốc gia vào một khuôn khổ hòa bình.

Từ cơ sở nền tảng này, cuộc cách mạng Đảng Cộng hòa không giống như một cuộc cách mạng thực sự. Và tại sao nó phải là cách mạng cơ chứ? Tại Mỹ, những thay đổi chính trị thường là sự tiến hóa. Nó diễn tiến dần dần, đó là những gì hầu hết người Mỹ đều mong muốn. Những thay đổi chính trị bây giờ chủ yếu là loại này. Việc chương trình Chăm sóc sức khỏe Medicare (từng một lần bị giới hạn đối với người cao tuổi) còn đang được tranh luận cho thấy một tín hiệu của sự thay đổi quan trọng trong bầu không khí chính trị. Nhưng chính phủ không chối bỏ tất cả trách nhiệm đối với người già. Thật vậy, chi tiêu dành cho nhóm này sẽ tăng lên, bất chấp dùng loại ngân sách nào, tăng cả về con số tuyệt đối lẫn số tiền chi cho mỗi cá nhân.

Tương tự như vậy trong các chương trình dành cho người nghèo. Hầu hết các thay đổi này đều có giới hạn. Chương trình Medicaid và phúc lợi xã hội đang được chính phủ liên bang và tiểu bang phối hợp điều hành. Chúng sẽ tiếp tục được cùng quản lý và tài trợ, nhưng các tiểu bang sẽ có được quyền lực nhiều hơn và, so với các chương trình hiện nay, ít kinh phí hơn. Vấn đề ở đây không phải là: liệu những thay đổi này sẽ làm cho nhiều người nghèo được tự chủ hơn hay không (như các lập luận biện hộ), hoặc làm họ suy thoái thêm hay không (theo lời những người chỉ trích). Đơn giản là những thay đổi này không phải là cách mạng. Nguyên tắc cơ bản (chính phủ có trách nhiệm với người nghèo) vẫn còn đó, trong khi các chi tiết thay đổi.

“Cuộc cách mạng của đảng Cộng hòa” được sáng chế ra chủ yếu chỉ là sự tiện lợi mang tính chính trị và của báo chí. Nhiều Nghị sĩ mới thuộc đảng Cộng hòa muốn gia tăng càng nhiều càng tốt sự khác biệt của chính họ so với nhóm lãnh đạo tinh hoa của Washington và, do đó, nhận thấy rằng cái nhãn “cách mạng” thật hữu ích và phù hợp. Nó chuyển tải ý nghĩa rằng họ đã thực sự là “người ngoài” (ý *nội đến tính khách quan* - ND), không mong muốn kéo dài tình trạng hiện hữu tại thủ đô. Họ sẽ thay đổi. Báo chí hăng hái xác nhận kiểu cách mạng “tự phong” này, bởi vì nó làm cho câu chuyện chính trị càng kịch tính hơn.

Đến bây giờ thì những người khôn ngoan hơn trong đảng Cộng hòa đã phải hối tiếc vì cách chọn từ ngữ. Đó là một thảm kịch trong hoạt động quan hệ công chúng và là một món quà chính trị dành cho đảng Dân chủ. Mặc dù không hài lòng với chính trị như thường thấy, người Mỹ không phải là những nhà cách mạng. Thật vậy, ý tưởng “cách mạng” khiến cho hầu hết người Mỹ rùng mình. Thuật ngữ này gợi lên những bóng ma về sự lộn xộn và tình trạng hỗn loạn. Đương nhiên, Đảng Dân chủ đã “sẵn” được sự liên tưởng và những nỗi lo lắng. Đảng Cộng hòa đã được gọi là “cực đoan” và “khủng bố”, họ sẽ làm khô héo các mạng lưới an sinh xã hội và hủy hoại ý nghĩa của sự an toàn cho người Mỹ. Đó sẽ là cách mạng, nhưng lại không phải là mục đích của những đảng viên Cộng hòa.

Liệu có vấn đề gì không? Suy cho cùng, “cách mạng” cũng chỉ một từ. Có lẽ việc sử dụng ngôn ngữ bất cần cũng chẳng làm nên sự khác biệt trong nhiều bối cảnh. Chúng ta có thể hoặc không trải qua một cuộc “cách mạng máy tính”. Việc bạn gọi nó là cái gì chỉ là vấn đề của sở thích và cách đánh giá. Lịch sử sẽ phán xét sau cùng. Nhưng trong chính trị, từ ngữ là chuyện lớn. Chúng giúp tạo ra bầu không khí cho quan điểm. Việc lạm dụng ngôn ngữ phá hỏng cuộc tranh cãi lý luận. Cường điệu hóa, đơn giản hóa, và xuyên tạc là các nội dung bình thường trong tranh luận chính trị. Nhưng càng kết hợp thêm

những sự quá trớn thì các cuộc thảo luận càng trở nên khó khăn hơn.

Dưới góc độ đảng phái chính trị, phe Cộng hòa xứng đáng với những gì họ nhận được. Họ đã quyết định tự gọi mình là những nhà cách mạng; bây giờ họ phải chịu hậu quả. Tuy nhiên, báo chí cũng phải chịu trách nhiệm về việc phổ biến các ý tưởng, và trong một ý nghĩa rộng hơn, đất nước là người thua cuộc, phải gánh chịu hậu quả cuối cùng từ việc trình bày sai lệch này. Mọi thay đổi ở đây đều không phải là cách mạng. Khi chúng ta xác định sai thuộc tính - và bồi bác - kiểu này, chúng ta đã để cho tính biểu tượng chôn vùi cái thực chất. Mọi người sợ phải thay đổi, bởi vì trông nó có vẻ lớn hơn và nhiều độ vỡ hơn so với thực chất của sự thay đổi đó. Mãi mãi là sau đó chúng ta làm cho việc đi đến sự đồng thuận với những thay đổi dần dần còn trở nên khó khăn hơn, điều mà hầu hết người Mỹ thực sự mong ước.

Bưu điện Washington

Ngày 03 tháng 1 năm 1996

WASHINGTON XA CÁCH

Ba mươi năm trước [năm 1969], tôi đã đến Washington khi còn là một phóng viên 23 tuổi. Kể từ đó cho đến nay, chưa bao giờ tôi thấy sự xa cách giữa thủ đô và phần còn lại của đất nước lại lớn như bây giờ. Thủ đô đặc biệt quan tâm đến những cáo buộc về các hành vi sai trái của Clinton. Trong khi đó phần còn lại của đất nước ít khi đề ý đến chuyện này. Theo các báo cáo từ cuộc thăm dò do Trung tâm Nghiên cứu Pew thì hầu hết người Mỹ cảm thấy rằng năm 1998 là một năm tốt đối với họ (72%) và cộng đồng của họ (78%). Chuyện sai trái ư? Chỉ có 32% đã theo sát câu chuyện này; và 64% nói rằng “các phương tiện truyền thông đã chú ý đến nó quá nhiều”.

Người ta cũng có thể gây tranh luận là: sự lạnh nhạt này là một sự kiện đơn lẻ, phản ánh tính đặc thù của nhiệm kỳ tổng thống Clinton và thái độ thờ ơ của một nền kinh tế đang bùng nổ. Tôi thì lại nghĩ rằng đây là một ảo tưởng. Các điều kiện nói trên có thể làm gia tăng sự xa cách, nhưng khoảng cách ngày càng lớn giữa Washington với phần còn lại của đất nước thì không phải là ngẫu nhiên. Đó là một trong những xu hướng rõ ràng của ba thập kỷ khi tôi ở đây. Trong thời gian này, Washington đã trở nên hẹp hòi hơn. Người dân ở các nơi khác cũng lánh tránh bởi vì họ cảm thấy đã bị gạt ra ngoài.

Nói đến Washington, tôi không có ý muốn nói đến một nơi chốn. Cho dù bạn tin hay không thì phần lớn người dân ở đây có cuộc sống cũng giống như hầu hết những người Mỹ ở nơi khác. Họ phải chịu đựng nạn kẹt xe, những lo toan về trường học, và chỉ thỉnh thoảng mới suy nghĩ về chính trị và chính phủ. Thực ra, Washington hiện đang phụ thuộc vào chính phủ ít nhất kể từ trước đến nay. Từ năm 1970, dân số của khu vực trung tâm đã tăng trưởng khoảng 60% và lên đến 4,6 triệu người. Sự tăng trưởng này bắt nguồn chủ yếu từ những ngành nghề mà có thể tồn tại được gần như bất cứ nơi đâu. American Online (*một dịch vụ thương mại trực tuyến* - ND) hoạt động từ một khu ngoại ô, *Newsweek* chọn vị trí là một trong mười trung tâm công nghệ cao.

Tôi muốn nói đến Washington như là một cộng đồng chính trị - đám đông “bên trong đường vành đai cao tốc” hoặc “tầng lớp thống trị”. Nó bao gồm các chính trị gia, nhân viên của Quốc hội, các phụ tá làm việc ở Nhà Trắng, các nhân vật chính trị được bổ nhiệm, các quan chức hàng đầu, báo giới, các nhóm vận động hành lang, các cố vấn chuyên nghiệp, và các thành viên của các nhóm lợi ích và các nhóm biện hộ. Những nhóm này sống với các hoạt động chính trị, bầu cử, lập pháp, và chính sách công.

Việc mở rộng khoảng cách giữa Washington và phần còn lại của đất nước là không hoàn toàn tiêu cực. Nước Mỹ phát triển một phần vì sự phân quyền, phi tập trung hóa. Quyền lực của chính quyền vẫn còn phân tán trong các cấp độ thuộc nhà nước, tiểu bang và cấp địa phương. Nền kinh tế cho phép các công ty được mở rộng, cạnh tranh, thu hẹp, và đóng cửa, phần lớn tùy vào quyết định của riêng họ. Có rất nhiều hoạt động tình nguyện, quyên góp và làm từ thiện. Ví dụ, Thống kê Văn tấu cho thấy có đến 330.000 nhà thờ và 40.000 tổ chức từ thiện.

Nước Mỹ có thể làm tốt mà không cần Washington phải làm tốt. Trong bài viết trên tờ *New Republic* gần đây, Gregg Easterbrook lưu ý một số dấu hiệu cải thiện đang diễn ra trên đất nước: năm 1997, tỷ lệ giết người là thấp nhất trong vòng 30 năm; diện tích một ngôi nhà mới diện tích lớn hơn 40% so với năm 1970; tỷ lệ các bà mẹ ở tuổi thiếu niên đã giảm xuống 12% kể từ 1991; lượng khói giảm xuống một phần ba từ năm 1970. Có thể nói rằng, một số thành tựu - như cải thiện môi trường chẳng hạn - là xuất phát từ Washington; nhưng phần nhiều thì không.

Tuy nhiên, có một điều gây lo ngại theo trực giác về sự xa cách ngày càng lớn của Washington. Trong một nền dân chủ đại diện, người dân không nên cảm thấy mình ngày càng được đại diện ít hơn. Cuộc chiến tranh Việt Nam và vụ Watergate thường xuyên được đưa ra để giải thích sự thiếu tin tưởng sâu sắc vào các chính trị gia và chính phủ. Nhưng tác động của chúng đã bị thời phôi. Gần một phần ba số người Mỹ trưởng thành ngày nay mới chỉ hơn mười tuổi hoặc thậm chí còn chưa được sinh ra khi Nixon rời văn phòng vào năm 1974.

Khi tôi đến Washington năm 1969, nhiều người đã tin rằng chính phủ có thể giải quyết được nhiều vấn đề xã hội. Niềm tin này, cộng với việc tin chắc rằng nền kinh tế có thể tạo ra sự thịnh vượng mới không giới hạn, đã tạo cảm hứng cho rất nhiều người theo chủ nghĩa hành động

(activism) trong chính phủ. Washington đã kết nối với phần còn lại của đất nước bằng cách rải những lợi ích mới lên nhiều khu vực bầu cử. Mặc dù đảng Dân chủ đã dẫn dắt cuộc vận động này, hầu hết các đảng viên Cộng Hòa (đáng chú ý là bao gồm cả Nixon) cũng tham gia. Người cao tuổi được hưởng lợi từ chương trình chăm sóc sức khỏe và an sinh xã hội cao hơn; người nghèo được đón nhận chương trình Medicaid và phiếu thực phẩm; các trường trung học và đại học đã nhận được nhiều viện trợ hơn; Quốc hội thông qua luật về môi trường và an toàn cho công nhân.

Chúng ta biết rằng cuộc vận động này bây giờ đã hoàn toàn thất bại trong giả định “bóc đồng” của chính nó. Không thể giải quyết được tất cả các vấn đề xã hội; nền kinh tế không thể tạo ra của cải vô biên; thâm hụt ngân sách phát sinh bởi vì các nhà chính trị không thể lựa chọn giữa các loại thuế cao hơn và chi tiêu thấp hơn; các quy định đều liên quan đến chi phí và lợi ích. Ảnh hưởng chính trị của thất bại này là sâu sắc. Công thức cũ để kết nối với đám đông các cử tri ôn hòa đã thất bại. Kể từ đó, cả hai đảng đã vật lộn trong tuyệt vọng để tìm ra một công thức mới. Tôi chỉ đơn giản hóa đi một chút khi nhận định rằng kết quả là cả hai đảng - ít nhất là theo kiểu hùng biện - đều không quá tự do và quá bảo thủ, họ phản động và cực đoan.

Đảng Dân chủ là phản động vì có vẻ như họ hứa hẹn quay trở về những năm 1960 mơ màng với việc mở rộng các chương trình xã hội và lợi ích cho cử tri. Nhiều người Mỹ nghi ngờ. Mặt khác, Đảng Cộng hòa có vẻ cực đoan bởi vì khi đổ lỗi hầu hết mọi vấn đề cho chính phủ, họ có vẻ quá sẵn sàng để tháo gỡ chúng. Điều này khiến hầu hết người Mỹ lo sợ, những người (mặc dù e ngại) vẫn ưa thích các lợi ích của chính phủ, từ khoản tiền vay để đi học đại học đến an sinh xã hội. Không bên nào kiểm soát được vấn đề trọng tâm cốt lõi; cả hai chỉ làm nó trở nên khó chịu hơn.

Theo nghĩa rộng hơn thì Washington đã mất liên lạc. Các đảng không thể trình bày một cách thuyết phục về một thực trạng lộn xộn của chính phủ tuy lớn, nhưng chắc chắn là còn hạn chế. Hình như hùng biện chính trị thường được “sáng tạo” ra. Ngoại trừ những phương cách mang tính hình thức, đảng Dân chủ không thể tạo ra các chương trình mới và đảng Cộng hòa không thể cắt giảm thuế. Bị ngăn cản không thể có các hành động đích thực, các nhà chính trị trở nên cao giọng hơn trong các cuộc tranh luận và hằn học hơn trong các vụ công kích mang tính cá nhân. Họ liên kết chủ yếu với các “điểm bầu cử trọng yếu” của riêng mình và các nhà tư tưởng đồng cảm, làm sâu sắc thêm sự ngăn cách và ảo tưởng của mình.

Sự ngăn cách này cho thấy các đặc trưng của “hòn đảo” Washington, trong tất cả các nhóm chính trị, trước các biến động từ “lục địa”. Đảng Dân chủ đã bàng hoàng khi thua kém số ghế trong Quốc hội năm 1994; đảng Cộng hòa đã choáng váng bởi những thất bại của họ trong năm 1998. Người Mỹ ngày càng xác định được rõ hơn những gì họ mong đợi từ các nhà lãnh đạo chính trị. Tại Washington, các sai phạm của Clinton có vẻ là điều bất thường; ở nơi khác, nó được xem như là thứ xưa cũ, mặc dù ở cấp độ cao hơn. Đây là một lời bình luận đáng buồn và xác đáng sau ba thập kỷ của sự thay đổi: Washington, mặc dù không kém phần thú vị, đã bị mất liên lạc và mất luôn sự tôn trọng.

GIẢI THOÁT KHỎI CHUYỆN CHÍNH TRỊ

Chúng ta, những người có hiểu biết, đã liên tục sáng tạo ra các xu hướng mới mà bỏ qua lịch sử và những lễ thường. Phát minh mới nhất của chúng ta là ý tưởng cho rằng người Mỹ đã ngày càng ích kỷ và thờ ơ với vận mệnh của đất nước hơn bao giờ hết. Các nhà bình luận cánh hữu lo sợ rằng công chúng chưa cảm thấy bị xúc phạm bởi hành vi của Tổng thống Clinton và chưa muốn luận tội ông. Các nhà bình luận cánh tả lại chê bai công chúng vì đó là những người chỉ biết tự coi mình là trung tâm và sẽ không ủng hộ các chương trình xã hội mới với quy mô lớn. Niềm tin được chia sẻ ở đây là: những người Mỹ “chỉ lo thân mình” đang bóp nghẹt nền dân chủ. Chúa ơi, số lượng cử tri tham gia vào cuộc bầu cử Quốc hội gần đây chỉ là 36%, mức thấp nhất kể từ năm 1942.

Liệu người Mỹ hiện đại có đáng hứng chịu sự chê bai miệt thị này? Thực sự là không.

Hãy xem xét một cuộc khảo sát mới đây đối với 800 vị đã làm cha mẹ của tổ chức Public Agenda (*một tổ chức không có tính đảng phái, phi lợi nhuận của Hoa Kỳ - ND*). Cuộc thăm dò hỏi rằng liệu Hoa Kỳ có là “một quốc gia độc nhất vô nhị, đại diện cho một điều gì đó đặc biệt” hay chỉ là “một quốc gia bình thường với một chế độ không tốt hơn mà cũng chẳng tệ hơn những đất nước khác”. Kết quả thu được: 84% cho rằng Hoa Kỳ là đất nước độc đáo, duy nhất. Không có gì mới ở đây cả. Các cuộc thăm dò ý kiến thường xuyên cho thấy: chúng ta cảm nhận về đất nước tốt hơn so với công dân ở nơi khác cảm nhận về đất nước của họ. Một cuộc thăm dò của Gallup vào đầu thập niên 1990 đã hỏi ý kiến người dân ở 15 quốc gia xem họ có muốn di chuyển nơi khác sống hay không. Người Mỹ đã đứng thứ hai từ dưới lên trong bảng xếp hạng. Chỉ có khoảng 11% người được hỏi nói rằng họ muốn di chuyển, so với 30% người Đức và 21% người Pháp được hỏi.

Người Mỹ quan tâm sâu sắc đến đất nước của họ, và việc được giải thoát khỏi chuyện chính trị - đặc biệt là trong những thời kỳ không có khủng hoảng quốc gia - là một trong những điều họ thích nhất. Trong một cuộc khảo sát của Public Agenda, 61% trong số những người trả lời cho rằng họ đánh giá cao nước Mỹ vì “tự do cá nhân”. Ngược lại, chỉ có 13% viện dẫn đến “tự do chính trị”. Cũng không có gì mới cả. Trong một nghiên cứu từ những năm 1950, nhà khoa học chính trị Robert Dahl của Yale đã nhận thấy, không mấy ngạc nhiên, rằng “thực phẩm, tình dục, tình yêu, gia đình, công việc, sự vui chơi, chỗ ở, tiện nghi [và] tình bạn” - và “không chính trị” - là những gì người ta quan tâm nhất.

Các nhà bình luận chính trị không thể nắm bắt được sự thật. Gần đây, trên tờ , nhà báo Nicholas Lemann tuyên bố sự xuất hiện của “chính phủ của sự thoải mái, do sự thoải mái và vì sự thoải mái” (*chơi chữ theo cụm từ “chính phủ của dân, do dân và vì dân - ND*). Ông đã viết: người ta tin rằng “chính phủ có nghĩa vụ rất nghiêm túc đối với tầng lớp trung lưu... [nhưng] tầng lớp trung lưu lại không theo bất cứ cách thức nào để bị buộc phải có nghĩa vụ cam kết dành thời gian hay tiền bạc cho các dự án lớn hơn của quốc gia”. Ông này đã bỏ qua điều rắc rối là các mức thuế của liên bang đang ở gần mức đỉnh cao trong lịch sử, gần 21% thu nhập quốc gia. Sau đó, ông tranh luận rằng các niềm tin hiện nay đã chối bỏ “quan niệm truyền thống” cho rằng “chính phủ có thể đặt giả định về sự trung thành và tin tưởng của các công dân của mình khi họ sử dụng các nguồn tài nguyên để làm các công việc của đất nước”.

“Truyền thống” này là cái gì? Đó đâu phải là truyền thống của Hoa Kỳ, với sự nhấn mạnh mang tính lịch sử đối với chủ nghĩa cá nhân và sự hoài nghi đối với chính phủ. Trong thập niên 1830, một người Pháp tên là Alexis de Tocqueville đã viết rằng, “một người Mỹ chú tâm vào việc riêng của mình, cứ như là anh ta đang đơn độc chỉ có một mình trên thế giới này”. Theo quan sát của James Bryce, người Anh, thì trong thập niên 1880, hầu hết người Mỹ cảm thấy “càng bỏ bớt chính phủ càng tốt”.

Việc lấy tỷ lệ cử tri đi bỏ phiếu để làm tiêu chí quan trọng nhằm đánh giá lòng nhiệt tình của công chúng cũng là một sai lầm. Những ai còn hoài nghi điều này nên tìm đọc một cuốn sách mới, hay tuyệt vời là cuốn *Người công dân tốt* (The Good Citizen), của tác giả Michael Schudson - nhà xã hội học

của Đại học California tại San Diego. Đúng là tỷ lệ cử tri tham gia bầu cử từng cao hơn nhiều (thường là 75 - 80%) trong thế kỷ XIX. Nhưng sự so sánh đã bị lợi dụng, như Schudson chứng minh. Trước hết là nhiều người Mỹ đã không có quyền đi bỏ phiếu. Phụ nữ đã không được tham gia các cuộc bầu cử quốc gia cho đến khi Tu chính Hiến pháp thứ 19 được phê chuẩn năm 1920. Ngoài trừ một thời gian ngắn sau cuộc Nội chiến, nhiều người Mỹ da đen cũng đã không thể tham gia bỏ phiếu cho đến khi có Luật về quyền bầu cử (Voting Rights Act) năm 1965.

Ngoài những chi tiết này lớn, chính trị khi đó đã không giống như bây giờ. Đặc biệt là sau cuộc Nội chiến, chính trị cũng có chức năng như một hình thức giải trí phổ biến và là một ngân hàng việc làm. Các chính đảng tổ chức các cuộc diễu hành có đèn và nến, và tài trợ các câu lạc bộ giải trí. Đảng nào chiến thắng sau đó sẽ thưởng các bên đã ủng hộ mình bằng các chỗ làm trong cơ quan nhà nước. Dịch vụ bưu chính là một nguồn bổ nhiệm to lớn. Năm 1896, ngành này đã cung cấp 78.500 việc làm. Các đảng phái tự tài trợ cho mình bằng cách đánh giá mức lương của vị trí công việc sẽ được bổ nhiệm (một tỷ lệ điển hình là 3%). Cử tri đôi khi còn được trả công để đi bỏ phiếu, bằng một công ăn việc làm hoặc “tiền tươi” hối lộ. Cuộc tranh luận về “các vấn đề” đã được thu gọn.

Schudson đã viết rằng “chính trị khi càng được hiểu như một môn thể thao đồng đội và sự ganh đua giữa các nhóm xã hội, thì người ta càng nhiệt tình tham gia”. Nhưng các đảng phái đã suy yếu đi với sự nổi lên của các loại hình giải trí đại chúng (chương trình sân khấu tạp kỹ, phim ảnh, bóng chày) và việc cải cách dịch vụ dân sự, khiến cho số lượng các việc làm “chỉ định” bị cắt giảm. George Washington Plunkitt, một quan chức chính trị cỡ lớn của thế kỷ XIX từng nêu câu hỏi “Làm thế nào để đem lại lợi ích cho những người trẻ tuổi của đất nước, nếu bạn không có văn phòng nào dành cho họ khi họ làm việc cho một đảng phái?”

Đây mới là nguyên nhân sâu sắc hơn của tình trạng tỷ lệ cử tri tham gia bầu cử giảm sút. Khi chính trị đã trở nên nghiêm túc hơn và trừu tượng hơn, nó cũng đã trở nên ít lôi cuốn và ít kết nối trực tiếp đến lợi ích cá nhân của người dân. Có rất nhiều vấn đề mà ngay cả các cộng dân tận tâm cũng không thể chung vai sát cánh. Ngoài ra, cũng theo Schudson thì những cách thức để thay đổi chính sách xã hội đã phát triển thêm. Mọi người có thể trông cậy vào các tòa án, các cơ quan, công chúng, hoặc phản kháng.

Tất cả những điều này đã làm giảm tầm quan trọng của cuộc bầu cử. Chúng có thể cho thấy sự bất đồng phổ biến của người dân đối với cách thức hoạt động của chính phủ và thậm chí có thể khiến cho một chính phủ bị xô đẩy theo một hướng đi khác. Nhưng các cuộc bầu cử ngày càng không còn là một phương tiện để thực hiện các chính sách cụ thể, hoặc, khi không có khủng hoảng, để cho phép tiến hành cải cách triệt để. Mặc dù dân chủ cần phải được giám sát, công việc này ngày càng bị hạ thấp - luôn luôn và thật tệ hại - xuống chỉ còn là lợi ích dành cho các nhóm và báo chí.

Khó có thể bào chữa được cho tỷ lệ cử tri thấp, nhưng việc có nhiều hơn những thay đổi đáng kể trong chính sách của chính phủ cũng thật đáng hoài nghi. Than phiền của những người có hiểu biết trước sự thờ ơ của công chúng chủ yếu là phản ánh những cảm giác bị tổn thương. Chúng ta không thể chấp nhận khi hầu hết mọi người đều không quan tâm đến những gì chúng ta nghĩ, nói và viết. Người dân dành nhiều thời gian cho những gì họ có thể tác động được nhiều nhất và những gì quan trọng nhất đối với họ (công việc, gia đình, và thời gian rảnh rỗi); chính trị thất thế trong cuộc thi này. Ai nói rằng người dân đã sai lầm?

Bưu điện Washington

Ngày 2 Tháng 12 năm 1998

III. KINH TẾ

CÒN NHỚ TỘI LỖI KHỞI ĐẦU

Chúng ta hiện nay [thời điểm tháng 6 năm 1992] vẫn đang gánh chịu những di sản của bài diễn văn mà John Kennedy 30 năm trước đây đã đọc trong lễ tốt nghiệp tại đại học Yale cũng vào tháng Sáu. Bài phát biểu sau đó được xem như một tuyên bố táo bạo về các nguyên tắc kinh tế mới, và, với việc nhận thức được bản chất vấn đề, nó có thể xếp hạng như một tuyên bố quan trọng nhất của Tổng thống về chính sách kinh tế kể từ sau Thế chiến thứ II. Thật không may, tuyên bố này đã dẫn dắt chúng ta theo phương hướng sai lầm: đưa đến lạm phát cao và thâm hụt ngân sách dễ dàng.

Thần thoại kinh tế, theo lập luận của Kennedy, đã cản trở các tiến bộ của quốc gia. Ông khẳng định “kẻ thù lớn của sự thật rất hiếm khi là sự giả dối - các điều bịa đặt, không trung thực có chủ ý - mà là các thần thoại - đại chúng, thuyết phục, và không thực tế”. Cụ thể, thâm hụt ngân sách không phải đương nhiên là điều tồi tệ, và nguy cơ lạm phát đã bị thổi phồng quá mức.

Nhưng những gì Kennedy lên án là “những thần thoại” lại thực sự là các vấn đề truyền thống và những điều cấm kỵ “đắt giá”: những điều chúng ta làm theo thói quen hay những gì chúng ta tránh né vì lo sợ. Chúng ta đã có một truyền thống với mức lạm phát thấp (vào năm 1960, tỷ lệ này là 1,4%). Và thâm hụt ngân sách là một điều cấm kỵ. Tổng thống Eisenhower đã phê phán kịch liệt những điều này (ông cân đối các ngân sách được 3 hoặc 4 năm trong thời gian 8 năm làm Tổng thống, tùy thuộc vào cách thức chúng được đo lường như thế nào - và thâm hụt là tương đối nhỏ). Một khi sự kiềm chế đã không còn, chúng ta đã trở thành nạn nhân của các chính sách ngu ngốc.

Bài phát biểu của Kennedy tại Đại học Yale, dưới một số góc độ nhất định, là một tội lỗi khởi đầu. Nó chối bỏ các yếu tố chính thống hiện hành và làm cho đất nước rơi vào tình trạng “lạc tay lái”: cam kết các mục tiêu mong muốn mà lại không có phương tiện để tiếp cận các mục tiêu đó. Với các hiểu biết sau này, tội lỗi này là có thể lý giải được. Kennedy đã cam kết đưa đất nước tiến lên và ông cũng là một nhân vật của thời đại đó: một thời kỳ lạc quan cao độ khi người ta tin rằng công nghệ và những cái đầu giỏi nhất có thể đảm bảo làm cải thiện xã hội. Những nhà kinh tế của ông là các học giả tự tin và nghĩ rằng ông Eisenhower ừ lì đã cản trở sự tăng trưởng kinh tế và gia tăng thất nghiệp. Họ biết họ có thể làm tốt hơn.

Khi Kennedy đến đại học Yale ngày 11/6, ông được người ta vây quanh. Thị trường chứng khoán khi đó đang tụt dốc nhanh. Ngày 28/5 thị trường đã sụt giảm gần 6%. Trong tháng tư, Tổng thống đã tranh đấu với ngành công nghiệp thép khi có tăng giá. Thành viên bị cáo buộc là không ủng hộ doanh nghiệp và mức chi tiêu cao của Nhà Trắng đã được quy kết cho việc mất tự tin. Newsweek từng trích lời nhận định cay đắng của một doanh nhân: “Nếu Kennedy có một cơn đau tim, giá [cổ phiếu] sẽ tăng thêm 40 điểm” (tương đương với 230 điểm trong chỉ số Dow Jones hiện nay)[\[53\]](#).

Ngày 7/6, Kennedy công bố tại một cuộc họp báo rằng ông sẽ tìm một phương cách mới nhằm cắt giảm thuế để kích thích nền kinh tế. Ông quyết định dùng bài thuyết trình tại Yale để thuyết phục phe đối lập rằng các chính sách mạnh mẽ hơn là hợp lý và thận trọng. Bài phát biểu, như ghi chép của người viết tiểu sử Arthur M. Schlesinger Jr., là lời thỉnh cầu “tranh luận cho rõ cái đúng cái sai” dự định khởi xướng nên một cuộc đối thoại với các nhà lãnh đạo doanh nghiệp.

Ngày nay, điều đáng chú ý trong bài phát biểu kia là sự tính toán nhằm lẫn của nó. Kennedy đã nói rằng mọi thứ đều phức tạp. “Những gì chúng ta cần không phải là cái nhận và các lời sáo rỗng, mà là sự thảo luận căn bản về các vấn đề phức tạp và mang tính kỹ thuật...”. Ông cho rằng các chính sách kinh tế liên quan đến “những thách thức tinh tế mà từ đó phải tìm ra câu trả lời mang tính kỹ thuật, chứ không phải tính chính trị”. Toàn bộ ý tưởng là thay thế các yếu tố truyền thống và những điều cấm kỵ bằng sự tin tưởng trọng tư duy hiện đại và các chuyên gia: đó là các nhà kinh tế học. (Nhưng ảnh hưởng của quá khứ vẫn còn mạnh mẽ. Cho đến năm 1964, sau vụ ám sát Kennedy, Quốc hội vẫn chưa thông qua việc cắt giảm thuế.)

Những gì chúng ta biết ngày nay là sự đánh đổi của Kennedy - chế độ của những chuyên gia kỹ thuật

(technocrats) thay thế cho kiểu truyền thông - đã bị sụp đổ bởi hai sai lầm. Trước tiên, các nhà kinh tế học đã không hiểu biết đầy đủ để làm được những gì Tổng thống mong đợi. Họ không thể tạo ra tình trạng “có đầy đủ việc làm” lâu dài (về sau đã được định nghĩa là một tỷ lệ thất nghiệp 4%) mà không có lạm phát. Và thứ hai là, các chính trị gia bây giờ mới có thể hợp lý hoá các chính sách bất cân dưới chiêu bài nền kinh tế khai sáng. Thâm hụt là OK, vì chúng sẽ đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng kinh tế và cuối cùng là cân đối ngân sách. Tăng trưởng nhanh hơn làm cho các chương trình chi tiêu mới trở nên khả thi. Lãi suất thấp được dùng để biện minh cho việc thúc đẩy tăng trưởng.

Tổng quát hơn, tiền đề cơ bản của Kennedy đã sai. Đúng, mọi thứ đang phức tạp. Nhưng điều đó không triệt tiêu sự cần thiết phải có các niềm tin cốt lõi - được công chúng hiểu theo trực giác và khả thi trong thực tế - để thông báo và kiểm soát các chính sách của chính phủ. Thiều sót của Kennedy, lan tỏa đến những người kế nhiệm của ông theo các mức độ nhiều hơn hay ít hơn, là việc không có khả năng tìm thấy các nguyên tắc như vậy và truyền thông chúng đến công chúng.

Theo Raymond J. Saulnier, một trong những cố vấn chủ chốt của Eisenhower, trong một cuốn sách mới^[54] thì vẫn chưa có ai phát triển thêm từ các nguyên tắc của vị Tổng thống này. Nếu người dân muốn có một dịch vụ mới từ chính phủ, họ phải trả tiền thông qua các loại thuế. Chính phủ không tạo ra sự tăng trưởng kinh tế. Người dân và doanh nghiệp mới tạo ra sự tăng trưởng đó (mặc dù chính phủ có thể tạm thời ảnh hưởng tới sự tăng trưởng). Và có lạm phát là điều cần thiết cho một nền kinh tế lành mạnh. Eisenhower là người bướng bỉnh nhưng không cứng nhắc bám chặt các nguyên tắc của ông. Ví dụ, ông chấp nhận mức thâm hụt khi suy thoái, nhưng không cắt giảm thuế hoặc tăng chi tiêu vì điều đó sẽ tạo ra sự mất cân bằng trong dài hạn.

Nếu không có các niềm tin cơ bản, chúng ta thiếu đi một khung mẫu để kiểm soát các chính sách của chính phủ. Niềm tin của Kennedy và các cố vấn của ông về “việc tranh luận đúng sai”, theo một mức độ nào đó, là bất hợp lý. Chúng ta không thể luôn luôn biết trước rằng: một điều xấu đối với chúng ta sẽ thực sự là xấu. Một chút lạm phát là không tệ. Nhưng nó đã dẫn đến mức lạm phát hơn, rồi lớn hơn nữa và khi đó đúng là xấu thật. Khi mức thâm hụt ngân sách là nhỏ, nó có vẻ dễ dàng được chấp nhận. Chúng ta đã trở nên quen thuộc với những điều này, và dần dần chúng làm cho mức thiếu hụt lớn hơn mà hiện nay đang làm tê liệt chính phủ. Năm 1959, thanh toán lãi suất chiếm 6,3% chi tiêu của liên bang; đến năm 1990, tỷ lệ này đã là gần 15%.

Các ý tưởng sai lầm, một khi được tung ra, sẽ tiếp tục còn lảng vảng đâu đó với các hậu quả của chúng. Chúng ta hiện nay đã được tập luyện với các làn sóng kế tiếp nhau của những “thầy phù thủy” kinh tế, và cố gắng để bù đắp lại những lời hứa không thực tế của những năm 1960. Sự hùng biện quá lời của những người Cộng hòa theo trường phái Trọng cung (supply-siders) trong đầu thập niên 1980 đã rất tương đồng với sự thổi phồng của các nhà kinh tế học thời Kennedy - Johnson. Chúng ta vô tư loại trừ mức lạm phát cao, nhưng chỉ bằng cách là phải chịu đựng sự suy thoái nghiêm trọng giai đoạn 1981 - 1982. Và bây giờ chúng ta đang chơi đùa với một đề án bấp bênh để ban hành luật - thông qua một tu chính hiến pháp yêu cầu phải có một ngân sách cân bằng - về các chuẩn mực chính trị, thứ đã thu hút được sự quan tâm rộng rãi trong công chúng vào những năm 1950. Đó là sự trả thù của lịch sử.

Newsweek

Ngày 8 Tháng 6 năm 1992

THỜI ĐẠI CỦA VOLCKER^[55]

Trên tám bảng đen của lịch sử, hầu hết các nhân vật của công chúng - các chính trị gia và quan chức xuất hiện nhiều trong các tin tức hàng ngày - hiếm khi để lại được một dấu ấn. Họ thiếu năng lực hoặc không có ý định tạo ra một sự khác biệt. Họ chủ yếu bị cuốn theo dòng sự kiện, họ reo hò lớn tiếng khi đi thuyết phục chính mình và những người khác rằng họ là quan trọng. Đó là sự dối trá và gian lận. Paul Volcker không phải là người trong số này. Ông tạo nên lịch sử và cũng được lịch sử tạo thành.

Công việc của Cục Dự trữ Liên bang - quản lý lãi suất, các dòng tiền, và khả năng tín dụng - là mang tính kỹ thuật và xa vời, nên tầm ảnh hưởng thực sự của các thành tựu mà Volcker đạt được có thể đã

không được đánh giá cao. Không ai hoài nghi về thành tích chính của ông: giải quyết được vấn đề lạm phát khó chịu nhất của thời bình trong lịch sử Hoa Kỳ. Nhưng thành công của Volcker còn vượt xa hơn thế. Ông đã lèo lái nền kinh tế trong thời kỳ căng thẳng và nguy hiểm nhất kể từ sau Thế Chiến thứ II, và đã không có tai họa lớn nào xảy ra trong giai đoạn đó.

Không ai biết những gì có thể xảy ra nếu không có Volcker. Các tình huống khốc liệt chỉ có được từ phương pháp loại suy. Lần sau cùng nền kinh tế Mỹ đã trải qua tình trạng bất ổn tương tự là vào cuối thập niên 1920. Nhiều nhà kinh tế tin rằng nếu có sự lãnh đạo tốt hơn của Cục Dự trữ Liên bang thì cuộc Đại Suy thoái đã có thể được ngăn chặn. Khi đối mặt với những vấn đề “chưa có tiền lệ”, Cục Dự trữ Liên bang đã không thể xử lý được tình hình vào đầu thập niên 1930. Nó đã để cho một cuộc khủng hoảng ngân hàng xảy ra và lan rộng thành sự sụp đổ của nền kinh tế. Volcker cũng đã phải đối mặt với những vấn đề không kém phần xa lạ. Sự thiếu vắng một cuộc khủng hoảng được dùng làm thước đo dành cho kỹ năng của ông.

Còn nhiều vấn đề liên quan chứ không chỉ là thành tích trong quản lý kinh tế. Kim chế lạm phát đã khôi phục lòng tin vào khả năng của chúng ta trong việc điều hành. Việc lạm phát gia tăng dưới thời Tổng thống Carter đã ảnh hưởng đến tất cả mọi người và bào mòn tinh thần lạc quan của người Mỹ. Các liệu thuốc giải độc đã không còn tinh vi huyền diệu nữa. Trong đợt suy thoái 1981 - 1982, số lượng thất nghiệp đã đạt đến đỉnh cao với con số 12,1 triệu, và tỷ lệ sử dụng người lao động trong các nhà máy giảm xuống chỉ còn 69,5%. Nhưng sự thành công của Volcker đã bác bỏ tất cả các cái cớ được chuẩn bị công phu (giá dầu cao hơn, chỉ số tiền lương...) lý giải tại sao chính quyền không thể kim chế lạm phát. Và sự hồi phục sau đó đã làm dịu lại luận điệu rằng “liệu thuốc” chống lạm phát sẽ còn tệ hại hơn chính căn bệnh này.

Nói vậy không có nghĩa là xác nhận Volcker đã tạo ra một đất nước có nền kinh tế tươi đẹp. Mọi người đều biết các vấn đề hiện nay. Nông nghiệp vẫn đình trệ. Các ngân hàng phải chịu các gánh nặng quá mức từ các khoản vay đáng ngờ cho người nông dân, các nước đang phát triển, các công ty khai thác dầu, và các đơn vị phát triển nhà. Thậm chí trong thương mại của Hoa Kỳ là lớn nhất từ trước đến nay, và một số nhà sản xuất đã không thể hồi sinh sau cuộc suy thoái kinh tế và sự cạnh tranh của hàng nhập khẩu. Nhưng nhiều vấn đề trong số này là những cơn dự chấn của tình trạng lạm phát cao, và chúng - cho đến nay - vẫn được cô lập. Chúng đã không liên kết lại để dẫn đến sự sụp đổ kinh tế trên tổng thể và đã không tái hiện từ sau năm thứ 5 của cuộc suy thoái.

Cũng hiển nhiên là không phải chỉ có một mình Volcker “đơn thương độc mã” tiến hành cuộc vận động chống lạm phát. Liên minh giữa Volcker và Ronald Reagan là một niềm hạnh phúc tình cờ: không ai có thể tự mình làm rất tốt như vậy nếu không có người kia. Mặc dù Reagan phản đối lạm phát (người nào lại không phản đối chứ?), ông đã không có toan tính xa xôi về việc dập tắt nó một cách quyết liệt. Nhưng một khi Volcker bắt đầu công việc, Tổng thống ủng hộ ông. Sự chỉ trích từ phía Quốc hội đã xuất hiện. Những công ty xây dựng nhà, các nhà kinh doanh xe hơi và các đại lý bất động sản gửi hàng ngàn lá thư để phản ánh Volcker như là biểu tượng của nhà cửa, xe hơi chưa bán được và môi đe dọa phá sản. Nhưng Reagan đã không gạt Volcker ra ngoài.

Tình tiết này nhấn mạnh mối quan hệ không rõ ràng giữa Nhà Trắng và Cục Dự trữ Liên bang. “Độc lập” về mặt kỹ thuật, Cục Dự trữ Liên bang có một phạm vi lớn để thực thi các mức lãi suất và chính sách tín dụng trên cơ sở hàng ngày. Nhưng nó không thể duy trì được một chính sách kinh tế thực sự độc lập khi thách thức Nhà Trắng. Điều đã ràng buộc Volcker và Reagan - một người kiêu lời và có ít mối quan hệ cá nhân - là sự kiên nhẫn và một niềm tin cho rằng việc không kiểm soát được lạm phát sẽ gây nguy hiểm cho một xã hội thịnh vượng và dân chủ. Sự kiên nhẫn của Reagan đã được tưởng thưởng hậu hĩnh. Giảm lạm phát giúp ông có được một thành tựu lớn nhất và đảm bảo việc tái tranh cử của ông.

Volcker đã trở thành mẫu người mà hầu hết các nhân vật của công chúng đều khao khát và không bao giờ đạt được: trở thành một huyền thoại trong thời đại của mình. Danh tiếng là xứng đáng, nhưng sự thật cũng bị xuyên tạc. Ông đã gặp may mắn. Nền kinh tế có chu kỳ của riêng nó và khả năng tự phục hồi. Hơn nữa, còn nhiều thứ mà Volcker không thể dự đoán trước: mức độ nghiêm trọng của thời kỳ suy thoái 1981 - 1982; ảnh hưởng của mức lạm phát giảm, khoảng cách rất lớn trong tỷ giá hối đoái của đồng dollar trong năm 1980 và 1985; và quy mô của cuộc khủng hoảng nợ quốc tế. Nhưng nếu

Volcker đã không kiểm soát được các sự kiện, thì ông cũng không để cho chúng điều khiển ngược lại ông. Là một nhà chiến thuật kinh tế, ông có hai đức tính tuyệt vời.

Trước hết, ông đã nắm bắt được tốt hơn tầm quan trọng của kinh tế quốc tế, so với hầu hết các quan chức hoặc nhà kinh tế Hoa Kỳ khác. Năm 1982, Volcker đã giúp giải tỏa cuộc khủng hoảng nợ quốc tế. Nếu vấn đề này để cho Bộ Ngân khố Hoa Kỳ của Donald Regan giải quyết, thì khó mà biết những gì có thể xảy ra.

Thứ hai, ông có thể nhìn xuyên qua tấm màn che của các thống kê kinh tế và lý thuyết để thấy được thế giới thực. Sau cuộc suy thoái, cả tỷ lệ lãi suất lẫn tổng kê cung tiền đều không tạo ra một chỉ dẫn chính xác dành cho chính sách của Cục Dự trữ Liên bang. Lãi suất cao ngụ ý tín dụng đã được thắt chặt, trong khi một lượng cung tiền nhanh chóng được mở rộng lại cho thấy rằng tín dụng được nói lỏng dễ dàng. Volcker đã không lệ thuộc vào cả hai yếu tố này.

Điều nổi bật lên là tính thời điểm sắc bén. Ông biết khi nào cần thay đổi “điểm nhấn”, như là vào năm 1982 khi ông chuyển đổi từ kiểm chế lạm phát sang thúc đẩy tăng trưởng. Nhưng xem Volcker là một “người thực dụng” (như người ta vẫn thường làm) cũng là sai lầm. Tất cả các yếu tố linh hoạt và việc chú ý đến từng chi tiết của ông rốt cục đã được dẫn dắt theo hướng thực thi các niềm tin mạnh mẽ vào những gì là quan trọng sống còn cho việc bảo tồn một xã hội dân chủ và một nền kinh tế lành mạnh. Điều chính yếu nhất trong các giá trị này là tầm quan trọng của việc tái lập sự ổn định giá cả - một mục tiêu ông hầu như đã đạt được trọn vẹn.

Di sản của ông bị lu mờ, bởi vì thành tựu của ông có thể được dễ dàng phân tích. Tránh mối nguy lạm phát trong dài hạn sẽ liên quan đến việc định kỳ phải chấp nhận những khó khăn tạm thời của suy thoái. Nếu không, lạm phát sẽ tăng dần cho đến khi nó trở nên quá lớn và chỉ có thể được kiểm soát bởi mức chi phí xã hội lớn khủng khiếp, hoặc không thể kiểm soát nổi. Tình thế tiến thoái lưỡng nan này không thể tái diễn nếu mọi thứ đều đã được học hỏi từ kinh nghiệm của Volcker. Ông là một người không lờ trong số các chú lùn, nhưng chỉ có thời gian mới có thể khẳng định rằng liệu người Mỹ đã có đủ tự chủ và khôn ngoan để nắm bắt được ý nghĩa của những gì ông đã làm hay chưa.

Newsweek

Ngày 15 tháng 6 năm 1987

THÀNH CÔNG CỦA TRÍ TUỆ NHÂN DÂN

Chúng ta đang hoàn tất [vào những năm cuối của thập niên 1990] cuộc hành trình chính trị và trí tuệ kéo dài 40 năm mà dấu chấm hết của chặng đường này dường như được biểu hiện qua hai sự kiện cuối tuần qua: việc công bố một thỏa thuận lưỡng đảng (bipartisan agreement) để cân bằng ngân sách đến năm 2002, và tỷ lệ thất nghiệp mới nhất - 4,9% - là mức thấp nhất kể từ năm 1973. Những sự kiện này đánh dấu một sự thay đổi trong cách thức mà chúng ta nghĩ về nền kinh tế và chính phủ. Chúng còn là dấu hiệu của sự tái khẳng định trí tuệ nhân dân trước nền kinh tế chuyên nghiệp. Những ý tưởng của người dân, hiện nay đang thắng thế, là mong muốn ổn định về tiền tệ (có nghĩa là, lạm phát thấp hoặc không có lạm phát) và cân bằng ngân sách. Chúng ta hiện không có thứ nào, nhưng chúng ta đều đồng thuận rộng rãi rằng cả hai yếu tố trên sẽ phục vụ cho sự thịnh vượng lâu dài của quốc gia.

Từ cuối những năm 1950, những ý tưởng này đã từng chi phối cách tư duy phổ biến. Chúng được coi là các nguyên tắc thận trọng. Trong các điều kiện bình thường, chính phủ không nên chi tiêu nhiều hơn khoản thu từ thuế; cân bằng ngân sách buộc các chính trị gia phải lựa chọn giữa sự tổn thương do thuế cao và các lợi ích của việc chi tiêu nhiều hơn. Và sự ổn định tiền tệ giúp duy trì sự ổn định trong nền kinh tế và trong quan hệ xã hội. Tuy nhiên, trong thập niên 1960, những truyền thống lâu đời này đã bị nhạo báng và bỏ qua. Các nhà kinh tế học bác bỏ chúng như những thứ lỗi thời và có hại. Họ cho rằng một chút lạm phát có thể hạ thấp tỷ lệ thất nghiệp. Nếu được sử dụng một cách khôn ngoan, thâm hụt ngân sách có thể ngăn chặn suy thoái.

Bởi vì các lý thuyết được cho là tinh vi này đã chưa bao giờ đi vào thực tế, chúng ta hiện lại quay về

xuất phát điểm ban đầu. Ý nghĩa của thỏa thuận ngân sách mới đã vượt qua cả những ưu điểm và khuyết điểm (có cả hai) cụ thể của nó, hoặc thậm chí còn hơn cả khả năng đạt được sự cân bằng đến năm 2002. Nó chủ yếu nằm trong một vấn đề thực tế là: mục tiêu đạt một ngân sách cân bằng đã được chấp nhận trên nhiều quang phổ chính trị. Những gì người ta nhắm đến để giành lấy, thậm chí khi họ không đạt được, vẫn ảnh hưởng đến cách họ hành xử và đến những gì được coi là chính đáng và không chính đáng. Chỉ mới gần đây thôi thì việc có một ngân sách cân bằng mới nhận được sự ủng hộ rộng rãi. Chẳng hạn, khi được bầu vào năm 1992, Tổng thống Clinton chỉ đơn thuần ủng hộ việc “giảm mức thâm hụt”.

Tương tự như vậy, theo đuổi “ổn định tiền tệ” bây giờ là một mục tiêu trọng tâm trong chính sách kinh tế của chính phủ, theo cách thức chưa từng có trước đây. Hai thập kỷ trước, cụm từ này đã biến mất khỏi các cuộc thảo luận về kinh tế. Thay vào đó, các nhà kinh tế học và quan chức chính phủ đã trao đổi về việc kìm chế lạm phát ở mức chấp nhận được và hài hòa tỷ lệ này với sự tăng trưởng kinh tế bền vững và tỷ lệ thất nghiệp thấp. Nhưng, dấu hiệu của sự mở rộng kinh tế này không phải là lời hứa từ Cục Dự trữ Liên bang về việc duy trì tỷ lệ lạm phát mãi mãi, mà đúng hơn là những cảnh báo thường xuyên rằng chính phủ phải ngăn chặn sự trỗi dậy của nạn lạm phát.

Quan điểm của chúng ta đã thay đổi chủ yếu là do hậu quả của các kinh nghiệm cay đắng. Hãy nhớ lại những con số kỷ lục. Năm 1960, lạm phát là 1,4%. Năm 1979, tỷ lệ này là 13,3%. Các nỗ lực để “quản lý” nền kinh tế để có sự ổn định hơn và tỷ lệ thất nghiệp thấp hơn lại dẫn đến sự bất ổn và tỷ lệ thất nghiệp cao hơn. Suy thoái là không tránh khỏi và, khi xảy ra, có chiều hướng khốc liệt hơn. Năm 1975, tỷ lệ thất nghiệp trung bình là 8,5%; năm 1982 là 9,7%. Nói chung, các chính sách của chính phủ đã trở nên lúng túng hơn và không thể dự đoán trước, khi họ vận dụng nhiều chiến thuật vô ích - kiểm soát và định hướng tiền lương và giá cả, kiểm soát tín dụng - để cố gắng chống lạm phát.

Trong khi đó các nguyên tắc của ngân sách đã không còn. Đúng là ngân sách đã thâm hụt nhiều hơn dưới thời Tổng thống Reagan, nhưng những sự kiện mang tính quyết định trong việc tạo ra sự thâm hụt dai dẳng này - sự từ bỏ các yếu tố truyền thống giúp ngăn cản thâm hụt - đã diễn ra từ thời Tổng thống Kennedy, Johnson, và Nixon với sự trợ giúp của nhiều nhiệm kỳ Quốc hội thuộc đảng Dân chủ nối tiếp nhau. Thâm hụt ngân sách được chấp nhận như sự khai sáng, trong khi, trên thực tế, đó chỉ là thủ đoạn. Từ năm 1961, ngân sách chỉ thặng dư duy nhất trong một năm (1969).

Chúng ta đã quay lại các yếu tố truyền thống cũ bởi vì, đơn giản thôi, các lựa chọn thay thế là tồi tệ hơn. Một lý do khiến cho thỏa thuận ngân sách khả thi là nền kinh tế đã lớn mạnh hơn dự kiến, dẫn đến tỷ lệ thất nghiệp thấp hơn và khoản thu từ thuế cao hơn. Việc có rất nhiều nhà kinh tế (trong đó có rất nhiều người đã từng phát triển các chính sách đại dốt trong thập niên 1960 và 1970) đang kinh ngạc chỉ đơn thuần là tái khẳng định sự nồng nặc trong kiến thức kinh tế của họ. Vấn đề tâm lý là quan trọng: một bài học mà họ chưa bao giờ thực sự thấu hiểu.

Cam kết ngăn chặn suy thoái của thập niên 1960 đã làm cho các công ty và công nhân trở nên thiếu trách nhiệm. Họ đã cảm thấy rằng có thể tăng giá và mức lương, mà hành vi gây ra lạm phát này của họ sẽ không bị trừng phạt với mức lợi nhuận thấp hoặc mất việc làm. Kể từ đầu những năm 1980, giả định “gây ông đập lưng ông” này đã không còn tồn tại. Sự miễn cưỡng chịu đựng mức lạm phát luôn luôn tăng có nghĩa rằng các công ty và công nhân phải chịu hậu quả nếu tiền lương hoặc giá cả của họ không phù hợp. Sự gia tăng cạnh tranh từ các nguồn khác (nhập khẩu, bãi bỏ các quy định, công nghệ mới) càng củng cố thêm bài học này. Bất ổn kinh tế đã tăng thêm đôi với nhiều cá nhân và doanh nghiệp. Nhưng, nghịch lý là, những áp lực thị trường này lại thúc đẩy sự ổn định tổng thể. Các công ty hạn chế chi phí lao động. Chi phí lao động thấp hơn sẽ khuyến khích việc thuê mướn nhân công. Lạm phát dịu lại làm hạn chế bớt các chính sách chống lạm phát khắc nghiệt.

Chúng ta cũng đang quay lại với ý niệm rằng: ngân sách chủ yếu là một khung mẫu để xác định vai trò của chính phủ, nhiều hơn là một công cụ để thực thi chính sách kinh tế. Ngày nay người ta rất ít nói đến các ưu điểm kinh tế của sự thâm hụt ngân sách hoặc thậm chí là cân bằng ngân sách. Cả hai loại này là khó có thể được phát hiện ra. Sự thâm hụt chưa bao giờ được quảng cáo là có lợi, nhưng thâm hụt dai dẳng cũng đã chẳng gây ra tai họa ngay lập tức. (Nếu có, chúng đã được chú ý giải quyết sớm hơn). Vì vậy, Quốc hội và Tổng thống - và cả công chúng - đang chuyển đổi theo hướng quay về tự tưởng truyền thông: niềm tin cho rằng mức thâm hụt lớn trong thời bình sẽ chuyển thành gánh nặng thuế sang các thế

hệ tương lai và quan niệm thông thường là các chi tiêu thoải mái nên được ngăn chặn bằng các loại thuế khó chịu.

Việc khám phá lại các quan niệm đúng đắn xưa cũ sẽ không giải quyết được mọi vấn đề của chúng ta. Cân bằng ngân sách không phải là luôn luôn thích hợp (chiến tranh và kinh tế đình trệ là các ngoại lệ). Đơn giản là bởi vì một chính phủ cân bằng được ngân sách của nó thì không có nghĩa là chính phủ đó đang hoạt động một cách khôn ngoan. Nó có thể áp đặt các mức thuế bất công hay áp bức. Nó có thể chi tiêu quá ít hoặc quá nhiều. Cũng không có một cam kết nào nói rằng bản thân sự ổn định tiền tệ sẽ đảm bảo đem lại sự hoàn hảo đến mức không tưởng (utopia) cho nền kinh tế. Nó sẽ không ngăn chặn suy thoái hoặc kìm chế lạm phát. Nó cũng sẽ không đảm bảo tăng trưởng. Mặc dù châu Âu và Nhật Bản có mức lạm phát thấp, sự tăng trưởng “ngập ngừng” của họ là có các lý do khác. Nhưng những hiểu biết của nhân dân là cần thiết cho sự thành công của quốc gia. Sự khôi phục trí tuệ nhân dân làm cho bạn tự hỏi chúng ta đã có thể đi đến đâu bây giờ nếu như chưa bao giờ đánh mất chúng.

Bưu điện Washington

Ngày 7 Tháng 5 năm 1997

CHÚNG TA KHÔNG PHẢI LÀ ĐẤT NƯỚC CỦA CÁC TIỆM GIẶT ỦI

Ngày nay, một trong những khái niệm bị hiểu sai và nói xấu nhiều nhất là “kinh tế dịch vụ” (service economy). Khái niệm này - với việc tập trung tìm hiểu các nhà hàng thức ăn nhanh, tiệm giặt ủi, và các sân bowling - không tạo thành một quốc gia sản xuất ra những thứ không có giá trị lâu dài. Tất cả chỉ là món hấp dẫn của nền kinh tế “cocktail”. Sai lầm, cũng giống như trong thế kỷ mười lăm, người ta từng tin rằng thế giới là phẳng.

Định kiến phổ biến về kinh tế dịch vụ này nhìn chung là rất ngớ ngẩn. Kinh tế dịch vụ không chắc chắn dẫn đến việc làm sụt giảm tiêu chuẩn sống (trên thực tế còn là ngược lại). Nó không chiếm chỗ của nền sản xuất vật chất tạo ra hàng hóa (mà cũng là ngược lại mới phải). Nó không làm phân cực giữa thu nhập cao của các chuyên gia thuộc giới tinh hoa và thu nhập thấp của những người lao công thuộc giai cấp vô sản. Và kinh tế dịch vụ cũng không hình thành nên một quốc gia chỉ có các tiệm giặt ủi và hiệu cắt tóc.

Trong nhiều trường hợp thì việc mở rộng lĩnh vực dịch vụ là dấu hiệu của sự thịnh vượng cho đất nước, chứ không phải suy tàn. Khi nền kinh tế phát triển, lao động đã dịch chuyển từ sản xuất nông nghiệp sang khu vực sản xuất hàng hóa (chế tạo, khai khoáng, xây dựng), và sau đó đến các ngành dịch vụ - không phải vì sản xuất đã suy giảm, mà vì việc sản xuất thêm sản phẩm có thể được thực hiện với số lượng nhân công ít hơn tương đối. Ngành sản xuất nông nghiệp ngày nay đã gặp nhiều lần quy mô của những năm 1860; nhưng số lượng người lao động cần có cho các nông trại là dưới 4% tổng lực lượng lao động, so với tỷ lệ yêu cầu là 60% trước kia.

Sản xuất hàng hóa cũng đã trải qua những thay đổi tương tự. Năm 1980, tổng sản lượng của khu vực này cao hơn một phần ba so với năm 1970, nhưng số lượng việc làm đã chỉ tăng lên 5%. Nhiều công nhân đã được giải phóng khỏi sản xuất để cung cấp các dịch vụ - những thứ mà một xã hội nghèo hơn sẽ không đủ khả năng thanh toán hoặc không cần. Các khách sạn, khu vui chơi, và các đội thể thao chuyên nghiệp xuất hiện nhiều hơn bởi vì người ta năng động hơn và muốn giải trí nhiều hơn. Có nhiều bệnh viện, bác sĩ, và nhà điều dưỡng hơn vì chúng ta sống lâu hơn và có thể chi tiêu nhiều hơn để duy trì sức khỏe.

Nếu cho rằng kinh tế dịch vụ là điềm báo trước những bất hạnh cũng đồng nghĩa với việc giả định nó là một hiện tượng bất thường - nhưng thực ra không phải vậy.

Theo cách truyền thống, các nhà kinh tế đã phân loại: sản xuất ra của bất cứ thứ gì có thể lưu trữ được (như xe hơi chẳng hạn) sẽ thuộc về nhóm hàng hóa, và mọi thứ khác vào nhóm dịch vụ. Vì vậy, dịch vụ bao gồm các cửa hàng bán lẻ, nhà phân phối bán buôn, điện thoại và các dịch vụ điện lực, ngân hàng,

và chính phủ. Kể từ cuối những năm 1940, các ngành dịch vụ đã chiếm một nửa trong tổng số việc làm; và ngày nay, tỷ lệ này là 7/10. Nếu sự chuyển đổi này gây ra rắc rối, thì nó đã nảy sinh ra những khó khăn rồi.

Bất cứ ai nghĩ rằng sản xuất là cực kỳ tốt cũng nên nghiên cứu thêm một số so sánh. Tiểu bang Bắc Carolina có tỷ lệ lực lượng lao động trong sản xuất phi nông nghiệp (32,8% trong năm 1983) cao hơn bất kỳ tiểu bang nào khác. Tuy nhiên, thu nhập bình quân đầu người của dân cư tại bang này - số tiền thu nhập dành cho mỗi người trong số họ - chỉ đứng thứ 39. Bảng sau đây cho thấy rằng Bắc Carolina không phải là một ngoại lệ, hầu hết các tiểu bang có nền tảng căn bản là sản xuất đều không lọt vào các vị trí dẫn đầu về mức thu nhập.

Điều này không có nghĩa là sản xuất tạo nên sự đói nghèo, mà chỉ đơn giản là khẳng định quá trình thay đổi mang tính lịch sử. Năm mươi năm về trước, Bắc và Nam Carolina phần lớn còn là nền kinh tế nông thôn, trang trại. Khi trang trại được cơ giới hóa, người nông dân và công nhân trang trại đã dịch chuyển vào các nhà máy. Tiền lương còn thấp, nếu so sánh theo tiêu chuẩn của miền Bắc, nhưng vẫn tốt hơn so với cuộc sống nông thôn. Mức sống tại các tiểu bang này - thu nhập bình quân đầu người của họ - hiện đang tiến gần đến mức trung bình của cả nước nhiều hơn so với năm 1940.

Phá vỡ một chuyện thần thoại

Các tiểu bang có tỷ lệ công nhân sản xuất cao nhất lại không có mức thu nhập bình quân đầu người cao nhất. Các việc làm trong khối Dịch vụ cũng được trả lương khá.

Tỷ lệ % công nhân nhà máy (số liệu Thu nhập bình quân đầu người hàng năm và thứ hạng năm 1983) trong liên bang		
Bắc Carolina	32,8%	9.656USD (39)
Nam Carolina	30,6%	8.954USD (48)
Rhode Island	29,3%	11.504USD (23)
Indiana	28,7%	10.567USD (33)
Connecticut	27,9%	14.826USD (2)
New Hampshire	27,7%	11.620USD (19)
Michigan	27,6%	11.574USD (21)
Tennessee	27,3%	9.362USD (42)
Arkansas	27,0%	9.040USD (46)
Wisconsin	26,1%	11.132USD (27)

Nguồn: Cục Thống kê Lao động, Vụ Phân tích Kinh tế.

Những so sánh này cũng nhấn mạnh sự đa dạng rất lớn trong cả hai lĩnh vực hàng hóa và dịch vụ. Một số ngành nghề và việc làm được trả lương cao; một số khác thì không. Sự giả định câu trả cho rằng tất cả các công nhân sản xuất đều là công nhân ngành xe hơi được trả lương cao và mọi người làm việc dịch vụ đều là người làm khoai tây chiên ở nhà hàng McDonald's đã che lấp thực tế này. Mặc dù các ngành sản xuất hàng hóa đều trả lương cao hơn các ngành dịch vụ (tính bình quân), vẫn không có bằng chứng vững chắc nào - không kể đến những khẳng định trái ngược lại - cho thấy rằng sự gia tăng số lượng lao động trong ngành dịch vụ khiến cho việc phân phối thu nhập càng thêm bất bình

đăng.

Tại sao lại không? Một số người dự đoán. Đầu tiên, mức lương trung bình trong các ngành dịch vụ bị kéo xuống do xuất hiện một số lượng lớn phụ nữ và thanh thiếu niên nhận làm các công việc bán thời gian. Ví dụ, gần một phần tư phụ nữ đang làm việc đều tình nguyện nhận thêm việc làm bán thời gian. Hầu hết các người lao động này không phải là nguồn thu nhập chính của gia đình họ. Trong thực tế, những công việc này đem lại sự linh hoạt cho các hộ dân cư khi cần cân bằng trách nhiệm với gia đình, nhà trường với nhu cầu có thu nhập.

Thứ hai, nhiều ngành dịch vụ đang phát triển nhanh đã trả lương rất cao. Từ năm 1975 đến năm 1983, “các dịch vụ kinh doanh” chiếm khoảng 1/7 số lượng việc làm mới. Thật sự thì lĩnh vực này cũng bao gồm các dịch vụ dọn dẹp được trả công thấp, với mức lương trung bình (5,94 dolar một giờ vào năm 1983) còn thấp hơn khối sản xuất (8,83 dollar). Nhưng nó cũng còn có các việc làm trong các công ty kiến trúc và kỹ thuật (lương trung bình 11,50 dollar mỗi giờ), máy tính (10,06 dollar), và các công ty kế toán (8,97 dollar).

Nghịch lý của kinh tế dịch vụ là hầu hết chúng ta đều liên quan đến nó, nhưng vẫn có thành kiến chống lại nó. Tâm lý sản xuất của chúng ta thường nghiêng về các sản phẩm hữu hình nhiều hơn. Nhưng, hầu như tất cả mọi thứ người ta mua về (thực phẩm là ngoại lệ lớn) đều tạo ra một dịch vụ. Xe hơi và máy bay cung cấp dịch vụ vận tải; nhà ở cung cấp nơi cư trú; TV đem lại các thông tin và dịch vụ giải trí.

Trong thế giới thực, sự phân biệt này còn lu mờ hơn. Xerox là một nhà sản xuất lớn, nhưng chỉ có 1/7 lực lượng lao động là người Mỹ của công ty này làm việc ở nhà máy. Hơn một nửa tham gia vào việc bán hàng, dịch vụ khách hàng, và marketing. Sản phẩm máy của Xerox sẽ không có giá trị cao nếu khách hàng không biết đến chúng (vì không có quảng cáo hoặc lực lượng bán hàng), hoặc không thể sử dụng chúng (vì không có sự hướng dẫn hoặc sửa chữa). Vì vậy, phần lớn người lao động của Xerox cung cấp các dịch vụ này.

Điều tương tự cũng tồn tại trong hầu hết các ngành công nghiệp; ví dụ số người làm việc tại các bộ phận giao dịch thương mại xe hơi cũng nhiều như số lượng người làm việc trong khâu sản xuất. Sự tách biệt giữa dịch vụ và sản xuất ngày càng trở nên không thích hợp với tiêu chuẩn sống cao hơn và nhiều việc làm. Chúng ta nên khuyến khích các công ty có năng lực vượt qua các doanh nghiệp yếu kém, và khuyến khích các ngành đang tăng trưởng vượt qua các ngành trì trệ - bất kể chúng là gì. Khuôn mẫu xưa cũ không phải là một cách hay để tìm hiểu được nền kinh tế hoặc để cải thiện nó.

Newsweek

Ngày 9 Tháng 7 năm 1984

THU NHỎ ĐỀ TĂNG TRƯỞNG

[Nhiều] nhà quan sát thị trường lao động đã khẳng định rằng liên kết giữa người lao động và người sử dụng lao động đã trở nên mỏng manh hơn và ngắn hạn hơn... tuy nhiên các thông kê về thị trường lao động lại hoài nghi về giới hạn của tất cả các động thái theo xu hướng việc làm ít ổn định hơn.

Báo cáo về lực lượng lao động Hoa Kỳ, Bộ Lao động, 1995

Theo báo cáo này của Bộ Lao động thì đó là hiện tượng hoảng loạn khi thu nhỏ quy mô - một phần được khuấy động bởi Bộ trưởng Bộ Lao động Robert Reich và một loạt bài báo lớn trên tờ *Thời báo New York*. Các công ty ngày càng thường xuyên viện dẫn đến việc tạm ngưng hoạt động và cho nhân công thôi việc, nhưng từ trước đến nay cũng chưa bao giờ các công ăn việc làm được đảm bảo tuyệt đối, và sự thu nhỏ quy mô hoạt động cũng không phá hỏng những việc làm bền vững nhất. Trước kia tôi đã viết về những điều này, nhưng bây giờ tôi muốn mở rộng cuộc thảo luận và cho rằng, dưới một số khía cạnh thì việc thu hẹp còn có thể cải thiện nền kinh tế.

