

M c dù đã sống trên x M h n 30 năm nh ng tôi v n ch a h t ng c nhiên v qu c gia n y. Đi u ng c nhiên l n nh t c a tôi là làm sao m t qu c gia tr trung mà l ch s ch a đ n 3 th k , g m dân t chi ng thu c m i ch ng t c l i có th h p tác v i nhau đ xây đ ng n c n y thành m t qu c gia hùng c ng b c nh t trên th gi i? Ngay c ng i cùng m t nòi gi ng cũng ch a ch c có th ng i chung đ làm vi c v i nhau đ c. V i dân s 300 tri u, Hoa-k hi n là siêu c ng s 1 trên th gi i v khoa h c, ngh thu t, văn ch ng, kinh t , th ng m i, quân s ...Có nhi u năm mà n c M chỉ m h u h t các gi i Nobel. Nguyên nhân nào giúp h đ t đ c nh ng thành qu ngo n m c nh th ?

Tìm tòi và quan sát thì tôi nh n th y H p ch ng qu c Hoa-k và ng i M có nh ng nét đ c bi t. Nh ng đi m đ c bi t y ch a h n gi i thích hoàn toàn s hùng c ng c a n c M nh ng cũng nói lên m t ph n t i sao Hoa-k h p đ n các dân t c khác trên th gi i, t i sao nh ng kh i óc siêu vi t t kh p n i trên th gi i đ u đ v M .

1) Th ch chính tr : N c M có m t n n chính tr n c nh t th gi i. Vi c m t ông t ng th ng đ c b u lên mà b l t đ qua m t cu c đ o chánh là đi u không th x y ra. Th t ra t ngày l p qu c vào năm 1776 đ n nay, Hoa k ch a h có m t cu c đ o chánh nào đ l t đ chính ph . Đ nh ch phân quy n: Hành pháp, l p pháp, và t pháp b t ngu n t Âu châu do tri t gia Pháp Montesquieu nêu lên nh ng hình nh n c M là qu c gia duy nh t áp đ ng tri t đ đ nh ch y. Khi h t nhi m k thì t ng th ng t đ ng xu ng, trao quy n cho ng i k v m t cách êm th m. Không ông nào c g ng 'ng i dai' hay 'ch i b n' đ t i v . Hi n pháp M qui đ nh m i t ng th ng ch có th đ c c hai nhi m k mà thôi. Không ông t ng th ng nào dám v n đ ng s a đ i hi n pháp đ có th làm 't ng th ng m n đ i.' Gian l n trong vi c b u c hình nh không có Hoa k .

2) N n kinh t Hoa-k n đ nh nh t trên th gi i: M c dù đôi khi Hoa-k g p nh ng s suy thoái v kinh t (economic recession) nh ng đ ng đô la ít khi nào m t giá vì kinh t Hoa k h i ph c r t nhanh. Nh ng ch ng trình đ u t t i M xem nh khá v ng ch c. Vì th cho nên các qu c gia khác trên th gi i đ u mu n đ t i n vào M đ đ u t v i nh ng s l i ch c ch n mà không s m t v n. Đây cũng là m t trong nh ng lý do khi n qu c gia Hoa k giàu m nh khi ngo i qu c đ t i n vào đ u t x h v nh ng ch ng trình đ u t nh th t o công ăn vi c làm cho dân chúng M .

3) Tôn tr ng nguyên t c công b ng và ph i ch ng: Khi có hai ba ng i ch q y hàng hay n i bán vé là ng i M t đ ng x p hàng, ai t i tr c thì đ c ph c v tr c, không chen l n, giành gi t. N u b n mu n c t hàng thì hai vi c s x y ra: nh ng ng i đang đ ng ch trong hàng s

7) Quí ngườì tay trờng làm nên chấ không ỏ vào thấ lầ c hay vậ cánh. Nườ c Mồ có vô số ngườ i mườ i sang nghèo rồ t mừng tườ i, nhườ ng nhườ chườ u khó và cườ gườ ng đã xây lên đườ c nhườ ng tài sườ n khườ ng lầ . Đó là nhườ ng ngườ i mà dân Mồ trờ ng. Và hườ cũng trờ ng nhườ ng dân tườ nườ n đã cườ gườ ng vườ n lên trong xã hườ i Mồ qua kinh doanh, hườ c vườ n...Hườ không gạnh tườ vườ i nhườ ng ngườ i thành công mà trái lườ i ngườ ng mườ và đườ cao nhườ ng ngườ i nhườ thườ . Ngườ i Việ t tườ nườ n là mườ t trong số nhườ ng gườ ng thành công mà ngườ i Mồ ngườ ng mườ , nhườ t là vườ hườ c vườ n khi mườ t sườ con em Việ t-Nam đườ t đườ c nhườ ng bườ ng cườ p cao tườ các đườ i hườ c nườ i tiườ ng cườ a Mồ .

