

C. Wright Mills

VỚI LỜI BẠT CỦA ALAN WOLFE

Nguyễn Thành Châu dịch

Giới
TINH HOA
QUYỀN LỰC



Giới
TINH HOA
QUYỀN LỰC

THE POWER ELITE

(Second edition)

By C. Wright Mills

© 1956, 2000 by Oxford University Press, Inc.

Afterword copyright © 2000 by Alan Wolfe

The Power Elite was originally published in English in 2000.

This translation is published by arrangement with Oxford University Press.

Viet Nam Omega Books JSC is solely responsible for this translation from the original work and Oxford University Press shall have no liability for any errors, omissions or inaccuracies or ambiguities in such translation or for any losses caused by reliance thereon.

GIỚI TINH HOA QUYỀN LỰC

Tác giả: C. Wright Mills

Bản quyền tiếng Việt © Công ty Cổ phần Sách Omega Việt Nam, 2020

Bản tiếng Việt được xuất bản theo thỏa thuận nhượng quyền với Oxford University Press.

Bản dịch tiếng Việt © Công ty Cổ phần Sách Omega Việt Nam, 2020

Công ty Cổ phần Sách Omega Việt Nam xuất bản, bìa mềm, áo ôm, 2020

Không phần nào trong xuất bản phẩm này được phép sao chép, lưu trữ trong hệ thống truy xuất hoặc truyền đi dưới bất kỳ hình thức nào hoặc bằng bất kỳ phương tiện nào gồm điện tử, cơ khí, sao chụp, ghi âm hoặc mọi hình thức và phương tiện khác mà không có sự cho phép trước bằng văn bản của Công ty Cổ phần Sách Omega Việt Nam.

Chúng tôi luôn mong muốn nhận được những ý kiến đóng góp của quý vị độc giả để sách ngày càng hoàn thiện hơn.

Biên mục trên xuất bản phẩm của Thư viện Quốc gia Việt Nam

Mills, C. Wright

Giới tinh hoa quyền lực / C. Wright Mills ; Nguyễn Thành Châu dịch. - H. : Thế giới ; Công ty Sách Omega Việt Nam, 2020. - 568tr. ; 24cm

1. Giới tinh hoa 2. Mỹ

305.520973 - dc23

TGH0147p-CIP

Liên hệ góp ý về sách, bản thảo và bản dịch: info@omegaplus.vn

Liên hệ hợp tác xuất bản, hợp tác truyền thông trên sách: hoptac@omegaplus.vn

Liên hệ về dịch vụ bản quyền, xuất bản, ký gửi và phát hành: dichvu@omegaplus.vn

C. Wright Mills

VỚI LỜI BẠT CỦA ALAN WOLFE

Giới
TINH HOA
QUYỀN LỰC

Nguyễn Thành Châu *dịch*

NHÀ XUẤT BẢN THẾ GIỚI

HỘI ĐỒNG XUẤT BẢN

TS Nguyễn Ngọc Anh; TS Nguyễn Tuệ Anh; Nguyễn Cảnh Bình; PGS TS Nguyễn Tuấn Cường;
Vũ Trọng Đại; TS Phạm Sĩ Thành; TS Trần Toàn Thắng; ThS Đậu Anh Tuấn;
PGS TS Lê Anh Vinh; TS Trương Minh Huy Vũ.

ĐOCS

HỢP TÁC XUẤT BẢN

TRUNG TÂM KINH TẾ
CHÂU Á - THÁI BÌNH DƯƠNG



<https://www.vapec.org.vn/>

TẠP CHÍ VIỆT MỸ

VIETNAM US MAGAZINE
VIỆT-MỸ

<http://vietmy.net.vn/>

VIỆN LÃNH ĐẠO ABG

ABG
LEADERSHIP INSTITUTE

<https://www.abg.edu.vn/>
<https://www.facebook.com/abg.edu.vn/>

MỤC LỤC

| | |
|---|-----|
| Lời giới thiệu..... | 7 |
| Chương 1 Các tầng lớp cao hơn..... | 11 |
| Chương 2 Xã hội địa phương | 45 |
| Chương 3 Tầng lớp thị dân 400 | 66 |
| Chương 4 Những người nổi tiếng..... | 96 |
| Chương 5 Nhóm rất giàu..... | 125 |
| Chương 6 Tổng giám đốc điều hành..... | 154 |
| Chương 7 Giới điều hành giàu có..... | 191 |
| Chương 8 Giới quân phiệt | 220 |
| Chương 9 Thế lực quân đội..... | 253 |
| Chương 10 Giới lãnh đạo chính trị | 286 |
| Chương 11 Thuyết cân bằng | 307 |
| Chương 12 Giới tinh hoa quyền lực..... | 342 |
| Chương 13 Xã hội đại chúng | 378 |

Chương 14 Tâm lý bảo thủ.....412

Chương 15 Suy thoái đạo đức cao hơn434

Lời bạt của Alan Wolfe (*Cho ấn bản năm 2000*)457

Lời cảm ơn.....482

Chú thích.....486

Mục từ tra cứu558

LỜI GIỚI THIỆU

Giới tinh hoa quyền lực, cuốn sách xuất bản năm 1956 của nhà xã hội học C. Wright Mills, được coi là một trong những cuốn sách căn bản nhất về cấu trúc xã hội và về sự hình thành, phát triển của tầng lớp tinh hoa Mỹ. Đây là cuốn sách quan trọng nhất trong ba cuốn ông viết về xã hội Mỹ, hai cuốn còn lại là *The New Men of Power* (Con người Quyền lực Mới, 1948) và *White Collar* (Giới Cổ cồn, 1951). Cuốn sách đã gây ra một cơn bão trong giới học thuật và chính trị Mỹ, dẫn đến vô số đánh giá trên các tạp chí học thuật và báo chí phổ thông, hầu hết là tiêu cực với rất nhiều chỉ trích. Song, đến cuối cùng, cuốn sách đã trở thành một tác phẩm kinh điển bởi nó là nghiên cứu quy mô đầy đủ đầu tiên về cấu trúc và sự phân bố quyền lực ở Mỹ của một nhà xã hội học sử dụng toàn cảnh lý thuyết và phương pháp xã hội học hiện đại.

Giới tinh hoa (tiếng Pháp: *élite*, bắt nguồn từ tiếng Latin: *eligere*), hay còn có các tên gọi khác như tầng lớp tinh hoa, giới tinh anh, tầng lớp tinh anh, thành phần tinh túy, là chỉ thành phần ưu tú hoặc quan chức quốc gia, các tướng lĩnh quân đội cao cấp, những người giàu có và những trí thức, học giả tầm vóc quốc gia... những người vừa nắm giữ khối tài sản lớn vừa nắm giữ đặc quyền đặc lợi, sở hữu quyền lực chính trị hoặc có trình độ chuyên môn cao trong xã hội. Tầng lớp quyền lực này bao gồm những người có vị trí cho phép họ vượt qua giới hạn của những người bình thường; họ ở các vị trí có thể đưa ra các quyết định có hệ quả lớn. Họ chỉ huy các hệ thống cấp bậc và tổ chức chính của

xã hội hiện đại: điều hành các tập đoàn lớn; chỉ đạo bộ máy nhà nước, quân đội và cảnh sát. Giới tinh hoa còn chiếm các vị trí chỉ huy chiến lược trong các cấu trúc xã hội, hiện nay tập trung vào phương tiện hữu hiệu của quyền lực, của cải và danh tiếng mà họ được hưởng.

Điều đáng chú ý nữa là *Giới tinh hoa quyền lực* được nhiều nhà lãnh đạo trên thế giới tìm đọc. Có câu chuyện về Fidel Castro và Che Guevara đã tranh luận về cuốn sách này ở vùng núi Sierra Maestra; các học giả như Jean-Paul Sartre và Simone de Beauvoir đã công bố các bình luận của họ trên tạp chí Pháp *Les Temps Modernes*. Tại chính nước Mỹ, Mills nhận được hàng trăm lá thư từ các giáo sĩ, giáo sư và các nhà lãnh đạo.

Theo Mills, “tinh hoa quyền lực” có tên gọi khác là những người chiếm vị trí thống trị trong các thiết chế thống trị (quân sự, kinh tế và chính trị) của một quốc gia thống trị, và các quyết định của họ (hoặc sự chần chừ không ra quyết định) gây ra những hệ quả to lớn, không chỉ đối với người dân Mỹ mà cả “người dân trên toàn thế giới”. Các tổ chức mà họ đứng đầu, Mills đặt ra, là một bộ ba gồm các nhóm đã kế tục những tổ chức tiền nhiệm yếu hơn: (1) “hai hoặc ba trăm tập đoàn khổng lồ” đã thay thế nền kinh tế nông nghiệp và thủ công truyền thống, (2) một trật tự chính trị liên bang mạnh mẽ đã kế thừa quyền lực từ “một tập hợp phi tập trung gồm vài chục bang” và “bây giờ xâm nhập vào mọi ngóc ngách của cấu trúc xã hội”, và (3) cơ sở quân sự, trước đây là một đối tượng “được nuôi dưỡng bởi lực lượng dân quân của nhà nước”, nhưng bây giờ một thực thể với “tất cả hiệu quả tối tệ và vụng về của một lĩnh vực quan liêu rộng lớn”.

Điều quan trọng, Mills giải thích rằng bản thân tầng lớp có thể không nhận thức được vị thế của họ là tầng lớp ưu tú. Tuy nhiên, anh ta coi họ như một tầng lớp cha truyền con nối. Các thành viên của giới quyền lực, theo Mills, thường có được những vị trí nổi bật trong xã hội nhờ được đào tạo tại các trường đại học thành lập ở miền Đông như

Harvard, Princeton và Yale. Theo cách này, lớp vỏ của tầng lớp thượng lưu thường đi qua các gia đình.

Kết quả là giới tinh hoa, những người kiểm soát ba thiết chế thống trị (quân sự, kinh tế và chính trị) thường có thể được nhóm lại thành một trong sáu loại, theo Mills:

1. “Tầng lớp thị dân 400”: thành viên của các gia đình địa phương nổi tiếng trong lịch sử ở các thành phố chính của Mỹ.
2. “Người nổi tiếng”: nghệ sĩ giải trí nổi bật và nhân vật truyền thông.
3. “Tổng giám đốc điều hành”: chủ tịch và giám đốc điều hành của các công ty quan trọng nhất trong mỗi lĩnh vực công nghiệp.
4. “Giới điều hành giàu có”: các chủ đất lớn và các cổ đông lớn của tập đoàn.
5. “Giới quân phiệt”: các sĩ quan quân đội cấp cao, quan trọng nhất là Hội đồng Tham mưu trưởng Liên quân.
6. “Giới lãnh đạo chính trị”: 50 người đứng đầu cơ quan hành pháp của chính phủ Liên bang, bao gồm cả lãnh đạo cấp cao trong Văn phòng Điều hành của Tổng thống, đôi khi được lấy từ các quan chức được bầu của Đảng Dân chủ và Đảng Cộng hòa.

Mills đặt ra câu hỏi: “Ai là người điều hành nước Mỹ?” và câu trả lời của ông là: “Không cá nhân nào điều hành nó hoàn toàn, nhưng cho đến nay, đó là giới tinh hoa quyền lực”.

Tại Việt Nam, khái niệm tầng lớp tinh hoa đang được đề cập ngày càng nhiều. Tầng lớp tinh hoa ở Việt Nam gắn với một câu chuyện lịch sử dài. Nếu coi tầng lớp tinh hoa như một tầng lớp cai trị, thống trị với tài sản, quyền lực và trí tuệ cao nhất của một dân tộc thì dưới thời phong kiến, tầng lớp sĩ phu, quan lại đầu đó đã được coi là đại

diện tầng lớp tinh hoa Việt Nam. Họ dẫn dắt đất nước và xã hội nhờ trí tuệ, quyền lực và vai trò thiết lập các giá trị đạo đức. Đến đầu thế kỷ XX, manh nha xuất hiện ở Việt Nam một nhóm nhỏ các trí thức du học Pháp, cùng với những doanh nhân, quan chức thuộc địa... bắt đầu định hình nên tầng lớp tinh hoa. Song, kể từ giữa thế kỷ XX, tầng lớp này hầu như biến mất và tan vỡ, và tình trạng này kéo dài cho đến những năm đầu thế kỷ XXI.

Nhiều học giả cho rằng xã hội Việt Nam hiện tại chưa có một tầng lớp tinh hoa như vậy, nhưng đều thống nhất với nhau rằng dường như việc hình thành tầng lớp tinh hoa là tất yếu, và vấn đề được đặt ra với mong đợi về một tầng lớp tiên phong sẽ dẫn dắt, xây dựng và củng cố các giá trị của đất nước.

Có thể nói, hiểu biết về tầng lớp tinh hoa ở Việt Nam còn mới mẻ và xa lạ. Chính vì vậy, Công ty Cổ phần Sách Omega Việt Nam tiến hành xuất bản tác phẩm *Giới tinh hoa quyền lực* với mong muốn góp phần mang lại cho độc giả Việt Nam bức tranh toàn diện, chi tiết về sự hình thành, phát triển và vai trò của tầng lớp này.

Hà Nội, tháng 10 năm 2020

Viện trưởng Viện lãnh đạo ABG

NGUYỄN CẢNH BÌNH

C H Ư Ơ N G 1

CÁC TẦNG LỚP CAO HƠN

Quyền lực của người dân thường bị đóng khung trong thế giới hằng ngày mà họ đang sống, nhưng ngay cả trong vòng xoay công việc, gia đình và láng giềng, họ cũng thường bị cuốn đi bởi những thế lực mà họ không thể hiểu cũng không thể kiểm soát. “Những thay đổi lớn” nằm ngoài tầm kiểm soát của họ nhưng lại ảnh hưởng không ít tới lối hành xử và nhãn quan của họ. Chính khuôn khổ của xã hội hiện đại đã giam hãm họ trong những kế hoạch không phải của mình, nhưng xét trên mọi phương diện, những thay đổi như vậy giờ đang đè nặng lên vai mọi người dân trong xã hội đại chúng, những người thấy mình sống không có mục đích trong một thời kỳ mà họ không có quyền lực.

Nhưng không phải ai cũng vậy. Khi các phương tiện thông tin và quyền lực tập trung lại, một số người bắt đầu nắm giữ các vị trí trong xã hội Mỹ mà từ đó, bằng những quyết định có tác động mạnh mẽ của mình, họ có thể đứng trên thế giới hằng ngày của dân thường. Không phải công việc tạo nên họ; họ tạo ra hoặc dẹp bỏ việc làm của hàng nghìn người khác; họ không bị ràng buộc bởi những trách nhiệm gia đình đơn giản; họ có thể rũ bỏ các trách nhiệm ấy. Họ có thể sống trong nhiều khách sạn và nhà riêng, nhưng không bị gò bó vào một cộng đồng nào. Họ không đơn thuần cần “đáp ứng những nhu cầu hằng ngày và hằng giờ”; trong một số trường hợp, họ tạo ra những nhu cầu

này và bắt người khác phải đáp ứng chúng. Dù họ có hay không thừa nhận quyền lực của mình, thì kinh nghiệm kỹ thuật và chính trị của họ về điều này vẫn vượt xa kinh nghiệm của dân cư bên dưới. Nếu như Jacob Burkhardt gọi đó là “những người vĩ đại” thì đa phần người Mỹ lại gọi là giới tinh hoa: “Họ là tất cả những gì chúng ta không phải là”.¹

Giới tinh hoa quyền lực gồm những người sở hữu địa vị cho phép họ vượt khỏi môi trường bình thường của dân thường; họ ở các vị trí phải ra các quyết định có hệ quả to lớn. Việc họ có ra các quyết định như vậy hay không không quan trọng bằng việc họ nắm giữ những vị trí then chốt ấy: bản thân việc họ không hành động, không ra quyết định đã là một hành động thường có hệ quả lớn hơn các quyết định họ đưa ra. Bởi họ nắm trong tay quyền chỉ huy các hệ thống và tổ chức quan trọng của xã hội hiện đại. Họ thống trị các công ty lớn. Họ điều hành bộ máy nhà nước và đòi hỏi những đặc quyền của nó. Họ chỉ huy lực lượng quân sự. Họ nắm giữ các vị trí chỉ huy chiến lược của cấu trúc xã hội, mà trong đó hiện tập trung các phương tiện hiệu quả cho quyền lực, của cải và danh tiếng mà họ có.

Giới tinh hoa quyền lực không phải những kẻ thống trị đơn độc. Các cố vấn và tư vấn, các phát ngôn viên và dư luận viên thường là những thuyền trưởng về tư tưởng và quyết định cao hơn của họ. Ngay dưới giới tinh hoa là các chính trị gia chuyên nghiệp của thang bậc quyền lực trung bình, trong Quốc hội và trong các nhóm áp lực, cũng như trong những tầng lớp thượng lưu cũ và mới ở các thị trấn, thành phố và khu vực. Lẫn trong họ, theo các cách kỳ lạ mà chúng ta sẽ khám phá, là những người nổi tiếng chuyên nghiệp sống bằng việc liên tục phô trương, và chừng nào họ vẫn là người nổi tiếng thì phô trương đến mấy vẫn không đủ. Tuy giới nổi tiếng này không đứng đầu hệ thống thống trị nào, nhưng họ thường có khả năng đánh lạc hướng công luận hoặc bày trò giật gân cho quần chúng, hoặc, trực tiếp hơn, khiến những người nắm quyền trực tiếp phải lắng nghe. Dù ít hay nhiều dính líu,

như những nhà phê phán đạo đức và những nhà kỹ trị quyền lực, như những phát ngôn viên của Thượng đế và những người tạo tâm lý đám đông, giới nổi tiếng và các vị cố vấn này là một phần của cảnh tượng trước mắt, mà ở đó, vở kịch về giới tinh hoa được dàn dựng. Nhưng bản thân vở kịch đó lại tập trung vào các vị trí chỉ huy của hệ thống thể chế lớn lao.

1.

Sự thật về bản chất và quyền lực của giới tinh hoa không phải là loại bí mật mà người trong cuộc biết nhưng không nói. Những người này có các lý thuyết hoàn toàn khác nhau về vai trò của mình trong chuỗi sự kiện và quyết định. Họ thường không chắc về vai trò của mình, và thậm chí để nỗi sợ hãi và niềm hy vọng ảnh hưởng đến việc đánh giá về quyền lực của chính mình. Bất kể quyền lực thực tế lớn tới mức nào, họ có xu hướng ý thức về nó kém sâu sắc hơn về sự chống đối của người khác khi họ sử dụng nó. Hơn nữa, phần lớn người Mỹ trong cuộc rất thông thạo thuật hùng biện về quan hệ công chúng, ở một số trường hợp họ còn sử dụng nó khi chỉ có một mình và vì vậy trở nên tin tưởng vào điều đó. Sự hiểu biết cá nhân về những diễn viên chỉ là một trong vài nguồn cần nghiên cứu để hiểu được những tầng lớp cao hơn. Nhưng những người vốn tin là không có giới tinh hoa, hoặc dù thế nào cũng không có bất kỳ hệ quả nào, đã đặt lập luận của họ trên cơ sở niềm tin của chính những người trong cuộc, hoặc chỉ ít cũng khẳng định công khai.

Tuy nhiên, có một quan điểm khác: những người cảm thấy, cho dù mơ hồ, rằng một giới tinh hoa kết dính chặt chẽ đầy quyền lực có tầm quan trọng lớn hiện thống trị ở Mỹ thường dựa trên xu hướng lịch sử của thời đại chúng ta. Ví dụ, họ cảm nhận sự chi phối của sự kiện quân sự và từ đó họ cho rằng các tướng lĩnh và đô đốc [hải quân], cũng như những người có quyền quyết định khác chịu tác động bởi họ, chắc

hắn có quyền lực cực lớn. Họ nghe nói Quốc hội một lần nữa thoái lui trước một nhóm người ra các quyết định liên quan rõ ràng tới vấn đề chiến tranh và hòa bình. Họ biết là bom đã được ném xuống Nhật Bản nhân danh Hợp chúng quốc Hoa Kỳ, mặc dù họ không có thời gian để được tham vấn về vấn đề này. Họ cảm thấy rằng mình đang sống trong một thời đại của những quyết định lớn, họ biết rằng mình không có bất kỳ quyết định nào. Vì vậy, khi coi hiện tại như lịch sử, họ cho rằng ở trung tâm của nó, dù ra quyết định hay không, vẫn phải tồn tại một giới tinh hoa quyền lực.

Một mặt, những người chia sẻ cảm giác này về các sự kiện lịch sử lớn đều cho rằng có một giới tinh hoa và rằng quyền lực của nó rất lớn. Mặt khác, những người chú ý lắng nghe các báo cáo về những ai rõ ràng tham gia trong các quyết định lớn thường không tin là có một giới tinh hoa mà quyền lực của nó có tính quyết định.

Cả hai quan điểm đều phải được xem xét, dù đều chưa đầy đủ. Cách để hiểu quyền lực của giới tinh hoa Mỹ không nằm ở việc thừa nhận quy mô của các sự kiện lịch sử, cũng không nằm ở việc thừa nhận các hiểu biết cá nhân được phát biểu bởi những người hiển nhiên có quyền ra quyết định. Đằng sau những người đó và đằng sau các sự kiện lịch sử gắn kết với nhau ấy, là những thiết chế lớn của xã hội hiện đại. Các hệ thống nhà nước và công ty và quân đội tạo thành các phương tiện quyền lực, cho nên chúng hiện là một hệ quả chưa từng có trong lịch sử loài người, và ở những lúc cao trào, hiện có những vị trí chỉ huy xã hội hiện đại cho ta cái chìa khóa xã hội học để hiểu vai trò của các tầng lớp cao hơn ở Mỹ.

Trong xã hội Mỹ, quyền lực lớn của quốc gia hiện nằm ở các lĩnh vực kinh tế, chính trị và quân sự. Các thiết chế khác xem ra chỉ ở bên lề của lịch sử hiện đại và đôi khi lại hoàn toàn phụ thuộc vào mấy lĩnh vực trên. Không gia đình nào có quyền lực trực tiếp trong công việc quốc gia như một công ty lớn nào đó; không nhà thờ nào có quyền lực

trực tiếp trong lai lịch bên ngoài của giới trẻ ở Mỹ hôm nay như tổ chức quân sự; không trường đại học nào có quyền lực trong việc định hình các sự kiện quan trọng như Hội đồng An ninh Quốc gia. Các thiết chế tôn giáo, giáo dục và gia đình không phải mặc nhiên là những trung tâm quyền lực quốc gia; ngược lại, những lĩnh vực phi tập trung ngày càng bị ba ông lớn này định hình, trong đó những sự kiện có hệ quả mang tính quyết định và tức thì hiện đang diễn ra.