Nghe có vẻ như không đúng theo trực giác. Chúng ta rất khó chịu với tình huống mà trong đó những gì là xấu đối với người lao động và các doanh nghiệp đơn lẻ - việc làm bấp bênh, sự phá sản - lại có thể

là tốt cho xã hội. Nhưng điều này là có thể, và lập luận không đơn giản chỉ là: thu hẹp quy mô cho phép một số công ty tồn tại được. Quan điểm còn rộng hơn: đó là nỗi lo âu và sự bất bình khiến mọi người không thể ngồi yên lại có thể khiến họ thêm thận trọng và làm việc có năng suất theo những cách thức giúp củng cố và ổn định nền kinh tế.

Mặc dù ít được chú ý, nhưng sự mở rộng nền kinh tế gần đây đã trở thành giai đoạn dài thứ 3 kể từ sau Chiến tranh thế giới thứ II. Nó đã kéo dài gần 5 năm và chỉ chịu thua thời kỳ mở rộng của những năm 1960 (kéo dài 106 tháng, từ tháng 2 năm 1961 đến tháng 12 năm 1969) và những năm 1980 (92 tháng, từ tháng 11 năm 1982 đến tháng 7 năm 1990). Nhưng dưới một số khía cạnh, giai đoạn này khá hơn 2 giai đoạn trước, bởi vì nó chưa gây ra mức lạm phát cao hơn. Từ năm 1990, lạm phát đã giảm từ 6,1% xuống còn 2,5%. Ngược lại, lạm phát trước kia đã tăng trong thập niên 60, từ 1,4% năm 1960 lên 6,2% trong năm 1969.

Sự bùng nổ trong những năm 1960 vẫn thường được hoài niệm như một “thời hoàng kim”, khi nó thật sự đặt nền móng cho một giai đoạn kinh tế hỗn loạn và năng suất thấp nhất kể từ năm 1945. Mức độ nghiêm trọng của hai đợt suy thoái tồi tệ nhất thời hậu chiến (những giai đoạn 1973 - 1975 và 1981 - 1982, với tỷ lệ thất nghiệp cao điểm của tháng là 9% và 10,8% tương ứng) phát xuất trực tiếp từ lạm phát hai con số (12,3% vào năm 1974 và 13,3% vào năm 1979). Và khả năng cạnh tranh toàn cầu của nhiều ngành công nghiệp của đất nước đã bị xói mòn; ví dụ từ năm 1971 đến năm 1980 tại Hoa Kỳ, doanh thu từ xe hơi nhập khẩu tăng từ 15% - 27%.

Ngày nay thì chúng ta đã khá hơn trong hầu hết các khía cạnh. Điều gì đã xảy ra? Câu trả lời, theo tôi, là có sự thay đổi sâu sắc trong các ý tưởng kinh tế, khiến cho Reich và tạp chí Times khó chịu, mặc dù sự thay đổi này đã cải thiện nền kinh tế. Từ đầu thập niên 1960 đến đầu thập niên 1980, các quan chức chính phủ và các nhà quản lý

doanh nghiệp có ý thức đề nỗ lực mở rộng công ăn việc làm, triệt tiêu suy thoái, và tăng cường tính ổn định của công việc. Kinh tế học Keynes thông tri; các công ty “có trách nhiệm” đã hứa hẹn, theo cách ngụ ý hoặc rõ ràng, công ăn việc làm suốt đời.

Cuộc thử nghiệm lại không thành công: việc phối hợp để theo đuổi những mục tiêu đáng giá - tổng số việc làm bền vững và sự ổn định kinh tế - đã cho chúng ta kết quả là thất nghiệp nhiều hơn cũng như mức lạm phát cao hơn. Trong những năm 1980, các ý tưởng kinh tế đã thay đổi. Cục Dự trữ Liên bang vận động liên tục để chống lạm phát, bây giờ thì họ lo ngại nhiều nhất về việc “bình ổn giá cả”. Trong khi đó, các công ty lại ít quan tâm đến việc duy trì các việc làm mà lại tập trung nhiều hơn vào việc gia tăng thị phần và lợi nhuận.

Kết quả là, kể từ đó, tỷ lệ thất nghiệp trung bình đã giảm, đợt suy thoái tiếp theo trong giai đoạn 1990 - 1991 là khá nhẹ nhàng (tháng có tỷ lệ thất nghiệp cao điểm là 7,8%), và khả năng cạnh tranh của ngành đã được nâng cao. Một nguyên nhân của sự cải thiện này là chúng ta cuối cùng đã nhận ra rằng những lời hứa hẹn về ổn định kinh tế và công việc được đảm bảo đã tự thất bại; chúng ngoan cố tạo cảm hứng cho các hành vi để cả hai mục tiêu trên càng khó đạt được hơn. Khi người dân mong đợi chính phủ tránh né khủng hoảng kinh tế, các công ty và người lao động còn tăng giá bán và mức tiền lương nhanh hơn. Và tại sao không? Giá và tiền lương quá mức sẽ không quan trọng trong sự tăng trưởng lâu dài. Đó còn là sự cạnh tranh, tại sao phải lo lắng?

Kim chế các hành vi gây lạm phát đã hỗ trợ cho tăng trưởng kinh tế. Mối lo ngại về việc làm cũng đã làm giảm áp lực lạm phát bằng cách giảm nhu cầu về tiền lương. Những gì mà các nhà kinh tế gọi là “tỷ lệ tự nhiên” của nạn thất nghiệp - tỷ lệ tại đó sự đình đốn lao động kích hoạt lạm phát tiền lương - có thể đã hạ xuống. Một sự đồng thuận ban đầu đã đặt ra mức khoảng 6%, nhưng trong năm 1995 tỷ lệ thất nghiệp trung bình là 5,6% mà (cho đến nay) chưa thấy sự tăng vọt của lạm phát. Cứ mỗi 0,1 điểm giảm xuống trong “tỷ lệ tự nhiên” này thì có nghĩa là có thêm 130.000 việc làm mới. Sự không chắc chắn cho tương lai có thể làm dịu lại các sự thái quá - vay mượn thái quá hay bội chi - thứ có thể gây khủng hoảng.

Tất cả những điều này không có nghĩa là sẽ không có suy thoái trong tương lai (sẽ có thôi), không có nghĩa rằng tất cả sự thu hẹp quy mô đều được chứng minh là đúng (không phải thế đâu), hoặc một số công nhân không phải gánh chịu thiệt hại khủng khiếp (họ vẫn phải chịu). Nhưng trong một nền kinh tế

thị trường, mất việc làm là điều khó tránh khỏi, và tác hại xấu đối với xã hội có thể được giải quyết êm thấm nếu việc doanh nghiệp tạm ngưng hoạt động và sa thải người lao động được trải rộng ra, không tập trung - giống như trong quá khứ - khi đình trệ hoặc trong các thời kỳ khủng hoảng ngành. Công nhân từng bị sa thải có thể được tuyển dụng lại nhanh chóng hơn trong một nền kinh tế đang phát triển. Tạp chí *Times* ghé thăm Dayton, Ohio, nơi mà “mọi thứ, dường như là, đang biến động”, một phân vi công ty NCR (được sáp nhập vào AT&T) đang thu nhỏ quy mô. Sau đó, chúng ta mới muộn màng hiểu ra rằng tỷ lệ thất nghiệp ở khu vực này chỉ là 4,8%. Ngược lại, tại Flint, Michigan, vào đầu thập niên 1980, khi ngành xe hơi tạm ngưng và sa thải công nhân thì tỷ lệ thất nghiệp đã lên đến 20%.

Thiếu sót trong cuộc tranh luận này (và trong các loạt bài của *Times*) là ý nghĩa của cách thức mà các công ăn việc làm được tạo ra. Các công ty thuê công nhân để thu về lợi nhuận; công nhân nhận việc làm để kiếm sống. Nếu việc thuê nhân công để có lợi nhuận trở nên quá khó khăn, công ty sẽ không tuyển dụng; và nếu bị thất nghiệp là điều quá dễ dàng, mọi người sẽ không tìm kiếm việc làm nữa. Châu Âu ngày càng khâm phục sự linh hoạt của chúng ta, bởi vì chế độ của họ - mặc dù bề ngoài trông giàu lòng trắc ẩn hơn - kìm hãm sự sáng tạo ra công ăn việc làm. Họ có mức phúc lợi cao hơn dành cho người thất nghiệp, các khoản thuế thu nhập cá nhân tính từ lương (payroll taxes) cao hơn (để thanh toán cho các phúc lợi trên), nhiều rào cản ngăn chặn việc sa thải, và tỷ lệ thất nghiệp cũng cao hơn. Tại Đức, tỷ lệ thất nghiệp là 10,3% và cao hàng đầu.

Bài học từ châu Âu là: các xã hội không thể “cắm tòn tại” sự bấp bênh về công ăn việc làm, mà chỉ có thể vô tình cắm cán luôn cả việc tạo ra việc làm. Tạp chí *Times* đã bỏ qua kinh nghiệm của châu Âu và các thử nghiệm gần đây của chính chúng ta đối với sự ổn định kinh tế, cứ như là chúng không liên quan gì. Chế độ của chúng ta là không hoàn hảo, nhưng chúng ta không nên khinh thường nó trừ khi biết làm thế nào để cải thiện nó. Mà chúng ta thì không biết.

Newsweek

Ngày 25 tháng 3 năm 1996

CHÚA CÓ MẶT TRONG TỪNG CHI TIẾT NHỎ

Chúng ta đôi khi cần một lý thuyết nhỏ để đơn giản hóa các vấn đề phức tạp rộng lớn của cuộc sống. Trên tinh thần đó, tôi “đặt tên thánh” cho bài này là “Thiên Chúa trong những điều nhỏ bé”, theo cuốn tiểu thuyết *The God of Small Things* của nhà văn Ấn Độ Arundhati Roy. Tôi làm thế vì tiêu đề này nghe hấp dẫn hơn so với chủ đề thực của tôi - chiến thắng của “kinh tế vi mô”. Ý tưởng ở đây là nhằm giải thích sự tương phản hoàn toàn trong các hoạt động kinh tế trên thế giới: mọi thứ từ sự bùng nổ vượt bậc của Hoa Kỳ đến nạn thất nghiệp cao của châu Âu và sự đình trệ của Nhật Bản. Bạn cũng có thể thêm vào một số chủ đề “nóng” khác, chẳng hạn như các cuộc tranh luận về Microsoft. Tất cả các kết nối giữa chúng đều tồn tại qua kinh tế vi mô.

“Kinh tế vi mô” là một cụm từ dài; giống như người anh em của nó là “kinh tế vĩ mô”. Nhưng những khái niệm này rất đơn giản. Kinh tế vi mô là việc nghiên cứu từng thị trường đơn lẻ; nó khám phá xem người tiêu dùng, người lao động, và các công ty hành xử như thế nào trong các tình huống cụ thể. Ngược lại, kinh tế vĩ mô nghiên cứu toàn bộ nền kinh tế; khảo sát sự gia tăng (hoặc giảm xuống) trong sản xuất, việc làm, và giá cả. Khi tôi có kiến thức căn bản về kinh tế học từ trường đại học trong những năm 1960, kinh tế vĩ mô lúc đó đã là “mọt” rất thịnh hành. Nó đã cam kết rằng bằng cách thay đổi các loại thuế, chi tiêu, và lãi suất, chính phủ có thể giữ cho nền kinh tế ở mức hoặc gần với tình trạng “có đầy đủ việc làm”. Đó là một bức tranh lớn; rất lộng lẫy. Kinh tế vi mô đã là một bức tranh nhỏ và tẻ nhạt. Ai lại đi quan tâm tìm hiểu về cách thức vận hành trong ngành thép?

Những gì chúng ta đã học được sau đó là: bức tranh nhỏ cũng là bức tranh lớn. Kinh tế vi mô xử lý các động lực. Nếu người dân và các công ty nhìn thấy các động lực để làm điều ngớ ngẩn (hoặc khôn ngoan), họ sẽ làm chuyện ngớ ngẩn (hoặc khôn ngoan). Nếu nhiều người cùng nhìn thấy các động lực tương tự, họ sẽ cùng làm những điều ngớ ngẩn hoặc khôn ngoan giống nhau. Và sau đó thì tập hợp những gì mà mọi người cùng làm đã hình thành nên cách thức mà toàn bộ nền kinh tế vận hành. Tỷ lệ

thất nghiệp cao của châu Âu (10%) không là điều khó hiểu. Phúc lợi hào phóng từ chính phủ là phần thưởng dành cho những người thất nghiệp và giúp họ cứ ngồi không. Mức thuế cao áp vào thu nhập từ tiền lương và mức lương tối thiểu làm nản lòng các công ty trong việc tuyển dụng, khi chi phí lao động tăng thêm. Các tập đoàn (cartel) và các quy định đã ngăn chặn các doanh nghiệp mới thành lập và hạn chế số lượng công việc được tạo ra từ đó.

“Châu Âu hồi phục”, tờ *The Wall Street Journal* tuần trước đã nhận định như vậy. Vâng, nhưng chỉ một chút thôi. Thất nghiệp đang giảm xuống từ từ. Tuy nhiên, cũng theo tờ báo này thì sự cải thiện tập trung nhiều tại các nước đã dỡ bỏ các hạn chế. Hai nước Đức (tỷ lệ thất nghiệp 10%) và Pháp (12%) vẫn tụt lại phía sau. Ý tưởng mới nhất của Pháp để giải quyết nạn thất nghiệp của họ là giảm số giờ làm việc trong tuần từ 39 xuống còn 35. Nếu chỉ cắt giảm giờ làm việc và không trả tiền, chi phí lao động sẽ tăng thêm. Điều này rất cực cũng sẽ không tạo ra thêm công ăn việc làm.

Một vấn đề thực tế là nền kinh tế vĩ mô tốt đẹp - ngân sách và các chính sách lãi suất - cũng không dễ dàng bù đắp được cho một nền kinh tế vi mô tệ hại. Nếu chúng bù trừ được cho nhau thì tỷ lệ thất nghiệp của châu Âu sẽ chỉ là 5%. Nhật Bản cũng có bài học này. Sự đình trệ của họ phát xuất từ các yếu tố từng được coi là sức mạnh: tiết kiệm cao và tiêu thụ thấp. (Nhật Bản tiết kiệm khoảng 30% mức thu nhập quốc dân, gấp đôi tỷ lệ tại Hoa Kỳ). Điều gây rắc rối là Nhật Bản gần đây đã không sử dụng hiệu quả khoản tiết kiệm rất lớn của họ. Theo báo cáo của Tổ chức Hợp tác Kinh tế và Phát triển (The Organisation for Economic Cooperation and Development), trong năm 1996 tỷ lệ thu hồi trên vốn đầu tư là 13% ở Nhật Bản và 28% tại Hoa Kỳ. Tại Nhật Bản, các ngân hàng cho doanh nghiệp vay tiền, và cả hai cùng tồn tại trong một liên minh nồng ấm, bao gồm cả việc nắm giữ cổ phiếu của nhau (cross-holding of stock), điều này ngăn cản các bên không thể gây khó khăn cho nhau.

Nhà kinh tế học Edward Lincoln của Học viện Brookings viết: “Các ngân hàng... đã phát triển mối quan hệ cá nhân rất tình vi, được “bôi trơn” sau nhiều năm khoản đãi”. Một xã hội không thể đầu tư hiệu quả và không chế tiêu dùng (thông qua giá cả gia tăng từ các tập đoàn và quy định của chính phủ) đã dẫn dắt đến tình trạng trì trệ. Một lần nữa, các chính sách kinh tế vĩ mô không thể dễ dàng bù đắp được tổn thất này. Thâm hụt ngân sách của Nhật Bản hiện đang ở mức lớn; lãi suất chỉ vừa nhỉnh hơn mức zero một chút. Tuần trước, chính phủ đã công bố một khoản cắt giảm thuế tương đương 30 tỷ dollar để thúc đẩy nền kinh tế. Người ta vẫn còn nhiều hoài nghi về việc chính phủ sẽ làm tốt điều này như thế nào.

Bài học ở đây là một động lực nhỏ (cho cái tốt hay điều xấu) cũng dẫn đến hậu quả lớn. Một trong những sai lầm phổ biến trong tư duy về vấn đề này là đánh đồng chủ nghĩa tư bản - quyền sở hữu tư nhân trong kinh doanh - với “thị trường tự do”. Chỉ một vài xã hội tiên bộ mới có chủ nghĩa tư bản thuần túy hoặc thị trường hoàn toàn tự do. Thuế và các quy định kìm chế các doanh nghiệp, Văn hóa địa phương cũng can thiệp vào. Như ở Nhật Bản và Châu Âu, sở hữu tư nhân có thể cùng tồn tại với những thị trường đang vận hành không hợp lý.

Bí quyết của nền kinh tế Mỹ là: mặc dù có nhiều khiếm khuyết, tập hợp các động lực của nó vẫn vận hành trên tinh thần xây dựng. Các công ty đối mặt với áp lực cạnh tranh để cải thiện sản phẩm và lợi nhuận; mọi người thường làm tốt hơn thông qua công việc chứ không phải ngồi không; sự thôi thúc “làm cho được” đã thúc đẩy sáng tạo. Tuy nhiên, một số vấn đề nhức nhối của xã hội vẫn liên quan đến kinh tế vi mô. Hãy xem xét dịch vụ chăm sóc sức khỏe. Người Mỹ muốn kiểm soát được chi phí; họ cũng nghĩ rằng họ cần phải nhận được sự chăm sóc mà họ cần. Tiền thuốc men tính theo phí dịch vụ, được chi trả từ bảo hiểm tư nhân hay bảo hiểm nhà nước, làm bùng nổ chi phí; các bác sĩ và bệnh viện không có động lực để hạn chế chi tiêu. Nhưng dường như chăm sóc sức khỏe được quản lý (managed care) đã tạo ra các động lực để kiểm chế chi phí khi từ chối chăm sóc. Theo cách nào đó thì chúng ta cũng cần tìm ra động lực để hài hòa giữa nhu cầu về thuốc men theo chỉ định của bác sĩ và nhu cầu kinh tế. Điều này có lẽ là không thể.

Cuộc tranh luận về Microsoft cũng là về vấn đề kinh tế vi mô: đâu là cách tốt nhất để thúc đẩy sự cải tiến? Microsoft tin rằng phần mềm Windows đã chiến thắng bởi vì người dùng máy tính thích một tiêu chuẩn chung. Hãng này nói rằng nếu các hành động chống độc quyền chính phủ cản trở họ trong việc gia tăng thêm các tính năng mới cho Windows, người tiêu dùng sẽ phải chịu thiệt thòi. Chính phủ sẽ dập tắt các động lực khuyến khích cải tiến. Những người phê phán Microsoft lại tuyên bố điều ngược

lại: sự thống trị của Windows đang bóp nghẹt cạnh tranh. Việc đánh bại Microsoft là khó hơn bao giờ hết, ngay cả với các phần mềm ứng dụng cao cấp (bởi vì Microsoft có thể gán kết các chương trình của họ với Windows hoặc bán với giá rẻ). Vậy nên các công ty khác không cần cố gắng làm gì. Bên nào đúng?

Vấn đề hay đây. Dưới những góc độ nhất định, câu chuyện kinh tế trong ba thập kỷ qua là sự thừa nhận rằng các vấn đề dạng này là quan trọng. Nét quyến rũ của kinh tế vĩ mô nằm trong ảo tưởng cho rằng nó có thể làm cho toàn bộ hệ thống vận hành trơn tru mà gần như bất chấp các bộ phận cơ bản của nền kinh tế hoạt động như thế nào. Điều này đã gắn liền với sự thất vọng. Việc này giống như một chiếc xe hơi có thể chạy ở tốc độ cao ngay cả khi động cơ bị ăn mòn và thiếu một số bộ phận. Những gì chúng ta biết hiện nay là những thứ chúng ta lẽ ra phải biết từ đầu: Chúa có mặt trong những chi tiết nhỏ.

Newsweek

Ngày 20 tháng 4 năm 1998

THỜI ĐẠI CỦA FRIEDMAN

Chỉ cách đây 10 hoặc 15 năm, Milton Friedman mới được đánh giá đúng như vị thế hiện nay của ông: nhà kinh tế học đang sống trong hiện tại và có ảnh hưởng lớn nhất kể từ Chiến tranh thế giới thứ II. Từ nhiều thập kỷ trước đó, Friedman - nay 85 tuổi và đã nghỉ hưu từ lâu từ trường đại học Chicago - đã từng bị coi như là một nhân vật khác thường và bị gạt ra rìa. Ông đã ca ngợi “tự do”, tán dương “thị trường tự do”, và tấn công chính phủ lớn (công kênh). Ông là một người phản đối vui vẻ, trong một thời đại khi chính phủ dường như cũng chính là các giải pháp cho hầu hết các vấn đề xã hội. Tự tin vào quan điểm của mình, Friedman tranh luận gần như với bất kỳ ai, ở bất cứ đâu, nhưng ông đã thường xuyên bị bác bỏ như một người đi lùi.

Giờ thì không còn những chuyện này nữa. Các ảnh hưởng của Friedman là rất lớn đến mức ông chẳng thua kém gì John Maynard Keynes (1883 - 1946) và là một nhà kinh tế học quan trọng nhất của thế kỷ. Ông gần như đơn thương độc mã làm hồi sinh “lý thuyết số lượng tiền tệ”: ý tưởng cho rằng lạm phát bắt nguồn từ việc “quá nhiều tiền theo đuổi quá ít lượng hàng hoá”. Khi chính phủ chấp nhận lý thuyết này, họ có thể kiểm soát được lạm phát bằng cách làm cho tốc độ tăng tiền chậm lại. Ở nước ngoài, Friedman đã phát triển nền kinh tế thị trường từ Chile đến Trung Quốc. Tại đất nước của mình, các ý tưởng của ông hiện đang lan tỏa trong những cuộc tranh luận của cộng chúng. Ngay từ những năm 1950, ông đã ủng hộ thuế thu nhập với thuế suất đồng nhất cho mọi đối tượng nộp thuế bất chấp mức thu nhập và loại hình thu nhập (flat tax), phiếu thanh toán học phí (*school voucher: phiếu do chính phủ phát hành để phụ huynh có thể thanh toán học phí tại bất cứ trường nào tùy họ chọn, chứ không chỉ giới hạn tại trường công lập mà học sinh phải đến theo chỉ định* - ND), và “hủy bỏ thuế thu nhập” cho người nghèo (thể hiện qua loại hình nợ thuế thu thu nhập hiện nay).

Bây giờ chúng ta đã có câu chuyện của Friedman về hành trình từ một người bị lãng quên trở thành nhà tiên tri, trong cuốn tự truyện viết chung với người vợ sau gần 60 năm, bà Rose, có tựa đề *Hai người may mắn* (Nhà xuất bản Đại học Chicago, 1998). Đó là một câu chuyện đáng chú ý vì sức bền bỉ tuyệt vời.

Sự phản đối dành cho ông từng là rất cao, một phần vì ông không bao giờ che dấu sự bác bỏ của mình đối với Keynes, người đã thổi miên hậu hết các nhà kinh tế thời đó. Trong khi Keynes nhận thấy nền kinh tế tư nhân là rất bất ổn và do đó cần có sự chỉ dẫn của chính phủ,

Friedman lại nghĩ rằng sự can thiệp của chính phủ thường làm sâu sắc hơn các khủng hoảng kinh tế. Nếu như Keynes nâng cốc chúc mừng các trí thức và chế giễu các nhà tư bản - chẳng hạn ông này so sánh thị trường chứng khoán với sòng bạc - thì Friedman lại thấy sự sáng tạo cá nhân là nguồn gốc của tiến bộ xã hội. Sự xem thường đối với chủ nghĩa tư bản của nhiều trí thức khiến ông có ấn tượng cho rằng đây là sự buông thả: lỗi “được cá quên nơm”.

Giống như nhiều nhà kinh tế học sau chiến tranh, Friedman đã xem kinh tế học như một ngành khoa học

- giống như vật lý, - trong đó các chân lý căn bản có thể được chứng minh với các chứng cứ. Khi điều đó xảy ra, rất nhiều công trình nghiên cứu khoa học của ông đã phá hỏng danh tiếng của kinh tế học Keynes. Năm 1957, ông công bố *Một Lý thuyết về Chức năng Tiêu dùng*, theo đó bác bỏ phần trọng tâm của chủ thuyết Keynes: mọi người chi tiêu ít hơn thu nhập của họ - và tiết kiệm nhiều hơn - khi xã hội phát triển thịnh vượng hơn. Điều này có lẽ đã xảy ra, vì các mong muốn của người dân đã được thỏa mãn. Nếu chủ thuyết này là đúng, nó sẽ biện minh cho sự chi tiêu cao hơn của chính phủ để bù đắp chi tiêu yếu kém trong khối tư nhân. Nhưng bằng cách phân tích các mô hình tiêu dùng trong lịch sử, Friedman cho thấy nó không đúng. Con người luôn luôn muốn phát triển các nhu cầu mới.

Quan trọng hơn là giải thích của ông về cuộc Đại khủng hoảng. Trong những năm 1930, Keynes đã cho rằng các nền kinh tế tư nhân có thể rơi vào một cuộc khủng hoảng sâu sắc mà từ đó nó không thể tự động phục hồi. Năm 1963, Friedman và Anna Schwartz xuất bản cuốn *Lịch sử Tiền tệ của Hoa Kỳ*, cho rằng, ngược lại là khác, sự suy thoái là kết quả từ các sai lầm của chính phủ. Từ năm 1929 đến 1933, khoảng 10.000 ngân hàng đã sụp đổ, dẫn đến tình trạng một phần ba nguồn cung tiền bị phá vỡ và phá sản lan tràn. Friedman và Schwartz cũng lưu ý rằng Quốc hội đã lập nên Cục Dự trữ Liên bang (Fed) năm 1913 để ngăn chặn cơn hoảng loạn của ngành ngân hàng. Nếu Fed đã thực hiện được công việc của mình, cuộc Đại suy thoái có thể đã chỉ là một cuộc khủng hoảng kinh doanh bình thường.

Sau cùng, vào năm 1968, Friedman (cùng lúc với nhà kinh tế học Edmund Phelps của Columbia) hình thành trong đầu ý tưởng về “tỷ lệ tự nhiên của nạn thất nghiệp”. Cho đến lúc đó, tín điều của chủ thuyết Keynes vẫn cho rằng bớt một chút thất nghiệp thấp sẽ làm tăng một chút lạm phát và hai vấn đề này có thể cùng tồn tại trong một mối quan hệ ổn định, chẳng hạn, 4% thất nghiệp với 4% lạm phát. Điều này ngụ ý rằng chính phủ có thể chọn lựa sự pha trộn hấp dẫn nhất giữa thất nghiệp và lạm phát. Friedman nói không phải vậy. Nếu chính phủ cố gắng đẩy tỷ lệ thất nghiệp xuống dưới mức “tự nhiên” của nó, lạm phát sẽ tăng cao hơn bao giờ hết. Điều này về căn bản là mô tả việc theo đuổi tình trạng “có đầy đủ việc làm” trong thập niên 1960 và 1970: lạm phát đi từ 1% trong năm 1960 lên đến 13% vào năm 1979.

Tầm ảnh hưởng của Friedman cũng phản ánh sự thành công của ông khi đã là người được công chúng yêu mến. Năm 1962, ông xuất bản cuốn *Chủ nghĩa tư bản và Tự do*, trong đó trình bày các quan điểm mới lạ của mình. Năm 1966, ông được mời (cùng với hai nhà kinh tế học nổi bật khác) để viết bài cho chuyên mục trên tờ *Newsweek*, ông đã làm công việc này cho đến năm 1984. Năm 1980, ông đã dẫn dắt một series truyền hình công cộng gồm 10 phần với tựa đề *Tự do lựa chọn* và đã viết một cuốn sách (với Rose, cũng là một nhà kinh tế học) với cùng tựa đề này. Các sản phẩm này của ông, trong số những thứ khác, lên án khoản phúc lợi bị lệ thuộc và nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung.

Mặc dù ủng hộ giới trí thức, nhưng Friedman vẫn hoài nghi rằng trí thức có thể khởi xướng các thay đổi mang tính chính trị. Nguyên trạng “chuyên chế” là quá mạnh. “Chỉ có một cuộc khủng hoảng - khủng hoảng thực sự hay được nhận thức là khủng hoảng - mới tạo nên thay đổi thực sự”, ông đã từng viết như vậy. Sau đó thì “những hành động được thực thi phụ thuộc vào những ý tưởng rằng đang tồn tại xung quanh đó”. Vì thế, ông đã gieo rắc về “những thay thế đối với các chính sách hiện hành”. Cuộc khủng hoảng cũng làm thay đổi hình ảnh của ông. Khi lạm phát tăng, ông trở nên đáng kính trọng hơn. Sự sụp đổ của chủ nghĩa cộng sản đã giải oan cho quan điểm gay gắt của ông về kinh tế kế hoạch hóa tập trung.

Cuốn sách *Hai người may mắn* có ghi chép lại câu chuyện này, nhưng là tự truyện nên nó gây thất vọng - lan man dông dài và thiếu phân tích nội tâm. Sách không bao giờ đặt ra câu hỏi trọng tâm: Làm thế nào mà Friedman đã trở thành Friedman?

Dám đánh cá với mọi tỷ lệ rằng ông thuộc nhóm chính trị cánh Tả. Sinh ra trong một gia đình Do Thái gốc Nga nhập cư nghèo khổ, Friedman lớn lên ở Rahway, New Jersey. Cả gia đình sống nhờ một cửa hàng quần áo của người mẹ, trong khi cha ông làm việc ở Manhattan. Ông còn nhớ là cha mẹ thường xuyên cãi nhau vì chuyện tiền bạc. Các tổ chức công cộng đã đối xử tốt với ông. Thư viện địa phương đã khiến ông trở thành một độc giả “tham lam”; một thầy giáo ở trường trung học không ngớt lời khen tặng; ông đã theo học Đại học Rutgers với một học bổng cộng đồng. Ông tốt nghiệp năm 1932 khi cuộc Đại suy thoái đang lún sâu, lúc đó áp lực chính trị đã đẩy sinh viên vào cánh Tả.

Cuốn *Hai người may mắn* hiếm khi giải thích được, trong bầu không khí này, Friedman đã nổi lên như

thế nào vào đầu những năm 1940 với một viễn cảnh đưa ra khi đó là khá lạc lõng với thời đại. Trong một cuộc đối thoại, ông nói rằng sau khi rời trường Rutgers, “tôi đã là người nhẹ nhàng ủng hộ chủ nghĩa xã hội” - giống như hàng triệu người trẻ khác. Ông đã giải thích sự thay đổi của mình là từ việc nghiên cứu sau đại học diễn ra tại Đại học Chicago, nơi đó một nhóm các nhà kinh tế học nông cật đã không chấp nhận quan niệm phổ biến và xem Đại suy thoái là cuộc khủng hoảng không thể tránh khỏi của chủ nghĩa tư bản. Thời gian phục vụ chính phủ của ông trong Thế chiến II - làm việc về các chính sách thuế và một loạt các vấn đề liên quan đến vũ khí - cũng có thể đóng góp một phần cho sự thay đổi. Ông cảm thấy sự hồi hộp của Washington và cũng tận mắt chứng kiến “các mảnh khoe, sự gian lận, và tính vụ lợi” của chính trị.

Một số người viết tiểu sử có thể làm sáng tỏ điều này và những vấn đề hóc búa khác nữa. Sự hoài nghi chính phủ của Friedman không bao giờ hoàn toàn là sự thù nghịch. Ông đã luôn luôn xem xét một cách nhất quán vai trò của chính phủ trong mọi vấn đề, từ việc giảm đói nghèo đến thúc đẩy giáo dục. Nhưng ông đã có các chính sách thuận lợi để kiểm tra quyền lực của chính phủ và nhấn mạnh trách nhiệm của cá nhân. Mặc dù được gọi là “bảo thủ”, Friedman xem thường cái nhãn này và tự thấy mình là một người theo chủ nghĩa tự do hay “cấp tiến” - một người đề cao tự do và sẽ thực thi các thay đổi chính trị mạnh mẽ để củng cố sự tự do đó. Ngược lại, một người bảo thủ thật sự chỉ miễn cưỡng thay đổi trật tự xã hội hiện hữu. Tham vọng của Friedman không bao giờ khiêm tốn như vậy cả.

Newsweek

Ngày 15 Tháng 6 năm 1998

NHỮNG BÓNG ĐEN CỦA THẬP NIÊN 1920?

Chúng ta biết rằng sự bùng nổ kinh tế hiện nay sẽ chấm dứt vào một ngày nào đó, bởi vì tất cả các cuộc bùng nổ đều như vậy. Tuy vậy niềm tin vào sự bất tử của nó có vẻ như đang lớn lên từng ngày. Bạn có thể thấy điều đó ở thị trường chứng khoán, qua các chỉ số về niềm tin, và các thị trường lao động nhộn nhịp. Đã bao giờ có tình huống tương tự như thế này chưa nhỉ? Ồ, phải chăng đó là thời điểm của những năm 1920?

Câu trả lời này có vẻ mang tính phản xã hội. Nó làm người ta liên tưởng đến bóng ma của một cuộc Đại Suy thoái khác (tỷ lệ thất nghiệp trung bình là 18% trong thập niên 1930). Tất nhiên, không ai cần suy thoái, nhưng xem xét lại quá khứ cũng đem lại những thông tin hữu ích. Nó dạy cho chúng ta ít nhất hai bài học quan trọng: người ta thường bị cuốn theo; và nền kinh tế ngày nay có thể có một số điểm yếu mà ít người nhận thấy.

Có rất nhiều nét tương đồng giữa những năm 1920 và thập niên 1990. Hồi đó cũng giống như bây giờ, thị trường chứng khoán đều tăng vọt. Công nghệ mới cũng làm mọi người hoa mắt: máy tính cá nhân và mạng Internet ngày nay, còn trước kia đó là radio và xe hơi sản xuất hàng loạt. Từ năm 1919 đến năm 1930, số lượng radio đi từ gần như zero lên đến 14 triệu sản phẩm; số lượng xe hơi đăng ký tăng gấp ba lần và đạt 23 triệu lượt. Hồi đó cũng giống như bây giờ, người ta đều cho rằng các nền kinh tế sẽ luôn luôn thay đổi để tốt hơn, mãi mãi là như vậy. Người ta từng cho rằng thập niên 1920 là điểm báo trước cho “một kỷ nguyên mới”; các nhà quản lý doanh nghiệp được khai sáng đã đồng nghĩa với một chủ nghĩa tư bản nhân văn hơn. Cụm từ đang được sử dụng trong những năm 1990 là “mô hình mới”, có nghĩa là các nguồn lực thuận lợi (máy tính, sự cạnh tranh với ngoại nước, việc bãi bỏ các quy định) đã làm cho nền kinh tế có sức cạnh tranh hơn, năng suất cao hơn, và ổn định hơn.

Hiện nay, người ta cho rằng nền kinh tế đã không có “sự thái quá”, điều thường gây ra sự suy thoái. Lạm phát thấp; không có quá nhiều sự đầu tư dư thừa rõ nét (ví dụ, vào các cao ốc văn phòng). Nhưng thị trường chứng khoán đã bị bỏ sót, nơi này có thể có “sự thái quá”. Nó có thể kích thích nền kinh tế với việc củng cố niềm tin và mức chi tiêu của người tiêu dùng. Có vẻ như giá cổ phiếu cao hơn sẽ khuyến khích mọi người chi tiêu nhiều hơn từ thu nhập của họ. Họ cảm thấy khá giả hơn. Hoặc họ thu về tiền mặt - và chi tiêu - với một số khoản lợi nhuận từ thị trường chứng khoán. Các chi tiêu nhiều hơn giúp duy trì việc mở rộng thị trường.

Hãy cùng tìm hiểu vấn đề này. Khi thị trường chứng khoán tăng trưởng, tỷ lệ tiết kiệm cá nhân giảm xuống. Năm 1992, tỷ lệ tiết kiệm là 6,2% mức thu nhập khả dụng; đến năm 1997, tỷ lệ này đã chỉ còn là 3,8%, mức thấp nhất, tối thiểu là tính từ năm 1946. Và tại sao người tiêu dùng không nên hành động vì điều này? Sự tăng trưởng của thị trường hiện nay là có thể so sánh được với cái đà của những năm 1920 như một sự kiện vĩ đại nhất trong lịch sử. Công ty nghiên cứu Ned Davis xác định thị trường chứng khoán giá tăng (bull market) từ ngày 11 tháng 10 năm 1990, khi chỉ số công nghiệp trung bình Dow Jones đạt 2.365,10 điểm. Kể từ đó, nó đã tăng lên 288% (ngày 17 Tháng 4 đã gần đến mức 9.167,50). Trong thập niên 1920, giá cổ phiếu cũng đã tăng 345%, trong khoảng từ tháng 10 năm 1923 đến tháng 9 năm 1929.

Xem xét dưới một góc độ khác, giá cổ phiếu gần như đã tăng gấp 4 lần kể từ năm 1990. Ngày 11 tháng 10 năm 1990, giá chứng khoán cuối ngày của Ford là khoảng gần 10 dollar; hiện giờ mức giá này là khoảng gần 50 dollar. Cũng trong thời gian này, giá cổ phiếu Intel đã tăng từ mức không quá 4 dollar lên khoảng 75 dollar. (Giá cả phản ánh cổ phiếu chia tách (stock split)). Điều này có nghĩa là sự bùng phát trong “gia tài” cổ phiếu của các cá nhân. Cuối năm 1990, giá trị của cổ phiếu thuộc sở hữu của các hộ gia đình là 3,1 nghìn tỷ dollar, đến năm 1997, con số này là 11,4 nghìn tỷ. (Các giá trị này bao gồm các cổ phiếu thuộc sở hữu trực tiếp và cả phê thông qua các quỹ tương hỗ (mutual fund), các tài khoản hưu trí, và tiền trợ cấp).

Nhưng hãy giả định thị trường bùng phát này (theo nhận định của tạp chí *Economist* tuần trước) là một “bong bóng” đầu cơ. Giả sử rằng các nhà đầu tư chỉ đơn giản là theo đuổi mức giá cao hơn. Hoặc giả định rằng có một điều gì đó - như khủng hoảng kinh tế châu Á chẳng hạn? - bất ngờ phá hỏng khoản lợi nhuận? Điều gì sẽ xảy ra sau đó? Có lẽ là; giá cổ phiếu sau cùng sẽ rút; niềm tin - từng được củng cố khi giá tăng - sẽ sụt giảm theo giá cổ phiếu; chi tiêu của người tiêu dùng yếu đi hoặc có thể suy sụp. Chỉ cho tiêu dùng chiếm khoảng 68% sản lượng của nền kinh tế. Nếu nó suy yếu đi, đầu tư cho khôi doanh nghiệp có thể là quá mức cần thiết, có thể phải cắt giảm. Vấn đề ở đây là thị trường chứng khoán không đơn thuần chỉ là “phong vũ biểu” chỉ báo hiệu quả hoạt động của nền kinh tế. Thị trường này cũng xác định cách thức mà nền kinh tế vận hành thông qua tâm lý đám đông và chi tiêu của người tiêu dùng.

Mặc dù các kết nối giữa thị trường chứng khoán và nền kinh tế là không chắc chắn, chúng đã phát triển trong những năm 1990 - cũng giống như hồi thập niên 1920 - khi sự dồi dào về chứng khoán đã tăng nhanh và quyền sở hữu đã lan rộng. Chứng khoán lan tỏa từ thành trì dành riêng cho những người giàu có trước kia, xuống đến các tầng lớp cao thuộc nhóm trung lưu. Trong số những gia đình có thu nhập từ 10.000 đến 25.000 dollar, quyền sở hữu cổ phiếu tăng từ 13% lên đến 25% trong khoảng thời gian từ năm 1989 đến 1995, theo báo cáo của Cục Dự trữ Liên bang. Đối với những gia đình có thu nhập từ 25.000 đến 50.000 dollar, tỷ lệ này tăng từ 33% lên 48%. Và hiệu ứng của sự giàu có là rất lớn. Năm 1990, sự giàu có xét về bất động sản của các hộ gia đình (chủ yếu là nhà ở) đạt tổng cộng 6,6 nghìn tỷ dollar, cao hơn 2 lần giá trị cổ phiếu họ sở hữu. Năm 1997, giá trị cổ phiếu sở hữu đã cao hơn khoảng 30% so với mức 8,7 nghìn tỷ trong bất động sản.

Trong cuối thập niên 1920, những cảnh báo rằng thị trường đã bị thổi phồng, giá trị thực quá mức (overvalued) cũng không hạ nhiệt được cơn say. Một lý do là mãi cho đến đầu năm 1928, sự tăng trưởng của thị trường chứng khoán vẫn cho thấy mức lợi nhuận và cổ tức cao hơn. Còn hầu hết các cơn sóng của thập niên 1990 là dựa trên các nền tảng kinh tế vững chắc. Lạm phát và lãi suất giảm; điều này làm cho cổ phiếu có giá trị cao hơn, vì khoản lãi suất từ đầu tư (trái phiếu, tiền gửi ngân hàng) đã trở nên ít hấp dẫn hơn. Và mức lợi nhuận đã tăng gấp đôi kể từ năm 1990, càng thúc đẩy chứng khoán phát triển.

Nhưng thị trường chứng khoán đã dịch chuyển vượt qua mức lợi nhuận hiện nay. Chỉ số P/E - *price/earning ratio*: giá trung bình của một cổ phiếu chia cho thu nhập trung bình của nó - bây giờ đã đạt đến đỉnh cao trong lịch sử là 28. Kể từ Thế Chiến thứ II, các chỉ số P/E trung bình là khoảng 14. Có thể là ngày nay sự đảm bảo là cao hơn nhiều. Nhưng chỉ số lên đến 28 kia ư?

Nào ai biết? Có lẽ mức giá cao hơn cuối cùng sẽ được chứng minh bởi các điều kiện kinh tế (lãi suất thấp hơn, lợi nhuận cao hơn). Ngay cả khi giá cổ phiếu hiện nay giảm xuống 15 hay 20%, các nhà đầu tư và người tiêu dùng vẫn có thể bình thản trước sự suy giảm. Sau tất cả mọi thứ đã diễn ra, giá cổ

phiếu vẫn ở mức như hồi đầu năm 1997 và cao hơn hai lần so với mức hồi đầu năm 1991. Và những năm 1990 không phải là những năm của thập niên 1920. Mặc dù sự sụp đổ của thị trường chứng khoán năm 1929 (chỉ số Dow Jones giảm xuống 48% trong khoảng từ tháng Chín đến giữa tháng Mười Một) đã đánh dấu sự bắt đầu của một cuộc suy thoái sâu sắc, nhưng bản thân điều đó đã không gây ra khủng hoảng. Đại Suy thoái đã xảy ra vì Cục Dự trữ Liên bang đã không làm công việc của mình: nó để cho 11.000 ngân hàng phá sản tính tới năm 1933; và lượng cung tiền tệ giảm mất một phần ba. Đó là những sự kiện có thể ngăn chặn được, và có lẽ bây giờ là hoàn toàn được ngăn chặn.

Thật nguy hiểm nếu như thôi phồng quá mức các nét tương đồng mang tính lịch sử. Chúng ta không thể dự đoán được tương lai chỉ bằng cách xét lại quá khứ. Vì vậy, thập niên 1920 không thể cho chúng ta biết rằng sự bùng nổ ngày nay sẽ chấm dứt vào cuối tuần sau, vào tháng tới, hoặc thậm chí là sang năm. Nó cũng sẽ không cho chúng ta biết sự kết thúc đó sẽ diễn ra trong không khí ồn ào hoặc yên lặng. Nhưng lịch sử là rất hấp dẫn và để lại một vấn đề nghiêm túc. Nền kinh tế chắc chắn đã thay đổi kể từ những năm 1929, nhưng bản chất của con người thì sao?

Bưu điện Washington

Ngày 22 Tháng 4 năm 1998

TINH THẦN CỦA ADAM SMITH

Nên hiểu rằng Adam Smith (1723 - 1790) là người của thời đại chúng ta. Điều này có nguyên nhân không chỉ là vì ông đã biện hộ cho thị trường tự do, mà vì vấn đề ông quan tâm còn nhiều hơn cả các thị trường tự do. Smith chú trọng đến việc xây dựng được một xã hội tốt đẹp. Các thị trường tự do chỉ là một phương tiện để đi đến cái đích đó. Chính phủ là một phương tiện khác, và Smith liên tục khảo sát các vai trò thích hợp dành cho chính phủ và thị trường. Smith có thừa sự khôn ngoan, và thiếu cái tính tự cho mình là đúng. Ngày nay chúng ta có thể vận dụng tinh thần của ông, bởi vì dường như chúng ta đang có sự kết hợp ngược lại: dư thừa tính luôn cho mình là đúng và thiếu khôn ngoan.

Những người theo chủ nghĩa tự do ra sức bảo vệ chính phủ và họ không thể thừa nhận quyền lực to lớn của “bàn tay vô hình” theo lý thuyết của Smith. Tính tư lợi (self-interest) không chỉ đơn giản là sự tham lam, ích kỷ, hay ngạo mạn quá đáng. Nếu được hạn chế một cách đúng đắn, nó sẽ là một nguồn lực to lớn làm cho xã hội tốt đẹp, và nhiều sự tiến bộ của nhân loại phát xuất từ các nỗ lực độc lập và năng lực sáng tạo của cá nhân và các doanh nghiệp. Những người tự do ngần ngại với khái niệm này bởi vì nó tước đi quyền lực, địa vị xã hội, tâm lý hài lòng của họ khi dường như tạo ra tất cả các vật trang trí cho một xã hội tốt đẹp (thông qua các chính phủ).

Trong khi đó, những người bảo thủ lại rất xem thường chính phủ đến mức họ không thể thừa nhận rằng chính phủ thường không chỉ là một thứ xấu xa tất yếu. Nó tạo ra khuôn khổ pháp lý và chính trị mà không có chúng thì các thị trường tương đối tự do sẽ không thể tồn tại được. Chính phủ cũng cung cấp các dịch vụ công cộng - từ quốc phòng đến xây dựng đường sá - thứ mà thị trường tư nhân không thể làm, và xử lý các vấn đề “thái quá” không mong muốn của thị trường. Smith đã nhận ra rằng chính quyền có tạo ra những lợi ích này, nhưng nhiều người bảo thủ từng viện dẫn đến ông có vẻ như đã quên mất sự tồn tại hay tầm quan trọng của các vấn đề trên.

Tôi không nói rằng mình đã đọc cuốn *Sự thịnh vượng của các Quốc gia* (The Wealth of Nations, xuất bản năm 1776) của Adam Smith từ đầu đến cuối. Tuy nhiên, bất cứ ai hoài nghi tính phức tạp trong tư duy của ông cũng nên nghiên cứu cuốn tiểu sử tuy ngắn nhưng mang chất trí tuệ tuyệt vời, của tác giả là nhà sử học Jerry Muller từ Trường Đại học Công Giáo (cuốn *Adam Smith trong thời đại của ông và thời đại của chúng ta*, đại học Princeton phát hành). Trong đó, tác giả phá vỡ định kiến dành cho Smith mà theo quan niệm phổ biến trước kia vẫn cho rằng ông này là một người phản đối chính phủ một cách quá khích (antigovernment zealot). Lập luận này được xây dựng từ một thực tế: Smith đã phục vụ nhiều năm với vai trò là một công chức, ủy viên phụ trách công tác hải quan của Scotland. Ông thu thuế nhập khẩu, khi đó là nguồn thu lớn nhất của chính phủ. Công việc của ông cũng tương tự như việc của người đứng đầu Sở Thuế Vụ (IRS) ngày nay.

Các lý thuyết của Smith đã giải thích những thay đổi đã xảy ra. Vào thế kỷ XVIII - chế độ phong kiến của nước Anh đã sụp đổ. Sản xuất từ trang trại phát triển, và mức sống cũng tăng cao hơn. Ở Anh, người dân khi đó đã cảm thấy xấu hổ khi đi lại mà không có giày; trong khi tại Pháp, đi chân không vẫn còn là chuyện bình thường. Chăn mềm, vải lanh, và đồ dùng bằng kim loại đã trở nên phổ biến ở Anh. Smith cho rằng sự thịnh vượng mới này chính là chiến thắng của thị trường: việc mua và bán hàng hóa. Trước kia, thực phẩm đã được tiêu thụ phần lớn là bởi chính những người sản xuất ra nó, hoặc các lãnh chúa phong kiến của họ. Sản xuất cũng đã dịch chuyển. Muller viết “các hàng hóa từng được cầm cùi ché tạo ở nhà, như quần áo, bia, nến... đồ đạc bằng gỗ - bây giờ đều có thể mua được”.

Smith lập luận rằng thị trường đã nhân rộng sự giàu có, bởi vì nó đã dẫn đến sự chuyên môn hóa trong nền kinh tế: “phân công lao động” - thông qua nhiều kiến thức, kinh nghiệm, và máy móc được điều chỉnh theo yêu cầu riêng nhiều hơn - khiến sản xuất gia tăng. Không có gì được

hoạch định, dàn xếp trước. Nó tuôn trào (như thể do một bàn tay vô hình) từ sự phấn đấu của những người bán hàng để tối đa hóa sự giàu có của chính họ. “Chúng ta không mong đợi lòng nhân đức của người bán thịt, nhà sản xuất bia, hoặc người làm bánh để có bữa ăn tối, mà bữa tối của chúng ta có được là từ sự quan tâm của họ đến lợi ích riêng của chính họ”, câu này của Smith thật đáng ghi nhớ.

Smith nắm bắt được rằng các động lực là quan trọng: đó là việc mọi người có động cơ và hướng tới những mục đích của họ như thế nào. Bài học vẫn còn giá trị. Những dân tộc ngang bằng nhau nhưng có động lực khác nhau - trong môi trường là các chính sách quốc gia - sẽ có cuộc sống khác nhau, như nhà kinh tế học Mancur Olson của Đại học Maryland đã nói: “[trong] phần lớn thời kỳ hậu chiến, Trung Quốc, Đức và Triều Tiên đã bị chia cắt... Các hiệu quả hoạt động kinh tế của Hồng Kông và Đài Loan, Tây Đức, và của Hàn Quốc là tốt hơn so [hẳn] so với Trung Hoa đại lục, Đông Đức và Bắc Triều Tiên”.

Khả năng làm tê liệt thị trường của chính phủ khiến cho Smith hoảng sợ. Theo Muller thì cuốn sách *Sự thịnh vượng của các quốc gia* nhằm củng cố cho các nhà lập pháp chống lại “những áp lực của các nhóm kinh tế” giành lấy các đặc quyền đặc lợi. Nhưng thái độ hoài nghi chính phủ của Smith đã không phải là sự căm ghét. Muller viết: ông “rất yêu thích công việc” trong vai trò một ủy viên phụ trách hải quan. Đây không phải là thói đạo đức giả, bởi vì Smith đã nhìn thấy ba vai trò quan trọng của chính quyền: 1) xây dựng nền quốc phòng; 2) bảo đảm công lý và bảo vệ tài sản; và 3) xây dựng đường sá, kênh mương, bến cảng - nghĩa là xây dựng “cơ sở hạ tầng”. Chính phủ phải được tài trợ một cách phù hợp.

Và Smith cũng không tin rằng sự giàu có nghĩa là tất cả. Quan điểm của ông còn khá trái ngược với điều này. Ông muốn một xã hội có ít bạo lực và văn minh lịch sự hơn - một xã hội có thể làm nguôi đi “con giận dữ” tệ hại nhất của nhân dân. Sự giàu có thêm lên, với việc làm giảm bớt đau khổ, khiến mọi người trở nên “nhân từ” hơn. Mặc dù thị trường có thể tàn nhẫn và thô lỗ, nó cũng khuyến khích các mối quan hệ thương mại ổn định. Smith lập luận rằng đó cũng là một ảnh hưởng của văn minh. Cuối cùng, Smith tin vào những nét ưu việt của yếu tố gia đình, được coi là một nguồn lực của đạo đức (nơi mà trẻ em học cách tự kiểm soát bản thân) và là nguồn gốc của hạnh phúc cá nhân.

Nếu so sánh với thời của Smith thì trong thời đại của chúng ta ngày nay, việc xác định được điều mà chính phủ nên làm rõ ràng là khó khăn, bởi vì các hoạt động của nó - từ mạng lưới an sinh xã hội đến các quy định về môi trường - hiện nay là rộng lớn hơn rất nhiều. Tuy nhiên, phương pháp tiếp cận mang tính thực tế của ông, nhẹ nhàng với các tín điều và nhạy cảm với cách thức mà người dân (và cơ quan tổ chức) hành xử trong thực tế, đã trở nên cần thiết hơn bao giờ hết. Ông chỉ định các trách nhiệm xã hội, những nội dung mà ông nghĩ rằng cần được đáp ứng tốt nhất, cho dù đó là vấn đề của thị trường hoặc của chính phủ. Ngược lại, cũng theo ghi chép của Muller, những người theo chủ nghĩa Tự do ngày nay thường giả định rằng thị trường, “là thứ lãng phí hay vô đạo đức”. Bỏ qua việc chính phủ có thể gây tổn hại cho các động lực như thế nào - triệt tiêu các sáng kiến, tạo ra sự lệ thuộc - họ thường thay thế “những ý định tốt đẹp” bằng “các chính sách đúng đắn”.

Đối với những người bảo thủ, họ cũng vận dụng Smith nhưng bỏ qua những gì ông nói về các khiếm khuyết của thị trường. Ví dụ như, ông đã ủng hộ phổ cập giáo dục và xem đây như một liều thuốc giải độc cho các hiệu ứng “gây tê liệt” của sự chuyên môn hóa trong nền kinh tế. Có bất cứ thắc mắc nào cho rằng cuộc tranh luận của chúng ta dường như chưa thỏa đáng? Các bên đối lập đều quá lời với

nhau. Smith đã kết hợp được một tầm nhìn cao quý cho xã hội tốt đẹp với sự phân tích chính xác về các phương tiện để đạt được điều đó. Các “ngôi sao” thời hiện đại của chúng ta lại thường cho rằng các phương tiện của họ luôn luôn đủ sức dẫn đến mục đích.

Bưu điện Washington

Ngày 27 tháng 11 năm 1996

IV. DOANH NGHIỆP

CA NGỢI PARKINSON

Chúng ta hãy cùng nhau ca ngợi Parkinson. Đó là C. Northcote Parkinson, nhà sử học người Anh đã đặt ra Quy luật Parkinson: “công việc sẽ mở rộng thêm ra để tiêu thụ cho hết khoảng thời gian dành cho việc hoàn tất nó” [56]. Đây là một trong những hiểu biết gây ấn tượng mạnh trong thời đại của chúng ta, vậy mà khi Parkinson qua đời vào tuổi 83, các tờ báo lớn của Hoa Kỳ chỉ vồn vện ghi nhận lại sự ra đi này của ông. Tờ Bưu điện Washington chôn vùi mẫu tin buồn tại trang B7. Tờ *Thời báo New York* nhét mục cáo phó vào trang A19. Tệ đơn tệ kép. Bôi bác ý nghĩa của lịch sử.

Chúng ta đang sống trong thời đại quan liêu. Chúng ta đều làm việc cho các công ty lớn, chính phủ lớn, các trường đại học lớn, các công ty truyền thông lớn, các bệnh viện lớn, hoặc phải làm việc với các tổ chức lớn này. Parkinson là nhà quan sát sắc sảo nhất (và hài hước nhất) của chúng ta đối với sự quan liêu. Làm thế nào mà ông lại có thể tỉnh cờ bị lãng quên? Có lẽ là vì sự thật mà ông tìm thấy, một khi được tiết lộ, là quá hiển nhiên rằng đến mức chúng có vẻ ít ấn tượng hơn so với những “tiên đề” huyền bí khác - những “chân lý” thường là sai khi được kiểm chứng.

Thời gian trôi qua từng ngày đã khẳng định sự đúng đắn của Parkinson. Ông cho rằng các công chức quan liêu thành công đều bị chi phối bởi hai nguồn lực dẫn dắt: 1) “nhân rộng số lượng nhân viên cấp dưới, chứ không gia tăng thêm đối thủ cạnh tranh”; và 2) “để ra việc cho nhau làm”. Bất cứ công chức nào khi “cảm thấy” quá tải trong công việc đều chỉ định lại cho cấp dưới thực hiện, người này (cũng có cảm giác rằng mình có quá nhiều việc) lại tiếp tục “chuyên bóng” như vậy cho cấp thấp hơn nữa. Các hệ thống quan liêu sau cùng sẽ tự hủy diệt chính mình - khi chúng để cho tồn tại các công việc vô bổ. Chúng trở nên cứng nhắc và không thể thích ứng với sự thay đổi. Hãy xem sự sụp đổ của Liên bang Xô Viết và (một ví dụ bé hơn là) những bất ổn tại General Motors.

Chúng ta cũng học hỏi được từ Parkinson về tầm quan trọng của thời hạn hoàn thành công việc. Bởi vì công việc có thể co giãn vô tận, nên sẽ không có việc nào được hoàn tất mà không có thời hạn. Nếu hôm nay không phải là hạn chót để viết bài báo này, tôi sẽ viết vào ngày mai. Và ngày một, và ngày sau nữa. Tôi sẽ viết mãi, bởi vì thời hạn dành cho bài viết đó là vô tận. Thời hạn có thể khiến cho các ý tưởng chỉ dừng lại ở mức nông cạn hời hợt, nhưng nếu không có thời hạn thì cũng sẽ có không ý tưởng nào cả.

Một số công trình nghiên cứu của Parkinson (*Sự can thiệp của Anh tại Malaysia*, 1867 - 1877) là không mấy hấp dẫn. Danh tiếng của ông chủ yếu có từ cuốn *Quy luật Parkinson* (1957) và tác phẩm tiếp theo, *Quy luật và Lợi ích* (1960). Hai cuốn sách này chứa đựng nhiều trí tuệ và sự vui tươi. Không có ủy ban nào có thể thành công với số lượng thành viên lớn hơn 21 người. Với quan điểm này, “ủy ban khi đó sẽ là vô vọng. Nó sẽ chết”. Nó sẽ chỉ tạo ra “chuyện ngớ ngẩn”. Một vài thành viên trong ủy ban nhỏ gọn hơn có thể lảng lảng “trao cho nhau các lời nhấn rằng: ‘Ăn trưa với tôi vào ngày mai - rồi chúng ta sẽ cùng nhau giải quyết vấn đề’.”

Parkinson thấy rằng: tại cuộc họp, người ta nói theo một tỷ lệ nghịch đảo với khối lượng hiểu biết của mình. Những người không hiểu biết nhiều có thể “bô lộ ba la” bất tận và xả ra bằng hết tất cả các kiến thức của họ trong một cuộc họp. Họ không bị kìm chế bởi sự vô minh, bởi vì họ không biết những gì họ chưa hiểu biết. Ngược lại, những người hiểu biết nhiều lại không thể giải thích tất cả mọi thứ chỉ trong khuôn khổ một cuộc họp. Bất cứ thứ gì mà họ có thể nói ra sẽ làm xúc phạm người khác nếu điều này thể hiện sự thiếu hiểu biết của họ. Một động thái xấu trong sự nghiệp. Tốt hơn là im lặng.

Parkinson giải thích rằng mọi sự nghiệp thành công đều trải qua mười giai đoạn:

1. Độ tuổi xây dựng năng lực (ba năm)
2. Độ tuổi suy xét chín chắn (bảy năm)
3. Độ tuổi phát triển (năm năm)
4. Độ tuổi trách nhiệm (ba năm)

5. Độ tuổi lão luyện (bảy năm)
6. Độ tuổi đạt thành tựu (chín năm)
7. Độ tuổi xuất chúng, khác biệt độc đáo (sáu năm)
8. Độ tuổi của chân giá trị (ba năm)
9. Độ tuổi của sự thông thái (bảy năm)
10. Độ tuổi của sự cản trở (?)

Tuy nhiên, nhiều người bắt đầu sự nghiệp thì rất thành công nhưng sau đó kết thúc ảm đạm:

6. Độ tuổi của sự thất vọng (chín năm)
7. Độ tuổi của lòng đố kỵ, ghen ghét (bốn năm)
8. Độ tuổi miễn nhiệm (năm năm)
9. Độ tuổi của sự quên lãng (?)

Quy luật thứ hai của Parkinson, mặc dù không nổi tiếng như quy luật đầu, cũng khá quan trọng: Chi tiêu tăng để đáp ứng thu nhập. Ông cũng bổ sung thêm bằng sự xác nhận: chi tiêu không những tăng thêm là chỉ để bắt kịp với thu nhập, mà còn có xu hướng vượt qua thu nhập. Nghĩa là: càng có nhiều hơn, thì bạn càng đòi hỏi nhiều hơn. Điều này lý giải tại sao những người giàu có không phải là luôn luôn hạnh phúc hay thậm chí là lúc nào cũng có khả năng thanh toán. Một vài năm trước đây, anh em nhà Huxt tại Texas (từng là những tỷ phú) đã phá sản khi cố gắng thu mua đề đầu cơ vào thị trường bạc của thế giới. Lẽ ra họ cần phải đọc các tác phẩm của Parkinson.

Nhưng Parkinson chủ yếu dự định dùng quy luật thứ hai của mình để giải thích sự gia tăng liên tục trong chi tiêu của chính phủ. Theo ông, các chính phủ sẽ chi tiêu bất cứ thứ gì mà họ có, và có lẽ còn nhiều hơn cái họ có một chút. Tăng thuế và kèm theo đó là tăng chi tiêu. Giảm thuế và có thể giảm bớt chi tiêu. Cách đánh giá theo quy luật thứ hai của Parkinson có thể có giá trị nhiều hơn cả pháp luật. Chính phủ các nước (đặc biệt là của chúng ta) chỉ hơi bối rối chút ít khi chi tiêu vượt xa khoản thu từ thuế.

Parkinson thích trích dẫn lời của Thomas Jefferson về giá trị của chính phủ nhỏ. Jefferson đã từng nói “Tôi coi vấn đề tiết kiệm [trong chính phủ] là một trong số các yếu tố đạo đức hàng đầu và quan trọng nhất”. Nếu không có tiết kiệm, “chúng ta phải tự đánh thuế lên sản phẩm thịt và nước uống của chúng ta, thu thuế từ các nhu yếu phẩm và các tiện nghi sinh hoạt, từ sự lao động và hoạt động giải trí của chính chúng ta”. Và sau cùng là: “Nếu chúng ta có thể ngăn chặn được chính phủ không gây lãng phí từ lao động của người dân, với sự giả vờ như đang chăm lo cho họ, người dân sẽ được hạnh phúc”. (Tổng thống Clinton, một người hạo hức tiêu pha, cũng tỏ ra mình là một người tiếp bước Jefferson. Parkinson đã có thể nói rằng: “Chắc chắn rồi, thưa Tổng thống, Ngài đùa cho vui thôi.”)

Chúng ta nợ Parkinson còn nhiều hơn những hiểu biết sâu sắc của ông. Ông gợi cảm hứng cho những người bắt chước theo sau, những người đã nghĩ ra những quy luật của cuộc sống - có thể hẹp hơn. Ví dụ, quy tắc Peter (“Mỗi nhân viên đều có xu hướng leo lên đến một cấp bậc mà tại đó người ta không có đủ năng lực”). Tôi đã muốn xếp quy luật Murphy (“Nếu sự việc có thể trở nên sai lầm, nó sẽ sai lầm như vậy”) trong thể loại này, nhưng kiểm tra lại thì tôi phát hiện ra rằng quy luật này đã xuất hiện từ trước đó, vào năm 1949. Tác giả của nó là Ed Murphy, một kỹ sư máy bay. Khi nói về một kỹ thuật viên, Murphy cho biết: “Nếu có bất kỳ cách nào để làm sai, anh ta sẽ phạm sai lầm theo cách đó”.

Vậy đó. Parkinson không phải là tất cả suối nguồn trí tuệ. Ông chỉ là người hiểu biết nhiều. Là một người Anh, ông “coi hầu hết người Mỹ là thất học”, theo tờ *Thời báo London* trong mục cáo phó. Chúng ta có thể tha thứ cho ông về việc này, bởi vì ông đã giúp chúng ta hiểu biết và làm cho chúng ta cười. Xin cảm ơn ông.

Bưu điện Washington

Ngày 17 tháng 3 năm 1993

SỰ QUAN LIÊU CŨNG NHƯ CUỘC SỐNG

Khi cuốn *Nhà tổ chức* (The Organisation Man) của William H. Whyte Jr xuất hiện 30 năm về trước, nhà xuất bản của ông từng nghĩ rằng nó sẽ không thành công^[57]. Số lượng ấn bản lần đầu là rất nhỏ. Nhưng chẳng bao lâu sau, khi cuốn sách đã được bày bán trong tháng 12 năm 1956, nó đã lọt vào danh sách các cuốn bán chạy nhất và tiếp tục tồn tại trong danh sách này thêm 7 tháng nữa. Whyte đã đánh đúng vào tâm lý của người Mỹ sau chiến tranh. Mặc dù vừa thoát khỏi cơn khủng hoảng và đang tìm mình trong thịnh vượng, họ vẫn không cảm thấy dễ chịu. Dưới góc độ nào đó, họ đã cảm thấy lạc lối, và không quá tin tưởng vững chắc về một số quyền tự do của mình trước các Doanh nghiệp Lớn, Chính phủ Lớn, và Tất cả mọi thứ Lớn khác.

Cuốn *Nhà tổ chức* tồn tại như một thứ “tân cổ điển” (modern classic), vì nó nắm bắt một phần cố định của các điều kiện xã hội. Chúng ta thừa nhận rằng các tổ chức không lồ là điều không thể tránh khỏi, thậm chí còn là mong muốn của chúng ta, nhưng chúng ta cũng không tin tưởng chúng. Nhưng cùng với sự hoài nghi này lại là sự khát khao về một nơi trú ẩn mang ý nghĩa tâm lý và kinh tế từ các tổ chức đó. Hầu hết chúng ta đều cảm thấy tự hào, có địa vị, và tình bằng hữu từ việc liên kết được với một nhóm lớn hơn.

Whyte rõ ràng không phải là người đầu tiên phân tích các tổ chức quan liêu. Hiểu biết sâu sắc của ông là việc nhận thức cho rằng mối nguy hiểm của tổ chức quan liêu thường phản ánh sức mạnh của chúng. Cuốn sách được viết khi niềm tin đặt vào các tổ chức lớn đã ở đỉnh cao nhất, ông lo lắng chính xác là vì các tổ chức quan liêu nhìn chung là đang “chạy” tốt và cũng là cần thiết. Chúng sản xuất ra kem đánh răng, chúng bán bảo hiểm, cung cấp dịch vụ giáo dục, và thu các loại thuế. Bởi vì các tổ chức này có vẻ như đúng đắn, lại có thể trả lương tốt, bảo đảm cộng ăn việc làm và tạo uy tín, nên yêu cầu của nó đối với cá nhân chắc chắn là sự phục tùng. Các yêu cầu này sẽ dập tắt sự lựa chọn và sáng tạo.

Whyte đã viết “không phải là Tổ chức sẽ chèn ép các cá nhân nhiều hơn rất nhiều so với những gì nó đã làm trước kia. Chỉ là các cá nhân ngày càng khó khăn để biết được khi nào thì họ bị chèn ép.”

Tất nhiên, với hiểu biết mà chúng ta thấy rằng: tầm nhìn trên của Whyte đã được cường điệu hóa. Sự lẫn lộn của tổ chức không bao giờ tàn nhẫn như ông tưởng tượng. Chỉ một số bộ máy quan liêu là tàn nhẫn - sự quan liêu theo nghĩa tồi tệ nhất. Các tập đoàn không lồ chưa khi nào hoàn toàn kiểm soát được nền kinh tế. Những kẻ “ngoại đạo” đã luôn luôn có cơ hội để thành lập doanh nghiệp mới từ đầu. Trong những năm 1950, Ray Kroc đã khai trương nhà hàng McDonald's đầu tiên, Joseph Wilson tung ra máy photocopy Xerox, và Ken Olsen xây dựng nên công ty

Digital Equipment, đó là 3 ví dụ cho thấy những chú lùn đã trở thành người khổng lồ.

Những gã khổng lồ cũng từng phải nao núng. Ai tưởng tượng nổi rằng Công ty Điện thoại và Điện báo Hoa Kỳ (AT&T) một ngày kia đã quyết định tạm thôi việc 27.000 lao động? Hoặc làm sao để hình dung rằng General Motors buộc phải cắt giảm 25% lực lượng lao động “cổ còn trắng” của họ? Dưới một góc độ nhất định, hàm ý từ các hợp đồng lao động mà Whyte lo ngại rằng sẽ khiến người Mỹ rơi vào thế thụ động đã trở nên gay gắt ở cả hai đầu. Ở phía công ty lớn, họ ít có khả năng tạo ra việc làm lương cao và ổn định. Phía bên kia, lòng trung thành của nhân viên cũng đã phai nhạt.

