

Mặc dù đã sống trên xó Mỏ hơn 30 năm nhưng tôi vẫn chưa hết ngạc nhiên và quí giá này. Điều ngạc nhiên lớn nhất của tôi là làm sao một quốc gia trung mà lịch sử chưa đến 3 thế kỷ, gồm dân tộc chiêng thuở mới chỉ có thể hợp tác với nhau để xây dựng một quốc gia hùng cường bậc nhất trên thế giới? Ngay cả người cùng một nòi giống cũng chưa chắc có thể ngời chung để làm việc với nhau được. Với dân số 300 triệu, Hoa-kỳ hiện là siêu cường số 1 trên thế giới về khoa học, nghệ thuật, văn chương, kinh tế, thể thao, quân sự... Có nhiều năm mà nước Mỹ chỉ mải mê hốt các giải Nobel. Nguyên nhân nào giúp họ đạt được những thành tựu ngoạn mục như thế?

Tìm tòi và quan sát thì tôi nhận thấy Hợp chúng quốc Hoa-kỳ và người Mỹ có những nét đặc biệt. Những điều đặc biệt này chưa hẳn gì thích hoàn toàn sự hùng cường của nước Mỹ nhưng cũng nói lên một phần tại sao Hoa-kỳ hợp được các dân tộc khác trên thế giới, tại sao những khó khăn siêu việt họ gặp phải trên thế giới đều vượt qua được.

1) Thể chế chính trị:

Nước Mỹ có một nền chính trị độc đáo nhất thế giới. Việc một ông tổng thống được bầu lên mà bỏ lại để qua một cuộc đảo chánh là điều không thể xảy ra. Thử ra từ ngày lập quốc vào năm 1776 đến nay, Hoa kỳ chưa hề có một cuộc đảo chánh nào để lật đổ chính phủ. Đó là một phân quyền: Hành pháp, lập pháp, và tư pháp biệt lập nhau từ Âu châu do triết gia Pháp Montesquieu nêu lên những hình thức nước Mỹ là quốc gia duy nhất áp dụng triết lý đó để hình thành. Khi hết nhiệm kỳ thì tổng thống được xu hướng, trao quyền cho người kế vị một cách êm thắm. Không ông nào cố gắng 'ngồi dài' hay 'chối bỏi' để tại vị. Hiến pháp Mỹ quy định những tổng thống chỉ có thể được hai nhiệm kỳ mà thôi. Không ông tổng thống nào dám vì những sự đại diện pháp luật có thể làm 'tổng thống mãi mãi.' Gian lận trong việc bầu cử hình thức không có ở Hoa kỳ.

2) Nền kinh tế Hoa-kỳ và nền kinh tế trên thế giới:

Mặc dù đôi khi Hoa-kỳ gặp những suy thoái về kinh tế (economic recession) nhưng dường như ít khi nào một giá trị kinh tế Hoa kỳ hạ thấp một cách nhanh. Những chứng cứ hiện tại thì Mỹ xem như khá vững chắc. Vì thế cho nên các quốc gia khác trên thế giới đều muốn đưa tiền vào Mỹ để đầu tư với những lợi ích chắc chắn mà không sợ mất vốn. Đây cũng là một trong những lý do khiến quốc gia Hoa kỳ giàu mạnh khi người quốc gia đưa tiền vào đầu tư ở đây vì những chứng cứ hiện tại như thế cho công ăn việc làm cho dân chúng Mỹ.

3) Tôn trọng nguyên tắc công bằng và pháp luật:

Khi có hai ba người chờ ở quầy hàng hay nơi bán vé là người Mỹ thì đứng xếp hàng, ai tới trước thì được phục vụ trước, không chen lấn, giành giật. Nếu bạn mua một chiếc hàng thì hai việc xảy ra: những người đang đứng chờ trong hàng sẽ la ó, phàn nàn và nhân viên bán hàng (clerk) sẽ yêu cầu bạn lui ra phía sau chờ đến phiên. Tại sao bạn lại mua một chiếc phục vụ trước trong khi

những người khác đến trước bạn phải chờ? Tôi cho rằng điều này phụ thuộc vào tình huống và tôn trọng công bằng của người khác.

4) Trông người có khả năng.