Gia đình, nhà thờ và trường học phải điều chỉnh theo cuộc sống hiện đại; chính phủ, quân đội và các công ty là người định hướng; và, khi làm vậy, họ đã biến các thiết chế nhỏ hơn này thành những phương tiện phục vụ cho mục đích của mình. Thiết chế tôn giáo cung cấp các tuyên úy cho lực lượng vũ trang, ở đó họ như một công cụ tăng cường tính hiệu quả của tinh thần giết chóc. Nhà trường chọn lọc và đào tạo con người cho công việc ở các công ty và nhiệm vụ chuyên môn trong lực lượng vũ trang. Gia đình mở rộng dĩ nhiên đã bị cách mạng công nghiệp đập vỡ từ lâu, và bây giờ người cha và con trai phải rời khỏi gia đình, một cách bắt buộc nếu cần, bất kỳ khi nào quân đội của quốc gia phát lời kêu gọi. Và biểu tượng về mọi thiết chế nhỏ hơn này được dùng để hợp pháp hóa quyền lực và các quyết định của bộ ba lớn ấy.

Vận mệnh cuộc đời của mỗi cá nhân hiện đại không chỉ phụ thuộc vào gia đình nơi anh ta sinh ra hay cuộc hôn nhân mà anh ta bước vào, mà còn ngày càng phụ thuộc vào công ty nơi anh ta dành phần lớn thời gian giữa những năm tháng đẹp nhất cuộc đời; không chỉ ở trường nơi anh ta được giáo dục từ khi còn bé tới lúc trưởng thành, mà còn ở quốc gia liên quan đến cả đời anh ta; không chỉ ở nhà thờ nơi thỉnh thoảng anh ta lắng nghe lời Thượng đế, mà còn ở quân đội nơi anh ta được rèn vào khuôn phép.

Nếu nhà nước tập quyền không thể dựa vào việc khắc sâu tư tưởng trung thành dân tộc tại các trường học tư lẫn công, thì giới lãnh đạo sẽ nhanh chóng tìm cách điều chỉnh hệ thống giáo dục phi tập trung. Nếu

tỉ lệ vỡ nợ trong 500 công ty hàng đầu cũng cao như tỉ lệ ly hôn nói chung trong 37 triệu cặp vợ chồng, thì sẽ có thảm họa kinh tế trên quy mô quốc tế. Nếu các thành viên quân đội không dâng hiến đời mình cho tổ chức như những tín đồ dâng hiến cho giáo hội thì sẽ có một cuộc khủng hoảng quân sự.

Trong bộ ba ông lớn ấy, mỗi đơn vị thiết chế tiêu biểu đều được mở rộng, hành chính hóa và tập trung hóa về quyền ra quyết định của nó. Đằng sau những diễn biến này là một công nghệ hoàn hảo, vì với tư cách là các thể chế, họ hợp nhất công nghệ và dẫn dắt nó, thậm chí định hình và tăng tốc sự phát triển.

Nền kinh tế – một thời gồm rất nhiều đơn vị sản xuất nhỏ lẻ phân tán trong trạng thái cân bằng tự phát – nay bị thống trị bởi vài ba trăm công ty khổng lồ, gắn kết chặt chẽ về hành chính và chính trị, cùng nắm giữ chìa khóa của các quyết định kinh tế.

Trật tự chính trị, một thời là một tập hợp phân quyền của vài chục bang với liên kết yếu, đã trở thành một cơ quan hành pháp tập trung nắm trong tay nhiều quyền lực trước đây bị phân tán và nay len lỏi vào mọi ngóc ngách của cấu trúc xã hội.

Trật tự quân sự, một thời là một tổ chức mỏng manh trong bối cảnh thiếu lòng tin trước lực lượng dân quân bang, đã trở thành đặc trưng lớn nhất và đắt giá nhất của chính phủ, và mặc dù rất giỏi khoác bộ mặt quan hệ công chúng dễ thương, nhưng giờ đây lại có năng lực dữ tợn và khó coi trong một khu vực quan liêu rùa bò.

Trong mỗi lĩnh vực thiết chế này, phương tiện quyền lực được những người ra quyết định sử dụng đã tăng lên ghê gớm, quyền điều hành tập trung của họ được tăng cường; trong mỗi lĩnh vực, công việc hành chính thường nhật hiện đại trở nên tinh vi và chặt chẽ.

Vì mỗi lĩnh vực này đều được mở rộng và tập trung hóa, nên hệ quả hoạt động của nó trở nên lớn hơn, và mối liên hệ với các lĩnh

vực khác tăng lên. Những quyết định của một nhóm nhỏ công ty tác động tới các sự kiện quân sự và chính trị cũng như kinh tế khắp thế giới. Quyết định của giới quân sự đè nặng và ảnh hưởng nghiêm trọng tới đời sống chính trị cũng như tới chính mức độ hoạt động kinh tế. Những quyết định được đưa ra trong lĩnh vực chính trị quyết định các hoạt động kinh tế và chương trình quân sự. Một mặt, không còn một nền kinh tế đơn thuần, và mặt khác, một trật tự chính trị bao gồm một tổ chức quân sự không còn quan trọng đối với chính trị và việc kiếm tiền. Có một nền kinh tế chính trị gắn kết, bằng hàng nghìn cách, với các thiết chế và quyết định quân sự. Bên trong mỗi thế giới bị chia cắt chạy từ Trung Âu tới vùng đất ven châu Á, có một sự cấu kết ngày càng tăng giữa các cấu trúc kinh tế, quân sự và chính trị.² Nếu có sự can thiệp của chính phủ vào nền kinh tế doanh nghiệp, thì cũng sẽ có sự can thiệp của công ty vào quy trình của chính phủ. Theo nghĩa cấu trúc, tam giác quyền lực này là nguồn gốc của bộ phận điều hành cấu kết với nhau, là thứ quan trọng nhất đối với cấu trúc lịch sử hiện nay.

Thực tế cấu kết chặt chẽ này được bộc lộ rõ rệt mỗi khi xã hội tư bản hiện đại lâm vào khủng hoảng – suy thoái, chiến tranh và bùng nổ [tăng trưởng]. Ở mỗi thời kỳ, những người ra quyết định đều ý thức được sự phụ thuộc lẫn nhau của các trật tự thiết chế chính. Vào thế kỷ XIX, khi quy mô của tất cả các thiết chế còn nhỏ hơn, mối liên kết tự do giữa chúng hình thành trong nền kinh tế tự hành bởi sự vận hành tự quản của sức mạnh thị trường, và trong nền chính trị tự hành bởi thương lượng và bỏ phiếu. Khi đó, người ta cho rằng từ sự mất cân bằng và xích mích do các quyết định hạn chế gây nên, có thể một trạng thái cân bằng mới sẽ xuất hiện. Song, giờ đây, giả định đó không còn nữa, và những người đứng đầu ba thiết chế thống trị này không còn cho là thế.

Các quyết định – và sự do dự – trong bất kỳ trường hợp nào, xét quy mô các hệ quả của chúng, đều phân thành nhiều nhánh, và do đó

các quyết định cao nhất có xu hướng mang tính phối hợp hoặc dẫn tới sự thiếu quả quyết mang tính chi phối. Nhưng thực tế không phải luôn như thế. Ví dụ, khi nền kinh tế được hình thành từ vô số doanh nghiệp nhỏ, nhiều trong số đó có thể thất bại song hậu quả chỉ ở tầm cục bộ; giới chức chính trị và quân sự không can thiệp. Nhưng giờ đây, xét những mong muốn chính trị và cam kết quân sự, liệu họ có đủ khả năng cho phép các đơn vị quan trọng trong nền kinh tế doanh nghiệp tư nhân rơi vào suy thoái? Họ ngày càng can thiệp nhiều hơn vào những vấn đề kinh tế, và khi họ làm vậy, những quyết định mang tính kiểm soát ở mỗi trật tự trên sẽ bị hai trật tự kia theo dõi, và các cấu trúc kinh tế, quân sự cùng chính trị trở nên gắn chặt với nhau.

Tại đỉnh của cả ba thiết chế đã được mở rộng và tập trung này xuất hiện các tầng lớp cao hơn, tạo nên giới tinh hoa về kinh tế, chính trị và quân sự. Trên chóp của nền kinh tế, trong những doanh nghiệp giàu có là các giám đốc điều hành; trên chóp của trật tự chính trị là thành viên của giới lãnh đạo chính trị; trên chóp của tổ chức quân sự là giới tinh hoa chính trị-quân sự tập hợp quanh Hội đồng Tham mưu trưởng Liên quân (JCS) và quan chức cao cấp. Vì các lĩnh vực này chống chéo nhau, vì các quyết định có xu hướng biến thành những hệ quả, nhóm đứng đầu ở ba thiết chế quyền lực ấy – giới quân phiệt, các lãnh đạo doanh nghiệp, các lãnh đạo chính trị – có xu hướng kết hợp với nhau, hình thành nên giới tinh hoa quyền lực Mỹ.

2.

Các tầng lớp cao vây quanh những vị trí chỉ huy thường được cho là đang sở hữu những gì mà họ có: họ có nhiều thứ hơn người khác kể cả kinh nghiệm vốn được đánh giá cao nhất. Theo quan điểm này, giới tinh hoa đơn giản là những người sở hữu hầu hết những gì hiện có, nói chung bao gồm tiền bạc, quyền lực, và uy tín – cũng như toàn bộ lối sống dẫn dắt những thứ này.³ Nhưng giới tinh hoa không chỉ là những

người có nhiều nhất, vì họ không thể “có nhiều nhất” nếu họ không có vị trí trong các thiết chế lớn. Vì các thiết chế như vậy là nền tảng cần thiết của quyền lực, của cải, và uy tín, đồng thời là phương tiện chủ yếu để thực thi quyền lực, có được và duy trì của cải, và dùng tiền mua uy tín cao hơn.

Tất nhiên, khi nói về quyền lực là chúng ta muốn nói tới những ai có thể thực hiện được ý chí của họ, kể cả khi bị người khác chống đối. Vì thế, không ai có thể có quyền lực thực sự trừ phi anh ta tiếp cận được bộ chỉ huy của các thiết chế lớn, vì nhờ những phương tiện thiết chế quyền lực này mà quyền lực thực sự mới là quyền lực, trong ví dụ đầu tiên. Giới chính khách cao cấp và các quan chức chính phủ chủ chốt kiểm soát quyền lực thiết chế đó; các đô đốc hải quân và tướng lĩnh, các chủ sở hữu và giám đốc điều hành lớn của những công ty lớn cũng thế. Đúng là không phải mọi quyền lực đều được neo vào và thực thi bằng phương tiện của những thiết chế như vậy, nhưng chỉ bên trong và thông qua chúng thì quyền lực mới ít nhiều liên tục và quan trọng.

Của cải cũng có được và duy trì trong và qua những thiết chế này. Kim tự tháp của cải không thể đơn thuần hiểu theo nghĩa rất giàu; vì như chúng ta sẽ thấy, các gia đình thừa kế lớn giờ đây được bổ sung bằng các thiết chế công ty của xã hội hiện đại: mỗi gia đình rất giàu này đã và đang gắn kết chặt chẽ – luôn hợp pháp và thường được quản lý tốt – với một trong những công ty nhiều triệu đô-la.

Công ty hiện đại là nguồn của cải chính, nhưng trong chủ nghĩa tư bản sau này, bộ máy chính trị cũng mở ra và đóng lại nhiều con đường dẫn tới của cải. Số lượng cũng như nguồn thu nhập, quyền lực đối với hàng hóa của người tiêu dùng cũng như với tư bản sản xuất, được quyết định bởi vị trí trong nền kinh tế chính trị. Nếu sự quan tâm của chúng ta về nhóm rất giàu không chỉ căn cứ vào sự chi tiêu hoang phí hay dè sẻn của họ, thì chúng ta phải xem xét quan hệ của họ

với những hình thái hiện đại của tài sản công ty cũng như nhà nước, vì những quan hệ như vậy hiện quyết định cơ hội con người có được tài sản lớn và nhận được thu nhập cao.

Uy tín lớn ngày càng gắn với các đơn vị thiết chế chính của cấu trúc xã hội. Rõ ràng uy tín phụ thuộc, thường là hoàn toàn mang tính quyết định, vào việc tiếp cận bộ máy quảng bá hiện là đặc trưng trung tâm và thường thấy ở tất cả các thiết chế lớn của nước Mỹ hiện đại. Hơn nữa, một đặc điểm của các cấp bậc tổ chức doanh nghiệp, nhà nước và quân sự là các vị trí chóp bu của nó ngày càng có thể hoán đổi cho nhau. Kết quả là tính tích lũy tự nhiên của uy tín. Chẳng hạn, những đòi hỏi về uy tín có thể lúc đầu dựa trên vai trò quân sự, rồi biểu lộ và gia tăng trong một thiết chế giáo dục do các giám đốc công ty điều hành, và cuối cùng là dùng tiền để bước vào trật tự chính trị, như trường hợp Tướng Dwight D. Eisenhower và những người mà ông đại diện, quyền lực và uy tín rất cuộc đã phù hợp với vị trí cao nhất. Giống như của cải và quyền lực, uy tín có xu hướng tích tụ: anh càng có nhiều uy tín, anh càng có được nhiều thứ hơn. Những giá trị này cũng có xu hướng đổi chỗ cho nhau: người giàu tìm kiếm quyền lực để hơn người nghèo; người có địa vị để kiểm soát cơ hội làm giàu hơn người không có địa vị.

Nếu chúng ta tách 100 người quyền lực nhất, 100 người giàu nhất và 100 người nổi tiếng nhất ở Mỹ khỏi những vị trí thiết chế mà họ hiện đang có, khỏi nguồn lực và tiền bạc của họ, khỏi các phương tiện truyền thông đại chúng hiện đang tập trung vào họ – thì họ sẽ nghèo, không còn quyền lực và tiếng tăm. Quyền lực không phải là một con người. Của cải không tập trung vào bản thân người giàu có. Tiếng tăm vốn dĩ không thuộc về bất kỳ người nào. Để nổi tiếng, để giàu có, để nắm quyền, người ta phải tiếp cận các thiết chế lớn, vì vị trí mà người đó nắm giữ trong thiết chế quyết định phần lớn các cơ hội để họ có được và duy trì những trải nghiệm giá trị này.

3.

Những người thuộc tầng lớp cao hơn cũng có thể được coi là thành viên của giai tầng xã hội trên đỉnh, vì tập hợp nhóm các thành viên này đều quen biết nhau, gặp nhau trong xã giao và công việc, và vì thế trong việc ra quyết định thì lưu tâm đến nhau. Theo khái niệm này, giới tinh hoa tự cảm thấy, và những người khác cũng cảm thấy, họ là lớp trong của “các giai tầng xã hội cao hơn”.⁴ Họ ít nhiều tạo thành một thực thể tâm lý và xã hội lỏng lẻo; họ trở thành thành viên tự ý thức về một tầng lớp xã hội. Người ta hoặc được nhận vào tầng lớp này hoặc không, và có sự tách bạch về chất lượng hơn là số lượng đơn thuần, khiến họ khác với những người không thuộc giới tinh hoa. Họ ít nhiều tự ý thức mình như một tầng lớp xã hội và ứng xử với nhau rất khác cái cách mà họ đối xử với thành viên của các tầng lớp khác. Họ chấp nhận nhau, hiểu nhau, cưới nhau, có xu hướng làm việc và suy nghĩ nếu không hòa hợp thì ít nhất cũng giống nhau.

Bây giờ, tôi không muốn dùng định nghĩa của mình để vội xem xét rằng liệu giới tinh hoa ở các vị trí chỉ huy có phải là những thành viên có ý thức của một tầng lớp được xã hội công nhận, hay liệu phần lớn giới tinh hoa có nguồn gốc từ một giai cấp khác biệt rõ ràng. Đây là những vấn đề cần được xem xét kỹ. Nhưng để có thể thừa nhận những gì mà tôi định nghiên cứu, cần phải lưu ý một điều rằng tất cả tiểu sử và hồi ký của những người giàu có, người có quyền lực và người nổi tiếng đều cho thấy rõ: dù họ có là gì đi nữa, thì những người ở tầng lớp cao hơn này đều tham gia vào một tập hợp “các đám đông” chông chéo và “các phe nhóm” có liên hệ phức tạp. Có một loại sức hút giữa những người “cùng hội cùng thuyền” – mặc dù điều này thường trở nên rõ ràng với họ, cũng như với những người khác, chỉ ở thời điểm mà họ cảm thấy cần thiết phải phân tuyến; chỉ khi phải cùng nhau bảo vệ, họ mới hiểu họ có những điểm chung nào, và vì thế siết chặt đội ngũ chống lại đám bên ngoài.

Quan niệm về tầng lớp thống trị như vậy hàm ý rằng hầu hết các thành viên trong đó có xuất thân xã hội giống nhau, rằng trong suốt đời mình họ phải duy trì một mạng lưới liên hệ phi chính thức, và rằng ở chừng mực nào đó có một sự hoán đổi vị trí giữa các hệ thống khác nhau về tiền bạc, quyền lực, và danh tiếng. Tất nhiên, phải lưu ý ngay rằng, nếu có một giới tinh hoa như vậy tồn tại, thì tầm vóc xã hội và hình hài của nó, vì những lý do lịch sử rất chắc chắn, là hoàn toàn khác với đám họ hàng quý tộc của họ vốn đã cai trị nhiều quốc gia châu Âu.

Việc xã hội Mỹ chưa bao giờ trải qua giai đoạn phong kiến có tầm quan trọng quyết định đối với bản chất của giới tinh hoa Mỹ, cũng như với xã hội Mỹ về mặt lịch sử nói chung. Vì nó có nghĩa là quý tộc hay không quý tộc, ra đời trước thời đại tư bản, sẽ đối đầu căng thẳng với giai cấp tư sản cao hơn. Nó có nghĩa là giai cấp tư sản này đã độc quyền không chỉ của cải mà còn cả uy tín lẫn quyền lực. Nó có nghĩa là không có một tập hợp các gia đình quý tộc nắm giữ các vị trí chỉ huy cao nhất và độc quyền các giá trị nói chung được coi trọng; và chắc chắn không có một tập hợp nào đã công khai làm điều đó nhờ quyền thừa kế. Nó có nghĩa là không có chức sắc tôn giáo cao cấp nào hay giới quý tộc triều đình nào, không có địa chủ nào cố thủ trong trang trại của mình, không có kẻ độc quyền nào ở vị trí cao trong quân đội đi chống lại giai cấp tư sản giàu có và nhân danh dòng dõi cùng đặc quyền để chống lại sự hình thành của nó.

Nhưng điều này không có nghĩa là chẳng hề có tầng lớp thượng lưu ở Mỹ. Việc họ nổi lên từ một "tầng lớp trung lưu", vốn không công nhận giới quý tộc lớp trên, không có nghĩa họ vẫn là tầng lớp trung lưu khi sự tăng trưởng tài sản khổng lồ có thể làm họ trở nên ưu thế. Dòng dõi xuất thân và sự mới mẻ của họ có thể đã tạo nên tầng lớp thượng lưu ở Mỹ ít rõ rệt hơn nơi khác. Nhưng ở Mỹ ngày nay trên thực tế có các tầng lớp giàu có và quyền lực mà những người trong giới trung lưu và thấp hơn biết rất ít và thậm chí không dám mơ. Có những gia

đình, đầy giàu có, hoàn toàn không xa lạ với những cú giạt cục kinh tế mà những người mới chỉ phát lên hoặc thấp hơn trong nấc thang ấy luôn cảm thấy. Cũng có những người quyền lực ở các nhóm rất nhỏ có những quyết định dẫn tới hệ quả lớn cho toàn bộ dân cư bên dưới.

Giới tinh hoa Mỹ bước vào lịch sử hiện đại với tư cách một giai cấp tư sản hầu như không bị chống đối. Từ xưa tới nay, không một giai cấp tư sản dân tộc nào lại có những cơ hội và lợi thế như vậy. Không bị các thế lực quân sự láng giềng dòm ngó, họ dễ dàng chiếm cứ một lục địa tách biệt chứa đầy tài nguyên thiên nhiên và rộng cửa mời gọi lực lượng lao động đang sẵn sàng. Họ có sẵn trong tay một khuôn khổ quyền lực và một ý thức hệ để bào chữa cho nó. Để khắc phục hạn chế của chủ nghĩa trọng thươngⁱ, họ kế thừa nguyên tắc tự do kinh tế; để chống lại những chủ đồn điền miền Nam, họ áp đặt nguyên tắc công nghiệp hóa. Chiến tranh Cách mạng [1775–1783] đặt dấu chấm hết cho ý muốn trở thành quý tộc của thực dân, vì phe ủng hộ họ đã trốn chạy khỏi đất nước và nhiều bất động sản tan hoang. Cuộc nổi dậy của phe Jackson với cuộc cách mạng về địa vị của họ đã chấm dứt ý định độc quyền về dòng dõi của những gia đình New England lâu đời. Cuộc Nội chiến đã đập vỡ quyền lực, và sau đó không lâu là uy tín, của những người đòi được tôn trọng cao hơn thời miền Nam trước Nội chiến. Nhịp độ phát triển tư bản tổng thể đã khiến tầng lớp quý tộc cha truyền con nối không thể phát triển và tồn tại ở Mỹ.