Văn hóa phổ biến đã hấp thu “dị giáo” của Whyte. Ngày nay, sự bi quan chán nản trước các động cơ của doanh nghiệp là chuyện bình thường, thậm chí còn là một thời thượng. Sự sợ hãi mà các tổ chức lớn từng trải qua vào giữa những năm 1950 đã chỉ là tình huống thoáng qua nhanh. Nó không chỉ đơn thuần là mong muốn thịnh vượng của một thế hệ mỗi một sau Đại suy thoái. Bản thân cuộc Chiến tranh Thế giới thứ II dường như đã minh chứng cho sự đúng đắn của các tổ chức lớn: quân đội, ngành nghề thời chiến, và các cơ quan chính phủ. Hơn 16 triệu người Mỹ đã mặc quân phục. Mọi người đều biết các tổ chức lớn đều phải có cái giá của nó, nhưng có vẻ cái giá này là xứng đáng. Chiến tranh đã kết thúc thắng lợi.

Nhưng, như Whyte đã viết, sự đồng thuận này đã rạn nứt. Năm 1955, cuốn *The man in flannel gray suit* (tạm dịch: Người đàn ông mặc vest xám) đã trở thành cuốn bán chạy nhất. Năm 1960, cuốn *The*

Apartment (tạm dịch: Căn hộ) đoạt giải Học thuật dành cho tác phẩm có hình ảnh tốt nhất. Mỗi người đều chế nhạo các công ty, tổ chức lớn. Thái độ đã thay đổi. Mặc dù vậy, sự chuyển đổi chưa xóa sạch cuộc xung đột giữa các cá nhân và tổ chức. Đối với nhiều người, việc làm lâu dài như một sự nghiệp vẫn là chuẩn mực căn bản. Đến cuối thập niên 1930, khoảng một nửa số người lao động đã có thâm niên công việc là 20 năm, hoặc cao hơn. Và các lợi ích phụ, ràng buộc người lao động với công việc của họ ngay cả khi họ muốn di chuyển, cũng tăng trưởng theo thời gian. Trong những năm 1950, vấn đề lương hưu và bảo hiểm y tế vẫn chỉ còn trong giai đoạn rất sơ khai.

Bản thân Whyte đã không lên án các hình thức hời hợt của sự tuân thủ mang tính xã hội, bạo gồm biểu tượng mới nhất của nó trong những năm 1950: nhà ở trong vùng ngoại thành. Ông cho rằng sự thịnh vượng không xấu, và sản xuất hàng loạt chắc chắn tạo ra sự đồng nhất. Và cuốn *Nhà tổ chức* cũng không mong đợi có các cá nhân “ưng ngành”, những người (theo lập luận của Whyte) không phải là hình mẫu thực tế trong một thế giới quan liêu. Ý tưởng mơ hồ hơn của Whyte về chủ nghĩa cá nhân nghĩa là việc kiểm soát “số phận một con người”.

Những gì ông chối bỏ là một triết lý xã hội cho rằng nhiệm vụ “kiểm soát con người” này là thuộc về tổ chức. Trong thập niên 1950, người Mỹ đã được nghe - và chấp nhận, theo suy nghĩ của Whyte - rằng sự tuân thủ các yêu cầu của tổ chức là một tiên bộ xã hội. Các tổ chức lớn là “suối nguồn sáng tạo” của xã hội. Sự hợp tác làm mọi việc tốt hơn. Trong khi đó, các tổ chức biết chăm lo đến cá nhân sẽ tạo ra “một bầu không khí hài hòa [đề]... mang lại điều đẹp đẽ nhất cho tất cả mọi người”.

Điều mỉa mai hiện nay là các công ty Mỹ đang bị chỉ trích - ví dụ như khi so với các công ty Nhật Bản - vì không tạo đủ cảm hứng cho sự hợp tác. Tuy nhiên, đối với Whyte, bức tranh về chuyện giải quyết êm thấm ở nơi khác là giả tạo. Ông thừa nhận rằng các tổ chức cũng cần sự hợp tác, nhưng tranh luận rằng yêu cầu của cá nhân luôn luôn lệ thuộc vào mục đích lớn hơn của tổ chức. Vậy là “tiên thoái lương nan”. Hầu hết mọi người, bị phụ thuộc vào một tổ chức nhất định, đã phải lựa chọn: phải chấp nhận yêu cầu của tổ chức nhiều bao nhiêu và khẳng định cá tính của họ nhiều như thế nào. Khó có thể xác định rõ là cần làm gì. Chông chéo lại “việc được khích lệ, hoặc cứ bướng bỉnh? Hữu ích, hay ích kỷ? Rốt cục ai đúng?”

Hầu hết chúng ta đang sống với sự mơ hồ và thỏa hiệp hàng ngày, xuất phát từ thực tế này. Có lẽ tại Nhật Bản, nơi mà lòng trung thành mạnh mẽ hơn, những căng thẳng đang bị dập tắt. Trong văn hóa của chúng ta, mâu thuẫn thật sâu sắc. Cuốn *Nhà tổ chức* vẫn đúng đắn trong thời gian dài vì nó nhận ra tính bất biến của các yếu tố này. Một số tổ chức làm tốt hơn và một số thì tệ hơn. Nhưng Whyte phủ nhận thói lạc quan bẩm sinh của người Mỹ khi họ không thừa nhận các cuộc xung đột và tượng tượng rằng tất cả những câu chuyện đều có hậu. Ông đã nhìn thấy các phương thức quản lý theo “một” nhất thời và các định lý về tâm lý hứa hẹn những niềm hạnh phúc không tưởng - chúng đã rất phổ biến trong những năm 1950, cũng như ngày nay - là nông cạn và ích kỷ. Ông viết: “nhiều người hỏi vậy đâu là ‘giải pháp’? Không có giải pháp nào cả.” Điều này đã đúng từ 30 năm trước đây, và ngày nay nó vẫn đúng.

Newsweek

Ngày 12 tháng 1 năm 1987

ĐỂ CHẾ NGƯỜI TIÊU DÙNG

Tất cả chúng ta đều nợ những người tại công ty Coca-Cola, đó là món nợ của lòng biết ơn. Họ đã cho chúng ta vui chơi giải trí miễn phí vào mùa hè năm nay và - tình cờ là - một bài học căn bản về cơ chế của chủ nghĩa tư bản hiện đại. Họ truyền tải ý nghĩa mới vào một khái niệm cũ: để chế người tiêu dùng^[58]. Họ đã chỉ ra rằng ngay cả những công ty thành công nhất, với tất cả các cuộc khảo sát marketing tỉ mỉ và công tác quảng cáo rầm rộ, vẫn là “con tin” của những thói quen, lối sống, và nhu cầu thường là không thể đoán trước được của người tiêu dùng.

Tôi biết rằng điều này là khó nuốt. Ý tưởng cho rằng các tập đoàn lớn đang thao túng mọi người được ăn sâu trong văn hóa phổ biến. Chúng ta thấy mình như những người được bảo trợ “bắt đắc dĩ” của các hãng lớn tại nước Mỹ. Thật vậy, sự bức bối đối với Coke được nuôi dưỡng trong tâm lý các nạn nhân.

Nó phẳng phát như một cuộc vận động chứ không rộng lớn như một cuộc nổi dậy để phản đối doanh nghiệp: một vấn đề đủ đơn giản và tính biểu tượng để tập trung sự thù địch mơ hồ dành cho doanh nghiệp của chúng ta trước một mục tiêu duy nhất. Sự bức bối đã được thỏa mãn (cho dù bạn không uống Coke), chính xác là vì nó đã làm thuyên giảm đi sự thôi thúc để hô to “hoan hô tổ chức” - và cũng có được một số kết quả.

Được đấy, khá tốt.

Nhưng cái sai ở đây là việc nhầm lẫn giữa sự vô dụng thường thấy của chúng ta với sức mạnh của doanh nghiệp. Nếu bộ truyền chuyển động trên chiếc xe hơi General Motors của bạn bị hỏng, bạn muốn ông Roger Smith (chủ tịch của GM) sửa chữa nó. Mặc dù việc ông Smith không thể thực hiện dịch vụ cho bạn khiến cho GM có vẻ hách dịch, điều đó cũng không làm cho GM trở thành một Đấng toàn năng. Quyền độc lập tự chủ của người tiêu dùng thường được thực thi một cách vô cảm và không nhìn thấy được. Cùng với điều này, việc thay đổi công nghệ và các doanh nghiệp mới, cũng như việc chuyển đổi lối sống và các giá trị, ngăn cản các công ty hiện hữu kiểm soát được những gì chúng ta muốn và những gì họ có thể bán. Tình huống của Coca-Cola là một ngoại lệ, khi người tiêu dùng nói thẳng thắn và (đối với giám đốc điều hành của Coke) làm bề mặt công ty.

“Thị trường” chỉ đơn giản là một hệ thống “thử và sai”. Trừ khi các công ty có thể ngăn chặn sự lựa chọn và thay đổi, họ rốt cục vẫn chỉ là các tù nhân của thị trường. Điều này không có nghĩa là chúng ta có tất cả những sự lựa chọn hàng ngày theo sở thích. Nhưng những lựa chọn quan trọng nhất (và là hình thức cạnh tranh mang tính đe dọa nhiều nhất) thường là những gì có liên quan đến những thay đổi lớn về kinh tế, công nghệ và xã hội, vượt ra ngoài tầm kiểm soát của doanh nghiệp. Ví dụ, hàng tiêu dùng bán chạy nhất ngày nay, các lò vi sóng (ước tính sản lượng bán trong năm 1985 là 10 triệu sản phẩm), đã hưởng lợi từ việc gia tăng các gia đình có 2 nguồn thu nhập (*cả người vợ và người chồng cùng đi làm - ND*) và ít có thời gian dành cho việc nấu ăn.

Ý tưởng cho rằng các tập đoàn, công ty lớn thao túng thị trường đã có từ những năm 1950, khi nhà kinh tế học John Kenneth Galbraith lập luận rằng: quảng cáo tạo ra các nhu cầu mà người dân không có (*nghĩa là các nhu cầu giả tạo - ND*). Do đó các công ty có thể “uốn nắn” sự lựa chọn của người tiêu dùng để cung cấp công nghệ. Tính thuyết phục của ý tưởng này có vẻ như được xác thực với hoạt động marketing “công nghệ cao” hiện nay. Ví dụ, kể từ cuộc điều tra dân số năm 1970, chính phủ đã có những băng từ máy tính chứa dữ liệu nhân khẩu học quan trọng - dân số, thu nhập, độ tuổi, tình trạng hôn nhân, giáo dục - theo ZIP code. Khi kết hợp với các dữ liệu khác từ thăm dò ý kiến về thói quen hay giá trị mua sắm, các nhà nghiên cứu thị trường có thể xây dựng được hồ sơ từng khu vực để nhắm đến việc gửi thư trực tiếp, đánh giá (hoặc sáng tạo ra) các chương trình quảng cáo, hoặc lựa chọn địa điểm mở cửa hàng.

Nhưng tất cả điều này chỉ đem lại sự kiểm soát về hình thức bề ngoài.

Khái niệm cho rằng quảng cáo tạo ra nhu cầu là vô nghĩa, trống rỗng, như nhà xã hội học Michael Schudson đã trình bày trong một cuốn sách mới (*Quảng cáo, sự thuyết phục khó khăn*, Basic Books). Một số sản phẩm - từ cocain đến các hàng hóa thông thường khác - đã thành công với rất ít hoặc không hề có quảng cáo. Schudson cũng khảo sát những gì đã được coi là sự quảng cáo thuyết phục trong những năm 1920 cho việc hút thuốc lá, đặc biệt là dành cho phụ nữ. Thực tế thì, sự gia tăng hút thuốc chủ yếu phản ánh tình hình nam giới khi đó chuyển đổi từ thói quen nhai thuốc lá và hút xì gà. Và các yếu tố phi quảng cáo mới là các nguồn lực chi phối: công thức pha trộn thuốc lá nhẹ hơn nên người ta dễ thử hơn; thuốc lá được gửi cho chiến sĩ trong Thế chiến thứ I đã tạo sức cổ vũ lớn; và quá trình đô thị hóa phát triển làm hạn chế việc nhai thuốc lá.

Quảng cáo chủ yếu chỉ ảnh hưởng đến việc lựa chọn thương hiệu, chứ không tác động nhiều đến mô hình tiêu dùng. Schudson viết: “bất kỳ sản phẩm tiêu dùng mới nào mà không bị biến mất một cách nhanh chóng hầu như đều liên quan đến các xu hướng xã hội sâu sắc”. Schudson không phải là người biện hộ cho quảng cáo. Ông không thích đa số các mục quảng cáo và nghĩ rằng một số người tiêu dùng (đặc biệt là trẻ em) dễ bị tổn thương vì sự quá lời trong quảng cáo. Nhưng ông cũng nhìn thấy sức mạnh được thôi thúc của quảng cáo.

Tại sao ư? Đầu tiên, người ta không chú ý nhiều; một cuộc khảo sát năm 1981 cho thấy quảng cáo qua

truyền hình chỉ giúp gọi nhớ 7%. Thứ hai, chúng khiến mọi người nhầm lẫn; một cuộc khảo sát khác cho thấy một phần ba số người xem quảng cáo đã khen ngợi sản phẩm Kodak bằng việc trích dẫn từ mục quảng cáo của thương hiệu Polaroid. Cuối cùng, họ đang hoài nghi; một cuộc khảo sát năm 1980 cho thấy 70% người Mỹ đang quan tâm đến tính trung thực của quảng cáo. Suy cho cùng, giá cả, kinh nghiệm cá nhân và lời truyền miệng lại quan trọng hơn đối với sự thành công trong thương mại, nếu so với quảng cáo. Nếu quảng cáo là điều thiết yếu để liên tục thúc đẩy các nhu cầu “nhân tạo”, chi tiêu tương đối cho quảng cáo lẽ ra phải tăng; nhưng trong thực tế nó vẫn chỉ ở mức 2,3% tổng sản phẩm quốc nội trong cả hai năm 1937 và 1983.

Tất cả những dữ liệu marketing cũng không thể luôn luôn giúp dự đoán được người ta sẽ mua những gì. Sai lầm của Coke và những lúng túng khác trong công tác marketing

được miêu tả như những thất bại đơn lẻ. Thực tế không phải vậy. Chỉ có hai sản phẩm thành công trong mỗi ba sản phẩm mới, theo Booz, Allen & Hamilton; và để có được một thành công, ít nhất phải nghiên cứu 7 ý tưởng. Người tiêu dùng luôn gây bất ngờ. Sự bùng nổ doanh số bán của sản phẩm đầu máy video (và tất cả các lĩnh vực liên quan) khiến cho hầu hết các nhà sản xuất kinh ngạc. Nếu các thị trường vẫn còn cởi mở, quyền tối cao của người tiêu dùng và các doanh nghiệp không lồ có thể cùng nhau tồn tại. Một công ty lớn, Procter & Gamble, đã tiên phong trong sản phẩm tã lót dùng một lần vào năm 1961; ngày nay, 16 tỷ sản phẩm được bán ở Hoa Kỳ hàng năm, ước tính đạt khoảng ba phần tư tổng sản lượng. Sản phẩm không rẻ (khoảng 17 cents mỗi miếng), và chúng đã thành công bởi vì được các bậc cha mẹ ưa thích.

Ý thức của chúng ta về việc bị lệ thuộc vào những công ty lớn của nước Mỹ phần nào phản ánh sự thiếu tự tin vào xã hội tiêu dùng của chính chúng ta. Liệu chúng ta có thực sự muốn tất cả những điều mà dường như chúng ta làm? Tính huyền bí trong quyền lực của công ty cũng được củng cố với việc chấp nhận cả hai nhóm người: những người tuyên truyền cho công ty (lãng mạn hóa các công cụ marketing sắc bén) và các nhà phê bình xã hội (phản nản về quy mô và tính xa vời của doanh nghiệp). Vâng, có lẽ người ta hiểu đúng. Có lẽ tôi đã sai lầm về tính độc lập tự chủ của người tiêu dùng. Có lẽ các nhân vật của Coca-Cola đã thiết kế một trò lừa bịp không lồ. Có lẽ họ đã luôn luôn có kế hoạch để đưa Coke “cổ điển” tái xuất hiện. Có lẽ họ đã có âm mưu để tung ra công chúng các sản phẩm miễn phí. Có lẽ họ vui vẻ làm cho chính họ trông giống như các chú hề. Nếu vậy, tôi xin ngả mũ kính chào họ. Họ đã làm được một việc lớn.

Newsweek

29 tháng 7 năm 1985

LỜI KHEN TẶNG DÀNH CHO MCDONALD'S

Tôi vui quá. Nhà hàng McDonald's cách văn phòng của tôi một block nhà đã mở cửa trở lại. Kể từ khi nó đóng cửa cách đây hai năm - vì tòa nhà bị phá bỏ - tôi đã vô cùng khổ sở. Bây giờ tôi có thể có phân Big Mac và khoai tây chiên như trước. Việc viết lách của tôi chắc chắn sẽ được cải thiện.

Ca ngợi một công ty chỉ vì lợi ích của riêng công ty đó là việc không thể chấp nhận được trong ngành báo chí: mua bán hơi thô thiển kiểu này thực sự là không đẹp. Nhưng tôi không quan tâm. McDonald's không phải là một công ty bình thường. Đó là chuỗi nhà hàng lớn nhất trong lịch sử. Một cuộc khảo sát về các thương hiệu nổi tiếng trên toàn quốc gần đây cho thấy thương hiệu McDonald's lọt vào 5 tên tuổi đứng đầu (Coca-Cola là số 1). McDonald's vẫn là một trong những hiện tượng kỳ thú nhất của thời đại chúng ta. Trong số những thứ khác, McDonald's đã:

phục vụ khoảng một phần ba trong tổng số tất cả các hamburger được bán tại các nhà hàng Hoa Kỳ (tổng số hamburger được bán từ trước đến nay đã là hơn 70 tỷ cái).

là doanh nghiệp lớn (doanh thu bán hàng năm 1988 là 11,4 tỷ dollar) cao hơn doanh thu của cả 3 chuỗi kinh doanh thức ăn nhanh kế tiếp nó cộng lại (Burger King, Kentucky Fried Chicken (KFC) và Pizza Hut).

mở một nhà hàng mới sau mỗi 15 giờ đồng hồ (tốc độ tăng trưởng nhanh nhất là ở thị trường nước ngoài, với doanh thu từ bán hàng quốc tế chiếm gần một phần ba tổng số doanh thu của McDonald's).

Có ba loại người Mỹ. Đầu tiên là những người như tôi, công khai “tôn thờ” McDonald's. Tiếp theo là một nhóm lớn hơn nhiều: những người ưa thích McDonald's, nhưng sẽ không bao giờ thừa nhận điều đó. Những người này sử dụng con cái của mình như một cái cớ để đến ăn - hoặc ghé thăm một nhà hàng McDonald's chỉ ở những nơi mà họ sẽ không bị gia đình và bạn bè nhìn thấy. Cuối cùng, có một nhóm nhỏ các người “kỳ lạ” thật sự không thích McDonald's. Họ không thể chịu đựng nổi món ăn và xem McDonald's là hiện thân của tất cả những gì thô tục trong văn hóa phổ biến của Hoa Kỳ.

Trước Ray Kroc - người đã xây dựng chuỗi nhà hàng thành thứ mà chúng ta thấy ngày nay - đã có Richard và Maurice McDonald. Các anh em nhà McDonald hình thành các nền tảng Vàng và các ý tưởng cơ bản đằng sau sản phẩm thức ăn nhanh. Năm 1948, họ chuyển đổi một nhà hàng thông thường, đang hoạt động thành công tại San Bernardino, California, thành hình mẫu cho mỗi nhà hàng thức ăn nhanh tiếp theo sau đó. Họ rút ngắn menu dài dòng xuống chỉ còn năm món (hamburger, cheeseburgers, khoai tây chiên, sữa lắc, và nước sô-đa). Họ giảm giá (một hamburger đi từ 30 cent xuống còn 15 cent). Và họ đã sử dụng dây chuyền lắp ráp trong chế biến thực phẩm.

“Thương mại ẩm thực [đã] được coi là một nghệ thuật cá nhân”, John Love viết trong cuốn sách tuyệt vời *McDonald's, phía sau vòm cửa* (Bantam, 1986). “Nhưng khái niệm về một menu giới hạn của các anh em nhà này đã cho phép họ chia nhỏ các hoạt động kinh doanh thực phẩm thành những công việc đơn giản, lặp đi lặp lại và có thể được học một cách nhanh chóng...”. “Nhân viên nướng” làm hamburger, sản phẩm được “nhân viên gói” bọc lại, và trong trình tự này còn có các nhân viên thực hiện các thao tác lắc, chiên và thu tiền.

Kroc đã cải thiện và nhượng quyền hệ thống của các anh em nhà McDonald's (họ đã thất bại khi muốn mở rộng). Ông là người cuồng tín về vấn đề vệ sinh thực phẩm, bởi vì ông nhận ra rằng nhà hàng thiếu vệ sinh sẽ giết chết việc kinh doanh của gia đình. McDonald's thiết lập các tiêu chuẩn nghiêm ngặt về mọi thứ, từ chất lượng thịt đến chiên khoai tây. Năm 1961, họ xây dựng Đại học Hamburger để đào tạo các nhà quản lý. Việc kiểm tra tại hiện trường được tiến hành thường xuyên. Các nhà cung cấp không đáp ứng được các tiêu chuẩn đều bị loại bỏ. Những người nhận nhượng quyền nhưng làm sai hướng cũng không thể tiếp tục hợp tác. “Chúng tôi sẽ nhanh chóng chọn ra những người tuân thủ, trong số những người nhận nhượng quyền này”, Kroc nói vào năm 1958, ba năm sau khi McDonald's mở cửa hàng đầu tiên.

Tôi thừa nhận rằng người khổng lồ trong ngành thực phẩm này cũng có nhiều khía cạnh không hấp dẫn tí nào. Công việc là nhàm chán và lại yêu cầu cao, mặc dù - như Ben Wildavsky viết trên tờ tạp chí Heritage Foundation - các công việc này dạy cho người nhân viên nhiều kỹ năng làm việc quan trọng: đúng giờ giấc, làm việc theo nhóm, và thái độ lịch sự với khách hàng. (Wildavsky ước tính rằng trong số 15 người lao động mới thì lại có 1 người bắt đầu sự nghiệp với công việc tại McDonald's). Chuỗi nhà hàng cũng đã không sáng tạo trong công tác dự đoán những vấn đề xã hội rộng hơn có liên quan đến hoạt động kinh doanh của họ. Ví dụ, mãi đến bây giờ thì họ mới bắt đầu một chương trình thực nghiệm tái chế các bao bì plastic.

McDonald's còn có tính cao ngạo, phản ánh tinh thần “quyết chiến quyết thắng” của họ. Khi một chuỗi quán khác là đối thủ cạnh tranh đã khai trương điểm bán đối diện với nhà hàng McDonald's vào những năm 1960, người người của McDonald's đã bước sang đường và tuyên bố: “Chúng tôi sẽ đẩy các anh ra khỏi lĩnh vực kinh doanh này”. Đó là tinh thần của doanh nghiệp. Mặc dù vậy, cỗ máy McDonald's cũng không phải là không thể trục trặc. Bị tấn công bởi các nhà hàng thức ăn nhanh phục vụ pizza và bánh taco, lượng khách tại nhiều nhà hàng McDonald's Hoa Kỳ có giảm nhẹ - điều mà rất hiếm khi, nếu không muốn nói là chưa bao giờ, xảy ra trước đó.

Cáo buộc tính đồng nhất vô cảm của McDonald's nghĩa là đã bỏ qua các thay đổi xã hội sâu sắc hơn trong bối cảnh sau chiến tranh, những thứ đã tạo ra thức ăn nhanh. Khi người Mỹ trở nên năng động và bị làm phiền nhiều hơn, mọi người đều tìm kiếm những thứ quen thuộc, nhanh chóng, và tin cậy. Tính đồng nhất và chất lượng của McDonald's thỏa mãn các nhu cầu này. Cộng thức tương tự hiện đang được ứng dụng ở thị trường nước ngoài. Tính đến cuối tháng 9, trong tổng số 10.873 nhà hàng của chuỗi McDonald's thì đã có 2.763 nhà hàng ở nước ngoài, trong đó 677 nhà hàng tại Nhật Bản, 598 tại

Canada, và 303 tại Tây Đức.

Không thể quá lời khi nói về vấn đề kiểm soát chất lượng. Một lần ở Tokyo, tôi đã dùng một phần Big Mac. Một phần Big Mac tại Nhật Bản không chỉ đơn thuần là gần giống như tại Mỹ, mà hương vị của chúng đúng là một thứ nguyên bản. Khoai tây chiên cũng vậy. Nếu bạn nhắm mắt lại, bạn sẽ thấy mình đang trở lại nhà hàng McDonald's gần nhà. Xét theo một cách khác: nếu các công ty khác của Mỹ cũng kiểm soát được chất lượng sản phẩm như McDonald's, lượng hàng hóa Nhật Bản xuất khẩu vào Hoa Kỳ sẽ chỉ bằng một nửa số lượng ngày nay.

Cuối cùng, McDonald's minh chứng cho cái mà tôi gọi là “Nguyên tắc Big Mac”, Nguyên tắc này cho rằng phần Big Mac ngon hơn so với “tổng cộng các thứ sau: hai miếng thịt bò, xốt đặc biệt, rau diếp, phô mát, đồ chua, hành và một nhúm hạt mè”. Nói ngắn gọn là: cái tổng thể lớn hơn kết quả từ phép cộng bình thường của các bộ phận. Hoặc, nếu bạn nghĩ rằng một phần Big Mac không ngon bằng các thành phần của nó, bạn có Nguyên tắc Big Mac Đảo ngược. Các công ty, các chính trị gia, các đội thể thao, các ông chủ, toàn bộ nền văn minh - trên thực tế là hầu như bất cứ điều gì - đều có thể được hiểu theo một trong hai Nguyên tắc: Big Mac hay Big Mac Đảo ngược. Ví dụ, Quốc hội là Big Mac Đảo ngược.

Trời đất, hiểu biết sâu sắc tuyệt vời của tôi hiện vẫn chưa được công nhận tính xác đáng của nó. Chắc chắn nó phải được xếp hạng cùng với Quy luật Parkinson hay Quy tắc Peter. Nhưng ít nhất là nguồn cảm hứng của tôi một lần nữa lại ở trong tâm tay. Chào mừng bạn đã trở lại, McDonald's.

Bưu điện Washington

Ngày 01 Tháng 11 năm 1989

TIỀN GẦN ĐẾN GIỚI HẠN CUỒNG TIN

Tôi không quá ưa thích Coke, nhưng tôi thích bản báo cáo hàng năm của họ. Trong đó chứa rất nhiều thông tin hấp dẫn và các hiểu biết về kinh doanh. Đọc báo cáo này cũng vui - chủ yếu là vì những mỹ từ vô biên trong đó dành cho Coke, ôi trời, đọc lên nghe buồn cười và chúng cũng nói rất nhiều về vấn đề chất lượng trong công tác quản lý của nước Mỹ, hiện đang còn là nỗi ám ảnh. Báo cáo hàng năm của Coke là một trong các báo cáo mà tôi xem xét kỹ vào mỗi mùa xuân, khi hầu hết các công ty khác cũng đều phát hành. Chúng là một hình thức của lịch sử xã hội và sự bình luận kinh tế bị lãng quên.

Ví dụ, trong báo cáo của mình, IBM nói rằng ứng dụng thương mại chính yếu đầu tiên của Internet sẽ là trong các hoạt động mua bán giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp; IBM tính toán rằng thị trường này sẽ lớn hơn mười lần so với thị trường người tiêu dùng. Với Colgate-Palmolive, chúng ta biết rằng việc mức độ sử dụng kem đánh răng hàng năm ở Ấn Độ chỉ là 67 gram/người, so với mức trung bình của thế giới là 362 gram; vì khi quốc gia giàu có hơn, các công dân của họ cũng đánh răng nhiều hơn. Johnson & Johnson, một công ty sản xuất các sản phẩm chăm sóc sức khỏe, nhắc nhở chúng ta về tốc độ cao của sự thay đổi trong nền kinh tế; năm ngoái 35% doanh thu của công ty có được là từ các sản phẩm mới của 5 năm qua.

Các báo cáo này, tất nhiên, là đáng hoài nghi. Thông điệp của họ được chọn lọc (các tin xấu sẽ nằm trong phần chú thích, nếu có thể), và tinh thần chung là lạc quan (rất ít công ty thừa nhận những triển vọng ảm đạm hoặc sự ngớ ngẩn trong quản lý). Tuy nhiên, chúng cũng có thể cung cấp thông tin và giúp giải trí. Coca-Cola có lẽ là thương hiệu lớn nhất từ trước đến nay. Công ty này tuyên bố họ bán ra gần một nửa (48%) sản lượng nước giải khát không cồn cho thế giới. Họ cũng ước tính rằng tỷ lệ này đại diện cho “ít hơn 2% trong tổng số khoảng 64 ounce chất lỏng mà con người cần mỗi ngày”. Roberto C. Goizueta, Chủ tịch của Coke, có vẻ như coi tỷ lệ 98% còn lại là trò chơi công bằng. Ông viết:

“Coca-Cola vẫn không thôi khát khao tìm kiếm những phương cách khác để tiếp cận nhiều người tiêu dùng hơn ở nhiều nơi chôn hơn với nhiều sản phẩm của chúng ta, tạo ra giá trị nhiều hơn cho các bạn [các cổ đông]... *thật sự là chúng ta chỉ mới bắt đầu*”. Tại Hoa Kỳ, mỗi cá nhân uống trung bình 363

lon Coca-Cola hàng năm, nghĩa là gần như mỗi ngày dùng một sản phẩm. Con số này chỉ là 5 sản phẩm hàng năm ở Trung Quốc, 9 tại Indonesia, và 13 tại Nga. Dưới một góc độ khác, Goizueta đặt Coke trong một viên cảnh lớn lao hơn: “Một tỷ giờ trước, cuộc sống của loài người đã xuất hiện trên Trái Đất. Một tỷ phút trước đây, Thiên chúa giáo nổi lên. Một tỷ giây trước, The Beatles đã làm âm nhạc thay đổi mãi mãi. Một tỷ lon Coca-Colas trước đây chính là buổi sáng ngày hôm qua. (Nghĩa là: Một tỷ sản phẩm Cokes được bán ra cứ mỗi hai ngày.)

Năm mươi năm trước, các báo cáo không được như thế này. Báo cáo năm 1946 của Bethlehem Steel (*một doanh nghiệp sản xuất thép lớn hàng đầu Hoa Kỳ - ND*) dài 33 trang, so với báo cáo hiện nay của Coke là 73 trang. Bản báo cáo của Bethlehem có bìa màu xám, không hình ảnh, và không biểu đồ. Báo cáo của Coke có bìa màu đỏ rực và được trình bày sinh động với nhiều biểu đồ và hình ảnh minh họa khéo léo. Mục tiêu là để trưng bày đặc tính của doanh nghiệp, thậm chí là “nét độc chiêu” (charisma). Và những yếu tố chuẩn hóa trong tài liệu mang tính hùng biện được thể hiện; nó cho thấy triết lý nổi trội trong công tác quản lý.

Báo cáo năm 1946 của Bethlehem không đề cập đến mục đích của công ty hoặc các điều kiện xã hội, ngoại trừ một tài liệu tham khảo ngắn gọn trình bày về các cuộc đình công. Thực ra, năm 1946 có lẽ là năm có xu hướng đình công cao nhất trong lịch sử Hoa Kỳ; cứ 11 công nhân lại có 1 người tham gia đình công. Nhưng ban quản lý đã cam lạng và giả định rằng các công ty tồn tại là để kiếm tiền. Trong thập niên 1960, tinh thần này đã thay đổi. “Các công ty nắm bắt được ý tưởng rằng: một nhóm độc giả quan trọng [của các báo cáo] là chính các nhân viên, nên bạn có thể truyền thông đến họ các niềm tin, các vấn đề đạo đức và chiến lược của bạn”, theo lời ông William Bruns của Trường Kinh doanh Harvard. Và các nhà quản trị muốn thể hiện rằng họ có trách nhiệm xã hội cũng như đang làm việc hiệu quả. Dưới đây là báo cáo của Công ty American Can năm 1971:

“[Đối với vấn đề] thay đổi khế ước xã hội của chúng ta... việc quản lý phải đáp ứng được các nhu cầu chính đáng của cả ba nhóm đối tác có liên quan: đó là các khách hàng, các chủ sở hữu và các nhân viên của công ty”. Đến giữa thập niên 1980, luận điệu lại được thay đổi một lần nữa. Các tổ chức đầu tư (các quỹ trợ cấp, quỹ tương hỗ) và các nhà phân tích về an sinh phải có ấn tượng về doanh nghiệp. Vì thế, khẩu hiệu thăng thế nhất hiện nay là “Tạo ra giá trị cho các cổ động”. Điều này tái khẳng định rằng khả năng sinh lợi là một mục tiêu, mà nếu không đạt được thì có thể đồng nghĩa với sự hủy diệt. (Ví dụ, công ty American Can đã được sáp nhập để tồn tại). Tuy nhiên, hầu hết các công ty đều cố gắng sử dụng các báo cáo để tự làm cho mình trở nên “nhân văn” hơn với việc kể chuyện về những người anh hùng chưa được ca ngợi của họ: người lao động.

Thỉnh thoảng, những câu chuyện này cũng vượt qua được cái nhìn sắc sảo của công luận hoặc việc bị đánh giá thấp. Trong báo cáo của mình, Merck - một công ty dược phẩm trị giá 20 tỷ dollar - đã kê lại lịch sử dài hàng thập kỷ của Crixivan, một loại thuốc mang enzyme ức chế được sử dụng để chống lại bệnh AIDS. Dự án đã liên tục phải đi lùi. Năm 1988, nhà nghiên cứu hàng đầu đã thiệt mạng trong vụ đánh bom trên chuyến bay 103 của hãng Pan Am. Những phiên bản đầu của sản phẩm đã liên tục thất bại trong các thử nghiệm lâm sàng. Việc sản xuất thuốc là vô cùng phức tạp; khởi đầu người ta mất một năm để làm ra 100 pound các thành phần hoạt tính. Tuy nhiên, vào đầu năm 1996 sản phẩm đã được chấp thuận, và đến cuối năm thì đã có 125.000 bệnh nhân sử dụng. Những người tham gia công việc này được nhắc đến nhiều trên hai trang báo cáo của Merck.

Tôi không sở hữu chứng khoán của Merck, hay bất kỳ công ty nào khác được đề cập trong bài báo này. Nhưng câu chuyện như thế này nhắc nhở chúng ta rằng công tác quản lý - bất kể là quản lý cái gì - cũng đều là vấn đề quan trọng. Sự thịnh vượng của chúng ta phụ thuộc vào điều đó. Rắc rối ở đây là các báo cáo hàng năm không bao giờ nói cho chúng ta biết một cách chắc chắn rằng một công ty có được quản lý tốt hay không. Microsoft thì sao nhỉ? Nếu chỉ dựa vào lợi nhuận cực kỳ lớn của công ty này thì cũng không thể đảm bảo rằng nó được quản lý tốt. Lợi thế lớn của Microsoft là việc sản phẩm chính của nó (phần mềm Windows) thống trị trong một thị trường tăng trưởng nhanh, từ đó tạo ra một lượng lớn tiền mặt lớn để có thể che đậy hoặc bù đắp được các thiếu sót khác trong công tác quản lý. Năm 1996, Microsoft đã thu lợi nhuận 2,2 tỷ USD từ doanh thu 8,7 tỷ USD.

Tuy nhiên, các báo cáo này đúng là có làm cho chúng ta biết thêm vài điều liên quan đến tinh thần của các nhân vật chóp bu tại các công ty lớn. Đó là sự kết hợp của môi lo lắng về sự cạnh tranh và lời “tỏ

về ta đây” trong hiệu quả hoạt động. Điều đó có thể giải thích tại sao rất nhiều công ty Hoa Kỳ vẫn vượt trội và cũng cho biết nguyên nhân nhiều vị CEO cảm thấy có quyền nhận mức lương hậu hĩnh (đôi khi cao đến kỳ lạ). Sự chuyên tâm vào một mục đích của họ thường có xu hướng thiên về tính cực đoan. Jack Welch, chủ tịch của General Electric, cho biết như vậy trong một cuộc phỏng vấn gần đây với Frank Swoboda của tờ *Bưu điện Washington*. Welch nói: “hai thập kỷ trước, được mang chức danh tổng giám đốc điều hành (CEO) là đỉnh cao của sự nghiệp. Bây giờ thì nó chỉ là khởi đầu của sự nghiệp. Bạn không thể là một người ôn hòa, cân bằng, chu đáo và cẩn thận khi thực thi các chính sách. Bạn đã đến ranh giới của những người cuồng tín”.

Newsweek

Ngày 21 tháng 4 năm 1997

TUỔI GIÀ CỦA RALPH NADER

Bạn vẫn có thể tìm thấy Ralph Nader đang làm việc tại một văn phòng lộn xộn, cách Nhà Trắng 15 phút đi bộ. Tại đó có nhiều tủ sách với đầy đủ các cuộc tranh luận của Quốc hội và các bản trả lời đầy báo chí. Nader đã cao tuổi. Ở tuổi 51, trông ông vẫn rất giống như 20 năm về trước, khi việc công bố cuốn sách *Không an toàn ở bất cứ tốc độ nào* (Unsafe at Any Speed)^[59] đã khiến ông xuất hiện trước mắt công chúng. Ông vẫn ưa mặc vest ngay ngắn, màu nâu xám. Tóc của ông vẫn dày và cắt gọn gàng. Nhưng đã có nhiều sợi bạc ở vùng gần tai, và dáng cao gầy của tuổi trung niên khiến ông có vẻ hơi phờ phạc.

Điều thú vị nhất về Nader hiện nay là việc người ta không còn tranh luận về ông nữa. Ông phần nào phản ánh sự thay đổi tâm tính của cả dân tộc chúng ta. Người Mỹ, theo Tocqueville, tin tưởng vào “sự hoàn hảo vô hạn của con người”. Nader là bằng chứng về độ bền bỉ - và tính hay thay đổi - của xu hướng đó. Ông đã đạt đỉnh cao vào cuối thập niên 1960 và đầu thập niên 1970, khi niềm tin vào tính ưu việt của nền kinh tế cũng chính là việc xem thường những căn cứ sẵn có. Nền kinh tế mỏng manh dễ vỡ của những năm 1980 khiến cho Nader trở thành người “dùng một lần rồi bỏ”. Chúng ta hiện nay không những ít hào hứng hơn với việc công kích các quy định mới, mà sự bất ổn của chúng ta đã dung dưỡng cho một chủ nghĩa dân tộc hẹp hòi và thường xem xét (một cách sai lầm) những lời chỉ trích xã hội như một hành động không yêu nước.

Tuy nhiên, Nader hầu như là nạn nhân từ chính thành công của mình. Nói chuyện với ông, và ông vẫn không thay đổi. Ông đã nhanh chóng trở lại nguyên mẫu, công kích Reagan và các nhà quản lý doanh nghiệp. Nhưng đất nước đã thay đổi. Hai mươi năm trước, những khái niệm mơ hồ về “trách nhiệm xã hội” và “chủ nghĩa bảo hộ người tiêu dùng”^[60] chỉ tồn tại ở mức sơ khai; bây giờ thì chúng (chắc chắn đã mờ nhạt hơn) là những quan niệm phổ biến, ngay cả trong kinh doanh. Vâng, tại Virginia, có một Cộng đồng các Chuyên gia phụ trách Vấn đề Người tiêu dùng trong Kinh doanh (Society of Consumer Affairs Professionals in Business) với số lượng hội viên là 1.400, tăng lên từ con số 100 người trong năm 1973. Và, bất chấp Reagan, quy tắc xã hội của Nader - về tất cả mọi thứ, từ xe hơi an toàn đến ô nhiễm - đã chiến thắng. Các ranh giới của thị trường đã được vẽ lại.

Bây giờ thì rất khó có thể nhớ lại những niềm đam mê mà Nader từng khơi dậy trước kia. Trong thời hoàng kim của mình, ông đã là tập đoàn “một thành viên” đầy phận nộ; và ông còn “nhường quyền” sự đúng đắn đó của mình. Hàng trăm chiến binh của Nader - hầu hết là các sinh viên đại học hoặc sinh viên mới tốt nghiệp - đào bới vào những công việc của doanh nghiệp và chính phủ. Đến năm 1972, họ đã xuất bản được ít nhất là 14 cuốn sách, với nhiều đề tài khác nhau, từ chống độc quyền tới ô nhiễm nguồn nước. Các lãnh đạo doanh nghiệp cảm thấy bị bao vây. “Anh ta có thể... cứ viết sách”, Henry Ford II một lần cau kinh thốt lên, “nhưng tôi không nghĩ rằng ông ta hiểu biết bất cứ điều gì về an toàn kỹ thuật trong xe hơi”. Hơn thế nữa, họ còn coi Nader là một mối đe dọa cho chủ nghĩa tư bản.

Ông này dễ sợ đến vậy sao? Thực ra thì không. Ông đã chưa bao giờ đề nghị sự thay thế triệt để cho vận đề sở hữu tài sản tư nhân. Ông luôn là một nhà cải cách, chứ không phải là người cực đoan cấp tiến. Nền kinh tế càng thịnh vượng hơn thì càng có nhiều nhu cầu mới phát sinh trong hoạt động kinh

doanh. Ngày nay, các lý do căn bản của những yêu cầu này được chấp nhận rộng rãi: các doanh nghiệp đang tìm kiếm lợi nhuận đôi khi cũng gây ra các vấn đề xã hội - ví dụ như ô nhiễm - điều mà thị trường không sửa chữa được. Thực tế, nó còn có thể làm hỏng việc sửa sai này. Một công ty tự mình đơn lẻ làm giảm sự ô nhiễm sẽ phải chịu bất lợi trong cạnh tranh. Chỉ có các quy định của chính phủ mới là phù hợp.

Đồng minh tốt nhất của Nader cũng chính là những đối thủ của ông. Sau lời chỉ trích gây phiền hà của ông đối với sản phẩm xe hơi Chevrolet Corvair, General Motors đã nhờ thám tử tư theo đuôi ông. Việc công khai xin lỗi sau đó của công ty làm cho Nader thành một nhân vật của quốc gia, và hơn thế nữa. Trong thực tế, GM đã nhường lại “sân chơi” của vấn đề đạo đức thanh cao. Nếu GM sa lầy vào vụ xấu xa này, liệu việc kinh doanh còn được tin cậy nữa không? Một bức tranh vui trên tờ New Yorker năm 1966 nắm bắt được sự hấp dẫn của Nader. Bức tranh vẽ một nhân viên bán xe hơi đã qua sử dụng, chỉ vào một trong những món hàng của mình và thuyết phục một khách hàng: “Tôi tình cờ biết rằng mẹ của Ralph Nader đã từng lái kiểu xe này”.

Có lẽ là Nader đã tình cờ trở thành một nhà cải cách chính trị cỡ lớn. Trong thời kỳ khủng hoảng, lòng trung thành đối với các đảng phái bị lu mờ, ông đã giúp khai phá ra chính trị “giải quyết vấn đề”. Ông hiểu rằng đạn được của loại chính trị này là thông tin: các tin tức chi tiết, chính xác, và phong phú. Nó đặt câu hỏi nghi vấn với phe đối lập và thỏa mãn giới truyền thông đại chúng. Ông đã tạo ra các nhóm biện hộ, chúng được “nhân rộng” trong cả cánh Tả và cánh Hữu, bởi những người phản đối việc nạo phá thai cũng như những người bảo vệ môi trường. Các thành tựu cụ thể nhất của ông là các đạo luật mà ông - và nhiều người khác - đã phát triển, bao gồm cả Luật về Giao thông quốc gia và An toàn xe cơ giới (1966); Luật về Không khí Sạch (1970); Luật về Nước Sạch (1972); và Luật về Tự do thông tin (1974).

Hào quang của Nader đã phải lu mờ, và không chỉ đơn giản là bởi vì ông đã thành công quá tốt hay nền kinh tế “vỡ mộng”. Cuộc vận động của ông đã tụt đi bởi sự kiêu ngạo thái quá và rõ ràng là không nhất quán. Nader bây giờ lại ca ngợi hiệu suất sử dụng năng lượng của chúng ta - năng lượng sử dụng trong năm 1984 là ít hơn so với năm 1973, mặc dù sản lượng của nền kinh tế cao hơn 30% - nhưng ông lại phàn nàn về giá năng lượng cao hơn, điều này buộc phải tăng hiệu suất lên mức cao hơn. Đôi khi, việc điều tra khảo sát của ông lại trở thành tâm thường; một nhóm do Nader tài trợ từng đề xuất khảo sát các món ăn vặt tại các đấu trường thể thao. Tổng quát hơn, các hoạt động nghiên cứu sự điều tiết đã bị mất đi nét lãng mạn của mình và trở thành vấn đề mang tính kỹ thuật. Những vấn đề xã hội được đưa ra có là sự thực? Chúng có đáng được điều chỉnh không? Nếu có, chi phí sẽ như thế nào?

Nader vừa là tù nhân vừa là sự sáng tạo của nền văn hóa của chúng ta. Là một xã hội lạc quan, chúng ta mệt mỏi với những bất mãn vô tận của ông. Chúng ta khó chịu với cái nhìn của cá nhân ông dành cho việc tiêu dùng. Ông không sở hữu một chiếc xe hơi, một căn nhà, hoặc hầu hết các thiết bị gia dụng. Ông phản đối các sản phẩm gây lãng phí hoặc phù phiếm, gợi ý rằng sự lựa chọn tốt nhất thường là “không mua gì cả”. Nếu Nader là một điển hình, nền kinh tế của chúng ta sẽ vẫn mắc kẹt trong những năm 1920. Khi ông biện hộ cho sự lựa chọn cá nhân chống lại quyền kiểm soát của doanh nghiệp, ông là một anh hùng; khi ông rao giảng các giá trị của mình, ông là một thầy tu xa lạ. Chúng ta nhất quyết giữ cá tính, thậm chí khi nó xuất hiện hàng loạt trên thị trường; chúng ta vẫn muốn phần Big Mac cho mình.

Mặc dù vậy, trên đây là những tranh cãi vụn vặt. Khi thời đại của chúng ta được ghi vào lịch sử, Nader sẽ đứng là một nhân vật có ảnh hưởng lớn. Ông là người quan tâm đến trách nhiệm của các tổ chức lớn, hơn là một người theo chủ nghĩa bảo hộ người tiêu dùng. Thông điệp của ông là: con người là quan trọng. Không nên nghĩ rằng ông đã nghỉ hưu. Ông vẫn còn đấu tranh cho túi khí trong xe hơi và các nhóm người tiêu dùng mới. Ông đã được cải thiện nước Mỹ, và các yêu cầu “khó chịu” của ông vẫn thúc đẩy nền dân chủ của chúng ta tiến bộ. Sự hoàn hảo tuyệt đối chỉ là ảo ảnh, nhưng ơn Chúa, nó thuộc về chúng ta.

Newsweek

Ngày 16 tháng 12 năm 1985

LÝ DO TẠI SAO TÔI KHÔNG LÀ NGƯỜI QUẢN LÝ

Năm 1997, theo các báo cáo của Bộ Lao động, đã có 18 triệu giám đốc điều hành và các nhân sự quản lý tại Hoa Kỳ. Tôi không phải là một trong số họ. Tôi chưa bao giờ “quản lý” bất cứ ai hay bất cứ việc gì. Không có ai làm việc cho tôi hoặc được giám sát bởi tôi. Trước nay vẫn luôn luôn như vậy và, gần như chắc chắn, sẽ luôn như vậy. Khi đứng trước nhiều nhà tuyển dụng khác nhau, người ta chưa bao giờ gợi ý rằng tôi xứng đáng với quyền lực và trách nhiệm lớn hơn. Quên đi.

Tất cả những điều này có thể giải thích tại sao tôi có một sự tôn trọng nhất định và miễn cưỡng đối với những người quản lý. Tôi rõ ràng là không thích hợp để làm bất cứ điều gì mà họ làm. Họ dường như vui vẻ thưởng thức các trách nhiệm, trong khi tôi sợ chúng. Họ có, hoặc giả vờ có, sự tự tin, trong khi tôi run rẩy mỗi lúc đặt chủ ngữ và động từ trong từng câu. Một điều nữa cũng khiến tôi lúng túng là lý do tại sao mọi người đều muốn được làm quản lý. Cứ cho rằng có một số phần thưởng hấp dẫn: quyền lực, tiền bạc, địa vị, và (có thể là) sự tôn trọng của đồng nghiệp. Nhưng dường như những hạn chế cũng rõ ràng: sự oán giận từ cấp dưới, áp lực từ cấp trên; những lời chỉ trích lớn tiếng khi thất bại; sự im lặng khi thành công. Không, cảm ơn, tôi từ chối vị trí quản lý.

Bây giờ, “nhà quản lý” (manager) là một chức danh linh hoạt đến tuyệt vời. Nó bao gồm rất nhiều cấp độ, từ các vị CEO đáng kính (Tổng giám đốc điều hành) đến quản lý nhà máy và các hiệu trưởng trong trường học, rồi người quản lý sản lượng tại các siêu thị. Bộ Lao động cho biết gần một nửa các nhà quản lý (44%) hiện nay là phụ nữ. Thống kê năm 1997 cho thấy, có 711.000 nhà quản lý marketing và quảng cáo, 535.000 nhà quản lý xây dựng và bất động sản, 108.000 quản lý nhân sự. Nhưng trái lại theo quang phổ lương bổng và quyền lực, nhiều nhà quản lý phải đối mặt với 2 nhu cầu mâu thuẫn nhau.

Đầu tiên, người ta nghĩ rằng họ đem lại kết quả - tối đa hóa lợi nhuận, cải thiện điểm số trong thi cử, hoặc bất cứ điều gì khác nữa. Ngày nay, tất cả họ đều phải “thực thi” và “có trách nhiệm giải trình” (có nghĩa là bị sa thải, cách chức, hoặc bị khiển trách thậm tệ nếu không đạt được kết quả như mong đợi).

Thứ hai, họ phải động viên hay khéo léo lôi kéo các nhân viên của mình. Đã qua rồi cái thời kỳ khi mà máy móc quyết định hầu hết các công việc cần thực hiện. Việc làm ngày nay là ít chặt chẽ hơn. Chúng đòi hỏi sáng kiến hoặc cho phép tự do. Nếu nhân viên làm việc yếu kém, tổ chức chịu thiệt hại. Vì vậy, các nhà quản lý phải biết chỉ huy và chiêu chuộng. Người ta cho rằng nhà quản lý là những người rất nhạy cảm với các vấn đề và “cảm xúc” của người lao động. Họ cần phải là người dễ thương và không khó chịu. Không ai chấp nhận các nhà độc tài nhỏ nhen.

Người quản lý là trung gian dàn xếp giữa các yêu cầu “cứng” từ thị trường chứng khoán và các yêu cầu “mềm” của người lao động. Trên lý thuyết thì không có gì căng thẳng cả. Người lao động sẽ tận tụy làm việc và sáng tạo nếu họ được tôn trọng và tham khảo ý kiến. Những ý tưởng hay đều đi lên từ bên dưới. Các nhà quản lý sẽ được thưởng vì sự cởi mở và hiểu biết của họ. Nhưng trong thực tế cuộc sống thì xung đột là “bao la”. Tìm kiếm sự đồng thuận thường là tốn thời gian. Đôi khi sự đồng thuận còn là điều không mong muốn, bởi vì một số ý tưởng là tốt hơn so với những cái khác. Và làm cho người ta tuân thủ mà không xa cách họ là khó khăn nếu họ 1) không đồng ý với bạn; 2) ghét bạn; 3) không đủ năng lực; hay 4) suốt ngày chỉ lướt net.

Kể đến, không mấy ngạc nhiên khi không có nhóm nào khác tại Mỹ lại được tư vấn và phân tích nhiều hơn là đội ngũ các nhà quản lý. Tôi biết điều này, bởi vì tôi nhận được đều đặn các bản sao của những bài điếm sách trong lĩnh vực quản lý. Chính những người đọc những cuốn sách này mới luôn luôn làm tôi thắc mắc: nếu bạn quản lý một cái gì đó quan trọng, khi nào bạn mới có thời gian? Nhưng ai đó phải đọc các sách này (hoặc ít nhất là mua chúng), bởi vì các nhà xuất bản cứ liên tục đổ sách ra thị trường. Tất nhiên, ngành xuất bản đã có tiếng là ngớ ngẩn. Nhưng nó không thể ngớ ngẩn kiểu này được.

Ví dụ, mới đây có hai cuốn sách được phát hành - *Các mô hình Lợi nhuận: 30 cách thức để dự đoán và thu lợi nhuận từ các nguồn lực chiến lược giúp khôi phục hoạt*

động kinh doanh và cuốn Nhịp điệu của sự thay đổi: Những thách thức cho việc duy trì quán tính tại tổ chức mang tính học hỏi. Khi các sách quản lý được tung ra, chúng dường như chứa đựng nhiều thông tin hơn hầu hết các loại khác. Nhưng chính xác thì chúng sẽ giúp cho các nhà quản lý “hành nghề” thuận lợi hơn như thế nào?

Cuốn *Các mô hình lợi nhuận* nhắc nhở chúng ta rằng có một số công ty đã đánh bại các đối thủ khác trong cạnh tranh trực diện. Năm 1989, cả 2 hãng Máy tính Apple và Microsoft đều có giá vốn thị trường (giá trị của tất cả các cổ phiếu) vào khoảng 4 tỷ dollar. Đến năm 1998, Apple vẫn còn ở mức khoảng 4 tỷ USD, trong khi Microsoft phình lên đến 220 tỷ. Tuy nhiên, Microsoft hưởng lợi được nhiều từ những sai lầm ngớ ngẩn của đối thủ, cũng như những nỗ lực của chính mình. IBM để cho Microsoft nắm giữ quyền cấp phép cho các phần mềm hệ điều hành máy tính. Một sai lầm lớn. Và Apple đã không cấp phép cho việc đồng sản xuất ra sản phẩm máy tính của họ; việc này cản trở công tác bán hàng và phát triển phần mềm.

Cuốn sách nói rằng các công ty cần nhận ra “khung cảnh chiến lược đang thay đổi” như thế nào. Điều này hơi trừu tượng một chút. Bài học thực tế của Microsoft là đơn giản hơn: hãy cầu nguyện để cho các đối thủ cạnh tranh phạm sai lầm ngớ ngẩn. Nếu IBM và Apple thông minh hơn, Bill Gates có thể đã chẳng có tên tuổi.

Trong cuốn *Nhịp điệu của sự Thay đổi*, chúng ta phát hiện ra rằng các công ty thường thất bại ở những nỗ lực có tổ chức để tự cải tiến mình. Theo một nghiên cứu, 70% các chiến dịch “tái cấu trúc” đã thất bại. Một nghiên cứu khác ước tính có khoảng hai phần ba chương trình “quản lý chất lượng toàn diện” cũng không thành công. Những thất bại này có hàm ý về năng lực của các nhà quản lý cấp trung (middle manager). Họ dấn dặt sự thay đổi hoặc đơn giản chỉ là bị cuốn theo? Các tác giả viết “Tiền đề cốt lõi của chúng ta là: nguồn gốc của những vấn đề này không thể được khắc phục bằng cách sử dụng nhiều hơn các lời khuyên của giới chuyên môn, các nhà tư vấn tốt hơn hoặc các nhà quản lý tận tâm hơn”. Những gì tiếp theo sau đó là 573 trang chứa đầy các ưu tư của các chuyên gia, nhà tư vấn và người quản lý.

Tôi nghi ngờ rằng sự phổ biến trong dài hạn của loại sách tự học như thế này đã phản ánh một tâm lý bất an lan rộng trong đội ngũ các nhà quản lý. (Và tôi cũng không chắc chắn lắm khi cho rằng các nhà quản lý giỏi sẽ coi thường những cuốn sách này, họ tin vào khả năng bẩm sinh và kiến thức của riêng mình). Họ thường khao khát kiểm soát được tình hình; và thường lo sợ sự hỗn loạn. Nhưng sự hỗn loạn gia tăng trong khi việc kiểm soát sa sút. Ai đó phải có câu trả lời. Theo cách này hay cách khác, tất cả những cuốn sách quản lý trên đã đưa ra ảo tưởng hão huyền về vấn đề kiểm soát. Việc các cuốn sách không cho ra được câu trả lời đúng đắn có thể cũng chẳng làm giảm sự hấp dẫn của chúng: nếu bạn đang bối rối, chắc chắn mọi người khác cũng vậy.

Có lẽ các nhà quản lý vẫn có thể thành công, hoặc ít nhất tồn tại được, với chức vụ và năng lực chuyên môn. Có một chuỗi mệnh lệnh. Quyền hành được người khác tôn trọng hay sợ hãi. Máy móc đã từng điều chỉnh các công việc. Trong thời đại ngày nay thì chuyện này đã kết thúc. Ngày nay, nhiệm vụ thông thường nhất của các nhà quản lý, trong văn hóa của chúng ta, là để phục vụ hai ông chủ, ông nào cũng ngày càng đòi hỏi nhiều hơn. Đó là Tổ chức với các mệnh lệnh của nó; và Cá nhân, mỗi người lại có các “nhu cầu” riêng. Đây là một công việc khó khăn, ai đó sẽ nhận lấy để làm. Nhưng không phải tôi.

Newsweek

Ngày 22 Tháng 3 năm 1999

INTERNET KHÔNG PHẢI LÀ HÀNG TỪ THIỆN

Chủ nghĩa tư bản bao gồm rất nhiều thứ, nhưng trong đó không có sự quên góp. Nó là lợi nhuận, chứ không phải là lòng từ thiện. Ở đây chứa đựng cả sự mâu thuẫn khó hiểu của Internet. Internet là món đồ trang sức của chủ nghĩa tư bản hiện đại, mặc dù hiện nay nó lại là một hành động từ thiện. Hầu như tất cả mọi thứ trên đó (hình ảnh khiêu dâm có thể là một ngoại lệ) đang được cho đi hoặc được bán với

giá thấp hơn chi phí. Chúng ta biết điều này sẽ không kéo dài. Sớm hay muộn thì Internet cũng sẽ trở thành một dạng tạo lợi nhuận. Cái mà chúng ta chưa biết là khi nào, như thế nào, hoặc với những hậu quả gì. Những bí ẩn này đã thu hút những hứa hẹn - và cả mối nguy - của nền kinh tế.

Đây là một câu chuyện cũ, từng diễn ra trước kia với các kênh đào, đường sắt, và xe hơi. Sự chuyển đổi mang tính kinh tế và ngành nghề đòi hỏi một lượng lớn vốn đầu tư. Năm 1999, đầu tư mới vào lĩnh vực “công nghệ cao” (máy tính, phần mềm, thiết bị truyền thông) tăng khoảng 22%. Mọi đầu tư kinh doanh khác cũng tăng. Các lợi ích của công nghệ mới là: chúng nâng cao mức sống và phát minh ra những lối sống mới. Mối nguy là chúng có thể gây ra sự đầu tư quá mức và sự cạnh tranh khốc liệt. Quá nhiều công ty chen chúc nhau trên thị trường. Có các lý thuyết về những gì “tự sinh tự diệt”. Có hưng thịnh và suy thoái.

Tất cả mọi thứ xuất hiện qua Internet ngày nay đều không đem về lợi nhuận. American Online (lợi nhuận năm 1999 là 762 triệu dollar) và Yahoo (lợi nhuận 61 triệu) là các trường hợp ngoại lệ. Còn lại thì hầu hết các trang web “có nội dung” - tin tức, dịch vụ tài chính, kiến thức tự hoàn thiện - đều là miễn phí và không bao giờ trang trải được chi phí bằng quảng cáo. Vụ Quảng cáo qua mạng (Internet Advertising Bureau), một tổ chức ngành nghề, ước tính trong năm 1999 doanh thu quảng cáo qua mạng là 4,6 tỷ USD, chỉ chiếm khoảng 2% trong tổng số tất cả các chi tiêu cho quảng cáo. Competitive Media Reporting, một công ty nghiên cứu thị trường, có kết quả ước tính thấp hơn về chi tiêu cho quảng cáo on-line (1.9 tỷ USD) và nói rằng bản thân các công ty Internet còn chi tiêu nhiều hơn (3,2 tỷ USD) để quảng cáo mình trên các phương tiện truyền thống - TV, báo chí, đài phát thanh, và tạp chí.

Hầu hết các nhà bán lẻ qua mạng đều cho thấy kết quả lỗ. Anthony Noto, một nhà phân tích của Goldman Sachs, mới đây có ước tính doanh thu và lợi nhuận của 32 công ty tổ chức thương mại điện tử. Chỉ duy nhất eBay là có lợi nhuận, và Noto không mong đợi có chuyển biến gì từ nay cho đến cuối năm. Tương tự như vậy, hầu hết các dự án thương mại điện tử giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp (B2B) cũng còn quá mới nên chưa tạo được lợi nhuận.

Mặc dù Internet là không sinh lãi, nó cũng không tạo ra các lợi ích to lớn cho những người khác. Những người thắng lớn trong hoạt động này là các công ty xây dựng Net thông qua việc bán các dịch vụ máy tính, sợi cáp quang, router (*một thiết bị mạng máy tính - ND*), và phần mềm. Năm 1995, Cisco Systems (nhà sản xuất router hàng đầu) có doanh thu 198 tỷ USD và lợi nhuận 421 triệu USD. Đến năm 1999, doanh thu đã vượt qua con số 12 tỷ và lợi nhuận là 2 tỷ USD.

Việc lợi nhuận tuôn chảy như thế nào từ Internet (bản thân không sinh lợi) được giải thích như sau: nó được trợ cấp. Một số khoản trợ cấp đến từ các trường đại học, các tổ chức phi lợi nhuận, và chính phủ. Họ tạo ra những trang web và mua thiết bị mạng. Những khoản này có thể là thường xuyên. Nhưng các khoản trợ cấp chính lại phát xuất từ các thị trường vốn - các nhà đầu tư và người cho vay - và các doanh nghiệp khác. Theo báo cáo của Công ty Dữ liệu Tài chính Chứng khoán Thomson, năm 1999 các công ty Internet đã tăng giá trị thêm gần 18 tỷ dollar từ hoạt động đầu tư mạo hiểm (venture capitalists) và một khoản 18 tỷ khác từ IPO (“lần đầu phát hành cổ phiếu ra công chúng”).

Quan trọng không kém là các công ty thuộc thế hệ xưa cũ (như Wal-Mart, Disney) cũng đang chi tiêu mạnh cho các trang web. Và các gã khổng lồ trong giới truyền thông như AT&T đang đầu tư lớn cho mạng lưới dữ liệu. Tất cả số tiền này lý giải khoảng cách giữa chi phí và doanh thu của Internet. Không ai biết rõ khoảng cách biệt này, nhưng chắc chắn là lớn.

Một cách tự nhiên, các khoản trợ cấp là vận may dành cho người tiêu dùng. Người ta yêu thích một điều gì đó mà không cần lý do gì cả. Sau khi mua máy tính và trả lệ phí kết nối hàng tháng, người dân sử dụng Internet miễn phí. Điều này chắc chắn là một trong những lý do khiến

Internet phổ biến. Một cuộc khảo sát hồi tháng Ba từ dự án Pew Internet & American Life cho thấy 90 triệu người Mỹ đã online. Còn có cả hoạt động mua sắm giá rẻ qua mạng (mặc dù chúng đang có vẻ mờ nhạt dần đi). Amazon.com chỉ bán được 400.000 cuốn tiểu thuyết Harry Potter tập mới nhất với mức giảm giá 40%, và thừa nhận thua lỗ.

Hầu hết các công việc kinh doanh mới - dù lớn hay nhỏ - đều có các chi phí khởi đầu. Có lẽ chẳng có ngành nào khi khởi đầu mà lại không trải qua tình trạng hỗn loạn và thua lỗ tạm thời. Xét từ góc độ này thì Internet khó có thể coi là ngành duy nhất. Rắc rối ở đây là: các khoản trợ cấp sẽ không phải là mãi

mãi. Sớm hay muộn, số vốn kia hoặc phải đem về lợi nhuận hoặc là bị bào mòn đi từ các khoản thua lỗ. Bằng cách nào đó, những trang web thương mại phải tự trả tiền cho mình. Nếu không, chúng sẽ biến mất. Điều này không chỉ còn là lý thuyết. Một số tên miền “chăm com” đang tạm ngưng hoạt động. Một số thậm chí đã không còn.

Điều ít được nhìn nhận là, nếu như chính Internet không trở thành thứ tạo lợi nhuận, các công ty xây dựng nó - dạng như Cisco, Oracle - cũng sẽ gánh chịu hậu quả. Chúng đang tồn tại từ nguồn trợ cấp vốn, thứ này không thể lâu dài được. Internet sẽ không thể tiếp tục mở rộng và phát triển mạnh, trừ khi những gì nó cung cấp trở thành những thứ tự duy trì được. Dịch vụ Web không thể trường tồn từ trợ cấp. Điều này có nghĩa là các chi phí, bằng cách nào đó, phải được thu hồi lại từ những người sử dụng dịch vụ. Các cuộc lang thang trên Net của người tiêu dùng không thể được tiếp diễn vô hạn định.

Mạng lưới truyền hình thu được lợi nhuận thông qua quảng cáo nội địa (đối với người tiêu dùng, chi phí được chuyển vào trong giá cả của các sản phẩm khác). Truyền hình cáp và điện thoại làm như vậy thông qua khoản lệ phí hàng tháng. Cho đến nay, Internet chưa có công thức tương tự. Trên lý thuyết thì điều này là có nhiều khả năng thực hiện. Nếu Internet có năng lực nội tại, thì sau đó một số nhà bán lẻ trực tuyến, những doanh nghiệp B2B, và các tổ chức thương mại online khác (ngân hàng, kinh doanh chứng khoán, giữ chỗ trước) sẽ làm ăn phát đạt. Quảng cáo có thể hỗ trợ một số trang web với khách ghé thăm số lượng lớn hoặc trung thành. Có lẽ các công ty cung cấp dịch vụ mạng cũng sẽ đem đến cho khách hàng một số “nội dung” dành riêng. Người ta sẽ trả tiền cho cả hai thứ cùng lúc, rất giống như truyền hình cáp. Một số trang web khác có thể trở thành có giá trị nên người dùng sẽ phải đăng ký sử dụng - hiện nay thì không - với một khoản lệ phí khiêm tốn hàng tháng.

Ai biết trước được chứ? Sự gây cản ở đây là “như thế nào” và “khi nào” thì việc chuyển đổi không thể tránh khỏi này sẽ xảy ra. Internet không thể cùng tồn tại mãi mãi với mâu thuẫn như hiện nay. Hoặc là sự bùng nổ trong đầu tư hiện nay sẽ trở nên yên ắng đi, bởi vì các thị trường vốn từ chối cung cấp các khoản trợ cấp không hạn chế. Hoặc người ta sẽ tìm được cách thức để làm cho Internet sinh lợi. Rốt cục thì cũng phải có một điều gì đó diễn ra, bởi vì suy cho cùng thì Internet không phải là một món hàng từ thiện.

Bưu điện Washington

Ngày 12 Tháng 7 năm 2000

SỰ SÁP NHẬP KỲ LẠ

Câu chuyện kinh doanh còn nhiều bí ẩn nhất ngày nay có thể là việc sáp nhập quy mô lớn giữa các công ty và, đặc biệt là, sự hợp nhất xuyên biên giới (cross - border merger). Không phải là chúng bị phớt lờ. Ngược lại là khác. Sự sáp nhập đã diễn ra rất nhanh - Daimler-Benz và Chrysler, Exxon và Mobil, Citicorp và Travelers - khiến chúng ta choáng ngợp. Chúng ta có thể vẫn chưa đo lường được tầm quan trọng thật sự của chúng. Có lẽ sự sáp nhập giúp công nghệ được lan tỏa và chi phí giảm xuống. Hoặc có lẽ chúng đang gieo rắc cả các chất thải của doanh nghiệp lẫn các đề chế thương mại. Chúng có thể được tạo ra sự tập trung quyền lực thật nguy hiểm - hoặc khôi phục lại quy định chống độc quyền. Tuần trước Ủy ban châu Âu vừa triệt hạ một dự án liên doanh giữa Time Warner và người không lồ của giới âm nhạc Anh Quốc là EMI vì chúng có thể thống trị ngành ghi âm.