Một ta ít thấy chuyên dìm người hay dìm tài năng và phe đảng. Vì thế nước Mỹ là 'đất dòng chảy' của những người có tài và giàu sáng kiến. Các khoa học gia, học giả, doanh gia, văn sĩ, nghệ sĩ... khắp nơi trên thế giới đổ xô mua sang Hoa-kỳ để sinh sống và phát triển tài năng. Không những thế người Mỹ còn cố gắng đi tìm người có khả năng mới sang Hoa-kỳ với thù lao cao để làm việc. Họ biết trả giá cho những người có xuất sắc trên thế giới.

5) Trông số lượng tiền và ngay thẳng.

Hai số việc nhỏ cho thấy điều này: các hàng bán báo (newspaper stand) các góc phố để bạn mua báo (khoảng 50 xu) rồi thì để người mua hàng ra lấy mua tờ báo. Dĩ nhiên bạn có thể lấy tờ báo 1 tờ "cho bạn bè, thân nhân" nhưng không ai làm như thế vì họ tôn trọng tính lượng tiền: 50 xu thì lấy 1 tờ. Có lần tôi bước vào một hiệu buôn, người bán hàng lấy tờ giấy để trao cho tôi và bảo, "Đây là món hàng ông mua cách đây mấy tháng mà ông quên lấy. Chúng tôi không biết số tiền nên chúng tôi giữ đây." Tôi mở gói hàng ra thì thấy đúng món đồ tôi đã mua. Tôi vô cùng cảm kích tính lượng tiền của người Mỹ và họ rất lòng cảm ơn họ. Dĩ nhiên họ có thể bán món hàng đó một lần nữa để kiếm lợi mà tôi không thể nói gì được vì là họ là tôi nhưng họ không làm như thế vì họ quan niệm rằng món hàng đã trả tiền thì thuộc về người mua. Quê tôi thì có bên Mỹ (Only in America!) mới có chuyện như vậy. Ăn cắp hàng trong tiệm, dù món hàng rồi đến đâu đi nữa đều bị luật pháp Mỹ trừng trị nặng nề.

6) Biết tôn trọng luật chơi (rules of the game).

Trong kinh doanh mỗi dù họ cạnh tranh nhau rất ráo riết nhưng họ không thích trò 'chơi bẩn'. Họ ghét là 'cạnh tranh bất chính' (unfair competition). Ngay cả trong khi săn bắn như săn vịt trời thì chơi game thì họ chơi hay đợi và chờ bay lên rồi mới bắn. Họ hỏi sao không bắn khi chúng nó đang bắn trong họ, họ bảo, "Bắn như vậy là không fair (phải chăng) vì con vịt đang yên ổn chờ thì ai cũng bắn trúng được. Không đúng luật thể thao."

7) Quý người tay nghề làm nên chứ không vào nghề hay vẫy cánh.

Nước Mỹ có vô số người mới sang nghèo rồi mừng rỡ, nhưng họ chịu khó và cố gắng đã xây dựng được những tài sản khổng lồ. Đó là những người mà dân Mỹ trọng. Và họ cũng trọng những dân tộc nào đã cố gắng vươn lên trong xã hội Mỹ qua kinh doanh, học vấn... Họ không ganh tỵ với những người thành công mà trái lại ngưỡng mộ và đề cao những người như thế. Người Việt tôi nói là một trong số những người thành công mà người Mỹ ngưỡng mộ, nhất là với học vấn khi một số con em Việt-Nam đến để học những công nghệ cao từ các đại học nổi tiếng của Mỹ.

8) Hết tôn trọng ý kiến cá nhân:

Trong các cuộc tranh luận họ phân biệt ý kiến của một người và cá nhân của người đó. Hai điều này riêng biệt nhau. Dù họ không thích ý kiến bạn nhưng họ vẫn là bạn tốt của bạn. Họ không bao giờ quan niệm rằng “nếu bạn không đồng ý kiến với tôi thì tôi không thích bạn nữa.”

9) Hết can đảm và thành thật nói “không biết” chứ không dám ‘nói dối’ hay ‘cố vủi lòng miêng em’.

Ngay cả giáo sư đời học nghiệp khi cũng mạnh dạn trả lời “tôi không biết” cho những câu hỏi của sinh viên. Họ nhìn nhận biết học thuật bao la, không ai có thể biết hết mọi vấn đề dù là chuyên gia đi nữa. Đây là điều tôi khâm phục người Mỹ. Họ không cảm thấy xấu hổ khi nhìn nhận kiến thức giới hạn của mình. Người Mỹ rất dễ dãi với những người ba hoa, làm như ‘cái gì cũng biết’ (know-all attitude).