Không một giai cấp thống trị cố định nào, neo chặt vào đời sống nông nghiệp và thăng hoa trong vinh quang quân sự, có thể kìm hãm sự đột phá lịch sử ở Mỹ về thương mại và công nghiệp, hoặc làm cho giới tinh hoa tư bản khuất phục – như các nhà tư bản đã chịu khuất

i. Nguyên văn: “mercantilist”, tính từ của “mercantilism” – lý thuyết kinh tế học chủ trương nhà nước điều phối nền kinh tế, coi trọng việc tích lũy tiền, coi trọng vàng và cân cân thương mại dương. (BT)

Lưu ý: các chú thích ghi (BT) là của người biên tập, còn lại là của tác giả.

phục ở Đức và Nhật Bản. Và cũng không thể có một tầng lớp thống trị ở bất kỳ đâu trên thế giới kiểm tỏa được tầng lớp đó của nước Mỹ khi bạo lực công nghiệp hóa bắt đầu quyết định lịch sử. Hãy lưu ý số phận của Đức và Nhật Bản trong hai cuộc Thế chiến, và cả số phận của nước Anh và giai cấp thống trị kiểu mẫu của nó, khi New York tất yếu trở thành trung tâm kinh tế và Washington tất yếu là thủ đô chính trị của thế giới tư bản phương Tây.

4.

Giới tinh hoa nắm giữ các vị trí chỉ huy có thể được coi là những người sở hữu quyền lực, của cải, và danh vọng; họ có thể được xem là thành viên của tầng lớp thượng lưu trong xã hội tư bản. Họ cũng có thể được định nghĩa theo những tiêu chuẩn đạo đức và tâm lý, như các kiểu cá thể được lựa chọn nào đó. Theo định nghĩa ấy, giới tinh hoa, rất đơn giản, là những người có đặc điểm và năng lực ưu việt.

Ví dụ, người theo chủ nghĩa nhân văn có thể xem “giới tinh hoa” không phải là một thang bậc hay loại hình xã hội, mà là một tập hợp đơn lẻ những cá nhân cố vượt qua chính mình, và do đó cao quý hơn, năng lực hơn, được sinh ra với các tổ chất tốt hơn. Họ giàu hay nghèo, nắm giữ vị trí cao hay thấp, được hoan nghênh hay khinh rẻ, đều không thành vấn đề; họ là tinh hoa vì chính con người họ. Phần dân cư còn lại là quần chúng, mà theo khái niệm này, thì dần trở thành những kẻ tầm thường bất đắc dĩ.⁵

Đây là loại khái niệm không có cơ sở xã hội mà một số nhà văn Mỹ theo xu hướng bảo thủ gần đây cố phát triển.ⁱ Nhưng những khái niệm mang tính tâm lý và có đạo đức nhất về giới tinh hoa lại ít phức tạp hơn hẳn, chúng không đề cập các cá nhân mà về tầng lớp này nói chung. Trên thực tế, những ý kiến như vậy luôn xuất hiện trong một xã

i. Xem Chương 14: Tâm lý bảo thủ.

hội mà ở đó một số người sở hữu nhiều hơn những người khác. Những người có lợi thế miễn cưỡng tin rằng họ chỉ ngẫu nhiên có các lợi thế ấy. Họ sẵn sàng tự xác định mình vốn dĩ xứng đáng với những gì họ có trong tay; họ tin mình “đương nhiên” là giới tinh hoa; và trên thực tế, họ hình dung việc sở hữu và những đặc quyền họ có là phần mở rộng tự nhiên của giới tinh hoa họ thuộc về. Theo nghĩa này, ý kiến cho rằng giới tinh hoa bao gồm những người có đặc điểm đạo đức tốt hơn chính là một ý thức hệ của giới tinh hoa với tư cách là tầng lớp cai trị có đặc quyền, và điều này là đúng cho dù ý thức hệ này do giới tinh hoa hay người khác dựng nên.

Trong thời đại hùng biện bình đẳng, những người thông minh hơn, hoạt ngôn hơn trong tầng lớp trung lưu hoặc thấp hơn, cũng như những thành viên đầy tội lỗi của tầng lớp thượng lưu, có thể đưa ra ý kiến tán thành về một giới tinh hoa đối lập. Một thực tế là trong xã hội phương Tây, từ lâu đã có một truyền thống lâu dài và những hình ảnh khác nhau về người nghèo, bị bóc lột và áp bức là tầng lớp thực sự có đạo đức, khôn ngoan, và may mắn. Xuất phát từ truyền thống Ki-tô giáo, ý kiến đạo đức này về giới tinh hoa đối lập, gồm các kiểu cao hơn cơ bản, nhưng buộc phải ở vị trí thấp, có thể và đã được dân cư bên dưới sử dụng để bào chữa cho sự chỉ trích gay gắt giới tinh hoa thống trị, và để tán dương hình ảnh Không tưởng của một giới tinh hoa mới sẽ xuất hiện.

Tuy nhiên, quan niệm đạo đức về giới tinh hoa không phải bao giờ cũng chỉ là một ý thức hệ của kẻ có quá nhiều đặc quyền, hoặc một ý thức hệ đối lập của kẻ không có đặc quyền. Một thực tế thường thấy: vì có những kinh nghiệm kiểm soát và quyền lựa chọn, nên nhiều cá nhân của tầng lớp thượng lưu lúc nào đó sẽ gần đạt tới kiểu nhân cách mà họ tuyên bố mình là hiện thân. Ngay cả khi chúng ta từ bỏ – nếu bắt buộc – ý kiến cho rằng con người tinh hoa sinh ra đã có tư chất tinh hoa, chúng ta vẫn không cần từ bỏ ý kiến cho rằng kinh nghiệm của

họ và sự đào tạo mà họ trải qua đã phát triển ở họ những đặc điểm của một kiểu người cụ thể.

Ngày nay chúng ta phải làm rõ hơn ý kiến cho rằng giới tinh hoa gồm những kiểu cá nhân cao hơn, vì họ được lựa chọn và định hình cho các vị trí chóp bu có nhiều phát ngôn viên và cố vấn và đảm đương sau, và đưa lên những kẻ mà sẽ thay đổi quan niệm, tạo dựng hình ảnh của mình trước công chúng, cũng như định hình nhiều quyết định của mình. Tất nhiên, cũng có những thay đổi đáng kể ở giới tinh hoa trong lĩnh vực này, nhưng như một quy tắc chung hiện nay ở Mỹ, sẽ là ngây thơ nếu diễn giải bất kỳ nhóm tinh hoa lớn nào theo vẻ bề ngoài của nó. Có vẻ giới tinh hoa Mỹ thường ít khi là một tập hợp người thay vì những thực thể công ty có vai trò lớn tạo dựng và đưa ra các kiểu tiêu chuẩn của “nhân cách”. Ngay cả những người nổi tiếng làm nghề tự do nhất cũng thường là một loại sản phẩm tổng hợp được xuất xưởng mỗi tuần bởi một đội ngũ có kỷ luật, vốn xem xét một cách hệ thống hiệu quả của mấy chuyện hài dễ dãi mà những người nổi tiếng “vui mồm” kể lại.

Nhưng chừng nào giới tinh hoa còn phát triển như một tầng lớp xã hội hoặc như một tập hợp những người ở vị trí chỉ huy, nó còn sẽ lựa chọn và hình thành các kiểu nhân cách nhất định và không chấp nhận các kiểu khác. Kiểu người có đạo đức và tâm lý ấy trưởng thành chủ yếu bởi các giá trị mà họ đã trải nghiệm và vai trò thiết chế mà họ được phép và được kỳ vọng đảm nhiệm. Từ quan điểm của người viết tiểu sử, một người thuộc tầng lớp thượng lưu được hình thành bởi quan hệ của anh ta với những người khác giống mình trong một loạt nhóm thân hữu nhỏ mà vì thế anh ta được thừa nhận, và trong suốt đời mình thì anh ta có thể đáp lại. Theo cách hiểu này, giới tinh hoa là một tập hợp của các tầng lớp cao hơn mà thành viên của các tầng lớp đó được lựa chọn, đào luyện và chứng nhận, và được phép tiếp cận gần với những người chỉ huy hệ thống thiết chế chung của xã hội hiện đại. Nếu tồn tại chiếc chìa khóa mở ra ý tưởng về *tâm lý* của giới

tinh hoa, thì đó là họ đã kết hợp ngay trong bản thân một sự hiểu biết về việc ra quyết định chung với sự nhạy bén quen thuộc được người khác chia sẻ. Để hiểu giới tinh hoa như một giai tầng xã hội, chúng ta phải xem xét tổng thể gồm một loạt hoàn cảnh mặt đối mặt nhỏ hơn, trong đó rõ nhất về mặt lịch sử là gia đình tầng lớp thượng lưu, nhưng quan trọng nhất bây giờ lại chính là các trường phổ thông và câu lạc bộ thành phố phù hợp.⁶

5.

Mấy khái niệm này về giới tinh hoa, khi hiểu một cách đầy đủ, được gắn kết với nhau khá phức tạp, và chúng ta sẽ dùng chúng để xem xét thành công của nước Mỹ. Chúng ta sẽ nghiên cứu từng tầng lớp cao hơn này như những ứng viên sẵn sàng cho giới tinh hoa, và làm tương tự với các thiết chế lớn tạo nên toàn bộ xã hội Mỹ; trong và giữa các thiết chế này, chúng ta sẽ lần theo mối quan hệ qua lại giữa tài sản, quyền lực, và uy tín. Nhưng mối quan tâm chính ở đây là quyền lực của những người hiện nắm giữ các vị trí chỉ huy và vai trò mà họ đang thực hiện trong lịch sử thời đại chúng ta.

Một giới tinh hoa như vậy có thể được coi là có quyền lực vô hạn, và quyền lực của nó được coi như một mưu đồ lớn được giấu kín. Vì thế, trong chủ nghĩa Marx phổ thông thì các sự kiện và xu hướng được giải thích bằng việc gắn với “ý chí của giai cấp tư sản”; trong chủ nghĩa Phát xít thì gắn với “âm mưu của người Do Thái”; còn theo nhóm thiểu số cánh hữu ở Mỹ hiện nay thì gắn với “thế lực được che đậy” của “gián điệp Cộng sản”. Theo những quan niệm coi giới tinh hoa quyền lực tuyệt đối như nguyên nhân lịch sử, giới tinh hoa không bao giờ là một đại diện hoàn toàn thế tục. Trên thực tế, nó là một sự thay thế trần tục cho ý chí của Chúa, được thừa nhận là một kiểu sắp đặt sẵn, trừ việc cho rằng những người không thuộc giới tinh hoa có thể chống đối và cuối cùng vượt qua nó.

Quan điểm ngược lại – của giới tinh hoa bất lực – hiện đang hết sức thịnh hành trong giới quan sát có đầu óc tự do. Không hề có quyền lực vô hạn, giới tinh hoa được cho là phân tán tới mức thiếu gắn kết như một thể lực lịch sử. Sự vô hình của họ không phải là vô hình của bí ẩn mà là vô hình của số đông. Những người nắm giữ các vị trí quyền lực chính thức luôn bị chiếu tướng – bởi những người khác thuộc giới tinh hoa gây sức ép, hoặc bởi công chúng với tư cách là cử tri, hoặc bởi những quy định hiến pháp – tới mức dù có thể có các tầng lớp thượng lưu, vẫn không có tầng lớp thống trị; dù có thể có những người có quyền lực, vẫn không có giới tinh hoa quyền lực; dù có thể có sự phân tầng, vẫn không có tầng hoạt động hiệu quả. Cùng lắm thì quan điểm này về giới tinh hoa, bị yếu đi vì sự thỏa hiệp và không thống nhất tới mức vô giá trị, là một sự thay thế cho vận mệnh tập thể chung; bởi theo quan điểm này, các quyết định của những người hữu hình ở các tầng lớp cao hơn chẳng có mấy giá trị trong lịch sử.¹

Ở tầm quốc tế, hình ảnh giới tinh hoa quyền lực tuyệt đối có xu hướng chiếm ưu thế. Tất cả các sự kiện tốt đẹp và những gì diễn ra vui vẻ đều nhanh chóng được đám dư luận viên cho là công lao của giới lãnh đạo nước nhà; tất cả các sự kiện xấu xa và những trải nghiệm không dễ chịu được đổ cho kẻ thù ngoại bang. Trong cả hai trường hợp, quyền lực tuyệt đối của mấy kẻ cai trị xấu xa hoặc của giới lãnh đạo có đạo đức được cho là nguyên nhân. Trong một quốc gia, việc sử dụng

i. Tư tưởng về giới tinh hoa bất lực, như chúng ta sẽ có dịp thấy ở Chương 11: Thuyết cân bằng, được hỗ trợ mạnh mẽ bởi khái niệm về một nền kinh tế tự điều chỉnh, trong đó vấn đề quyền lực được giới tinh hoa kinh tế giải quyết bằng cách phủ nhận sự tồn tại của nó. Không ai có đủ quyền lực để tạo nên một khác biệt thực sự; các sự kiện là kết quả của cân bằng ẩn danh. Còn với giới tinh hoa chính trị, mô hình cân bằng sẽ giải quyết vấn đề quyền lực. Vì giới tinh hoa chính trị cũng là mẫu mực của việc giải quyết cân bằng vấn đề quyền lực. Song song với nền kinh tế thị trường là nền dân chủ không có lãnh đạo, trong đó không có ai chịu trách nhiệm về bất kỳ vấn đề gì, và ai cũng chịu trách nhiệm cho mọi việc; ý chí của con người chỉ được thực hiện thông qua những hoạt động chung của tiến trình bầu cử.

lối hùng biện đó phức tạp hơn: con người khi nói tới quyền lực của đảng hoặc tầng lớp mình, tất nhiên sẽ nói mình và giới lãnh đạo của mình không có quyền lực, chỉ “nhân dân” mới có quyền lực tuyệt đối. Nhưng, khi nói về quyền lực của đảng hoặc tầng lớp đối lập với mình, họ lại nói mình mới có quyền lực tuyệt đối; “nhân dân” lúc này bị tước mất quyền lực.

Nhìn chung hơn, theo quy ước, những người có quyền lực ở Mỹ có xu hướng phủ nhận mình có quyền lực. Không một người Mỹ nào chạy đua vào chính quyền để cai trị hoặc kể cả để quản lý, mà chỉ để phục vụ; anh ta không trở thành một công chức hay thậm chí một quan chức, mà là đầy tớ của nhân dân. Và hiện nay, như tôi đã chỉ rõ, thái độ ấy trở thành đặc trưng tiêu chuẩn trong các chương trình quan hệ công chúng của tất cả những người có quyền lực. Vững chắc đến mức cách thức sử dụng quyền lực ấy phần nào được các cây bút bảo thủ sẵn sàng giải thích là nó cho thấy xu hướng tiến tới một “tình trạng quyền lực vô định hình”.

Nhưng “tình trạng quyền lực” của Mỹ hiện nay ít vô định hình hơn quan điểm của những người xem nó như một sự hỗn loạn đầy lãng mạn. Nó không phải là một “tình trạng” nhất thời, bằng phẳng, mà là một cấu trúc có thang bậc và bền bỉ. Và nếu những ai nắm giữ các thang bậc chớp bu mà lại không có quyền lực vô hạn, thì họ cũng bất lực. Chính hình dạng và chiều cao của thang bậc quyền lực là thứ mà chúng ta phải nghiên cứu nếu muốn hiểu mức độ quyền lực mà giới tinh hoa đang nắm giữ và thực thi.

Nếu quyền lực để quyết định những vấn đề quốc gia đại sự ấy đã được quyết định và chia sẻ theo cách tuyệt đối bình đẳng, thì sẽ không có giới tinh hoa quyền lực; trên thực tế sẽ không có *thang bậc* quyền lực, mà chỉ là sự đồng nhất mang tính cấp tiến. Cũng như ở thái cực đối lập, nếu quyền lực để quyết định vấn đề là độc quyền tuyệt đối của một nhóm nhỏ, thì sẽ không có thang bậc quyền lực, mà chỉ đơn giản

là nhóm nhỏ này nắm quyền chỉ huy, và dưới nó là đám công chúng thờ ơ, bị trị. Xã hội Mỹ ngày nay không đại diện cho cái nào trong hai thái cực ấy, nhưng quan niệm về chúng dường sao cũng hữu ích: nó giúp chúng ta nhận rõ hơn vấn đề về cấu trúc quyền lực ở Mỹ và vị trí của giới tinh hoa quyền lực trong đó.

Trong mỗi trật tự thiết chế quyền lực nhất của xã hội hiện đại đều có một thang bậc quyền lực. Chủ một cửa hàng hoa quả lề đường không có nhiều quyền lực trong bất kỳ quyết định nào về các lĩnh vực xã hội, kinh tế hay chính trị như người đứng đầu công ty rau quả nhiều triệu đô-la; không một trung úy nào trên chiến tuyến có quyền lực như Tham mưu trưởng Liên quân ở Lầu Năm Góc; không vị phó cảnh sát trưởng nào lại có thẩm quyền lớn như Tổng thống Mỹ. Vì thế, vấn đề định nghĩa giới tinh hoa quyền lực liên quan đến bậc giới hạn mà chúng ta muốn. Nếu kéo vạch phân chia xuống thấp, chúng ta có thể xác định giới tinh hoa từ sự tồn tại của nó; nếu nâng vạch đó lên, chúng ta có thể giới hạn giới tinh hoa vào một nhóm nhỏ. Theo một cách sơ bộ và tối thiểu, chúng ta vẽ qua loa vạch này bằng chì than, như thế này: Nói đến giới tinh hoa quyền lực là nói tới giới chính trị, kinh tế, và quân sự vốn là một tập hợp phức tạp nhiều nhóm chống chéo nhau chia sẻ các quyết định có hệ quả ít nhất là mang tầm quốc gia. Trong phạm vi các sự kiện quốc gia cần được quyết định, giới tinh hoa quyền lực là những người quyết định chúng.

Nói đến các thang bậc rõ ràng về quyền lực và về các cơ hội để quyết định trong xã hội hiện đại không hàm ý nói người có quyền lực luôn đoàn kết, rằng họ biết rõ mình làm gì, hoặc cùng ủ mưu một cách có ý thức. Cách đối mặt tốt nhất với những vấn đề như vậy là ngay từ đầu, chúng ta quan tâm nhiều hơn tới vị trí trong cấu trúc của những người có địa vị cao và có quyền lực, cùng những hệ quả từ quyết định của họ thay vì để ý đến mức độ ý thức hay sự trong sáng trong động cơ của họ. Để hiểu giới tinh hoa quyền lực, chúng ta phải xem xét ba vấn đề sau:

1. Điều sẽ được nhấn mạnh trong quá trình bàn luận về từng tầng lớp cao hơn là tâm lý của một số giới tinh hoa trong hoàn cảnh tương ứng của họ. Chứng nào giới tinh hoa quyền lực còn bao gồm những người có xuất thân và hưởng nền giáo dục giống nhau, chứng nào nghề nghiệp và phong cách sống của họ còn tương đồng, thì chứng đó cơ sở tâm lý và xã hội cho sự thống nhất của họ dựa trên việc họ cùng là một giai tầng xã hội sẽ dẫn tới việc họ dễ dàng hòa nhập với nhau. Kiểu thống nhất này đạt đỉnh khi chia sẻ uy tín đã có trong thế giới những người nổi tiếng; nó có được một sự kết hợp vững chắc hơn trên thực tế giữa khả năng hoán đổi của các vị trí trong và giữa các trật tự thiết chế thống trị.
2. Đằng sau sự thống nhất tâm lý và xã hội ấy như chúng ta có thể thấy, là cấu trúc và bộ máy của hệ thống thiết chế do giới lãnh đạo chính trị, giới điều hành giàu có, và giới quân sự cao cấp hiện đang nắm giữ. Quy mô của các lĩnh vực hành chính này càng rộng, thì phạm vi quyền lực tương ứng của giới tinh hoa càng lớn. Mỗi hệ thống lớn này được thành hình thế nào và quan hệ của nó với các hệ thống khác ra sao sẽ quyết định phần lớn các mối quan hệ của những người đứng đầu chúng. Nếu các hệ thống này bị phân tán và rời rạc, thì theo đó giới tinh hoa có xu hướng phân tán và rời rạc; nếu chúng có nhiều tương tác qua lại và có mối quan tâm trùng khớp nhau, thì giới tinh hoa có xu hướng hình thành một kiểu nhóm gắn kết.

Tính thống nhất của giới tinh hoa không chỉ là sự phản ánh đơn giản tính thống nhất của các thiết chế, mà còn là việc con người và các thiết chế này luôn có quan hệ với nhau, và khái niệm về giới tinh hoa quyền lực dẫn đến định nghĩa về mối quan hệ đó. Ngày nay ở Mỹ có vài sự trùng hợp cấu trúc quan trọng về lợi ích giữa các phạm vi thiết chế này, trong đó có sự

phát triển của một tổ chức chiến tranh thường trực do nền kinh tế doanh nghiệp tư nhân tạo ra trong vùng chân không chính trị.

3. Tuy nhiên, sự thống nhất của giới tinh hoa quyền lực không chỉ dựa trên sự tương đồng tâm lý và sự hòa nhập xã hội, cũng như không hoàn toàn do sự trùng lặp cấu trúc của các vị trí chỉ huy và các lợi ích. Đôi khi nó là sự thống nhất của một sự kết hợp dứt khoát hơn. Khi nói ba tầng lớp cao hơn này ngày càng phối hợp với nhau, rằng đây là *một cơ sở* của sự thống nhất giữa họ, và rằng nhiều khi – như trong thời chiến – sự phối hợp đó hoàn toàn mang tính quyết định, người viết không hàm ý sự phối hợp đó là tổng thể hay liên tục, hay thậm chí rất chắc chắn. Hoặc thấp hơn nữa khi nói sự kết hợp duy ý chí này là cơ sở lớn duy nhất cho sự thống nhất của họ, hay giới tinh hoa quyền lực nổi lên do thực hiện theo kế hoạch. Nhưng ở đây nó chỉ ngụ ý là khi các bộ máy thiết chế của thời đại chúng ta đã rộng đường cho con người theo đuổi một số lợi ích của họ, thì nhiều người trong đó sẽ thấy những lợi ích này có thể được thực hiện dễ dàng hơn nếu họ cùng hành động, theo những cách phi chính thức cũng như chính thức, và thế là họ đã làm đúng như vậy.

6.