Chúng ta không biết đến các hậu quả lớn hơn. Theo lý thuyết chống độc quyền truyền thống, quá nhiều sự sáp nhập sẽ bóp nghẹt việc cải tiến và làm tăng giá cả. Tuy vậy, phong trào sáp nhập hiện nay lại trùng hợp với những thay đổi công nghệ rất lớn và sự cạnh tranh mạnh mẽ. Điều này có thể có nghĩa là: lý thuyết chống độc quyền cổ điển còn thiếu sót; hoặc các công ty đang cố gắng chặn đứng cạnh tranh thông qua sự hợp nhất. Bất chấp là gì đi nữa thì rõ ràng là đang có chuyện hệ trọng xảy ra. Các con số đã cho thấy thế. Theo Mergerstat, một công ty nghiên cứu tại Los Angeles thì trong năm 1999, giá trị sáp nhập và mua lại doanh nghiệp (M&A) của Hoa Kỳ đã lên đến 1.500 tỷ dollar. Tính từ năm 1994 thì giá trị tích lũy của việc mua bán sáp nhập này đã là hơn 5.000 tỷ. (Những con số này đã bao gồm cả những vụ mua bán sáp nhập mà trong đó có một công ty Hoa Kỳ, là bên mua hoặc bên bán.)

Điều gì thúc đẩy sự bùng nổ việc sáp nhập? Đó là các động cơ như đã nêu. Tại đây có khái niệm kinh điển về lợi thế kinh tế theo quy mô: mua lại một đối thủ cạnh tranh với hy vọng tiết kiệm được và (có lẽ là) giành được thêm quyền lực thị trường. Điều này là phù hợp khi xem xét việc “kết hôn” giữa Exxon và Mobil, và nhiều “đám cưới” khác nữa. Sau đó là suy thoái trong các thị trường cũ: ngân hàng và nhà môi giới được hợp nhất, bởi vì (người ta lập luận rằng) nghiệp vụ ngân hàng truyền thống và dịch vụ môi giới đã được nhập chung vào thành một dịch vụ duy nhất để quản lý các nhu cầu tài chính của cá nhân và doanh nghiệp. Và chúng ta không nên bỏ sót vấn đề công nghệ, yếu tố này đã tái định nghĩa nhiều ngành công nghiệp lớn. AT&T mua lại TCI và MediaOne - chúng đều là các công ty khổng lồ trong ngành sản xuất cáp - bởi vì điện thoại, truyền hình và truyền thông Internet được hiểu là sự hội tụ.

Toàn cầu hóa là động cơ sau cùng và thú vị nhất của sự sáp nhập. Trước kia, sáp nhập xuyên biên giới (nghĩa là sự mua bán sáp nhập giữa các công ty thuộc những nước khác nhau - ND) còn hiếm. Nay thì không. Năm 1999, tổng giá trị các vụ sáp nhập xuyên quốc gia này đạt 720 tỷ dollar, theo báo cáo từ một nghiên cứu của Liên Hiệp Quốc. (Con số này đã bao gồm tất cả các giao dịch toàn cầu). Các công ty đang tìm kiếm các thị trường mới, và các chính phủ cũng sẵn sàng hơn để tiếp nhận đầu tư nước ngoài. Liên Hiệp Quốc cũng cho biết trong giai đoạn từ năm 1991 đến năm 1999, các chính phủ đã tiến hành 1.035 sự thay đổi quan trọng, có ảnh hưởng đến các nhà đầu tư nước ngoài. Chín phần mười các quốc gia đều tán thành việc đầu tư thêm. Nhưng điều thú vị là: mục tiêu lớn nhất của tiến trình M&A toàn cầu lại là nước Mỹ. Năm 1999, những người nước ngoài đã bỏ ra 233 tỷ dollar để mua lại các công ty Hoa Kỳ.

Trong số rất nhiều doanh nghiệp - doanh nghiệp nước ngoài và doanh nghiệp Mỹ - sự thôi thúc phải mở rộng ra toàn cầu đã tiến gần đến sự hoảng loạn. Karl Sauvart, Giám đốc nghiên cứu của Liên Hợp Quốc cho biết: “trong một thị trường toàn cầu, bạn phải có mặt ở khắp mọi nơi. Bạn phải di chuyển nhanh chóng [hoặc] hoạt động cạnh tranh của bạn phải hiện diện trước... Tại nhiều quốc gia, đó là vấn đề về sức mạnh thị trường, sự hợp lực [hiệu quả từ việc kết hợp giữa các công ty] và phân tán rủi ro”. Đôi khi, việc thay đổi công nghệ buộc một công ty phải ra toàn cầu. Deutsche Telekom, công ty điện thoại của Đức, đề nghị mua lại VoiceStream - một công ty hạng hai của Mỹ trong lĩnh vực vô tuyến - để có một “chân” trên thị trường Mỹ. Lý thuyết ở đây là, trong ngành công nghệ không dây, sau cùng thì chỉ có các công ty đạt đến quy mô và tầm bao phủ toàn cầu mới có thể tồn tại.

Nghe khá hợp lý. Thậm chí có thể là đúng đắn. Nhưng mỗi làn sóng sáp nhập đánh qua lại kéo theo sau nó những lý thuyết, và nhiều trong số đó là sai lầm. Theo rất nhiều nhà học thuật thì sự sáp nhập quy mô lớn thường thất bại. Chúng không làm tăng lợi nhuận hoặc giảm chi phí. Năng suất từng được tuyên bố trước kia sẽ không bao giờ được hiện thực hóa. Các vấn đề mang tính thực tiễn và liên quan đến con người của hai doanh nghiệp lớn ghép chung lại với nhau đã cho thấy sự khập khiễng. Những thất bại trong quá khứ đã không làm nản chí nhiều nhà quản trị ngày nay. “Cũng giống như hôn nhân thời,” Sauvart nói, “bạn biết rằng khả năng đổ vỡ là 50%, nhưng bạn không nghĩ rằng mình nằm trong số đó”.

Sự nhìn nhận của doanh nghiệp đã không được cải thiện. Hãy xem vụ sáp nhập năm 1998 giữa Daimler và Chrysler. Các kiến trúc sư trưởng chính là vị chủ tịch của Daimler: ông Jurgen Schrempp và sau đó là chủ tịch của Chrysler: Robert Eaton. Hai tác giả Vlasic và Bill Bradley Stertz đã viết trong cuốn sách tuyệt vời của họ có tựa đề *Trò lừa đảo: Daimler-Benz đã lấy trộm xăng*^[61] của Chrysler như thế nào: “Eaton khao khát chất lượng và kỹ thuật của Daimler. Schrempp lại rất muộn thái độ gan lì và phản ứng nhanh của Chrysler”. Tiết kiệm sẽ là rất lớn, 1,4 tỷ dollar chỉ trong năm đầu tiên.

Có lẽ giấc mơ này một ngày kia sẽ thành sự thật, còn hiện nay thì chưa. Nhìn chung, lợi nhuận giảm, mặc dù công ty nói rằng họ đã tiết kiệm được trong năm đầu tiên. Trong quý III, Chrysler đã công bố khoản lỗ từ vận hành (530 triệu dollar), lần đầu tiên kể từ quý III năm 1991. Mặc dù được miêu tả như một sự hợp nhất ngang bằng, việc sáp nhập đã được Daimler-Benz quản lý. Có nhiều xung đột cá nhân và xung đột văn hóa, như trong nội dung của các tác giả Vlasic và Stertz. Cổ phiếu của công ty đã giảm mạnh. Sau khi hợp nhất, giá cổ phiếu là khoảng 75USD và sau đó tăng lên đến 108USD vào đầu năm 1999. Hiện nay thì giá giao dịch của cổ phiếu này là vào khoảng 44USD hoặc 45USD. Giá trị thị trường của công ty sau khi sáp nhập cũng chỉ xấp xỉ với trị giá của một mình công ty Daimler-Benz

trước kia.

Điều thú vị là sự gia tăng trong mảng đầu tư nước ngoài vẫn chưa khuấy động được phản ứng mạnh của dân tộc. Trong giai đoạn bùng nổ kinh tế hiện nay, có lẽ chẳng có ai lo lắng về bất cứ điều gì. Hoặc người có thể nhớ lại rằng những lo ngại lớn về luồng đầu tư từ Nhật Bản một thập kỷ trước đã được chứng minh là thiếu căn cứ. Cộng lại tất cả thì người nước ngoài vẫn chỉ kiểm soát dưới 10% các hoạt động kinh doanh của Hoa Kỳ.

Hiện nay, vấn đề thúc bách là: liệu có phải tất cả các vụ sáp nhập đều có ý nghĩa kinh tế. Bởi vì mỗi sự sáp nhập đều là độc nhất vô nhị, việc “vơ đũa cả nắm” là không ổn. Tuy nhiên, vấn đề vẫn còn đó, và có hai lý thuyết rộng. Một là: sự hợp nhất làm cho nền kinh tế trở nên mạnh mẽ hơn; chúng kích thích sự tăng trưởng, cải tiến công nghệ mới, và gia tăng lợi nhuận. Chúng duy trì sự bùng nổ kinh tế. Lý thuyết thứ hai cho rằng: sự hợp nhất là một sản phẩm phụ của quá trình bùng nổ kinh tế. Giá cổ phiếu cao và lợi nhuận hấp dẫn đã khiến cho các nhà quản lý đi lang thang để tìm kiếm cơ hội mua lại - bởi vì việc mua lại này được nuôi dưỡng bởi tham vọng nhiều hơn là logic - điều này sau cùng sẽ làm giảm lợi nhuận, hạ giá cổ phiếu, và thu nhỏ sự bùng nổ kinh tế. Các giai đoạn tươi đẹp đã sản sinh ra cái tệ hại của chính nó. Hãy suy nghĩ tỉnh táo.

Newsweek

Ngày 16 tháng 10 năm 2000

V. PHÚC LỢI

THỨ MÀ TIỀN KHÔNG THỂ MUA ĐƯỢC

Tất cả mọi người có liên quan đến “cải cách phúc lợi” đều có thể đọc cuốn sách bổ ích: *Thứ mà tiền không thể mua được* (Đại học Harvard phát hành), đây là một nghiên cứu của nhà xã hội học Susan Mayer của Đại học Chicago. Thông điệp của sách là đáng buồn: dưới góc độ xã hội, chúng ta khá vô dụng khi xử lý những vấn đề tệ hại nhất của sự nghèo đói mà trẻ em phải gánh chịu. Đây không phải là thông tin mới, nhưng với việc xác nhận nó, Mayer hoài nghi sự hùng biện hoa mỹ trong nhiều cuộc tranh luận về phúc lợi. “Cải cách phúc lợi” có thể làm tăng hoặc giảm đói nghèo đi một chút (chúng ta không thể nói chính xác là tăng hay giảm), nhưng cả nét đạo đức được gán cho công tác này lẫn cái xấu xa bị cáo buộc của nó đều không đủ mạnh để làm thay đổi nguyên trạng một cách đáng kể.

Điều gây ấn tượng từ nghiên cứu của Mayer là nó mâu thuẫn với cả quan điểm chính trị và quá trình lịch sử của tác giả. Bà là một đảng viên đảng Dân chủ, một người tự coi mình là người theo chủ nghĩa Tự do “từ thực nghiệm”. Bà không viết về phúc lợi dưới dạng tường minh, mà thay vì vậy lại đặt ra một câu hỏi cơ bản: Tiền bạc quan trọng như thế nào trong việc cho phép các gia đình đưa con cái của họ thoát khỏi nghèo đói? Bà từng là người mẹ một mình nuôi con (single mother) và không có nhiều tiền, nên tin rằng tiền bạc là quan trọng. Bà nói “thật khủng khiếp khi làm cha mẹ mà không có khả năng để mua những thứ mà con cái muốn”. Bà nhớ lại đã từng phải vay mượn để trả tiền cho bác sĩ. Tiền là vấn đề. Không nhiều thì ít.

Mayer xem xét lại các nghiên cứu trước kia và thử tìm sự liên hệ giữa thu nhập của cha mẹ với thành tựu của con cái. Các thành tựu tốt đẹp của chúng là đạt được số điểm cao trong học hành, có một công việc (hoặc đang ngồi trong trường học) ở tuổi 24, tiền lương và thu nhập cao. Các hậu quả xấu của trẻ em bao gồm việc bỏ học giữa chừng khi ở trường trung học và trở thành một người mẹ khi chưa kết hôn. Đương nhiên, trẻ em có cha mẹ thuộc tầng lớp trung sẽ làm tốt hơn so với các em có cha mẹ nghèo hơn. Mayer đã cố gắng để phân biệt những tác động thuần túy từ thu nhập và các ảnh hưởng khác. Khi đó bà nhận thấy ảnh hưởng từ yếu tố thu nhập đã giảm mạnh. (Xin cảnh báo các độc giả tiềm năng của sách là: có rất nhiều nội dung mang tính kỹ thuật). Bà viết:

“Các tính cách của các bậc cha mẹ - được người sử dụng lao động đánh giá cao và sẵn sàng trả tiền lương - như các kỹ năng, sự cần mẫn, trung thực, sức khỏe tốt, và độ tin cậy, cũng cải thiện các cơ hội cuộc sống của con em họ. Điều này độc lập với các ảnh hưởng từ thu nhập của cha mẹ. Trẻ em có cha mẹ sở hữu những thuộc tính này sẽ làm tốt hơn ngay cả khi cha mẹ chúng không có thu nhập cao”. Nhận định trên đã phá hỏng nhiều cuộc tranh luận mang tính hùng biện sáo mòn về phúc lợi của phe Tự do và Bảo thủ.

Theo ghi chép của Mayer, nhận định này “phản đối thẳng vào những luận điệu phổ biến của phe Tự do cho rằng ‘người nghèo cũng như mọi người khác, ngoại trừ việc họ có tiền ít hơn’.” Theo báo cáo của Mayer và Christopher Jencks - một nhà xã hội học của Đại học Harvard trong một nghiên cứu khác thì trong thực tế, sự sung túc về mặt vật chất của các trẻ em nghèo nói chung là đã được cải thiện. Năm 1970, khoảng 26% trong số một phần năm các trẻ em nghèo nhất đã không được khám bệnh trong năm ngoái; đến năm 1989, con số này đã được giảm xuống chỉ còn 14%. Năm 1973, khoảng 71% các em trong nhóm này phải sống trong các ngôi nhà không có máy điều hòa không khí; đến năm 1991 thì chỉ còn 45%. Thật không may, những cải tiến mang tính vật chất này lại không chuyển đổi thành các điều kiện xã hội tốt đẹp hơn. Tội phạm gia tăng, và tỷ lệ con ngoài giá thú cũng vậy.

Nhưng nghiên cứu của Mayer cũng làm chần chừ động giả định vững chắc của phe Bảo thủ, rằng nếu chịu áp lực thì người nghèo có thể trở nên tự lực hơn thông qua công việc. Chính xác là vì nhiều người nhận phúc lợi dài hạn không có năng lực hoặc kỷ luật như các bậc phụ huynh trung lưu, họ không thể tìm và giữ được cho mình một công ăn việc làm, chứ đừng nói đến việc làm lương cao. Trọng tâm trong các phân tích chần chừ của Mayer là hỗ trợ cho sự tồn tại của một “văn hóa nghèo đói” thường trực, một luận điểm lần đầu tiên được đưa ra trong bối cảnh nước Mỹ hiện đại bởi nhà khoa học chính trị Edward Banfield trong một cuốn sách viết năm 1970.

Banfield chia người nghèo thành hai nhóm. Một nhóm chỉ đơn giản là thiếu tiền, bao gồm rất nhiều người tàn tật và thất nghiệp, một số các bà mẹ nuôi con một mình, người góa bụa, đã ly dị, hoặc bị bỏ rơi. Những người này có giá trị trung bình và có thể được hưởng lợi từ trợ cấp của chính phủ. Họ thường có thể hồi phục sau thất bại (mất việc làm, ly hôn). Kế đến là nhóm của những người đúng là trong “tầng lớp thấp kém”, những người “sẽ vẫn sống trong điều kiện tồi tàn... ngay cả khi thu nhập của họ tăng gấp đôi”, Banfield đã viết như vậy, bởi vì họ có một viễn cảnh “định hướng vào hiện tại rất triệt để” cho rằng “chẳng có giá trị nào gắn liền với việc làm, sự hy sinh, tự cải tiến, hoặc phục vụ cho gia đình, bạn bè hay cộng đồng”.

Lý thuyết của Banfield nhen nhóm lên sự phẫn nộ, bởi vì nó có nghĩa rằng, vượt lên từ một số quan điểm nhất định, các nỗ lực để xóa nghèo sẽ thất bại. Trong bối cảnh hiện hành - cho rằng tất cả các vấn đề đều là có thể giải quyết được - lý thuyết này đã là thứ “tà giáo”. Nhưng nó đã tồn tại được sau cuộc kiểm tra của thời gian và gắn kết được với thái độ “vừa yêu vừa ghét” rất phổ biến đối với vấn đề an sinh xã hội. Mayer viết: trong vòng 200 năm, người Mỹ “đã dao động giữa việc cố gắng để cải thiện sự sung túc về vật chất cho các trẻ em nghèo và... tính cách đạo đức của cha mẹ chúng”.

Hồi đầu thế kỷ XIX, các địa phương cung cấp cho người nghèo “sự cứu trợ ngoài trời” (phân phát tiền, thực phẩm hay hàng hoá ngoài trời). Sau đó, người nghèo được chuyển đến các trại tế bần, dự định để phát triển công ăn việc làm, khả năng tự kiếm chế, và tính cách cho họ.

Công tác “cải cách phúc lợi xã hội” hiện nay cũng phù hợp với truyền thống này. Nó không quá khắc nghiệt như các nhà phê bình cáo buộc. (Ngoại lệ ở đây là việc cắt phúc lợi dành cho những người nhập cư hợp pháp; nhưng điều này liên quan đến việc nhập cư - một vấn đề khác). Ví dụ, công tác cải cách phúc lợi không áp đặt một giới hạn tuyệt đối là 5 năm hưởng phúc lợi (một phần năm trong tổng số những người hưởng phúc lợi của một tiểu bang có thể vượt quá thời hạn 5 năm này). Nó dự đoán một cách đúng đắn rằng những gì mà người dân tự làm cho chính mình mới là vấn đề đáng quan tâm hơn là những gì chính phủ làm cho họ. Bằng cách cho phép các tiểu bang làm thí điểm với việc hòa chung các phúc lợi và các yêu cầu công việc, chúng ta có thể thấy được những chính sách nào là thành công.

Nhưng công cuộc cải cách có thể thất bại dễ dàng. Các thử nghiệm thực tế đã không làm giảm đi số người trông chờ vào phúc lợi. Tỷ lệ này đã giảm xuống 21% kể từ đầu năm 1994, chủ yếu là kết quả từ một nền kinh tế mạnh mẽ. Các cuộc kiểm tra thực tế cho thấy có ít thiếu nữ mang thai, hôn nhân bền vững hơn, và nhà cửa tốt hơn cho trẻ em. Đây là một nhiệm vụ nặng nề - có lẽ là một trong những nhiệm vụ bất khả thi - dành cho chính phủ để tái sắp xếp đời sống gia đình và bản chất con người. Và dĩ nhiên, không phải tất cả các gia đình nghèo đều đang dựa vào phúc lợi.

Cái “kẹt” ở đây là làm sao vẫn duy trì được một mạng lưới an sinh xã hội phù hợp mà lại không quá hào phóng đến nỗi tạo ra nhiều người phụ thuộc hơn. Mayer hoài nghi việc mở rộng mạng lưới an sinh xã hội sẽ mang lại hiệu quả tốt hơn. Hiện nay nó đang đáp ứng các nhu cầu cơ bản nhất của các gia đình - bà nghi ngờ đây là một trong những lý do giải thích tại sao thu nhập tăng thêm vẫn không làm cải thiện đáng kể các triển vọng của trẻ em. Nhưng bà cũng lo ngại rằng cắt giảm hỗ trợ một cách đột ngột cũng có thể có hại. Tuy nhiên, bà đã không có giải pháp phù hợp. Sau khi kết thúc nghiên cứu, bà cảm thấy chận nản do nhận thức được rằng việc chấm dứt đói nghèo “có thể là việc vượt quá khả năng của một quốc gia, ngay cả khi đó là một quốc gia giàu có”.

Newsweek

Ngày 5 tháng 5 năm 1997

CHUYỆN HOANG ĐƯỜNG VỀ “CON QUÁI VẬT” CHĂM SÓC SỨC KHỎE ĐƯỢC QUẢN LÝ

Nếu vợ hoặc con tôi bị ốm, tôi muốn dịch vụ chăm sóc y tế tốt nhất có thể dành cho họ. Tôi thậm chí còn muốn điều này cho bản thân mình. Chúng ta đều muốn thế. Nhưng nếu tất cả chúng ta đều có thể có

được bất cứ dịch vụ y tế nào mà chúng ta - hoặc bác sĩ của chúng ta - muốn có, xã hội sau đó sẽ trở nên tồi tệ hơn. Các chi phí y tế dần dần tăng thêm sẽ ngăn cản chúng ta chi tiêu nhiều hơn cho bất cứ hoạt động gì khác. Đây là tình thế “tiền thoái lưỡng nan” của một quốc gia bị ám ảnh với sự sung túc của các cá nhân trong khi vẫn phải, bằng cách nào đó, gìn giữ được sự thịnh vượng chung của tập thể. Chúng ta chỉ mới nhận thức được đến mức độ này.

Cuộc tranh luận gần đây nhất về vấn đề chăm sóc sức khỏe có liên quan đến “tuyên ngôn về quyền bệnh nhân”^[62], một cụm từ được cả hai đảng Dân chủ và Cộng hòa cùng thông qua. Tiếng nói chung là đáng kể. Nó cố gắng chiều theo (như các chính trị gia vẫn thích làm) niềm tin phổ biến rằng chúng ta có thể tránh được các chọn lựa “bất nhạo” mang tính đạo đức, chính trị, kinh tế đơn giản bằng cách xây dựng luật pháp với một danh sách hấp dẫn liệt kê các “quyền” của bệnh nhân. Điều này không dễ dàng. Trừ khi người ta có thể nói “không” với các chi tiêu phù phiếm, không cần thiết, hoặc chỉ mang tính thỏa mãn cá nhân khi chăm sóc sức khỏe, các chi phí sẽ luôn vượt ngoài tầm kiểm soát của mỗi người.

Nếu ranh giới giữa việc điều trị khôn ngoan và đại dốt là luôn luôn rõ ràng, sẽ có ít tranh cãi hoặc nhầm lẫn. Nhưng thường thì không phải vậy. Điều mà đối với một nhà phân tích (là người dung nước lã) có vẻ là một cuộc phẫu thuật vô vọng lại có thể là điều bắt buộc đối với tôi - nếu bệnh nhân là con trai hoặc mẹ của tôi. Có sự va chạm khó tránh khỏi giữa bản năng cá nhân của mỗi chúng ta và lợi ích rộng lớn hơn của xã hội trong việc bảo đảm rằng các chi tiêu cho chăm sóc y tế làm cải thiện đáng kể sức khỏe của mọi người. Bất cứ ai làm việc ở vị trí “điều phối bệnh nhân”^[63] (đây là vị trí thực hiện các quyết định) đều không được sự ưa thích của cộng đồng.

Trong những năm gần đây, công việc điều phối này đã ngày càng trở thành việc “chăm sóc sức khỏe được quản lý”^[64]. “Tuyên ngôn về quyền bệnh nhân” đã cho thấy sự phản kháng lại loại hình này. Tất cả chúng ta đều nghe qua những câu chuyện như: phòng cấp cứu từ chối nhận bệnh vì chưa được sự chấp thuận từ trước; bệnh nhân bị ngăn cản không liên hệ được với các chuyên gia mà họ - hoặc bác sĩ của họ - muốn có; người ta vội vã ra khỏi bệnh viện trong khi họ dường như vẫn chưa bình phục. Chăm sóc sức khỏe được quản lý thường có vẻ tàn nhẫn, thật thường, và không đủ năng lực. Đôi khi sự phê phán là xứng đáng; còn thường thường nó hay bị thổi phồng.

Người ta tưởng tượng ra những điều tồi tệ nhất từ chăm sóc sức khỏe được quản lý; trong khi họ thường không có trải nghiệm về loại hình này. Một khảo sát của Quỹ Gia đình Kaiser (*một tổ chức phi lợi nhuận của tư nhân, tập trung vào các vấn đề chăm sóc sức khỏe của Hoa Kỳ và vai trò của quốc gia này đối với các chính sách sức khỏe toàn cầu - ND*) cho thấy hầu hết người Mỹ đánh giá tốt về dịch vụ chăm sóc sức khỏe của họ: 66% những người sử dụng dịch vụ chăm sóc được quản lý là hài lòng, so với tỷ lệ 76% những người sử dụng “phí dịch vụ”. (Đối với loại hình phí dịch vụ, các bác sĩ và bệnh viện thường sắp xếp các khoản lệ phí của họ sao cho chúng sau đó thường sẽ được công ty bảo hiểm bồi hoàn lại. Chăm sóc sức khỏe được quản lý lại sử dụng các bác sĩ được trả lương hoặc thỏa thuận mức chi phí thấp hơn với bệnh nhân). Theo báo cáo của tạp chí Sức khỏe (Health Affair), cuộc khảo sát của Kaiser đã chứng minh rằng có sự lo ngại về “phạm vi điều trị” của mạng lưới chăm sóc sức khỏe, nhưng sự lo sợ này cũng cho thấy rằng “rất hiếm sự vụ là có tính đe dọa thực sự”.

Cũng là một chuyện hoang đường nếu cho rằng: trở ngại chính đối với dịch vụ y tế hiệu quả là người nhân viên kế toán khô khan làm việc trong mảng dịch vụ chăm sóc sức khỏe được quản lý. Các nghiên cứu một ngày nào đó có thể cho thấy rằng chăm sóc sức khỏe được quản lý ngày càng giảm chất lượng. Tuy nhiên, hiện nay thì các mối đe dọa phổ biến vẫn nảy sinh từ những sai lầm và sự thực hành câu thả của các y tá, bác sĩ và bệnh viện. Một ủy ban làm việc cho Tổng thống về vấn đề chất lượng chăm sóc sức khỏe đã nhận thấy “việc lạm dụng các dịch vụ, sử dụng không đúng mức và sai sót” là rất phổ biến. Tất cả những điều này đều xảy ra trước khi loại hình “chăm sóc sức khỏe được quản lý” mở rộng trên quy mô lớn trong thập niên 1990.

Ủy ban trên cho biết: một nghiên cứu năm 1988 về các trường hợp tử vong do đột quỵ, viêm phổi và đau tim tại 12 bệnh viện “cho thấy rằng 14% đã có thể đã được ngăn ngừa [với] sự chẩn đoán và điều trị đúng”. Theo đánh giá của các bệnh nhân tham gia chương trình Medicare^[65] - hầu hết đều là dạng “lệ phí dịch vụ” - cho thấy chỉ có 21% bệnh nhân đau tim “đã nhận được thuốc beta blocker (*được phâm trị bệnh tim mạch - ND*) trong vòng 90 ngày” sau khi có cơn đau, mặc dù “người dùng beta

blocker có tỷ lệ tử vong thấp hơn 43%”.

Nếu chỉ vì đó là một phương pháp điều trị được đề nghị bởi các bác sĩ có lương tâm thì cũng chưa có nghĩa là điều đó luôn luôn cần thiết. John Wennberg của Trường y khoa Dartmouth và các cộng sự của ông đã chứng minh trong các nghiên cứu rằng: nhiều bệnh nhân mắc các căn bệnh tương tự nhau thường xuyên nhận được các phương pháp điều trị khác nhau - một số phương pháp điều trị là tốn kém hơn rất nhiều so với những cách khác - với các kết quả không khác nhau là mấy. Lời hứa của loại hình “chăm sóc sức khỏe được quản lý” là thúc đẩy “các thực hành tốt nhất - best practices” bằng cách nhấn mạnh vào những gì hiệu quả và loại bỏ đi những gì không hiệu quả; mỗi nguy là: dưới vỏ bọc của điều này, nó sẽ từ chối hay trì hoãn sự chăm sóc hợp lý.

Các tranh luận về “quyền bệnh nhân” chỉ lướt sơ qua những vấn đề thực tiễn này và lại xem chăm sóc sức khỏe được quản lý như một “quái vật” đa năng phá hoại những lời hứa của nền y học hiện đại. Làm khác đi nghĩa là phải thừa nhận rằng chăm sóc sức khỏe được quản lý là một công cụ phân phối - một quá trình mà Người Mỹ ngày nay chối bỏ, mặc dù đó là điều không thể tránh khỏi. Có 2 vấn đề thực tiễn rất quan trọng mà các cuộc hùng biện đều thất bại.

Thứ nhất là, các phản ứng mạnh nhất chống lại loại hình này lại đến từ các bác sĩ, chứ không phải bệnh nhân. Nguồn thu nhập và tính độc lập của họ đang bị đe dọa nhiều nhất. Các quyết định của họ được xem lại và đôi khi bị đảo ngược. Họ phải đối mặt với các quy tắc và các thực hành bồi hoàn rất khó chịu. Trong các cuộc đàm phán, lệ phí của họ bị siết chặt. Trong giai đoạn từ năm 1992 đến 1994, thu nhập bình quân của các bác sĩ bị kìm hãm ở mức 182.000 dollar, mặc dù sau đó có tăng lên đến 199.000 vào năm 1996.

Thứ hai là, chăm sóc sức khỏe được quản lý (ít nhất là tạm thời) đã kiểm soát chi phí cho vấn đề sức khỏe. Từ năm 1965 đến năm 1990, chi tiêu cho y tế tăng khoảng 11% mỗi năm. Mức này đã tăng từ 5,7% thu nhập quốc dân (tổng sản phẩm quốc nội) lên tới 12,2%. Sự gia tăng này đã bất chấp vấn đề kiểm soát của chính phủ và sự tự giác điều chỉnh. Một lý do là: các bác sĩ và bệnh viện đã có lợi ích kinh tế khi yêu cầu các nghiệp vụ chăm sóc y tế càng nhiều càng tốt. Nhưng kể từ năm 1995, tỷ lệ tăng trung bình chỉ là 3 - 4%. Chi phí y tế được hạ thấp đã góp phần làm giảm lạm phát và tăng lương.

Tất cả những điều này cảnh báo sự thận trọng trong công tác ban hành luật mới. Một số tiêu chuẩn là cần thiết, bởi vì có một số nhóm chăm sóc sức khỏe được quản lý là yếu kém hơn những nhóm khác. Nên có các phản đối nhanh đối với các quyết định bất lợi về phạm vi điều trị. Việc sử dụng “thận trọng” các phòng cấp cứu cần được gìn giữ. Tuy nhiên, các đề nghị sâu rộng hơn - thể hiện chủ yếu trong các kế hoạch của đảng Dân chủ - có thể làm cho việc kiểm soát chi phí trở nên khắp khiêng. Họ đưa ra nhiều quy định nhằm hạn chế quyền lực của các nhóm chăm sóc sức khỏe được quản lý trong việc giám sát các bác sĩ và bệnh viện. Những điều này giúp các bác sĩ có thể cải thiện thu nhập nhiều hơn là làm cho bệnh nhân được cải thiện sức khỏe. Văn phòng Ngân sách Quốc hội cho biết luật này sau cùng có thể làm tăng chi phí chăm sóc sức khỏe thêm 4%.

Cho dù bất cứ điều gì sẽ xảy ra - tức là những đề xuất trên có trở thành luật hay không - thì “quyền bệnh nhân” vẫn là thứ mơ hồ, khó nắm bắt. Đó là một cụm từ khôn ngoan đã che lấp các lựa chọn xã hội lớn hơn. Chăm sóc sức khỏe là một dịch vụ mang tính cá nhân nhiều nhất, nhưng các hứa hẹn của nó làm cho nó trở thành thứ mang tính kỹ thuật, quan liêu, và tốn kém hơn bao giờ hết. Các thể “kẹt” chắc chắn sẽ dẫn đến nhiều cuộc tranh luận giả dối và những sự “cải cách” đáng thất vọng.

Bưu điện Washington

Ngày 29 tháng Bảy năm 1998

CHỦ NGHĨA BIỂU TƯỢNG THẬT ĐỘC HẠI

Chính trị của chúng ta ngày càng sống dựa vào các biểu tượng. Chúng ta tranh luận gay gắt hơn về các chính sách có nội dung nâng cao “các giá trị gia đình” hoặc đề đập tắt thói thô tục hay đề vinh danh một số nhóm, khi các chính sách này - cho dù được thông qua hay không - cũng chẳng ảnh hưởng nhiều

đền bù hết các bên hưởng lợi theo dự định trước. Những cuộc tranh luận độc hại này chủ yếu là khuyến khích sự phản kháng âm ỉ mang tính chính trị; mỗi bên đều phô trương tính ưu việt về đạo đức của riêng mình. Thực tế được phơi bày rõ nhất là trong các vấn đề chủng tộc và sắc tộc, và nhất là trong các “hành động tích cực” nhằm khắc phục hậu quả của nạn phân biệt đối xử (affirmative action). Thật ra, cuộc tranh luận về các “hành động tích cực” hiện nay là hầu như hoàn toàn bị tách rời với các sự kiện.

Các bên đối kháng đã tự cho mình là đúng đắn khi họ đã chấp nhận những giả định phổ biến rằng các chương trình này rất quan trọng - còn tốt hay xấu là phụ thuộc vào quan điểm của từng bên - đối với các người dân bình thường của nước Mỹ. Cũng như vậy đối với các nhóm biên hộ với chủ trương cho rằng các “hành động tích cực” là liệu pháp thiết yếu cho các bất công về chủng tộc, sắc tộc, hay giới tính. Và nó phải như thế nếu các nhà phê bình cứ chê bai rằng các chính sách này cũng như là nghịch đảo của sự phân biệt đối xử, đang lan rộng. Nhưng không phải thế. Các chương trình khắc phục hậu quả nói trên không phải là vấn đề lớn đối với hầu hết người Mỹ.

Khi đề cập đến “các hành động tích cực”, tôi không có ý nói về các chương trình “nổi trội” trong trường đại học hoặc tuyển dụng việc làm. Tôi cũng không muốn nói rằng nhận thức chung về chủng tộc, giới tính, hoặc sắc tộc là nguyên nhân khiến cho các công ty hoặc trường đại học - khi đánh giá những cá nhân với thành tích như nhau - phải cố gắng để đạt được sự cân bằng về chủng tộc hay giới tính. Những hình thức nhẹ nhàng của các chính sách này chỉ khơi gợi chút ít tranh cãi. Sự bất đồng tập trung chủ yếu vào các chương trình mà chúng có thể biến thành sự ưu tiên hay các chỉ tiêu. Đó là những gì Tổng thống Clinton ủng hộ, như ông đã làm một lần nữa hồi cuối tuần tại đại hội thường niên của NAACP, và đó là nơi mà các nghiên cứu thường chỉ tìm thấy các hiệu ứng nhỏ. Hãy xem xét:

Việc nhận vào trường đại học: theo báo cáo của nhà kinh tế học Thomas Kane của Đại học Harvard và William Dickens của Viện Brookings, việc ưu tiên chỉ được ứng dụng tại các trường đại học danh tiếng (những trường mà sinh viên của nó đạt điểm SAT (*điểm bài kiểm tra chuẩn đầu vào để xem xét việc được nhận vào trường cao đẳng, đại học ở Hoa Kỳ - ND*) trong top 20%). Việc ngưng áp dụng ưu tiên sẽ “có tác động nhỏ” đối với những người đi vào đại học, vì hầu như tất cả mọi người vẫn đều có thể đến một trường khác (tỷ lệ chấp nhận vào học là hơn 90%). Hiệu ứng chính yếu sẽ là sự xáo trộn vị trí trong các trường “có giá”.

Việc làm: kết luận của nhà kinh tế học Rodgers William III của trường đại học cộng đồng William and Mary và William Spriggs của Bộ Thương mại cho thấy: các chương trình “hành động tích cực” này - nội dung bắt buộc đối với các công ty theo thỏa thuận với liên bang - có vẻ như chỉ nâng cao một chút lượng công ăn việc làm cho người da đen và hạ thấp số lượng việc làm dành cho người gốc Mỹ Latin. Năm 1992, tỷ lệ người da đen là người lao động cho các nhà thầu liên bang là 13%, chiếm tỷ lệ 11,7% trong toàn lực lượng lao động. Người gốc Mỹ Latin chiếm 7,1% lượng lao động của các nhà thầu, và chỉ là 7,6% trong toàn bộ lực lượng lao động. (Rodgers và Spriggs không thể giải thích sự khác biệt.)

Thu mua từ chính phủ: các chương trình “dành riêng” (set-aside) chỉ làm được chút ít để hỗ trợ doanh nghiệp thuộc sở hữu của những người dân tộc thiểu số. Hồi cuối thập niên 1980, chỉ có khoảng 12% các doanh nghiệp loại này đã bán hàng cho chính quyền tiểu bang hoặc chính quyền địa phương, và hai phần ba trong số này chỉ trông cậy vào chính phủ ở mức thấp hơn 25% doanh thu của họ - đó là nhận định của nhà kinh tế học Timothy Bates và Darrell Williams của Đại học Tiểu bang Wayne. Tuy nhiên, các công ty phụ thuộc nhiều vào chính phủ (doanh thu từ việc bán cho chính phủ là bằng hoặc hơn 25%) trên thực tế lại có khả năng thất bại cao hơn nhiều. Các công ty loại này dễ bị mất hợp đồng.

Những lợi ích chính yếu dành cho người da đen và phụ nữ phần lớn phát xuất từ đạo luật chống phân biệt đối xử và sự chuyển đổi của thái độ xã hội, chứ không phải từ “các hành động tích cực”. Tương tự, những vấn đề rất lớn còn tồn đọng đối với người da đen - gia đình đổ vỡ, không đủ kỹ năng làm việc - cũng bắt chập các giải pháp theo chính sách trên. Nhưng các cuộc tranh luận vẫn diễn tiến, cứ như là các chính sách này mang ý nghĩa vô cùng to lớn. Các học giả thể hiện quan điểm khác cũng không chắc đã là những phê bình bảo thủ. Thông thường thì ngược lại mới phải. Kane của Harvard vận tán thành việc ưu tiên tại các trường đại học sáng giá. Ông nói rằng: điều quan trọng là phải có nhiều nhóm sinh viên đa dạng tại các trường - nơi cho ra các nhà lãnh đạo của xã hội. Tương tự, Rodgers và Spriggs cũng ủng hộ các yêu cầu về công ăn việc làm trong chính sách này của liên bang.

Việc nghiên cứu cho thấy vấn đề này không đơn giản. Tôi không nghi ngờ gì về việc các chương trình theo chính sách này cũng giúp ích cho một số người. Nghiên cứu của Kane nhận thấy rằng sau khi kiểm soát các yếu tố thông thường (thu nhập, gia đình, v.v...), người da đen từ các trường đại học danh tiếng cũng được hưởng mức lương - trong nhóm các mức cao - ngang bằng với người da trắng. Việc bãi bỏ các ưu đãi sẽ làm tổn thương một số người; số lượng sinh viên da đen được nhận vào trường luật UC Berkeley giảm mạnh khi các ưu đãi đã kết thúc. Nhưng những lợi ích của các chương trình này đã không còn biện minh được cho các chi phí xã hội.

Cái bị hy sinh ở đây là một nguyên tắc cơ bản - mọi người cần được đánh giá là các cá nhân độc lập, không dựa vào yếu tố chủng tộc hoặc giới tính - vì lợi ích của một số người. Các “hành động tích cực” cũng gửi đi các thông điệp gây tổn thương cho người da đen và các nhóm được ưu tiên khác. Cuốn sách *Các vấn đề nội tại trong tính cách của chúng ta* phát hành năm 1990 của Shelby Steele đã nêu ra vấn đề này một cách hùng hồn:

“Người da đen không thể được bồi hoàn thỏa đáng cho các đối xử bất công về chủng tộc, nhưng chúng ta có thể suy đồi bởi động thái tội lỗi của xã hội khi bồi hoàn. Các “hành động tích cực” là một động thái dạng này. Chính sách này cho chúng ta biết rằng các ưu tiên về chủng tộc có thể làm cho chúng ta những gì mà chúng ta không thể làm cho chính mình... Đây là sự khuyến khích dựa vào người khác, trong khi chúng ta đang đấu tranh cho tự chủ”. Và thành tựu của những người thành công từ việc tự mình dám chấp nhận rủi ro lại bị kỳ thị như một thứ “sản phẩm” của các “hành động tích cực”.

Sau cùng, các “hành động tích cực” nhằm khắc phục hậu quả của nạn phân biệt đối xử lại gieo mầm cho các ý tưởng xấu về chủng tộc, sắc tộc, và giới tính. Người da trắng có thể đổ lỗi cho các thất bại (trong trường đại học hoặc trong việc làm) là do những người được hưởng lợi từ chế độ ưu tiên. Nhưng sự tức giận cũng được thổi phồng, như Kane và Dickens đã cho thấy. Họ nói: hãy xem trường Harvard. Trường này nhận được 18.000 đơn xin vào học trong khi chỉ có 1.600 chỗ mỗi năm. Khoảng 90% sẽ thất vọng. Có khoảng 15% sinh viên Harvard (vào khoảng 240 người) là người da đen da đen hay gốc Mỹ Latin. Thậm chí nếu tất cả các sinh viên hưởng lợi ích từ các chính sách ưu đãi - thực rõ ràng không phải vậy - cũng chấm dứt không nhận ưu đãi nữa thì cũng sẽ chỉ giúp có thêm 240 sinh viên da trắng. Tuy nhiên, rất nhiều người da trắng “đã nghĩ sai lầm rằng họ lẽ ra đã được nhận vào trường”, nhưng chỉ vì các ưu tiên mà họ lại không được nhận.

Tôi nghi ngờ việc các “hành động tích cực” sẽ duy trì được sự ngưỡng mộ thực sự từ các lợi ích hạn chế của nó. Trên thực tế, các chương trình này hầu như sẽ không tồn tại, bởi vì theo lời nhà khoa học chính trị George La Noue của Đại học Maryland nhắc nhở chúng ta, tòa án đang dần dần bãi bỏ các ưu tiên ngoại trừ khi ưu tiên là một liệu pháp để bồi hoàn cho hành động phân biệt đối xử đã được chứng minh. Và các cử tri California đã bác bỏ các ưu đãi trong dự Luật 209. Việc dỡ bỏ các ưu tiên sẽ là động tác dư thừa nếu chúng ta cứ tiếp tục tập trung vào tính biểu tượng nhiều hơn là vào sự kiện thực tế.

Newsweek

Ngày 28 tháng 7 năm 1997

PHÁT MINH LẠI VẤN ĐỀ HỮU TRÍ

Việc nhà du hành vũ trụ John Glenn lại bay vào không gian đã lôi cuốn hầu hết chúng ta và làm một vài người sợ hãi. Mặc dù sự kiện này có thể chủ yếu là một màn “giật gân” trước công chúng, nó chắc chắn là minh chứng cho một sự thật hiển nhiên rằng tuổi già ngày nay đã không phải như trước kia. Chúng ta sẽ không tìm hiểu nhiều về cơ thể người từ các thí nghiệm của Glenn, nhưng thực tế là một ông già 77 tuổi bay vào quỹ đạo không gian quanh địa cầu là một lời nhắc nhở sinh động về cuộc tranh luận mà chúng ta không có trên trái đất. Điều này, tất nhiên, liên quan đến sự lão hóa tất yếu của Hoa Kỳ.

Các chính sách của chúng ta đối với người cao tuổi được đặt trên các giả định lỗi thời. Khi Quốc hội xây dựng nên vấn đề An sinh xã hội trong năm 1935, tuổi thọ trung bình khi đó là 62, và số dân từ 65

tuổi trở lên là rất ít. Khi chương trình Medicare ra đời vào năm 1965, tuổi thọ trung bình đã là 70. Các giả định cho rằng những người cao tuổi - được định nghĩa là những người từ 65 trở lên - đương nhiên ốm yếu và phải phụ thuộc. Ý tưởng tốt ở đây (người ta đã nghĩ thế) là để bảo vệ người già trước sự nghèo khổ.

Nhưng các giả định nền tảng đã không còn. Tuổi thọ trung bình bây giờ là 76 - và đang đi lên. Thành tựu của Glenn là điều đặc biệt chỉ vì tầm nhìn của sự kiện này. Chúng ta mỗi ngày đều đọc tin về những người Mỹ lớn tuổi làm được những việc còn hào hứng hơn: chạy marathons, leo núi. Con người không chỉ sống lâu hơn, họ còn khỏe mạnh hơn. Sự ốm yếu mà cuối cùng sẽ tìm đến tất cả chúng ta hoặc xảy ra muộn hơn hoặc dễ điều trị hơn bao giờ hết. Nhưng 65 tuổi vẫn còn tồn tại trong nền chính trị và văn hóa phổ biến như là cái ngưỡng của “người già”.

Trong văn hóa phổ biến, quan niệm này chắc chắn sẽ sụp đổ. Các chiến tích như sự kiện của Glenn giúp đẩy nhanh quá trình đó. Khi các thành viên lớn tuổi của thế hệ Baby-Boom (*những người ra đời trong khoảng từ năm 1946 đến 1964 - ND*) bước vào tuổi 60 (bây giờ họ đang ngoài 50), họ sẽ vẫn tràn đầy sức sống và minh mẫn. Họ sẽ phát minh ra các cái nhãn mới - chắc chắn là có một số rất ngớ ngẩn và đầy vẻ tự phụ khoe khoang - cho giai đoạn sống sau cùng của họ. Nhưng trong chính trị, việc thay đổi là ít có khả năng xảy ra, mặc dù không hề ít cần thiết hơn trong văn hóa.

Một báo cáo gần đây của Văn phòng Ngân sách Quốc hội (CBO) với tựa đề “Áp lực ngân sách trong dài hạn và các chọn lựa chính sách” cho thấy lý do tại sao. Năm 1997, chi phí an sinh xã hội chiếm 4% tổng thu nhập quốc dân (tổng sản phẩm quốc nội, hoặc GDP), Medicare là 3%, và Medicaid là 1%. (Medicare là chương trình bảo hiểm y tế liên bang cho người già; Medicaid bao gồm nhiều dịch vụ điều dưỡng chăm sóc tại nhà). Các chi phí này chiếm tổng cộng 8% GDP. Với các chính sách hiện nay, CBO dự kiến sẽ tăng tổng mức này lên đến 13% GDP vào năm 2020, nghĩa là tăng 63%. An sinh xã hội sẽ chiếm 6% GDP, Medicare 5% và Medicaid 2%.

Chỉ có vài cách để giải quyết: tăng phúc lợi bằng cách tăng thuế, giảm chi tiêu khác; giảm các khoản thâm hụt ngân sách lớn; hoặc giảm phúc lợi bằng cách làm cho các chương trình trở nên ít hào phóng rộng lượng hơn trước. Trong thực tế, chúng ta có thể làm tất cả bốn điều này. Nhưng khó khăn nhất - và cũng là thiết yếu nhất - là giảm phúc lợi trong tương lai.

Chúng ta cần phải phác thảo lại bản kế ước với các thế hệ sau. An sinh xã hội, Medicare, và Medicaid là các chương trình thanh toán ngay (pay-as-you-go). Những người lao động hỗ trợ những người đã về hưu. Theo CBO, trung bình một người có độ tuổi từ 65 đến 79 nhận được 12.000USD từ phúc lợi ích của liên bang (chủ yếu là an sinh xã hội và Medicare) và trả 4.800USD tiền thuế; trong khi đó, một người trung bình từ 20 đến 64 tuổi phải trả 8.100USD thuế và chỉ nhận được 1.500USD từ những khoản phúc lợi trực tiếp của liên bang. Để có các khoản phúc lợi trong tương lai chỉ hoàn toàn bằng các khoản thuế có nghĩa là phải tăng lực lượng người lao động lên rất nhiều.

Điều này là không thể biện hộ được và cũng là điều không mong muốn. Những chuyển giao lớn giữa các thế hệ đòi hỏi phải được chứng minh là đúng đắn, và sự thật là các tuyên bố về đạo đức của tuổi già và tuổi trẻ - thông qua các chương trình của chính phủ - đã mất đi nhiều quyền lực ban đầu của chúng. Điển hình là có hai lý lẽ.

Thứ nhất, người già không thể tự lo liệu cho mình, do vậy, một xã hội chu đáo cần cố gắng để đảm bảo cho họ một số tiêu chuẩn sống tối thiểu. Điều này vẫn có thể đúng, nhưng không còn đúng ở tuổi 65 và chắc chắn không đúng đối với độ tuổi 62 (độ tuổi trung bình của những người ngưng lao động).

Thứ hai, người già không có kế hoạch cho việc họ nghỉ hưu, vì họ không biết sẽ sống bao lâu. Điều này chính xác hơn trong những năm 1950 và 1960 so với ngày nay, khi độ tuổi thọ trung bình tăng đột ngột. Một người thận trọng ngày nay sẽ lên kế hoạch cho một khoảng hưu trí lâu dài. Lập luận này chỉ áp dụng cho những người sống lâu hơn so với mức trung bình.

Quay trở lại với Glenn. Kể từ sự kiện của ông, chúng ta đã nghe nhiều lập luận hùng biện về việc sử dụng hiệu quả hơn “các tài năng và năng lượng của người cao tuổi”. Vâng, việc sử dụng tốt nhất tài năng của họ sẽ có nghĩa là có nhiều người cao tuổi hơn làm việc lâu hơn. Họ cần phải trả tiền để khi nghỉ hưu sẽ nhận được nhiều hơn. Nói thẳng ra, họ không cần phải trở thành một gánh nặng cho xã hội khi còn ở độ tuổi tương đối trẻ.

Trong thực tế, nghỉ hưu “non” là việc khó khăn hơn. Tuổi đủ điều kiện nhận an sinh xã hội cần phải được nâng lên (độ tuổi để nhận phúc lợi đầy đủ bây giờ dự kiến là 67 vào năm 2027; mức này sẽ nâng cao hơn, có lẽ đến 70, và thời hạn áp dụng sẽ sớm hơn). Người già phải trả thêm các chi phí Medicare thông qua phí bảo hiểm cao hơn và phương thức đồng thanh toán (co-payment). Và giảm thuế cho những người trên 65 tuổi - bao gồm cả miễn một phần an sinh xã hội từ thuế thu nhập - nên được bãi bỏ. Như vậy việc kiểm tra thu nhập của An sinh xã hội sẽ hạn chế những người còn làm việc bằng cách giảm phúc lợi của họ.

Tất cả điều này có vẻ khắc nghiệt, thậm chí là “chống lại người cao tuổi”. Thực sự thì không phải. Tôi không đề xuất rằng tất cả mọi người nên làm việc 60 giờ một tuần và kéo dài cho đến khi 90 tuổi. Khi người ta có tuổi, họ có thể muốn kết hợp công việc và giải trí thông qua các việc làm bán thời gian, làm một khoảng thời gian trong năm, hoặc các công việc gián đoạn. Nền kinh tế Hoa Kỳ là vượt trội khi tạo ra các loại hình công ăn việc làm mới lạ để phù hợp với các nhu cầu xã hội của người dân. Và nền kinh tế sẽ cần nhiều lao động, bởi vì một nước Hoa Kỳ lão hóa sẽ chỉ có một lực lượng lao động nhỏ. Năm 1997, cứ mỗi người Mỹ 65 tuổi hoặc cao hơn lại có gần năm người Mỹ ở độ tuổi từ 20 đến 64; tỷ lệ này dự kiến vào năm 2030 sẽ giảm xuống dưới mức 1 - 3.

Tôi cũng không lập luận rằng những thay đổi về thuế và các khoản phúc lợi nên được thực hiện nhanh. Chúng cần được thực hiện theo từng giai đoạn để cung cấp cho mọi người nhiều lời cảnh báo. Tôi hiện 52 tuổi. Các thay đổi sẽ chủ yếu áp dụng với thế hệ Baby-Boom. Chúng ngăn cản chúng ta không đánh thuế nặng nề vào thế hệ đi sau. Những thay đổi càng bị trì hoãn lâu, chúng càng khó thực hiện hơn và chúng ta lại có nhiều xung đột hơn. Nhưng chúng ta hiện đang chậm trễ, một phần vì giới người cao tuổi hiện nay đã phản kháng lại bất kỳ sự thay đổi nào và các chính trị gia thì chạy theo yêu cầu của họ.

Chúng ta cần phải “phát minh lại” vấn đề nghỉ hưu. Đây không phải là một bài tập của môn kế toán. Nó phải phản ánh ý nghĩa của trách nhiệm tập thể và những thực tế xã hội hiện nay. Chuyến du hành vào không gian của Glenn cho thấy những thực tế này đã thay đổi như thế nào. Các chương trình của chúng ta dành cho người cao tuổi đã hỗ trợ ngày càng nhiều hơn những người có khả năng độc lập nhiều hơn trong thời gian ngày càng dài hơn. Những thứ đã được bắt đầu như một mối quan tâm hợp lý đến người cao tuổi thì nay lại tiến triển thành sự tranh giành ích kỷ của giới trẻ.

Bưu điện Washington

Ngày 04 tháng 11 năm 1998

PHÂN BIỆT CHỦNG TỘC VÀ SỰ NGHÈO ĐÓI

“Một định mệnh chung: người da đen và xã hội Mỹ” - một công trình nghiên cứu quy mô lớn được Hội đồng Nghiên cứu Quốc gia phát hành hồi cuối tuần trước - không phải là tác phẩm dễ đọc. Hàng chục học giả làm việc trong 4 năm để hoàn thành cuộc nghiên cứu này và nó dự định sẽ cập nhật 2 báo cáo trước đó (“Một thế kẹt của người Mỹ” của nhà kinh tế học Thụy Điển Gunnar Myrdal ra đời vào năm 1944 và báo cáo của ủy ban Kerner năm 1968). Có rất nhiều tin tốt lành về việc các quan hệ chủng tộc đã được cải thiện như thế nào kể từ thập niên 1940. Tuy nhiên, thông điệp cơ bản lại làm mất hết khí thế: vấn đề chủng tộc của chúng ta ngày nay là khó giải quyết như vậy là vì nghèo đói, chứ không phải do phân biệt đối xử. Nghèo đói mới là nguyên nhân chính của tình trạng này.

Một số tin tốt được lặp đi lặp lại, bởi vì nhiều người Mỹ trẻ tuổi không biết nhiều về quá khứ khủng khiếp. Năm 1940, 77% người da đen sống ở miền Nam dưới sự phân biệt bắt buộc. Theo luật, họ được yêu cầu phải uống nước từ các vòi riêng biệt và theo học tại các trường dành riêng. Sự phân biệt đối xử “không chính thức” cũng rất phổ biến. Trong thời đại ngày nay của Michael Jordan, liệu ai có thể tin rằng người da đen chỉ đến với Hiệp hội bóng rổ quốc gia từ năm 1950? Cho đến Chiến tranh thế giới thứ II, ba phần tư trong số ít ỏi các sinh viên da đen tốt nghiệp đại học đi vào hai lĩnh vực dành riêng: giáo sĩ và giảng dạy.

Ngăn cấm các luật phân biệt đối xử cho phép nhiều người da đen tham gia vào các hoạt động chủ đạo, chính thống trong xã hội. Cố vấn an ninh quốc gia sau cùng của tổng thống Reagan là một người da

đen. Năm 1940, mới chỉ có 300 kỹ sư da đen; đến năm 1980 số lượng này là 36,019 người. Tầng lớp trung lưu của người da đen đã mở rộng. Tỷ lệ các gia đình da đen có thu nhập hàng năm trên 35.000USD (đã có điều chỉnh lạm phát) là 13,1% trong năm 1967, 20,9% trong năm 1979, và 22,3% trong năm 1987. Tuy nhiên, bước tiến bộ này vẫn chưa xóa sạch đói nghèo cho người da đen. Từ năm 1967 đến năm 1987, tỷ lệ các hộ gia đình có thu nhập dưới 10.000USD tăng từ 28,3% lên đến 30%.

Giả sử có ai đó lập kế hoạch - các chương trình đào tạo, chăm sóc trẻ em, hoặc bất cứ chương trình gì - để làm cho tất cả các người nghèo trong độ tuổi lao động (người da đen, người da trắng, và những người khác) có năng suất làm việc và tự lo được cuộc sống bản thân. Giả sử kế hoạch này tiêu tốn 100 tỷ dollar mỗi năm, nhưng đảm bảo thành công trong vòng 20 năm. Linh cảm của tôi là hầu hết người Mỹ sẽ ủng hộ. Chúng ta không thích sự đói nghèo. Đó là sự hổ thẹn của quốc gia. Nó sẽ làm gia tăng tội phạm. Tuy vậy không có kế hoạch nào giống như thế này xuất hiện trong các chương trình nghị sự cộng đồng. Lý do chính, theo tôi, không phải là sự bủn xỉn keo kiệt hoặc thờ ơ lãnh đạm. Lý do chính là sự hoài nghi.

Người ta nghi ngờ năng lực của chính phủ trong việc tạo ra sự thay đổi như trên, và khi không có triển vọng tốt đẹp về một thành công, họ sẽ không đem số tiền lớn ra để “cá cược”. Chỉ cần quan sát những người da đen, chúng ta sẽ hiểu được nguyên nhân chính của việc khoảng cách giữa các tầng lớp trung lưu và người nghèo ngày càng rộng hơn. Đó là sự đổ vỡ trong gia đình. Một nửa của tất cả các gia đình người da đen có trẻ em dưới 18 tuổi có người chủ gia đình là phụ nữ, tỷ lệ này đã tăng lên từ một phần tư trong năm 1960. Một nửa số trẻ em da đen sống trong những gia đình do phụ nữ quản lý chính; và hai phần ba trẻ em trong số này sống trong cảnh nghèo đói (theo định nghĩa của chính phủ).

Có rất nhiều lý thuyết giải thích tại sao nhiều người đàn ông da đen lại chối bỏ con cái họ. Phúc lợi xã hội (người ta vẫn nói thế) dành cho người phụ nữ một sự chọn lựa thay thế và nam giới được giải thoát khỏi trách nhiệm. Mặc dù công trình nghiên cứu “người da đen và xã hội Mỹ” đã thu nhỏ ý tưởng này, nhưng có lẽ nó vẫn đề cập đến. Người đàn ông da đen thường không thể hỗ trợ cho gia đình họ, ngay khi họ sống với gia đình; tỷ lệ có việc làm của họ đã giảm, và tỷ lệ tội phạm lại tăng. Từ năm 1970, nhiều công việc yêu cầu tay nghề thấp nhưng lương cao đã biến mất và tốc độ tăng lương đã chậm lại. Năm 1972, gần ba phần tư số nam giới da đen trên 20 tuổi là có việc làm; hiện nay tỷ lệ này chỉ là hai phần ba.

Không có một phép màu trong nền kinh tế, sẽ không có các phương cách dễ dàng để đạt các thành tựu sáng chói chống lại những xu hướng trên. Cũng vì chính những xu hướng đó mà việc gia tăng nhiều hơn các dịch vụ học hành và các dịch vụ xã hội cũng không phải là giải pháp. (Thật vậy, tình trạng đói nghèo của người da đen vẫn tiếp tục tồn tại mặc dù có các thành tựu về số lượng người đi học. Người da đen ngày nay thường là đã tốt nghiệp trung học; trong khi những năm 1960 hầu hết chỉ học tới trung học cơ sở, *tương đương lớp 9 tại Hoa Kỳ - ND.*) Họ trở nên tự lực kiếm sống và có năng suất chủ yếu là từ các nỗ lực của chính họ. Những gì chính phủ có thể làm là giúp đỡ những người biết tự thân vận động cho mình. Để hỗ trợ tất cả những người nghèo (chứ không chỉ là người da đen), chúng ta nên:

thường cho công việc. Người lao động nghèo cần được giữ tất cả những gì họ kiếm được trên thị trường. Điều này có nghĩa là bồi hoàn lại các loại thuế mà họ phải đóng góp - chủ yếu thông qua An sinh xã hội và các loại thuế kinh doanh - thông qua một khoản nợ thuế thu nhập hào phóng. Quốc hội đang dịch chuyển theo hướng này. Tuy nhiên, quy mô và phạm vi ứng dụng của việc giảm thuế cần được mở rộng hơn nữa. Hiện tại, chỉ có người lao động có con cái (bao gồm cả những người cha, người mẹ nuôi con một mình) là đủ điều kiện hưởng ưu đãi. Cần áp dụng cho cả người lao động độc thân và các cặp vợ chồng nghèo chưa có con.

nhấn mạnh công tác đào tạo. Điều quan trọng là sự đào tạo, chứ không phải vấn đề trường lớp. Các bằng cấp là không có giá trị khi chúng không phản ánh được những kỹ năng và kiến thức thực sự. Các bài kiểm tra năng lực nghiêm ngặt để lấy văn bằng trung học và công việc giảng dạy là rất quan trọng. Nếu không có áp lực lớn cho các tiêu chuẩn cao hơn, đồ thêm tiền cho trường lớp chỉ là sự lãng phí. Hạ thấp các tiêu chuẩn để ngăn chặn tình trạng bỏ học có thể giúp nâng cao tỷ lệ học sinh sinh viên đến trường, nhưng sẽ không cải thiện được viễn cảnh của họ.

coi tội phạm là vấn đề nghiêm trọng. Người da đen cũng là nạn nhân của tội phạm da đen thường xuyên nhất. Đối với giới trẻ, tội phạm không khuyến khích họ làm việc và làm xói mòn sự học hành

bởi vì phạm tội là có tiền ngay. Phạm tội cũng dẫn đường đến với ma túy - thứ này lại khuyến khích phạm tội nhiều hơn - và gây kinh hoàng cho các khu phố. Cõi tội phạm là vấn đề nghiêm trọng có nghĩa là cần có nhiều cảnh sát, công tố viên và nhà tù hơn.

Khó khăn đối với những ý tưởng đơn giản trên là vấn đề chi phí (mặc dù không phải là quá nhiều trong một nền kinh tế 5 nghìn tỷ dollar) và thành quả tốt nhất chỉ là những chuyển biến dần dần. Nhưng không có hành động gì còn là điều nguy hiểm hơn. Sự kết nối đáng sợ giữa kinh tế và cảm xúc này là: đói nghèo sản sinh ra phân biệt chủng tộc. Như tác phẩm “Người da đen và xã hội Mỹ” đã cho thấy, vẫn còn những khoảng cách rất lớn trong thái độ đối xử giữa người da đen và người da trắng. Nhiều người da trắng nghĩ rằng sự phân biệt chủng tộc và phân biệt đối xử chỉ là những chuyện thuộc về quá khứ, trong khi nhiều người da đen lại đổ lỗi cho người da trắng đã đẩy họ xuống đẳng cấp thấp hơn.

Thói đạo đức giả (của người da trắng) và tự huyễn hoặc mình (của người da đen) xuất hiện nhiều trong các thái độ trên. Vâng, người da trắng ủng hộ sự bình đẳng chủng tộc trong các cuộc thăm dò ý kiến, nhưng nhiều người trong số họ tránh xa các khu phố có nhiều người da đen. Vì vậy, sự phân biệt về nơi cư trú vẫn còn là phổ biến. Trong khi đó, người da đen tự lừa dối chính mình với suy nghĩ cho rằng các vấn đề của họ sẽ giảm bớt chỉ khi người da trắng quan tâm chu đáo hơn và cố gắng nhiều hơn. Ví dụ, các “hành động tích cực” nhằm khắc phục hậu quả của nạn phân biệt đối xử sẽ không giải quyết được nạn đói nghèo của người da đen. Nó sẽ không biến một người da đen không có tay nghề chuyên môn thành người lập trình trên máy tính.

Một xã hội mà trong đó người da đen và da trắng không có cơ hội ngang nhau trong cuộc sống đã phủ nhận “giấc mơ Mỹ”. Từ đó, nghèo đói và nạn phân biệt chủng tộc gần như buộc phải cùng nhau tồn tại. Chừng nào tỷ lệ nghèo đói của người da đen vẫn ở mức cao, thì nhiều người da trắng sẽ giả vờ định rằng: tất cả người da đen đều nghèo khổ. Và rất nhiều người da đen sẽ tiếp tục nghĩ nông cạn, đổ trách nhiệm cho người da trắng về tất cả các điều tệ hại của mình. Chính sự liên hệ này làm cho vấn đề chủng tộc của chúng ta càng trở nên đáng bi quan hơn.

Newsweek

Ngày 07 tháng 8 năm 1989

TÌNH THẾ “TIỀN THOÁI LƯƠNG NAN” ĐỐI VỚI NGƯỜI KHUYẾT TẬT

Gần một thập kỷ sau khi ra đời, Đạo luật bảo vệ người Mỹ khuyết tật (Americans with Disabilities Act - ADA) năm 1990 là một tình huống minh họa cho sự hạn chế trong việc tạo dựng thái độ và hành vi xã hội (social engineering). Tuần trước, Tòa án tối cao hoặc đã xóa sổ những nội dung cốt lõi của ADA, hoặc biến Đạo luật này trở thành một lễ thường, tùy theo quan điểm riêng của bạn. Tòa án phán quyết rằng những người có các khiếm khuyết phổ biến (ví dụ: thị lực kém buộc phải đeo kính) không phải là “người tàn tật” theo pháp luật. Nhưng ngay cả khi tòa án đã làm theo cách khác, nó có thể không có viết lại hồ sơ với các thành tựu hết sức mờ nhạt của ADA.

ADA nhắm đến mục tiêu là đem lại việc làm cho hầu hết những người khuyết tật Mỹ để họ tham gia vào các hoạt động chủ đạo, chính thống trong xã hội. Làm việc (theo logic) sẽ giúp tăng thu nhập, hạn chế mức độ phụ thuộc và nâng cao lòng tự trọng. Vì vậy, ADA ngăn cấm việc phân biệt đối xử với người khuyết tật và yêu cầu người sử dụng lao động phải cung cấp “sự điều chỉnh hợp lý” cho người lao động tuy khuyết tật nhưng có đủ năng lực làm việc. Mặc dù có những động thái bảo vệ quyền lợi như trên, ADA đã chỉ làm cho số lượng việc làm của hầu hết những người khuyết tật tăng thêm chút ít.

Cục điều tra dân số và kinh tế Hoa Kỳ (Census Bureau) cho biết có khoảng 9% dân số trong độ tuổi lao động (từ 20 đến 64) là người “khuyết tật nghiêm trọng”, có nghĩa là, nhìn chung, họ phải sử dụng xe lăn hoặc gậy, có vấn đề nghiêm trọng đối với thính giác hoặc thị giác, hoặc thiếu năng trí tuệ. Tỷ lệ có việc làm của những người này tăng từ 23% đến 26% trong giai đoạn 1991 - 1994. Một cuộc thăm dò ý kiến tư nhân của nhóm Harris thực hiện vào năm 1998 cũng cho thấy con số tương tự. Có thể hiểu

là số lượng người khuyết tật có làm việc tăng thêm (800.000 người từ năm 1991 đến 1994) là thành quả của ADA. Nhưng nó cũng có thể phản ánh sự phục hồi của nền kinh tế.

Điều này không có nghĩa là ADA hoàn toàn thất bại. John Lancaster, giám đốc điều hành của Ủy ban trực thuộc Tổng thống phụ trách vấn đề Việc làm cho Người khuyết tật, nhận định theo hướng: “ADA [đã làm thay đổi] thái độ về người khuyết tật: những gì họ có thể và không thể làm được... Họ có thể được xã hội biết đến nhiều hơn. Bạn có thể thấy ngày càng nhiều người [khuyết tật] trong số này. Những vấn đề về thái độ đối xử đã không còn khi bạn nhìn nhận con người đúng là người chứ không phải là cái xe lăn.”

Quan điểm là vậy. ADA cũng đã làm cho môi trường công cộng trở nên thân thiện hơn đối với người khuyết tật. Các doanh nghiệp và chính phủ đã phải tự làm cho họ trở nên dễ tiếp cận hơn. Cửa ra vào được mở rộng thêm, lề đường hạ thấp xuống, nhà vệ sinh mở rộng thêm, xây dựng các đoạn dốc và chỗ đậu xe dành riêng. Rất nhiều những thứ này là không có hiệu quả kinh tế. (Các xe buýt mà tôi thường đi có trang bị thang máy để phục vụ xe lăn, tuy nhiên tôi chỉ nhìn thấy chúng được sử dụng chỉ một lần) Nhưng, những thay đổi không chỉ giúp ích cho người khuyết tật, chúng còn báo hiệu sự chấp nhận lớn hơn của cả xã hội.

Tuy nhiên, hiệu quả trong vấn đề việc làm là yếu. Tại sao vậy?