10) Hết rớt tin tưởng lẫn nhau:

Một lời gọi gọi hay một thủ tục gì thì ừ và bạn dù một người mà họ chưa hề quen biết cũng có giá trị đời với họ. Vì thế họ hay yêu cầu bạn chứng minh thủ tục gì thì ừ và bạn cũ khi bạn đi xin việc làm hay xin nhập học đời học mới dù họ không hề quen biết người biên thủ tục gì thì ừ cho bạn. Có khi họ gọi thông người này để biết thêm về bạn. Ý kiến của một đồng bào dù xa lạ như thế vẫn có tác động rất lớn đời với người đang tuyển mộ bạn.

11) Hết trọng thái độ tích cực trong cuộc sống hơn thái độ tiêu cực:

Họ có những chương trình huấn luyện để trau dồi tinh thần tích cực cho nhân viên. Người Mỹ cho rằng người tích cực là người biết nhìn, phân tích, và giải quyết vấn đề và là người đã thành công trên đời học người tiêu cực. Họ rất thích chơi với những người có thái độ lạc quan hơn người bi quan. Họ bảo, “đời sống thì nó đã có nhiều bi quan lắm rồi, đừng thêm vào một mặt bi quan nào nữa trái lại hãy tìm khía cạnh lạc quan đi mà sống”.

12) Hết biết tôn trọng luật pháp:

Có lẽ chỉ ở bên Mỹ chúng ta mới thấy xe cộ đông đúc khi gặp đèn đỏ lúc 2-3 giờ sáng mặc dù đèn đỏ sáng và vắng tanh, không có xe cộ gì. Không hẳn vì họ sợ cảnh sát công an núp ở góc đó mà vì tinh thần tôn trọng. Họ cho rằng, “Con người thì tốt của bạn là những gì bạn làm mà không ai thấy.” Họ hành động vì tôn trọng luật pháp chứ không hành động vì những mảnh khoé vụn.

13) Con cái được khuyến khích tự quyết định lấy ý đời sống và phát huy tinh thần tự lập:

Dù là cha mẹ đi nữa họ cũng tôn trọng ý kiến và sở thích của con cái, không khi nào ép chúng học một ngành không hợp với khả năng của chúng. Mẹ nghĩ cho con sau này ra sao bác sĩ là đi học các bác cha mẹ. Mẹ đâu ít nghĩ tới việc con cái không phù hợp với sở thích của con cái mình. Ngoài ra con cái cũng được dạy sống tự lập rồi sớm, không phụ thuộc vào cha mẹ. Các trẻ con Mẹ khi lên 17-18 tuổi được cha mẹ khuyến khích ra ngoài riêng để tiếp xúc với bạn bè dù ở chung với cha mẹ thì đôi khi cũng không. Nhưng nếu con cái tiếp xúc với bạn bè cha mẹ thì mẹ nghĩ, nhất là các cô gái sẽ chế nhạo bạn bè thì là hèn yếu, kém cỏi, không dám tiếp xúc. Ngay cả khi con cái muốn tìm cha mẹ để mua xe đi nữa thì chúng cũng phải tìm cách tránh xa cha mẹ không mong cha mẹ ‘biết không’ cho mình. Chúng ta có lẽ ngực nhiên về việc này như người quan niệm con cái phải học tinh thần trách nhiệm: Mẹ thì phải trả! Họ không muốn con cái đi vào những ‘cái biết không.’ Và khi con cái có gia đình và nghề nghiệp thì đa số đều đi xa cha mẹ để lập thân lập nghiệp không thích sống quanh quẩn gần cha mẹ để ‘nhẹ nhõm’ gì con giùm.

14) Xã hội Mẹ là một xã hội động (dynamic) không phải tĩnh (static) như Đông Phương:

Vì thế mọi việc đều biến chuyển rất nhanh, tiếp thu tốt cho đến văn chương. Cho nên người nào chậm chạp không thích ứng kịp với xã hội là xem như bị bỏ lại phía sau. Thái độ ‘tăm lăm’ và ‘đậm chân tại chỗ’ không có nơi đứng trong xã hội Mẹ.