Luận điểm của tôi không có ý nói rằng đối với mọi thời đại trong lịch sử loài người và ở mọi quốc gia, thì một thiểu số sáng tạo, một giai cấp thống trị, một giới tinh hoa quyền lực tuyệt đối, sẽ định hình tất cả các sự kiện lịch sử. Khi xem xét một cách cẩn thận, những tuyên bố như vậy thường hóa ra chỉ là sự trùng lặp,⁷ và kể cả khi không phải thế, thì chúng vẫn hoàn toàn chung chung tới mức vô dụng trong lúc nỗ lực để hiểu lịch sử của hiện tại. Định nghĩa tối thiểu về giới tinh hoa quyền

lực là những người đưa ra bất kỳ quyết định nào có hệ quả lớn nào, đều không hàm ý rằng các thành viên của giới tinh hoa này luôn luôn và cần phải là những người tạo nên lịch sử, và cũng không hàm ý là họ chẳng bao giờ làm thế. Chúng ta không được lẫn lộn khái niệm về giới tinh hoa mà chúng ta muốn xác định với lý thuyết về vai trò của họ: rằng họ là những người làm nên lịch sử của thời đại chúng ta. Chẳng hạn, khi định nghĩa giới tinh hoa là “những kẻ thống trị Mỹ” thì tức là không phải xác định một khái niệm, mà là đưa ra một giả thuyết về vai trò và quyền lực của giới tinh hoa đó. Cho dù chúng ta có thể định nghĩa được giới tinh hoa, nhưng mức độ quyền lực của các thành viên trong đó lại phụ thuộc vào những biến thiên lịch sử. Theo một cách vô đoán, nếu cố đưa tính biến thiên này vào định nghĩa chung, thì chúng ta sẽ hạn chế một cách ngớ ngẩn việc sử dụng một khái niệm cần thiết. Nếu nhất mực cho rằng giới tinh hoa được xác định như một giai cấp kết hợp chặt chẽ, thống trị liên tục và tuyệt đối, thì chúng ta lại làm cho quan điểm của mình tách rời thuật ngữ này, vốn xác định một cách khiêm tốn hơn để có thể mở ra trước sự quan sát của mình. Tóm lại, định nghĩa về giới tinh hoa quyền lực không thể chứa hết được thứ giáo lý về mức độ và loại quyền lực mà các nhóm cầm quyền ở mọi nơi đang có. Nó sẽ giảm khả năng lên đưa lý thuyết lịch sử của mình vào bàn luận.

Trong phần lớn lịch sử nhân loại, sự thay đổi lịch sử là vô hình đối với những ai không liên quan, hoặc ngay cả những ai tham gia. Ví dụ, nền văn minh Ai Cập và Lưỡng Hà cổ đại kéo dài khoảng 400 thế hệ nhưng chỉ có các thay đổi nhỏ trong cấu trúc cơ bản của họ. Thời kỳ đó dài bằng 6,5 lần toàn bộ kỷ nguyên Ki-tô vốn chỉ kéo dài khoảng 60 thế hệ, và gấp khoảng 80 lần so với 5 thế hệ của Mỹ. Nhưng giờ đây, nhịp độ thay đổi thật nhanh chóng, và cách thức quan sát tiếp cận cũng nhanh, tới mức sự tác động lẫn nhau giữa sự kiện và quyết định xem ra thường là hoàn toàn hữu hình về mặt lịch sử, nếu chúng ta chỉ quan sát cẩn thận và từ một góc độ thuận lợi thích hợp.

Khi các nhà báo am hiểu nói với chúng ta rằng “sự kiện, chứ không phải con người, mới định hình các quyết định lớn”, họ đang nhắc lại lý thuyết về lịch sử như Vận may, Cơ hội, Định mệnh, hoặc tác phẩm của Bàn tay Vô hình. Vì “sự kiện” chỉ là một từ ngữ hiện đại cho những ý kiến cũ hơn này, nên tất cả chúng đều gạt con người ra khỏi việc làm nên lịch sử, bởi tất cả chúng khiến chúng ta tin rằng lịch sử xảy ra sau lưng con người. Lịch sử là sự trôi giạt không có quyền lực, trong đó có hoạt động nhưng không có hành động; lịch sử đơn thuần diễn ra và không ai định trước được sự kiện.⁸

Dòng sự kiện trong thời đại chúng ta phụ thuộc vào một loạt quyết định của con người nhiều hơn là định mệnh khó tránh. Hàm nghĩa xã hội học của “định mệnh” đơn giản là thế này: khi những quyết định là nhiều vô kể và mỗi quyết định đem lại hệ quả nhỏ, thì tất cả chúng sẽ tập hợp lại theo một cách không ai định trước – với lịch sử đó là định mệnh. Nhưng không phải mọi thời đại đều có định mệnh như nhau. Khi tầng lớp những người ra quyết định bị thu hẹp do cách thức quyết định được tập trung và hệ quả của quyết định trở nên rất lớn, thì tiến trình của các sự kiện lớn thường phụ thuộc vào những quyết định của tầng lớp có thể ra quyết định. Điều này không nhất thiết có nghĩa là tầng lớp này tham gia hết sự kiện này đến sự kiện khác, kiểu như toàn bộ lịch sử chỉ là mưu đồ của họ. Quyền lực của giới tinh hoa không nhất thiết có nghĩa là lịch sử cũng không được định hình bởi một loạt quyết định nhỏ mà không có cái nào được nghĩ ra. Nó không có nghĩa là cả trăm sự dàn xếp, thỏa hiệp, và điều chỉnh nhỏ có thể không được đưa vào chính sách hiện hành và các sự kiện đang diễn ra. Ý kiến về giới tinh hoa quyền lực không hàm ý về tiến trình ra quyết định là thế này: một nỗ lực để không hạn chế các lĩnh vực xã hội mà trong đó một tiến trình, bất chấp tính chất của nó, tiếp tục diễn ra. Nó là một khái niệm về người tham gia trong tiến trình đó.

Mức độ tiên liệu và kiểm soát của những người tham gia trong các quyết định cũng có sức nặng khác nhau. Ý kiến về giới tinh hoa quyền lực không có nghĩa rằng những ước tính và nguy cơ đã được tính toán dựa trên các quyết định đưa ra là thường không sai, và rằng hệ quả đôi khi, thậm chí là thường, không lường trước được. Những người ra quyết định thường dính bẫy do không thích hợp với công việc và mù quáng bởi những lỗi lầm của chính họ.

Nhưng trong thời của chúng ta, giây phút then chốt đang đến, và tới lúc đó, các nhóm nhỏ sẽ quyết định hoặc không quyết định được. Trong trường hợp nào thì họ cũng là giới tinh hoa quyền lực. Việc ném bom nguyên tử xuống Nhật Bản, việc quyết định về Triều Tiên, việc lộn xộn về Kim Môn và Mã Tổⁱ cũng như trước sự kiện Điện Biên Phủ đều là những giây phút như vậy; một loạt chiến dịch mà Mỹ dính liú trong Thế chiến II đều là “giây phút” như vậy. Chẳng phải phần lớn lịch sử thời đại chúng ta đều gồm những giây phút như vậy? Và chẳng phải đó là những gì có nghĩa rằng chúng ta sống trong một thời đại của những quyết định lớn, của quyền lực tập trung có tính quyết định?

Hầu hết chúng ta không cố gắng hiểu về thời đại mình vì tin vào sự tái sinh vĩnh viễn kiểu Hy Lạp, hoặc vào đức tin Ki-tô rằng một sự cứu rỗi linh hồn sẽ đến, hoặc vào bước đi vững chắc của tiến bộ loài người. Dù không suy ngẫm về những vấn đề này, thì vẫn có khả năng chúng ta tin vào Burckhardt, rằng chúng ta chỉ sống trong một chuỗi sự kiện, rằng sự tiếp nối là nguyên tắc duy nhất của lịch sử. Lịch sử đơn thuần là cái này sau cái khác; lịch sử là vô nghĩa khi không phải là việc thực hiện một mưu đồ được xác định nào đó. Tất nhiên, đúng là ý thức của chúng ta về sự tiếp nối, cảm nhận của chúng ta đối với lịch sử thời đại, đều bị tác động bởi khủng hoảng. Nhưng hiếm khi chúng ta nhìn xa hơn cuộc khủng hoảng trước mắt hoặc cuộc khủng hoảng cảm thấy

i. Các quần đảo Đài Loan nơi diễn ra cuộc Khủng hoảng eo biển Đài Loan 1958. (BT)

sắp xảy ra. Chúng ta không tin vào số phận hay mệnh trời, và chúng ta cho rằng nếu không nói về nó thì “chúng ta” – với tư cách một quốc gia – hoàn toàn có thể định hình được tương lai, nhưng nếu “chúng ta” như những cá thể thì lại không thể làm được điều đó bằng một cách nào đó.

Nếu lịch sử mang ý nghĩa nào đó, “chúng ta” sẽ phải đóng góp cho nó bằng hành động của mình. Nhưng thực tế là dù chúng ta đều thuộc về lịch sử, nhưng chúng ta lại không có quyền lực bình đẳng để tạo nên lịch sử. Cứ cho rằng việc chúng ta làm là vô nghĩa về xã hội học và vô trách nhiệm về chính trị. Nó vô nghĩa vì bất kỳ nhóm người hay cá nhân nào đều bị hạn chế, trước hết bởi các phương tiện quyền lực mang tính kỹ thuật và thiết chế đang chỉ huy; chúng ta không có cách nào để tiếp cận bình đẳng với các phương tiện quyền lực hiện đang tồn tại, không có ảnh hưởng như nhau đối với việc sử dụng chúng. Cứ nghĩ rằng “chúng ta” đều là những người làm nên lịch sử thì sẽ vô trách nhiệm về chính trị, bởi nó gây rắc rối cho bất kỳ cố gắng nào để xác định trách nhiệm đối với các quyết định có tính hệ quả của những người có thể tiếp cận phương tiện quyền lực.

Thậm chí từ việc xem xét lịch sử hời hợt nhất của xã hội phương Tây, chúng ta hiểu quyền lực của những người ra quyết định trước hết bị hạn chế bởi trình độ kỹ thuật, bởi phương tiện quyền lực và bạo lực và cách tổ chức bao trùm một xã hội nào đó. Ở khía cạnh này, chúng ta cũng hiểu rằng có một đường khá thẳng chạy từ dưới lên xuyên qua lịch sử của phương Tây, rằng phương tiện để áp bức và bóc lột, để bạo lực và phá hoại, cũng như phương tiện để sản xuất và tái thiết, đã được mở rộng theo hướng tiến bộ và ngày càng tập trung.

Khi các phương tiện quyền lực thiết chế và phương tiện truyền thông kết hợp với nhau trở nên dần hữu hiệu hơn, những người hiện đang chỉ huy chúng cũng bắt đầu chỉ huy cả các công cụ thống trị chưa hề có trong lịch sử nhân loại. Và chúng ta vẫn chưa đạt tới đỉnh của

sự phát triển ấy. Chúng ta không còn có thể dựa vào hoặc kiểm tìm những lời an ủi nhẹ nhàng từ thắng trầm lịch sử của các nhóm thống trị ở những thời đại trước. Về mặt này, G. W. F. Hegel đã đúng: chúng ta học từ lịch sử rằng chúng ta không thể học từ nó.

Đối với mỗi thời đại và mỗi cấu trúc xã hội, chúng ta phải tìm ra câu trả lời cho vấn đề về quyền lực của giới tinh hoa. Mục đích của con người thường chỉ là hy vọng, nhưng phương tiện thực tế lại thuộc quyền kiểm soát của một số người. Đó là lý do tại sao tất cả các phương tiện quyền lực có xu hướng trở thành mục đích với giới tinh hoa đang nắm giữ vị trí chỉ huy. Và đó là lý do tại sao chúng ta có thể định nghĩa giới tinh hoa quyền lực theo nghĩa của phương tiện quyền lực – như những người nắm giữ các vị trí chỉ huy. Những vấn đề lớn về giới tinh hoa Mỹ hiện nay – về thành phần, tính thống nhất, quyền lực của nó – phải được nhìn nhận với sự chú ý đầy đủ tới các phương tiện quyền lực đồ sộ sẵn có. Caesar có thể có ít quyền lực với Rome hơn là Napoleon với Pháp; Napoleon có ít quyền lực với Pháp hơn là Lenin với Nga. Nhưng quyền lực của Caesar khi ở đỉnh cao đâu là gì so với quyền lực của tầng lớp cốt lõi của nước Nga Xô-viết đang thay đổi, hay của các chính quyền Mỹ đương đại? Những người của cả hai tầng lớp ấy có thể làm cho các thành phố lớn bị quét sạch trong chỉ một đêm, và trong một vài tuần có thể biến các châu lục thành những vùng đất hoang tàn vì bom nhiệt hạch. Việc các phương tiện quyền lực được mở rộng cực lớn và hoàn toàn tập trung đồng nghĩa với việc những quyết định của các nhóm nhỏ có khả năng sẽ đưa đến nhiều hệ lụy hơn.

Nhưng việc biết rằng những vị trí chớp bu của các cấu trúc xã hội hiện đại hiện cho phép các quyết định mang tính mệnh lệnh hơn không có nghĩa là biết giới tinh hoa đang nắm giữ mấy vị trí này là những người làm nên lịch sử. Chúng ta có thể cho rằng các cấu trúc kinh tế, quân sự, và chính trị hợp nhất và mở rộng được định hình để cho phép ra quyết định chỉ huy, nhưng vẫn cảm thấy chúng như đang

“tự vận hành”, và tóm lại là những người ở vị trí cao nhất cương quyết trong các quyết định của mình bởi “sự cần thiết” mà có lẽ có ý nói tới vai trò thiết chế mà họ nắm giữ và tình trạng của những thiết chế này trong toàn bộ cấu trúc xã hội.

Giới tinh hoa có quyết định vai trò mà họ diễn không? Hay vai trò mà các thiết chế giao cho họ quyết định quyền lực của giới tinh hoa? Câu trả lời chung – và không câu trả lời chung nào là đầy đủ – là trong nhiều loại cấu trúc và thời đại khác nhau, giới tinh hoa luôn gắn với vai trò mà họ đóng: không điều gì trong bản chất của giới tinh hoa hay trong bản chất của lịch sử lại đưa ra được câu trả lời. Quả thật nếu phần lớn những ai giữ bất kỳ vai trò nào mà họ được phép và thực thi chúng vì chúng được mong đợi do giá trị vị trí của họ, thì đây chính là những gì giới tinh hoa không làm và thường không làm. Họ có thể nêu vấn đề cấu trúc, vị trí của họ trong cấu trúc ấy, hoặc cái cách mà họ sẽ diễn ở vị trí đó.

Không ai kêu gọi hoặc cho phép Napoleon giải tán Quốc hội vào ngày 18 tháng Sương Mù, và sau đó biến chế độ tổng tài thành chế độ hoàng đế.⁹ Không ai kêu gọi hay cho phép Adolf Hitler tuyên bố ông ta là “Lãnh đạo và Thủ tướng” vào ngày Tổng thống Hinderburg qua đời, để rồi xóa bỏ và tiếm đoạt các vai trò bằng cách hợp nhất chức tổng thống và thủ tướng. Không ai kêu gọi hay cho phép Franklin D. Roosevelt ra một loạt quyết định dẫn tới việc Mỹ tham gia Thế chiến II. Không phải là sự “cần thiết lịch sử”, nhưng một người tên là Truman cùng vài người khác đã quyết định ném một quả bom nguyên tử xuống Hiroshima. Không phải là sự cần thiết lịch sử, nhưng lập luận của một tầng lớp nhỏ đã đánh bại đề nghị của Đô đốc Radford ném bom binh lính trước trận Điện Biên Phủ. Không hề phụ thuộc vào cấu trúc của các thiết chế, giới tinh hoa hiện đại có thể đập vỡ cấu trúc này và dựng nên cấu trúc khác mà trong đó họ thực hiện các vai trò hoàn toàn khác nhau. Trên thực tế, sự phá hủy và xây dựng những cấu trúc thể chế như

vậy, với tất cả phương tiện quyền lực của họ, khi sự kiện có vẻ diễn ra tốt đẹp, được coi là do tài “lãnh đạo vĩ đại”, hoặc khi chúng có vẻ xấu thì lại bởi quá độc tài.

Tất nhiên, một số người trong giới tinh hoa có vai trò quyết định, nhưng số khác đôi khi cũng lại có vai trò quyết định. Họ không chỉ quyết định họ đóng vai trò gì, mà ngày nay còn quyết định cả vai trò của hàng triệu người khác. Việc họ tạo ra các vai trò then chốt và sử dụng chúng phần lớn diễn ra khi các cấu trúc xã hội đang trải qua các thời kỳ chuyển giao thời đại. Rõ ràng là ở tầm quốc tế thì việc Mỹ là một trong hai “cường quốc lớn” – với các phương tiện hủy diệt mới cùng sự thống trị về quản lý và tâm lý – đã mang lại cho Mỹ vai trò then chốt ấy của thời đại vào những năm giữa thế kỷ XX.

Chẳng có điều gì trong lịch sử cho chúng ta thấy là giới tinh hoa quyền lực không thể làm được điều đó. Chắc chắn là ý chí của những người như vậy luôn có giới hạn, nhưng các giới hạn này xưa nay chưa bao giờ rộng đến thế, vì các phương tiện quyền lực xưa nay cũng chưa bao giờ lớn đến vậy. Chính điều này mới làm tình trạng của chúng ta bấp bênh, và thậm chí khiến việc hiểu về quyền lực và giới hạn của giới tinh hoa Mỹ trở nên quan trọng hơn. Vấn đề về bản chất và quyền lực của giới tinh hoa này hiện nay là cách thực tế và nghiêm túc duy nhất để nêu lại vấn đề về chính phủ có trách nhiệm.

7.

Những ai từ bỏ việc phê phán để chuyển qua tán tụng mới về Mỹ đều đồng ý với quan điểm rằng giới tinh hoa là bất lực. Nếu nghiêm túc về chính trị, trên cơ sở quan điểm của mình, lẽ ra họ phải nói điều đó với những người chịu trách nhiệm về chính sách của Mỹ:¹⁰

“Một ngày nào đó sớm thôi, quý vị có thể tin là mình có cơ hội ném một quả bom hay có thời cơ làm xấu hơn quan hệ giữa mình với các đồng minh hoặc với người Nga là những người cũng có thể ném

bom. Nhưng đừng ngu ngốc tới mức tin là quý vị thực sự có cơ hội. Quý vị chẳng có lựa chọn hay cơ hội nào. Toàn bộ Tình huống Phức tạp mà quý vị chỉ là một bên cân bằng là kết quả của Thế lực Kinh tế và Xã hội, và do đó sẽ có hậu quả tai hại. Vì thế, hãy im lặng tạm dừng, như vị tướng của Tolstoy, và hãy để sự kiện tiếp diễn. Ngay cả nếu quý vị hành động, thì hệ quả sẽ không phải là những gì quý vị muốn, cho dù quý vị đã dự định.

“Nhưng – nếu sự kiện diễn ra tốt đẹp, thì hãy nói cứ như là quý vị đã quyết định. Vì khi đó con người có những lựa chọn đạo đức và có quyền lực để chọn chúng, và tất nhiên, chịu trách nhiệm.

“Nếu các sự kiện trở nên xấu đi, hãy nói là quý vị không có lựa chọn thực sự, và tất nhiên, không chịu trách nhiệm: họ, những người kia, đã lựa chọn và họ chịu trách nhiệm. Quý vị có thể phủi tay chuyện này cho dù quý vị có quyền chỉ huy một nửa lực lượng của thế giới, và Chúa mới biết quý vị có bao nhiêu bom và máy bay ném bom. Vì thực tế quý vị là kẻ bất lực trong vận mệnh lịch sử của thời đại chúng ta, và trách nhiệm đạo đức chỉ là một ảo tưởng, dù nó có tác dụng lớn nếu được xử lý một cách thực sự tinh táo trong quan hệ công chúng”.

Điều này ngụ ý rằng có thể rút ra từ thuyết định mệnh là nếu có vận may hoặc mệnh trời, thì không giới tinh hoa quyền lực nào có thể được coi chính là nguồn của các quyết định lịch sử, và ý kiến ít nhiều đòi hỏi về sự lãnh đạo có trách nhiệm là một khái niệm vớ vẩn và vô trách nhiệm. Vì rõ ràng một giới tinh hoa bất lực, trò chơi của lịch sử, không thể bị buộc phải chịu trách nhiệm. Nếu giới tinh hoa trong thời đại chúng ta không có quyền lực, họ không thể chịu trách nhiệm được; là những người ở vị trí khó khăn, họ cần được chúng ta thông cảm. Người dân Mỹ có được vận may trời cho; họ, và cùng với giới tinh hoa của mình, bị vùi dập bởi những hệ quả mà họ không thể kiểm soát được. Nếu là vậy, tất cả chúng ta phải làm những gì mà nhiều người trên thực tế đã làm: hoàn toàn thoát khỏi các suy ngẫm

và hành động chính trị để bước vào một cuộc sống vật chất dễ chịu và hoàn toàn riêng tư.

Mặt khác, nếu chúng ta tin rằng chiến tranh và hòa bình, suy thoái và thịnh vượng, đúng lúc này không còn là vấn đề về “vận may” hoặc “định mệnh”, mà đúng lúc này hơn bao giờ hết chúng có thể kiểm soát được, thì chúng ta phải hỏi – ai có thể kiểm soát? Câu trả lời phải là: Còn ai khác ngoài những người hiện đang chỉ huy các phương tiện quyết định cũng như quyền lực hết sức tập trung và vô cùng rộng mở? Rồi chúng ta có thể hỏi: Vậy tại sao họ không làm? Và để trả lời câu hỏi này, chúng ta phải hiểu hoàn cảnh và đặc điểm của giới tinh hoa Mỹ hôm nay.

Trong ý kiến về giới tinh hoa bất lực chẳng có gì ngăn chúng ta hỏi những câu hỏi như vậy, là những câu hỏi quan trọng nhất hiện nay mà giới làm chính trị có thể hỏi. Giới tinh hoa Mỹ không có quyền lực vô hạn mà cũng không bất lực. Đây là những sự trừu tượng tuyệt đối do các phát ngôn viên công khai sử dụng làm lý do bào chữa hoặc khoe khoang, nhưng theo đó chúng ta có thể tìm cách làm sáng tỏ những vấn đề chính trị trước mắt mình, mà trên tất cả là những vấn đề về quyền lực có trách nhiệm.