Các Đạo luật có thể làm được rất nhiều. Ngay từ trước khi có ADA, nhiều người tàn tật nặng vẫn làm việc. Người ta xét đến tầm quan trọng của tính cách và hoàn cảnh. Một người bạn thân của tôi là biên tập viên báo chí, mắc bệnh Parkinson từ một thập kỷ trước. Ông không bao giờ nghĩ đến chuyện bỏ việc, và thậm chí không có ADA, tôi hoài nghi chuyện tờ báo của ông có thể sa thải ông ta. Ông có năng lực lớn và rất tận tâm. Nhưng ADA lại nêu ra vấn đề cân tranh luận bằng cách yêu cầu bên sử dụng lao động phải có sự “điều chỉnh hợp lý”.

Các chi phí cho việc này có lẽ là không cao. Cũng theo Ủy ban trên thì trong khoảng 70% các trường hợp, các công ty chỉ bỏ ra chi phí dưới 500USD. Sai lầm ở đây là giả định đi kèm cho rằng: người khuyết tật thiếu việc làm phần lớn là bởi vì người sử dụng lao động thờ ơ, không hiểu biết, hoặc có thái độ thù địch. Một sự thật tệ hại hơn là một số người khuyết tật không thể làm việc - và một số còn không muốn làm. Vậy phải làm sao?

Vâng, phải xây dựng một mạng lưới an sinh xã hội. Năm 1998, các chương trình an sinh xã hội dành cho người khuyết tật đã có 6,3 triệu người thụ hưởng và chi phí là 48 tỷ dollar; chương trình an sinh thu nhập phụ trợ có 5,3 triệu người khuyết tật thụ hưởng và chi phí là 24 tỷ dollar. Hầu hết cũng đều đã nhận bảo hiểm y tế của chính phủ, các chương trình Medicare hay Medicaid.

Ở đây phát sinh một mâu thuẫn lớn. ADA muốn người khuyết tật vào làm việc. Nhưng nếu bạn trả tiền cho những người khuyết tật, hơn sẽ có nhiều người hơn nói rằng họ là người khuyết tật và sẽ không làm việc nữa. Điều này đặc biệt đúng đối với những người có kỹ năng thấp, có triển vọng công việc và mức lương tiềm năng là xấu nhất. Năm 1994, chỉ có một nửa trong tổng số các sinh viên tốt nghiệp đại học “là người khuyết tật nghiêm trọng” là đi làm. Đối với các người khuyết tật tốt nghiệp trung học, tỷ lệ đi làm là dưới một phần ba. Cách đơn giản nhất để tăng thêm số lượng việc làm của những người khuyết tật là giảm phúc lợi dành cho họ hoặc nâng cao các điều kiện để thụ hưởng phúc lợi.

Điều này là không khả thi. Có vẻ nhẫn tâm. Thật ra, các điều kiện để được coi là người khuyết tật đã ngày càng được nới lỏng ra hơn, theo thời gian. Nhiều nhóm biện hộ muốn có nhiều người khuyết tật hoạt động trong các công việc chủ đạo, chính thống cũng muốn có thêm nhiều người được coi là khuyết tật. Họ thấy có xung đột nhỏ giữa việc yêu cầu rằng người khuyết tật cũng được đối xử giống như mọi người bình thường khác, trong khi nhận mạnh rằng có nhiều hơn những vấn đề về thể chất và tâm thần khác cũng được dán cái nhãn là ‘khuyết tật’, cho phép sự đối xử đặc biệt.

Trong những năm 1980, công tác an sinh xã hội đã cố gắng khống chế chi phí bằng cách thắt chặt hơn các điều kiện được coi là khuyết tật. Các nỗ lực sụp đổ sau khi có sự phản đối quyết liệt của giới chính trị và các phán quyết bất lợi từ tòa án. Kết quả là, danh sách người khuyết tật theo cơ quan An sinh xã hội bao gồm những người không thể làm việc (một phần tư đã chết trong vòng năm năm) - và rất nhiều người khác vẫn có thể làm việc. Nhà Trắng sẽ đối phó với tình huống “tiến thoái lưỡng nan” này bằng cách vẫn cho phép nhiều người tàn tật hưởng phúc lợi của chính phủ trong khi họ làm việc.

Thượng viện thông qua một đạo luật cho phép thụ hưởng chương trình Medicare tới đa sáu năm đối với những người đang làm việc. Điều này né tránh những vấn đề khó khăn mang tính chính trị, quản lý hành chính, và đạo đức của việc kiểm tra nghiêm ngặt ai là người tàn tật.

Một tình thế “tiền thoái lương nan” tương tự cũng ảnh hưởng đến ADA. Các định nghĩa về “người khuyết tật” càng được mở rộng thì luật pháp ngày càng trở thành một công cụ giúp cho những người đang làm việc có cơ hội tăng thu nhập. Trong một trường hợp trước khi có phán quyết của Tòa án tối cao, hai phi công trong một hãng hàng không quốc nội đã đăng tuyển vào các vị công việc tốt hơn ở hãng United, nơi đây người ta từ chối họ vì tầm nhìn khi không sử dụng thiết bị của 2 người là dưới tiêu chuẩn của công ty. Trong một trường hợp khác, một thợ máy tự động bị sa thải vì công việc của anh ta liên quan đến việc lái xe tải và huyết áp của anh lại vượt quá mức yêu cầu của công ty. Anh này đã nhận một công việc khác. Tòa án xem những đối tượng trên không phải là người khuyết tật.

Đó là lẽ thường, nhưng có lẽ không phải là ý định của Quốc hội. Khi Quốc hội thông qua luật ADA, họ đã không xác định nghiêm ngặt như thế nào là “khuyết tật”. Đạo luật này cho thấy tham vọng lớn và ngôn ngữ mơ hồ. Chính xác là phải nêu bật vấn đề “tiền thoái lương nan” chính yếu: những vấn đề của người khuyết tật nghiêm trọng là không dễ giải quyết; và các vấn đề của người khuyết tật nhẹ là không quá nghiêm trọng.

Bưu điện Washington

Ngày 30 tháng 6 năm 1999

KHÔNG PHẢI LÀ CÁC HỘ GIA ĐÌNH ĐIỂN HÌNH

Chúng ta nên từ bỏ quan niệm coi “thu nhập của các hộ gia đình trung bình” là một chỉ số chính yếu cho sự thịnh vượng của xã hội, bởi vì yếu tố này đã không còn ý nghĩa theo như những gì mà hầu hết mọi người vẫn hiểu. Theo những số liệu chính thức (dự đoán cho năm 1996 vừa được phát hành cuối tuần trước), các hộ gia đình người Mỹ điển hình có thu nhập ngang với mức của năm 1970. Xem nhé. Năm 1996, thu nhập của một hộ gia đình trung bình - mức bình quân trong khoảng phân phối thu nhập - là 35.492 dollar. Năm 1970, mức thu nhập trung bình đã là 33.181 dollar. Mức tăng trưởng chỉ là 7% sau 26 năm. Không nhiều. (Cả hai con số đều đã được “điều chỉnh lạm phát đồng Dollar” vào năm 1996). Trên thực tế, hầu hết người Mỹ đều đã trải nghiệm quá trình tăng thu nhập, tuy chậm nhưng quan trọng trong giai đoạn này.

Làm thế nào để có thể có một nhận định khác?

Từ đầu những năm 1970, nền kinh tế đã phổ biến rộng rãi nhiều mặt hàng tiêu dùng và dịch vụ mới cho người dân: máy tính cá nhân (và bây giờ là Internet), xương hông nhân tạo, trò chơi điện tử, dịch vụ chờ cuộc gọi, lò vi ba. Người ta đến ăn ngoài quán thường xuyên hơn; họ đi lại bằng máy bay thường xuyên hơn; nhà ở cũng rộng rãi hơn. Bạn có thể tranh luận về giá trị của những tiện nghi và thói quen mới này, nhưng bạn không thể nói rằng chúng là miễn phí. Tất cả đều phải trả tiền, vì thế, ý tưởng cho rằng mức thu nhập điển hình đã trì trệ là có vẻ ngớ ngẩn. Và đúng là ngớ ngẩn thật. Các số liệu thống kê không nói dối, nhưng chúng đã được giải thích rất sai lầm.

Một vấn đề trọng tâm là: các hộ gia đình trung bình không còn là điển hình nữa. Trong nhiều năm qua, các hộ gia đình có thu nhập trung bình vẫn được coi là các hộ thông thường. Theo quan niệm phổ biến của chúng ta, đó là một cặp vợ chồng kết hôn và có một hoặc hai con. Trong những thập niên 1950 hoặc 1960, hình ảnh này không quá sai biệt. Thời đó trong xã hội có sự đồng nhất cao hơn. Nhưng hiện nay, người Mỹ kết hôn muộn hơn, ly hôn thường xuyên hơn, sống lâu hơn, và có con ngoài giá thú nhiều hơn.

Kết quả là kể từ đầu thập niên 1970, có một sự đột biến trong các hộ gia đình - những người độc thân, các cặp vợ chồng chưa có con, các gia đình chỉ có người cha hay mẹ (single parent) - không giống với hình ảnh phổ biến của “hộ điển hình” trước kia. Mọi người đều biết điều này, nhưng điều đó không làm thay đổi cách thức chúng ta nhìn nhận các số liệu thống kê về thu nhập. Lẽ ra chúng ta nên xem xét

số liệu theo cách khác. Nếu xảy ra ly hôn giữa một cặp vợ chồng có mức thu nhập 20.000USD mỗi người, kết quả sẽ là có hai hộ gia đình với mức thu nhập 20.000USD thay vì một hộ với mức 40.000USD. Một cặp vợ chồng có độ tuổi từ 60 - 75 có thể thấy thu nhập của mình (sau nhiều năm làm việc cật lực) trượt dài từ 50.000USD xuống còn 35.000USD: thấp hơn, nhưng vẫn tạm đủ. Những người nuôi con một mình cũng thường có thu nhập thấp hơn.

Tất cả những thay đổi này đã làm suy yếu mức thu nhập của hộ gia đình trung bình. Xem xét các số liệu theo cách khác sẽ cho thấy một bức tranh rất khác về sự thay đổi trong thu nhập. Thay vì khảo sát tất cả các hộ gia đình chung với nhau, ta hãy tìm hiểu theo độ lớn của chúng. Điều gì diễn ra với thu nhập của hộ gia đình đơn lẻ (gia đình chỉ có một người) hoặc các hộ có hai, ba hoặc bốn người? Câu trả lời là mức thu nhập luôn tăng trong thời gian dài. Ví dụ, đây là câu chuyện về các hộ đơn lẻ. (Những con số phản ánh mức trung bình của các hộ đơn lẻ và, một lần nữa, đã qua điều chỉnh lạm phát đồng Dollar năm 1996. Tất cả những thông kê này đều sẵn có tại một trang web đặc biệt của Cục điều tra dân số và Kinh tế Hoa Kỳ (Census Bureau): <http://www.census.gov/hhes/www/income.html>)

Năm 1970: 11.792USD

Năm 1980: 15.560USD

Năm 1989: 18.763USD (cao điểm)

Năm 1996: 17.897USD

Mức tăng trưởng từ năm 1970 đến năm 1996 là gần 52%; còn tính từ năm 1980 là 15%. Theo những số liệu này thì chúng ta có thể thấy sự giảm sút nhỏ kể từ năm cao điểm 1989.

Bây giờ hãy cùng xem các hộ gia đình có bốn người. Mô hình của mức thu nhập trung bình cũng có diễn biến tương tự, mặc dù ít kịch tính hơn.

Năm 1970: 42.458USD

Năm 1980: 46.536USD

Năm 1989: 51.554USD (cao điểm)

Năm 1996: 51.405USD

Mức tăng trưởng từ năm 1970 là 21%; nếu tính từ năm 1980 là khoảng 10,5%. Các hộ gia đình có hai người và ba người cũng theo mô hình như trên, mặc dù con số thực tế có hơi khác biệt. (Xu hướng này không đúng đối với các hộ gia đình có sáu và bảy người, hoặc đông hơn, nhưng số lượng các hộ này chỉ chiếm khoảng 3% tổng số các hộ gia đình. Đối với hộ gia đình có năm người - chiếm khoảng 7% tổng số các hộ - mức thu nhập có tăng nhẹ kể từ năm 1970). Nhưng, ngay cả những con số này cũng không cho thấy sự tăng trưởng kể từ cuối thập niên 1980. Liệu có đúng không?

Có thể đúng, mặc dù sự trì trệ trong thu nhập có vẻ mâu thuẫn với một nền kinh tế mạnh mẽ. Nhưng ở đây cũng có lý do để hoài nghi. Trong những năm 1990, Cục điều tra Dân số và Kinh tế (đơn vị thu thập và xử lý các số liệu) có thực hiện một số thay đổi về kỹ thuật có thể hạ thấp mức thu nhập trên báo cáo. Và cũng cần nhớ rằng chỉ số giá tiêu dùng có thể thổi phồng mức lạm phát, vì nó không đo lường được toàn bộ các cải tiến trong các sản phẩm mới hoặc xu hướng của người tiêu dùng chọn lọc để được mua tốt nhất (nghĩa là, sẽ tìm đến các nơi giảm giá). Nếu lạm phát bị thổi phồng, thì mức thu nhập thực sự sẽ được báo cáo thấp hơn. Một số nhà kinh tế cho rằng mức sai lệch này là 1% hoặc hơn chút ít mỗi năm, nhưng ngay cả ở mức 0,5%, thì mức thu nhập sẽ cao hơn nhiều so với số liệu chính thức.

Nhưng quan điểm rộng hơn là nước Mỹ đã thay đổi rất nhiều đến nỗi mức thu nhập trung bình không còn phản ánh được tình trạng thay đổi kinh tế ngoạn mục của các gia đình có thu nhập trung bình. Điều củng cố thêm cho kết luận này là sự biến động kể từ cuối thập niên 1960: làn sóng nhập cư. Nó cũng làm giảm mức thu nhập trung bình.

Nhiều người nhập cư có tay nghề thấp. Ở Hoa Kỳ, họ có thể giàu có hơn so với ở đất nước nơi họ được sinh ra, nhưng thu nhập trung bình của họ thấp hơn mức thu nhập của người Mỹ bản địa. Có nhiều người Mỹ là con cái của người nhập cư. Nhập cư là một trong những lý do làm cho tỷ lệ đói nghèo

(13,7% trong năm 1996) vẫn ở mức cao. Từ năm 1972, tỷ lệ nghèo đói tăng hơn 50% đã diễn ra trong nhóm dân cư gốc Mỹ Latin. Kể từ năm 1989, hậu quả còn lớn hơn nữa. Người Mỹ Latin chiếm hai phần ba trong nhóm nghèo đói tăng thêm. Người Mỹ gốc châu Á chiếm 10%. (Ngược lại, tỷ lệ đói nghèo của người da đen đã giảm xuống. Năm 1996, mức này là 28,4%, mặc dù vẫn còn cao, nhưng đây là mức thấp nhất trong hồ sơ.)

Việc duy trì cách sử dụng sai đối với mức thu nhập trung bình chủ yếu là do thói quen và sự lười biếng. Nhiều nhà phân tích và các phóng viên chỉ đơn giản là làm những gì họ đã luôn luôn thực hiện trước kia. Nhưng một số Nhóm biện hộ thuộc cánh Tả và Hữu còn cố tình lạm dụng nó. Họ muốn mô tả thu nhập mà sự trì trệ đề cập cho “chiếc lồng” dành cho “vật nuôi” là các chương trình nghị sự về kinh tế của họ. Tuy nhiên, nếu diễn giải đúng thì thu nhập của chúng ta không trì trệ. Thông điệp đúng từ các con số là: các vấn đề chính yếu của chúng ta không phải là vấn đề kinh tế, mà là vấn đề xã hội (một xã hội lão hóa, gia đình đổ vỡ, dân nhập cư, một nền văn hóa đói nghèo). Và đây là những vấn đề mà chúng ta không thể giải quyết được nhanh chóng.

Bưu điện Washington

Ngày 8 tháng 10 năm 1997

HUYỀN THOẠI CỦA CÁC CẶP VỢ CHỒNG MÀ CẢ HAI NGƯỜI ĐỀU ĐI LÀM

Có vài ý tưởng thường được gắn kết một cách sâu sắc trong nhận thức phổ biến và các tranh luận chính trị, đó là thứ mà tôi sẽ gọi là “huyền thoại của hai người cùng có thu nhập”. Ý tưởng này cho rằng hiện nay hai người lao động - người chồng và người vợ - cần phải làm việc để có mức thu nhập ngang với mức của một người - người chồng - đã đạt được trong những thập niên 1950 và 1960. Phụ nữ đã tràn vào thị trường lao động (theo ý tưởng này) chủ yếu để bù đắp khoản thu nhập bị mất của các ông chồng. Thu nhập của người vợ giúp khôi phục lại các tiêu chuẩn sống của cặp vợ chồng trở lại mức mà họ lẽ ra sẽ có nếu lương của người chồng đã không giảm sút. Các gia đình cảm thấy stress. Và tại sao không? Các bà mẹ phải lựa chọn giữa việc đem thức ăn về trên bàn và chăm sóc con cái của họ.

Ý tưởng này đã thu hút được sự chú ý rộng rãi. Phe Bảo thủ xem đây là một trong những nguyên nhân khiến cho các gia đình “truyền thống” đang phải hứng chịu sự công kích; những người Tự do xem nó là cái cớ cho các chương trình hành động quyết liệt của chính phủ nhằm nâng cao tốc độ tăng trưởng kinh tế. Nhưng điều này hầu như là không đúng sự thật, mặc dù người ta vẫn có cảm giác là như vậy (tôi sẽ giải thích ngay dưới đây). Những gì thực sự đã xảy ra là:

Phụ nữ không gia nhập vào thị trường lao động để bù đắp các khoản sút giảm trong thu nhập của người chồng. Dòng người lao động nữ giới bắt đầu vào những năm 1950, nghĩa là hai thập kỷ trước khi mức lương của đàn ông giảm đi. Trong giai đoạn từ năm 1950 đến 1970, tỷ lệ của các bà vợ có công việc làm được trả lương đã tăng từ 23% lên 39%. Đến năm 1995, tỷ lệ này là 61%. Có lẽ các bà vợ tiên phong đi làm việc trong những thập niên 1950 và 1960 đã muốn tìm cách tăng thu nhập cho gia đình của họ; nếu như vậy, lý do không phải là mức lương sút giảm của người chồng. Trong các thập niên này, hầu hết mức tiền lương đều tăng nhanh chóng.

Kể từ đầu những năm 1970, tăng trưởng tiền lương của nam giới đã chậm lại. Nhưng sự gia tăng số lượng các bà vợ có công ăn việc làm lại tập trung vào nhóm các cặp vợ chồng có thu nhập cao - chính xác là những người ít cần có thêm tiền nhất. Trong số một phần năm những người chồng giàu nhất, tỷ lệ các bà vợ đi làm tăng từ 45% lên 71% trong giai đoạn 1973 - 1993, theo báo cáo của nhà kinh tế học Gary Burtless của Viện nghiên cứu Brookings. Những ông chồng khá giả hơn không những kiếm được nhiều hơn, mà tiền lương và thưởng của họ còn tăng cao nhất. Ngược lại, tiền lương cho nhiều công nhân có tay nghề thấp đã giảm xuống (sau khi điều chỉnh lạm phát).

Các khoản thu nhập “thực tế” của hầu hết các cặp vợ chồng mà cả 2 đều đi làm đã tăng lên liên tục. Trong số những người lao động nghèo, thu nhập của người vợ có thể bù đắp được phần nào cho khoản

thu nhập bị giảm sút từ đồng lương của người chồng, nhưng điều này không đúng đối với phần đầu của quang phổ thu nhập hoặc thậm chí là đoạn giữa. Theo Cục điều tra Dân số và Kinh tế (Census Bureau), năm 1995, nguồn thu trung bình của hai vợ chồng đều đi làm - mức ở giữa dải phân phối thu nhập - là 55.823USD, nghĩa là cao hơn khoảng 23% so với mức “thực tế” của một cặp vợ chồng “bậc trung” của năm 1970. (Tăng trưởng thực tế trong sức mua thậm chí còn cao hơn vì chỉ số giá tiêu dùng, được sử dụng để ước tính thu nhập thực tế, đã thổi phồng lạm phát, do vậy, nó đánh giá thấp mức thu nhập.)

Nếu tiền lương người đàn ông tăng đột ngột, một số bà vợ có thể quay trở lại chuyện bếp núc. Nhưng hầu hết sẽ không làm thế. Chúng ta đã có sự biến động trong các thái độ và thói quen. Nó được gọi là chủ thuyết nam nữ bình quyền (feminism), là tham vọng, hay là bất cứ điều gì khác đều được. Hầu hết phụ nữ - cũng như hầu hết nam giới - hiện nay đều nghĩ rằng phụ nữ cần có cơ hội để làm việc và theo đuổi sự nghiệp. Hồi năm 1945 thì điều này không đúng. Là một xã hội, chúng ta đã tạo ra nhiều hơn các sự lựa chọn mang tính xã hội. Nhìn chung, đây là tiên bộ. Nó cho phép con người được tự do hơn để sống theo cách mà họ thấy phù hợp. Nhưng những lựa chọn mới cũng sản sinh ra các nỗi lo mới, sự phân nân, và các rắc rối mới.

Một điều bất ngờ là bất bình đẳng về kinh tế cao hơn: một quan điểm của Diana Furchtgott-Roth của Viện Doanh nghiệp Hoa Kỳ cũng như của Burtless. Những người lao động được trả lương cao ngày càng kết hôn với nhau nhiều hơn và thống trị trên phần đầu của quang phổ thu nhập, trong khi người lao động có lương thấp ngày càng ít kết hôn (hoặc không tạo thành gia đình có người đi làm) và trôi dạt về phía dưới quang phổ. Trong khoảng từ năm 1970 đến 1995, tỷ lệ các gia đình chỉ có người mẹ tăng từ 11% lên 18%. Theo ước tính của Burtless và nhà kinh tế học Lynn Karoly của Rand Corp, kể từ cuối thập niên 1970, những thay đổi này có thể giải thích được một nửa về tình trạng gia tăng bất bình đẳng trong thu nhập gia đình.

Một hệ quả không mong đợi là các gia đình ngày càng cần có hai người đi làm để có được một lối sống của tầng lớp trung lưu, trong khi vào những năm 1950 hoặc 1960 thì chỉ cần có một người đi làm. Nhưng vấn đề quan trọng ở đây là: lối sống trung lưu hiện nay là xa xỉ hơn trước rất nhiều. Nếu muốn lặp lại lối sống của các bậc cha mẹ, người ta có thể không sử dụng máy điều hòa nhiệt độ, bán bớt một trong số những chiếc xe hơi của mình, bỏ ra ngoài đầu máy VCR và máy tính, và ngưng gửi tất cả các con em đến trường đại học. Khi có nhiều hơn những người vợ đi làm, các cặp vợ chồng mà cả hai đều là nguồn thu nhập đã trở thành chuẩn mực. Các cặp vợ chồng vẫn có thể có một người ở nhà, nhưng chỉ khi nào họ không bận tâm đến việc thu nhập tụt dốc hoặc đã là một gia đình rất giàu có.

Hãy để tôi đưa ra một ví dụ đơn giản nhằm minh họa lý do. Giả sử chúng ta có hai cặp sinh đôi giống hệt nhau: Pete và Joe; Mary và Sally. Họ lập gia đình. Pete kết hôn với Mary, và Sally với Joe. Tất cả đều có công ăn việc làm, và mỗi người kiếm được 35.000USD một năm. Thu nhập mỗi người cũng được tăng 10% mỗi năm. (Tôi chỉ đơn giản là giả định không có chuyện giảm lương hay bất bình đẳng.) Sau năm năm, hầu như tất cả đều có được mức thu nhập 56.400USD; thu nhập của mỗi cặp vợ chồng là gần 113.000USD. Họ mua nhà và xe hơi giống nhau; họ đi nghỉ cùng nhau. Họ có lối sống giống nhau. Hiện nay Mary và Sally đều có em bé, Sally nghỉ việc trong khi Mary (sau thời gian nghỉ phụ sản) quay trở lại làm việc.

Hãy xem tiếp những gì diễn ra. Thu nhập của vợ chồng Sally và Joe giảm 50% so với mức của Pete và Mary. Điều này không gây ra bất cứ sự khác biệt nào khi mà Joe vẫn còn được hưởng mức lương khá và vẫn tăng 10% mỗi năm. Đột nhiên, cách sống của hai gia đình này không còn giống nhau nữa. Sally và Joe gặp rắc rối với các hóa đơn thanh toán. Có lẽ họ chuyển đến một căn nhà nhỏ hơn; có lẽ họ không thể đủ tiền để mua một chiếc xe hơi mới hay trả cho một kỳ nghỉ. Trong khi đó, Pete và Mary, mặc dù thoải mái về tài chính, lại cảm thấy tội lỗi về việc không dành nhiều thời gian hơn cho con cái. Lại thêm căng thẳng khi họ cố gắng dàn xếp lịch trình của họ. Và mọi người thắc mắc làm như thế nào người Mẹ và người Cha vẫn có thể lo xong xuôi tất cả mọi thứ, trong khi Mẹ vẫn ở nhà.

Một lý do là người Mẹ và người Cha đã không sống quá sung sướng, xét theo khía cạnh vật chất. Một lý do khác là người Mẹ không có nhiều sự lựa chọn - và đôi khi có thể khao khát được làm điều gì đó khác với việc chuẩn bị giường ngủ, kiểm tra các bài tập ở nhà của con cái, và nấu ăn cho bữa tối. Điều đáng chú ý hơn là các tình thế “tiên thoái lưỡng nan” của hai vợ chồng cùng đi làm chủ yếu không phát

sinh từ việc thu nhập (của người đàn ông hay người phụ nữ) đang tăng trưởng chậm. Người ta chỉ so sánh mình với những người giống như họ. Khi có nhiều phụ nữ đi làm hơn, sự so sánh được điều chỉnh âm thầm. Chính tiền lương của phụ nữ, hơn là lương của đàn ông, đã tạo áp lực cho họ đi làm. Hiện nay, chúng ta có nhiều sự lựa chọn hơn bao giờ hết, nhưng chúng cũng không nhất thiết là dễ dàng hơn.

Bưu điện Washington

Ngày 22 tháng 1 năm 1997

SỰ GIÀU CÓ XỨNG ĐÁNG?

Người Mỹ có xu hướng đánh giá những người giàu có với cách thức giống như cách họ đánh giá những người nghèo. Theo một cách không chính thức, chúng ta phân chia họ thành loại “xứng đáng” và “không xứng đáng”. Chúng ta chấp nhận những người nghèo xứng đáng, bởi vì chúng ta cho rằng họ nghèo không phải vì tội lỗi của chính họ. Tương tự, người giàu xứng đáng cũng được chúng ta chấp nhận về mặt đạo đức, bởi vì họ, bằng cách thức nào đó, đã kiếm được của cải cho mình thông qua việc củng cố sự thịnh vượng của xã hội. Mặt khác, những người nghèo không xứng đáng lại thường không nhận được nhiều sự thông cảm, bởi vì người ta cho rằng những người này phải tự chịu trách nhiệm về sự nghèo đói của họ, do lười biếng hoặc bất lương. Cũng như vậy, chúng ta không quan tâm đến những người giàu không xứng đáng vì họ vô tình ngã vào đồng tiền, dùng âm mưu thủ đoạn để có tiền, hoặc lạm dụng đồng tiền.

Sự khác biệt này là một cách hữu ích để làm cho nỗi ám ảnh liên tục của người Mỹ về sự giàu có trở nên có ý nghĩa. Sự đam mê này là chắc chắn có, không còn hoài nghi gì nữa. Tạp chí Forbes thường xuyên ghi liệt kê tên của 400 người Mỹ giàu có nhất. Một cuốn sách gần đây viết về những người giàu - *Hàng xóm là Tỷ phú* - đã lọt vào danh sách các tác phẩm bán chạy nhất đăng trên Thời báo New York hơn nửa năm và được in 400.000 bản. Newsweek gần đây đăng tải một câu chuyện trên trang bìa về các “tay nhà giàu mới nổi”, nói về Philip Knight của Nike (trị giá tài sản ước tính 6 tỷ dollar) và Michael Dell của Máy tính Dell (4 tỷ).

Theo kết quả cuộc thăm dò ý kiến do Karlyn Bowman của Viện Doanh nghiệp Mỹ tiến hành thì người Mỹ nhìn chung không xem thường những người giàu có. Trong một cuộc khảo sát khác, 62% người được hỏi cho biết: những lợi ích của quốc gia “phát xuất từ tầng lớp của người giàu có”. Và hầu hết người Mỹ cũng không nghĩ rằng những người giàu có đã bòn rút của cải từ tầng lớp nghèo hoặc trung lưu. Trong cuộc thăm dò khác, chỉ có 30% cho rằng người giàu “ngăn cản những người bình thường khác khiến họ không giành được phần của cải thích hợp dành cho họ”. Nhưng trong các vấn đề hẹp hơn, đã xuất hiện sự oán hận. Khoảng 80 - 90% công chúng nghĩ rằng: các vận động viên chuyên nghiệp, các ngôi sao điện ảnh, các luật sư, và các vị quản lý điều hành cấp cao đang được trả lương quá cao.

Những thái độ này dường như đã không thay đổi kể từ một thế kỷ trước. Năm 1889, một chính khách người Anh tên là James Bryce đã viết trong tác phẩm kinh điển *Sự thịnh vượng chung của Hoa Kỳ*: “Tại Hoa Kỳ nói chung không có sự đối lập giữa... tầng lớp giàu hơn và nghèo hơn, như ở châu Âu”. Ông ta nhận thấy chỉ có một nhóm nhỏ “ghen tỵ” hoặc “thù địch”. Tuy nhiên, Bryce đã viết điều này trong giai đoạn giữa của phong trào dân túy, khi nó lăng mạ các tập đoàn kinh tế và một số ông trùm, chẳng hạn như Vua dầu mỏ John D. Rockefeller.

Những mâu thuẫn là ít rõ ràng hơn so với vẻ bề ngoài của nó. Trở thành giàu có là mục tiêu sau cùng của cơ hội kinh tế, và niềm tin vào năng lực bản thân là một phần trọng tâm của văn hóa dân gian. Người Mỹ tin vào khát vọng và không chối bỏ những người hoàn thành khát vọng của mình. Nếu tất cả những người chiến thắng trong các cuộc đấu tranh kinh tế đều là đáng ngờ, thì những lý tưởng của việc chăm chỉ, chấp nhận rủi ro và tự cải thiện sẽ là bất chính.

Nhưng chúng ta đã vạch ra ranh giới khi mà sự giàu có về như không liên quan đến các nỗ lực, nguy cơ, hoặc tài năng. Vì lý do này, việc thừa hưởng sự giàu có không phải lúc nào cũng được tôn trọng. Đó là những người giàu có nhưng không phải tài sản là do chính họ tạo dựng nên. Họ có thể thiết lập

sự đáng kính của riêng họ bằng các đóng góp mang tính xây dựng cho những di sản là tiền bạc của gia đình họ. Lương trả cho vị Tổng giám đốc điều hành (CEO) thường rất đáng ngờ vì mức tiền thưởng hậu hĩnh và cổ phiếu thưởng (stock options) có thể phản ánh sự thiên vị của công ty: hội đồng quản trị đang nuông chiều Tổng giám đốc điều hành. Khi vị CEO làm việc không thành công và nhận được khoản trợ cấp thôi việc rất lớn, người Mỹ bình thường phải ngán người ra. Ví dụ mới nhất là John Walter, người thôi giữ chức Tổng giám đốc điều hành của AT&T sau chín tháng và với gói trợ cấp thôi việc trị giá 26 triệu dollar.

Nghi ngờ tương tự được dành cho các khoản tiền trả cho các vận động viên và ngôi sao điện ảnh. Khi Sandra Bullock kiếm được (theo tạp chí *People*) 12,5 triệu USD từ phim *Tốc độ II*, phần thưởng dường như vượt quá tài năng. Điều này cũng đúng đối với các quarterbacks^[66] chuyên nghiệp hàng đầu khi họ kiếm được (theo *Post*) 6,5 triệu USD hàng năm năm, cao hơn nhiều so với mức thu nhập của các ngôi sao bóng bầu dục trước kia (như Johnny Unitas, YA Tittle) trong thời đỉnh cao của họ. Vì vậy, sự hoài nghi của công chúng là xác đáng. Điều khiến cho các vận động viên và ngôi sao điện ảnh ngày nay “làm ăn” khá hơn không phải là tài năng lớn hơn hoặc công việc khó khăn hơn, mà là truyền hình và marketing trên toàn thế giới.

Chúng ta cũng phản đối khi sự giàu có đem lại quá nhiều quyền lực. Người Mỹ đã luôn luôn không tin tưởng vào quyền lực tập trung, dưới bất cứ hình thức nào. Người ta không ưa John D. Rockefeller không phải vì ông này giàu có, mà vì trong quá trình làm giàu, ông đã tàn phá nhiều đơn vị độc lập và nỗ lực giành lấy sự độc quyền. Bill Gates (tài sản ước lượng theo *Newsweek* là 36 tỷ USD) dường như không khác gì. Nhưng người ta hầu như không phản nản về sự giàu có của Bill. Điều khiến mọi người lo lắng là Microsoft có thể dập tắt mọi đối thủ trong lĩnh vực phần mềm và kiểm soát không gian ảo.

Ngay cả những người giàu có xứng đáng cũng có thể sai lầm khi khoe khoang sự giàu có của họ. Điều này vi phạm một lý tưởng khác nữa của người Mỹ: đồng tiền không đo lường được giá trị của con người. Hoặc như Jay Leno đã nói: sự giàu có chỉ có nghĩa là “bạn sung túc hơn mọi người. Nó không có nghĩa là bạn tốt đẹp hơn họ”. Không có gì đáng ngạc nhiên, khi các tay “siêu giàu có” thường cố gắng có vẻ bề ngoài cũng bình thường như mọi người. Bill Gates vẫn tạo ấn tượng cho mình như một người “tham công tiếc việc” có bề ngoài không mấy gọn gàng. Trong cuốn *Hàng xóm là Tỷ phú*, các tác giả Thomas Stanley và William Danko ghi nhận rằng rất nhiều người giàu có “đang sống dưới điều kiện của họ”. Các tác giả ước tính có khoảng 3,5% hộ gia đình đang sở hữu một giá trị ròng là 1 triệu USD, hoặc cao hơn.

Stanley và Danko viết: “Đa số các triệu phú đều không phải là hậu duệ của Rockefellers hoặc Vanderbilts. Hơn 80% số này đều từng là những người bình thường và họ đã tích lũy của cải trong một thế hệ”. Những người này sống khá thanh đạm và coi trọng sự độc lập về kinh tế hơn là việc tiêu dùng bề nổi bên ngoài. Một nửa trong số họ đã không bao giờ bỏ ra hơn 29.000USD để mua một chiếc xe hơi mới.

Tất nhiên, đây không phải là toàn bộ câu chuyện. Kiếm được tiền và đề ra quan điểm về những gì mình kiếm được là một trong những cách người Mỹ dùng để “ghi điểm”. Stanley và Danko tranh luận rằng có nhiều người không-quá-giàu vẫn sống ở trên mức điều kiện của họ, nghĩa là họ mua xe hơi đắt tiền và quần áo sang trọng - nhằm thể hiện sự thành công. “Ghi điểm” là một trong những nguyên nhân của các lần so kè nổi trội về các khoản tiền rất lớn: ví dụ, việc tìm kiếm các thành viên cho chương trình truyền hình *Seinfeld* với mức chi phí là 1 triệu dollar mỗi người cho mỗi tập. Không phải là người ta chỉ muốn có nhiều hơn, mà họ còn muốn tuyên bố rằng họ đang làm tốt hơn so với ngôi sao điện ảnh, cầu thủ quarterback, hoặc vị CEO tiếp theo trong tương lai.

Những người giàu có thường phấn đấu để sự giàu có cao hơn mức mà họ từng chi tiêu, vì họ thích công việc của mình và muốn “ghi thêm điểm”. Cũng không mấy ngạc nhiên khi những cuộc thi thố này có thể trượt dài thành sự tham lam hoặc sự thái quá tệ hại. Một Bill Gates giản dị đang xây dựng một cung điện không mấy giản dị, dành riêng cho cá nhân ông, ước tính khoảng 35.000 feet vuông và chi phí khoảng 40 triệu USD. Sự tương phản sẽ còn kéo dài, bởi vì người giàu, cũng như người nghèo, sẽ luôn luôn chung sống với chúng ta.

Buru điện Washington

Ngày 13 tháng 8 1997

VI. CÁC CHUYÊN GIA

SỰ THĂNG THẾ CỦA ĐỊNH KIẾN TÂM LÝ

Chúng ta sống trong một thế giới của những mối nguy hiểm thực sự và nỗi sợ hãi do tưởng tượng mà có. Những nguy hiểm thường thấp và giảm xuống, trong khi sự sợ hãi là lớn và tăng cao. Chúng ta đang bị cái mà tôi gọi là “các định kiến tâm lý - psycho-facts” đeo đẳng: đó là các niềm tin, mặc dù không được củng cố với các chứng cứ vững chắc, vẫn được coi như chân lý bởi vì sự lặp đi lặp lại liên tục của chúng làm thay đổi cách mà chúng ta trải nghiệm cuộc sống. Chúng ta cảm thấy bị tấn công với việc tội phạm gia tăng, các mối nguy cho sức khỏe cũng tăng, tiêu chuẩn sống giảm sút, và một môi trường ngày càng xấu đi. Tất cả đều là các định kiến tâm lý. Các điều kiện nền tảng của chúng đều không có thật, nhưng vì chúng ta cảm thấy chúng, nên chúng trở thành có thật.

Các nhà báo - hành nghề bằng tính giết gân và đơn giản hóa vấn đề - đã liên quan nhiều đến sự bùng nổ của định kiến tâm lý. Nhưng các chính trị gia, những nhóm biện hộ, và những người khởi xướng nhiều động cơ và lối sống khác nhau cũng dính líu đến chuyện này. Bất cứ ai trong chúng ta đều hiếm khi cố tình nói dối. Tuy nhiên, chúng ta đem các thông tin không đầy đủ hoặc được chọn lọc đi “bán dạo” và điều đó khơi nguồn cho sự thổi phồng sai lạc hoặc các suy luận phi lý. Người ta bắt đầu cảm thấy có điều gì đó không ổn, và cảm giác mới này đã trở thành một thực tế hiển nhiên hoặc (tệ hơn) là các cơ sở cho một chính sách sai lầm.

Tội phạm ư? Vâng, tỷ lệ tội phạm đã quá cao từ lâu nay. Nhưng các cuộc điều tra tốt nhất cũng không cho thấy vấn đề này ngày càng trở nên quá tồi tệ. Thật vậy, một số tỷ lệ tội phạm đã giảm xuống. Tỷ lệ trộm cắp tại các hộ gia đình đã giảm 42% trong giai đoạn từ năm 1973 đến năm 1991. Số lượng các vụ giết người hàng năm dao động trong khoảng từ 20.000 đến 26.000 vụ kể từ năm 1980, mức gia tăng cao đã diễn ra vào thập niên 1960, khi đó số lượng các vụ việc là gấp đôi. Một cuộc thăm dò Gallup báo cáo rằng: 86% người trả lời nói rằng họ chưa từng là nạn nhân của bạo lực. Ngược lại, nhận thức của chúng ta về vấn đề tội phạm - được tin tức truyền hình địa phương thổi bùng lên - đã gia tăng.

Trong một chương trình truyền hình đặc biệt gần đây, phóng viên John Stossel của kênh ABC phát biểu rằng: chúng ta “tự làm chính mình khiếp sợ đến chết đi được”. Các định kiến tâm lý này là có sức thu hút, chính xác là vì chúng thường là đáng tin cậy. Ví dụ, chúng ta đã được nghe nói trong nhiều năm rằng những tiêu chuẩn sống của chúng ta đang giảm sút, và điều này đã trở thành một chủ đề lớn của chính phủ Clinton trong năm 1992. Thực tế không phải vậy. So với bất kỳ khoảng thời gian nào, các tiêu chuẩn sống của chúng ta đã tăng cao hơn. Trong 25 năm qua, thu nhập trung bình của các gia đình đã tăng thêm khoảng một phần năm. Nhưng sự gia tăng là rất chậm so với dự kiến - chậm đến mức nó thường là không thể được cảm nhận hay không tồn tại nếu chỉ nhìn vào khoảng thời gian một năm. Chúng ta không cảm thấy sự gia tăng này.

Các mối nguy hiểm cho sức khỏe, sự an toàn và môi trường cũng gây hiểu lầm tương tự. Giả sử rằng có một thử nghiệm cho thấy có chất X nào đó gây ung thư - với một liều dùng nhất định trên một số động vật nhất định. Ngay sau đó chúng ta sẽ lo ngại rằng tất cả mọi thứ chúng ta ăn vào hoặc hít phải mà có chứa các dấu vết nhỏ nhất của chất X cũng làm chúng ta mắc bệnh ung thư hoặc tim mạch. Chúng ta cảm thấy rằng các rủi ro được nhận dạng này phải là phòng tránh được. Chúng ta hành động cứ như là đã có một quyền trong hiến pháp dành cho sự bất tử và bất cứ điều gì gây ra nguy cơ đều phải bị cấm. Mục tiêu của chúng ta là một xã hội không có rủi ro, và điều này nuôi dưỡng nỗi sợ hãi quá mức.

Rất nhiều mối hiểm nguy trên lý thuyết (như sợi amiăng (asbestos) hoặc tai nạn máy bay) là không quá lớn trên thực tế. Cách dễ nhất để nắm bắt điều này là xem lướt qua bảng dưới đây. Nó thể hiện sự so sánh các rủi ro gây chết người. Đáng lưu ý là có khoảng 2,2 triệu người Mỹ chết mỗi năm. Với khoảng 260 triệu dân Mỹ, điều này có nghĩa là: theo ý nghĩa số học sơ bộ, tỷ lệ rủi ro gây tử vong trung bình là khoảng 1/118 (260 chia cho 2,2 bằng 118). Hiện nay thì rõ ràng là số người già chết đi là lớn hơn nhiều so với người trẻ. Tuy nhiên, rủi ro nói chung gây tử vong từ các thiên tai hoặc tai nạn không thể tránh được là cao hơn nhiều so với sự nguy hiểm cụ thể của nhiều chất hoặc việc làm độc hại. (Bảng

này cho thấy cả hai.)

Tỷ lệ người chết

Hàng năm, có khoảng 1 trong 100 người trong số chúng ta bị chết. Những rủi ro gây tử vong thường được quan tâm chú ý nhiều nhất như do amiăng và tai nạn máy bay lại là tương đối nhỏ.

Đối với tất cả mọi người: 1/118

Đối với những người trong độ tuổi từ 35 - 44: 1/437

Đối với nghề cảnh sát: 1/4.500

Đối với phụ nữ sinh con: 1/9.100

Do tai nạn máy bay: 1/167.000

Do sét đánh: 1/2.000.000

Do amiăng trong các trường học: 1/11.000.000

Nguồn: Robert Mitchell, Đại học Clark. Mọi dữ liệu là tỷ lệ hàng năm.

Những người cảnh báo quá mức cần thiết (alarmist) sẽ chỉ ra rằng: tất cả những rủi ro gây tử vong riêng biệt sẽ gộp thành một nguy cơ tổng thể gây tử vong cho con người. Đúng vậy. Nhưng bất chấp có giảm thiểu các nguy cơ cụ thể xuống mức nào đi nữa, chúng ta vẫn sẽ chết vì một lý do nào đó, và rất nhiều rủi ro cụ thể là không quá nguy hiểm. Trong chương trình ABC, Stossel đưa Ralph Nader vì ông này nhìn thấy mỗi nguy hiểm hầu như ở khắp mọi nơi: hot dog có quá nhiều chất béo; máy bay không được bảo trì đầy đủ; cà phê có chất caffein; thảm dính bụi và gây ô nhiễm trong nhà. Nader nói: “cuộc sống là sự chuẩn bị sẵn sàng - khẩu hiệu cũ của phong trào Hướng đạo^[67] là “Hãy chuẩn bị”. Rắc rối là nếu bạn dùng cả cuộc đời để chuẩn bị, bạn có thể bỏ lỡ cơ hội để được sống cho ra sống.

Tất nhiên, chúng ta nên áp dụng biện pháp phòng ngừa hợp lý từ cá nhân và ban hành các quy định chặt chẽ về an toàn và môi trường. Nhưng chúng cần phải hợp lý và thận trọng. Chúng ta không nên phản ứng thái quá trước mọi sự cố khủng khiếp hoặc sự nguy hiểm có thể được nhận biết. Vụ cô bé Polly Klaas bị bắt cóc và giết chết hồi cuối năm ngoái thật kinh hoàng, nhưng vụ bắt cóc cậu bé Lindbergh vào năm 1932 cũng chẳng thua kém gì. Quay các trẻ em lại trong một khu phố nhìn chung là an toàn sẽ chẳng phải là một phản ứng hợp lý. Tương tự, người già thường phòng thủ trong nhà một cách vô nghĩa trước các hoạt động tội phạm do mình tưởng tượng ra. Theo lời Stossel thì chúng ta “đã từ bỏ một số quyền tự do”.

Tương tự như vậy, các quy định sai lầm dựa trên các rủi ro bị thổi phồng làm lãng phí rất nhiều tiền của. Cơn hoảng loạn do amiăng là một sai lầm gây tốn kém, như vị thẩm phán liên bang Stephen Breyer đã trình bày trong một cuốn sách mới^[68]. Cứ để nguyên amiăng trong các tòa thì nhà hầu như không gây nguy hiểm gì cả; nhưng gỡ bỏ nó ra sẽ làm tăng nguy cơ khi để cho các hạt amiăng lan tỏa vào không khí. Breyer viện dẫn một trường hợp về chất thải độc hại theo đó một công ty phản đối việc dọn dẹp sau cùng. Công trường đã được làm sạch đến mức trẻ em có thể ăn vào bụi bặm trong vòng 70 ngày một năm mà không gây hại đáng kể. Tại sao cần dọn dẹp nhiều hơn nữa? Ông viết “Không có trẻ em nào ăn vào bụi đất khi chơi trong khu vực, vì trước kia nó đã là một đầm lầy”.

Cách phản đối “theo chuẩn mực” thường là: Một quốc gia giàu có như quốc gia của chúng ta có đủ khả năng đạt đến mức tuyệt đối an toàn. Nhưng không, chúng ta có thể không làm được. Các chi phí theo quy định làm cho giá bán hoặc thuê tăng thêm. Thu nhập của chúng ta sẽ thấp hơn mức mà lẽ ra có thể có. Sẽ OK thôi, nếu chúng ta nhận lại được rất nhiều lợi ích - bầu không khí trong sạch hơn nhiều hoặc nhiều thức ăn sạch sẽ hơn nhiều. Nhưng sẽ không ổn nếu các lợi ích chỉ là tâm thường hay không tồn tại.

Để có phán quyết đúng đắn thì cần có thông tin đúng. Mỗi mỗi nguy do tưởng tượng mà có hoặc xu hướng xã hội bất lợi đều không quá kinh khủng như vẻ bề ngoài của nó. Gia tăng ý thức có thể làm giảm bớt sự thật đi. Chúng ta trở thành nạn nhân của các nỗi sợ hãi và trí tưởng tượng của chính chúng ta. Chúng ta tạo ra các chân lý “nhân tạo” từ việc pha trộn các sự kiện có thật, định kiến phổ biến và sự lo âu của đám đông. Định kiến tâm lý không phải là sự thật. Chúng ta hãy nên cố gắng hiểu khác đi.

ĐẤT NƯỚC CỦA CÁC CHUYÊN GIA

Có rất nhiều nguồn cung cấp đối với nước Mỹ là không đủ, nhưng nguồn cung các chuyên gia thì không phải là trong số này. Đất nước chúng ta đang tràn ngập các chuyên gia: chuyên gia về chính trị, chuyên gia quản lý, chuyên gia ly hôn, chuyên gia tài chính cá nhân, chuyên gia khủng bố, chuyên gia phân mềm, và nhiều nhiều nữa. Hôm nay có rất nhiều chuyên gia so với ngày hôm qua, và ngày mai sẽ có thêm nhiều hơn so với hôm nay. Nếu bạn chưa phải là một chuyên gia có chứng chỉ trong một lĩnh vực nào đó, hầu như chắc chắn là bạn sẽ sớm trở thành một chuyên gia, và nếu bạn không là chuyên gia thì sau đó bạn sẽ đủ điều kiện để trở thành nhóm thiểu số cần được bảo vệ hoặc một sinh vật nguy hiểm. Tại Mỹ, không phải tất cả mọi người có thể trở thành tổng thống, nhưng gần như tất cả mọi người đều có thể trở thành một chuyên gia.

Tôi từ lâu đã nghi ngờ rằng tính đúng đắn của điều này, nhưng phải cho đến khi tình cờ đọc trên Niên giám các Chuyên gia, Người có thẩm quyền và những Người phát ngôn, ấn bản năm 1995, thì tôi mới nhận ra sự thật. Cuốn Niên giám thu thập vào hơn 900 trang tên tuổi của các chuyên gia đủ loại: từ chuyên gia xử lý “Nghiên ngập/Chấn nản” (Viện nghiên cứu Sự chấn nản - Boring Institute) đến chuyên gia “tắm cho chim” (Cộng đồng những người nuôi chim), từ chuyên gia “Chống Gian lận Y tế/Lang băm” (Hiệp hội dự phòng y khoa Hoa Kỳ) đến chuyên gia về “Các vấn đề pháp lý/ Thuật thôi miên” (Hội đồng Kiểm tra Thôi miên Hoa Kỳ) và chuyên gia “Mối quan hệ/vợ chồng” (Viện Các giải pháp Sáng tạo).

Và cuốn Niên giám, tất nhiên, chỉ là phần nổi của tảng băng. James A. Smith, tác giả của cuốn *Những người môi giới ý tưởng: các cổ vấn và sự gia tăng các chính sách tinh túy mới*, ước tính rằng hiện nay có khoảng 1.200 viện nghiên cứu chính sách công. Rất nhiều trong số các tổ chức này, cộng thêm nhiều trường đại học và các hiệp hội thương mại, là tự xuất bản các sách hướng dẫn dành riêng. Đại học Johns Hopkins có cuốn catalog dày 301 trang viết về các chuyên gia của mình, cuốn Bách khoa toàn thư của Quỹ Di sản dân dụng đến 412 trang viết về các chuyên gia của họ, và Hội đồng Giáo dục Hoa Kỳ cũng có một tập sách nhỏ dày 86 trang. Cũng như hầu hết mọi lĩnh vực khác, nước Mỹ dẫn đầu thế giới về các chuyên gia.

Chỉ riêng việc tìm hiểu lý do của hiện tượng này cũng đã là một chủ đề đáng để suy ngẫm. Một mặt, việc cung cấp các chuyên gia có tiềm năng đã gia tăng đều đặn. Người Mỹ có con số kỷ lục về bằng cấp. Năm 1940, tất cả các trường cao đẳng và đại học trên toàn quốc chỉ cấp 217.000 bằng tốt nghiệp, và hầu hết trong số đó (187.000 bằng cấp) là bằng cử nhân Đại học; mới chỉ có 27.000 thạc sĩ và 8.000 tiến sĩ. Đến năm 1991, tổng số bằng cấp là hơn 2 triệu, với 337.000 thạc sĩ và 39.000 tiến sĩ, trong đó đã bao gồm 430 vị tiến sĩ “Quản lý Hành chính Công” (Ph.D in Public Affairs). Trước đây, chưa bao giờ có nhiều người Mỹ tự đánh giá cao quan điểm của riêng họ như hiện nay.

Trong khi đó, nhu cầu về các chuyên gia đã bùng nổ. Chúng ta chủ yếu phải cảm ơn công nghệ vì hiện tượng này. Ví dụ, đã có lúc một luật sư có thể chỉ mong đợi rằng cả đời mình gắn với các vụ kiện tụng hoặc soạn thảo các hợp đồng. Giờ thì đã khác. Như phiên tòa xét xử O.J. Simpson^[69] đã cho thấy, ngày nay một vị luật sư có khuôn mặt điện trai và cái lưỡi linh hoạt có thể dự đoán sẽ trở thành người tương đương với Howard Cosell quá cố (*nhà báo, nhà bình luận thể thao nổi danh của Hoa Kỳ - ND*), trong khía cạnh luật pháp. Suy cho cùng, giới truyền hình có thể sẫm soi vào các vụ ly hôn của những nhân vật nổi tiếng hoặc trận chiến trong phòng xử án giữa các tập đoàn, do đó những cơ hội lớn hơn dành cho các luật sư sẽ mở rộng hơn các cựu công tố viên hoặc các luật sư chỉ chuyên bào chữa.

Phiên tòa xét xử O.J này là biểu tượng cho thấy việc công nghệ đã nâng cao sự khao khát của chúng ta về các chuyên gia như thế nào. Không ai biết chính xác số lượng của các chương trình thảo luận qua đài phát thanh, nhưng Carol Nashe - Phó Tổng giám đốc điều hành của Hiệp hội các Chương trình Nói chuyện truyền thanh Quốc gia (đăng trên trang 529 của Niên giám), nói rằng có thể có tới 5.000

chương trình quy mô quốc gia và địa phương. Hầu hết các chương trình đều cần phải có “khách mời”, nghĩa là “các chuyên gia”. Các chương trình tin tức truyền hình, tọa đàm, phỏng vấn và bình luận cũng vậy. Một chuyên gia nào đó cũng phải xuất hiện trên Nightline^[70]. Truyền hình cáp, từ Larry King Live (một chương trình talk show trên CNN - ND) cao cấp đến các loại hình tọa đàm dưới đó, cũng có thêm các yếu tố để kích thích khán thính giả. Hiện nay, Internet cũng thế.

Và đây là bí mật thực sự của hiện tượng nước Mỹ nuôi dưỡng thành công các chuyên gia: Chúng ta tin tưởng vào thị trường tự do. Hầu như bất cứ ai có thể trở thành một chuyên gia bởi vì không ai nói được thế nào là một chuyên gia hoặc là một chuyên gia thì phải hiểu biết những gì. Nếu bạn có thể thuyết phục được người khác tin vào sự liêm chính của mình - trong bất cứ điều gì - thì bạn đã thành công. Chắc chắn, bằng cấp chuyên môn có thể giúp bạn làm điều đó. Có bằng tiến sĩ thiên văn học sẽ có thể làm gia tăng cơ hội cho bạn để được chương trình Nightline gọi đến, nếu một hành tinh mới vừa được phát hiện. Nhưng ai biết được chứ? Có lẽ tất cả những thứ bạn cần chỉ là một kính viễn vọng ở sân sau nhà bạn. Dù sao đi nữa, bạn cũng được tự do thoải mái để lừa phỉnh và khoe khoang vô tội vạ đến chừng mực mà bạn có thể làm.

Bước đầu tiên là cần được liệt kê trong Niên giám các chuyên gia. Có mức giá phải trả, nhưng cũng khiêm tốn thôi. Chính xác là 375USD. Đây là việc mua lại một “mục tham khảo”, chiếm khoảng một phần sáu của một trang. Nếu bạn muốn có một diện tích lớn hơn, chi phí để được đăng nguyên trang là từ 1.150USD đến 1.250USD. Toàn bộ quá trình đã được thương mại hóa: bạn chèn thông tin của mình trong cuốn sách, nó sẽ được gửi miễn phí đến một danh sách 14.000 người nhận, trong đó có 1.400 tờ nhật báo và 1.200 đài phát thanh, đài truyền hình, và tạp chí. Mitchell Davis, nhà biên tập và cũng là chủ sở hữu của Niên giám, so sánh sản phẩm này với “bồn bao tải các thông cáo báo chí”.

Thực ra, ông đã hợp pháp hóa các chuyên gia “nghiep dư”. Duyệt qua cuốn Niên giám, bạn sẽ tìm thấy những diêm hoại nghi thường tình, từ Albert Shanker (người đứng đầu Hiệp hội Giáo viên Hoa Kỳ) cho đến Viện nghiên cứu điện Edison (tập đoàn thương mại kinh doanh các tiện ích). Nhưng bạn sẽ còn tìm thấy Richard Carleton Hacker (“Vua Xi gà... tác giả/người phát ngôn thú vị nhất thế giới về việc hút xi gà”), Trung tâm xử lý Lo lắng Quốc gia (do Alan Caruba điều hành, người theo dõi “các đợt hoảng sợ” do giới truyền thông chi phối), và Gary Martin (“chuyên gia pháp y trong các vụ tai nạn tàu thuyền”).

Sự bùng nổ các chuyên gia đã dẫn đến một số than phiền rằng quá trình thật điên rồ: những người am hiểu có tuổi tác - trăm tính, có thông tin, duy lý - đang bị thay thế bởi những kẻ chỉ biết to mồm, tự quảng bá cho mình, và các kịch sĩ lừa đảo. Trong một bài bình luận, Louis Menand, người dạy tiếng Anh tại Trường Đại học Thành phố New York, phàn nàn rằng giá trị của sự tinh thông am hiểu chuyên môn đúng nghĩa đã bị hạ thấp, bởi vì nó “gần như tự động được coi như tương đương với sự tinh hoa, và từ ‘tinh hoa - elite’ đã trở thành một từ mới đáng sợ mới trong đời sống Mỹ”. Điều này phần nào đúng, và quá trình ngẫu nhiên của chúng ta khi “xức dầu”^[71] để xác thực cho các chuyên gia chắc chắn đã cho thấy có rất nhiều nhà phân tích nhầm nhứ, nhiều nhà tư vấn vớ vẩn, và các khoa học gia “dỏm”.

Nhưng một sự thật lớn hơn là công nghệ mới đã phá vỡ các lãnh địa truyền thống của các lĩnh vực chuyên môn, lật đổ những người nào cho rằng các nhu cầu về chuyên gia chỉ là tốn thời gian hoặc làm mất giá trị. Vấn đề quan trọng hiện nay không chỉ là những gì bạn hiểu biết, mà là ai sẽ nghe bạn nói. Những người từ chối các lời mời liên tục cho việc nói “nhảm” trước công chúng đều nhận thấy vị thế của họ đã thay đổi và thường là bị hạ thấp. Alan Dershowitz có thể không phải là chuyên gia pháp lý vĩ đại nhất Hoa Kỳ, nhưng ông là một trong những người nổi tiếng nhất vì ông luôn luôn sẵn sàng trước camera. Trong một xã hội coi trọng địa vị, việc nổi bật trước đám đông là một tham vọng bất tận. Tham vọng trở thành chuyên gia chỉ đơn thuần là biểu hiện mới nhất.

Newsweek

Ngày 5 tháng 6 năm 1995

TÃ DÙNG MỘT LẦN RỜI BỎ

Johnny đang được quần tã dùng một lần rời bỏ (disposal diaper), và điều này không phải là một thảm họa đối với môi trường. Johnny ở đây là bé John Samuelson, vừa ra đời 8 tuần trước để tham gia cuộc sống cùng với chị gái Ruth (5 tuổi), và anh trai Michael (3 tuổi). Tôi có ý muốn nói rằng hầu hết các em bé khác trong tổng số 9 triệu em dưới 30 tháng tuổi đều mặc tã dùng một lần rời bỏ. Tôi không cảm thấy tội lỗi khi vợ tôi và tôi sử dụng tã cho con cái, và ý tưởng cho rằng chúng tôi đang phá hủy hành tinh này vì con cái của chúng tôi hầu như là vô nghĩa.

Tã trẻ em dùng một lần rời bỏ là một ẩn dụ tư liệu cho sự cường điệu thổi phồng của thuyết bảo vệ môi trường hiện đại. Tất cả chúng ta nên muốn có môi trường tốt, nhưng những gì diễn ra trong thực tế không phải luôn luôn là điều dễ dàng để nói đến. Xu hướng ngày nay là coi rất nhiều vấn đề khác nhau đều có liên quan đến “môi trường”, cứ như là cái nhận này - tự bản thân nó - đã hàm ý một thảm họa sắp xảy ra mà là giải pháp dành cho nó là yêu cầu cấp bách mang tính đạo đức. “Thuyết Bảo vệ môi trường” theo đó trở thành một tập hợp lỏng lẻo của các vấn đề đa dạng, trong đó sự phân biệt vấn đề nào là nghiêm trọng hơn so với những vấn đề khác là rất ít.

Việc coi tã dùng một lần như một vấn đề môi trường chính là sự trượt dài vào thuyết cảnh báo quá mức cần thiết, đầy mơ hồ và tùy tiện. Tã lót dùng một lần rời bỏ nghĩa là rác thải; đó là rác thải bình thường, không gây nguy hại. Loại bỏ rác thải là vấn đề, và ở một số nơi là vấn đề nghiêm trọng. Vấn đề này chủ yếu liên quan đến việc xử lý rác thải với chi phí chấp nhận được. Nhưng nó không phải là một cuộc khủng hoảng đe dọa đến tương lai của trái đất, và thậm chí nếu là khủng hoảng thì tã dùng một lần sẽ không phải là vấn đề quá quan trọng. Số lượng 15,8 tỷ tã lót được sử dụng hàng năm chỉ chiếm dưới 2% tổng khối lượng rác thải.

Người ta đang hiểu sai và coi đây là sự phức tạp khi hùng biện về vấn đề này. Tã dùng một lần đã trở thành biểu tượng cho sự gia tăng lượng rác thải, vì hầu hết mọi người vẫn còn nhớ về thời kỳ dùng tã vải, sau đó giặt sạch và tái sử dụng. Mặc dù Procter & Gamble đã thử nghiệm lần đầu tiên trên thị trường với sản phẩm Pampers từ năm 1961, nó đã không xuất hiện trên phạm vi toàn quốc cho đến năm 1970. (P&G nói rằng tã dùng một lần hiện chiếm 90% tổng số lượng tã trên thị trường, tăng từ 65% trong năm 1980 và 25% trong năm 1970). Thống đốc tiểu bang Vermont, bà Madeleine Kunin đã đề nghị cấm sử dụng tã dùng một lần, mặc dù cơ quan lập pháp của bà hầu như không tán thành. Và tạp chí Forbes gần đây cũng vật lộn với vấn đề này trên trang bìa của: “Chúng ta có thể có một môi trường sạch hơn và tã lót Pampers sạch hơn?”

Thực ra, chủ nghĩa biểu tượng đã sai lầm. Vấn đề rác thải của chúng ta phần lớn không phải là hậu quả của việc xã hội ngày càng có nhiều sản phẩm dùng một lần rời bỏ. Cơ quan Bảo vệ Môi trường ước tính rằng một người Mỹ trung bình cho ra 3,3 pound rác thải một ngày (sau khi đã trừ đi lượng được tái chế), nghĩa là chỉ hơi cao hơn một chút so với mức rác thải của năm 1970. Sự thật là hầu hết mọi quan niệm của bạn về vấn đề rác thải đều sai lầm, như lập luận của nhà khảo cổ học William Rathje, người đứng đầu Dự án Rác thải của Đại học Arizona, đã trình bày trên tạp chí The Atlantic số tháng 12 vừa qua.

Bạn vẫn nghĩ rằng plastic là vấn đề? Hãy xem lại nhé. Chúng chỉ chiếm khoảng 8% lượng rác thải. Kim loại ư? Chúng chỉ khoảng 9% mà thôi. Ngược lại, giấy chiếm tới 37% và rác thải từ sân vườn (cỏ, đất,...) chiếm 20% tổng lượng rác thải. Cũng không phải là tình hình rác thải hiện nay là đặc biệt tồi tệ trong lịch sử. Rathje viết: “Xã hội của chúng ta hiện có nhiều thứ... gọi nhớ về rác thải. Nhưng chúng ta đã quên mất những thứ mà ngày nay không còn xuất hiện nữa... đó là 1.200 pound tro than mà mỗi người Mỹ tạo ra tại nhà hàng năm hồi đầu thế kỷ... [và] các thành phố Hoa Kỳ từng phải xử lý hàng trăm ngàn con ngựa chết mỗi năm.

Vấn đề ngày nay phát xuất từ việc thay đổi các chuẩn mực xã hội. Bãi xử lý rác bây giờ tiếp nhận đến hơn ba phần tư của tất cả rác thải, và trong một đất nước rộng lớn như nước Mỹ của chúng ta, có rất nhiều chỗ trống cho những bãi rác mới. Rác rôi ở đây là ngày càng có ít các cộng đồng muốn làm điều này, và các quy định chặt chẽ hơn làm tăng chi phí xử lý rác thải. Theo các báo cáo của Hiệp hội quản lý Chất thải rắn Quốc gia, từ năm 1985 đến 1988, chi phí trung bình để xử lý một tấn rác thải tại bãi rác đã tăng từ 12 lên đến 27 dollar. Nhiệm vụ của chúng ta là làm cho bãi xử lý rác là chấp nhận được

hoặc tìm giải pháp thay thế, từ việc ngăn ngừa rác đến tái chế và đốt thành tro.

Tôi không tranh cãi với cha mẹ tôi - những người, cũng giống như một lượng thiểu số đang tăng thêm khác - ưa thích tã vải hơn. Hiệp hội quốc gia của ngành Tã lót báo cáo rằng hoạt động kinh doanh của các thành viên tăng lên khoảng 40% trong năm ngoái. Ông Jack Mogayero - Tổng Giám Đốc của Công ty General Health Care, đơn vị lớn nhất lĩnh vực dịch vụ tã lót - nói rằng: "Tôi chưa bao giờ nhìn thấy sự thay đổi ngoạn mục như vậy". (Bảo vệ môi trường không phải là lý do duy nhất. Loại tã mới có khóa dán velcro cũng giúp tã vải dễ sử dụng hơn). Nhưng các bậc cha mẹ đang tự lừa dối chính mình nếu họ nghĩ rằng dùng tã vải là gìn giữ môi trường, theo cách thức nào đó.

Giả sử tất cả mọi người ngày mai đều chuyển sang dùng tã vải. Tất cả các tã vải này (43 triệu một ngày là mức sử dụng hiện nay) phải được giặt sạch trong nước nóng, điều này tiêu tốn năng lượng và tạo ra ô nhiễm. Đối với các gia đình sử dụng dịch vụ tã lót, tã phải được thu gom và chuyển giao bằng xe tải và việc này hao tốn nhiên liệu, thải ra khói xe, và làm tồi tệ hơn nạn ùn tắc giao thông. Ngược lại, hầu hết tã dùng một lần đều được mua từ các chuyến đi mua sắm mà dù sao người ta cũng phải thực hiện. Các hiệu ứng phụ của việc tiêu thụ thêm năng lượng chỉ là rất khiêm tốn, và ảnh hưởng của tã lót dùng một lần đối với lượng rác thải cũng chẳng đáng là bao.

Quan điểm ở đây không phải là chứng minh cho thấy rằng một loại tã này là tốt hơn loại khác xét từ góc độ môi trường. Nó chỉ đơn giản là nhấn mạnh rằng sự so sánh là đáng ngờ. Mỗi loại tã lót đều gây tác hại, nhưng làm thế nào mà chúng ta có thể thẩm định được các mối nguy? Liệu vấn đề ô nhiễm không khí và các mối đe dọa từ việc Trái Đất nóng dần lên có là nghiêm trọng hơn so với việc xử lý rác thải? Các cuộc tranh luận về vấn đề môi trường có xu hướng trượt dài theo những lựa chọn lộn xộn kiểu này.

Theo linh cảm riêng của tôi thì rác thải là vấn đề ít tồi tệ hơn. Đến một giới hạn nhất định thì vấn đề - các chi phí cao hơn - cũng chính là giải pháp. Khi tăng chi phí xử lý rác thải, việc tái chế trở nên hấp dẫn hơn và đạt hiệu quả kinh tế. Được soạn thảo kỹ lưỡng, các quy định về việc tái chế rác thải giúp hỗ trợ quá trình này bằng cách giảm chi phí thu gom. Năm 1988, khoảng 31% lượng giấy đã được thu gom và tái chế. Đến năm 1995, theo ước tính của ngành giấy thì tỷ lệ này có thể tăng lên tới 40%. Sẽ có những nỗ lực nhiều hơn để giải quyết chất thải từ sân vườn thành phân bón hơn là đem đến các bãi chôn lấp.

Với tư cách cá nhân, tôi đang làm phần việc của mình trong giới hạn của quan niệm phổ biến. Mới tuần trước, tôi đã mang một cái tách uống cà phê vào văn phòng. Điều này sẽ cắt giảm lượng sử dụng ly nhựa (polystyrene) của tôi với mức khoảng 300 - 600 cái mỗi năm. Tôi muốn dành cho con trai mới ra đời của tôi một thế giới tốt nhất có thể, nó có một nụ cười hấp dẫn và ánh mắt bình thản. Nó nói: Ba ơi, cứ thư giãn đi thôi. Là người lo nghĩ nhiều, tôi không thể thư giãn. Tôi quan tâm rất nhiều đến tương lai của con tôi. Nhưng việc dùng tã lót của chúng ta không nằm trong số các vấn đề cần quan tâm đó.