15) Họ biết tôn trọng tinh thần đóng góp:

Nhưng công việc chung thường thấy mọi người chung góp một tay. Các bữa ăn chung ở nhà thường mọi người đều mang theo một món. Người nào nhieu hơn ít nhất ít ai đi tay không hay chỉ đi với ‘free ride’ (quá giang) nghĩa là không mang gì cả vì họ cho rằng sẽ đóng góp chung nói lên tinh thần trách nhiệm. Và mọi người đều tôn trọng tinh thần đóng góp của người khác vào dự án hay đóng góp của họ vào. Họ quan niệm, “Nếu bạn thu được một cái gì thì bạn phải có nghĩa vụ trả lại cho người khác một cái gì.”

16) Các trẻ nhỏ được dạy cho tinh thần xông xáo, không sợ hãi:

Tôi không quên một lần có một em nhỏ khoảng 11-12 tuổi đến gặp tôi để nói chuyện với tôi về việc học của em và văn hóa Việt-Nam. Lúc ấy tôi đang cào lá trà ở sân nhà. Em thấy vậy liền hỏi, “Can I help you rake?” (Em có thể giúp ông cào lá trà được không?) Tôi rất cảm kích tinh thần bạo dạn và xông xáo của em như vậy. Dĩ nhiên tôi không mong em làm công việc mà tôi đang làm như em cảm thấy cần phải giúp một tay.

17) Tinh thần phục vụ khách hàng:

P phục vụ khách hàng (customer service) hình như là phong cách của mọi doanh nghiệp trên thế giới. Nhu cầu của hàng bán cùng một loại hàng, giá cả họ như nhau nhưng của hàng này bán được nhiều hơn của hàng kia chỉ vì cách phục vụ họ khác nhau mà thôi. Chúng ta đã từng có kinh nghiệm sau đây ở quê nhà: Bạn muốn chọn mua cho bạn xem một món

hàng đang bày ở mặt kệ trên cao. Bà xin hỏi lấy xuống để bà xem. Câu hỏi đầu tiên của người bán hàng là: “Có mua không thì tôi mời lấy!” Bà nhìn mình bước đi và quyết định sẽ không bao giờ đặt chân đến cửa hàng này nữa. Làm sao bà có thể quyết định mua một món hàng khi bà nhìn thấy một món hàng hay sẽ vào món hàng này? Ngoài ra còn có một vấn đề khác, phạm vi của món hàng... Tuy nhiên ở bên Mỹ thì họ sẽ sẵn sàng mang món hàng xuống cho bà và còn hơn, “Đúng rồi. Tôi lấy xuống cho. Ông bà không mua cũng không sao.” Nghĩa là họ muốn chỉ một cảm tình của bà trong việc này. Ngoài ra bà cũng sẽ gặp những trở ngại sau đây: Bà bước vào một cửa hàng để mua một món hàng nhưng họ không còn. Bà hỏi, “Có có biệt ở đâu bán món hàng này không?” thì họ sẽ trả lời: “Tôi biết tiệm X. Ở đằng kia có bán món này nhưng tôi không biết họ còn hay không. Ông có muốn tôi gọi điện thoại hỏi họ để ông đặt một công lái xe xuống đây không?” Bà cảm kích với tình thiện chí và vì nó nói lên 2 điều: Giúp đỡ cửa hàng khác và sẵn sàng phục vụ cho khách hàng của mình. Dĩ nhiên họ có thể trả lời là “không biết” cho câu hỏi của bà vì nó vừa dễ, vừa gọn nhưng họ đã đi xa hơn để chỉ một cảm tình của bà. Đi thêm một dặm (going the extra mile) là tình thiện chí của người Mỹ theo lời dạy trong Thánh Kinh. Nói chung thì bên Mỹ các thương gia xem khách hàng là người làm nên cho mình vì là người nuôi sống mình chứ không phải mình làm nên cho khách hàng. Cãi nhau và bực tức với khách hàng là điều mà các thương gia Mỹ cố tránh bằng mọi giá vì họ tin tưởng vào câu châm ngôn châm trong ngành kinh doanh, “Khách hàng bao giờ cũng đúng.” (The customer is always right).

18) Học trả nguyên tắc ‘có qua có lại’

Đôi khi họ áp dụng nguyên tắc này hay là lợi. Chúng ta nhìn thấy họ dùng cảm xúc nhà bà thì trả lại khi ra và họ sẽ báo hôm nào họ sẽ mời bà đi để trả lại. Dĩ nhiên bà không mong họ làm như thế. Bà mời họ chỉ vì bà quý họ mà thôi nhưng họ nghĩ rằng khi một người nào làm điều tốt với mình thì mình có nghĩa vụ phải ‘đáp lại’ lại.