8) Họ 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) Họ can đảm và thành thật nói "không biết" chứ không dám 'nói dối' hay 'cố vấp míng 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 hạn chế thật 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) Họ rất tin tưởng lẫn nhau: Một lời giới thiệu hay một thư giới thiệu với 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 thư giới thiệu của bạn cũ khi bạn đi xin việc làm hay xin nhập học đời học mới dù họ không hề quen biết người biên thư giới thiệu cho bạn. Có khi họ giới thiệu 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) Họ 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 giới quyết vấn đề và là người đã thành công trên đời hơn 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 đời mà sống."

12) Họ biết tôn trọng luật pháp: Có lẽ chỉ ở bên Mỹ chúng ta mới thấy xe cộ dừng lại khi gặp đèn đỏ lúc 2-3 giờ sáng mặc dù đường 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 thật 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 vỏ t.

13) Con cái được khuyến khích tự quyết định lấy 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 người cho con sau này ra kẻ số bác sĩ là

điều các bậc cha mẹ đều ít nghĩ tới nếu các ngành đó không phù hợp với sở thích của con cái mình. Ngoài ra con cái cũng được dạy sống tự lập rồi sớm, không đi vào cha mẹ. Các trẻ con Mẹ khi lên 17-18 tuổi đều được cha mẹ khuyên ra đi riêng để tập tính tự lập mặc dù chung với cha mẹ thì đời còn kém hơn. Nhưng nếu con cái tiếp tục sống như cha mẹ thì mọi người, nhất là các cô gái sẽ chê như người nhàn là hèn yếu, kém cỏi, không dám tự lập. Ngay cả khi con cái muốn tiếp cận cha mẹ để mua xe đi nữa thì chúng cũng phải tìm cách tự lập chứ không mong cha mẹ 'biếu không' cho mình. Chúng ta có lẽ ngực nhiên về điều này như người quan niệm con cái phải học tinh thần trách nhiệm: Mẹ thì phải trả! Họ không muốn con cái đi vào như 'cá chậu chim lồng'. Và khi con cái có gia đình và nghề nghiệp thì đa số đều đi xa cha mẹ để lập thân chứ 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, tốc độ thu hẹp 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 'tự mãn' và 'dậm chân tại chỗ' không có nơi đứng trong xã hội Mẹ.

15) Họ biết tôn trọng tinh thần đóng góp: Nhưng công việc chung thuộc về mọi người chung góp một tay. Các bậc ăn chung ở nhà thì mọi người đều mang theo một món. Người nào không ít như người ít đi tay không hay chỉ đi 'free ride' (quá giang) nghĩa là không mang gì cả vì họ cho rằng sẽ đóng góp chung nói lên tinh thần tự giác. Và mọi việc chung tôn giáo đến thì nguy hiểm đều hoặt động như vào nguy hiểm hiểm hay sẽ đóng góp cả hai viên. Họ quan niệm, "Nếu bạn thu được việc nào thì bạn phải có nghĩa vụ ủng hộ việc chung và mọi người."

16) Các trẻ được dạy cho tinh thần xông xáo, không ngại: Tôi không quên một lần có một em nhỏ khoảng 11-12 tuổi đến gặp tôi để mời tôi nói chuyện với lập học của em về văn hóa Việt-Nam. Lúc ấy tôi đang cào lá tre ở sân nhà. Em thấy vậy liền hỏi, "Can I help you rake?" (Em có thể giúp ông cào lá tre 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 nhưng em cảm thấy cần phải giúp một tay.

17) Tinh thần phục vụ khách hàng: Phục vụ khách hàng (customer service) hình như là phong cách của mọi dịch vụ kinh doanh trên thế giới. Nhiều cửa hàng bán cùng một loại hàng, giá cả hầu như giống nhau nhưng cửa hàng này bán được nhiều hơn cửa hàng kia chỉ vì cách phục vụ khác nhau mà thôi. Cách để phục vụ đã từng có kinh nghiệm sau đây ở quê nhà: Bạn muốn chọn item cho bạn xem một món hàng đang bày ở một kệ trên cao. Bạn xin họ lấy xuống để bạn xem. Câu hỏi đầu tiên của người bán hàng là: "Có mua không thì tôi mời lấy!" Bạn bắt mình bắt đi và quyết định sẽ không bao giờ đặt chân đến cửa hàng này nữa. Làm sao bạn có thể quyết định mua một món hàng khi bạn chưa từng nhìn hay sờ vào món hàng ấy? Ngoài ra chỉ