Không có gì trong “bản chất lịch sử” của thời đại chúng ta lại loại bỏ chức năng then chốt của các nhóm nhỏ ra quyết định. Ngược lại, cấu trúc của hiện tại không những cho thấy đó là một quan điểm hợp lý, mà còn khá thuyết phục.

Không có gì trong “tâm lý con người” hoặc cách thức xã hội mà những người được định hình và lựa chọn cho vị trí chỉ huy trong xã hội hiện đại lại đưa ra quan điểm bất hợp lý rằng họ phải đối mặt với các lựa chọn, và rằng hệ quả của những gì họ đã lựa chọn – hoặc không đối mặt với chúng – là làm nên lịch sử theo hệ quả của chúng.

Vì vậy, giới chính trị hiện có mọi lý do để quy trách nhiệm cho giới tinh hoa Mỹ về một loạt sự kiện lịch sử rộng lớn làm nên lịch sử của thời hiện tại.

Lúc này, nó là một thời thượng khi cho rằng không có giới tinh hoa quyền lực, giống như một của những năm 1930 khi cho rằng tập hợp đám bạo chúa thuộc giai cấp thống trị là nguồn gốc của mọi bất công xã hội và sự bất bình của công chúng. Tôi sẽ không đi xa đến mức cho rằng chỉ riêng tầng lớp thống trị nào đó mới có thể được xác định là người vận hành chính của xã hội Mỹ, mà tôi cho rằng toàn bộ thay đổi lịch sử ở Mỹ hôm nay đơn thuần là xu thế chung.

Quan điểm cho rằng tất cả đều là xu hướng mù quáng chủ yếu là một kiểu suy nghĩ suy diễn về cảm giác bất lực của mỗi người, và có lẽ, nếu người ta từng hoạt động chính trị một cách có nguyên tắc, thì cũng để giảm nhẹ tội lỗi của mình.

Quan điểm cho rằng toàn bộ lịch sử là do mưu đồ của một tập hợp các bạo chúa dễ xác định, hoặc của các anh hùng, cũng là một kiểu suy diễn hấp tấp từ cố gắng đẩy khó khăn để hiểu được bằng cách nào những xu hướng trong cấu trúc xã hội mở ra cơ hội cho các giới tinh hoa khác, và các giới tinh hoa khác đã tận dụng hay không tận dụng được chúng. Chấp nhận quan điểm nào – toàn bộ lịch sử là mưu đồ hay toàn bộ lịch sử là xu thế – đều làm giảm bớt cố gắng để hiểu được sự thật về quyền lực và cách thức sử dụng quyền lực.

8.

Cố gắng để thấy rõ hình hài của giới tinh hoa quyền lực trong thời đại chúng ta, và cũng để định nghĩa một cách có trách nhiệm từ “họ” vô danh mà toàn bộ dân cư bên dưới phản đối từ “chúng ta” vô danh, tôi sẽ bắt đầu bằng việc xem xét một cách ngắn gọn những yếu tố lớn hơn mà phần lớn mọi người biết rõ: các giai cấp cũ và mới cao hơn của xã hội địa phương và tầng lớp thị dân 400. Sau đó, tôi sẽ phác họa thế giới của những người nổi tiếng, cố gắng cho thấy hệ thống uy tín của xã hội Mỹ giờ đây lần đầu tiên đã biến thành quy mô quốc gia thực sự; còn các khía cạnh nhỏ nhặt và quyền rũ hơn

của hệ thống vị thế quốc gia này ngay lập tức có xu hướng làm xao lãng sự chú ý khỏi các đặc điểm độc đoán hơn và bào chữa cho quyền lực thường bị che giấu.

Khi xem xét nhóm rất giàu và giám đốc điều hành, tôi thấy rằng cả cụm từ “Sáu mươi Gia đình Mỹ” cũng như “Cuộc Cách mạng Quản lý”ⁱ đều không diễn giải đầy đủ về việc hiện nay các tầng lớp thượng lưu được chuyển đổi như thế nào thành tầng lớp có đặc quyền gồm những nhà điều hành giàu có.

Sau khi mô tả giới chính khách Mỹ như một kiểu người lịch sử, tôi sẽ cố gắng cho thấy những gì các nhà quan sát trong Kỷ nguyên Tiến bộ gọi là “chính phủ vô hình” giờ đây trở nên hoàn toàn hữu hình, và những gì thường được cho là nội dung trung tâm của chính trị, những áp lực, những chiến dịch, và những hoạt động Quốc hội đã bị hạ thấp một phần đáng kể xuống cấp độ quyền lực tầm trung.

Khi luận bàn về thế lực quân sự, tôi sẽ cố gắng làm sáng tỏ bằng cách nào các đô đốc và tướng lĩnh nắm được những vị trí thích hợp có tính quyết định về chính trị và kinh tế, và để làm như vậy, bằng cách nào họ tìm thấy nhiều điểm tương đồng về lợi ích với các công ty giàu có và giới lãnh đạo chính trị của chính phủ hữu hình.

Sau khi có thể làm rõ các xu hướng này kia, tôi sẽ trở lại với các vấn đề chính của giới tinh hoa quyền lực, cũng như xem xét khái niệm đương thời về xã hội đại chúng.

Điều tôi muốn khẳng định là trong kỷ nguyên đặc biệt này, sự kết hợp của các hoàn cảnh lịch sử đã “sinh ra” một giới tinh hoa quyền lực; rằng một số hay toàn bộ các tầng lớp đã tạo nên giới tinh hoa ấy hiện đang ra các quyết định quan trọng như vẫn vậy, và với việc mở rộng và

i. Lấy từ tên hai cuốn sách *America's Sixty Families* của Ferdinand Lundberg, và *The Managerial Revolution* của James Burnham. (BT)

tập trung các phương tiện quyền lực đang sẵn có, những quyết định mà họ đưa ra hoặc không thể đưa ra mang tới cho người dân nhiều hệ quả hơn bao giờ hết trong lịch sử thế giới loài người.

Tôi cũng muốn khẳng định rằng cấp độ quyền lực tâm trung đã phát triển, một bề tấc do tổ chức nửa vờ, và rằng ở tầng đáy đang có một xã hội kiểu đại chúng không giống với hình ảnh của một xã hội trong đó các hội tình nguyện và các tầng lớp xã hội nắm giữ chìa khóa quyền lực. Tầng chớp bu của hệ thống quyền lực Mỹ thống nhất hơn và quyền lực hơn hẳn, tầng đáy phân tán hơn hẳn, và sự thực là bất lực hơn, chứ không như lối suy nghĩ thường gặp ở những người bị rối trí bởi mấy đơn vị quyền lực tâm trung vốn không thể hiện ý chí ấy của tầng đáy, hoặc không xác định được các quyết định của tầng chớp bu.

XÃ HỘI ĐỊA PHƯƠNG

Trong mỗi thị trấn và thành phố nhỏ của Mỹ, có một tập hợp các gia đình thượng lưu đứng trên tầng lớp trung lưu và ngắt ngưỡng trên đám cư dân bên dưới gồm những thư ký và người làm công ăn lương. Các thành viên của tập hợp này sở hữu nhiều hơn các nhóm khác mọi thứ có ở địa phương; họ nắm giữ chìa khóa các quyết định địa phương; tên tuổi và diện mạo của họ thường được in trên báo địa phương; trên thực tế, họ sở hữu báo chí cũng như đài phát thanh; họ cũng sở hữu dăm ba nhà máy địa phương quan trọng và hầu hết các cơ sở thương mại nằm trên phố lớn; họ điều hành ngân hàng. Phối hợp chặt chẽ với nhau, họ hoàn toàn ý thức được việc mình thuộc giai cấp lãnh đạo của các gia đình hàng đầu.

Tất cả con trai và con gái họ đều học đại học, trước đó thường là trường tư; rồi chúng lấy nhau, hoặc lấy những chàng trai và cô gái của các gia đình giống mình ở mấy thị trấn giống mình. Sau khi yên bề gia thất, chúng bắt đầu sở hữu, nắm giữ, quyết định. Con trai của một trong những gia đình xưa cũ này, trước sự buồn phiền của người cha và sự tức giận của ông nội, giờ đây là giám đốc điều hành ở chi nhánh địa phương của một công ty quốc gia. Vị bác sĩ của một gia đình hàng đầu có hai con trai, một người hiện đang tập sự; người kia – không lâu nữa sẽ lấy con gái của chủ một xí nghiệp lớn thứ hai – có lẽ rồi sẽ là chương lý quận tiếp theo. Truyền thống xưa nay là vậy, và hiện giờ nó vẫn vậy ở những thị trấn nhỏ của Mỹ.

Ý thức về đẳng cấp không phải là đặc điểm giống nhau ở mọi tầng lớp của xã hội Mỹ: điều này rõ nhất ở tầng lớp thượng lưu. Trong dân cư bên dưới khắp nước Mỹ lại hay lẫn lộn và mơ hồ về ranh giới, về giá trị vị thế của trang phục và nhà cửa, về cách kiếm tiền và tiêu tiền. Những người ở tầng lớp trung lưu và thấp hơn dĩ nhiên được phân biệt qua giá trị, vật dụng, và kinh nghiệm mà tổng thu nhập khác nhau mang lại, nhưng họ thường không hay biết về những giá trị này cũng như cơ sở đẳng cấp của mình.

Mặt khác, những người ở tầng lớp thượng lưu, chỉ vì số lượng ít hơn nên có thể biết về nhau dễ dàng hơn nhiều, cùng nhau duy trì một truyền thống chung, và vì thế có ý thức về mảnh đất đứng chân của mình. Họ có tiền và thời gian cần thiết để đề cao tiêu chuẩn chung của mình. Là giai cấp hữu sản, họ cũng là một tập hợp ít nhiều nổi bật của đám người trộn lẫn với nhau, tạo nên các tầng lớp nhỏ gọn với đòi hỏi chung về sự công nhận như những gia đình dẫn đầu ở thành phố nơi họ sinh sống.

1.

Khi nghiên cứu thành phố nhỏ, cả các tiểu thuyết gia lẫn nhà xã hội học đều cảm nhận rõ nét nhất vở kịch về các tầng lớp thượng lưu mới và cũ. Cuộc tranh giành địa vị mà họ theo dõi diễn ra ở các thành phố này có thể được coi là một thước đo lịch sử về quá trình hiện đại của Xã hội phương Tây; vì nhiều thế kỷ nay những kẻ giàu xổi và hợm đời trong tầng lớp thượng lưu mới luôn căng thẳng với đám “vệ binh cũ”. Tất nhiên, có nhiều khác biệt khu vực, nhưng trên toàn quốc tầng lớp giàu có ở thành phố nhỏ lại được tiêu chuẩn hóa đáng kinh ngạc. Hiện nay ở các thành phố này có hai loại tầng lớp thượng lưu chiếm ưu thế, một loại gồm những người có lợi tức và những gia đình lâu đời hơn về mặt xã hội, loại kia gồm những gia đình mới hơn mà về mặt kinh tế và xã hội thì đa phần là dạng doanh nghiệp. Thành viên của hai tầng

lớp chớp bu này đều hiểu giữa họ có sự khác biệt nào đó, mặc dù mỗi bên có cách nhìn riêng đặc biệt về mình.¹

Không nên cho rằng tầng lớp thượng lưu cũ nhất thiết phải “cao hơn” tầng lớp mới, hoặc tầng lớp mới chỉ là những kẻ mới nổi, đang cố vật lộn dùng của cải mới kiếm được để khoác thành bộ trang phục uy tín mà với tầng lớp cũ thì thật dễ dàng. Tầng lớp thượng lưu mới có phong cách sống của riêng mình, và mặc dù thành viên của nó – đặc biệt là phụ nữ – vay mượn đáng kể từ phong cách sống của tầng lớp thượng lưu cũ, nhưng họ – đặc biệt là đàn ông – lại coi rẻ lối sống đó nhân danh những giá trị và khát vọng của riêng mình. Bằng nhiều cách, hai tập hợp của tầng lớp thượng lưu này tranh giành uy tín, và cuộc tranh giành ấy dẫn tới việc làm suy giảm lẫn nhau những tuyên bố về giá trị của họ.

Con người của tầng lớp thượng lưu cũ cảm thấy uy tín của mình có nguồn gốc lâu đời. Có lẽ anh ta sẽ nói “Đâu đó trước đây, Tổ tiên xa xưa của tôi trở thành Người sáng lập Dòng họ này tại địa phương, và giờ đây Dòng máu của ông đang chảy trong huyết quản tôi. Tôi thuộc về Gia đình tôi, và Gia đình tôi luôn ở trong số những người tài giỏi nhất”. Ở New England và ở miền Nam, so với những vùng khác thì có nhiều gia đình hơn ý thức sâu sắc về dòng họ và nơi ở cũ, và kháng cự mạnh hơn với việc tầng lớp mới nổi và mới đến lại leo cao trên nấc thang xã hội. Có lẽ có một ý thức mạnh hơn và bao trùm hơn về gia đình, đặc biệt ở miền Nam, của những đầy tớ trung thành lâu dài cũng như đám con cháu. Ý thức họ hàng có thể được mở rộng thậm chí tới cả những người dù chẳng có mối liên hệ hôn nhân hay huyết thống nào, nhưng vẫn được coi là “anh em họ” hoặc “cô dì chú bác” bởi họ “lớn lên cùng mẹ”. Vì vậy, các gia đình tầng lớp thượng lưu cũ có xu hướng tạo thành một cộng đồng họ hàng thuần nhất mà sự trung thành với dòng họ và ý thức gia tộc dẫn tới sự tôn sùng quá khứ, và thường dẫn tới sự quan tâm được nuôi dưỡng về lịch sử của khu vực trong đó dòng tộc từ lâu đã có một vai trò tôn kính đến vậy.

Dĩ nhiên, nói về “những gia đình cũ” là nói về “những gia đình cũ giàu có”, nhưng trong thế giới địa vị của tầng lớp thượng lưu cũ, tài sản và tiền bạc rùng rĩnh chỉ việc tiêu, và rồi giải thích nhẹ nhàng: “Tất nhiên, bạn luôn phải có đủ tiền bạc của thế giới này để chi trả thường xuyên, giải trí và cúng cho nhà thờ... nhưng chỗ đứng xã hội còn lớn hơn tiền bạc”. Người của tầng lớp thượng lưu cũ nói chung coi tiền bạc là một dạng tiêu cực – là thứ mà những người thuộc tầng lớp thượng lưu mới quá quan tâm. “Tôi lấy làm tiếc khi nói rằng các nhà công nghiệp lớn hơn của chúng ta ngày càng hám tiền”, họ nói, và khi nói vậy, họ nghĩ đến thế hệ các nhà công nghiệp già hơn nay đã nghỉ hưu, thường sống bằng lợi tức bất động sản; tầng lớp thượng lưu cũ tin rằng đám giàu có này đã và đang quan tâm đến chất lượng “xã hội và cộng đồng” hơn là chỉ tiền bạc.

Một chủ đề chính trong các cuộc bàn luận của tầng lớp thượng lưu cũ về những người kinh doanh nhỏ hơn là họ kiếm được rất nhiều tiền trong cuộc chiến tranh gần đây, nhưng về mặt xã hội họ lại không được đếm xỉa. Một chủ đề khác liên quan đến những cách kém đàng hoàng hơn mà những người mới nổi sử dụng để kiếm tiền. Họ nói đến giới chủ sòng bạc, chủ quán rượu, và đám kinh doanh vận tải. Và khi sẫm soi những người này, họ biết rõ về chợ đen thời chiến tranh.

Sự tiếp nối về dòng họ cũ là cơ sở uy tín bị thách thức trước lối sống bất cần cũng như tiền bạc của tầng lớp thượng lưu mới mà Thế chiến II đã mở rộng và làm giàu thêm, khiến họ mạnh dạn về mặt xã hội. Tầng lớp thượng lưu cũ cảm thấy lối sống của những người này đang thay thế lối sống cũ hơn và trầm lặng hơn. Ẩn sâu dưới tình trạng căng thẳng này thường là cơ sở kinh tế của nhiều gia đình tầng lớp thượng lưu cũ mà chủ yếu là bất động sản có xu hướng suy giảm ở nhiều thị trấn. Nhưng nhìn chung, tầng lớp thượng lưu cũ vẫn nắm giữ chặt các thiết chế tài chính địa phương: ở các trung tâm buôn bán của Georgia và Nebraska, các thị trấn công nghiệp và thương mại của Vermont và California, chủ ngân hàng thuộc tầng lớp thượng lưu cũ

luôn là chúa tể trong lĩnh vực thuộc cộng đồng mình, cho giới làm ăn mà ông ta có quan hệ vay mượn khá uy tín, đặt tên cho Nhà thờ khi đơn thuần thuộc về nó. Vì là hiện thân của sự cứu rỗi, của địa vị xã hội và bền vững tài chính, nên anh ta được những người khác thừa nhận là có năng lực và khôn ngoan.

Ở miền Nam, căng thẳng giữa các tầng lớp thượng lưu cũ và mới thường kịch tính hơn những vùng khác, vì ở đây các gia đình cũ dựa trên cơ sở sở hữu đất đai và nền kinh tế nông nghiệp. Sự kết hợp giữa tài sản mới với địa vị cũ, vốn là quá trình diễn ra sau Nội chiến, đã tăng lên kể từ khủng hoảng và Thế chiến II. Giới quý tộc cũ miền Nam, trong hình ảnh hư cấu hay trong thực tế nghiên cứu, thực sự thường ở tình trạng suy giảm đáng buồn. Nếu không gia nhập tầng lớp mới nổi dựa trên công nghiệp và thương mại, thì chắc chắn nó sẽ ra đi, vì dù đã tồn tại lâu nhưng không còn giàu có, nó cũng sẽ vỡ vụn thành đám người lập dị bị lãng quên. Không đủ tiền bạc, tự trọng lạng lẹ và rút lui tự thỏa mãn có vẻ đơn thuần là suy tàn và suy thoái.

Việc nhấn mạnh dòng dõi gia đình, đi cùng sự rút lui có xu hướng làm tăng vị thế của người già, đặc biệt là phụ nữ lớn tuổi được thừa kế trở thành người đánh giá lối ứng xử của giới trẻ. Tình huống như vậy không có lợi cho hôn nhân của con gái tầng lớp thượng lưu cũ với con trai của tầng lớp giàu có mới nổi nhưng đang lớn mạnh. Song công nghiệp hóa ở các thành phố nhỏ hơn đã đập vỡ dần các cơ cấu địa vị cũ và dẫn tới các cơ cấu mới: sự nổi lên của giới công nghiệp và doanh nhân giàu có hiển nhiên dẫn tới sự suy giảm của giới quý tộc chủ đất. Ở miền Nam, cũng như ở các nơi khác, những đòi hỏi lớn hơn về vốn đầu tư cho nỗ lực nông nghiệp ở mức vừa đủ, cũng như thuế má và trợ cấp thuận lợi cho “các chủ trang trại”, đã đem tới những cấu trúc của tầng lớp thượng lưu mới ở vùng đất đó như ở thành phố.

Vì vậy, các tầng lớp thượng lưu cũ và mới sống ở các thành phố nhỏ hơn nhìn nhau với vẻ khá căng thẳng, khinh thị và thán phục pha

lẫn ghen ghét. Tầng lớp thượng lưu mới nhìn thấy ở tầng lớp cũ thứ uy tín mà anh ta muốn có, nhưng, đồng thời, cũng là đối tượng hủ lậu cản trở việc kinh doanh và chính trị quan trọng, và như đám dân tỉnh lẻ, gắn chặt với thể chế địa phương, không có tầm nhìn để quyết tâm và nhiệt tình. Đối lại, người ở tầng lớp thượng lưu cũ lại nghĩ tầng lớp mới là quá hám tiền, chỉ biết kiếm tiền và muốn kiếm được nhiều hơn, nhưng không có nền tảng xã hội hay lối sống văn hóa phù hợp với thứ hạng tài chính của họ, không thực sự quan tâm đến đời sống dân sự của thành phố, trừ việc anh ta có thể sử dụng nó cho những mục đích cá nhân và xa lạ.

Khi chống lại uy tín của tầng lớp thượng lưu cũ trong kinh doanh cũng như trong các vấn đề dân sự và chính trị, người ở tầng lớp thượng lưu mới thường cho uy tín là do “tuổi già”, điều mà trong suy nghĩ của họ luôn gắn với im lặng theo “kiểu cũ”, nhịp sống chậm hơn, và quan điểm chính trị còn rơi rớt của tầng lớp thượng lưu cũ. Họ cảm thấy người ở tầng lớp thượng lưu cũ không sử dụng uy tín của mình vào việc kiếm tiền như cách của người ở tầng lớp thượng lưu mới. Họ không hiểu uy tín cũ là thứ cần được tận dụng; họ chỉ nhìn nó trong mối quan hệ tương hỗ giữa chính trị và kinh tế: khi họ không có, nó trở thành vật cản đường họ.ⁱ

i. Phụ nữ ở tầng lớp thượng lưu mới lại có một hình ảnh phần nào khác biệt: họ thường coi uy tín của tầng lớp thượng lưu cũ là thứ cần được đánh giá có “văn hóa”. Họ thường cố gán ý nghĩa “giáo dục” với địa vị của tầng lớp cũ: điều này đặc biệt đúng ở những phụ nữ trẻ hơn có chồng là những nhà chuyên môn và bản thân họ đã tốt nghiệp một “trường đại học danh tiếng”. Có học thức, thời gian và tiền bạc để tổ chức các sự kiện văn hóa cộng đồng, phụ nữ ở tầng lớp thượng lưu mới tôn trọng yếu tố “văn hóa” trong phong cách của tầng lớp cũ hơn là cánh đàn ông của họ. Vì ghi nhận sự ưu việt xã hội của tầng lớp cũ, nên phụ nữ ở tầng lớp thượng lưu mới nhấn mạnh những chủ đề mà họ cũng có. Những phụ nữ như thế ngày nay tạo thành khu vực tin cậy nhất, ở đó tiền được dùng để đổi lấy những yêu cầu về địa vị của tầng lớp thượng lưu cũ trong các thành phố nhỏ. Đối với tầng lớp trung lưu, nhìn chung những phụ nữ này thường hóm hỉnh khẳng định: Họ có thể quan tâm đến những vấn đề văn hóa nhưng họ không có cơ hội hay nền tảng gia

2.