Newsweek

Ngày 19 tháng 3 năm 1990

CHẾ ĐỘ DÀNH CHO NHỮNG NGƯỜI CHA ĐI LÀM

Một đêm, đứa con trai 2 tuổi của tôi phản đối những nỗ lực của cha nó khi muốn nó đi ngủ. Nó thích hét to lên: "Ba đừng làm ồn nữa, con ném Ba vào thùng rác bây giờ". Vậy là một ngày kia, người ta phải dùng đến chế độ làm việc dành cho những người cha (daddy track). Chế độ làm việc này là tình yêu thương, sự quan tâm lo lắng, việc mặc quần áo cho con cái, và làm cho chúng chịu từ bỏ những món đồ chơi. Nó liên quan chặt chẽ đến chế độ làm việc dành cho các bà mẹ (mommy track)^[72].

Các tranh luận liên quan đến chế độ làm việc dành cho các bà mẹ đều khá nực cười. Chúng nhanh chóng đi lướt qua hoặc lãng tránh vấn đề trọng tâm: các trẻ em. Việc trở thành cha mẹ và có con cái không phải là một trải nghiệm mà bạn có thể hình dung trước được. Con cái của người khác không

phải là con của bạn, và chỉ có một cách để nói lên sự khác biệt. Việc nuôi dạy con cái góp phần đưa đến viễn cảnh: thay đổi quan điểm của bạn về cuộc sống và (đối với một số người trong chúng ta) thay đổi những gì bạn muốn từ cuộc sống.

Vì hầu hết mọi người đều hiểu như trên, nên chế độ làm việc dành cho các bà mẹ mang hàm ý rằng: các bà mẹ đang hy sinh sự nghiệp của họ - chuyển thành các công việc ít quan trọng hơn - bởi vì họ đang nuôi con. Có ba điều sai trong ý niệm này. Đầu tiên là việc “hy sinh”. Thứ hai, chỉ có các người mẹ là đang bị ảnh hưởng. Và thứ ba là các quyết định trong những năm đầu làm cha mẹ có ảnh hưởng tiêu cực lâu dài đến sự nghiệp.

Vợ tôi phù hợp với hình mẫu của một người lao động trong chế độ làm việc dành cho các bà mẹ. Từ khi sinh con gái cách đây 4 năm, cô ấy trải qua các công việc bán thời gian. Hiện nay vợ tôi nhận một công việc chỉ làm 3 ngày mỗi tuần. Nhưng cô ấy không nghĩ rằng mình đang “hy sinh”. Vợ tôi rời bỏ tất cả các “lộ trình sự nghiệp” từng theo đuổi, bởi vì cô ấy muốn thế. Khi con gái tôi chào đời, tôi không đột ngột đánh mất tất cả tham vọng của mình. Nhưng tôi bắt đầu về nhà sớm hơn vào buổi tối, làm việc ít hơn vào những ngày cuối tuần, và trì hoãn (mãi mãi chẳng?) các dự án viết lách quy mô lớn và hấp dẫn.

Cả hai vợ chồng tôi đều hy vọng rằng những gì chúng tôi đang làm sẽ giúp con cái trở nên tự lập hơn và chúng làm người lớn hài lòng. Với một chút đại dốt, tôi còn muốn nghĩ rằng chúng tôi thậm chí đang giúp đất nước bằng một nỗ lực bé nhỏ khi nuôi dạy các công dân “nhí” trở thành người có trách nhiệm và năng suất lao động. Điều này sẽ trở thành sự thật phần nào? Ai biết được? Điều đúng đắn ở đây là: chúng tôi vẫn làm những gì chúng tôi đang làm, bởi vì chúng tôi nghĩ rằng điều đó tốt cho chính chúng tôi.

Chỉ có các nhà sử học mới quyết định sau cùng rằng cách làm cha trong thời hiện đại đã có thay đổi gì chẳng (nếu có gì mới). Nhưng đã có những dấu hiệu cho thấy vai trò nuôi dạy con cái cứng nhắc trước kia, theo đó cha mẹ là nhà cung cấp và bảo trợ, đã hơi bị lu mờ. Trong một cuộc khảo sát các nhân viên, công ty Du Pont thấy rằng số lượng các ông bố trẻ có quan tâm đến các vấn đề như chăm sóc con cái đang tăng cao. Nhiều người nói rằng họ sẽ tránh nhận các việc làm đòi hỏi thường xuyên đi lại hoặc thay đổi vị trí. Đàn ông cũng làm nhiều việc nhà hơn. Hồi giữa thập niên 1960, phụ nữ đã dành thời gian nhiều gấp bốn lần so với thời gian làm việc nhà của đàn ông. Đến đầu năm 1980, tỷ lệ này là khoảng 2 - 1. Bởi vì người đàn ông thường có xu hướng dành nhiều giờ hơn cho các công việc toàn thời gian so với phụ nữ, nên tổng thời gian làm việc (ở cơ quan và ở nhà - ND) là ngang nhau.

Trước khi dán cho tôi cái nhãn là một kẻ đạo đức giả hoàn hảo, hãy để tôi thừa nhận điều hiển nhiên này: vợ tôi đã thay đổi nhiều hơn tôi. Bất chấp nhiều nỗ lực đáng ngưỡng mộ của tôi (chuẩn bị giường ngủ, làm các món ăn, chăm con vào ban đêm), cô ấy vẫn giành phần lớn việc chăm sóc con cái. Khi không được hoàn toàn thừa nhận là vị trí trung tâm, tôi lo lắng rằng cô ấy sẽ cảm thấy thất vọng bởi sức ép giữa việc nhà và công việc ở cơ quan. Nhưng cô không lo lắng - và tôi cũng không lo - rằng khi cô ấy trở lại với một công việc toàn thời gian, cô sẽ khó khăn để tìm được một công việc đáng làm và đầy thách thức. Có lẽ vợ tôi sẽ may mắn vì cô làm việc trong một lĩnh vực đang mở rộng, đó là chăm sóc sức khỏe. Nhưng tôi nghĩ rằng còn có những lĩnh vực tốt hơn thế nữa.

Con cái rồi cũng lớn lên. Sự nghiệp lại được tiếp tục. Điều này còn là khó khăn vào thời điểm mà cuốn sách *Sự huyền diệu của nữ giới* (The Feminine Mystique) của Betty Friedan xuất bản vào năm 1963. Ngày nay thì dễ dàng hơn nhiều và trong tương lai sẽ còn thuận lợi hơn nữa. Felice Schwartz viết trên tờ *Harvard Business Review* số tháng 1 và 2: “Thị trường lao động nữ trong các công ty đang chuyển từ vị thế thị trường của người mua thành thị trường của người bán” (nghĩa là ưu thế nghiêng về phía người bán - người lao động nữ - ND). Thế hệ Baby-Boom (những người ra đời trong khoảng từ năm 1946 đến 1964 - ND) đã tạo nên cao điểm của thị trường việc làm. Từ nay đến năm 2000, tốc độ tăng trưởng của lực lượng lao động sẽ chỉ vào khoảng hai phần ba so với mức của đầu thập niên 1980 và dưới 50% so với mức tăng trưởng của những năm 1970. Nhu cầu đối với những người lao động có tay nghề sẽ tăng cao.

Ngoài ra, những ông bố bà mẹ trẻ ngày nay có thể sẽ phải làm việc lâu hơn cha mẹ họ trước kia. Tuổi về hưu sẽ có thể nhận đầy đủ các trợ cấp An sinh Xã hội được dự kiến sẽ tăng dần dần từ 65 lên 67 trong giai đoạn từ năm 2003 đến 2027. Khi dân số trở nên già đi, những áp lực để nâng cao hơn nữa

ngưỡng nghỉ hưu có thể gia tăng. Giai đoạn nuôi con cái sẽ giảm theo tỷ lệ tương đối so với thời gian làm việc tiềm năng.

Bài báo của Schwartz đã kích hoạt cho cuộc tranh luận này bùng nổ. Không cần sử dụng cụm từ “chế độ làm việc dành cho các bà mẹ - mommy track”, bà dường như ủng hộ nó với việc đề xuất các công ty phân loại các lao động nữ thành 2 loại: những người “coi sự nghiệp là hàng đầu” (chuyên tâm công hiến cho công việc) và những người quan tâm đến cả “sự nghiệp và gia đình” (muốn nuôi dạy con cái). Sự phân loại cần được thực hiện rõ ràng trước khi người lao động nữ có con. Điều này thật điên rồ. Khi mới 26 tuổi, người ta sẽ không thể biết họ sẽ muốn gì hay họ sẽ như thế nào như lúc 36 hoặc 46 tuổi. Mặt khác, bài báo của Schwartz là một lời đề nghị nhạy cảm dành cho các công ty - khi họ muốn giữ các lao động lành nghề - cần có các chính sách sắp xếp điều chỉnh cho các người lao động làm mẹ.

Điều này đã xảy ra, một cách chính thức và không chính thức. IBM mới đây cho biết sẽ cho phép người lao động nam và nữ tối đa có 3 năm nghỉ phép vì lý do cá nhân. Trong một cuộc khảo sát năm 1987 do Bộ Lao động thực hiện, khoảng một nửa trong tổng số tất cả các cơ quan tổ chức báo cáo rằng họ đã có một số chính sách riêng nhằm giúp đỡ người lao động làm cha mẹ (giờ làm việc linh hoạt, công việc bán thời gian hoặc chia sẻ công việc). Những thứ này có thể được cải thiện thêm nữa không? Chắc chắn là có. Nhưng các chính sách nhân sự, dù có sáng sủa đến đâu, cũng không bao giờ có thể hoàn toàn xóa bỏ các cuộc xung đột giữa các cá nhân và tổ chức.

Và các chính sách nhân sự này cũng không thể được luật hóa, và nỗ lực để làm như vậy là sai lầm. Trợ cấp của chính phủ cho việc chăm sóc trẻ em sẽ phân biệt đối xử một cách bất công với những gia đình có người mẹ ở nhà - khoảng một nửa các gia đình có trẻ em dưới 3 tuổi. Quan điểm cho rằng các chính sách này thúc đẩy sự bình đẳng cho phụ nữ đã được hiểu sai. Thụy Điển là quốc gia có chương trình hỗ trợ chăm sóc trẻ em sâu rộng nhất thế giới. Tuy nhiên, theo báo cáo từ một nghiên cứu của Viện Nghiên cứu & Đào tạo Phụ nữ, thị trường lao động của Thụy Điển “có sự phân biệt giới tính đến một mức độ đặc biệt”. Hiếm khi thấy phụ nữ “xuất hiện trong... các vị trí quản lý”. Các bà mẹ vẫn là người chịu trách nhiệm chính trong việc chăm sóc con cái.

Tất nhiên, trẻ em là lý do thực sự khiến cho những vấn đề này kéo dài. Hầu hết trẻ em đều tồn tại được ngay khi cha mẹ của chúng phạm sai lầm. Nhưng còn các bậc làm cha mẹ thì sao? Bạn không thể cùng lúc có mặt tại cuộc họp kinh doanh và đến Tổ chức Bóng chày Quốc tế cho Thiếu niên (Little League), theo cách nói của nhà báo Ellen Goodman^[73]. Các con của tôi cũng làm phiền tôi, chúng khiến tôi mệt mỏi nhưng vui sướng. Chúng là những phần tốt đẹp nhất của tôi, và tôi sẽ không bỏ lỡ cơ hội chăm sóc nuôi dạy chúng.

Newsweek

Ngày 3 tháng 4 năm 1989

CÁCH THỨC VẬN HÀNH CỦA THẾ GIỚI NÀY

Cứ mỗi dịp đầu năm là chúng ta lại bị oanh tạc với hàng chục lời tiên tri. Một số dự đoán sẽ trở thành sự thật, một số thì không. Nhưng những gì gần như chắc chắn sẽ xảy ra - các xu hướng và các sự kiện quan trọng nhất trong năm tiếp theo - lại chẳng được dự đoán. Chẳng hạn như hồi năm ngoái, khi những bất ổn của nền kinh tế châu Á khiến hầu như tất cả mọi người đều phải ngạc nhiên, và nó vẫn thường xuyên như vậy. Rất hiếm người tiên đoán được sự xuất hiện bệnh AIDS, sự bùng nổ của Internet, và những giảm sút đáng kể trong vấn đề tội phạm và lạm phát. Các nhà tiên tri giỏi nhất của chúng ta thật quá tồi. Tại sao?

Một lời giải thích, tất nhiên, là do tính phức tạp của kỹ thuật. Sẽ là ai nếu không phải là một bác sĩ tỉnh táo, người lẽ ra phải biết các ca nhiễm AIDS đầu tiên và hình dung ra việc chúng lây lan sang hàng triệu người khác như thế nào? Tuy nhiên, tranh luận kiểu tương tự thế này - sự vô minh có thể lý giải được - sẽ khó có thể được thực hiện dễ dàng với Internet. Một thập kỷ trước, hàng triệu người Mỹ sử dụng máy vi tính, nhưng ít người nhìn thấy sự nổi trội của Internet. Thậm chí một số nhân vật được coi

là chuyên gia (Bill Gates chẳng hạn) lúc ban đầu còn đánh giá sai lầm về các tác động của nó. Sai lầm này minh chứng rõ một nguồn lớn hơn các điều ngờ ngẩn của chúng ta: cách thức mà hầu hết chúng ta dùng để quan sát sự thay đổi.

Chúng ta thường nhìn nhận quá trình thay đổi này cũng giống như việc nấu nước sôi. Nó diễn tiến từ từ và có thể dự đoán được. Nước ấm dần lên, nóng rồi sôi. Nhưng có nhiều sự thay đổi là đột ngột và đầy kịch tính. Nó khác với những gì xảy ra trước kia. Hãy thử xem xét một vài phép loại suy mang tính khoa học khác. Nước tinh khiết vẫn có thể được dần dần hạ nhiệt xuống dưới điểm đóng băng mà vẫn ở dạng lỏng. Nhưng dùng bất cứ vật chất gì khác chạm vào nước, và nó ngay lập tức đông lại thành nước đá. Một giây trước nó vẫn còn ở thể lỏng, ngay trong giây thứ hai đã thành thể rắn. Hoặc xem xét hai khối uranium. Đặt cùng với nhau, chúng vô hại. Tuy nhiên, khi sắp xếp lại các nguyên tử uranium, bạn có thể đạt đến “khối lượng tới hạn” (critical mass: *khối lượng đủ để gây phản ứng dây chuyền - ND*) và, có thể hiểu là một quả bom nguyên tử. Cuộc sống và lịch sử không phải luôn luôn thay đổi từ từ giống như nước được đun sôi. Đôi khi chúng là một dạng “khối lượng tới hạn”, kích hoạt cho sự thay đổi triệt để.

Bây giờ chúng ta đều biết rằng các nền kinh tế đang bùng nổ ở châu Á đã đạt đến “khối lượng tới hạn” của chúng và dẫn đến tình trạng sụp đổ như ngày nay. Các nước đã tiến hành nhiều khoản đầu tư tồi tệ - vào các cao ốc văn phòng ở Thái Lan, các nhà máy ở Hàn Quốc - đến mức không thể thu hồi được các khoản tiền được dùng để xây dựng chúng. Nhưng trong triều đại của những người lạc quan về một “thần kỳ châu Á” thì chẳng ai xâu chuỗi lại các điểm rời rạc. Một vài dự án xấu đã được hủy bỏ, coi như những sai lầm riêng lẻ.

Phản ứng dây chuyền đã xảy ra bởi vì nhận thức đã thay đổi. Thái Lan phá giá tiền tệ hồi đầu tháng Bảy, thừa nhận (thực sự) rằng vấn đề của họ đã lan ra quá rộng, họ không còn có thể trả tất cả các khoản nợ. Điều tương tự đã sớm được phát hiện ra ở các nước khác. Lo sợ chuyện phá giá tiền tệ, các nhà đầu tư trong nước và nước ngoài đổ xô đi bán ra bằng hết những đồng nội tệ và chứng khoán. Việc bán trong hoảng loạn sau đó - khiến nhiều thị trường tiền tệ và chứng khoán suy sụp - làm tình hình tồi tệ hơn. Nhưng đó không phải là các trường hợp tháo chạy phi lý (như nhiều người vẫn nghĩ).

Những trường hợp này không phải là những biến động nhanh chóng, mà là các quá trình thay đổi dần dần, theo đó các hậu quả cuối cùng của chúng không được thừa nhận, bởi vì chúng đã 1) mâu thuẫn với các quan niệm phổ biến; và 2) không thể xảy ra cho đến khi vượt qua được một cái ngưỡng nào đó. Quá trình này có thể áp dụng cho một số vấn đề xã hội và kinh tế Hoa Kỳ - như tác giả Malcolm Gladwell đã tranh luận trên tờ *The New Yorker*: chúng có thể đạt đến một “điểm tới hạn” sau khi đã gia tăng hay sút giảm nhanh chóng. Điều này, theo ông, có thể đúng với vấn đề tội phạm. Một ví dụ mang tính giả thuyết cho thấy lý do tại sao.

Giả sử một thị trấn ban đầu có 100 tên tội phạm: 10 tên bị bắt mỗi năm, và 12 người dân thường khác lại trở thành tội phạm. Lúc đầu, tội phạm tăng chậm. Trong năm thứ nhất, tỷ lệ tội phạm chỉ tăng thêm 2%. Nhưng sau 5 năm, tỷ lệ này sẽ tăng 10%, và tại một mức nào đó (điểm tới hạn), nó có thể tăng rất cao. Cảnh sát tràn ngập khắp nơi. Họ vất vả hơn trong việc xử lý tội phạm; người dân trở thành tội phạm nhiều hơn và họ phạm nhiều tội hơn nữa. Bây giờ hãy đảo ngược các giả định. Thị trấn này được tăng cường thêm 20% lực lượng cảnh sát, 12 tên tội phạm bị bắt hàng năm. Thời hạn tù dài hơn giúp ngăn chặn số người phạm tội; và hàng năm chỉ có thêm 10 tên tội phạm mới. Tội phạm giảm dần dần, và tại một mức nó có thể giảm hẳn. Cảnh sát giải quyết và ngăn chặn được các vụ phạm tội nhiều hơn. Có ít người trở thành tội phạm hơn.

Tất cả những điều này có thể làm cho hiện tượng tỷ lệ tội phạm giảm xuống trở nên ít thần bí hơn chút ít (năm 1997, tại Los Angeles đã có dưới 600 vụ giết người, con số này lần đầu tiên đạt được kể từ năm 1977; và số lượng vụ giết người tại New York là 756 tính vào cuối tháng 12 chỉ chiếm một phần ba số lượng năm 1992 của địa phương này). Nó cũng có thể giải thích mức lạm phát thấp ngoài mong đợi (1,8% trong năm qua). Một khi các công ty tin tưởng rằng chính phủ sẽ làm giảm lạm phát, họ sẽ hành động theo những cách thức - cắt giảm chi phí, nâng cao hiệu quả - giúp giảm lạm phát. Việc tăng giá sẽ làm cho họ cạnh tranh kém hơn. Tương tự, một số xu hướng thuận lợi gần đây (tỷ lệ phá thai và nữ giới ở tuổi thiếu niên mang thai giảm xuống) cuối cùng đã có thể chứng minh sự thay đổi lớn đáng ngạc nhiên. Khi người dân thay đổi, sức mạnh từ các tâm gương của họ có thể gây ảnh hưởng đến

những người khác.

Bài học ở đây là: những thay đổi nhỏ tự nuôi dưỡng chúng, khiến cho con người (và các tổ chức) có hành vi theo một cách khác, và sau đó kết tinh thành sự thay đổi lớn. Như Gladwell đã lưu ý, không phải tất cả mọi thay đổi đều diễn ra “theo một đường thẳng”. Niềm tin vào sự thay đổi “theo đường thẳng” như trên vẫn tồn tại bởi vì nó làm cho mọi thứ có vẻ đơn giản và kiểm soát được. Nếu muốn nước nóng hơn, chúng ta chỉ cần chỉnh nhiệt lượng cao hơn. Tuy nhiên, đây không phải là cách mà thế giới này thường vận dụng.

Newsweek

Ngày 12 tháng 1 năm 1998

LIÊN ĐOÀN IVY[74] LÀ VÔ DỤNG?

Chúng ta đều biết rằng học đại học là điều thiết yếu cho sự thành công xét về khía cạnh kinh tế. Các trường đại học càng có uy tín lớn thì khả năng thành công càng cao. Theo học tại Yale hay Stanford thì vẫn tốt hơn các trường khác, chẳng hạn như Arizona State. Những người có năng lực ban đầu là như nhau sẽ làm tốt hơn và kiếm được nhiều tiền hơn sau khi tốt nghiệp từ một trường học danh giá. (Người ta nói rằng) Các khoản tiền thưởng phát xuất từ các liên kết tốt hơn, các bạn học sáng giá hơn, các khóa học khó khăn hơn, hoặc giáo sư cao cấp. Sự hoảng sợ của nhiều bậc phụ huynh khi con cái mình sẽ không được học tại các trường đại học xứng đáng đã hỗ trợ cho sự bùng nổ của rất nhiều sách hướng dẫn, các nhà tư vấn, và các công ty gia sư nhằm giúp đỡ học sinh trong cuộc chạy đua để được nhập học.

Vấn đề ở đây là những gì mọi người nhìn nhận thường là sai. Theo học tại Harvard hoặc Duke sẽ không tự động tạo ra một công việc tốt hơn và mức lương cao hơn. Sinh viên tốt nghiệp của các trường này thường làm việc tốt. Nhưng họ làm tốt vì họ có tài năng. Nếu họ chọn các trường đại học khác ít danh tiếng hơn, họ sẽ (nhìn chung) vẫn làm được tốt y như vậy. Kết luận, Liên đoàn Ivy - cách nói ẩn dụ cho tất cả các trường đại học danh giá - có lợi thế so sánh không đáng kể. Họ có thể đánh bóng các sinh viên với các học bổng hấp dẫn và kích thích các sinh viên khác. Nhưng các trường không làm cho sinh viên thành công. Chính các sinh viên tự tạo ra sự thành công cho riêng họ, và điều này làm cho các trường trông “có giá” hơn.

Bằng chứng của nhận định này được trình bày trong một nghiên cứu mới đây của Alan Krueger, nhà kinh tế học tại Princeton, và Stacy Berg Dale, một nhà nghiên cứu của Tổ chức Andrew W. Mellon. Cho đến nay, các nghiên cứu về việc học đã cho thấy rằng: các trường đại học danh giá đã nâng mức thu nhập của các sinh viên tốt nghiệp từ đó vượt cao hơn khả năng thật sự của họ. Mức chênh lệch thu nhập là vào khoảng từ 3% đến 7% cho mỗi 100 điểm SAT[75] chênh lệch giữa các trường. Giả sử bạn theo học tại Princeton và tôi đi đến trường Podunk; điểm SAT trung bình của Princeton cao hơn Podunk là 100 điểm. Sau khi có các điều chỉnh khác (thu nhập của cha mẹ, chủng tộc, giới tính, điểm SAT, thứ hạng trong trường trung học), các nghiên cứu nhận thấy rằng bạn vẫn có thể kiếm được nhiều tiền hơn tôi một chút. Nếu thu nhập của tôi là 50.000USD, thì bạn có thể kiếm được 53.500USD (nghĩa là cao hơn 7%).

Nhưng Dale và Krueger nghi ngờ rằng ngay cả sự chênh lệch này - dù không quá lớn - vẫn có thể là một “điểm uôn” mang tính thống kê. Họ viết, vấn đề là những sinh viên đến học tại bất cứ trường đại học nào danh giá hơn sẽ có thể có khả năng tạo thu nhập cao hơn. Các phẩm chất quan trọng cho việc được nhận vào học cũng được đền bù xứng đáng trên thị trường lao động sau đó. Đó có thể là những phẩm chất gì? Kỷ luật. Sức sáng tạo. Khát vọng. Kiên trì. Chín chắn. Một số khả năng đặc biệt. Người phụ trách tuyển sinh có thể phát hiện những phẩm chất này từ các cuộc phỏng vấn hoặc độ khó của khóa học (khác nhau tùy điểm số trung bình). Tuy nhiên, các nghiên cứu trước đó đã không nắm bắt được những yếu tố này.

Để làm được điều này, Dale và Krueger đã khảo sát 1976 tân sinh viên tại 34 trường đại học, từ Yale, Bryn Mawr, và Swarthmore (những nơi có điểm SAT cao nhất) đến Penn State và Denison University

(có điểm thấp nhất). Chênh lệch điểm SAT giữa các trường cao nhất và thấp nhất là khoảng 200 điểm. Dale và Krueger tìm hiểu xem các trường nào đã tiếp được chấp nhận và từ chối những sinh viên, cũng như các khoản thu nhập tương lai của họ. Đến năm 1995, nam sinh viên tốt nghiệp với việc làm toàn thời gian có mức thu nhập trung bình là 89.026USD; lao động nữ tốt nghiệp đại học có thu nhập trung bình là 76.859USD.

Dale và Krueger sau đó so sánh những sinh viên tốt nghiệp đã được chấp nhận và bị từ chối bởi cùng một trường (hoặc các trường tương tự nhau). Lý thuyết được sử dụng là: các nhân viên tuyển sinh đánh giá và xếp theo thứ hạng các phẩm chất cá nhân, từ đó chín chắn đến khát vọng. Những sinh viên có quá trình tiến bộ tương tự nhau sẽ có thể mạnh gần giống nhau; sau đó, Dale và Krueger so sánh thu nhập của các sinh viên này, không phân biệt họ đã xuất phát từ đâu. Không có sự khác biệt gì cả. Giả sử rằng Princeton và Podunk chấp nhận bạn và tôi đến học, nhưng bạn theo học tại Princeton và tôi đến Podunk. Ở mức trung bình, cả tôi và bạn sẽ tạo thu nhập ngang nhau. (Kết quả cũng không đối đối với người da đen và người da trắng, làm suy yếu thêm trường hợp ưu đãi nhập học do yếu tố chủng tộc. Ngoại lệ duy nhất là các sinh viên nghèo hơn, bất chấp chủng tộc; số lượng các sinh viên này chỉ tăng nhẹ trong một trường đại học danh tiếng).

Lời giải thích có lẽ khá đơn giản. Tại hầu hết các trường đại học, sinh viên đều có thể hưởng một nền giáo dục tốt đẹp nếu họ cố gắng. Dale và Krueger viết: mỗi sinh viên có năng lực đang theo học tại một trường đại học cấp thấp hơn có thể tìm đến các sinh viên có năng lực khác để cùng nhau học tập. Tương tự, thậm chí trong các trường danh tiếng vẫn có những kẻ dốt nát và lười biếng. Một khi bạn đã ra thị trường việc làm, việc bạn đã từng học trường đại học nào có thể là vấn đề trong một vài năm, vào buổi đầu của sự nghiệp. Các công ty không biết nhiều về các ứng viên trẻ tuổi. Một hồ sơ năng lực sáng chói (bằng cấp của Liên đoàn Ivy) có thể gây ấn tượng. Nhưng sau đó thì những gì một người có thể làm hoặc không thể làm được mới là điều đáng quan tâm. Các kỹ năng phát triển cao hơn. Danh tiếng nổi lên. Các công ty có vẻ ưa thích những người có năng lực học từ trường Podunk, hơn là những người không đủ năng lực đến từ Princeton.

Nếu bạn không thể (hoặc sẽ không) tận dụng các lợi thế do Princeton cung cấp, trường này đã không làm tốt công việc của mình. Những gì mà các sinh viên đem lại cho trường đại học mới là quan trọng hơn so với những gì nhà trường mang đến cho sinh viên. Bài học này rất thích đáng, không chỉ đối với các trường đại học danh tiếng. Xét dưới góc độ xã hội, chúng ta đã đem các trường đại học “đi bán dạo” như là một liệu pháp chữa trị nhiều tệ nạn xã hội. Xã hội cần nhiều người lao động có tay nghề cao. Vì thế cứ gửi thêm nhiều sinh viên đến các trường đại học. Người tốt nghiệp đại học có thu nhập cao hơn nhiều so với thu nhập của người tốt nghiệp trung học. Vì vậy - để tăng thu nhập - hãy gửi thêm nhiều sinh viên đến các trường đại học. Trong khía cạnh này thì chúng ta đã thành công. Có lẽ, ba phần tư số lượng học viên tốt nghiệp trung học đều đến học đại học, bao gồm cả các trường đại học cộng đồng.

Nhưng một nửa hoặc hơn đã không hoàn tất chương trình học đại học. Một nghiên cứu mới của Bộ Giáo dục (“Đại học cho tất cả mọi người?”) báo cáo rằng các sinh viên này chỉ có các kỹ năng và thu nhập rất khiêm tốn. Điều gì quyết định người sinh viên nào sẽ hoàn tất khóa học? Trong một báo cáo khác, Clifford Adelman - một nhà nghiên cứu cao cấp của Sở Giáo dục - thấy rằng các yếu tố mạnh nhất là độ khó của các khóa học tại trường trung học. Và kết quả tìm thấy là đúng nhất đối với các sinh viên da đen và gốc Mỹ Latin. Không có đủ tiền (không đủ hỗ trợ tài chính) cũng giải thích vài trường hợp bỏ học giữa chừng. Các khóa học có yêu cầu cao đã mang nhiều ý nghĩa hơn là việc truyền tải những kỹ năng đúng đắn. Chúng còn cung cấp những trải nghiệm - và giúp học sinh thấm nhuần sự tự tin - khi hoàn thành một công việc khó khăn nào đó.

Làm thế nào để khích lệ sinh viên làm tốt nhất? Làm thế nào để khiến cho các trường trung học có yêu cầu cao, trong khi vẫn hấp dẫn học sinh? Làm thế nào để truyền tải các giá trị quan trọng (kỷ luật, khả năng xoay sở, tinh thần trách nhiệm) đến các thanh thiếu niên, trong thời điểm (tâm lý) xáo trộn nhất trong cuộc đời? Đây là những câu hỏi khó cho các bậc phụ huynh và toàn xã hội. Nếu các câu trả lời đã hiển nhiên rõ ràng, chúng ta hẳn đã nắm bắt được. Nhưng đi học đại học - thậm chí là Harvard - không phải là “con đường tắt” để giải quyết vấn đề.

INTERNET VÀ GUTENBERG

Trong thời đại mà mọi người đều tự co vào trong bản thân mình (self-absorbed), mọi thứ đều có thể là cái Mới nhất hoặc Lớn nhất. Tinh thần này chắc chắn đã khiến cho Internet trở nên thứ có ý nghĩa vô cùng to lớn. Steve Case của công ty American Online đã gọi thế kỷ mới này là “thế kỷ của Internet”, và một số chuyên gia có thẩm quyền đang thì thầm rằng Internet có thể được so sánh với tầm vóc lớn lao của việc phát minh ra báo in trong thế kỷ XV của Gutenberg. Chúng ta đã lãng quên lịch sử.

Giả sử bạn đã được sinh ra vào năm 1900. Bạn sẽ không được xem phim (bộ phim câm (không có tiếng) đầu tiên, The Great Train Robbery, được trình chiếu vào năm 1903), chứ đừng nói gì đến truyền hình toàn cầu. Máy bay khi đó còn chưa được phát minh, và Henry Ford chưa kịp sản xuất Model T đầu tiên mãi cho đến năm 1908. Dưới 10% các hộ gia đình Mỹ có điện thoại, và ít hơn 8% có điện. Kháng sinh vẫn chưa được tìm thấy. Cho đến nay, Internet chưa thể là ngang hàng với các tiên bộ trên.

Mỗi bước tiến đều làm thay đổi cách sống và quan niệm phổ biến. Xe hơi làm nước Mỹ “ngoại ô hóa” và khai trương sự đi lại đại trà. Kháng sinh, vắc xin, và tiên bộ trong y tế cộng đồng đã giúp nâng cao tuổi thọ con người từ 47 trong năm 1900 lên 77 ngày nay. Sự thịnh vượng tăng nhanh - một hệ quả của năng lượng điện, các công nghệ khác và cách thức quản lý hiện đại - đã rút ngắn thời gian làm việc và tăng thời lượng cho giải trí. Phim ảnh và truyền hình làm chuyển dịch văn hóa phổ biến.

Internet là thứ còn quá non trẻ, chưa thể dự đoán ngay được mức độ quan trọng cao nhất mà nó có thể có, và thời gian vẫn có thể chứng minh rằng các lời tiên tri vội vàng trên là đúng. Nhưng hiện nay có một số tuyên bố không đúng sự thật. Không phải là trước đây chưa có cải tiến lớn nào lại lan tỏa nhanh đến vậy. Theo báo cáo của công ty Morgan Stanley Dean Witter thì trong năm 1990, chỉ một số ít các máy tính có sử dụng Internet; đến năm 1999 có lẽ 38%% các hộ gia đình đã được kết nối. Tốc độ này tương đương với sự phổ biến radio (từ 0 lên đến khoảng 46% các hộ gia đình trong những năm 1920) và chậm hơn tốc độ phổ biến của TV (từ 9% trong năm 1950 lên 87% vào năm 1960).

Tất nhiên, Internet còn đang trong tiến trình phát triển của nó. Nếu không có gì thay đổi, việc sáp nhập giữa America Online và Time Warner là một sự đầu tư mạo hiểm cho thế hệ tiếp theo của công nghệ Internet. Hiện nay, hầu hết các người dùng tại gia đình đều đã có kết nối quay số dial-up thông qua modem và đường dây điện thoại sẵn có. Công nghệ thay thế là “băng thông rộng”, công nghệ dùng đường truyền tăng cường, cáp quang, vệ tinh, hoặc đường dây điện thoại tốt hơn sẽ nâng cao tốc độ truyền dữ liệu. Ủy ban Truyền thông Liên bang cho biết: một modem tốc độ nhanh hiện nay mới cho phép một tải về một file dung lượng 10 MB (tương đương với một đoạn phim dài 10 - 20 phút) trong vòng 24 phút. Đường cáp tốc độ cao hơn có thể làm công việc này chỉ trong khoảng một phút.

Internet, truyền hình, và điện thoại sẽ được tích hợp. Điều này, theo đánh giá của tôi, là một quan niệm phổ biến. Đối với AOL-Time Warner, chiến lược tổng thể là cung cấp cả dịch vụ đường truyền (Time Warner sở hữu hệ thống cáp lớn thứ hai) lẫn “các nội dung” truyền tải (từ dịch vụ Internet đến phim ảnh, các chương trình truyền hình, tạp chí, âm nhạc, hay một cái gì đó hoàn toàn mới). Các công ty khác cũng có tham vọng tương tự. Nhưng chúng ta không biết liệu rằng tầm nhìn này, hoặc một số vấn đề khác, có thành hiện thực hay không.

Các công nghệ có tầm quan trọng lịch sử là những thứ đã tái lập các điều kiện sống của con người. Công nghệ báo in của Gutenberg đã khiến cho quảng đại quần chúng biết đọc biết viết, nuôi dưỡng cuộc Cải cách Kháng cách^[76] (với việc bào mòn tính độc quyền về thần học của giới tăng lữ), và thông qua việc trao đổi thông tin dễ dàng, tạo thuận lợi cho các cuộc cách mạng khoa học. Trong thế kỷ XIX, hệ thống đường sắt đã tạo nên một thị trường quốc gia Hoa Kỳ thật sự, ủng hộ sản xuất lớn và xã hội tiêu dùng. Để được đứng ngang hàng, Internet phải vượt xa hơn chứ không chỉ là e-mail hoặc nền tảng cho marketing. Nếu bạn mua một quyển sách hay một chiếc xe hơi qua mạng, phần cốt lõi của giao dịch vẫn là quyển sách hoặc xe hơi. Đặc biệt là trong thương mại giữa các doanh nghiệp (B2B), Internet có thể cải thiện hiệu quả thông qua cạnh tranh bằng giá cả và nhiều chọn lựa nhà cung cấp hơn.

Nhưng đây là những thay đổi về mức độ, chứ không phải loại hình.

Những người đam mê Internet có tư duy chín chắn đã cho thấy sự suy đoán đáng tin cậy về ý nghĩa rộng lớn hơn của dịch vụ này. Esther Dyson, biên tập viên của bản tin Release 1.0 cho biết: “trong vòng 200 năm qua, chúng ta đã xây dựng được nền kinh tế công nghiệp với nền sản xuất hàng loạt... và các thị trường đại trà”. Với việc cung cấp rất nhiều thông tin, Internet giúp người tiêu dùng thoát khỏi các thị trường đại trà; và khi làm cho các thông tin được phân phát dễ dàng, nó cho phép mọi người trở thành nhà sản xuất độc lập. Bà nói: “tác động chính yếu của Internet là khiến cho các cá nhân mạnh mẽ hơn trong cuộc sống của họ”, đồng thời làm “mọi việc khó khăn hơn đối với các chính phủ, các doanh nghiệp - bất cứ tổ chức nào khác - đang hoạt động kín đáo”.

Tác giả Kevin Kelly của tạp chí *Wired*, người viết cuốn *Những nguyên tắc mới cho một nền kinh tế mới* (New Rules for new Economy), lập luận rằng “Internet thực sự đang bị thổi phồng quá mức. Trong tổng số tất cả những người lên mạng trong 10 năm qua, ngày nay chỉ còn một phần mười là đang online”. Điều này có thể đẩy nhanh quá trình thương mại toàn cầu và làm suy yếu (tích cực hay tiêu cực) các chính phủ của các quốc gia.

Tất cả những vấn đề lớn vẫn chưa được giải quyết ổn thỏa. Internet sẽ củng cố quyền tự chủ của cá nhân hay xâm phạm quyền riêng tư của con người? Nó sẽ làm tăng thêm khả năng độc lập về kinh tế của con người hay mở rộng quyền lực của các tập đoàn công ty (America Online - Time Warner sẽ không phải là một tổ chức tâm thường nhỏ bé)? Trước khi có câu trả lời rõ ràng, Internet phải có khả năng tồn tại xét từ góc độ kinh tế. Mặc dù đang bùng nổ, Internet hiện nay phần lớn là một nhà tư bản đang làm từ thiện. Hầu như tất cả mọi thứ trên Internet nó đang được cho không hoặc bán lỗ. Bán lẻ điện tử phát triển rất kém. Năm 1999, lượng bán lẻ qua mạng chỉ chiếm dưới 0,5% trong tổng chi tiêu của người tiêu dùng Hoa Kỳ. Chi tiêu cho quảng cáo qua mạng cũng vậy. Năm 1999, theo ước tính của Robert Coen của đại học McCann, quảng cáo qua Internet chỉ vào khoảng 1,8 tỷ USD, so với tổng chi tiêu cho quảng cáo của Mỹ là 215 tỷ.

Sự thịnh vượng của Internet lớn phát sinh chủ yếu từ đầu cơ chứng khoán hay xây dựng cơ sở hạ tầng - cung cấp máy tính, phần mềm, và cáp quang. Nortel Networks, một nhà cung cấp lớn trong lĩnh vực này, cho biết: trong năm 1999, chi tiêu cho các nội dung này là 366 tỷ dollar. Sớm hay muộn, việc đầu tư cũng phải đem lại hiệu quả kinh tế, hoặc sẽ phải ngừng lại. Ngay cả khi Internet thịnh vượng, nó vẫn còn nhỏ bé hơn so với những thành tựu lớn trong quá khứ. Chúng lãng quên quá khứ của chúng ta có thể được cải thiện với những lời phát biểu của một người nông dân Tennessee trong buổi đi lễ nhà thờ hồi thập niên 1940. Ông từng nói: “các anh chị em thân mến, tôi muốn cho các bạn biết điều này: thứ vĩ đại nhất trên Trái Đất là có tình yêu Thiên Chúa trong trái tim của bạn, và điều vĩ đại tiếp theo là trong nhà bạn đã có điện”. Liệu Internet có thể thực sự vượt qua ngưỡng này?

Newsweek

Ngày 24 tháng 1 năm 2000

BẠN ĐỪNG LO LẮNG

Hiện tượng Trái Đất nóng dần lên có thể, hoặc cũng không thể, là cuộc khủng hoảng môi trường lớn của thế kỷ sau, nhưng - bất kể nó là khủng hoảng hay không - chúng ta sẽ không hành động quá nhiều cho vấn đề này. (Tôi chắc chắn là) Chúng ta sẽ tranh luận hăng hái về việc này và có thể thậm chí, với tư cách là một quốc gia, đưa ra một số cam kết nghe khá long trọng để phòng tránh nó. Nhưng các cam kết này có vẻ như càng kịch tính và có ý nghĩa to lớn bao nhiêu, thì khả năng người ta có thể quan sát thấy các động thái càng thấp bấy nhiêu. Sẽ có rất ít cam kết được thực hiện. Tôi sẽ không đem cái đầu của mình ra để đặt cược, nhưng tôi không nhìn thấy sự việc này diễn tiến theo cách khác đi như thế nào.

Các nền dân chủ không thể dễ dàng hy sinh những gì trong hiện tại để phòng tránh các mối nguy trong tương lai. Chúng ta cần (có vẻ như vậy) nhìn thấy một nguy cơ rõ ràng và trong hiện tại, nếu không phải là một cuộc khủng hoảng, để có thể bắt đầu hành động. Đây là lý do tại sao chúng ta sẽ không

sớm vận động để chống lại hiện tượng Trái Đất nóng dần lên. Các hoạt động chính trị sẽ đơn giản là không tính đến việc này. Để làm được điều gì đó hiệu quả, cần đòi hỏi phải có nguồn lực lớn từ thuế hoặc nguồn tương đương khác. Mức thuế thích hợp là 100 USD/tấn carbon; mức này ước tính sẽ làm tăng giá xăng lên 26 cent một gallon và giá điện, khí đốt thiên nhiên cũng tăng thêm gần 30%. Ý tưởng này làm người ta e ngại việc sử dụng năng lượng và phát ra các khí nhà kính (chủ yếu là cacbonic) từ việc đốt các nhiên liệu hóa thạch (dầu, than đá, khí đốt).

Nói theo cách nhẹ nhàng thì khả năng thông qua luật thuế này của Quốc hội là thấp. Vấn đề với hiện tượng Trái Đất nóng dần lên ở đây là: chúng ta không biết nó có thực sự là một mối đe dọa đối với quốc gia hay không, và nếu đúng là mối nguy thì độ lớn là bao nhiêu. Quốc hội có thể được hình dung là sẽ phản ứng với một mối đe dọa chính đáng, ngay cả khi nó còn ở xa. Nhưng họ sẽ không áp đặt sự phiền toái cho các cử tri khi không có các thành quả rõ ràng từ việc giải quyết một vấn đề mang tính giả thuyết. Và nếu Hoa Kỳ không làm, các quốc gia khác cũng sẽ không làm. Chúng ta là đất nước tạo ra các khí nhà kính nhiều nhất, khoảng 22% trong tổng lượng khí nhà kính hàng năm. Các quốc gia khác sẽ không ép mình để duy trì lối sống của chúng ta.

Hồi tuần trước, tôi đã nói chuyện với những người tin vào hiện tượng Trái Đất nóng dần lên và cả những người hoài nghi. Mặc dù có sự khác biệt về cách hành động, họ đều có xu hướng đồng ý về tình trạng hiểu biết còn khiêm tốn hiện nay. Dưới đây là những gì chúng ta đã biết. Kể từ khi buổi bình minh của Thời đại Công nghiệp (cứ cho là từ năm 1800), nồng độ khí cacbonic trong không khí đã tăng khoảng 30%. Trong thế kỷ vừa qua, nhiệt độ trung bình trên bề mặt Trái Đất đã tăng 1 độ F (0,5 độ C). Rất nhiều người nghi ngờ rằng những xu hướng này có liên hệ với nhau. Khí thải từ hoạt động công nghiệp và giao thông vận tải làm tăng lượng CO₂, giữ nhiệt nhiều hơn trong bầu khí quyển và làm nhiệt độ tăng. Lý thuyết phản đối lại cho rằng sự gia tăng nhiệt độ nhỏ chỉ là một biến đổi khí hậu tự nhiên.

Tiếp theo đây là những gì chúng ta chưa biết:

Chúng ta không biết nhiệt độ sẽ tăng thêm bao nhiêu - hoặc có tăng thêm hay không - trong thế kỷ tiếp theo. Năm 1995, Ủy ban liên chính phủ về Biến đổi khí hậu của Liên Hiệp Quốc đã dự đoán rằng nhiệt độ trung bình có thể tăng từ 1 đến 3,5 độ C, với sự đoán tập trung nhiều nhất ở mức 2 độ C. Ngay cả sự dự đoán thay đổi này cũng còn dè dặt, và nhiều nhà khoa học không chấp nhận bởi vì người ta thừa nhận kết quả dự đoán chỉ có từ các mô phỏng thô của khí hậu trên máy tính.

Chúng ta không biết - mặc dù có nhiều buổi nói chuyện gây hoang mang - về những tác động của hiện tượng nóng lên. Các mô hình trên máy tính không thể dự đoán được chính xác các tác động đối với các vùng miền hoặc sự thay đổi trong một cơn bão. Thời tiết ấm hơn có thể làm cho một số khu vực hấp dẫn hơn và những vùng khác kém đi. Thời tiết nóng hơn có thể làm giảm sản lượng cây trồng ở một số nơi và tăng sản lượng tại những khu vực khác.

Chúng ta không biết làm thế nào để ngăn ngừa hiện tượng nóng dần lên này. Khi các khí nhà kính đã vào bầu khí quyển, chúng có xu hướng lưu lại tại đó. Vì vậy, ổn định lượng khí thải hàng năm là không đủ, chúng phải được cắt giảm mạnh. Tuy nhiên, tăng trưởng kinh tế đòi hỏi năng lượng nhiều hơn, và các nhiên liệu hóa thạch cung cấp đến 85% trong tất cả các nguồn năng lượng. Nếu không có một bước đột phá trong nguồn năng lượng thay thế - năng hạt nhân, năng lượng mặt trời, hay một loại năng lượng nào khác - thì chẳng ai biết làm thế nào để giảm lượng khí thải cho phù hợp mà sau cùng không phá hỏng nền kinh tế thế giới. (Đến năm 2050, lượng khí thải có thể phải giảm đến 50% hoặc hơn so với mức dự kiến.)

Đơn giản là ý tưởng cho rằng hiện tượng Trái Đất nóng dần lên là một thảm họa vẫn chưa được chứng minh. Bất cứ ai nghĩ khác đều nên đọc qua một câu chuyện hay tuyệt vời của Richard A. Kerr đăng trong số ngày 16 tháng 5 của Tạp chí Khoa học (“Dự báo về khí nhà kính vẫn chưa rõ ràng”). Trong đó, ông làm sáng tỏ các nghi ngờ về “căn bệnh” dùng máy tính để mô phỏng khí hậu. Khi thay đổi một vài giả định, một mô hình máy tính đã cho kết quả dự báo về việc Trái đất nóng lên, giảm từ 5,2 độ C xuống còn 1,9 độ C, gây ra bởi lượng khí CO₂ cao gấp đôi. Với các hiểu biết hiện nay, cách tốt nhất để đối phó với sự nóng lên của Trái Đất - nếu xảy ra - là điều chỉnh để thích ứng với hiện tượng này. Sự thay đổi có lẽ đã diễn ra từ nhiều thập kỷ. Nếu mực nước biển tăng do đại dương nóng lên, các khu vực ven biển sẽ cần xây dựng các bức tường hoặc người dân sẽ phải di chuyển sang nơi khác. Nông

dân sẽ điều chỉnh các vụ mùa để phù hợp với điều kiện thời tiết mới.

Tôi viết tất cả các nội dung trên như một người thực sự ủng hộ thuế suất cho vấn đề năng lượng, chủ yếu là vì lý do an ninh quốc gia (để giảm bớt sự phụ thuộc vào dầu mỏ Trung Đông khá bấp bênh). Với sự hạn chế của bản thân, tôi tin rằng chúng ta có thể cải thiện được hiệu suất sử dụng năng lượng mà không cần có những thay đổi đột ngột trong lối sống hoặc các chi phí kinh tế cao. Vâng, chúng ta đã có hai cuộc khủng hoảng dầu lửa trong thập niên 1970 và đã tham gia một cuộc chiến tranh trong những năm 1990 cũng vì dầu. Các sự kiện này đã không thúc đẩy một mức thuế năng lượng đáng kể, và hiện tượng Trái Đất nóng dần lên cuối cùng sẽ đòi hỏi một khoản thu từ thuế lớn hơn. (Ví dụ một mức thuế 100USD cho mỗi tấn carbon cũng chỉ có thể giúp cắt giảm lượng khí thải CO2 trong năm 2010 xuống trở lại mức của năm 1990.)

Những gì tôi kết luận là hiện tượng Trái Đất nóng dần lên hứa hẹn sẽ trở thành một nguồn gốc dồi dào cho thói đạo đức giả trên quy mô quốc gia. Tổng thống Clinton gần đây đã lớn tiếng phê phán Liên Hợp Quốc về sự nguy hiểm của hiện tượng Trái Đất nóng dần lên mà không bày tỏ rõ ràng cách thức của Hoa Kỳ đề đối phó lại vấn đề này. Cuối năm nay, một hội nghị quốc tế sẽ cố gắng đi đến một hiệp ước toàn cầu. Đã có 65 thượng nghị sĩ ký vào một nghị quyết do thượng nghị sĩ Robert Byrd từ bang West Virginia khởi xướng, theo đó Hoa Kỳ từ chối bất kỳ hiệp ước nào nếu nó không yêu cầu việc cắt giảm khí thải của các nước nghèo (Trung Quốc, Ấn Độ, v.v...). Nhưng các nước này - tạm thời - được miễn trừ vì các lý do chính đáng. Họ không tạo ra lượng khí nhà kính nhiều nhất trên thế giới, và việc xử phạt quá trình phát triển của các đất nước này sẽ làm kéo dài thêm sự nghèo đói của họ.

Sự khác biệt giữa Clinton và Byrd là ít hơn so với vẻ bề ngoài của nó. Clinton muốn được nhìn nhận là có tích cực tham gia nhưng không làm gì nhiều; Byrd và các cộng sự của ông muốn tìm thấy một lý do chính đáng (tức là các nước nghèo không tham gia hiệp ước) để rút lui. Hầu như chẳng có ai muốn thừa nhận thẳng thắn tính không rõ ràng, không chắc chắn của hiện tượng Trái Đất nóng dần lên. Việc đặt câu hỏi liệu đây có phải là một vấn đề nghiêm trọng mà mọi cá nhân nghiêm túc cần nhìn nhận một cách nghiêm túc sẽ là một sai lầm chính trị. Còn bất cứ hành động nghiêm túc nào liên quan đến vấn đề này sẽ là sự tự sát chính trị. Vì vậy, các chính trị gia khôn ngoan đang học cách để khiêu vũ quanh tình thế tiến thoái lưỡng nan này.

Newsweek

Ngày 14 tháng 7 năm 1997

VĂN CÓ VIỆC LÀM

Cuốn sách mới của nhà xã hội học William Julius Wilson, *Khi công ăn việc làm biến mất: Thế giới của dân nghèo thành thị mới*, sẽ là hấp dẫn đối với những ai tin tưởng vào các chương trình lớn của chính phủ như những liều thuốc giải độc cho các vấn đề xã hội tồi tệ nhất của chúng ta. Wilson cho rằng tình trạng thiếu việc làm được lý giải với những người da đen “đẳng cấp thấp”. Ông viết: công việc bắt buộc phải có “kỷ luật và sự đều đặn”. Thực tế là 30 - 60% những người không có việc làm sống trong các khu “ô chuột” nghèo nhất đã trở thành tội phạm và gia đình đổ vỡ. Wilson muốn có một Cơ quan xúc tiến Việc làm mới (cơ quan việc làm cộng đồng từ thời kỳ Suy thoái) để lấp đầy khoảng cách về công ăn việc làm.

Wilson - người mới đến Harvard từ trường Đại học Chicago - không phải là người đại dốt. Ông biết rằng đề xuất của ông đã thách thức lại bầu không khí phản đối chính phủ ngày nay. Ông đúng là không biết sợ; tính học thuật không nên chiều theo những xu hướng chính trị nhất thời và không đúng đắn. Bản chất vấn đề ở đây chính là lý thuyết của ông. Nó sai lầm. Các công ăn việc làm là đang tồn tại. Từ năm 1980, nền kinh tế Mỹ đã tạo ra thêm 27 triệu việc làm. Lẽ ra hầu hết tất cả mọi người, bất kể chủng tộc, đều không thể thường xuyên thất nghiệp. Nếu có thất nghiệp, thì lý do cơ bản là họ thiếu những kỹ năng, kỷ luật, hoặc không muốn tìm và giữ việc làm.

Đối với người da đen, còn có nhiều nguyên nhân khác góp phần: thành kiến chủng tộc, các trường nghèo, và quá trình ngoại ô hóa của công ăn việc làm. Tuy nhiên, sự sẵn có cơ bản của công ăn việc

làm được xác nhận bởi hầu hết người Mỹ gốc Phi, những người có việc làm. Sự tập trung của các học giả và các phóng viên nhà báo đối với những người “thuộc tầng lớp thấp” đã vô tình dung dưỡng cho các hình mẫu về chủng tộc tồi tệ nhất. Hình như chẳng có ai trong số họ đã thành công, tất cả họ đều có vẻ đang đứng trên bờ vực của thất nghiệp và nghèo đói. Trong thực tế, các hồ sơ lưu trữ - mặc dù hiếm khi là hoàn hảo - vẫn cho thấy tình hình khả quan hơn:

Trong số những người từ 25 tuổi trở lên, tỷ lệ có việc làm của người da đen và người da trắng là ngang nhau. Năm 1995, tỷ lệ có việc làm là 64% đối với người da trắng và 61% đối với người da đen - với sự cách biệt lớn hơn dành cho tỷ lệ lao động nam so với nữ. Mặc dù tỷ lệ thất nghiệp cho người da đen trên 25 tuổi là gần gấp đôi so với tỷ lệ này của người da trắng (7,4% so với 3,9%), chúng vẫn quy về một mức ngang nhau khi xem xét ở trình độ học vấn cao hơn. Trong số các sinh viên tốt nghiệp đại học, tỷ lệ thất nghiệp là 2,3% đối với người da trắng và 3,2% đối với người da đen. (Tổng số tỷ lệ có việc làm và thất nghiệp không bằng 100%, vì nhiều người - sinh viên, nội trợ, người nghỉ hưu - không có mặt trên thị trường lao động.

Sự cách biệt lớn nhất trong tỷ lệ việc làm xét theo yếu tố chủng tộc hiện nay đang diễn ra trong giới trẻ. Trong số những người độ tuổi từ 16 - 24 không ghi danh theo học tại các trường, có khoảng 75% người da trắng đang làm việc; trong khi tỷ lệ người da đen có làm việc chỉ là 56%. Số lượng người da đen tìm kiếm việc làm là ít hơn, và trong số những người da đen có đi tìm việc làm, tỷ lệ thất nghiệp cao hơn gấp đôi.

Mặc dù mức thu nhập trung bình của người da đen thấp hơn người da trắng, nhưng khoảng cách thu nhập lớn nhất lại tồn tại giữa chính những người da đen. Trong số các cặp vợ chồng đã có con mà cả hai vợ chồng đều làm việc, mức lương tuần trung bình của người da đen vào năm 1995 là 836 USD - tương đương 86% mức trung bình của cặp vợ chồng người da trắng. Nhưng số này là cao hơn ba lần mức lương trung bình của các bà mẹ da đen có đi làm và nuôi con một mình - chỉ là 287 USD. Vấn đề là có đến 44% các gia đình người da đen với trẻ em được người phụ nữ đơn độc chăm lo chính; đối với người da trắng, tỷ lệ này chỉ là 15%.

Nền kinh tế không thể giải thích được tất cả các vấn đề bất bình thường. Sự xuống dốc của hôn nhân đã vượt ra ngoài giới hạn của “những người thuộc tầng lớp thấp”. Tội phạm cũng làm tổn thương rất nhiều thanh thiếu niên trước khi họ có thể trở thành người lao động. Những biến chuyển trong nền văn hóa phổ biến có vẻ như làm tổn thương người da đen nhiều nhất: tầm quan trọng của hôn nhân giảm sút, sự kỳ thị đối với việc có con ngoài giá thú cũng giảm, ý thức cho rằng xã hội “nợ” tất cả mọi người một công ăn việc làm tốt, sự khoan dung nhiều hơn (theo cách nói của Thượng nghị sĩ Daniel Patrick Moynihan) dành cho những ai từng phạm sai lầm lớn hơn. Đây là các mầm mống khiến xã hội phân rã.

Nếu những người đàn ông không chịu trách nhiệm về con cái của mình, họ sẽ cảm thấy áp lực ít hơn khi làm việc. Nếu tỷ lệ tội phạm là cao trong số những người da đen trẻ tuổi, thậm chí những người da đen không phải là tội phạm cũng sẽ vất vả hơn mới tìm được việc làm. Những hình ảnh xấu xa nhất được gắn liền một cách tinh tế với những gì tốt đẹp nhất. Tỷ lệ thất nghiệp cao tại các đô thị là hệ quả của những xu hướng này, chứ không phải nguyên nhân. Đúng là, như Wilson lập luận, việc các đô thị không còn những cơ sở sản xuất đã làm giảm sút số lượng công ăn việc làm cho người da đen. Nhưng tỷ lệ thất nghiệp tại các đô thị vẫn tăng ngay tại các thành phố không bao giờ có nhiều nhà máy (như Washington chẳng hạn). Một lý do, như giải thích của Wilson, là người da đen thành công thường rời bỏ. Hãy xem xét ba khu vực lân cận của Chicago mà ông đã nghiên cứu. Từ năm 1950 đến năm 1990, dân số của các khu vực này giảm từ 250.000 xuống còn 86.000.

Wilson đã đúng đắn khi cho rằng, đối với những người đã rời bỏ nơi làm việc, triển vọng kinh tế đang xấu đi. Các mạng lưới việc làm không chính thức còn yếu kém. Đến với những người sử dụng lao động ở ngoại thành sẽ mất nhiều thời gian hơn. Áp lực xã hội buộc phải có một công ăn việc làm là thấp hơn trước kia. Sự phân biệt đối xử trong khi làm việc khiến người ta tổn thương. Các thanh niên trẻ tuổi da đen sống trong thành phố thường được xem như những kẻ lười biếng hoặc không trung thực.

Wilson tranh luận rằng: không phải tất cả những điều này đều phản ánh thành kiến về chủng tộc. Ông thông báo rằng trong các cuộc khảo sát các công ty tại Chicago, những người sử dụng lao động da đen cũng có quan điểm tiêu cực giống như người da trắng. Và nhiều cư dân trong thành phố cũng có thành kiến này. Một người đàn ông 30 tuổi, có việc làm và đã có con, nói: “Khoảng 65% nam giới da đen...

không muốn làm việc chăm chỉ - họ chỉ muốn một công việc thật dễ dàng, và nhiều tiền”.

Mặc dù vậy, theo cách thức nào đó mà nhiều người da đen (và cả người da trắng) không có việc làm ở độ tuổi ngoài 20 đã tìm được việc khi ngoài 30 tuổi. Khó có thể tranh

luận, như Wilson đã từng làm, rằng sự suy giảm vị thế kinh tế của người đàn ông da đen đã gây ra sự đổ vỡ trong gia đình với việc làm cho người đàn ông trở thành ông chồng ít hấp dẫn. Sai lầm ở đây là, qua thời gian, vị thế kinh tế của người đàn ông da đen đã tăng lên. Kể từ khi Chiến tranh Thế giới thứ II, hàng trăm lĩnh vực ngành nghề (từ kế toán đến phóng viên báo chí) trước kia từng ngăn cản không cho người da đen tham gia thì nay đã được mở ra. Năm 1995, mức lương trung bình cho nam giới da đen đạt 73% mức trung bình của người da trắng. Tỷ lệ này đã chỉ là 43% trong năm 1940 và 64% vào năm 1970.

Wilson đã giảm thiểu (do thiếu sót) loại tiến bộ không hoàn chỉnh này, duy trì ý tưởng cho rằng các việc làm cần phải được cung cấp thêm hơn là được mọi người theo đuổi. Cuốn sách của ông có thể được đọc như một phần của cuộc nội chiến hoành hành trong cộng đồng người da đen, khi nó đang ở trong một xã hội lớn hơn. Cuộc đấu tranh đã khiến cho những người quan tâm đến các giá trị của giới trung lưu - công việc, gia đình, trách nhiệm - đối đầu với những người không quan tâm. Wilson tìm hiểu và hy vọng rằng có nhiều công ăn việc làm hơn sẽ tạo ra các giá trị tốt hơn. Lý thuyết của ông nhằm mục đích biện minh cho một chương trình nghị sự triệt để về vấn đề việc làm, thúc đẩy các mục tiêu bảo thủ.

Đó cũng là một chương trình nghị sự không mấy triển vọng, mặc dù có thể hiểu được, khi đơn giản chỉ cần giả định là không còn những khía cạnh khó chịu nhất của tình trạng nghèo đói nơi thành thị. Một số đề xuất có vẻ như không kết nối với lẽ thông thường. Có lúc, Wilson tán thành một đề án cung cấp các việc làm mang tính cộng đồng “cho các người lao động tay nghề thấp đang thất nghiệp” như các vị trí “phụ tá chăm sóc sức khỏe ban ngày, và trợ lý quản lý sân chơi”. Người lao động thuộc tất cả các chủng tộc sẽ đều có đủ năng lực cho các công việc này. Nhưng ai sẽ muốn giao phó cho con cái của họ cho các nhân viên ít trách nhiệm và năng lực nhất, bất kể chủng tộc của họ? Đây chỉ là một hy vọng thành công trong khi lập luận mà thôi.

The Washington Post

Ngày 11 Tháng 9 năm 1996

VII. BÁO GIỚI

ĐÀ ĐẢO GIỚI TINH HOA TRUYỀN THÔNG!

Tương lai của những người giống như tôi trong thời gian trước đây rõ ràng là sáng sủa hơn - hay ít nhất điều đó có vẻ như vậy. Khi nói tới “những người giống như tôi”, tôi muốn nói tới những người làm trong ngành truyền thông, chẳng hạn báo, tạp chí, hay truyền hình. Ngay khi chúng tôi đang vừa bị phỉnh phờ vừa bị chỉ trích về quyền lực của mình, thì các công nghệ máy tính mới và các phương tiện giao tiếp mới bắt đầu đe dọa thu nhập, tầm quan trọng về mặt xã hội, cũng như ảnh hưởng chính trị của chúng tôi. Điều này có thể làm hài lòng những ai coi chúng tôi là một “giới tinh hoa truyền thông” (*media elite*) vốn chẳng được ai bầu lên mà lại làm vẩn đục chính trị và văn hóa của xã hội. Tuy nhiên, lại có quan điểm đối lập rằng truyền thông đại chúng giúp gắn kết xã hội, qua việc chia sẻ kinh nghiệm và thông tin. Quan điểm nào trọng số hai cái trên là đúng không phải là việc quan trọng, vấn đề là những công nghệ mới không nghe thấy mà cũng chẳng quan tâm đến những ý kiến kiêu này.

Cho tới nay tôi vẫn nghi ngờ rằng các phương tiện truyền thông kiểu mới sẽ đe dọa các kênh truyền thông kiểu cũ. Máy tính, truyền hình cáp, hay sợi quang v.v... sẽ chỉ cung cấp những thông tin chuyên biệt, về mọi lĩnh vực từ cô phiêu đến bệnh tật, và chúng hoàn toàn không thể thay thế các tin tức và giải trí phổ thông. Có thể lắm chứ! Tuy nhiên có hai sự kiện đã làm lung lay niềm tin của tôi. Sự kiện thứ nhất là một cuộc điều tra của *Trung tâm nghiên cứu Pew về Con người và Báo chí* đã cho thấy những thay đổi lớn trong thói quen về truyền thông. Đáng chú ý nhất là sự đi xuống của các chương trình tin tức ban đêm trên TV. Năm 1993, 60% người Mỹ trên 18 tuổi trả lời là “thường xuyên” xem chương trình này, đến năm 1998 tỷ lệ này chỉ còn 38%. Một phần là do người ta bớt quan tâm đến tin tức, nhưng lý do chính là do họ xem tin tức trên truyền hình cáp nhiều hơn vào ban ngày. Tương tự, Internet cũng cất cánh. Hồi 1995, chỉ có 4% số người lớn lên mạng xem tin tức một lần trong tuần; ngày nay tỷ lệ này trở thành 20%!

Sự kiện khó chịu thứ hai với tôi là một cuộc trò chuyện với em tôi Richard. Em tôi có một quán trọ nhỏ ở Cape May, New Jersey. Năm ngoái, Richard bắt đầu quảng cáo cho quán bằng website của chính mình. Kết quả thật bất ngờ, khi một phần năm số khách hàng của quán biết đến quán nhờ cách quảng cáo này. Chưa có cách quảng cáo nào, dù là trên báo hay tạp chí, có hiệu quả như vậy. Mà Internet lại có chi phí không cao nữa chứ: em tôi chỉ phải trả chưa đến 1.000 USD/năm cho một công ty nhỏ ở Indianapolis để họ lập và quản lý website mà thôi. Em tôi nói “Trên Internet, ta có thể cạnh tranh ngang ngửa với các quán trọ lớn hơn hay thậm chí là các khách sạn. Họ có trang web, mình cũng có trang web!”.

Ừm! Các phương tiện thông tin đại chúng tồn tại vì hai lý do: một là người ta đọc hay xem chúng; hai là người ta và các công ty dùng chúng để quảng cáo. Hai điều này tất nhiên gắn liền với nhau. Nếu người ta không đọc hay xem một phương tiện thông tin nào đó, sẽ chẳng có ai muốn quảng cáo sản phẩm của họ trên đó cả. Ngược lại, nếu không có khách hàng mua quảng cáo (dù với bất kỳ lý do gì), chúng ta sẽ đánh mất độc giả hay khán giả. Thực sự thì các khách hàng quảng cáo đã trang trải đa phần chi phí của các phương tiện thông tin đại chúng. Ví dụ, đối với báo chí thì 70-80% doanh thu của họ là từ quảng cáo (phát hành chiếm đa số trong phần doanh thu còn lại). Nếu quảng cáo “bốc hơi”, báo chí sẽ không kham nổi chi phí trả cho các nhân viên, các chương trình có thể thu hút độc giả của họ nữa.

Tôi đã từng cho rằng ít ra thì báo và tạp chí vẫn giữ được vị trí của họ, bởi một tờ báo giấy tốt hơn hẳn một màn hình máy tính nếu xét đến việc đọc và nghỉ ngơi. Này nhé, bạn có thể mạng tờ báo của bạn đi đâu tùy thích; bạn có thể gấp đôi hay kẹp nó trong tay; nếu đánh rơi thì cũng chẳng có gì đáng kể. Một màn hình máy tính, dù nhỏ gọn tới cỡ nào, cũng không thể so sánh được với những tiện lợi vừa nêu, chùng nào mà mọi người còn đọc như cách mà tôi đọc. Với tôi, đọc là một trải nghiệm riêng tư, chỉ một mình tôi với tờ báo hay cuốn sách mà thôi. Nhưng nếu thói quen đọc này thay đổi thì sao? Điều đó quả thực đã xảy ra. TV đã giết chết các tờ báo buổi chiều (*evening newspaper*): trong giai đoạn từ 1950 đến 1997, số lượng những tờ báo loại này giảm từ 1.450 tờ xuống còn 816 mà thôi, lượng phát hành của chúng cũng giảm đi hai phần ba.

Chúng ta có thể đang ở trong một thời điểm chuyển đổi quan trọng. Kết quả cuộc điều tra của Pew không cho chúng ta biết mình đang đi về đâu, nhưng nó cho thấy một sự dịch chuyển từ những gì hiện hữu đã xảy ra. Hơn bao giờ hết, con người có thể có được nhiều thông tin từ nhiều nguồn khác nhau, do đó họ có thể thay đổi thông tin mà họ muốn, cũng như cách thức có được những thông tin đó. Các thể hệ khác nhau có thể đánh giá tầm quan trọng của tin tức (*news*) và thông tin (*information*) khác nhau. Trong những người tuổi từ 18 đến 29, ba phần tư cho Pew biết rằng họ thích “có nhiều nguồn thông tin khác nhau”, nhưng chỉ một phần ba ưa thích việc “cập nhật tin tức”. Với những người trên 65 tuổi, chỉ có phần nửa số người được hỏi cho biết họ thích những nguồn thông tin, trong khi hai phần ba quan tâm đến việc thường xuyên cập nhật tin tức.

