

M c dù đã sống trên x M hơn 30 năm nhưng tôi vẫn chưa hết ngủ c nhiên v qu c gia n y. Đi u ngủ 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 đ i 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 người tay trống làm nên chớ không vào thóc hay vẩy cánh. Người Mẹ có vô số người em sang nghèo rồi mừng tôi, nhưng họ chịu khó và cố gắng đã xây lên đời cho người tài sản không ít. Đó là người người mà dân Mẹ trống. Và họ cũng trống người dân tôi nên đã cố gắng vươn lên trong xã hội Mẹ qua kinh doanh, học v.v... Họ không ganh tỵ với người người thành công mà trái lại người người mà và đời cao người người như họ. Người Việt tôi nên là một trong số người người thành công mà người người Mẹ người người mà, nhất là với họ v.v. khi một số con em Việt-Nam đến đời cho người người cấp cao từ các đời họ nên tôi nghĩ của Mẹ.

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) 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 nhiếu 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 người gọi gọi hay một thời gian thiêu với bạn dù một người mà họ chưa hề quen biết cũng có giá trị đối với họ. Vì thế họ hay yêu cầu bạn chứng minh thời gian của họ cũ khi bạn đi xin việc làm hay xin nhập học đời học mới dù họ không hề quen biết người biên thời gian thiêu cho bạn. Có khi họ gọi thời gian người này để biết thêm với bạn. Ý kiến của một đồng bào dù xa lạ như thế vẫn có tác động rất lớn đối 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 giải 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 tốt nó đã có nhiếu bi quan lắm rồi, đừng thêm vào một mặt bi quan nào nữa trái lại hãy tìm khía cạnh lạc quan để 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 tự 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 khảnh vặt.

13) Con cái được khuyến khích tự quyết định lấy sự sống và phát huy tinh thần tự lập: Dù là cha mẹ đi nữa họ cũng tôn trọng ý kiến và sự 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 nên tiếp cận với cha mẹ. Các trẻ con Mẹ khi lên 17-18 tuổi đều được cha mẹ khuyên ra ngoài tính tiếp cận dù chung với cha mẹ thì đến kém hơn. Nhưng nếu con cái tiếp cận với cha mẹ thì mọi người, nhất là các cô gái sẽ chê nhảm nhí như thế là hèn yếu, kém cỏi, không dám tiếp cận. Ngay cả khi con cái muốn tiếp cận cha mẹ để mua xe đi nữa thì chúng cũng phải tìm cách tiếp cận chứ không mong cha mẹ 'biếu không' cho mình. Chúng ta có lẽ ngực nhiên về điều này như những quan niệm con cái phải học tinh thần trách nhiệm: Mẹ thì phải trả! Họ không muốn con cái tiếp cận vào những 'cái biếu không'. Và khi con cái có gia đình và nghề nghiệp thì đa số đều đi xa cha mẹ để tiếp cận 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, tiếp tục cho đến văn chương. Cho nên người nào chỉ mải mê không thích tiếp cận với xã hội là xem như bỏ lỡ tất cả phía sau. Thái độ 'tĩnh mẫn' và 'đằm đằm chân tay' không có nơi động trong xã hội Mẹ.

15) Họ biết tôn trọng tinh thần đóng góp: Những công việc chung thường thấy mọi người chung góp một tay. Các bậc ăn chung ở nhà thường mọi người đều mang theo một món. Người nào chỉ nhảu ít ai đi tay không hay chỉ đi kiêu 'free ride' (quá giang) nghĩa là không mang gì cả vì họ cho rằng sẽ đóng góp chung nói lên tinh thần tiếp cận. Và mọi tiếp cận tôn giáo đến thì nguy hiểm đều hoán đổi như vào nguy hiểm hiểm hay sẽ đóng góp của hội viên. Họ quan niệm, "Nếu bạn thu được tiếp cận nào thì bạn phải có nghĩa vụ tiếp cận với mọi người."