Việc chia rẽ về xã hội và kinh tế của các tầng lớp thượng lưu cũng là sự chia rẽ về chính trị, dù vẫn chưa rõ ràng ở mọi địa phương, nhưng đó là một thực tế có xu hướng lan rộng cả nước từ Thế chiến II.

Các tầng lớp thượng lưu địa phương – mới và cũ, thấy và không thấy, chủ động và thụ động – tạo thành xương sống xã hội của Đảng Cộng hòa. Tuy nhiên, thành viên của tầng lớp thượng lưu cũ hình như không ồn ào hay tích cực về chính trị trong bối cảnh sau chiến tranh như nhiều người mới. Có lẽ vì họ cảm thấy không đủ khả năng để “thu hẹp khoảng cách xã hội giữa họ và cử tri”, như Allison Davis và những người khác đã nói về tầng lớp thượng lưu cũ ở miền Nam. Tất nhiên, địa vị xã hội của họ “rõ ràng được các quan chức công nhận ở khắp nơi. Họ không bị ràng buộc bởi những hạn chế pháp lý nhỏ, hầu như không bao giờ bị bắt vì say xỉn hay vì mấy vi phạm nhỏ về giao thông, ít khi phải hầu tòa, và thường nhận được mọi ưu ái mà họ yêu cầu”.² Đúng là họ rất quan tâm đến thuế suất và định giá tài sản, nhưng những quan tâm này, vốn được tầng lớp thượng lưu mới hoàn toàn chia sẻ, cũng được đáp ứng đầy đủ mà không cần sự can thiệp cá nhân của tầng lớp cũ.

Tầng lớp thượng lưu mới thường bộc lộ cảm xúc chính trị ồn ào và sự thất vọng về địa vị trên quy mô toàn quốc dưới hình thức thái quá, điều có thể dễ dàng thấy trong bộ phim dài tập *The Investigators* (Những nhà điều tra). Mấu chốt của cảm xúc chính trị này, ở Quốc hội cũng như ở xã hội địa phương, nằm trong tâm lý về địa vị của người giàu mới nổi.ⁱ Tầng lớp giàu mới ấy – từ những triệu phú của Texas, tới những người trực lợi nhỏ bé của Illinois thời chiến tranh đã nắm giữ

đình và giáo dục. Họ có thể đưa ra hàng loạt rao giảng, nhưng họ không có nền tảng để dẫn dắt nó.

i. Xem Chương 14: Tâm lý bảo thủ.

của cải từ hồi đó – cảm thấy họ hình như bị những tham vọng địa vị của các gia đình giàu có và lâu đời hơn níu giữ. Người bán bảo hiểm có thu nhập 30.000 đô-la một năm bỗng nhiên lái chiếc xe hơi 260 mã lực và mua những chiếc nhẫn kim cương thô kệch cho vợ để hối lỗi, những doanh nhân có thu nhập 60.000 đô-la một năm bỗng nhiên xây bể bơi dài hơn 15 mét và không biết đối xử với những người hầu mới thế nào – họ cảm thấy mình đã đạt được thứ gì đó, nhưng lại không được cho là họ đủ sức để có nó thực sự. Ngày nay ở Texas có những người mà tên tuổi chỉ nổi ở địa phương, nhưng lại có nhiều tiền hơn nhiều gia đình nổi tiếng toàn quốc ở miền Đông. Nhưng họ lại thường không nổi tiếng toàn quốc, mà dù có đi nữa, thì cũng không theo cách tương tự.

Những cảm nhận đó tồn tại ở quy mô nhỏ hơn ở hầu hết các thành phố và thị trấn nhỏ hơn. Chúng thường không được nói ra, và chắc chắn chúng không trở thành cơ sở của bất kỳ phong trào chính trị thực sự nào. Nhưng chúng ẩn sau sự hả hê sâu rộng khi nghe người ta “quở trách” những người có uy tín, khi thấy vị tướng bị tầng lớp mới nổi trách móc, khi nghe tầng lớp giàu mới gọi tầng lớp giàu cũ bằng tên riêng như người thân quen, thậm chí xúc phạm trong các cuộc tranh cãi công khai.

Mục đích chính trị của nhóm cánh hữu nhỏ hình thành trong tầng lớp thượng lưu mới ở các thành phố nhỏ là phá hoại những thành tựu lập pháp của Chính sách Kinh tế Mới và Chính sách Kinh tế Công bằng. Hơn nữa, việc xuất hiện ngày càng nhiều các nghiệp đoàn lao động ở nhiều thành phố này trong chiến tranh, với việc ngày càng có nhiều lãnh đạo nghiệp đoàn đòi phải được tham gia các hội đồng dân sự địa phương; bảo đảm an sinh cho người làm công ăn lương mà trong chiến tranh đã phải dùng sức tuần nhiều hơn ở các cửa hàng, ngân hàng, và lê bước trên hè phố vào thứ bảy; những chiếc ô tô mới và to của những người nhỏ – tất cả những thay đổi tầng lớp này về tâm lý trong hai thập kỷ qua đã đe dọa tầng lớp thượng lưu mới vì làm giảm

bớt cảm giác về tầm quan trọng, về ý thức của họ đối với một trật tự uy tín phù hợp.

Tầng lớp thượng lưu cũ cũng ít an toàn về mặt xã hội hơn do những việc này diễn ra trên đường phố, trong cửa hàng, và trong ngân hàng; nhưng sau cùng họ lý giải: “Những người này thực sự không động đến chúng ta. Tất cả những gì họ có là tiền”. Tuy nhiên, những người mới nổi ít vững chắc hơn người cũ về mặt xã hội lại cảm thấy mình có giá trị thấp hơn vì thấy đám khác cũng nổi lên trong thế giới kinh tế của các thành phố nhỏ.

Xã hội địa phương là một cấu trúc quyền lực cũng như một hệ thống địa vị; trên đỉnh của nó là một tập hợp các nhóm hoặc “các đám đông” mà thành viên của nó sẽ phán xét và quyết định những vấn đề cộng đồng quan trọng, cũng như nhiều vấn đề lớn hơn của bang và đất nước liên quan tới “cộng đồng”.³ Thông thường, nhưng không phải lúc nào cũng thế, các nhóm này gồm những người ở tầng lớp thượng lưu cũ; họ gồm các doanh nhân lớn hơn và người nắm quyền kiểm soát ngân hàng, thường có các mối liên hệ với giới chủ lớn về bất động sản. Được tổ chức không chính thức, mỗi nhóm này thường tập trung một số chức năng kinh tế: có nhóm công nghiệp, nhóm bán lẻ, nhóm ngân hàng. Các nhóm này chồng chéo nhau, luôn có một số người từ nhóm này chuyển sang nhóm khác, phối hợp quan điểm và quyết định. Cũng có các luật sư và quan chức chính quyền của những gia đình có nền tảng vững chắc; họ là những người sử dụng quyền lực ủy nhiệm và bằng nhiều tương tác giữa tầng lớp giàu cũ và mới mà họ đại diện, kết nối và tập trung vào việc quyết định quyền lực của đồng tiền, vào uy tín, vào việc tổ chức.

Ngay dưới các nhóm như vậy là những người có năng lực, chủ yếu thuộc tầng lớp thượng lưu mới, thực hiện các quyết định và chương trình của giới chóp bu – đôi khi thấy trước được chúng và luôn cố gắng làm như vậy. Đây là những người “tác nghiệp” – các phó chủ tịch ngân

hàng, doanh nhân nhỏ thành công, quan chức có hạng, nhà thầu, và giám đốc điều hành của công nghiệp địa phương. Sau loại thứ hai này là loại thứ ba – những người thừa hành, các lãnh đạo cơ quan dân sự, quan chức tổ chức, lãnh đạo dân sự nhỏ hơn, nhà báo, và cuối cùng là loại thứ tư trong hệ thống quyền lực – những người bình thường thuộc giới chuyên môn và doanh nghiệp, các bộ trưởng, giáo viên đầu ngành, người hoạt động xã hội, giám đốc nhân sự.

Trong hầu như bất kỳ chủ đề nào được đưa ra về lợi ích hay quyết định, một nhóm chớp bu, hoặc thậm chí một người quan trọng nào đó, trở thành nhân tố chiến lược cho quyết định trước mắt và cho việc phối hợp phi chính thức sự ủng hộ trong các nhóm quan trọng. Giờ thì đó là người liên lạc của nhóm với thống đốc bang; giờ thì đó là nhóm các giám đốc ngân hàng; giờ thì đó là người được cả Câu lạc bộ Rotary lẫn Phòng Thương mại, cả Quỹ Phúc lợi Cộng đồng (Community Chest) lẫn Đoàn Luật sư yêu mến.

Quyền lực không nằm ở những tổ chức bậc trung; các thành viên không được ra những quyết định quan trọng. Những người ở vị trí cao nhất có quyền đó, nhưng lại không thường xuyên tích cực trong các tổ chức này. Là hội đoàn, chúng giúp thực hiện đường lối chính sách mà các tầng lớp quyền lực cao hơn đưa ra; chúng là nơi đào tạo, ở đó những tay chân tích cực trẻ hơn của giới chớp bu chứng tỏ bản thân, và đặc biệt ở các thành phố nhỏ hơn, đôi khi đó là nơi tuyển chọn thành viên mới của tầng lớp chớp bu.

“Chúng tôi sẽ không tham gia các ‘hiệp hội’ như ông gọi chúng – vì nó không đúng lắm”, một người có thể lực của một thành phố lớn vùng Trung Nam nói với Giáo sư Floyd Hunter. “Nhiều hiệp hội trong số đó, nếu ông muốn nói đến Phòng Thương mại hay Hội đồng Cộng đồng, chỉ ngồi lại và bàn luận về các ‘mục đích’ và các ‘lý tưởng’. Tôi không biết những thứ nhiều khê này nghĩa là gì. Tôi phải nói thẳng với ông là tôi không tham gia vào mấy ủy ban này. Nhiều người khác ở thị

trấn tham gia, nhưng tôi thì không... Charles Homer là người quan trọng nhất trong đám chúng tôi... Khi ông ấy nêu ý kiến, những người khác sẽ hiểu... gần đây ông ấy có ý kiến là Thành phố Khu vực nên là trụ sở quốc gia của một Hội đồng Thương mại Quốc tế. Ông ấy mời một số người trong chúng tôi [giới nòng cốt] tới và nói ngắn gọn về ý tưởng của mình. Ông ấy không nói nhiều. Chúng tôi không nói lan man về 'lý tưởng' của tình hình và tất cả những vấn đề khác. Chúng tôi đi thẳng vào vấn đề, đó là làm cách nào để Hội đồng này lắng nghe. Tất cả chúng tôi nghĩ đó là một ý kiến hay của tầng lớp mình. Có sáu người chúng tôi trong cuộc họp đó... Tất cả chúng tôi được phân công nhiệm vụ thực hiện. Moster sẽ thảo văn bản về việc sáp nhập. Ông ấy là luật sư. Tôi có một nhóm bạn mà tôi sẽ vận động tham gia. Mọi người ai cũng có một nhóm bạn và họ sẽ làm tương tự. Những người bạn này ông ấy có thể gọi là người đi theo.

Chúng tôi quyết định mình cần quyền góp 65.000 đô-la để giải quyết việc này. Chúng tôi có thể quyền được số tiền đó ngay trong đám chúng tôi, nhưng cuối cùng việc này lại trở thành một đề xuất cộng đồng, cho nên chúng tôi quyết định đưa các nhóm khác vào cùng tham gia. Chúng tôi quyết định sẽ có một cuộc họp với những thành viên được lựa chọn từ các nhóm khác ở Câu lạc bộ Grandview... Khi chúng tôi gặp mặt ăn tối tại đó với những nhóm khác, ông Homer liền thông báo ngắn gọn; với lại, ông ấy cũng chẳng cần dài dòng. Ông ấy kết thúc bằng việc nói ông ấy tin vào đề nghị của mình, năm đầu tiên ông ấy sẵn sàng ủng hộ 10.000 đô-la tiền riêng. Ông Homer ngồi xuống. Ông có thể thấy các nhóm khác chụm đầu trao đổi, và nhóm Ngân hàng Growers không chịu lép vế cũng ủng hộ số tiền tương tự với lời bảo đảm họ sẽ theo đuổi dự án này trong ba năm. Những người khác ủng hộ từ 5.000 đến 10.000 đô-la, cho tới khi – tôi xin nói là khoảng 30 đến 40 phút – chúng tôi có đủ số tiền mình cần. Trong ba tiếng, toàn bộ sự việc được giải quyết, kể cả thời gian ăn uống!

Có một chi tiết tôi quên, mà lại là một chi tiết quan trọng. Chúng tôi lôi cả ban lãnh đạo tới cuộc họp. Nội dung được viết ra, và người đứng đầu hội đồng là giám đốc điều hành được nêu tên... một người thuộc nhóm thứ ba, sẽ ghi nhận lời tư vấn... Công chúng không biết gì về dự án cho tới khi nó đến giai đoạn mà tôi đang nói. Sau khi vấn đề tài chính có vẻ ổn, chúng tôi đến các tòa báo và nói có một đề nghị cần được xem xét. Tất nhiên, lúc ấy nó không phải là tin tức đối với nhiều người, nhưng các ủy ban của Phòng Thương mại và các tổ chức dân sự khác được đưa vào dự án. Họ đều nghĩ đó là một ý tưởng hay. Họ giúp thành lập và tìm địa điểm cho Hội đồng. Tất cả chuyện này là thế.”⁴

3.

Vỡ kịch về địa vị của tầng lớp thượng lưu cũ và mới; cấu trúc tầng lớp chống đỡ cho vỡ kịch đó; hệ thống quyền lực của các nhóm cao hơn – những thứ này giờ đây tạo nên một loại tiêu chuẩn mẫu hình, dù có đôi chút phức tạp, của các tầng lớp thượng lưu trong xã hội địa phương. Nhưng chúng ta không thể hiểu hình mẫu đó hay những gì đang xảy ra với nó, nếu chúng ta quên rằng tất cả những thành phố này chính là một phần của hệ thống địa vị, quyền lực, và của cải quốc gia. Mặc dù nhiều phát ngôn viên của Quốc hội đưa ra những lời rất hoa mỹ, nhưng không một xã hội địa phương nào lại thực sự là một địa phương có chủ quyền. Ở thế kỷ trước, xã hội địa phương trở thành một bộ phận của nền kinh tế quốc gia; địa vị và thang bậc quyền lực của nó là những bộ phận phụ thuộc vào thang bậc quốc gia lớn hơn. Ngay từ mấy thập kỷ sau Nội chiến, những người nổi tiếng ở địa phương nhiều hơn, nhưng vẫn chỉ là ở địa phương.⁵ Những người mà lĩnh vực ra quyết định tích cực và được công chúng hoan nghênh ở cả phạm vi địa phương lẫn quốc gia đang xuất hiện. Ngày nay, vẫn chỉ mang tính địa phương thì sẽ thất bại; nó sẽ bị của cải, quyền lực, và địa vị của những

người quan trọng tầm quốc gia vùi dập. Để thành công thì phải bỏ xã hội địa phương lại sau – cho dù cần phải có danh tiếng ở địa phương để được lựa chọn vào các nhóm tầm quốc gia.

Tất nhiên, những giá trị, lối sống truyền thống thực sự ở Mỹ xuất phát từ nông thôn. Nhưng giá trị của xuất thân nông thôn và cư ngụ ở nông thôn đôi khi mơ hồ. Một mặt, thị trấn có truyền thống chống lại dân nhà quê, thành phố lớn chống dân tỉnh lẻ, và ở nhiều thành phố nhỏ, những người không phải các tầng lớp lao động, thấp hơn, sống ở thành phố suốt một thế hệ, cũng có được chút uy tín. Mặt khác, những người có danh tiếng thường khoe về gốc gác nhà quê của mình; điều này có thể do đặc điểm của thời Jefferson vốn coi đức hạnh nhà quê cao hơn lối sống thành phố, hoặc muốn cho người ta thấy họ đã tiến xa đến thế nào.

Nếu như trong đời sống công cộng, trang trại thường là một xuất phát điểm tốt, thì trong đời sống xã hội, nó lại luôn là một nơi tốt để sở hữu và về thăm. Tầng lớp thượng lưu ở thành phố nhỏ lẫn lớn hiện nay hầu như đều sở hữu và về thăm “chốn thôn quê” của họ. Việc này, đã nhen nhóm từ cuối những năm 1890 ở cả các vùng như Trung Tây, phần nào là một cách mà những người giàu có đơn thuần neo mình vào chốn xưa đáng trọng, nhằm bày tỏ lòng tôn kính của mình với quá khứ bằng tiền, bằng sự quan tâm đầy tình yêu, và đôi khi bằng cả những điều phiền nhiễu. Vì thế ở miền Nam có Dinh thự Đồn điền Cũ được khôi phục nguyên vẹn; ở Texas và California có những đàn gia súc khổng lồ trải rộng hoặc trang trại hoa quả được cắt tỉa; ở Iowa là trang trại kiểu mẫu nuôi gia súc thuần chủng và những chuồng ngựa hoành tráng. Động cơ mua trang trại cũng là để đầu tư và tránh thuế, tất nhiên còn như một thú vui được về sống ở đó theo mùa và thỏa mãn sở thích.

Đối với thị trấn nhỏ và vùng nông thôn xung quanh, việc này có nghĩa là các sắp xếp địa vị ở địa phương không còn mang tính địa phương nữa. Thị trấn nhỏ và vùng nông thôn đã được củng cố khá

vững chắc, vì những chủ trang trại giàu có, đặc biệt là khi đã nghỉ hưu, thường chuyển tới thành phố nhỏ, và các gia đình thành phố giàu có lại mua nhiều đất đai ở nông thôn. Theo Ngài August B. Hollingshead cho biết, một cộng đồng vùng Trung Tây có khoảng 25 gia đình mà tổ tiên bao đời đã tích tụ hơn 60% của khoảng 160 dặm vuông đất nông nghiệp màu mỡ.⁶ Sự tích tụ này được tăng cường bởi hôn nhân giữa những gia đình nông thôn và thành phố tầng lớp thượng lưu. Ở địa phương, bất kỳ “giới quý tộc nông thôn” nào có thể chiếm ưu thế đều tập trung về ít nhất là thành phố nhỏ; các tầng lớp trên ở nông thôn và xã hội địa phương ở thành phố nhỏ hơn đều có quan hệ gần gũi, thực tế thường là họ hàng cùng tầng lớp trên.

Ngoài những trang trại thuộc các gia đình ở thành phố, những hoạt động và nhà ở tập trung tại thị trấn của các gia đình nông thôn, còn có sự thay đổi nơi ở theo mùa ngày càng tăng trong các tầng lớp thượng lưu ở nông thôn và thị trấn nhỏ. Phụ nữ và trẻ em thuộc tầng lớp thượng lưu nông thôn đi chơi “hồ” vào dịp hè, còn đàn ông thì đi vào dịp cuối tuần dài ngày, thậm chí các gia đình New York còn làm vậy ở Florida vào mùa đông. Việc dân chủ hóa kỳ nghỉ theo mùa tới các bờ biển, vùng núi hoặc hải đảo hiện giờ lan sang cả tầng lớp thượng lưu địa phương của các thành phố nhỏ và các khu vực nông thôn, những nơi mà 30 năm trước chỉ dành cho tầng lớp thượng lưu thành phố lớn.

Sự kết nối giữa thị trấn nhỏ với vùng nông thôn và với trung tâm của hai thế giới địa vị ở thành phố lớn hơn được bộc lộ rõ nhất khi những chủ trang trại hào hoa dọn về ở vùng nông thôn xung quanh một thị trấn nhỏ. Những cư dân theo mùa này mang theo lối ứng xử và các giá trị của thành phố lớn hơn mà họ sống; họ không biết gì và thường ít quan tâm tới đòi hỏi về danh vọng ở địa phương. Với bất động sản nông thôn của mình, họ chiếm giữ nấc thang trên cùng của cái từng được gọi là thang điển địa, mặc dù họ biết ít hoặc không biết gì về những nấc thấp hơn của chiếc thang đó. Trong một thị trấn vùng

Trung Tây mà Evon Vogt từng nghiên cứu, các nhóm cư dân thành thị này sở hữu một nửa số đất đai.⁷ Họ không tìm kiếm mối liên hệ với xã hội địa phương và thậm chí thường không chào đón sự tiến bộ của nó, dù có chuyển bất động sản nông thôn này cho con cái và kể cả giờ đây là cho cháu chắt họ.

Thành viên của xã hội địa phương, nông thôn hay thành thị, có thể cố gắng theo một trong hai đường sau: họ có thể lùi lại và cố vạch trần cách làm đối bại của những kẻ mới tới, hoặc họ có thể cố gắng nhập bọn, trong trường hợp đó, họ cũng sẽ bắt đầu tập trung vào lối sống xã hội ở khu vực thành phố lớn. Nhưng dù chọn đường nào, họ cũng nhanh chóng, thường là cay đắng, nhận ra rằng tầng lớp thượng lưu mới cũng như các tầng lớp trung lưu bậc trên đã dùng tiền để có được địa vị, đang dõi theo họ đầy chăm chú và đôi lúc với vẻ thích thú. Những gì từng là một lãnh địa nhỏ, một thế giới địa vị dường như tự cung tự cấp, đang trở thành một vệ tinh thỉnh thoảng được sử dụng của tầng lớp thượng lưu ở thành phố lớn.

Điều đang xảy ra trong và với xã hội địa phương là việc nó đã hợp nhất với khu vực nông thôn xung quanh, và dần sáp nhập vào hệ thống quyền lực và địa vị quốc gia. Muncie ở Indiana giờ đây gần với Indianapolis và Chicago hơn nhiều so với 50 năm trước; và tầng lớp thượng lưu của Muncie đi du lịch xa hơn, thường xuyên hơn các tầng lớp trung lưu và thấp hơn ở địa phương. Ngày nay, có rất ít thị trấn nhỏ mà ở đấy tầng lớp thượng lưu, cả cũ lẫn mới, lại không thể tới thăm một thành phố lớn gần đó ít nhất là hằng tháng hoặc đại loại vậy. Việc đi du lịch như thế ngày nay là hoạt động tiêu chuẩn của đời sống doanh nghiệp, giáo dục, và xã hội của tầng lớp giàu có ở thành phố nhỏ. Họ có nhiều bạn bè ở xa hơn và có các mối quan hệ thường xuyên hơn với họ. Thế giới của người ở tầng lớp thượng lưu địa phương đơn giản là rộng hơn hồi năm 1900 và lớn hơn thế giới của các tầng lớp trung lưu và thấp hơn hiện nay.