Do đó, thói quen có thể thay đổi. Giả sử mọi người cập nhật tin tức từ máy tính nhiều hơn, họ có thể lướt qua những tiêu đề, bài báo hay điểm phim giữa những lúc đọc email trong khi làm việc hay chơi game tại nhà. Như thế phải chăng sẽ có ít độc giả dành cho báo giấy hơn? Rõ ràng điều này đã xảy ra. Từ 1970 đến 1997, tỷ lệ người lớn đọc một nhật báo giảm từ 78% xuống còn 59%. Hoặc giả sử người ta có thể lựa chọn những gì cần đọc trên báo qua các công cụ máy tính. Chẳng hạn bạn chọn trước những gì bạn muốn đọc - 6 bài hàng đầu về tin trong nước và quốc tế, 4 bài báo địa phương, hai bài chuyên mục ưa thích, 7 bài về chứng khoán, 1 bài về kết quả bóng chày, 1 bài về là số tử vi của bạn. Tất cả được đóng gói và gửi tới nhà bạn qua bản in trên giấy A4. Như vậy có còn là một tờ báo nữa không?

Chúng ta không biết những công nghệ mới sẽ mang lại những gì (và khi nào), vì chúng luôn phát triển từng ngày. Chúng ta cũng không biết con người mong muốn điều gì. “Lên mạng” chưa hẳn đã đảm bảo cho sự thành công. Tháng ba vừa qua một tạp chí on-line là Slate đã bắt đầu tính phí 19,95USD/năm (trước đây thì miễn phí!), lượng độc giả dự tính sẽ giảm từ 200.000 người xuống chỉ còn 30.000. Trong thời kỳ bùng nổ kinh tế hiện nay, cả cái mới và cái cũ đều có thể tồn tại. Tuy nhiên trong thời buổi khó khăn, cạnh tranh sẽ dữ dội hơn và thậm chí ngày nay sự thay đổi trong khán giả của các phương tiện thông tin đại chúng là không thể tránh khỏi.

Về tạp chí, sự tăng trưởng chủ yếu đến từ những loại tạp chí mới ra, nhắm vào lượng độc giả ít hơn, chứ không phải từ sự tăng thêm số lượng độc giả của các tạp chí cũ. Lượng phát hành của tạp chí *Newsweek* năm 1998 là 3,2 triệu, không hơn là mấy so với năm 1978 (3 triệu). Với các mạng TV, số khán giả đang rơi tự do. Đây chính là điểm giao nhau của kinh tế học và xã hội học. Quan niệm về một giới tinh hoa truyền thông, nếu đúng, đòi hỏi rằng khán giả chỉ có thể thu nhận tin tức và sự giải trí từ một số hạn chế những nguồn nhất định, lãnh đạo bởi một số biên tập viên, phóng viên, phóng viên chuyên mục, nhà sản xuất. Khi truyền thông phát triển, nhóm tinh hoa này trở nên bớt độc quyền. Số khán giả ít hơn khiến nhóm người này ít nổi bật hơn, ít quyền lực trên thị trường hơn (tức là thu nhập ít hơn).

Ở đây có một logic mà hiện nay có vẻ bị bỏ qua hay thậm chí xem thường. Hệ thống “ngôi sao” vẫn phát triển, nhất là trong ngành TV và cả trong ngành báo in. Hợp đồng mới nhất của Katie Couric^[77] đem lại cho cô ta 7 triệu USD/năm, *Variety* cũng trả cho Jane Pauley trong hợp đồng mới nhất số tiền là 5,5 triệu USD/năm. Điều này cho thấy sự tuyệt vọng của các công ty truyền thông, họ sẵn sàng trả một số tiền đáng kể cho bất cứ ai hay bất cứ cái gì (như NFL^[78] hay ER^[79]) mà họ hy vọng có thể giúp giành lại số khán giả bị mất. Đó là cuộc đấu tranh chưa hẳn đã thành công^[80]. Chẳng chóng thì chầy, logic nói trên sẽ thể hiện, và chúng ta - những người trong ngành truyền thông - sẽ thấy giá trị bản thân do chính chúng ta cảm nhận (*self worth*) và tài sản ròng (*net worth*) cùng bị giảm xuống.

Newsweek

Ngày 13 tháng 7 năm 1998

NHỮNG NGƯỜI HÚT THUỐC CÓ QUYỀN KHÔNG?

Giới truyền thông rất nhạy cảm với quyền lợi của các “nhóm thiểu số”: chẳng hạn những người nghèo, người khuyết tật, nhóm da đen, nhóm người đồng tính, người nhập cư v.v... Nhưng có một nhóm thiểu số

có quy mô lớn hơn nhiều (quy mô nhóm này ít ra là vào khoảng 25% dân số) mà chúng ta hoàn toàn xem thường, bỏ qua hay giảm thiểu các quyền lợi của họ, đó là nhóm “những người hút thuốc”. Những tranh luận về việc hút thuốc thường xoay quanh lập luận rằng những người hút thuốc là nạn nhân vô tình, không ý thức của ngành công nghiệp thuốc lá. Họ không có tự do ý chí, do đó những mong muốn, ý kiến hay quyền lợi của họ không quan trọng. Những người này đáng được thương hại, đáng được cứu vớt. Nhưng họ không đáng được tôn trọng.

Một lần nữa, điều này là biểu hiện của tính “bầy đàn^[81]” trong báo chí, ở mức độ cao nhất. Những người thuộc giới truyền thông như chúng tôi hay tự mãn cho rằng mình là những người có tư duy độc lập và hoài nghi. Hoàn toàn ngược lại thì mới đúng: thực ra chúng tôi chỉ là những gã khờ trước những trào lưu xã hội hay những một tư duy thịnh hành mà thôi. Trong trường hợp này, giới truyền thông chính thống đã vô tình chọn lựa quan điểm của cộng đồng y tế nội chung, coi hút thuốc như là một tai họa cần phải loại trừ. “Câu chuyện” ở đây là cuộc vận động (chống hút thuốc), “kẻ ác” là ngành công nghiệp thuốc lá. Việc đưa tin mang tính chất có chọn lọc. Cái thiếu ở đây chính là những vấn đề lẽ ra phải được cung cấp thông tin cho cuộc tranh luận.

Câu hỏi đơn giản nhất là: trong khi cố gắng làm cho người Mỹ giàu có hơn, liệu cuộc vận động chống hút thuốc có làm cho đa số dân Mỹ nghèo hơn hay không. Rõ ràng những người hút thuốc phải chịu mức gia tăng lớn cả về giá và thuế. Cái giá của thỏa thuận 368,5 tỷ USD giữa ngành sản xuất thuốc lá và tổng chưởng lý các tiểu bang (*state attorney general*^[82]) được ước là khoảng 62 xu trên một bao thuốc lá. Tổng thống Clinton đề nghị nâng mức thuế lên 1,5 USD / bao thuốc, tức là gấp 6 lần so với hiện nay (24 xu). Chi phí này sẽ đánh mạnh nhất vào những người nghèo: họ hút thuốc nhiều hơn người giàu, và cũng chi tiêu một tỷ lệ nhiều hơn trong thu nhập ít ỏi của họ vào thuốc lá.

Hãy thử xem xét! Theo tính toán của Ủy ban chung (*joint committee*) về Thuế của Quốc hội, hơn một nửa (53%) thuế thuốc lá hiện nay do những người nộp thuế với thu nhập chưa tới 30.000USD. Chỉ có 1% thuế này là do những người giàu với thu nhập trên 100.000USD đóng mà thôi. Giá thuốc cao sẽ ngăn một số người khỏi hút thuốc. Nhưng với những người còn lại, liệu việc “hút” hàng tỷ đô-la từ những người nghèo có phải là một chính sách tốt, hoặc công bằng hay không?

Những người vận động chống hút thuốc cố tỏ ra công bằng qua việc nêu lên 3 lập luận: 1) càng ngày càng có nhiều thanh thiếu niên hút thuốc, mà bọn trẻ một khi đã thử thì dễ dàng bị nghiện thuốc cả đời; 2) quảng cáo thuốc lá khiến thanh thiếu niên hút thuốc nhiều hơn, và do đó chúng trở thành nạn nhân; và 3) hút thuốc bị động (hít khói thuốc lá của người khác dù bản thân mình không hề hút) ở những nơi công cộng rất nguy hại cho sức khỏe. Ba lập luận này biện minh cho việc vận động chống hút thuốc, chúng được các phương tiện truyền thông phổ biến lan tràn. Tuy nhiên, hai lập luận đầu tiên đúng hay sai thì còn phải bàn, còn lập luận thứ ba thì hoàn toàn sai sự thật.

Hãy bắt đầu với việc hút thuốc ở thanh thiếu niên. Một cuộc điều tra của Đại học Michigan cho thấy tỷ lệ này có tăng lên. Năm 1996, 34% học sinh lớp 12 báo cáo có hút thuốc trong tháng vừa qua, đây là tỷ lệ cao nhất từ năm 1979 (34,4%), cao hơn cuối những năm 1980 (29,2%). Nhưng cuộc điều tra của Chính phủ về lạm dụng ma túy lại cho kết quả trái ngược: năm 1996 chỉ có 18,3% thiếu niên tuổi từ 12 đến 17 đã hút thuốc trong tháng vừa qua, là mức thấp nhất kể từ khi người ta bắt đầu điều tra vào năm 1985 (29%). Khó biết được nên tin vào kết quả nào trong hai cuộc điều tra trên. Nhưng rõ ràng cả hai đều không cho thấy tỷ lệ thanh thiếu niên hút thuốc tăng cao đột ngột: ngay cả theo điều tra của Đại học Michigan thì tỷ lệ này vẫn còn thấp hơn so với cuối những năm 1970 (tỷ lệ khi đó là 37%).

Còn nói về quảng cáo thì thanh thiếu niên rõ ràng đã làm nhiều thứ nguy hại hơn (như ma túy hay quan hệ tình dục sớm), mà những thứ này vừa chẳng được ai quảng cáo, thường còn bất hợp pháp. Ngành thuốc lá, không nghi ngờ gì nữa, có nhắm đến giới trẻ, song tác dụng của quảng cáo chủ yếu là việc lựa chọn loại thuốc lá để hút, hơn là ảnh hưởng đến quyết định hút thuốc của họ! Một nghiên cứu mới và toàn diện hơn về sức khỏe thanh niên do Học viện y tế quốc gia tài trợ đã cho thấy có những yếu tố khác quan trọng hơn trong việc quyết định ai sẽ là người hút thuốc.

Theo nghiên cứu này thì “Càng lúc, môi trường gia đình càng trở nên quan trọng trong việc hình thành kết quả sức khỏe cho thanh thiếu niên Mỹ. Các trẻ em cảm thấy gắn bó với cha hay mẹ được bảo vệ trước nhiều nguy cơ về sức khỏe, bao gồm: trầm cảm, suy nghĩ và nỗ lực tự tử, thuốc lá, rượu và ma túy, hành xử bạo lực, quan hệ tình dục sớm”.

Và ngay cả những thanh thiếu niên hút thuốc cũng chưa chắc đã trở thành những người nghiện thuốc cả đời. Trong số các học sinh lớp 12, có 63% đã từng hút thuốc, tức là nhiều gấp đôi so với số em hiện tại vẫn còn đang hút. Ở người lớn, tỷ lệ bỏ thuốc còn cao hơn. Từ “nghiện ngập” không hay ho gì khiến nhiều người đã từ bỏ nó!

Cuối cùng, “hút thuốc bị động” không phải là một nguy cơ lớn cho sức khỏe cộng đồng, như nhiều câu chuyện đã ám chỉ một cách quá đơn giản. Ví dụ sai lầm gần đây nhất là một nghiên cứu của trường Y khoa Harvard. Nghiên cứu này dự định chỉ ra rằng việc hút thuốc bị động làm tăng gấp đôi nguy cơ đau tim, tức là một vấn đề lớn với sức khỏe cộng đồng. Tờ New York Times và tờ Washington Post đã đăng tin như vậy. Tuy nhiên, nghiên cứu này cũng lầm lẫn cũng chỉ cho thấy việc hút thuốc bị động chỉ làm tăng gấp đôi một nguy cơ nhỏ bé mà thôi.

Lý do như sau: nghiên cứu này theo dõi 32.046 y tá không hút thuốc trong khoảng thời gian từ 1982 đến 1992. Trong số này, 4/5 y tá cho biết họ hít phải khói thuốc của những người xung quanh họ. Nhưng chỉ có 152 cơn đau tim được thống kê (trong số đó 127 trường hợp là không nguy hiểm đến tính mạng): tỷ lệ này khá thấp. Nhiều cơn đau tim sẽ xảy ra ngay cả khi không ai tiếp xúc với khói thuốc. Theo trưởng nhóm nghiên cứu, ông Ichiro Kawachi, hút thuốc bị động gây ra 25-30% số cơn đau tim, tương đương 38-46 trường hợp. Nếu đúng như vậy (xin lưu ý là nghiên cứu nào cũng có thể có thiếu sót), thì tầm quan trọng của điều này cũng không cao lắm! Đa số trường hợp hút thuốc bị động hiện nay mang tính chất riêng tư hay tự nguyện, vì hút thuốc đã bị cấm tại nhiều nơi công cộng. Liệu chúng ta có cần phải đặt ra luật cấm các đấng ông chồng hút thuốc trước mặt vợ của họ, hay ngược lại hay không?

Bạn ít khi nghe thấy những lập luận trên đây, đúng không? Đơn giản là vì báo giới nói chung chỉ lái nhải lặp đi lặp lại những luận điệu một chiều của những người vận động chống hút thuốc mà thôi. Thực ra thì họ cũng có lý: hút thuốc rất rủi ro cho bản thân người hút; nếu không ai hút thuốc thì đúng là nhiều người Mỹ sẽ sống lâu hơn. Nhưng nhiều thứ khác cũng đầy rủi ro, và một câu hỏi trọng tâm là liệu những người hút thuốc có quyền thực hiện một hành vi có niềm vui và nỗi đau hoàn toàn thuộc về riêng họ, mà không bị phần còn lại của xã hội trừng phạt hay không? Hoặc họ có bị lên án hay không?

Hầu như chẳng có ai bênh vực cho những người hút thuốc. Ngành công nghiệp thuốc lá bỏ rơi họ, ngành này chỉ cần một sự thỏa thuận. Đa số chính trị gia không bảo vệ những người hút thuốc vì e sợ bị coi là “tay chân” của một ngành công nghiệp có hại, là kẻ thù của sức khỏe cộng đồng. Và báo chí đã ủng hộ toàn bộ quá trình này với kiểu suy nghĩ bầy đàn của họ, qua việc làm cho phổ biến quan niệm tưởng tượng rằng cuộc tranh luận chủ yếu diễn ra giữa ngành thuốc lá và sức khỏe cộng đồng. Tuy nhiên, thực tế mờ ám là nói gì thì nói, mục tiêu chính vẫn là những người hút thuốc. Họ có quyền hay không? Rõ ràng là không.

The Washington Post

Ngày 24 tháng 9 năm 1997

TẤT CẢ CHỈ BỞI MỘT ĐẠO LUẬT KHIÊM KHUYẾT

Như vẫn thường xảy ra, một câu chuyện nhiều khi không quan trọng bằng một câu chuyện khác đằng sau nó! Câu chuyện ở đây là việc tổng thống Clinton sắp phải ra điều trần trước Đại bồi thẩm đoàn sắp tới. Còn câu chuyện đằng sau nó là bằng cách nào mà một đạo luật đáng ngờ (ở đây là luật về quấy rối tình dục) đã dẫn dắt chúng ta đi theo những hướng không định trước và không mong muốn. Hầu hết dân Mỹ đều ước rằng chưa bao giờ họ nghe thấy cái tên Monica Lewinsky. Một điều tra của hãng tin CBS tuần rồi cho biết đa số người Mỹ (tỷ lệ 63% đồng ý so với 31% không đồng ý) nghĩ rằng đất nước sẽ tốt hơn nếu vụ điều tra Lewinsky không được bắt đầu. Lý do của việc này chính là luật về quấy rối tình dục.

Xi căng đàn bắt đầu với vụ kiện của Paula Jones^[83], một vụ kiện lẽ ra không nên có. Tôi không có ý nói rằng tôi thông cảm hay bỏ qua những gì ông Clinton bị cáo buộc đã làm (cái mà tôi cho là ông ta thực sự có làm!). Nếu ông ta gạ gẫm cô Jones, ông đã cư xử thô lỗ. Nếu ông ta có quan hệ yêu đương với cô Lewinsky, ông ta đã hành động bất cần. Và nếu ông ta nói dối về những điều trên, ông ta là một

kẻ ngu ngốc. Các vấn đề của Clinton đa số bắt nguồn từ chính tính cách của ông ta. Tuy nhiên, xì căng đan này vẫn phơi bày những khiếm khuyết to lớn của luật quấy rối tình dục.

Nói rằng vụ kiện của cô Jones là việc lẽ ra không nên có không có nghĩa đó chỉ là một vụ kiện ngớ ngẩn, phí thời gian. Một vụ kiện ngớ ngẩn sẽ liên quan đến những hành vi không hề xảy ra, hay những hành vi hợp pháp. Nhưng luật về quấy rối tình dục vừa không rõ ràng vừa quá bao quát, đến mức bao gồm cả lời khiếu nại của cô Jones (rằng ông Clinton đòi hỏi quan hệ tình dục bằng miệng với cô ta!). Luật này đã khiến hầu như mọi hành vi hay lời nói về tình dục mà không được người khác mong muốn đều trở nên có tiềm năng phạm pháp, nếu như bằng cách nào đó chúng liên quan tới nơi làm việc.

Đúng là có những việc xấu xa đã xảy ra tại nơi làm việc. Một điều tra gần đây của tờ *Washington Post* cho biết 56% dân Mỹ nghĩ rằng phụ nữ “thường xuyên” bị quấy rối tại nơi làm việc. Nhưng không phải không có những việc tốt xảy ra. Dù nhiều cuộc tình công sở có cái kết buồn, nhưng đa số vẫn kết thúc có hậu bằng một cuộc hôn nhân, theo báo cáo của một cuộc điều tra dành cho 600 chuyên viên về nhân sự do *Hiệp hội Quản trị nguồn nhân lực* thực hiện. Tốt nhất là nên có một đạo luật ngăn chặn, hay trừng phạt, các hành vi lạm dụng tình dục nơi công sở, mà không ngăn chặn quyền tự do tìm hiểu và yêu đương giữa nam và nữ nhân viên! Luật hiện nay chưa với tới được tình trạng lý tưởng đó.

Vấn đề trọng tâm là không ai có thể nói rõ: như thế nào là quấy rối tình dục. Mọi người đều đồng ý rằng cấp trên không nên đòi hỏi cấp dưới về tình dục để đáp lại việc nhận vào làm, tăng lương hay thăng chức. Đó là loại quấy rối theo kiểu “bánh ít đi, bánh quy lại” hay “ông mất của kia, bà chìa của nọ”. Tuy nhiên, luật pháp lại đi quá giới hạn này và tạo điều kiện cho các cảm xúc như giận dữ, bối rối, không hài lòng trở thành cơ sở cho việc khiếu nại về việc quấy rối trong “môi trường thù địch” (*hostile environment harassment*). Kết quả là người ta đã biến những hành vi lỡ mồm, các quan hệ đổ vỡ hay sự khiếm nhã... thành căn nguyên cho việc kiện cáo. Hợp pháp và phạm pháp hoàn toàn bị xáo trộn vào nhau.

Xáo trộn như thế nào? Quốc hội không hề đề cập đến quấy rối tình dục trong Mục VII, Bộ luật Quyền cộng dân năm 1964, bộ luật có điều khoản cấm sự phân biệt đối xử trong công việc. Tòa án tối cao hầu như đã phát minh ra khái niệm này, song không nói rõ đó là gì, chỉ định nghĩa quấy rối là một hành vi “nghiêm trọng và thường xuyên đến mức thay đổi điều kiện công việc (của nạn nhân), và tạo ra một môi trường công việc mang tính lạm dụng”. Khi được “áp dụng một cách phù hợp”, tiêu chuẩn này sẽ “lọc ra những khiếu nại về những phiền phức thông thường nơi công sở, chẳng hạn như việc đôi khi sử dụng ngôn ngữ mang tính lạm dụng, các chuyện tiêu lâm về tình dục/giới tính, hay những trêu chọc, đùa cợt thi thoảng xảy ra”.

Nghe có hiểu không bạn? Nào, ta hãy áp dụng vào hành vi bị cáo buộc của ông Clinton với cô Jones xem sao. Dù hành vi này không “thường xuyên” (chỉ có một lần thôi!), nhưng lại có vẻ “nghiêm trọng”. Rõ ràng khi sếp bạn tụt quần ra và đòi hỏi bạn quan hệ tình dục bằng miệng, điều này vượt quá những “phiền phức thông thường nơi công sở”. Tuy nhiên thẩm phán liên bang Susan Webber Wright^[84] đã bác bỏ đơn kiện của Jones với lý do rằng hành vi bị cáo buộc, nếu có xảy ra, “không cấu thành một hành vi đủ nghiêm trọng để có thể khiếu kiện về môi trường làm việc mang tính thù địch”. Bạn hiểu gì không? Còn cô Jones thì đã nộp đơn kháng án.

Tôi khó mà đồng ý với quyết định của bà thẩm phán, nhưng cũng nghi ngờ liệu bà ta có cố tình hiểu sai luật hay không. Nếu ông Clinton chỉ phụ trách một nhà máy điện tại địa phương chẳng hạn, liệu thẩm phán có để cho ông ta thoát tội hay không? Tôi nghi ngờ điều đó! Tuy nhiên vấn đề chính ở đây (mà không ai nói ra) là: tiêu chuẩn (trong luật quấy rối tình dục) quá mơ hồ, không rõ ràng. Tôi cho vụ kiện của Jones lẽ ra không nên có, vì luật nên chặt chẽ hơn. Hành vi quấy rối tình dục nên liên quan tới những hậu quả về mặt công việc, chẳng hạn như sự đe dọa hay thực sự sa thải, hay cắt giảm lương. (Còn ở đây, cô Jones chẳng chịu thiệt hại gì cả, dù cô ta tuyên bố điều ngược lại). Tuy nhiên, luật hiện nay không được như vậy, do đó, nó gây hại nhiều hơn là làm lợi.

Eugene Volokh (trường Luật UCLA) trình bày nhiều chứng cứ cho thấy quyền tự do ngôn luận đang bị hạn chế nhân danh việc ngăn chặn quấy rối tình dục. Một nghiên cứu sinh sau đại học buộc phải gỡ bỏ tấm hình vợ anh ta trong bộ đồ bikini, vì điều này xúc phạm một người khác. Trường hợp khác: Jerold Mackenzie, nhà quản lý tại công ty bia Miller, sáng nọ đã chuyện trò với một nữ đồng nghiệp về một tập phim khá sỗ sàng trong serie phim truyền hình *Seinfeld*^[85]. Sau khi cô này phàn nàn (về hành vi

quấy rối tình dục), anh ta đã bị sa thải, bất chấp việc trước đó anh ta không có “tiền án tiền sự” gì! Mackenzie thất nghiệp trong hai năm sau đó, trước khi đi kiện lại công ty và thắng kiện, được bồi thường 24,7 triệu đô-la.

Do tính chất mập mờ, không rõ ràng, luật về quấy rối tình dục đã trở thành một kênh để người ta xả hết mọi bức bối, bất bình thuộc về cá nhân hay nơi làm việc. Trong đời thực, những cãi vã kiểu này cũng lộn xộn và rắc rối như chính bản chất của con người vậy. Điều tra của *Washington Post* trình bày ở phần trên cũng đặt ra câu hỏi cho các phụ nữ về mức độ thường xuyên của việc “một phụ nữ kiện cáo hay khiếu nại một cách sai lầm về một người đàn ông” (*liên quan đến hành vi quấy rối - ND*). Thậm chí chỉ trong số những người trả lời, cũng đã có 34% cho rằng điều đó “thường xuyên xảy ra”, và 44% trả lời là “đôi khi xảy ra”. Trong số các khiếu nại gửi đến Ủy ban Cơ hội Công bằng trong công việc (Equal Employment Opportunity Commission), 40% được phán quyết là “không có nguyên nhân hợp lý”, và 40% không có hiệu lực, thường là do bên nguyên đơn không đưa ra được chứng cứ hỗ trợ gì cả.

Các đạo luật tốt cần phải rõ ràng, nếu không con người không thể tuân thủ, và có thể diễn giải những hành vi mà họ không thích là những hành vi phạm pháp. Theo tiêu

chuẩn của lẽ thường, thì luật về quấy rối tình dục quả là một đạo luật quá tệ. Tệ hơn, các tòa án dường như đã ủy quyền cho các công ty thực thi luật này, vì nếu không, họ sẽ phải đối mặt với các vụ kiện. Để tránh kiện cáo, xu hướng chung sẽ là định nghĩa các hành vi quấy rối một cách thật rộng rãi, mở rộng. Và khi đó, trong trường hợp tốt nhất thì các công ty cũng ngày càng xâm phạm quyền tự do ngôn luận và hành vi riêng tư của nhân viên; còn trong trường hợp xấu nhất thì họ sẽ trở thành những đội dân phòng tự quản ngay tại nơi làm việc.

Liệu chúng ta có muốn đi theo con đường này hay không? Xi căng đan của ông Clinton cho thấy một khi những buộc tội về quấy rối tình dục đã được lập ra, chúng sẽ tạo đà cho những cáo buộc khác tương tự. Quốc hội cần cứu Toà án tối cao khỏi sự lúng túng trong việc xét xử những vụ này qua việc luật hoá những giới hạn liên quan. Điều này xem ra khó có thể xảy ra. Những người ghét Tổng thống Clinton có thể nghi ngờ rằng luật về quấy rối tình dục hiện đang quá lỏng lẻo nhưng vẫn thích có cơ hội tấn công ngài Tổng thống, trong khi những người ủng hộ ông ta cho rằng vụ kiện của cô Jones được sử dụng vì mục đích chính trị, nhưng về mặt tư tưởng họ lại luôn trung thành với khái niệm mở rộng về hành vi quấy rối tình dục. Kết quả là chúng ta có một sự thông đồng cùng nhau im lặng - ủng hộ một đạo luật quá ư tồi tệ.

The Washington Post

Ngày 12 tháng 8 năm 1998

SINH VIÊN KÉM, NỀN KINH TẾ TỐT

Tại văn phòng Washington của tạp chí *Newsweek* nơi tôi làm việc, chuyên gia về máy tính là một người chưa hề sử dụng máy tính khi anh ta tốt nghiệp ngành văn chương Anh tại Cao đẳng William & Mary năm 1983. Anh này có được kỹ năng sử dụng máy tính một cách dần dần, đầu tiên là qua công việc biên tập ở một nơi khác, sau đó tiếp tục phát huy tại *Newsweek*. Tôi kể câu chuyện này để một lần nữa nêu lên câu hỏi đã từng được đặt ra sau các kết quả nghèo nàn của sinh viên Mỹ trong các kỳ kiểm tra toán và khoa học quốc tế: nếu sinh viên nước ta học tệ như vậy, tại sao nền kinh tế Mỹ lại vẫn tốt? Trong các lớp cuối cấp trung học, học sinh Mỹ đứng thứ 19/21 về kỹ năng toán, thứ 16/21 về khoa học. Ngay cả trong số các học sinh khá nhất (10-20% học sinh xếp hạng cao nhất trong lớp), học sinh Mỹ cũng có kết quả kém hơn. Tuy các học sinh Mỹ tham gia kỳ kiểm tra có nhỏ tuổi hơn học sinh nước ngoài đôi chút, nhưng các điểm số mà họ đạt được đều thấp hơn đến mức không thể bỏ qua và coi đây chỉ là hiện tượng may rủi mà thôi.

Giải thích chính cho nghịch lý này là việc người ta không chỉ học ở trường. Nếu vậy thì chúng ta đã gặp rắc rối to rồi. Khi để riêng rẽ, các kết quả kiểm tra hay thi cử chẳng nói lên điều gì cả. Điều quan trọng - ít nhất là với nền kinh tế - là những gì mà người ta làm tại nơi làm việc. Họ có thể sử dụng hết

các kỹ năng hay không? Có phát triển các kỹ năng mới không? Có gắn kết với công việc không? Ở đây, nền kinh tế Mỹ làm tốt hơn mọi nơi khác. Trở lại trường hợp của người đồng nghiệp tại *Newsweek* của tôi, chúng ta sẽ thấy: anh ta phát triển các kỹ năng mới thông qua việc thay đổi chỗ làm việc. Mỗi khi đổi việc anh ta sẽ tìm ra những thứ mình có thể làm tốt và yêu thích. Với những người trẻ, việc thay đổi chỗ làm thường xuyên có vẻ như không có mục đích và gây phí phạm thời gian, công sức. Nhưng trong thực tế, người ta luôn phải tìm kiếm những gì phù hợp với sở thích và năng lực của họ. Điều này tốt hơn nhiều so với việc chết chìm tại một nơi làm việc không phù hợp trong nhiều năm liền.

Trong công việc, con người học tập từ cấp trên, người hướng dẫn, đồng nghiệp, khách hàng, và quan trọng nhất là từ kinh nghiệm. Một nghiên cứu của Phòng lao động (Labour department) dự tính có tới 70% việc đào tạo tại nơi làm việc mang tính chất không chính thức (informal). Về mặt văn hóa, đây chính là điểm mạnh của Mỹ. Tocqueville^[86] từng nhận xét rằng “Người Mỹ thiên về khoa học ứng dụng hơn là khoa học lý thuyết”. Kiến thức thường chỉ là “nàng hầu” của tham vọng, chứ không hề là một niềm vui trừu tượng. Ai cũng biết một số người (có thể nói là rất nhiều người là chẳng khác) khi đi học thì kém nhưng khi làm việc lại rất xuất sắc.

Nhà kinh tế Laurie Bassi thuộc Hiệp hội Đào tạo và Phát triển Hoa Kỳ (*American Society for Training & Development*) cũng cho rằng so với các công ty châu Âu thì các công ty Mỹ linh hoạt hơn và thu được nhiều kết quả hơn từ nhân viên của họ. Các doanh nghiệp của chúng ta có nhiều tự do hơn trong việc xác lập mức lương, tuyển dụng và sa thải, thay đổi các thực hành trong công việc. Các kết quả thường bị lên án là bất công, chẳng hạn đối với việc chúng ta chấp nhận sự cách biệt lớn về mức lương (giữa lao động thu nhập cao và lao động thu nhập thấp), hơn nhiều so với các công ty tại châu Âu. Tất nhiên là cũng có những sự quá đáng, nhưng nhìn chung thì hệ thống này đang thành công. Lương cao là phần thưởng cho những người lao động có năng suất tốt nhất, đồng thời khuyến khích người ta tham gia vào những lĩnh vực thiếu lao động. Lương thấp tạo điều kiện việc làm cho những người có kỹ năng kém hơn, đồng thời thúc đẩy họ phải cải thiện các kỹ năng của mình.

Bởi làm việc là học tập, khả năng tạo ra việc làm chính là khả năng gây ra việc học hỏi. Ở đây, nền kinh tế Mỹ vẫn vượt trội. Các sinh viên Pháp đạt điểm cao hơn sinh viên Mỹ rất nhiều trong các kỳ kiểm tra quốc tế về toán và khoa học. Nhưng ở Pháp, việc quản lý và điều tiết quá nhiều cùng với thuế má cao khiến cho việc tạo công ăn việc làm gặp nhiều lúng túng. Trong số các thanh niên từ 15 đến 24 tuổi, chỉ một phần năm là có việc làm, trong khi tỷ lệ này ở Mỹ là 60%. Khi không làm việc, các kỹ năng cũ bị xói mòn, trong khi những kỹ năng mới không được phát triển. Trong hai quốc gia trên, quốc gia nào làm tốt hơn với giới trẻ của họ?

Cuối cùng, nền kinh tế coi thường kết quả các kỳ thi (trong nhà trường - ND) vì hai lý do khác nữa. Một là, chúng ta đánh giá quá cao nhu cầu về các kỹ năng cao cấp trong toán và khoa học: đây chính là sự phản ánh nổi ám ảnh về công nghệ cao của chúng ta. Các nhà kinh tế từ cơ quan Dịch vụ Kiểm tra Giáo dục (*Educational Testing Service*) gồm Anthony Carnevale và Stephen Rose vừa thực hiện một nghiên cứu nhằm định nghĩa các công việc “tinh hoa” (*elite jobs*). Nói chung thì đây là nhóm 28% những công việc được trả lương cao nhất. Trong số đó, nhiều nhất là những nhà quản lý tổng hợp: giám đốc nhân sự, nhà quản lý mua hàng, quản lý bán hàng. Họ cần các kỹ năng về toán, nhưng không phải là những kỹ năng cỡ như tích phân! Năm 1996, nước Mỹ có 1,5 triệu nhà khoa học, kỹ sư, lập trình viên trong ngành máy tính; 1,4 triệu kỹ sư trong các ngành khác; 1 triệu kế toán viên; 800.000 nhân viên tài chính; và 400.000 nhà khoa học trong các ngành khác như hóa học, vật lý, v.v... Những nghề nghiệp này, cùng một số ít nghề khác nữa là nhóm dân số cần có các kỹ năng cao cấp về toán và khoa học. Trong toàn bộ lực lượng lao động khoảng 132 triệu người, họ chỉ chiếm vồn vện 4%.

Hai là, điểm số thấp về toán và khoa học không có nghĩa là tất cả những kỹ năng tại nơi làm việc ở Mỹ đều kém cỏi. Tổ chức Phát triển và Hợp tác Kinh tế (*Organization for Economic Cooperation and Development*) có thực hiện điều tra về tình trạng biết chữ với người lớn ở 12 quốc gia phát triển. Trong cuộc điều tra này, người Mỹ xếp vào hạng giữa của nhóm. Chúng ta có nhiều hơn những người đọc giỏi nhất, cũng như nhiều người đọc tệ nhất, so với bất cứ quốc gia nào trong nhóm. Sự khác biệt trong kết quả của hai cuộc điều tra - một về toán và khoa học trong trường trung học, một về tình trạng biết chữ nói chung - đã phản ánh phần nào về những gì người ta học trong khi làm việc. Nó cũng phản ánh tỷ lệ học đại học cao hơn ở Mỹ. Năm 1995, tỷ lệ theo học đại học trong số những người trong độ tuổi từ 15 đến 39 ở Mỹ là 52%, trong khi ở Pháp là 33% và Đức là 27%. Hệ thống của chúng ta cung

cấp nhiều cơ hội hơn cho mọi người.

Tất cả những điều trên có vẻ rất thuyết phục. Thực sự mà nói, điều này đã khiến một số nhà quan sát kết luận rằng các kỳ kiểm tra quốc tế về toán và khoa học là không cần thiết. Trên tờ *New York Times*, Howard Gardner từ trường Sư phạm Harvard nêu ý kiến bác bỏ các kỳ thi này vì chúng chỉ đo lường “những chỉ số ít phổ biến nhất của dữ kiện và kỹ năng”, và không đo lường được liệu “học sinh có thể suy nghĩ một cách khoa học hay toán học” được không. Lời kết tội này là vội vàng và sai lệch. Đa số mọi người không thể suy nghĩ một cách hợp lý, chứ chưa nói đến suy nghĩ một cách có khoa học, nếu họ không hoàn thiện các “dữ kiện và kỹ năng” căn bản. Nếu chính ông Gardner không học cách viết, hẳn *New York Times* đã không đăng bài viết của ông ta.

Nhà trường là một nền móng của nền kinh tế. Nếu học sinh ra trường với những kỹ năng tồi, sẽ có một số hậu quả. Trước hết là sự lãng phí. Việc tạo cho họ những cơ hội sau đó để học (ở đại học hay tại nơi làm việc) là tốn kém. Một số người học những kỹ năng sau này, những thứ mà lẽ ra họ cần học từ trước. Và một số kỹ năng có thể không bao giờ được học. Một kết quả là chúng ta sẽ thấy sự khan hiếm những người lao động có kỹ năng cao, một kết quả khác là nhiều người có kỹ năng thấp rơi vào cảnh nghèo, hay thường xuyên thất nghiệp. Một số kỹ năng bị thiếu có thể không cần thiết trong công việc nhưng vẫn cần trong cuộc sống. Chúng khiến chúng ta trở thành những công dân tốt hơn, những phụ huynh tốt hơn; chúng làm chúng ta hiểu biết sâu hơn về thế giới.

Việc nền kinh tế vượt qua những thất bại này^[87] không có nghĩa là những thất bại đó là không thật. Các kết quả thi kém có thể không phải là một thảm họa, nhưng chúng cũng không thể là lý do để chúng ta vỗ tay hoan hô hay thờ ơ!

The Washington Post

Ngày 12 tháng 3 năm 1998

QUY LỖI NHƯ VẬY LÀ ĐỦ RỒI!

Người Mỹ thích cho rằng mọi vấn đề đều có thể giải quyết, mọi thảm họa đều có thể ngăn ngừa. Tuy nhiên vụ giết người hàng loạt ở trường trung học Columbine^[88] đã cho chúng ta thấy điều ngược lại. Thế mà ngay khi đó chúng ta vẫn tiếp tục đánh giá lỗi lầm và đi tìm giải pháp, bởi bất kỳ cách làm nào khác cũng có vẻ không giống kiểu Mỹ, đồng thời thảm họa này (cũng như nhiều thảm họa khác) mau chóng trở thành một phương tiện chính trị cho những kế hoạch và tham vọng nào đó. Tuy nhiên cuộc tìm kiếm cái để quy lỗi, hay con dê tế thần, trong trường hợp này dường như đã thất bại.

Những *kẻ tình nghi* thông thường mau chóng lộ diện. Đương nhiên súng đứng đầu danh sách^[89]. Tôi không sở hữu mà cũng chẳng thích gì súng ống, đồng thời tin rằng trong một thế giới hoàn hảo thì súng đạn phải bị cấm. Nhưng chúng ta hãy thực tế một chút. Chính phủ liên bang tính rằng hiện có khoảng 230 triệu khẩu súng đủ loại tại Mỹ, cả súng máy, súng lục, súng trường v.v... Gần 40% hộ gia đình có sở hữu súng trong nhà. Ai có thể nói tất cả những người này là những người không hòa hợp với xã hội, và do đó, luật pháp cần phải cấm sở hữu kể cả các loại súng ngắn? Mà nếu giả sử điều này xảy ra đi nữa, thì liệu nguồn cung cấp súng hiện tại có biến mất ngay lập tức không? Có lẽ là không, và khi đó thị trường chợ đen với loại hàng này sẽ nở rộ.

Bất kỳ ai đó có quyết tâm và đủ thông minh thì sẽ kiếm được súng, hay một thứ gì đó tương tự. Timothy McVeigh^[90] đã dùng phân bón để chế ra trái bom của hắn, giết chết 168 người ở thành phố Oklahoma. Một nghịch lý trong vụ thảm sát ở trường Columbine là nó đã xảy ra trong khi việc sở hữu súng đang trở nên khó khăn hơn, doanh số bán súng đang đi xuống. Đạo luật Brady được thông qua năm 1993 đã yêu cầu các cơ quan luật pháp có trách nhiệm kiểm tra lai lịch, hồ sơ của người mua súng. Trong những năm 1993-1997, theo số liệu của Chính phủ, số lượng súng được mua hàng năm đã giảm từ 7,8 triệu xuống còn 4,3 triệu.

Các bậc phụ huynh cũng bị đem ra quy lỗi. Người ta nói thẳng hay ám chỉ rằng những bậc phụ huynh này (của các thủ phạm trong vụ thảm sát ở trường Columbine - ND) chắc hẳn đã nuôi dạy con cái rất

tệ. Hoặc giả họ đã không chú ý đầy đủ đến những dấu hiệu nguy hiểm nơi con cái mình. Theo cảnh sát trưởng hạt Jefferson, trong phòng của một trong hai hung thủ, người ta tìm thấy một khẩu súng săn cửa nông, và cha mẹ của học sinh này lẽ ra đã phải nghi ngờ con mình từ trước! Có lẽ. Nhưng các bậc cha mẹ trung thực sẽ thừa nhận là có nghi ngờ, vấn đề là có những hạn chế trong việc kiểm soát con cái mà thôi.

Năm ngoái, nhà tâm lý học Judith Rich Harris xuất bản cuốn sách mạng tên *Giả định về sự nuôi dưỡng* (The nurture assumption), trong đó tác giả thách thức niềm tin phổ biến của người Mỹ rằng cha mẹ có thể ảnh hưởng hay định hình tính cách con cái theo ý họ. Dù tác giả đi quá xa khi phủ nhận hầu hết mọi ảnh hưởng của cha mẹ trong quá trình giáo dục, luận điểm chính của bà là chính xác. Chính di truyền - cái khác biệt bẩm sinh giữa chúng ta - và ảnh hưởng của những người cùng trang lứa mới đóng vai trò quan trọng. Mọi đứa trẻ đều khác nhau, và chúng luôn che giấu cuộc sống của chúng với cha mẹ.

Xu hướng này là không thể tránh khỏi, và đa phần là vô hại. Tuy nhiên một số trường hợp sẽ dẫn đến thảm kịch. Ngay cả các bậc cha mẹ “tốt” cũng chỉ là những con người bình thường. Họ phủ nhận (những dấu hiệu bất thường ở con cái - ND) và hy vọng. Có lẽ cha mẹ của Eric Harris và Dylan Klebold phải nhận ra từ trước rằng những hành vi lạ lùng của con mình sẽ báo hiệu chúng là những kẻ giết người hàng loạt. Nhưng cha mẹ thường hay bỏ qua, hay không thể thay đổi, những dấu hiệu về các vấn đề rắc rối của con cái họ. Năm 1995, có tới 2.227 trường hợp tự tử có độ tuổi dưới 20 (chiếm khoảng phân nửa tổng số ca tự tử!).

Nước Mỹ từ lâu đã từng chịu thiệt hại từ những hành động bạo lực có quy mô lớn. Năm 1927, Andrew Kehoe, tức giận với một loại thuế học đường, đã kích hoạt mìn trái bom, trong đó có một trái ngay trong một trường học, giết chết 38 trẻ em, 5 người lớn và chính hắn ta. Năm 1949, một cựu binh Thế chiến II tên Howard Unruh xả súng bắn chết 13 người. Năm 1966, Charles Whitman leo lên một ngọn tháp tại Đại học Texas với một cây súng trường, xả súng bắn chết 16 người. Cái khác trong vụ thảm sát tại trường Columbine lần này chỉ là việc các sát thủ nay là học sinh mà thôi.

Rồi một dịp khác, Đệ nhất phu nhân của nước Mỹ lên TV và phê phán nền văn hóa truyền thông đã “tôn vinh bạo lực trên TV, internet, trên phim ảnh và âm nhạc” và những trò chơi điện tử trong đó chiến thắng được quyết định bởi “số người mà bạn bắn hạ”. Theo bà, hậu quả là việc con em chúng ta trở nên vô cảm với bạo lực.

Có một phần sự thật trong lập luận trên, song nó đã bỏ qua những sự thật lớn hơn, khó chịu hơn nhiều. Các trường trung học trở nên hỗn loạn hơn bao giờ hết, chính là vì người ta đã làm chúng trở nên như vậy. Người ta muốn mọi học sinh đều tốt nghiệp trung học. Hồi năm 1950, chỉ có phân nửa số người trưởng thành tốt nghiệp trung học. Ngay đến năm 1960, tỷ lệ bỏ học giữa chừng vẫn là 27%. Ngày nay tỷ lệ đó chỉ còn 11%. Các học sinh lý ra đã bỏ học vì chán hay vì học yếu thì nay tiếp tục ở lại trường. Trường học nay trở nên to lớn hơn, vô cảm hơn. Năm 1950, gần 25.000 trường trung học công có 5,7 triệu học sinh. Năm 1994, chỉ còn chưa tới 24.000 trường, nhưng số học sinh lại lên đến 12,5 triệu. Trường Columbine nói trên có tới 1.800 em.

Rõ ràng là đã có sự mất kiểm soát, và không chỉ về mặt quy mô mà thôi. Trong tác phẩm xuất sắc *Thế giới mà chúng ta tạo ra tại trường trung học Hamilton*, nhà xã hội học Gerald Grant từ Đại học Syracuse đã mô tả những thay đổi diễn ra tại một trường trung học. Vào thập niên 1950, trường Hamilton chỉ dành cho người da trắng thuộc tầng lớp trung lưu. Trường có quy định ngặt nghèo về đồng phục, quyền lực của hiệu trưởng là tuyệt đối, và các vấn đề về kỷ luật hầu như không xảy ra. Đến những năm 1970, trường này không còn đồng nhất về mặt chủng tộc và giai cấp như trước. Các môn học lựa chọn đã *pha loãng* chương trình căn bản ban đầu. Các “quyền” của học sinh nở rộ. Không còn những quy định nghiêm ngặt về đồng phục nữa.

Các giáo viên trở nên phòng thủ. “Nhiều người trong số họ rút lui khỏi những thách thức, né tránh việc quy lỗi (*cho học sinh* - ND) vì lo ngại sẽ thất bại trong cuộc chiến pháp lý, nhiều khi còn bị kiện ngược lại” - tác giả Grant viết. Vì thế di sản trước kia của ngôi trường dành âm thầm chịu trận.

Ngay cả khi có thể quay lại với thập niên 1950 (điều không hề xảy ra), đây cũng không phải là một khả năng đáng mong ước. Khi đó viên hiệu trưởng của trường

Hamilton như một nhà độc tài, việc giáo dục mang tính riêng biệt, tính tuân thủ được phổ biến cao. Tuy nhiên, sự thay đổi phản ánh một cuộc biến động rộng lớn hơn. Ranh giới giữa trẻ em với người lớn ngày nay bị xói mòn không chỉ ở trên các phương tiện truyền thông mà thôi. Thanh thiếu niên ngày nay kỳ vọng có được sự tự do như người lớn nhiều hơn, trong khi chúng vẫn không phải chịu bất kỳ gánh nặng nào của người lớn. Chúng có xe hơi, công việc và thu nhập. Xã hội nhìn chung chấp nhận điều này, từ đó dành cho thanh thiếu niên nhiều “không gian” hơn, qua việc tôn trọng tính cá nhân của chúng.

Trường học trở nên cởi mở hơn, ít được bảo vệ hơn. Chúng trở nên đa dạng hơn trước về chủng tộc và thành phần kinh tế của học sinh. Nền văn hóa của chúng ta đề cao tính đa dạng và khuyến khích mọi người tự hào về sự khác biệt của họ. Nhưng với thanh thiếu niên, những người đang tự khám phá bản thân mình, điều này có thể gây thêm sự căng thẳng và chịu đựng. Người ta có thể cường điệu sự khác biệt, hay cảm thấy điều đó một cách sâu sắc hơn.

Chúng ta tìm kiếm ý nghĩa. Tuy nhiên lời giải thích cho vụ thảm sát ở trường Columbine, nếu có, nằm ở nơi giao nhau giữa mặt đen tối của bản chất con người và sự thay đổi của nền văn hóa. Khi ranh giới giữa người lớn và thanh thiếu niên bị xóa nhòa, các vấn đề và thảm họa cũng đan xen nhau. Đây là một tình trạng mà tuy có thể can thiệp nhưng không thể kết thúc được.

The Washington Post

Ngày 3 tháng 5 năm 1999

BÁO CHÍ LÁ CẢI

Tuần rồi, tờ *Philadelphia Inquirer* khởi đăng bài đầu tiên trong loạt bài 10 kỳ mang tựa đề “Nước Mỹ: ai đã lấy cắp giấc mơ?”, chắc chắn sẽ được đọc giả quan tâm. Luận điểm của các tác giả rất đơn giản: chính phủ lớn (big government) và các doanh nghiệp lớn (big business) đang làm suy giảm mức sống và tình trạng công ăn việc làm của đa số người Mỹ. Các tác giả Donald Barlett và James Steele trong loạt bài này đã mô tả cuộc sống ở Mỹ như một địa ngục cho tất cả mọi người, trừ những người *siêu giàu*. Đây chính là báo chí lá cải, và câu hỏi đặt ra là tại sao một tờ báo có uy tín như vậy lại chấp nhận đăng thứ rác rưởi đó.

Tôi gọi loạt bài báo đó là *lá cải* vì nó không đạt được tiêu chuẩn cơ bản nhất về tính trung thực và năng lực của báo chí: nó không nỗ lực hướng tới sự thật, bất chấp sự thật lý tưởng đó khó đạt như thế nào đi nữa. Bài báo cũng không tìm kiếm thể hiện một bức tranh cân bằng với cả những điểm mạnh và những tồn tại của nền kinh tế, hay đưa ra một chân dung xác thực về mức sống của người dân. Thay vào đó, các tác giả trưng ra hàng loạt những câu chuyện của những người đang chịu thiệt hại, gặp khó khăn v.v..., cứ như những vấn đề của họ đang đại diện cho tất cả chúng ta vậy.

Hoàn toàn không. Các số liệu về việc mức sống đang đi xuống bị phủ nhận bởi những gì người Mỹ đang mua hay đang sở hữu. Tỷ lệ sở hữu nhà hiện là 65% số hộ gia đình, gần đạt mức kỷ lục. Năm 1980, 11% hộ gia đình sở hữu lò microwave, 87% hộ gia đình có máy rửa chén bát, và 56% có máy hút bụi. Năm 1993, những tỷ lệ này lần lượt là 78%, 50% và 68%. Người ta mua sắm nhiều hơn vì thu nhập cao hơn (các con số thống kê đánh giá thu nhập ít đi do ảnh hưởng bị thổi phồng của lạm phát lên tiền lương thực tế). Còn về những lo lắng của người dân thì đúng là có tồn tại - và sẽ còn tồn tại. Tuy nhiên nước Mỹ không ở trong tâm trạng suy thoái: cuộc điều tra của viện Gallup cho biết có tới 66% người Mỹ hy vọng tình hình tài chính của họ khá hơn trong năm tới.

Tuy nhiên, tờ *Inquirer* không phải là tờ báo duy nhất đưa lên bức tranh sai lệch về nền kinh tế. Đầu năm nay, tờ *New York Times* đã đăng loạt bài (mà tôi đã có dịp phê phán) về việc các công ty đang cắt giảm quy mô hoạt động. Một ví dụ khác là báo cáo của CBS với tiêu đề “Ai đang giàu lên? Tại sao không phải là bạn?”. Lý giải cho loại tác phẩm báo chí kém cỏi này có thể rơi vào một trong ba điều sau đây: a) tính giật gân (để bán báo chạy hơn), b) tính lý tưởng - các nhà báo coi khinh động cơ lợi nhuận, và c) sự ngu ngốc - họ chẳng biết gì hơn. Tính giật gân và tinh thần chống kinh doanh (coi khinh lợi nhuận) không phải là gì mới mẻ, song vấn đề lớn hơn, theo tôi, là sự ngu ngốc và những thứ tương

tự.

Báo chí đòi một cách vụng về trước tính chất phức tạp của các câu chuyện kinh tế. Chúng ta luôn cảm thấy thoải mái với các đề tài khác như xì căng đan, xử án, chính trị, thể thao hay chiến tranh; chúng đều có sự mâu thuẫn rõ ràng, những kết cục cụ thể, đồng thời người ta dễ đưa ra các nhận xét về mặt đạo đức hay luân lý. Kinh tế không đơn giản như vậy. Câu chuyện làm giàu là câu chuyện không có hồi kết và vô cùng phức tạp. Chi phí và lợi ích đan xen nhau. Điều tốt hôm nay có thể trở thành điều xấu vào hôm sau. Điều có hại với người này có thể có lợi với một số người khác. Lạm phát thấp là tốt, song để chấm dứt hẳn tệ lạm phát cao, sẽ đòi hỏi phải làm một điều xấu: một thời kỳ suy thoái đầy khắc nghiệt.

Khả năng phân biệt những điều trên của các nhà báo đã tiến bộ rất nhiều từ năm 1969, hồi tôi mới bắt đầu viết báo về đề tài kinh tế. Các bài báo viết về kinh tế hàng ngày đã cải thiện nhiều về chất lượng. Nhưng vẫn còn ngoại lệ, đó là các biên tập viên chính (top editor) trên toàn quốc. Trừ những tờ báo chuyên ngành như *Wall Street Journal*, nhìn chung những người phụ trách các tòa báo, tạp chí và kênh truyền hình ở Mỹ không mấy hiểu biết về kinh tế, mà cũng không bận tâm tới sự thiếu hiểu biết đó của họ.

Giả định ở đây là các bài báo kinh tế được các phóng viên chuyên trách kinh tế viết, cho những độc giả chuyên ngành. Khi giả định này là đúng, thì việc biên tập viên thiếu hiểu biết về kinh tế cũng không quan trọng. Sẽ chẳng có gì tai hại diễn ra nếu họ không biết và cũng không làm gì cả. Nhưng với các dự án lớn, chẳng hạn loạt phóng sự, bài báo trên trang nhất, phim tài liệu trên truyền hình, giả định trên sẽ sụp đổ. Việc kiểm soát biên tập sẽ được đưa lên các cấp cao hơn, khi đó sẽ có sự đấu tranh về những “công thức đưa tin” quen thuộc. Các biên tập viên muốn có những anh hùng và những kẻ ác, những nạn nhân và thủ phạm. Các phóng viên nào hứa hẹn đưa ra những câu chuyện đơn giản, rõ ràng về luân lý sẽ có nhiều khả năng được chọn đăng bài. Kết quả thông thường sẽ là báo chí với chất lượng thấp, báo chí lá cải!

Trở lại với loạt bài đã đề cập của tờ *Inquirer*. Họ buộc tội chính sách “kinh tế toàn cầu” và “tự do thương mại” khiến lương bổng giảm đi, công ăn việc làm bị cắt xén. Điều họ không nói là: hầu như chẳng có liên hệ gì giữa cán cân thương mại và công ăn việc làm cả. Barlett và Steele phàn nàn rằng lần gần đây nhất Mỹ có thặng dư thương mại là từ năm 1975, nhưng họ “quên” không cho độc giả biết là cũng vào năm đó tỷ lệ thất nghiệp ở Mỹ là 8,5%. Họ cho biết nhiều nước khác có thặng dư cán cân thương mại: trong thời gian 1980-1995, Đức thặng dư liên tục 16 năm, Hà Lan 14 năm và Thụy Điển 13 năm. Tuy nhiên họ không cho độc giả biết tỷ lệ thất nghiệp ở 3 quốc gia trên lần lượt là 9%, 6% và 9%. Trong khi đó, tỷ lệ thất nghiệp ở Mỹ chỉ là 5,1%.

Thương mại không ảnh hưởng đến thất nghiệp, bởi thương mại chủ yếu chỉ ảnh hưởng đến một phần nhỏ trọng cơ cấu việc làm, đó là ngành chế tạo (manufacturing). Năm 1995, lĩnh vực chế tạo chiếm 16% tổng số việc làm trên toàn nước Mỹ. Thương mại tạo thêm một số việc làm, đồng thời làm mất đi một số khác. Tuy nhiên, tổng số việc làm vẫn tùy thuộc vào sức mạnh của toàn bộ nền kinh tế. Nước Mỹ thâm hụt thương mại một phần cũng do phần còn lại của thế giới sử dụng đồng đô-la trong thanh toán toàn cầu, hay dùng để thay thế đồng nội tệ yếu của họ. Kết quả là chúng ta không phải bán (hàng hóa) nhiều như chúng ta mua, phân chênh lệch được bù bởi số đô-la mà nước ngoài nắm giữ. Nhập khẩu vượt trội sẽ làm tăng, chứ không giảm, mức sống của người Mỹ.

Nếu Barlett và Steele muốn cung cấp thông tin thực sự cho độc giả, lẽ ra họ phải giải thích toàn bộ những điều trên. Cũng có thể họ sẽ giải thích cặn kẽ trong các số báo tiếp theo, song tôi nghi ngờ điều đó. Thay vào đó, họ chỉ thích thú với việc lên án. Những gì họ tranh luận (chính sách thương mại, khoảng cách và bất bình đẳng thu nhập, chế độ đãi ngộ quá cao cho một số người) đương nhiên đều là những thứ mà báo chí được phép bàn tới. Cái không đúng ở đây là các nhà báo đã đưa tin một cách quá chọn lọc - họ không chú ý tới những chứng cứ đối nghịch, hay bối cảnh rộng lớn hơn của câu chuyện^[91], tới mức khiến độc giả bị lạc lối. Báo chí hoàn toàn có thể làm tốt hơn nữa. Gần đây tờ *Los Angeles Times* đã đăng một loạt bài rất hay, nói về những thay đổi kinh tế, cùng những cái lợi và cái hại đi theo quá trình thay đổi này.

Lỗi chính ở đây thuộc về các tổng biên tập thuộc các cơ quan truyền thông lớn (như tờ *Inquirer*, *Times* v.v...), những người đã cho phép hay phê duyệt những nội dung “méo mó” trên. Chẳng có lý do gì biện

hộ cho sự yếu kém của họ cả. “Câu chuyện kinh tế” không còn là điều gì mới mẻ, đề tài này đang là trung tâm của tình hình nước Mỹ, và do đó sẽ là mối quan tâm lớn của báo giới. Nếu các biên tập viên không hiểu biết về kinh tế, họ sẽ không thể đưa ra các nhận định đúng đắn được. Còn hiện nay, sự thiếu hiểu biết đang được chấp nhận sẽ dẫn đến báo chí lá cải mà thôi.

Newsweek

Ngày 23 tháng 9 năm 1996

TÌNH DỤC, SỰ THÊU DỆT VÀ SỐ LƯỢNG PHÁT HÀNH BÁO CHÍ

Một bí mật nho nhỏ và tốt đẹp về tình dục của thanh thiếu niên là: ngày nay tình dục ở lứa tuổi này có ít hơn trước kia, tất nhiên là ít hơn không nhiều, nhưng cũng đủ để làm đảo chiều vòng xoáy gia tăng từ trước đến nay. Tuy nhiên, bạn sẽ không biết được điều này nếu chỉ đọc bài báo trên tạp chí *Time* gần đây “Tất cả những gì mà con cái bạn biết về sex”. Theo bài báo này thì thanh thiếu niên ngày nay biết về sex nhiều hơn bao giờ hết. Và do đó (bài báo hàm ý) hẳn tình dục tuổi teen sẽ phải nhiều hơn bao giờ hết. Ý thứ nhất có thể đúng, nhưng ý thứ hai thì hoàn toàn sai.

Điều tra của *Trung tâm quốc gia về thống kê y tế* cho thấy hoạt động tình dục trong lứa tuổi thanh thiếu niên có xu hướng giảm trong thập niên 1990. Năm 1995, tỷ lệ thiếu nữ trong độ tuổi 15-19 từng có quan hệ tình dục là 50%, thấp hơn so với mức của năm 1988 (53%) và 1990 (55%). Mức của năm 1995 nói trên đã kết thúc loạt thời gian tỷ lệ này liên tục gia tăng trước đó (năm 1970, tỷ lệ này chỉ là 29%). Nam thanh thiếu niên cũng cho thấy sự sụt giảm tương tự. Ngoài ra, mức độ thường xuyên của việc quan hệ tình dục cũng giảm đi. Trong số các cậu trai, chỉ 38% có quan hệ tình dục trong vòng ba tháng gần nhất so với thời gian điều tra, vào năm 1995 (năm 1988, tỷ lệ này là 43%).

Chúng tôi, những người trong báo giới, luôn tự hào về phẩm chất trung thực, và do đó cảm thấy giận dữ khi thấy có ai đó cùng ngành nói sai sự thật. Mà điều này không phải là hiếm trong thời gian gần đây. Một phóng viên của *New Republic* tên Stephen Glass bị phát hiện là đã ngụy tạo ra nguồn tin tức. Patricia Smith, phóng viên chuyên mục của tờ *Boston Globe*, phải từ nhiệm sau khi phạm lỗi thêu dệt ra các câu trích dẫn của một số người. Nhưng dối trá là lỗi ít khi xảy ra. Cái thường xuyên xảy ra hơn (và ít được để ý hơn) là kiểu viết báo luộm thuộm hay một chiều, như trường hợp bài báo trên tờ *Time* kể trên. Các sự kiện và trích dẫn thì đúng, nhưng thông điệp của toàn bộ bài báo thì đáng ngờ và nhiều khi là sai lầm.

Time không phải là cá biệt. Hầu hết các phóng viên lâu năm, kể cả tôi (tôi viết cho *Newsweek*) đều đã từng gặp sai lầm. Một bài đánh giá công luận gần đây trên *Wall Street Journal* cho biết “vấn đề chính trị trọng tâm của những năm 1990 là y tế”, trích dẫn những thông tin thể hiện sự không hài lòng ở quy mô lớn đối với dịch vụ chăm sóc sức khỏe. À, có lẽ đúng là như vậy. Nhưng sai khi xem lại các kết quả thăm dò ý kiến về y tế, Karlyn Bowman từ Hiệp hội doanh nghiệp Mỹ (American Enterprise Institute) nhận xét rằng sự không hài lòng nói trên đã bị cường điệu quá mức. Ví dụ, viện Gallup thường xuyên thực hiện các điều tra bằng việc hỏi ý kiến người dân về những vấn đề mà họ cho là quan trọng nhất hiện nay của đất nước. Kết quả đợt điều tra tháng Tư vừa rồi như sau: thâm hụt ngân sách -5%, y tế -6%, kinh tế -11%, tội phạm -20%.

Một nhà báo giấu tên từng nói “Bí mật của nghề báo chúng tôi là: thoát tiên bạn đơn giản hóa mọi chuyện, sau đó bạn phóng đại chúng lên!”. Sức ép về thời gian hoàn thành các bài báo là một lý do cũ, nhưng thường vẫn đúng, cho những lỗi sai. Các nguyên nhân khác dường như ít hơn. Tham vọng? Đa số phóng viên đều mong có những bài báo lớn. Còn sức ép về thương mại thì sao? Các đề chế truyền thông hùng mạnh đe dọa tính trung thực của báo chí không nhiều bằng các nguồn thông tin thay thế khác, chẳng hạn từ truyền hình cáp hay internet. Các biên tập viên chịu sức cạnh tranh rất lớn trong việc làm sao cho người đọc chú ý đến tờ báo của họ. Ai cũng cần những câu chuyện, bài báo “hot” để có thể gia tăng số lượng phát hành hay mức đánh giá (rating) của chương trình TV, từ đó bán quảng cáo được nhiều hơn. Toàn bộ nội dung, gồm các bài báo trang nhất, tiêu đề, hình ảnh, lời văn v.v.... trở nên

quan trọng, nhưng tính trung thực thì bị ảnh hưởng.

Tôi nghi ngờ (nhưng không thể chứng minh được) rằng chính hoàn cảnh, môi trường kiểu này đã thúc đẩy tờ *Time* đưa ra bài báo về tình dục thanh thiếu niên nói trên. Bài báo khiến tôi chú ý ngay tức khắc, vì tôi có đứa con gái 13 tuổi, cùng hai cậu con trai lên 11 và 8 tuổi. Con gái tôi rất háo hức theo dõi chương trình phim truyền hình *Dawson's Creek*, trong đó có chuyện một cậu học sinh trung học yêu cô giáo. Serie phim này cũng được đề cập trong bài báo của *Time*. Tờ báo dường như đã nhảy từ việc có nhiều chương trình TV về tình dục thanh thiếu niên qua việc kết luận trên thực tế tình dục thanh thiếu niên đang có xu hướng lan rộng.

Tuy bài báo không tuyên bố trực tiếp điều này (tất nhiên, khi không có chứng cứ hữu hiệu), nó vẫn đưa ra những liên hệ theo nhiều cách khác nhau. Ngay đầu bài báo là một tấm hình bự, trải rộng trên 4 cột báo, với một cặp teen trong trang phục thiếu vải đang ôm ấp nhau! Bốn câu trích dẫn đầu tiên được in đậm đều cho thấy sự dễ dàng trong cuộc sống tình dục hiện nay:

“Nếu bạn cảm thấy trọng người “bốc hỏa”, sẽ chỉ có một việc bạn muốn làm mà thôi” - Stephanie, quan hệ tình dục lần đầu năm 14 tuổi.

“Nếu ngài Tổng thống có thể làm điều đó, tại sao chúng tôi lại không thể?” - lý luận của một nam sinh trung học tại Denver.

“Giới trẻ ngày nay hầu như hoàn toàn tự nhiên về sex” - ý kiến của một tư vấn viên tại một trường trung học ở thành phố Salt Lake.

“Nếu bạn xem TV, trên đó có mọi thứ bạn muốn biết” - Brett, 14 tuổi, từ Denver.

Ron Stodghill II, tác giả của bài báo, nói rằng ông có biết các kết quả điều tra cho thấy tình dục thanh thiếu niên có giảm đi, song ông không coi đó là quan trọng, bởi việc giảm đi này là từ một mức rất cao trước đó, hơn nhiều so với hồi đầu những năm 1970 (điều này hoàn toàn đúng!). Tác giả nhấn mạnh việc “trẻ em đã bị *dội bom* bởi các hình ảnh tình dục” như thế nào, cũng như việc cha mẹ càng ngày càng ít có ảnh hưởng lên hành vi của con cái họ. Giữa chừng bài báo, tác giả có nêu ngắn gọn rằng tỷ lệ sinh sản ở tuổi teen có giảm 12% từ năm 1991 - một sự kiện được gán cho việc bọn trẻ sử dụng thuốc ngừa thai nhiều hơn. Biên tập viên của bài báo - Howard Chua-Eoan - nói rằng ông ta không hề biết các cuộc điều tra cho thấy tình dục thanh thiếu niên có giảm đi; còn bản thân tác giả Stodghill thì nói ông ta chỉ nghe nói như vậy mà thôi.

Dù gì đi nữa, câu chuyện mà bài báo đưa lên cũng sai lệch. Theo Kristin Moore của tổ chức Child Trends, thì “Đúng là có những đứa trẻ thật sự như trong câu chuyện, song ở một cực khác cũng có những thanh thiếu niên *chính thống*, những em giữ gìn sự trinh tiết”. Và đa số teen rơi vào nhóm ở giữa. Nhìn chung chúng cảm thấy ngập ngừng, sợ hãi và đôi chút kỳ cục đối với hành vi quan hệ tình dục quá sớm. Các cuộc điều tra đã khẳng định bức tranh khá phức tạp này!

Một số thanh thiếu niên có quan hệ tình dục sớm hơn bao giờ hết. Giữa 1988 và 1995, tỷ lệ các em gái có quan hệ tình dục trước tuổi 15 tăng từ 11% lên 19%, theo Joyce Abma (Trung tâm quốc gia về thống kê y tế) và Freya Sonenstein (viện Đô thị). Không phải mọi trường hợp quan hệ ở đây đều là tự nguyện, một số là các vụ cưỡng hiếp, một số khác được các em gái sau đó báo cáo là “không mong muốn, bị ép”. Ngược lại, xu hướng giảm đi lại chủ yếu ở khu vực ngoại ô: trong số các em gái tuổi từ 15 đến 19 ở khu vực này, tỷ lệ có quan hệ tình dục trong vòng ba tháng gần đây nhất (so với ngày điều tra) đã giảm từ 41% xuống còn 34% trong giai đoạn 1988-1995. Trong các thành phố trung tâm, hầu như không có mấy thay đổi.

Chúng ta không thể giải thích đầy đủ những xu hướng này. Isabel Sawhill thuộc Chiến dịch quốc gia phòng chống tình trạng có thai ở tuổi teen (National Campaign to Prevent Teen Pregnancy) cho biết nỗi sợ “dính” AIDS đã ngăn cản các thanh thiếu niên trong hành vi tình dục quá sớm. Bà ta cũng ngờ rằng các giá trị đang có chiều hướng thay đổi. Người ta đặt câu hỏi cho các tân sinh viên rằng liệu họ có đồng ý “quan hệ tình dục là OK nếu người ta thích nhau” hay không. Năm 1987, 52% số người được hỏi trả lời đồng ý, đến 1996, tỷ lệ này chỉ là 42%. Ngoài ra, cha mẹ cũng có ảnh hưởng: trong các gia đình còn đủ cả cha lẫn mẹ, tỷ lệ quan hệ tình dục của con cái ở tuổi teen (15 tuổi) chỉ bằng phân nửa so với các gia đình mà cha mẹ ly dị. Nếu con cái cảm thấy được yêu thương và chở che hơn,

rõ ràng chúng sẽ ít dễ bị tổn thương hơn, ít mạo hiểm hay hành động khờ khạo hơn.

Bài báo của tờ *Time* xúc phạm tôi cả với tư cách một phụ huynh lẫn với tư cách một nhà báo. Người ta đã nói không đúng với bọn trẻ rằng tất cả mọi người đều “làm chuyện ấy”, hay sẽ sớm “làm chuyện ấy”, trong khi thực tế không phải ai cũng như vậy! Sức ép từ bạn bè đồng trang lứa, gây ra bởi những thông tin sai lệch, khó có thể dẫn tới những quyết định đúng. Câu chuyện đọc rất hay song rốt cuộc lại chỉ là một sản phẩm thù dệt với cái giá phải trả là sự thật.