16) Các trẻ tiếp cận 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 tôi nói chuyện với tiếp cận của em về văn hóa Việt-Nam. Lúc này 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 doanh nghiệp kinh doanh trên xứ Mẹ. Người của hàng bán cùng một loại hàng, giá cả hầu như giống nhau nhưng của hàng này bán được nhiều hơn của hàng kia chỉ vì cách phục vụ khác nhau mà thôi. Cách tiếp cận đã từng có kinh nghiệm sau đây ở quê nhà: Bạn muốn chọn mua 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 đầu 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 tận mắt 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 bạn và còn bạn, "Đồ c. Đồ tôi lấy xuống cho. Ông bà không mua cũng không sao." Nghĩa là họ muốn chiếm cả tình cả bạn trẻ c. Ngoài ra bạn cũng sẽ gặp những trẻng hợp sau đây: Bạn bè c vào một cả hàng họ mua một món hàng những họ không còn. Bạn họ, "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 thoại họ để ông mua một công lái xe xuống đây không?" Bạn cả m kích với tình họ n ph c v y vì nó nói lên 2 điều: Giúp đỡ cả hàng khác và sẽ sẽ sẽ ph c v cho khách hàng cả mình. Dĩ nhiên họ có thể trả lời là "không biết" cho câu họ cả bạn vì nó vừa d, vừa gọi những họ đã đi xa họ đến chiếm cả m tình cả bạn. Đi thêm một dặm (going the extra mile) là tình họ n ph c v cả người M theo lời dạy trong Thánh Kinh. Nói chung thì bên M các trẻng 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 trẻng gia M cả tránh bạn ng mà giá vì họ tin trẻng vào câu trẻng châm trong ngành kinh doanh, "Khách hàng bao giờ cũng đúng." (The customer is always right).

18) Họ trẻng nguyên tắc 'có qua có lại.' Đôi khi họ áp dụng nguyên tắc này họ lại lại. Chẳng hạn bạn mua một chiếc dù ở nhà bạn thì trẻng c khi ra với họ sẽ báo hôm nào họ sẽ mua lại để trả bạn. Dĩ nhiên bạn không mong họ làm như thế. Bạn mua họ chỉ vì bạn quý họ mà thôi những họ nghĩ trẻng khi một người nào làm điều tốt với mình thì mình có nghĩa vụ phải 'đáp lại' lại.

19) Họ trẻng tu chí và tài năng: Họ cho trẻng mua một người có một thời gian để hoạt động, sau đó phải trẻng cho người khác, không ganh tỵ, không đ k. Ngoài ra họ cũng biết trẻng cho người có khả năng họ n mình. Người M tuy cho trẻng kinh nghiệm là quan trẻng những không quan trẻng bạn trẻng trình để hiểu biết và kiến thức. Vì thế dù người nào tu chí cả cả c để c họ trẻng vì theo họ kiến tu chí cả họ n có kinh nghiệm, dù là kinh nghiệm cuộc để đi đến vì họ cho trẻng mua vì c trên để biến thiên không trẻng, không phải sẽ sống lâu mà "lên lão làng" nếu không trau dồi kiến thức và học vấn. Cho nên các bộ lão nào cho trẻng mua người phải trẻng mình vì tu chí tác thì họ sẽ không trẻng người mua 'đi chỗ khác chỗ.' Họ quan niệm trẻng 'chúng ta phải học hỏi luôn vì phải một thời gian lâu mua thời tri t một ngành và khi thời tri t rồi thì kiến thức y đã lại thời cho nên phải tiếp tục học nữa.' Các giáo sư trẻng học cả năm phải tu trẻng p kho trẻng 60 giờ để duy trì trẻng cả hành nghề! Không phải có bạn trẻng 'd m chân tim cả.'

20) Họ trẻng sự mạo hiểm, tình họ n xông xáo, ý kiến mua và tiến bộ: Họ hiểu các phát minh, sáng kiến, và sẽ sẽ sẽ mua để xuống phát t Hoa-k. Những M là một trẻng trẻng t cho các sẽ sẽ sẽ mua. Trẻng trẻng M có 2 để tính: rủi ro và trẻng trẻng (risk and reward). Rủi ro nếu không để trẻng trẻng cả p nh n, những nếu để trẻng trẻng cả p nh n thì bạn giàu to. Đó là trẻng trẻng cả bạn. Họ không trẻng trẻng và trẻng trẻng chi phí trẻng lao cho trẻng trẻng cả thám hiểm không gian hay các công trình khoa c u khoa học vĩ đại. Họ cho đó là một để để trẻng trẻng

mà các thế hệ sau sẽ thừa hưởng. Họ muốn tìm mọi cách làm cho đời sống được thoải mái, được hiểu biết cách thế hệ ngày xuyên tung ra nhiều sự pha trộn mới. 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 giáo dục được như vậy.

Nhưng lý do và nhận xét trên đây của học sinh 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 nhiều 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 như thế giới?

Hãy không chỉ cãi rằng dân Mỹ có vẻ duy vật nhưng ai là người không tham muốn vật chất 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.