nói đến với đến giá cả, phạm chọt cả món hàng.....Tuy nhiên ở bên M thì họ sẽ sẽ sẽ mang món hàng xuống cho bên và còn bên, "Đồ c. Đồ tôi lấy xuống cho. Ông bà không mua cũng không sao." Nghĩa là họ muốn chiếm cả tình cả bên trước. Ngoài ra bên cũng sẽ gặp những trở ngại như sau đây: Bên bán vào một cả hàng họ mua một món hàng nhưng họ không còn. Bên hỏi, "Cô có biết ở đâu bán món hàng này không?" thì họ sẽ trả lời: "Tôi biết tìm X. Ở đây kia có bán món này nhưng tôi không biết họ còn hay không. Ông có muốn tôi gọi đến hỏi họ không?" Bên cảm kích với tình thiện phúc với vì nó nói lên 2 điều: Giúp đỡ cả hàng khác và sẽ sẽ sẽ phúc với cho khách hàng cả mình. Dĩ nhiên họ có thể trả lời là "không biết" cho câu hỏi cả bên vì nó vừa d, vừa gọi những họ đã đi xa hơn để chiếm cả tình cả bên. Đi thêm một dặm (going the extra mile) là tình thiện phúc với cả người M theo lời dạy trong Thánh Kinh. Nói chung thì bên M các thương gia xem khách hàng là người làm ơn cho mình vì là người nuôi sống mình chứ không phải mình làm ơn cho khách hàng. Cãi nhau và biện luận với khách hàng là điều mà các thương gia M cần tránh bằng mọi giá vì họ tin tưởng vào câu phương châm trong ngành kinh doanh, "Khách hàng bao giờ cũng đúng." (The customer is always right).

18) Họ tưởng nguyên tắc 'có qua có lại.' Đôi khi họ áp dụng nguyên tắc này họ lại lại. Chẳng hạn bên mua họ dùng cả nhà bên thì trước khi ra với họ sẽ báo hôm nào họ sẽ mua bên lại để trả bên. Dĩ nhiên bên không mong họ làm như thế. Bên mua họ chỉ vì bên 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) Họ tưởng tuổi trẻ và tài năng: Họ cho rằng mọi một người có một thời gian để hoạt động, sau đó phải nhường chỗ cho người khác, không ganh tỵ, không đố kỵ. Ngoài ra họ cũng biết nhường chỗ cho người có khả năng hơn mình. Người M tuy cho rằng kinh nghiệm là quan trọng nhưng không quan trọng bằng trình độ hiểu biết và kiến thức. Vì thế dù người lớn tuổi chỉ có đức độ họ tưởng vì theo họ lớn tuổi chỉ có kinh nghiệm, dù là kinh nghiệm cuộc đời đi nữa vì họ cho rằng mọi việc trên đời biến thiên không ngừng, không phải sống lâu mà "lên lão làng" nếu không trau dồi kiến thức và học vấn. Cho nên các bậc lão nào cho rằng mọi người phải trẻ trung mình vì tuổi tác thì họ sẽ không ngần ngại mà đi chỗ khác chỗ. Họ quan niệm rằng 'chúng ta phải học hỏi luôn vì phải một thời gian lâu mới thu triết một ngành và khi thu triết rồi thì kiến thức này đã rồi thì cho nên phải tiếp tục học nữa.' Các giáo sư trung học chỉ dạy họ năm phải tu nghiệp khoảng 60 giờ để duy trì công việc hành nghề! Không phải có bằng rồi 'dẫm chân trên chỗ.'

20) Họ tưởng sự mạo hiểm, tình thế xông xáo, ý kiến mới mẻ và tiến bộ: Họ hiểu các phát minh, sáng kiến, và sản phẩm mới đều xuất phát từ Hoa-kỳ. Những cái M là một thế tưởng tượng cho các sản phẩm mới. Thế tưởng tượng M có 2 đức tính: rủi ro và phần thưởng (risk and reward). Rủi ro nếu không được thế tưởng tượng chấp nhận, nhưng nếu được chấp nhận thì bên giàu to. Đó là phần thưởng cả bên. Họ không quen ngại với những chi phí lao cho những cuộc thám hiểm không gian hay các công trình khảo cổ khoa học vĩ đại. Họ cho đó là một điều quan trọng

mà các thế hệ sau sẽ thừa hưởng. Họ muốn tìm mọi cách làm cho đời sống được thoải mái, được chủ động cách thế hệ tiếp theo xuyên tạc ra hiểu lầm và phản cảm. Ngoài ra các trẻ nhỏ 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 học để học. Có lẽ không một quốc gia nào trên thế giới mà đời sống của người dân được đời như vậy.

Nhưng lý do và nhận xét trên đây của học sinh giỏi thích hoàn toàn sẽ thành công của Hoa Kỳ trong quá khứ và hiện tại nhưng ít ra cũng cho chúng ta thấy rằng nét đẹp của thủ khi nhìn ngắm ở Mỹ không giống các dân tộc khác.

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

Người ở Mỹ biết rõ hiểu dân tộc trên thế giới ghét hận và ganh tỵ với những thành công vượt trội 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 muốn 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 vẻ duy nhất nhưng ai là người không tham muốn vượt trội để đời sống thoải mái hơn?

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