19) Học trả nợ tài trợ và tài năng:

Họ cho rằng một người có một thời gian để họ để họ, sau đó phải nhận lại cho người khác, không ganh tỵ, không đố kỵ. Ngoài ra họ cũng biết những người cho người có khả năng hơn mình. Người Mỹ tuy cho rằng kinh nghiệm là quan trọng nhưng không quan trọng bằng trình độ hiểu biết và kiến thức. Vì thế dù người nào có tài trợ hay tài năng vì theo họ là người có kinh nghiệm, dù là kinh nghiệm cuộc đời đi nữa vì họ cho rằng một việc trên đời biết thiên không ngừng, không phải sống lâu mà “lên lão làng” nếu không trau dồi kiến thức và học hỏi. Cho nên các bậc lão nào cho rằng một người phải trả nợ mình vì tài trợ thì họ sẽ không ngần ngại mời ‘đi chơi khác chơi.’ Họ quan niệm rằng ‘chúng ta phải học hỏi luôn vì phải một thời gian lâu mới thu được tri thức một ngành và khi thu được rồi thì kiến thức này đã là một lợi ích cho nên phải tiếp tục học nữa.’ Các giáo sư trung học cho rằng họ năm phải tu nghiệp khoảng 60 giờ để duy trì chứng chỉ hành nghề! Không phải có bằng rồi ‘đặt chân tay’.

20) Học trả nợ sự mạo hiểm, tinh thần xông xáo, ý kiến mới mẻ và tiến bộ:

Hầu hết các phát minh, sáng kiến, và sản phẩm mới đều xuất phát từ Hoa-kỳ. Nước Mỹ là một thị trường tốt cho các sản phẩm mới. Thị trường Mỹ có 2 đặc tính: rủi ro và phần thưởng (risk and reward). Rủi ro nếu không được thị trường chấp nhận, nhưng nếu được chấp nhận thì bạn giàu to. Đó là phần thưởng của bạn. Họ không quên ngợi và những chi phí lao cho những cuộc thám hiểm không gian hay các công trình khoa học vĩ đại. Họ cho đó là một lợi ích để quản lý mà các thế hệ sau sẽ thừa hưởng. Họ muốn tìm mọi cách làm cho đời sống được thoải mái, để cho bạn cách thức xuyên tưng ra nhiều sản phẩm mới. Ngoài ra các trường có trí thông minh vượt trội hơn mức bình thường đều được khuyến khích và chọn lựa theo học các chương trình dành cho các học sinh xuất sắc (gifted and talented) để trí thông minh của chúng không bị lãng phí hay trì hoãn. Trên toàn nước Mỹ có hơn 3500 trường dạy học. Có lẽ không một quốc gia nào trên thế giới mà đất nước này giáo dục được như vậy.

Nhưng lý do và nhìn xét trên đây chưa hẳn gì thích hoàn toàn sự thành công của Hoa kỳ trong quá khứ và hiện tại nhưng ít ra cũng cho chúng ta thấy những nét đặc thù khi nhìn ngó về Mỹ không giống các dân tộc khác.

Nếu bạn tin rằng tài năng của bạn cần phải phát huy thì Hoa-kỳ là đất đáng võ của bạn còn nếu bạn tin vào sự tiến thân nhờ phe cánh, bè phái thì có lẽ bạn nên tìm vùng đất khác để dành cho nếu không bạn sẽ gặp thất vọng trên đất Mỹ.

Người Mỹ biết rõ nhiều dân tộc trên thế giới ghét họ và ganh tị với những thành công vật chất và khoa học của họ nhưng họ cũng biết đa số các nước trên thế giới đều âm thầm ngưỡng mộ những tiến bộ vượt trội của họ. Nếu không thì sao vô số người di cư qua Mỹ để sinh sống hay thì sao các đất nước Mỹ thu hút nhiều sinh viên ngoại quốc nhất thế giới?

Họ không chỉ cải thiện dân Mỹ có vậy duy nhất nhưng ai là người không tham muốn vật chất để đời sống thoải mái hơn?

Có lẽ bạn biết những lý do khác nữa để thích hiện tượng thành công của Hoa-kỳ. Tác giả bài này rất muốn được nghe quan điểm của bạn.