Xã hội địa phương ở thành phố nhỏ hơn nhìn lên tầng lớp thượng lưu nơi thành phố lớn; những thành viên mới hơn của nó ngưỡng mộ ra mặt, còn thành viên cũ hơn thì ít thể hiện điều này. Dù bạn có thể đi nữa, thì có gì đáng khoe một con ngựa hay một con chó ở một thành phố nhỏ có trăm nghìn dân khi bạn biết buổi Trình diễn sẽ được tổ chức ở New York vào mùa thu sau? Nói nghiêm túc hơn, dù có được thuận lợi về tài chính, nhưng uy tín nổi gì khi biết ở địa phương có thỏa thuận 50.000 đô-la, còn ở Chicago cách đó 175 dặm, người ta có thỏa thuận 500.000 đô-la? Chính việc mở rộng khu vực địa vị của họ làm đàn ông và đàn bà ở thị trấn nhỏ không bằng lòng với việc phải vùng vẫy trong mấy chiếc ao nhỏ như vậy, làm họ khao khát những chiếc hồ của thành phố lớn đầy uy tín, nếu chưa nói là danh tiếng quốc gia thực sự? Vì thế, trong chừng mực mà xã hội địa phương còn duy trì vị trí của nó, dù ở cấp địa phương, nó bắt đầu hòa nhập và đồng nhất với đám đông ở thành phố lớn hơn, dễ dàng hơn khi nói đến những trường học phía đông và các hộp đêm ở New York.

Có một điểm khác biệt giữa các tầng lớp thượng lưu cũ và mới ở các thành phố nhỏ hơn khiến tầng lớp cũ rất lo lắng, vì nó làm tầng lớp mới trở nên ít sẵn sàng và ít tin cậy hơn khi dùng tiền bạc để đòi hỏi địa vị của tầng lớp cũ. Nói cho cùng, tầng lớp cũ chỉ cũ trong mối quan hệ với tầng lớp mới và vì thế cần tầng lớp mới để cảm thấy mọi việc vẫn ổn trong thế giới địa vị nhỏ bé của họ. Nhưng tầng lớp mới, cũng như nhiều người trong tầng lớp cũ, thừa biết xã hội địa phương bây giờ chỉ mang tính địa phương.

Đàn ông và phụ nữ của tầng lớp thượng lưu cũ đều hiểu địa vị của họ chỉ giới hạn trong thành phố mình. Vào mùa đông họ có thể đi chơi Florida hay California, nhưng họ luôn đi như du khách, chứ không phải người thăm dò những con đường mới hay người làm nên các quan hệ làm ăn mới. Họ cảm thấy chỗ của họ là ở thành phố của họ, và họ có xu hướng nghĩ thành phố này chứa đựng mọi nguyên tắc cần thiết cho

việc xếp hạng của mọi người ở khắp nơi. Mặt khác, tầng lớp thượng lưu mới có xu hướng quý trọng người địa phương vì số lượng và các loại tương tác mà họ có với những nơi và những người ngoài thành phố – điều mà người ở tầng lớp thượng lưu cũ thực sự thường gạt ra vì đó là “đám ngoại đạo”. Hơn nữa, nhiều thành viên hoạt ngôn trong các tầng lớp trung lưu và thấp hơn nhìn lên tầng lớp thượng lưu mới vì những tương tác “bên ngoài” theo kiểu rõ ràng là hoàn toàn đối lập với “nơi ở cũ của gia đình”. Nơi ở cũ của gia đình là tiêu chí trung tâm của cộng đồng, các tương tác bên ngoài đều tập trung ở thành phố lớn hay thậm chí ở tầm quốc gia.ⁱ

i. Hung hăng hơn tầng lớp cũ, tiêu chí của tầng lớp thượng lưu mới dành cho giới chóp bu thực sự không chỉ là họ giàu, mà là họ “đi khắp nơi” và có mối liên hệ với những người cũng “đi khắp nơi” theo cái cách thậm chí còn lớn hơn cả họ. Trong một thành phố nhỏ điển hình, các anh hùng của tầng lớp thượng lưu mới được mô tả với tôi là “những chàng trai như thùng thuốc nổ... Họ ở đó, cùng nhau đi khắp nơi và làm mọi việc tốt cho [thành phố]. Hãy xem, họ hoạt động trên toàn quốc, và họ coi điều đó là rất quan trọng. Họ không tích cực lắm trong các vấn đề chỉ mang tính địa phương, nhưng họ là những người tích cực. Họ tích cực đầu tư khắp nơi, không để tiền chỉ nằm im một chỗ chẳng làm gì”. Những câu chuyện về các gia đình cũ sa sút và các gia đình mới tích cực đang nổi lên đã minh họa về tầng lớp thượng lưu mới “đang hoạt động dân chủ” và khả năng “bất kỳ ai có năng lực và đầu óc” đều có thể đi lên. Những câu chuyện như vậy góp phần bào chữa cho lập trường và phong thái riêng của họ, và cho phép họ rút ra từ dòng chảy quốc gia các huyền thoại trang trọng liên quan đến thành công hiển nhiên của những người biết cách làm việc khôn ngoan. Tầng lớp thượng lưu cũ không kể những chuyện như vậy, ít nhất là cho người lạ, vì với họ uy tín tự nó là một thứ tích cực, ít nhiều đã có trong lối sống của họ, và quả thực, trong chính họ. Nhưng với người ở tầng lớp thượng lưu mới, uy tín xem ra là thứ anh ta thực sự không có, nhưng có thể sử dụng tốt trong việc làm ăn và thăng tiến xã hội; anh ta có xu hướng coi địa vị xã hội của tầng lớp thượng lưu cũ là một công cụ để “chào bán” một dự án hoặc kiếm tiền nhiều hơn. “Bạn không thể làm được gì trong thành phố này mà không có họ [tầng lớp thượng lưu cũ]. Chức tước tên tuổi của họ rất quan trọng... Này nhé, nếu bạn và tôi thực hiện một dự án ở thị trấn này, hoặc ở bất kỳ thị trấn nào, chúng ta phải có tên tuổi của người có chức vụ. Giới đầu tư, buôn bán bất động sản, v.v. chỉ chịu nghe khi chúng ta có điều đó. Nếu không, dù chúng ta có một dự án hay nhất thế giới, nó cũng sẽ chết yểu.”

4.

Ngày nay, “các tương tác bên ngoài” thường nằm trong lời nhắc nhở rất cụ thể và khó chịu về vị thế và quyền lực quốc gia tồn tại ngay tại thành phố địa phương: Vào cuối những năm 1930, và đặc biệt với việc mở rộng kinh doanh trong Thế chiến II, các công ty quốc gia đã vươn tới nhiều thành phố nhỏ này. Nó làm đảo lộn cán cân địa vị kinh tế cũ trong các tầng lớp thượng lưu địa phương; vì chi nhánh địa phương bắt đầu có các giám đốc điều hành đến từ thành phố lớn, họ có xu hướng coi thường và phớt lờ xã hội địa phương.⁸

Tất nhiên, uy tín đạt được vì “tham gia cùng” và bắt chước những người sở hữu quyền lực cũng như uy tín. Ngày nay, các tầng lớp thượng lưu ở địa phương, đặc biệt tầng lớp thượng lưu mới, có lẽ là chắc chắn đang ngày càng đạt được vị trí xã hội này thông qua sự liên kết với giới chức lãnh đạo của các công ty lớn, thông qua việc học theo lối sống của họ, thông qua việc dọn tới những khu ngoại ô ở ngoài thành phố, tham dự các cuộc gặp xã giao của họ. Vì thế giới địa vị của nhóm công ty không tập trung hết ở thành phố địa phương, nên xã hội địa phương có xu hướng xa dần uy tín dân sự, coi nó mang “bản chất địa phương”.

Trong con mắt của tầng lớp thượng lưu mới, giới lãnh đạo xã hội cũ của thành phố dần bị nhóm công ty thay thế. Tầng lớp thượng lưu địa phương đấu tranh để được mời dự bàn công việc của giới lãnh đạo mới, và thậm chí để con cái họ gia nhập tầng lớp mình. Một trong những biểu hiện rõ nhất của chiều hướng này là phong trào các gia đình tầng lớp thượng lưu địa phương chuyển về mấy khu ngoại ô dành riêng mà chủ yếu do các nhà lãnh đạo công ty xây nên. Tầng lớp thượng lưu mới có xu hướng bắt chước và hòa nhập với nhóm công ty; những “thanh niên sáng sủa” của các tầng lớp có học có xu hướng rời thành phố nhỏ và lập nghiệp trong thế giới công ty. Thế giới địa phương của tầng lớp thượng lưu cũ đơn giản là đã qua.

Các diễn biến này thường quan trọng với phụ nữ hơn là với nam giới. Phụ nữ luôn tích cực hơn trong các vấn đề xã hội và dân sự – đặc biệt là ở những người liên quan tới giáo dục, y tế, và từ thiện – nếu không phải vì lý do nào khác ngoài việc họ có nhiều thời gian hơn cho chúng. Họ chú trọng đời sống xã hội của mình ở các thành phố địa phương vì “nó là việc phải làm”, và nó là việc phải làm chỉ khi những người có uy tín cao nhất làm điều đó. Tuy nhiên, phụ nữ địa phương ít có hoặc không có chỗ đứng xã hội trong giới tinh hoa công ty, vì vợ của các giám đốc điều hành đều tập trung ở công ty và thành phố, không quan tâm tới xã hội địa phương, kể cả các vấn đề địa phương quan trọng như giáo dục; vì họ gửi con cái tới trường tư; những người điều hành cấp thấp hơn thì cho con học trường công ngay trong khu ngoại ô hoặc quận huyện nơi họ sống, nổi tiếng và tách biệt khỏi thành phố. Một phụ nữ địa phương điển hình có thể làm hết sức mình trong những vấn đề dân sự mà chẳng bao giờ được vợ của các giám đốc điều hành để ý hoặc chấp nhận. Nhưng nếu chị ta gặp may, tình cờ quen với một người nổi tiếng ở thành phố lớn, chị ta có thể được “vào trong”.

Phụ nữ địa phương thường tham gia vào công việc địa phương và dân sự để giúp đỡ việc làm ăn của chồng, nhưng từ “thành công” của giám đốc điều hành lại nằm trong công ty quốc gia của anh ta. Giới công ty có rất ít hợp đồng làm ăn với doanh nhân địa phương. Họ làm việc với mấy cá nhân xa lạ của các công ty khác, những người này mua sản phẩm của nhà máy hoặc bán nguyên liệu và phụ tùng cho nó. Ngay cả khi giám đốc điều hành ký hợp đồng nào đó với một doanh nhân địa phương, cũng không cần phải có tương tác xã hội – trừ phi đó là một phần trong chính sách “thiện chí” của công ty. Vì thế, hoàn toàn không cần thiết để vợ của giám đốc điều hành tham gia vào xã hội địa phương; quyền lực nhân danh công ty sẽ sẵn sàng cung cấp cho anh ta tất cả các tương tác mà sẽ có lúc anh ta cần đến trong một thành phố nhỏ.

5.

Có lẽ một lúc nào đó – trước Nội chiến – xã hội địa phương đã tạo thành xã hội duy nhất có ở Mỹ. Tất nhiên, vẫn đúng là mỗi thành phố nhỏ là một hệ thống địa vị ở địa phương, và trên chóp của nó vẫn có một giới tinh hoa địa phương về quyền lực, của cải, và uy tín. Nhưng hiện nay người ta không thể nghiên cứu các nhóm tầng trên cho dù có khá nhiều cộng đồng nhỏ hơn, và sau đó – như nhiều nhà xã hội học Mỹ định làm – khái quát các kết quả ở tầm quốc gia, với tư cách là Hệ thống Mỹ.⁹ Một số thành viên ở các tầng lớp cao hơn của đất nước sống trong các thị trấn nhỏ – dù không phải luôn như vậy. Hơn nữa, việc họ ngẫu nhiên có một ngôi nhà ở đó chẳng có ý nghĩa mấy: khu vực hoạt động của họ là toàn quốc. Tầng lớp thượng lưu xã hội ở tất cả các thị trấn nhỏ của Mỹ không thể đơn thuần cộng lại để tạo thành giới tinh hoa quyền lực quốc gia. Ở mỗi địa phương, có một tập hợp các gia đình thượng lưu, và ở mỗi tập hợp đó, ngoài sự khác biệt nhất định theo khu vực, chúng hoàn toàn giống nhau. Nhưng cấu trúc quốc gia của các tầng lớp không chỉ là số lượng các đơn vị địa phương quan trọng như nhau. Hệ thống đẳng cấp, địa vị, và quyền lực của các xã hội địa phương không thể cân đong như nhau; chúng không tự trị. Giống như hệ thống kinh tế và chính trị của đất nước, uy tín và hệ thống quyền lực không còn được các thang bậc thiết chế phi tập trung tạo nên nữa, mỗi thang bậc chỉ có các mối liên hệ mong manh và mờ nhạt với nhiều thang bậc khác, nếu có. Các loại quan hệ tồn tại giữa nông thôn với thị trấn, giữa thị trấn với thành phố lớn, và giữa các thành phố lớn khác nhau, tạo nên một cấu trúc mà giờ đây ở quy mô quốc gia. Hơn nữa, những thế lực nào đó, mà bản chất của chúng là không có gốc rễ ở bất kỳ một thị trấn hay thành phố nào, do cách thức kiểm soát trực tiếp cũng như gián tiếp hiện đã làm thay đổi các thang bậc địa phương về địa vị, quyền lực, và của cải vốn thường chiếm ưu thế ở đó.

Xã hội địa phương hiện đang trông chờ vào những người có tên trong Sổ Đăng ký Xã hộiⁱ và thuộc giới nổi tiếng, vào những người nắm quyền ở doanh nghiệp, vào các trung tâm nơi ra những quyết định chính trị và quân sự của đất nước – cho dù một số thành viên già dặn không phải lúc nào cũng thừa nhận sự tồn tại về mặt xã hội của những thị dân, doanh nghiệp và thế lực này. Nỗ lực của tầng lớp thượng lưu mới và ví dụ về giới tinh hoa quản lý của doanh nghiệp quốc gia biến xã hội địa phương ở khắp nơi thành vệ tinh của hệ thống địa vị, đẳng cấp và quyền lực mở rộng ra ngoài phạm vi địa phương của họ. Thị trấn nào ở New England sánh được với Boston về mặt xã hội? Ngành công nghiệp địa phương nào sánh được với General Motors về mặt kinh tế? Lãnh đạo chính trị địa phương nào sánh được với giới lãnh đạo chính trị của đất nước?

i. Nguyên văn: “Social Register”, cuốn danh bạ ghi tên và thông tin của những cá nhân có thế lực và giàu có nhất tầng lớp thượng lưu ở một vài thành phố lớn của Mỹ, lần đầu ra mắt vào năm 1880. (BT)

TẦNG LỚP THỊ DÂN 400

Các thành phố nhỏ nhìn vào các thành phố lớn, nhưng các thành phố lớn thì nhìn vào đâu? Mỹ không phải là nước có một thành phố quốc gia thực sự; không có Paris, không có Rome, không có London, chẳng có thành phố nào từng là trung tâm xã hội, thủ phủ chính trị hay trung tâm kinh tế. Các xã hội địa phương của thành phố lớn nhỏ ở Mỹ chưa bao giờ có phiên tòa lịch sử nào có thể công nhận sự lựa chọn đó một cách chính thức. Thủ phủ chính trị của đất nước không phải là thủ phủ địa vị, càng không phải là một bộ phận quan trọng của Xã hội theo bất kỳ nghĩa nào; sự nghiệp chính trị không song hành với thăng tiến xã hội. New York, chứ không phải Washington, trở thành thủ phủ tài chính. Nếu ngay từ đầu Boston, Washington và New York được hợp thành thủ phủ xã hội, chính trị và tài chính lớn của đất nước thì chắc mọi chuyện đã khác! Như thế thì bản ghi chép của Bà John Jay (*Danh sách tiệc tối và chiêu đãi đoạn 1787–1788*), trong đó các gia đình thuộc tầng lớp trên, của cải nhiều và có quyền quyết định hợp lại, có lẽ, như một phần của cuộc điều tra dân số toàn quốc, vẫn còn nguyên vẹn và hợp thời.¹

Thế nhưng, dù thiếu sự hợp nhất chính thức và quy về một mối, hiện nay, sau 17 thập kỷ, một tầng lớp xã hội thượng lưu dễ nhận biết vẫn bùng nổ ở các thành phố lớn của Mỹ, mà nhóm này có vẻ khá nhỏ gọn. Ở Boston và New York, ở Philadelphia, Baltimore và San

Francisco, một cốt lõi vững chắc gồm các gia tộc giàu có, lâu đời được vây quanh bởi các tập hợp lỏng lẻo hơn các gia tộc giàu có mới nổi. Cốt lõi lâu đời này, nhóm người ở New York mà người bạn Ward McAllister của Bà Astor từng gọi tên theo con số Bốn Trăm, dốc sức để trở thành Xã hội Thượng lưu Mỹ, và có lẽ, thời xa xưa, nó đã suýt thành công. Ngày nay, chừng nào nó còn cố dựa vào lòng kiêu hãnh dòng tộc, chừng ấy cơ hội đạt tới tầm quốc gia đích thực vẫn còn mong manh. Tuy nhiên, chắc chắn là tầng lớp thị dân 400 cũng như các nhóm người tương ứng ở thành phố nhỏ sở hữu ngày một nhiều lợi thế mang lại cho họ cả cơ hội khách quan và sự sẵn sàng tâm lý, từ đó tạo ra và duy trì thế giới các tầng lớp thượng lưu xã hội cho mỗi thế hệ. Ở mỗi thành phố lớn, các tầng lớp này hướng đến nhau đầu tiên.

1.

Trước Nội chiến, tầng lớp thượng lưu nơi thành phố lớn thường nhỏ gọn và ổn định. Ít nhất là các nhà biên niên sử đều nói vậy khi lần ngược dòng lịch sử. Bà John King Van Rensselaer viết: “Xã hội phát triển từ trong ra hơn là từ ngoài vào... Các yếu tố ngoại lai được hấp thụ không đáng kể. Vòng xã hội mở rộng từ thế hệ này sang thế hệ khác qua rất nhiều đóng góp của mỗi gia đình cho hậu thế... Có một ranh giới vững chãi và khó lòng lờ đi, giống như Vạn Lý Trường Thành vậy”. Dòng dõi gia đình bắt nguồn từ việc tổ chức xã hội của nhóm người khai khẩn [Tân Thế giới], và sự chia rẽ duy nhất trong các nhóm tầng lớp thượng lưu “đến từ phía Giáo hội: (Tin Lành) Trưởng lão, (Tin Lành) Hà Lan Cải cách và (Tin Lành) Tân giáo tạo thành các nhánh khá khác biệt của một tổ chức nhỏ gọn”.²

Ở từng địa phương và khu vực, sự giàu có của thế kỷ XIX đã tạo ra riêng hệ thống thứ bậc công nghiệp của các gia đình địa phương. Vùng thượng Hudson có những chúa đất tự hào về nguồn gốc của mình, còn ở Virginia là các điền chủ. Ở mỗi thị trấn vùng New England có các chủ

hãng tàu thủy Thanh giáo và các nhà công nghiệp mới, còn ở St. Louis là những hậu duệ thời thượng gốc Pháp ở Mỹ sống bằng lợi tức đất đai. Ở Denver, Colorado có những chủ mỏ vàng bạc giàu có. Và ở thành phố New York, như Dixon Wecter viết, “có một tầng lớp những người sống bằng cổ tức, những vận động viên sống bằng của cải gia đình và một tầng lớp như nhà Astor và nhà Vanderbilt cố rũ bỏ gốc gác buồn bán của mình càng nhanh càng tốt”.³

Những người giàu nhất có thể được coi là thuộc một đẳng cấp khác, của cải của họ luôn sẵn, gia đình họ cao quý lâu đời. Chẳng nào họ còn giàu có và không bị tầng lớp nào mới hơn, giàu có hơn đe dọa, thì không có lý do gì phải tách bạch địa vị do dòng dõi gia đình và địa vị do giàu.⁴ Sự ổn định của tầng lớp thượng lưu cũ hơn dựa khá chắc chắn vào việc họ vừa là những dòng tộc lâu đời, vừa có nhiều của cải. Khi bị dồn ép, những người giàu có và quyền lực của tầng lớp thượng lưu mới bị kiểm chế bởi tầng lớp cũ, những người vốn vẫn duy trì sự khác biệt và không bị đe dọa, đôi khi có thể chấp nhận thành viên mới.

Trong những thập kỷ sau Nội chiến, tầng lớp thượng lưu cũ của các thành phố lâu đời hơn bị những kẻ mới giàu lên lấn át. “Ngay lập tức”, bà Van Rensselaer viết, Xã hội Thượng lưu “bị tấn công từ mọi phía bởi những kẻ liều lĩnh tìm cách vượt qua thành lũy của tính độc quyền xã hội”. Hơn nữa, những người nhập cư từ nước ngoài, như người miền Nam và sau này là miền Tây, cũng đến thành phố làm ăn. “Những người đã làm giàu ở đâu đó, nay lặn lội tới New York để tiêu xài giải khuây và mua sự thừa nhận từ xã hội.”⁵

Trong giai đoạn 1870–1920, cuộc đấu tranh giữa dòng tộc lâu đời với nhà giàu mới nổi diễn ra trên một quy mô lớn trên toàn quốc. Những gia tộc bị coi là cũ vì họ đã giàu có từ trước Nội chiến cố gắng đoàn kết nhằm chống lại những nhà giàu lên sau Nội chiến. Họ thất bại trước hết vì tài sản của tầng lớp mới quá lớn so với tài sản của tầng lớp cũ, mà đơn giản là không cự lại nổi. Thêm vào đó, không thể kiểm

tỏa nhóm nhà giàu mới trong phạm vi địa phương. Giống như địa giới lãnh thổ đang mở rộng, tài sản và quyền lực mới – dưới hình thức gia đình và nay cả công ty – đã phát triển tới tầm vóc và quy mô quốc gia. Thành phố, hạt, bang không thể kiềm chế nhóm nhà giàu nắm quyền xã hội này. Ở khắp nơi, những người lăm tiến nhiều của lẫn át các gia đình lâu đời cao quý của xã hội thành phố lớn.