The Washington Post

Ngày 1 tháng 7 năm 1998

GATES KHÔNG PHẢI LÀ CHÚA TRỜI (VÀ NGAY CẢ HENRY FORD CŨNG KHÔNG)

Gates đã “gây một ảnh hưởng chưa từng có, và vẫn đang tiếp tục gia tăng, lên toàn thể giới văn minh của chúng ta”.

Newsweek

Ngày 18 Tháng 8 năm 1997

Bill Gates không phải là Chúa Trời - ông chưa phải là Đấng Tối Thượng. Thỉnh thoảng, giới truyền thông lại “xức dầu” cho một doanh nhân nào đó với quyền lực huyền thoại. Bill Gates hiện đang đạt được vị trí này. Jules Feiffer đã nắm bắt được điều này trong một đoạn truyện tranh gần đây có tiêu đề “Bill Gates đi thăm hẻm núi Grand”. Gates nhìn chăm chú vào hẻm núi, và hẻm núi nghĩ rằng: “Ông ta làm cho tôi cảm thấy mình là một thứ không đáng quan tâm”. Nhưng những hẻm núi vẫn còn đó khi Gates đã ra đi và sau đó bị lãng quên. Những nỗi ám ảnh với Bill Gates cho thấy chúng dờ hơi của chúng ta, nhiều hơn cả những gì nó đã góp phần cho vị thế của chính nhân vật này trong lịch sử.

Bill Gates là người tự quảng bá tốt nhất. Khó có thể để ông “chạy thoát”, cho dù đó là việc ông tán gẫu với Tom Brokaw hoặc cho phép biên tập viên Walter Isaacson của tờ *Time* đi lướt qua đời tư của ông (“Tìm kiếm con người thực của Bill Gates”, bài đăng trang bìa cho số ra ngày 13 tháng 1) hoặc chấp thuận một chương trình hỏi đáp dài với tờ *Newsweek* (“Chúng tôi đã làm điều đó như thế nào”, số ra ngày 23 tháng 6). Ngoài sự sáo rỗng hoàn toàn hoặc mong muốn triết lý, sự cởi mở của Gates có lẽ chỉ phản ánh thói ích kỷ. Khi Microsoft có quyền lực, ông biết rằng điều này sẽ liên tục bị giám sát để người ta tìm ra những vi phạm, chiếu theo luật chống độc quyền. Ông tìm kiếm cơ hội để thể hiện một hình ảnh khiêm tốn và thậm chí là bình dân - theo cách thức của người chỉ đam mê chuyên môn - nhằm phản công lại những lời chỉ trích cho rằng ông này đang khủng bố ngành công nghiệp máy tính.

Nghiêm túc mà nói, nhận định (như tờ *Newsweek* đã đăng) rằng ảnh hưởng của ông là “điều chưa từng thấy” cũng đúng. Tất cả chúng ta đều là những con người độc nhất vô nhị; ảnh hưởng của tôi là thứ chưa từng có trước kia, và các ảnh hưởng của bạn cũng vậy. Nói cách khác, nhận định kia là ngớ ngẩn. Mặc dù các máy vi tính có thể làm người ta ngạc nhiên, nhưng ý nghĩa xã hội của nó vẫn còn thua kém so với nhiều công nghệ khác từng có trong quá khứ: đường sắt (tạo ra một thị trường toàn quốc); xe hơi (làm thay đổi mô hình sống và làm việc); TV (đã trở thành hình thức giải trí phổ biến rộng rãi nhất); và thuốc kháng sinh (chế ngự được nhiều dạng nhiễm trùng nguy hiểm). Và việc khai thác điện năng đã xuất hiện từ cuối thế kỷ XIX.

Ngay cả khi máy tính hiện được xem là ngang hàng với các công nghệ trước kia, thì Microsoft cũng đã không có những tiên bộ kỹ thuật quan trọng nào trong lĩnh vực này. Công nghệ này khởi đầu với việc phát minh ra bóng bán dẫn vào cuối những năm 1940 và sau đó là mạch tích hợp vào năm 1957. Năm 1971, Intel đã phát triển bộ vi xử lý, đây là “bộ não” của máy tính cá nhân. Apple phổ biến rộng rãi khái niệm cho rằng: các máy tính cá nhân là dành cho tất cả mọi người. Các biểu tượng xuất hiện trên màn hình máy tính đã được hình thành bởi Xerox và thương mại hóa bởi Apple.

Gates là người rất biết tận dụng cơ hội. Ông hưởng lợi từ một trong những sai lầm lớn nhất trong kinh

doanh của thời hiện đại: sơ suất của IBM khi không mua hệ điều hành (MS-DOS) cho các máy tính cá nhân của mình trong năm 1981. Không những thế, họ còn để cho Microsoft quyền độc về phần mềm, chứa đựng hệ thống hướng dẫn cơ bản cho hoạt động của máy tính. Khi IBM phát triển nhanh, Gates đã có trong tay một giấy phép để in tiền. Và Microsoft thậm chí cũng không phải là tác giả của chương trình DOS bản gốc, họ mua lại với giá 75.000USD từ một doanh nghiệp nhỏ khác, mới khởi nghiệp.

Điều này cũng không làm lu mờ các kỹ năng kinh doanh của Gates. Việc Microsoft lên cao trong khi các công ty khác (IBM, Digital Equipment, Apple) vấp ngã là việc không được ấn định từ trước. Microsoft đã có thể hoàn toàn bị mất thế độc quyền. Đã có lúc, IBM sáng tạo ra một hệ điều hành khác (OS/2); nhưng họ thất bại. Các sai lầm của Apple đã khiến thương hiệu này không còn là một đối thủ lớn. Microsoft khéo léo ký kết hợp đồng với các nhà sản xuất máy tính để ngăn chặn cạnh tranh. Các công ty phần cứng thường trả một khoản phí cấp giấy phép cho mỗi máy tính, ngay cả khi nó không sử dụng MS-DOS.

Điều này bảo vệ cho “sự độc quyền của hệ điều hành DOS”, như Stephen Manes và Paul Andrews viết về Gates. “Nếu bạn đã trả tiền [tiền bản quyền cho Microsoft] trên mỗi máy... bạn không còn khả năng cung cấp một điều hành hệ thống nào khác”. (hoạt động này đã bị cấm từ năm 1994 theo Nghị định chống độc quyền với sự đồng ý của Sở Tư pháp.)

Nhưng thành tựu kinh doanh của Bill Gates chưa đủ điều kiện để giúp ông trở thành một người sáng tạo và ngang hàng với Edison hay Ford chẳng hạn. Ford có lẽ là sự so sánh tốt nhất, những điểm tương đồng - và khác biệt - đều được phơi bày. Cả hai đều là những người sớm đam mê công nghệ mới. Ford mớ mớ trong lều chứa củi để cho ra đời một mẫu xe đầu tiên của mình trong năm 1896; Gates đã viết phần mềm như một thiếu niên trẻ tập tành vào nghề. Cả nhân Ford đã không phát minh ra bất kỳ cải tiến kỹ thuật quan trọng nào cho xe hơi; và câu chuyện này là tương tự như đối với Bill Gates và máy tính. Điều tạo sự cách biệt giữa hai nhân vật này là Ford tiên phong trong một hệ thống sản xuất hàng loạt làm thay đổi toàn bộ ngành công nghiệp và bộ mặt của nước Mỹ.

Trước khi có Model T năm 1908, xe hơi là thứ đắt tiền và khan hiếm. Quyết định của Ford về việc chỉ thực hiện duy nhất một kiểu dáng và hợp lý hóa sản xuất - bao gồm cả việc áp dụng các dây chuyền lắp ráp - đã làm thay đổi tình hình trên. Từ năm 1908 đến năm 1913, sản lượng của Ford tăng từ 10.202 xe lên đến 202.667; đến năm 1923 đã đạt mức 1.800.000 chiếc. Cách tiếp cận của ông đã được sao chép rộng rãi. Ngược lại, sự bùng nổ máy tính đã được thúc đẩy bởi sự phát triển sức mạnh của các con chip làm cho máy tính đa năng hơn và thân thiện hơn với người sử dụng. Microsoft có thể giúp tăng tốc thêm chút ít cho tiến trình này bằng cách tạo ra một phần mềm thống trị và được thừa nhận, thúc đẩy người tiêu dùng chấp nhận. Nhưng tiến trình vẫn sẽ đi nhanh, như Internet đã chứng minh. Gates đã muộn màng và không kịp nhận ra tầm quan trọng của internet, dù sao thì internet vẫn tăng trưởng.

Quan điểm ở đây không phải là để bôi nhọ hoặc tôn sùng Bill Gates. Sức mạnh tài chính của ông ta là điều không thể hoài nghi. Mỗi doanh nghiệp đều khao khát được kinh doanh độc quyền sản phẩm và tăng trưởng nhanh chóng. Microsoft đã có cả hai. Theo Dataquest, trong những năm 1990, doanh số máy tính toàn cầu đã tăng 20% mỗi năm. Hơn 90% trong số 250.000.000 máy tính trên thế giới đã sử dụng MS-DOS hay phiên bản đi sau của nó là Windows. Microsoft thu về 9 tỷ USD tiền mặt, dù đã chi ra 1,9 tỷ USD hàng năm cho công tác nghiên cứu & phát triển và một số nghiệp vụ mua lại rất tốn kém, trong đó có khoản đầu tư 1 tỷ USD để sở hữu 11,5% cổ phần của Comcast, một đơn vị vận hành truyền hình cáp. Họ cũng cho biết sẽ mua lại WebTV Networks - doanh nghiệp có công nghệ cho phép sử dụng Internet qua TV - với giá 425 triệu USD.

Quan điểm ở đây cũng không phải là để giải quyết các cuộc tranh luận gay gắt về việc liệu Gates có là một người với tầm nhìn xa trông rộng và mạnh mẽ, hay là một đối thủ cạnh tranh kiểu “thú săn mồi”. Cũng có thể là cả hai. Hai phần ba hoạt động kinh doanh của Microsoft hiện nay là trên thị trường phần mềm đầy cạnh tranh. Microsoft trao tặng một số chương trình trọng điểm (ví dụ: Trình duyệt Internet Explorer) để giành thị phần. Nhưng Gates vẫn đang liên tục phấn đấu - bây giờ rõ ràng là đang nhằm mục đích tổ chức “kết hôn” giữa máy tính và TV - duy trì áp lực cho sự thay đổi.

Thông điệp khiêm tốn hơn là: Gates là mẫu người làm việc không ngơi nghỉ. Ông không phải là người “đơn thương độc mã” để lại dấu ấn trong đời sống xã hội. Sử dụng Internet thay vì điện thoại để mua

vé máy bay chỉ là một sự thay đổi, chứ không phải là một cuộc cách mạng. Điều làm cho câu chuyện của ông mang nhiều màu sắc Hoa Kỳ và khá hấp dẫn là sự nhiệt tình cao độ và tham vọng mạng tính tự nhiên của chính ông. Ông có vẻ giống Vince Lombardi hơn là Thomas Edison. “Chiến thắng không phải là tất cả”, Lombardi đã nói, “đó là thứ duy nhất cần có”^[92]. Gates đã mang tín điều đó vào trong không gian ảo.

The Washington Post

Ngày 27 Tháng 8 năm 1997

LỄ CẦU SIÊU CHO MÁY ĐÁNH CHỮ

Đó là điều không thể tránh khỏi. Sớm muộn gì thì cái tên lớn cuối cùng trong ngành máy đánh chữ của Hoa Kỳ cũng bị “bức tử”, đem đến một kết luận chính thức cho vấn đề đã kết thúc từ lâu. Tuần trước, Smith Corona đã phá sản, đơn vị này từng sản xuất máy đánh chữ cơ học xách tay hỗ trợ hàng triệu người Mỹ trong trường đại học và các nơi khác, trong số những người này có cả tôi. Trong tòa nhà bên cạnh văn phòng của tôi, một sinh viên nội trú đang trong kỳ nghỉ hè bận rộn thao tác trên chiếc Macintosh Power - Book (không ai “làm ồn” với máy tính xách tay cả). Đó là điều giết chết máy đánh chữ.

Thành thật mà nói, bài báo này đã được viết từ một máy đánh chữ Royal cũ, kiểu cơ học. Giữa cuộc chiến giữa máy tính và máy đánh chữ, lòng trung thành của tôi vẫn dành cho người thua cuộc. Nếu chỉ để soạn thảo văn bản, máy đánh chữ vẫn có những lợi thế hơn so với máy tính. Viết là quá trình mài dũa để tạo ra các dòng chữ đúng đắn nhằm chuyển tải một câu chuyện, cảm xúc, lời giải thích, hoặc nội dung tranh luận. Sai sót, nhầm lẫn bắt đầu xuất hiện, và việc sửa đổi không chỉ là chuyện tất nhiên mà còn là điều cần thiết. Bạn cần sửa sai. Một cụm từ không phù hợp với lúc 10 giờ sáng có thể sẽ đúng là những gì bạn cần vào lúc 3 giờ chiều.

Thuộc tính hay của máy đánh chữ là nó lưu giữ lại các sai lầm của tôi. Tôi xé những bản thảo không mạch lạc và rải trên bàn làm việc của tôi, nơi đó tôi có thể thu nhặt lại được các cụm từ hữu ích. Một nét hấp dẫn khác của máy đánh chữ là nó buộc tôi phải viết lại bằng cách đánh máy lại một lần nữa. Mỗi lần viết lại như vậy lại giúp tôi có một số gợi ý về các từ ngữ hay hơn, hoặc chỉ cho tôi thấy một cấu trúc câu không chặt chẽ. Không nghi ngờ gì cả, máy tính cũng có thể mang lại những lợi ích tương tự. Bản thảo có thể được in ra. Nhưng tại sao phiền phức thế nhỉ? Các máy đánh chữ đơn giản hơn. Tôi không quá căm ghét máy tính. Một khi phần chính của việc viết đã xong, tôi đánh máy thảo với một chiếc máy tính IBM cũ kỹ, điều này giúp cho việc chỉnh sửa lần cuối được dễ dàng hơn nhiều.

Dĩ nhiên là hồi tuần trước, tất cả những vấn đề này đã được giải quyết triệt để đối với các máy đánh chữ. Chất lượng văn bản có thể không tiên tiến hơn khi sử dụng máy tính, nhưng chắc chắn là việc “xử lý” và in ấn văn bản là dễ dàng hơn. Những từ ngữ vô nghĩa có thể được nhanh chóng tinh chỉnh lại gọn gàng và trông ấn tượng hơn. Sự phá sản của Smith Corona chỉ đơn thuần là một dấu ấn mang tính biểu tượng. Suy cho cùng thì một công ty vẫn có thể hồi sinh sau khi đã phá sản, và một vài nhà sản xuất máy đánh chữ khác vẫn tồn tại được. Tuy nhiên, máy đánh chữ truyền thống đã chết.

Cái chết này là điều đáng chú ý. Cần nhớ lại là, trong thời đại của nó, từng yếu tố nhỏ của máy đánh chữ đều được coi là cách mạng, như máy tính ngày nay. Thiết kế và sản xuất máy đánh chữ là một chiến công lớn, làm chuyên đổi công việc và vai trò của phụ nữ trong xã hội. Cũng như hầu hết các sáng chế vĩ đại khác, việc thương mại cho sản phẩm này lúc ban đầu là chậm chạp và khó khăn. Các máy đánh chữ hiện đại đầu tiên được sản xuất vào năm 1867 bởi một nhà phát minh của Milwaukee tên là Christopher Latham Sholes. Cũng chính Sholes là người phát minh ra bàn phím phổ biến ngày nay (kiểu QWERTY).

Ban đầu, máy đánh chữ đã thành công về mặt kỹ thuật nhưng thất bại trong góc độ tài chính. Chi phí sản xuất khi đó là quá cao, Số lượng bán tại đầu ra đã không khởi sắc, mãi cho đến cuối thập niên 1880, sau khi quyền sản xuất đã được bán cho một công ty khác. Nhà Sử Kinh tế học Donald Hoke nói rằng: máy đánh chữ là “một cơ chế phức tạp nhất được nền công nghiệp Hoa Kỳ sản xuất ra” trong thế

kỷ XIX bởi vì (theo lời một vị quản lý nhà máy) “hàng ngàn bộ phận trong máy đánh chữ phải làm việc cùng nhau với sự chính xác nghiêm ngặt, mà vẫn đảm bảo chịu được các thao tác mạnh khi hoạt động”.

Mark Twain là một người tiên phong. Trong thư viết gửi anh trai năm 1874, ông đã viết “máy đánh chữ chất được hàng đồng từ ngửi lên một trang. Nó không làm xáo trộn mọi thứ và không làm mực yểu bần xung quanh”. Twain đã nộp bản thảo cuốn sách đầu tiên được đánh máy cho một nhà xuất bản. Ông cho biết đó là tác phẩm “Tom Sawyer” (1876), mặc dù một số nhà sử học nghĩ rằng ông đã nhầm lẫn và sự khác biệt khi dùng máy đánh chữ là thuộc về cuốn “Cuộc sống trên sông Mississippi” (1883). Nhưng tác động lớn nhất của máy đánh chữ là đối với phụ nữ và văn phòng Mỹ, nơi mà cho đến cuối thế kỷ XIX vẫn được coi là thành trì của nam giới.

Hãy xem nhé. Năm 1870, nam giới chiếm 98% trong tổng số tất cả các nhân viên văn thư. Hầu hết những người này làm công việc viết chính tả cho tài liệu, sao chép, hay chạy việc vặt. Đến năm 1920, một nửa nhân viên văn thư là phụ nữ. Các máy đánh chữ đã tạo ra nhu cầu cho người lao động biết chữ mà thời điểm đó thì nữ giới có thể dễ dàng được tuyển dụng vì số nữ tốt nghiệp trung học cao hơn nam giới nhiều. Đã có các trường dạy đánh máy, với 615.000 người theo học trong năm 1920. Lúc đầu công việc này là khởi điểm của việc giải phóng phụ nữ, mặc dù vậy sau này nó lại bị kỳ thị là đàn áp phái yếu. Thời điểm đó, giảng dạy là việc làm duy nhất dành cho các phụ nữ có học vấn. Và những người đánh máy được trả lương hấp dẫn: trong thập niên 1890, mức lương là 6 đến 15 USD mỗi tuần, so với mức 1,50 tới 8 USD cho công nhân nhà máy.

Máy đánh chữ không được đánh giá cao vì nó luôn luôn bị lu mờ dưới cái bóng của nhiều công nghệ hoành tráng khác. Trong vòng quay của thế kỷ này, đã có điện thoại, đèn điện, và xe hơi. Bây giờ thì có máy vi tính. Tôi cảm thấy có lỗi khi mình đã không tham gia đầy đủ - ồ, đó là một cách nói giảm nói tránh khá thô sơ - vào những sự kiện công nghệ lớn của thời đại. Tuy vậy, cảm xúc mờ nhạt dần mỗi khi hệ thống máy tính của Newsweek bị trục trặc hoặc khi tôi nghe thấy ai đó phàn nàn rằng việc theo học những chương trình “xử lý văn bản” là chán ngắt, trong đó các ý nghĩa tiên bộ của chương trình chẳng giúp ích được gì cho việc soạn thảo văn bản.

Tất nhiên, máy vi tính có thể cung cấp một lượng lớn các thông tin. Cơ sở dữ liệu và các tài liệu có thể được tải về; các trang web có thể được truy cập. (Tôi đang khoe khoang các thuật ngữ máy tính của tôi ở đây). Nhưng việc lấy thông tin chưa bao giờ là vấn đề đối với tôi; phần khó khăn là xác định được ý nghĩa của chúng. Trong số những người đam mê máy tính, tôi đã không tìm thấy bất kỳ ai giả tăng được kiến thức hay sự khôn ngoan. Chủ yếu, họ có vẻ có thêm thời gian để lãng phí với các tin đồn đại trong không gian ảo. Tại nhà, vợ và các con của tôi có một máy tính mạnh hơn chiếc IBM nguyên thủy của tôi, đó là tất cả những gì tôi thật sự cần. Tôi cứ chờ đợi một điều gì đó sẽ lôi kéo mình để trở thành một người đam mê máy tính.

Cho đến lúc thay đổi như vậy, tôi vẫn gắn bó với chiếc máy đánh chữ Royal của mình. Nó sẽ không giúp tôi nhận e-mail. Nhưng tôi có muốn e-mail đâu? Nó cũng sẽ không chơi trò chơi khi tôi viết. Tốt lắm. Mua phụ tùng cho máy là một vấn đề. Cửa hàng sửa chữa tại địa phương của tôi mới đây đã đóng cửa. Tôi đã tìm thấy một cửa hàng mới cách chỗ cũ khoảng 20 dặm, mặc dù nó chủ yếu xử lý các máy điện tử nhưng vẫn sửa chữa các máy cơ học. Người quản lý nói với tôi qua điện thoại rằng: hiện không có nhiều khách hàng đem máy cơ học đến sửa. Vâng, sẽ có thêm một khách mới.

Newsweek

Ngày 17 Tháng 7 năm 1995

BÀI HỌC CỦA CUỘC ĐỜI: MÓN QUÀ CỦA MỘT NGƯỜI THẦY VĨ ĐẠI

Nếu bạn là người may mắn trong cuộc sống, bạn sẽ có ít nhất một người thầy vĩ đại. Hơn ba thập kỷ trước, tôi đã có người thầy là Ed Banfield, một nhà khoa học chính trị mà hoạt động chính của ông là

giảng dạy tại Đại học Chicago và Harvard. Sự ra đi tại tuổi 83 của Ed gần đây đã làm tôi buồn lòng (nằm trong dự kiến) và khiến tôi có cảm giác mất mát thật sự (điều này là bất ngờ đối với tôi). Mặc dù vẫn thường xuyên liên lạc, nhưng chúng tôi đã chưa bao giờ bạn bè thân thiết hoặc bạn tâm giao. Khoảng cách giữa chúng tôi xét về mặt nhận thức trí tuệ đã quá lớn. Nhưng ông đã xuất hiện đáng kể trong cuộc đời tôi, và tôi đã bối rối không biết tại sao cái chết của ông lại ảnh hưởng nhiều đến mình như thế.

Tôi nghĩ rằng câu trả lời - cũng là lý do để viết về một đề tài mạng tính cá nhân - đi vào trọng tâm của những gì có nghĩa là một người thầy tuyệt vời. Nói đến người thầy, tôi không đề cập chủ yếu đến những người đứng lớp, bởi vì sự học trong cuộc sống xảy ra chủ yếu ở bên ngoài trường học. Lần đầu tiên tôi gặp Ed trong một giảng đường, nhưng sự vĩ đại của ông đã không nằm trong các bài giảng xuất sắc (điều mà ông đã làm). Thay vì thế, sự vĩ đại hình như có trong việc truyền thụ các bài học làm thay đổi cuộc đời. Nếu tôi không được biết ông, tôi sẽ là một người khác chứ không phải là tôi hiện nay. Ông đã giúp tôi trở thành đúng con người của tôi và, quan trọng hơn, thành kiểu người mà tôi muốn được trở thành.

Khi bạn bị mất đi một người như vậy, đâu đó trong bạn xuất hiện khoảng trống. Khoảng trống này nhỏ hơn khi so sánh với việc mất đi cha mẹ, con cái, hay người bạn thân. Nhưng nó vẫn là một khoảng trống, bởi vì rất hiếm có những người thầy vĩ đại. Ví dụ, tôi có làm việc cho một số biên tập viên rất tài năng. Một số họ đã nhận được lòng biết ơn lâu dài của tôi về việc cải thiện các báo cáo hoặc việc viết lách của tôi. Nhưng không ai trong số họ là người thầy vĩ đại, không có ai đã làm thay đổi cuộc sống của tôi.

Điều đầu tiên khiến Ed trở nên vĩ đại là các ý tưởng của ông ta. Ông đã làm cho tôi thấy những điều mới hoặc điều cũ, theo những cách mới. Nhà khoa học chính trị James Q. Wilson - học trò đầu tiên của Ed, sau đó là cộng tác viên của ông - đã coi Banfield là nhà nghiên cứu sâu sắc nhất của nền chính trị Hoa Kỳ trong thế kỷ này. Mặc dù còn nhiều tranh cãi, nhưng nhận định này chắc chắn là đáng tin cậy.

Người Mỹ được đảm bảo dân chủ, tự do, và sự ổn định chính trị. Ed đã cảnh giác hơn. Những thứ lớn lao này không thể tồn tại khi chúng tách biệt nhau. Chúng phải hòa quyện theo cách nào đó vào hệ thống chính trị để thực hiện tốt một số chức năng mang tính xã hội thiết yếu: bảo vệ đất nước; cung cấp sự liên thông trong chính phủ và các chính sách; duy trì trật tự và điều chỉnh các xung đột gay gắt nhất của xã hội. Rắc rối là, theo niềm tin của Ed, các nền dân chủ đều có xu hướng tự hủy diệt và trong nước Mỹ hiện đại thì các xu hướng này còn được tăng cường.

Trên tổng thể, ông hối tiếc sự biến mất sau Chiến tranh Thế giới thứ II của một hệ thống chính trị dựa trên các guồng máy thành phố lớn (mà những ai ủng hộ nó được tưởng thưởng với việc làm và hợp đồng được bảo trợ) và các lãnh đạo đảng (những người chỉ định các ứng cử viên chính trị, từ hội đồng thành phố đến Quốc hội và, thường là, cả Nhà Trắng). Không phải là ông ủng hộ sự bảo trợ, nạn tham nhũng, hoặc ủng hộ các nhà lãnh đạo đảng phái chính trị chỉ vì lợi ích riêng của họ. Nhưng ở các đô thị, người ta tạo ra sự ủng hộ phổ biến đối với chính phủ và cho chính phủ sức mạnh để hoàn tất các công việc. Và họ nhân mạnh đến những thành tựu vật chất hơn là sự hăng hái trong tư tưởng.

Quá trình “ngoại ô hóa” và công cuộc cải cách đảng phái chính trị sau chiến tranh - làm suy yếu các nhà lãnh đạo đảng và các guồng máy - làm chế độ này bị phá hủy. Ed lo ngại rằng sự thay thế là kém hiệu quả hơn. Ông viết: trong khi chế độ cũ hứa hẹn các phần thưởng dành cho cá nhân, chế độ kiểu mới lại cam kết những cải cách xã hội. Các nhà chính trị bây giờ đã tự biến mình thành hàng hóa bằng cách chào bán các giải pháp sai lầm dành cho những vấn đề được thời phong, phóng đại. Ông đã viết vào năm 1970 rằng: các chính trị gia, cũng giống như các nhà bình luận tin tức truyền hình, luôn luôn phải có gì đó để mà nói, ngay cả khi không có gì là khẩn cấp cả. Trong nhiều thập kỷ, phong cách này đã là thứ được dự đoán từ trước. Người dân không còn tôn trọng chính phủ bởi vì rất nhiều giải pháp đã thất bại. Điều này cũng được ông dự đoán. Sau đó, các cuộc thăm dò dư luận đã cho thấy sự giảm sút niềm tin của công chúng đối với các nhà lãnh đạo quốc gia. Ed đã không ngạc nhiên.

Ông đã dạy sinh viên rằng: các bạn phải hiểu được bản chất thật của thế giới, chứ không phải hiểu thế giới như cái mà các bạn muốn. Đây là lời khuyên có giá trị cho một phóng viên có tham vọng. Và Ed đã thực hành điều đó. Năm 1954 và 1955, ông và vợ ông, Laura (họ chung sống với nhau tổng cộng 61 năm), đã dành thời gian sống tại một ngôi làng nghèo của nước Ý để giải thích sự nghèo đói của nó.

Kết quả là một cuốn sách ra đời - *Những nền tảng đạo đức của một xã hội tốt hậu* - hiện vẫn là một tác phẩm kinh điển. Sách lập luận rằng, các gia đình trong làng đều không tin cậy vào những hộ khác nên họ không thể hợp tác để thúc đẩy sự thịnh vượng chung. Quan điểm lớn hơn (vẫn bị nhiều nhà kinh tế học bỏ qua) là văn hóa địa phương, chứ không chỉ là các thị trường, xác định nên tốc độ tăng trưởng kinh tế.

Điều mang đến sự nổi tiếng nhanh chóng cho Ed - thực sự là tai tiếng - lại là cuốn *Thành phố trần tục* (Unheavenly City). Xuất bản năm 1970, nó báo trước sự thất bại của cuộc chiến chống lại đói nghèo. Ông nói: sự thịnh vượng, các chương trình của chính phủ, và phân biệt chủng tộc ít hơn có thể giúp một số người thoát ra khỏi nghèo đói. Nhưng những vấn đề tồi tệ nhất của nạn nghèo đói và các đô thị thì vẫn tồn tại. Chúng là kết quả của một tầng lớp thấp hơn, trong đó có các thành viên bóc lột và chỉ biết hưởng đến hiện tại, họ không gắn liền với bất cứ giá trị nào khi họ làm việc, hy sinh, hoàn thiện bản thân, hoặc phục vụ cho gia đình, bạn bè, hay cộng đồng. Họ bỏ học, có con ngoài giá thú, và bị thất nghiệp. Chính phủ không thể dễ dàng thay đổi hành vi của họ.

Với thông điệp này mà Ed đã bị mắng nhiếc là “đồ phản động”. Ông đã nhiều lần nói rằng hầu hết người Mỹ da đen đều không thuộc về tầng lớp thấp trong xã hội, và có rất nhiều người da trắng trong nhóm này. Tuy nhiên, nhiều người tẩy chay ông như một kẻ phân biệt chủng tộc. Qua thời gian, các lý thuyết của ông đã được tôn trọng nhờ trải nghiệm thực tế. Sự nghèo đói thách thức các cuộc tấn công của chính phủ; cái mà ông gọi là tầng lớp thấp đã được đặt tên lại là “tầng lớp hạ lưu”. Nhưng khi viết, Ed đã công kích vào quan điểm hiện hành. Ông biết là mình sẽ bị phản công một cách gay gắt, thậm chí đầy ác ý. Dù sao đi nữa, ông vẫn viết và chấp nhận hậu quả.

Đây là bài học sâu sắc hơn. Có lẽ tất cả các người thầy tuyệt vời - cha mẹ, các ông chủ, các giáo sư, hoặc bất cứ ai - suy cho cùng đều truyền đạt một số nguyên tắc đạo đức. Ed chắc chắn đã làm điều này. Những gì ông đã nói trong những năm 1960 đã không được những người khác đề cập đến. Tôi cảm thấy khó chịu với những quan điểm chính thống đang ngự trị trong xã hội. Nhưng tôi không biết tại sao. Ed đã giúp tôi hiểu được những hoài nghi của mình và làm cho tôi cảm thấy rằng việc giải thích chúng là quan trọng. Sự thật đã được theo đuổi, bất kể nó bất tiện, không được ưa chuộng, không hợp thời thế, hoặc khó chịu đến mức nào. Ed đã không dạy điều này; mà ông chung sống với nó. Đó là nguyên tắc của ông, và là một món quà vô giá cho bất cứ ai muốn nhận nó.

Newsweek

Ngày 18 tháng 10 năm 1999

LỜI CẢM ƠN

Khác với một số tác giả khác (có lẽ thế), tôi quan niệm các biên tập viên là đồng minh của mình. Nếu họ còn không hiểu những gì tôi đang cố gắng trình bày, thì sẽ chẳng có ai khác có thể hiểu nổi. Họ liên tục làm cho tôi hoàn thiện hơn so với chính mình. Joel Havemann, người bạn thân thiết nhất của tôi, đã giúp tôi biên tập các bài chuyên mục không đăng trên *Newsweek* trong nhiều năm. Anh ta đã luôn buộc tôi phải hoàn thành những ý tưởng dở dang và kéo tôi ra khỏi những khuynh hướng tiêu cực nhất theo bản năng của riêng tôi. Alan Shearer điều hành nhóm tác giả của tờ *Bưu điện Washington*, và sự bền bỉ vui tươi của ông buộc tôi - hầu như là đi ngược lại ý chí của tôi - để đăng ký tham gia vào năm 1996. Đó là một trong những quyết định tốt nhất mà tôi đã không thực hiện trước kia. Làm việc với Alan là một niềm vui thích. Ông tin vào công việc của tôi còn hơn mức tôi tin tưởng, và ông là một suối nguồn vô tận của các đề xuất và những ý tưởng mới.

Tại *Newsweek*, biên tập viên hiện nay, Mark Whitaker, đã liên tục khích lệ các nhịp điệu và viễn cảnh mà tôi đem đến tờ tạp chí này. Nhiều biên tập viên khác phụ trách mảng thương mại (ngoài Mark, người đã từng nắm giữ vị trí công việc này) đã giúp tôi làm cho bản thảo sắc sảo hơn, đó là: Dvorkin Lewis, Hank Gilman, Mark Vamos, và người biên tập hiện nay, Eben Shapiro. Mel Elfin, cựu trưởng phòng tại tờ *Bưu điện Washington*, đã giúp tôi đến với *Newsweek*: động thái này làm tôi mắc nợ ông mãi mãi. Tại cơ quan của tờ *Bưu điện Washington*, nơi tôi đã làm việc từ năm 1984, Rich Thomas đã không chỉ được một người bạn tốt mà còn là một động lực không ngừng nghỉ thúc đẩy tư duy và viết bài. Rich - một phóng viên tuyệt vời và rất sắc sảo khi nhận xét về bản chất con người - luôn có số lượng các ý tưởng trong một ngày nhiều hơn số lượng ý tưởng mà hầu hết mọi người khác có được trong một năm. Tôi đã “mặt dày mày dạn” đánh cắp những ý tưởng hay nhất của anh ta. Mặc dù trong cuốn sách này không ghi lại bài báo nào của tôi khi tôi làm việc cho tờ *National Journal* - nhiều bài trong số đó đã quá xưa cũ - người biên tập mới nghỉ hưu của tạp chí này, Richard Frank, đã thiết lập một chuẩn mực cao về năng lực và tính minh bạch của nghề báo chí, tạo thuận lợi cho tất cả những ai may mắn được làm việc với ông.

Bộ sưu tập này sẽ không thể được hình thành mà không có sự giúp đỡ của những người khác. Kevin Lamb làm việc cho thư viện Washington của tờ *Newsweek* đã thu thập tất cả các bài báo trong quá khứ của tôi từ kho lưu trữ điện tử, cũng như đáp ứng một loạt các yêu cầu khác. Tôi xin cảm ơn ông rất nhiều. Ông và Lucy Shackelford, những người phụ trách thư viện, đã xuất sắc đến mức khó tin khi thu thập các sự kiện, số liệu, tài liệu, bài viết, và sách cho chúng tôi, những người làm việc tại văn phòng. Janelle Duryea của nhà xuất bản Random, giúp tôi vượt qua quy trình sản xuất mà không có bất kỳ trục trặc nào lớn. Jon Karp - người mới rời bỏ Random House gần đây từ vị trí biên tập viên cấp cao - đã quyết định xuất bản bộ sưu tập này. Tôi đánh giá cao sự tin tưởng của ông. Người đại diện của tôi, Rafe Sagalyn, đã không mệt mỏi khi kiên nhẫn với các tật xấu của tôi; sau những điều khó chịu đó thì tôi chỉ biết cảm ơn anh.

Vợ và con cái của tôi thường thắc mắc không biết tôi làm gì suốt ngày (tôi biết tôi làm gì). Bộ sưu tập này có thể thuyết phục họ rằng tôi không làm quá nhiều. Tôi sẽ dành tặng cuốn sách này cho gia đình tôi, mặc dù lời đề tặng đã không ghi về họ nhưng dù sao đi nữa thì hầu như cả đời tôi là dành riêng cho họ. Vậy nên tôi viết tặng Richard, người anh em thông minh và vui vẻ. Tôi thấy mình may mắn khi anh quyết định đi vào một lĩnh vực công việc khác.

VỀ TÁC GIẢ

Robert J. Samuelson viết chuyên mục định kỳ cho Newsweek và nhóm tác giả của Washington Post. Ông khởi đầu sự nghiệp báo chí của mình với vị trí là một phóng viên của tờ Washington Post vào năm 1969. Sau khi rời tờ báo này năm 1973, ông đã viết tự do cho đến giữa năm 1976, sau đó ông tham gia tạp chí National Journal như một phóng viên kinh tế và người viết chuyên mục. Tờ Washington Post đã bắt đầu sử dụng các bài chuyên mục trên National Journal của ông từ năm 1977; năm 1984, ông rời National Journal để đến với tờ Newsweek. Ông đã sống ở Bethesda, Maryland, cùng vợ là Judy Herr, và ba đứa con: Ruth, Michael, và John.

HẾT

Chia sẻ ebook : <http://downloadsachmienphi.com/>

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách : Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>

Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>

NÓI VẬY MÀ KHÔNG PHẢI VẬY!

"... Người ta thường nói **"một nửa cái bánh mì vẫn là bánh mì, nhưng một nửa sự thật thì không phải là sự thật"**. Thật vậy, chỉ cần thông tin bị cắt xén, che giấu một phần (chứ chưa cần bị xuyên tạc, thổi phồng hay nói giảm, nói tránh) thì hậu quả đã là: bên tiếp nhận thông tin có định hướng tư duy sai lầm, dẫn đến những quan điểm, nhận định sai lầm. Là một người làm báo, hơn ai hết Samuelson hiểu rõ và phê phán gay gắt những hành vi này, cho dù là vô tình hay cố ý. Quan trọng hơn, tác giả muốn gửi đi một dấu hiệu cảnh báo về sự nguy hiểm của lối tư duy một chiều, theo lối mòn và / hoặc hùa theo số đông..."

Về Tác giả Robert J. Samuelson

Ngoài việc xuất hiện trên Newsweek và Washington Post, các bài báo của Robert J. Samuelson còn được cung cấp cho nhiều tờ báo của Mỹ và nước ngoài bởi nhóm tác giả của Washington Post (Washington Post Writers Group). Ông là tác giả của *Cuộc sống tốt đẹp và những điều bất đồng: Giấc mơ Mỹ trong thời kỳ trỗi dậy xã hội 1945-1995*, và *Cuộc Đại Lạm phát và những hệ lụy* (DT BOOKS xuất bản năm 2010). Ông sống ở Bethesda, Maryland, cùng vợ là bà Judy Herr, và ba đứa con: Ruth, Michael, và John.

Tập sách này thuộc "Tủ sách Doanh tri"
(Tủ sách do PACE tuyển chọn và giới thiệu.
Vui lòng xem chi tiết trên website SachHay.com)

PACE
KHÁT VỌNG DOANH TRI

UNTRUTH: Why the Conventional Wisdom Is (Almost Always) Wrong © 2001 by Robert J. Samuelson. All rights reserved. Bản tiếng Việt được xuất bản theo sự thỏa thuận với Robert J. Samuelson c/o The Sagalyn Agency, Bethesda, MD, USA.



CHÚ THÍCH

- [1] Còn có thể dịch cụm từ này là “lẽ phải thông thường” hay “niềm tin phổ biến” - ND.
- [2] Crossfire là một chương trình tranh luận trên truyền hình về các vấn đề thời sự, phát sóng trên kênh CNN, từ năm 1982 đến 2005 - ND.
- [3] Associated Press (viết tắt: AP) là một hãng thông tấn có quy mô lớn nhất Hoa Kỳ và là một trong những nguồn cung cấp thông tin lớn nhất cho toàn thế giới. AP có trụ sở chính tại New York - ND
- [4] Tiệc trà Boston (Boston Tea Party), là một hành động phản kháng trực tiếp của những người đi định cư đất mới tại Boston, một thị trấn là thuộc địa của Anh thuộc Massachusetts, chống lại việc đánh thuế cao đối với trà của chính phủ Anh. Ngày 16/12/1773, sau khi các viên chức ở Boston từ chối không chịu trả lại khối lượng trà trên ba con tàu đã được tính thuế về Anh, một nhóm các người dân đi định cư đã nhảy lên các tàu này và tiêu hủy trà bằng cách ném xuống cảng Boston. Sự kiện này mang tính biểu tượng trong lịch sử của nước Mỹ, và đã thường xuyên được tham chiếu trong các kháng nghị chính trị - ND.
- [5] Sự ngoại lệ của người Mỹ: con dao hai lưỡi (Norton, 1997).
- [6] Seymour Martin Lipset (1922 - 2006) là một nhà chính trị xã hội học Hoa Kỳ, một nhân vật cấp cao tại Viện Hoover và Giáo sư môn Chính sách công tại Trường Đại học George Mason - ND.
- [7] Thuyết triệt để trong cuộc Cách mạng Mỹ (The Radicalism of the American Revolution (Vintage, 1993)).
- [8] Softball: một môn thể thao tương tự như bóng chày nhưng chơi trên sân nhỏ hơn, với bóng lớn hơn và mềm hơn bóng chày - ND.
- [9] PTA: viết tắt của Parent - Teacher Association (Tạm dịch: Hiệp hội Phụ huynh và Giáo viên), là một tổ chức phi lợi nhuận được lập ra nhằm tạo thuận lợi cho các bậc phụ huynh học sinh tham gia vào công tác giáo dục tại các trường học công và tư tại Hoa Kỳ - ND.
- [10] The Elks là dạng ngắn gọn của The Benevolent and Protective Order of Elks, là một tổ chức từ thiện và bảo trợ tiên phong của Hoa Kỳ - ND.
- [11] Chủ nghĩa McCarthy (McCarthyism) kêu gọi thực hành với động cơ chính trị qua việc tố cáo các gian trá, sự phá hoại, hoặc phản bội mà không cần đến các chứng cứ thích hợp. Thuật ngữ này mô tả các hoạt động gắn liền với giai đoạn có tên là Nỗi Sợ Màu Đỏ lần thứ II (Second Red Scare) ở Hoa Kỳ, kéo dài khoảng từ cuối những năm 1940 đến cuối những năm 1950, và đặc trưng là nỗi lo ngại cao độ về ảnh hưởng của chủ nghĩa cộng sản vào các tổ chức của cơ quan tình báo Hoa Kỳ, từ các điệp viên Liên Xô - ND.

[12] Viết tắt là KKK, thường được biết như “đảng 3K”, một tổ chức xã hội bí mật tại miền Nam Hoa Kỳ, thành lập sau nội chiến, nhằm mục đích khẳng định vị thế cao hơn của người da trắng, thông qua các hoạt động khủng bố - ND.

[13] Các thế hệ “Baby-Boom” dùng để chỉ những người được sinh ra trong giai đoạn 1946 - 1964, tức trong vòng 18 năm sau khi Thế chiến II kết thúc, thế hệ X là những người được sinh trong giai đoạn 1965 - 1977, - ND.

[14] Standard & Poor's (S & P) là một bộ phận của Công ty McGraw-Hill, chuyên phát hành các ấn bản liên quan đến nghiên cứu và phân tích tài chính về chứng khoán và trái phiếu, nổi tiếng với các chỉ số chứng khoán, như S&P 500 tại Hoa Kỳ, S&P/ASX200 tại Úc, S&P/TSX tại Canada... - ND.

[15] Chọn lựa đúng: Hành vi của con người và cuộc truy tìm địa vị (Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status) (Oxford University Press, 1985).

[16] Ngôi sao tennis từng giữ vị trí số 1 thế giới, vô địch 7 giải đơn và 9 giải đôi Grand Slam - ND.

[17] Wide Receiver là một vị trí phòng thủ rất quan trọng trong một đội bóng bầu dục, môn bóng đá của người Mỹ - ND.

[18] Nguyên văn: Founding Fathers, là cụm từ dùng để chỉ các nhà lãnh đạo chính trị đã ký vào bản Tuyên ngôn Độc lập năm 1776 của Hoa Kỳ, hoặc những người lãnh đạo cách mạng Mỹ giành độc lập từ đế quốc Anh, hoặc những người tham gia soạn thảo và thông qua Hiến pháp Hoa Kỳ trong năm 1787 - 1788, hoặc những người thành lập chính phủ mới theo bản Hiến pháp này. Nhà sử học lỗi lạc của Hoa Kỳ, ông Richard B. Morris, trong cuốn “Bảy người làm nên vận mệnh của chúng ta: các vị cha đẻ của nước Mỹ cũng là các nhà cách mạng” (xuất bản năm 1973) đã xác định bảy nhân vật chủ yếu trong việc sáng lập nên Hoa Kỳ là: Benjamin Franklin, George Washington, John Adams, Thomas Jefferson, John Jay, James Madison, và Alexander Hamilton. Nhiều nhà sử học còn nêu định nghĩa rộng hơn, theo đó “các vị cha đẻ, những người sáng lập nên nước Mỹ” không chỉ giới hạn trong số này, mà còn bao gồm tất cả những người, cho dù là chính trị gia hay luật gia, người phát ngôn hay chiến sĩ, nhà ngoại giao hay công dân bình thường, có tham gia vào cuộc đấu tranh giành độc lập và hình thành nên đất nước Hoa Kỳ - ND.

[19] Meritocracy là một chế độ của một chính phủ hoặc tổ chức, trong đó sự bổ nhiệm và trách nhiệm được giao phó dựa trên tài năng và năng lực đã được chứng minh (sự xuất sắc); chứ không phải dựa vào sự giàu có (plutocracy: tài phiệt), mối liên hệ gia đình (nepotism: gia đình trị), tầng lớp (oligarchy: chính thể đầu sỏ), quan hệ bạn bè (cronyism: chủ nghĩa thân hữu), tuổi tác và thâm niên (gerontocracy), tính phổ biến, đại chúng (democracy: dân chủ), hoặc các yếu tố lịch sử đối với địa vị xã hội và quyền lực chính trị. Trong một chế độ nhân tài, sự tương thưởng xã hội (sự giàu có, công việc và địa vị xã hội) dành cho những người có tài năng và thể hiện năng lực của mình bằng các hành động đã thực hiện được hay thông qua việc cạnh tranh - ND.

[20] “Mike Mulligan and his steam shovel” (tạm dịch: Mike Mulligan và chiếc máy đào đất dùng hơi nước” là một cuốn sách kinh điển dành cho trẻ em (xuất bản lần đầu năm 1939) của nữ tác giả Virginia Burton Lee. Nhân vật chính của câu chuyện là Mike Mulligan, một người vận hành máy đào đất, và cỗ máy chạy bằng hơi nước của anh có tên là “Mary Anne”. Sau nhiều năm làm việc thành công, Mike và

cỗ máy của anh phải đối mặt với sự cạnh tranh từ các thiết bị hiện đại, sử dụng động cơ diesel. Trong khi tìm kiếm một nơi mà cỗ máy kém hiện đại của mình vẫn có thể hoạt động được, Mike đến một thị trấn nhỏ đang cần xây dựng một tòa thị chính mới. Chính quyền địa phương không tin tưởng khi Mike khẳng định rằng anh và cỗ máy Mary Anne có thể đào xong phần hầm trong một ngày. Họ cho rằng công việc này cần có hàng trăm người làm việc cả tuần lễ. Mike quả quyết rằng cỗ máy Mary Anne của anh thật sự có thể hoàn thành công việc trong một ngày, mặc dù bản thân anh cũng hơi hoài nghi điều này.

Sáng sớm ngày hôm sau, Mike và cỗ máy Mary Anne bắt đầu làm việc và cố gắng hoàn thành nhiệm vụ - vừa kịp -trước khi mặt trời lặn. Tuy nhiên, anh đã quên không làm cho chính mình một đoạn đường dốc để có thể đưa cỗ máy ra ngoài công trường. Một em nhỏ chứng kiến hoạt động này đã gợi ý rằng Mike nên nhận công việc tạp vụ tại tòa thị chính, và cỗ máy Mary Anne sẽ được dùng làm nồi hơi cho hệ thống sưởi ấm của tòa nhà này.

Trong năm 1992, người ta cũng phát hành một đoạn video hoạt hình cho trẻ em, dựa trên nội dung cuốn sách - ND.

[21] Một viện nghiên cứu và đào tạo, có cả các hoạt động liên quan đến bảo tàng, trụ sở chính tại Washington DC - ND.

[22] Alexis-Charles-Henri Maurice Clérel de Tocqueville là nhà lý luận chính trị, nhà sử học Pháp, từng là đại biểu Quốc hội (1839-1848), Phó Chủ tịch Quốc hội và Bộ trưởng Ngoại giao (1849) của Pháp - ND.

[23] Democracy in America (Đại học Báo chí Chicago, 2000)

[24] Trường Đại học California tại Los Angeles, là một đại học công được xây dựng từ năm 1919, đây là trường cổ xưa thứ nhì trong hệ thống Đại học California (University of California) và là đại học có nhiều học sinh ghi danh nhất ở tiểu bang California - ND.

[25] Di sản từ cách mạng (Inheriting the Revolution) (Harvard University Press, 2000).

[26] Andrew Jackson (1767-1845) là Tổng thống thứ 7 của Hoa Kỳ (nhiệm kỳ 1829-1837). Ông là tổng thống đầu tiên của Đảng Dân chủ Hoa Kỳ - ND.

[27] Chính phủ phân chia là chính phủ có nhiều đảng cùng tham gia kiểm soát Quốc hội, hoặc đa số ghế trong Quốc hội lại không thuộc đảng của Tổng thống. - ND.

[28] Việc bỏ phiếu cho các ứng cử viên của cùng một đảng cho các vị trí khác nhau. Ví dụ, nếu một thành viên của Đảng Dân chủ tại Hoa Kỳ bỏ phiếu bầu cho mỗi ứng cử viên của các vị trí, từ Tổng thống, Thượng nghị sĩ, Hạ nghị sĩ, Thống đốc tiểu bang, thành viên lập pháp tiểu bang... cũng thuộc đảng Dân chủ. - ND.

[29] Các cuộc tổng tuyển cử Quốc hội Hoa Kỳ được tổ chức vào ngày thứ Ba đầu tiên của tháng 11 vào những năm chẵn - ND.

[30] Food stamp, là các coupon hoặc tem phiếu mà Chính phủ phát cho người có thu nhập thấp, giúp họ

mua được thực phẩm tại các cửa hàng - ND.

[31] Theo cuốn *Divided We Govern* (tạm dịch: Phân chia để cùng cầm quyền) (Yale University Press, 1991).

[32] Waterwhite là một vụ bê bối phát sinh trong thời gian đầu nắm chính quyền của Tổng thống Clinton. Các đảng viên của Đảng Cộng hòa cáo buộc Tổng thống đã bao che các khoản tài chính khuất tất có liên quan đến sự đầu tư của ông này từ năm 1978, khi các cộng sự trong kinh doanh của ông Clinton, là James và Susan McDougal, đã có các giao dịch kinh doanh bất động sản đáng ngờ trên khu vực sông Whitewater ở Arkansas - ND.

[33] Newt Gingrich - người phát ngôn của Hạ viện Hoa Kỳ - có nhiều tai tiếng với các vụ ngoại tình và 2 lần ly hôn - ND.

[34] Vụ Watergate là một vụ bê bối chính trị trên chính trường Mỹ, từ năm 1972 đến năm 1974, xảy ra vào thời điểm Chiến tranh Việt Nam, khi chính quyền Nixon đã lạm dụng quyền lực để ngăn cản phong trào phản chiến và lực lượng chính trị đối lập là Đảng Dân chủ. Có thể tóm tắt vụ việc như sau: sau khi bắt năm “tên trộm” đột nhập văn phòng của Đảng Dân chủ tại Khách sạn Watergate (Washington D.C.) vào ngày 17 tháng 6 năm 1972, Cục Điều tra Liên bang Hoa Kỳ (FBI) lần ra manh mối của chiến dịch do thám này: chính các nhân vật thân cận của Tổng thống Nixon, cùng với ủy ban vận động bầu cử của ông đã tổ chức vụ đột nhập này nhằm vào đối thủ chính trị là Đảng Dân chủ. Tuy nhiên, các kết quả điều tra của FBI đã bị im đi dưới những âm mưu che đậy của Nhà Trắng cho tới khi hai nhà báo Bob Woodward và Carl Bernstein của tờ Washington Post công bố trên mặt báo. Quốc hội Mỹ bèn lập ủy ban điều tra. Trước nguy cơ bị quốc hội phê truất, ngày 9 tháng 8 năm 1974, Tổng thống Nixon tuyên bố từ chức - ND.

[35] Phòng ngủ Lincoln nằm trên tầng thứ hai của Nhà Trắng, là một phần của hệ thống phòng tiếp khách của tòa nhà. Phòng này được đặt theo tên của Tổng thống Abraham Lincoln và đã được ông sử dụng như văn phòng trước kia, sau đó được biết đến như một gian phòng để Tổng thống Hoa Kỳ đón tiếp bạn bè và những người ủng hộ chính trị - ND.

[36] Democratic National Committee (viết tắt là DNC) là tổ chức điều hành hoạt động hàng ngày của Đảng Dân chủ Hoa Kỳ - ND.

[37] Một tờ tạp chí chính trị và nghệ thuật của Hoa Kỳ, phát hành mỗi nửa tháng - ND.

[38] Nguyên văn: “affirmative action” là các chính sách, hoạt động nhằm khắc phục hậu quả của nạn phân biệt đối xử (chủng tộc, sắc tộc, giới tính...) tại Hoa Kỳ, tạo ra các công bằng về cơ hội, trong giáo dục, việc làm và dịch vụ chăm sóc sức khỏe - ND.

[39] Huckster nghĩa là người bán hàng rong, cố gắng bán bất cứ thứ gì họ có bằng cách đưa ra những lời hứa hẹn và bảo đảm giả dối. Một ví dụ là những người bán dạo hay cam kết mọi thứ miễn sao khách du lịch đồng ý mua hàng - ND.

[40] Nguyên văn “character assassination”, nghĩa là hành động phát ngôn công kích đầy ác ý, nhất là

khi người công kích có ý định phá hoại uy tín và danh tiếng của đối thủ trước công luận - ND.

[41] Doanh nhân Ross Perot, từ Texas, là ứng viên tranh cử chức Tổng thống Hoa Kỳ năm 1992 với Bill Clinton - ND.

[42] Common Cause là một tổ chức phi lợi nhuận, không theo đảng phái của các công dân vận động hành lang và biện hộ, thành lập từ năm 1970, với sứ mạng là khôi phục lại các giá trị cốt lõi của nền Dân chủ Hoa Kỳ để xây dựng lại một chính phủ trung thực, cởi mở và có trách nhiệm, phục vụ cho lợi ích cộng đồng. - ND.

[43] Moral Majority là một tổ chức chính trị theo khuynh hướng Tin lành cánh hữu tại Hoa Kỳ, thành lập năm 1979 và chính thức giải thể năm 1989. Nhóm này quan tâm trực tiếp đến các vấn đề tôn giáo như cầu nguyện trong trường học và thuyết giảng về Đấng tạo hóa, ngoài ra còn tham gia các vấn đề chính trị khác như phản đối việc phá thai và quyền của những người đồng tính luyến ái nam (gay) - ND.

[44] Public Citizen là một tổ chức phi chính phủ, phi lợi nhuận được thành lập năm 1971 bởi Ralph Nader, đấu tranh cho quyền con người về các sản phẩm an toàn, môi trường sống và làm việc trong sạch, thương mại công bằng, các nguồn năng lượng sạch và an toàn... - ND

[45] NPR là tên viết tắt của National Public Radio: Đài phát thanh công cộng quốc gia Hoa Kỳ

[46] Phó tổng thống thứ 38 của Hoa Kỳ, trong nhiệm kỳ của tổng thống Lyndon B. Johnson

[47] Nguyên văn “Patient Rights”: ở đây tác giả ngụ ý muốn so sánh tương tự như quyền được ra các quyết định từ thông tin đầu vào về các chọn lựa để chăm sóc và điều trị, và cả quyền từ chối điều trị của bệnh nhân - ND.

[48] New Deal: tập hợp các chương trình và chính sách nhằm khôi phục kinh tế và cải cách xã hội Mỹ trong thập niên 1930 do Tổng thống Franklin D. Roosevelt khởi xướng - ND.

[49] Một hình thức tái phân bổ với việc thay đổi các ranh giới chính trị trong bầu cử ở Hoa Kỳ, thường là thay đổi ranh giới khu vực bầu cử, để phản ứng lại kết quả điều tra dân số định kỳ - ND.

[50] Nguyên văn: *replace the “ins” with the “outs”*, ý nói sự thắng thế trong Quốc hội Hoa Kỳ lần đầu tiên ngã về phía đảng Cộng hòa kể từ năm 1954 đến thời điểm này - ND.

[51] Medicaid là một chương trình tại Hoa Kỳ, do chính phủ liên bang và tiểu bang cùng tài trợ cho bệnh viện và các bác sĩ chăm sóc cho những người không đủ điều kiện để tự trang trải các chi phí y tế của chính mình - ND.

[52] Nguyên văn: Suburbanization, nghĩa là giao thông phát triển cho phép tách rời khu dân cư (thường rộng rãi, nhà cửa biệt lập nhau trong không gian mở) và các khu vực làm việc - ND.

[53] Thời điểm năm 2000 thì mức tăng này sẽ tương đương khoảng 700 điểm.

[54] Cuốn Những năm xây dựng: nền kinh tế Hoa Kỳ dưới thời Tổng thống Eisenhower (Đại học Báo chí Hoa Kỳ, 1991)

[55] Paul Adolph Volcker (sinh ngày 5/9/1927) là một nhà kinh tế Hoa Kỳ. Ông từng là Chủ tịch Cục Dự trữ Liên bang Hoa Kỳ dưới thời Tổng thống Jimmy Carter và Ronald Reagan (từ tháng 8/1979 đến tháng 8/1987), hiện là Chủ tịch của Ban tư vấn phục hồi kinh tế (Economic Recovery Advisory Board) vừa được thành lập dưới thời Tổng thống Barack Obama - ND.

[56] Thông qua Quy luật này, Parkinson muốn phê phán thái độ của con người đối với thời gian và công việc: mọi người sẽ luôn tìm cách “sáng tạo” ra thêm các khoản mục linh tinh vô bổ khác từ công việc được giao, lấp cho đầy khoảng thời gian cho phép để hoàn thành việc đó - ND.

[57] Được coi là một trong những tác phẩm bình luận quan trọng nhất về xã hội và kinh doanh trong thời kỳ hiện đại, cuốn Nhà Tổ chức đã phát triển các mô tả toàn diện đầu tiên về các tác động của các tổ chức lớn đối với xã hội Mỹ. Trong suốt thời kỳ đỉnh cao của chính quyền Eisenhower, sự hình thành các công ty lớn có vẻ như đã đem lại hạnh phúc cho đời sống sau chiến tranh với việc marketing các công nghệ mới - truyền hình, xe hơi giá rẻ, du hành vũ trụ, thức ăn nhanh - và các phong cách sống, như việc hoạch định cẩn thận các cộng đồng dân cư ở ngoại ô, xoay quanh hạt nhân là gia đình. William H. Whyte nhận thấy hiện tượng này là đáng báo động.

Whyte, sau khi quan sát tổng thể xã hội Hoa Kỳ, thấy rõ ràng là niềm tin của người Mỹ đối với sự hoàn hảo của xã hội đã được chuyển đổi từ sáng kiến cá nhân sang những gì có thể có được từ chi tiêu của cá nhân. Với các phân tích rõ ràng về sự sắp xếp công việc và cuộc sống đương thời, *Nhà tổ chức* nhanh chóng trở thành cuốn sách bán chạy nhất. Kể từ thời điểm cuốn sách được phát hành lần đầu, môi trường làm việc của người Mỹ đã trải qua những thay đổi lớn. Trong những năm 1990, sự thống trị của các tập đoàn lớn dường như đã giảm đi khi các doanh nghiệp nhỏ phát đạt với các công nghệ mới, trong tiến trình đi ngược lại xu hướng cũ của công ty lớn. Sự sụp đổ gần đây của các doanh nghiệp mới hình thành, của các tập đoàn quốc tế khổng lồ ra đời từ việc hợp nhất, và thực trạng của nền kinh tế toàn cầu hóa làm cho *Nhà tổ chức* vẫn là nền tảng thiết yếu để hiểu rõ về thị trường thế giới ngày nay - ND.

[58] Coca-Cola đã cố gắng thay đổi công thức cơ bản của sản phẩm Coke. Bất chấp đã có các nghiên cứu thị trường chuyên sâu (mà dường như để chứng minh rằng công thức mới được ưa chuộng hơn) và quảng cáo hoành tráng, người tiêu dùng vẫn nhất quyết từ chối công thức mới. Coke đành trở lại công thức cổ điển.

[59] Được xuất bản năm 1965, cuốn sách trình bày chi tiết sự phản đối của các nhà sản xuất xe hơi đối với việc đưa ra các đặc tính an toàn, chẳng hạn dây an toàn cho người ngồi trên xe (seat belt) và nói chung là sự miễn cưỡng của họ khi phải đầu tư thêm vào các yếu tố này. Đây là động thái tiên phong ủng hộ người tiêu dùng, mang tính tranh luận thẳng thắn mà vẫn có nhiều nội dung tham chiếu và các dữ liệu căn bản từ các nhân vật trong ngành xe hơi - ND.

[60] Consumerism: phong trào tìm kiếm sự ủng hộ và thông tin đến người tiêu dùng, thông qua yêu cầu phải có các hoạt động như sự trung thực trên bao bì và lời quảng cáo, các cam kết của sản phẩm và nâng tiêu chuẩn an toàn - ND.

[61] Nguyên văn: Drive off: hành động mua xăng tại các trạm xăng rồi bỏ chạy, không thanh toán tiền - ND.

[62] Nguyên văn: patients' "bill of rights".

[63] Nguyên văn: gatekeeper: vị trí thường có trong các tổ chức chăm sóc sức khỏe được quản lý, chuyên điều phối bệnh nhân và gửi thông tin cho các chuyên gia, bệnh viện, phòng thí nghiệm và các dịch vụ y tế khác - ND.

[64] Nguyên văn: Managed Care: sự dàn xếp trong việc chăm sóc sức khỏe, theo đó một tổ chức (hoặc một công ty bảo hiểm) sẽ đứng ra làm trung gian giữa người bệnh và bác sĩ - ND.

[65] Một chương trình của Tổ chức An sinh Xã hội Hoa Kỳ áp dụng việc bồi hoàn lại cho các bệnh viện và bác sĩ khi họ chăm sóc cho các bệnh nhân trên 65 tuổi - ND.

[66] Một vị trí tấn công trong môn bóng bầu dục của người Mỹ - ND

[67] Boy Scout: một tổ chức toàn cầu có nguồn gốc từ Anh, nhằm tập trung các thanh thiếu niên vào việc xây dựng tính cách và tư cách công dân - ND.

[68] Phá vỡ cái vòng lẩn quẩn: hướng đến một quy tắc ngăn ngừa rủi ro hiệu quả (Nhà xuất bản Đại học Harvard, 1995).

[69] Phiên tòa xét xử O.J Simpson - cựu ngôi sao bóng bầu dục kiêm diễn viên điện ảnh Hoa Kỳ, diễn ra khi có vụ giết người năm 1994, trong đó nạn nhân là người vợ cũ Nicole Brown Simpson và bạn trai Ronald Goldman của cô. Simpson được tha bổng vào năm 1995, sau một phiên tòa kéo dài với bồi thẩm đoàn đồng nhất trong lịch sử tòa án bang California. Các luật sư của Simpson đã thuyết phục bồi thẩm đoàn rằng có các hoài nghi xác đáng về các mẫu ADN, các mẫu máu làm bằng chứng đã bị cáo buộc là được xử lý sai lầm bởi các nhà khoa học và kỹ thuật viên phòng thí nghiệm, và các hoàn cảnh khi thu thập các bằng chứng khác. Các luật sư của Simpson cũng cáo buộc các hành vi sai trái của Sở Cảnh sát Los Angeles. Sự nổi tiếng của Simpson và việc phiên tòa dài ngày được phát sóng qua kênh truyền hình đã thu hút được sự chú ý của cả nước Mỹ về cái gọi là "vụ án của thế kỷ". Khi phiên tòa hình sự kết thúc, kết quả thăm dò ý kiến trên toàn quốc cho thấy sự khác biệt đáng kể giữa hầu hết người da đen và người da trắng trong việc đánh giá về hành vi phạm tội của Simpson. - ND.

[70] Nightline là chương trình tâm sự qua đêm trên sóng phát thanh, do các sinh viên đại học tự tổ chức dành cho chính họ - ND.

[71] Nguyên văn: anointing, một nghi thức được gọi là "xức dầu" trong Thiên chúa Giáo, với hàm ý xác thực.

[72] Mommy track là một lộ trình sự nghiệp, theo đó các công việc của người lao động nữ sau khi sinh con sẽ được sắp xếp lại với một số ưu đãi nhất định (chẳng hạn: giờ giấc linh hoạt hơn) nhưng cùng

với điều này là các cơ hội thăng tiến cũng ít hơn - ND.

[73] Một nữ nhà báo nổi danh của Hoa Kỳ - ND.

[74] Ivy League là một liên đoàn gồm 8 trường đại học và học viện ở miền Đông Bắc Hoa Kỳ, gồm có Brown, Columbia, Cornell, Dartmouth, Harvard, Princeton, Pennsylvania, và Yale - ND.

[75] SAT (Scholastic Aptitude Test) là bài kiểm tra năng lực để xem xét việc nhận sinh viên vào học tại các trường đại học Hoa Kỳ - ND.

[76] Protestant Reformation: là phong trào khởi phát vào thế kỷ XVI như một chuỗi các nỗ lực nhằm cải cách Giáo hội Công giáo Roma - ND.

[77] Nữ phóng viên truyền hình nổi tiếng của hãng CBS, từng đoạt giải Emmy.

[78] National Football League: Liên đoàn bóng đá Mỹ.

[79] Tên 1 chương trình phim truyền hình về y tế của Mỹ, phát trên kênh NBC từ 1994 đến 2009, rất nổi tiếng.

[80] Nguyên văn là “rear-guard action”: việc một đội quân vừa rút lui vừa tiếp tục đánh trả quân địch, ý nói một hành động chưa chắc đã thành công - ND.

[81] Nguyên văn là “pack journalism”, một thuật ngữ mỉa mai, chỉ tình trạng nhiều tờ báo khác nhau có xu hướng thống nhất trong việc đưa một tin tức nào đó, do họ dựa vào nhau trong việc lấy tin, hoặc chỉ dựa vào một nguồn thông tin - ND.

[82] Tổng chưởng lý là cách gọi khác của Bộ trưởng Bộ tư pháp (dịch từ tiếng Anh: Attorney General) - một chức danh cao cấp, hoạt động với vai trò là người cố vấn pháp lý cho Chính phủ.

[83] Năm 2001, Paula Jones kiện tổng thống đương nhiệm Clinton về tội quấy rối tình dục cô ta trong thời gian ông Clinton còn làm thống đốc bang Arkansas - ND.

[84] Susan Webber Wright (sinh năm 1948) là một thẩm phán liên bang, hiện là chánh thẩm phán của quận tư pháp Đông Arkansas, người nổi tiếng qua phán quyết liên quan tới vụ Jones kiện Clinton đang nói ở đây - ND.

[85] Tên 1 chương trình phim truyền hình nhiều tập phát trên NBC từ 1989 đến 1998 - ND.

[86] Alexis-Charles-Henri Maurice Clérel de Tocqueville (1805-1859), người Pháp, là tác giả cuốn sách nổi tiếng Democracy in America (Nền dân trị Mỹ) viết về hệ thống chính trị Hoa Kỳ - ND.

[87] Ý nói nền kinh tế Mỹ vẫn tốt bất chấp học sinh, sinh viên Mỹ có kết quả học tập không cao - ND.

[88] Vụ giết người hàng loạt ngày 20/04/1999 tại trường trung học Columbine (hạt Jefferson, bang Colorado), khi hai học sinh Eric Harris và Dylan Klebold xả súng giết chết 12 học sinh và 1 giáo viên, làm bị thương 21 người khác - ND.

[89] Ý nói: đổ lỗi thảm họa nói trên cho việc luật pháp cho phép dân Mỹ được sử dụng súng - ND.

[90] Timothy McVeigh (1968-2001), cựu binh Mỹ, gây ra vụ nổ bom khủng bố trên một chiếc xe tải ngày 19/05/1995 tại tòa nhà Murrah Federal ở Oklahoma, giết chết 168 người, sau đó bị tử hình năm 2001 - ND.

[91] Ý nói các tác giả bài báo chỉ chọn đưa ra những chứng cứ một chiều nhằm củng cố cho lập luận của họ mà thôi - ND.

[92] Câu này được dùng để đối lập với câu nói của phóng viên thể thao Grantland Rice: “Vấn đề không phải là thắng hay thua, vấn đề là bạn đã chơi như thế nào”. Cũng có người cho rằng, người ta đã trích dẫn không chính xác câu nói này của Lombardi - huấn luyện viên môn bóng đá Mỹ - ý ông này ban đầu muốn nói là: “chiến thắng không phải là tất cả, điều duy nhất cần có là ý chí chiến thắng” - ND.