Mọi gia đình đều có vẻ khá “lâu đời”, nhưng không phải tất cả đều giàu có đến hai thế hệ, chưa nói là ba hay bốn thế hệ. Công thức “gia đình lâu đời” ở Mỹ là tiền bạc cộng với thời thế cộng với thời gian. Nói cho cùng, lịch sử nước Mỹ mới chỉ kéo dài khoảng sáu hoặc bảy thế hệ. Gia tộc cũ nào cũng phải có lúc từng không “cũ”. Vì thế ở Mỹ, là tổ tiên hoặc có tổ tiên gần như là một việc lớn.

Không nên cho rằng các gia đình dòng dõi đã và đang không chấp nhận các gia đình không có gốc gác gia nhập tầng lớp xã hội của họ, đặc biệt sau khi các gia đình này nắm giữ ngân hàng của họ. Chỉ có những người mà tổ tiên của họ mới tìm cách len vào các gia đình lâu đời hơn một chút cách đây hai hay ba thế hệ mới cố sức ngăn người khác làm như thế lúc này. Cuộc chơi của tầng lớp giàu có lâu đời và tầng lớp mới giàu khai màn ngay từ buổi đầu lịch sử đất nước, và ngày nay tiếp diễn ở cả thị trấn nhỏ và trung tâm thành phố lớn. Một quy tắc bất di bất dịch của cuộc chơi này là, xét xu hướng nhất quán, mọi gia đình có thể đạt được bất kỳ thứ hạng nào mà tiền bạc của họ cho phép. Tiền bạc – tiền tươi, trần truồng, kẹch cồm – giúp chủ nhân của nó vào được bất kỳ đâu và mọi nơi trong xã hội Mỹ, trừ một vài ngoại lệ.

Từ quan điểm về địa vị, vốn luôn cố dựa vào xuất xứ gia đình, việc này có nghĩa là các bức tường luôn dễ đổ; từ quan điểm chung hơn về tầng lớp thượng lưu được thừa nhận cả ở ngoài phạm vi địa phương họ sinh sống, nó có nghĩa là các thứ hạng cao nhất luôn thay đổi. Nó cũng đồng nghĩa với việc dù tỏ vẻ ra sao, tầng lớp thượng lưu Mỹ chỉ nhóm người tư sản giàu có, và dù thành viên của tầng lớp ấy có quyền đến thế

nào, họ cũng không thể bịa ra một quá khứ quý tộc vốn không tồn tại. Một người lập phả hệ cẩn trọng đã khẳng định là vào đầu thế kỷ XX, có “không quá chục gia đình chiếm giữ các vị trí xã hội rõ ràng” thuộc giới làm tiền nhiều của hoặc các gia đình lâu đời của New York mà “tên của tổ tiên họ xuất hiện trong danh sách tiệc tối của Bà John Jay”.⁶

Ở Mỹ, cố gắng đẩy tự hào để đạt được địa vị nhờ dòng dõi gia đình là một việc không hề dễ dàng, chưa bao giờ động chạm đến dù chỉ một phần rất nhỏ dân cư. Với tổ tiên có thực hay được sáng tạo ra, giới “con dòng” và “cháu giống” đã cố gắng trau chuốt công phu gốc gác gia đình, và trên cơ sở hiểu biết về gia phả của họ để tránh xa “tầng lớp thấp”. Nhưng họ càng cố làm việc này với dân cư bên dưới, mà theo một cách hoàn toàn tầm thường thì hình như lại càng hãnh diện vì được sinh ra trong tầng lớp thấp kém, và quá sẵn sàng với quá nhiều chuyện tiểu lâm về nhân giống ngựa để khiến cho những chuyện ấy dễ nghe hơn và lan truyền rộng rãi.

Đã có quá nhiều dịch chuyển – về nơi ở của gia đình và nghề nghiệp trong suốt cuộc đời của một cá nhân và giữa các thế hệ khiến cảm xúc về dòng dõi khó bén rễ. Ngay cả khi cảm xúc ấy thúc đẩy những đòi hỏi của tầng lớp thượng lưu, nó vẫn không thể có trừ phi được tầng lớp dưới tán dương. Người Mỹ không ý thức nhiều về dòng dõi; họ không phải loại dân cư sẵn sàng đổi tiền lấy uy tín trên cơ sở dòng dõi. Chỉ khi một cấu trúc xã hội không thực sự thay đổi đường hướng của các thế hệ, chỉ khi nghề nghiệp, tài sản, và vị trí có xu hướng cha truyền con nối, thì niềm kiêu hãnh và định kiến ấy, cùng với chúng là thân phận lệ thuộc và cảm giác thấp kém, mới có thể trở thành những cơ sở ổn định của một hệ thống uy tín.

Việc thành lập một xã hội phả hệ dựa trên uy tín về dòng dõi là khả thi trong một giai đoạn ngắn, dù cho Mỹ không trải qua giai đoạn xã hội phong kiến và hiện tại thì đầy biến động vì tình trạng *nhập cư*. Chính trong mấy thập kỷ khi dòng người nhập cư mới tràn vào các

thành phố lớn là đông đúc nhất, Xã hội Thượng lưu ở thành phố lớn đã đạt đến đỉnh cao ở Mỹ. Trong các khu ổ chuột của người nhập cư, đòi hỏi địa vị theo dòng dõi là thành công nhất, không phải trong số đông dân cư mà là những người nhận mình thuộc dòng dõi nào đó và muốn nhiều hơn. Những đòi hỏi này đã và đang liên quan đến hệ thống địa vị của các nhóm sắc tộc.

Nhưng đã có thời kỳ khi những người nhập cư khiêm tốn không còn thỏa mãn với mục đích này: dòng người nhập cư đã bị dừng lại, và trong một thời gian ngắn, mọi người ở Bắc Mỹ trở thành – hay sẽ nhanh chóng trở thành – người Mỹ bản địa có cha mẹ bản địa.

Ngay cả khi nguồn cung về người nhập cư cực lớn và số lượng người nhập cư ở các thành phố lớn còn nhiều hơn số người bản xứ, tình cảm dân tộc chủ nghĩa theo kiểu tự do trở nên quá mạnh nên không thể xác định bằng tiêu chí dòng dõi được nữa. “Mỹ hóa Người nhập cư” – một phong trào có tổ chức, một ý thức hệ, một thực tế – coi lòng trung thành với ý thức hệ quốc gia còn quan trọng hơn dòng dõi Anglo-Saxon. Việc xem quốc gia như một tổ hợp đa sắc tộc và dân tộc – quan điểm của các tầng lớp trung lưu và giới trí thức – bắt đầu thắng thế quan điểm Anglo-Saxon của những người quan tâm đến nguồn gốc “chủng tộc” và một xã hội có gốc gác phả hệ. Ngoài ra, mỗi nhóm dân tộc này – từ người Ireland đến người Puerto Rico – đều từng bước giành được quyền lực chính trị tại đây.

Cố gắng nhằm tạo nên một xã hội phả hệ tiếp tục tồn tại trong tầng lớp thượng lưu mà ở đó các thành tố địa phương cạnh tranh nhau: vùng bờ biển phía đông có người định cư trước tiên; vì vậy, những người vẫn ở đó là những gia đình địa phương lâu đời hơn những gia đình ở các khu vực mới có người đến gần đây hơn. Nhưng ở nhiều thị trấn nhỏ vùng New England, cũng có những gia đình địa phương từ lâu đã nổi tiếng chẳng kém bất kỳ gia đình nào ở Boston; có những gia đình trong các thị trấn nhỏ miền Nam đòi hỏi sự tiếp nối dòng họ mà

ngay cả nhà Brahmin cuồng tín nhất ở Boston cũng không thể làm gì được; và có những gia đình từ thuở xưa của California, trong cảm giác mạnh mẽ của riêng mình về khuôn khổ thời gian, thấy mình lâu đời hơn và có nền tảng tốt hơn bất kỳ gia đình New York nào từng có thể. Các địa phương cũng cạnh tranh về kinh tế. Những gia đình khai mỏ, kinh doanh ngành đường sắt, và buôn bán bất động sản – trong mỗi ngành, mỗi địa phương và mỗi vùng, như chúng tôi đã nói, tài sản lớn tạo nên thứ bậc của những gia đình địa phương.

Gia phả là cơ sở uy tín vững chắc và ổn định khi cấu trúc tầng lớp cũng vững chắc và ổn định. Chỉ sau này mọi loại thỏa thuận và khuôn mẫu mới bám rễ và đơm hoa kết trái trên cơ sở kinh tế vững chắc. Khi sự thay đổi về kinh tế diễn ra nhanh chóng và sự linh hoạt mang tính quyết định, thì tầng lớp lăm tiến ấy mới tự khẳng định mình một cách chắc chắn, những tham vọng địa vị mới sụp đổ và những định kiến mới bị cuốn trôi theo thời gian. Từ quan điểm giai cấp, 1 đô-la là 1 đô-la, nhưng từ quan điểm của một xã hội phả hệ, hai món tiền này – một nhận được từ việc thừa hưởng niềm tin qua bốn thế hệ, một từ vụ kiếm chác thực trên thị trường tuần trước – lại rất khác nhau. Thế nhưng người ta sẽ làm gì khi món tiền mới kia đơn giản là trở nên rất lớn? Bà Astor (một quý bà xuất thân từ gia tộc Knickerbocker kết hôn với một người thuộc tầng lớp sở hữu bất động sản cũ) sẽ làm gì với Bà Vanderbilt (xuất thân từ giới lăm tiến kịch cỡm của ngành đường sắt và ông bà bên chồng còn kịch cỡm hơn) vào năm 1870? Bà Astor sẽ thua: năm 1883, bà để lại danh thiếp của mình ở cửa nhà Bà Vanderbilt, và nhận lời mời tới dự lễ hội hóa trang của bà ta.⁷ Với những việc xảy ra như thế, bạn không thể khoe khoang địa vị theo xuất xứ gia đình thực. Ở Mỹ, có lẽ ở cả những nơi khác, xã hội dựa trên dòng dõi luôn bị bỏ qua hoặc bị tầng lớp giàu mới và thô kịch dùng tiền gạt đi.ⁱ

i. Nhưng không chỉ cơ chế chuyển động nhanh của các tầng lớp mới làm đảo lộn vỡ diễn. Hầu như những gì chuyển động nhanh đều thế. Bởi các quy ước về lối sống là quan trọng

Ở đây, trong bối cảnh xã hội của con người tự lập, những kẻ mới nổi đòi hỏi địa vị. Anh ta đòi hỏi nó với tư cách một người tự lập thay vì bất chấp nó. Trong mỗi thế hệ, một số người thăng tiến dựa vào gia đình thì coi thường anh ta như một kẻ không mới mà đến, một kẻ khoe của, một kẻ ngoại đạo trên mọi phương diện. Nhưng trong mỗi thế hệ kế tiếp – hay thế hệ sau thế hệ đó – anh ta được chấp nhận với tầng lớp xã hội thượng lưu của các gia đình có nền tảng hoàng.

2.

Cuộc tranh giành địa vị ở Mỹ không phải cái gì đó chỉ diễn ra ở một thời gian nào đó và rồi lắng xuống. Cố gắng của người giàu cũ để duy trì sự nổi tiếng riêng bởi dòng dõi là một cố gắng liên tục, luôn thất bại và luôn thành công. Thất bại vì trong mỗi thế hệ luôn có thêm những người mới; thành công vì tầng lớp thượng lưu xã hội luôn khơi ngòi cuộc chiến. Một tầng lớp thượng lưu ổn định với thành viên thực sự cố định không hề tồn tại, nhưng một tầng lớp thượng lưu xã hội thì

đối với uy tín của xã hội địa phương, và chỉ ở nơi mà quan hệ giai cấp và địa vị có sự ổn định thì các quy ước này mới có thể ổn định. Nếu quy ước thực sự cứng nhắc, thì váy áo trở thành “trang phục”, và các quy ước trở thành “truyền thống”. Uy tín cao của tổ tiên, của tuổi già, của tài sản lâu đời, của đồ cổ, của “thâm niên” cư dân và thành viên, của những cách làm cũ trong bất kỳ việc gì và mọi việc – chúng kết hợp lại và cùng tạo nên các quy ước địa vị của một tầng lớp hỗn hợp trong một xã hội ổn định.

Khi xã hội biến đổi nhanh chóng, uy tín có xu hướng chuyển qua giới trẻ và xinh đẹp, cho dù họ có là tầng lớp bị rửa xát; chuyển qua những kẻ khác biệt và chuyển qua những kẻ “mới lạ” cho dù họ thô lỗ. Khi ấy trang phục trở nên “lỗi mốt”, và điều quan trọng trước hết là “thời trang”. Giá trị bên ngoài của ngôi nhà, kể cả cung cách ứng xử và bản thân bạn đều phụ thuộc vào thời thượng. Tóm lại, có một sự đánh giá tầng lớp mới theo những gì nó có: rằng những gì mới đều có uy tín. Trong tình hình đó, tiền bạc dễ dàng quyết định ai có thể theo được sự khác biệt trong tiêu dùng luôn thay đổi theo chiều thẳng đứng về váy áo, xe cộ, nhà cửa, thể thao, sở thích, câu lạc bộ. Tất nhiên, chính vì tình hình như vậy, chứ không phải vì tầng lớp an nhàn ổn định, mà Veblen đã gọi nó bằng mấy cụm từ “tiêu dùng phô trương” và “lãng phí lộ liễu”. Về Mỹ, và về thế hệ thứ hai của giai đoạn mà ông viết, nói chung ông đã đúng.

tồn tại. Thay đổi trong thành viên của một tầng lớp, dù nhanh đến thế nào, cũng không phá hủy tầng lớp đó. Không phải các cá nhân hoặc các gia đình giống nhau, mà là những người giống nhau đã chiếm ưu thế trong đó.

Có rất nhiều cố gắng để xác định loại người này bằng cách khoan vùng theo kiểu ít nhiều chính thức. Thậm chí trước Nội chiến, khi tài sản mới không nhiều như sau này, các nữ chủ nhân lo ngại phải đối mặt với những quyết định xã hội nên dường như đã cần đến người phân xử xã hội nào đó. Đối với hai thế hệ trước năm 1850, Xã hội Thượng lưu New York phụ thuộc vào sự phục vụ của một Isaac Brown nào đó, người trông coi nhà thờ của Tin Lành Ấn điển mà Dixon Wecter cho biết là có một “trí nhớ khá chính xác về tên tuổi, gốc gác và lời đồn đại”. Ông ta rất sẵn sàng kể với các nữ chủ nhân về việc ai đang có tang, ai phá sản, ai có bạn tới thăm, ai là người mới dọn đến trong thị trấn và trong xã hội. Ông ta thường đứng án ngữ cửa trong các buổi tiệc tùng, và một số người quan sát còn nói ông ta “có danh sách ‘đám trai giỏi khiêu vũ’ để giới thiệu với các nữ chủ tiệc mới dọn đến”.⁸

Của cải dồi dào của thời kỳ sau Nội chiến đòi hỏi phải có một cách thức quyết định rõ ràng hơn về người được chọn, và Ward McAllister đã có thời tự cho mình là người chọn. Để “xã hội có thể có được sự vững chắc cần cho việc chống lại việc xâm nhập của giới đầu cơ chớp nhoáng nhất”, McAllister muốn tiến hành việc pha trộn cần thiết giữa các gia đình cũ có địa vị nhưng không hợp thời với “đám bánh bao” phải giao đãi và khôn khéo để có thể có được thứ họ muốn”. Nghe nói ông “thực hiện nhiệm vụ rất nghiêm túc, dành cả ngày và đêm nghiên cứu về gia huy, sách vở về nghi thức triều đình, phả hệ, và nghệ thuật nấu ăn...” Mùa đông năm 1872–1873, ông tổ chức Hội Trưởng tộc, “một ủy ban gồm 25 quý ông ‘có quyền thành lập và lãnh đạo Xã hội Thượng lưu’ bằng cách mỗi buổi khiêu vũ mời bốn quý bà và năm quý ông theo trách nhiệm cá nhân của họ mà như McAllister nhấn mạnh

là một sự tin cậy thiêng liêng”. Các trưởng tộc đầu tiên là những người New York thuộc gia đình lâu đời ít nhất bốn thế hệ, điều mà theo tính cách hào sảng kiểu Mỹ của mình, McAllister nghĩ sẽ làm nên “một quý ông 40 tuổi chân chính và tài giỏi”.⁹

Trong những năm 1880, McAllister đã đưa ra các bình luận với báo giới rằng thực sự “chỉ có khoảng 400 người thuộc Xã hội Thượng lưu New York. Ngoài số người đó, quý vị sẽ thấy những người hoặc không thoải mái trong phòng khiêu vũ hoặc làm cho người khác không thoải mái”.¹⁰ Năm 1892, khi mà cả sự độc quyền của Hội Trưởng tộc lẫn sự nổi tiếng của Ward McAllister đều bắt đầu suy giảm nghiêm trọng, ông đã công bố danh sách “400” mà trên thực tế chỉ có khoảng 300 cái tên. Đơn giản là điểm danh những người tới dự các buổi khiêu vũ của Hội Trưởng tộc, tầng lớp cốt lõi của các gia đình New York trước Nội chiến, được tô điểm bằng những cô con gái và những cậu con trai thích khiêu vũ, và một ít người được chọn thuộc tầng lớp giàu mới nổi mà McAllister thấy phù hợp để chấp nhận. Trong danh sách 90 người giàu nhất ngày đó, chỉ chín người có tên trong danh sách của ông.¹¹

Sự chú ý dành cho danh sách “tầng lớp thị dân 400” mà McAllister đưa ra và việc ông rút chân khỏi xã hội thượng lưu sau đó phản ánh tình trạng bấp bênh của các tầng lớp thượng lưu cũ mà ông từng cố gắng củng cố. Không chỉ ở New York mà ở cả các thành phố khác, người ta nỗ lực đủ kiểu để bảo tồn “vệ binh cũ” trước sự gia nhập xã hội của tầng lớp giàu có mới. Sự ra đi của McAllister tượng trưng cho thất bại của mọi cố gắng này. Điều hợp lý duy nhất có thể làm được là chấp nhận tầng lớp giàu mới, hoặc ít nhất là các thành viên chọn lọc của nó. Ấy chính là ý nghĩa của *Sổ Đăng ký Xã hội* – nỗ lực thành công nhất.

Trong thời hoàng kim của những năm 1880, một người đàn ông độc thân ở New York được thừa hưởng “một khoản thu nhập nhỏ suốt đời và một địa vị xã hội chắc chắn mà kín đáo” đã quyết định công bố

“một danh sách Những người Giỏi nhất dù không chen quảng cáo vào một cách khéo léo vẫn thu hút giới thương gia tìm mua”.¹² Kết hợp đúng đắn tầng lớp [thượng lưu] cũ và mới, cùng sự hỗ trợ nhiệt tình của bạn bè ở các câu lạc bộ New York như Calumet và Union, *Sổ Đăng ký Xã hội* đã thành công lập tức. *Sổ Đăng ký Xã hội* đầu tiên của New York liệt kê khoảng 881 gia đình; theo đó, các danh sách tương ứng với các thành phố khác cũng được ra đời, và việc cộng tác biên soạn và xuất bản những danh sách đó dẫn đến sự thành lập Hiệp hội Đăng ký Xã hội. Trong những năm 1920, người ta phát hành ấn phẩm này cho 21 thành phố, nhưng sau này phải dừng chín ấn bản “vì thiếu sự quan tâm”. Tới năm 1928, có 12 tập được in vào mùa thu mỗi năm, từ đó về sau còn có *Sổ Đăng ký Xã hội* cho New York và Boston (từ năm 1890), Philadelphia (1890), Baltimore (1892), Chicago (1893), Washington (1900), St. Louis (1903), Buffalo (1903), Pittsburg (1904), San Francisco (1906), Cleveland (1910), và Cincinnati (1910).¹³

Ấn phẩm này liệt kê những người “có chọn lọc về mặt xã hội” cùng địa chỉ, con cái, trường học, số điện thoại và câu lạc bộ [mà họ tham gia]. Danh sách được bổ sung vào tháng 12 và tháng 1, còn một số mùa hè được xuất bản vào mỗi tháng 6. Hiệp hội khuyên người đọc mua một phụ lục có đầy đủ những cái tên được ghi trong tất cả ấn phẩm, một việc hữu ích khi có nhiều cuộc liên hôn giữa các gia đình từ các thành phố khác nhau, cũng như thay đổi địa chỉ từ thành phố này sang thành phố khác.

Sổ Đăng ký Xã hội mô tả những người đủ điều kiện lọt vào danh sách là “những gia đình do dòng dõi hoặc địa vị xã hội hoặc các tiêu chuẩn khác vốn thuộc xã hội tốt nhất của bất kỳ thành phố hoặc các thành phố nào”. Tuy nhiên, như Wecter khẳng định, tiêu chuẩn chính xác để đưa vào là khó phân biệt, có lẽ vì “một sự không thiên vị, khách quan và bầu không khí điều tra bí ẩn bao quanh *Sổ Đăng ký Xã hội*. Sự ẩn danh là điều quan trọng đối với thành công và uy tín liên tục của

nó”.¹⁴ Ngày nay, Hiệp hội Đăng ký Xã hội có trụ sở tại New York, hình như do một người tên là Bertha Eastmond, thư ký từ những ngày đầu của người thành lập Hiệp hội, điều hành. Eastmond cân nhắc mọi cái tên, một số được thêm vào, một số bị từ chối vì không phù hợp, một số sẽ được xem xét trong tương lai. Trong việc này, Eastmond có thể dựa vào tư vấn của một số cố vấn xã hội, và ở mỗi thành phố có *Sổ Đăng ký Xã hội* đều có một đại diện cá nhân để theo dõi tên tuổi, địa chỉ và số điện thoại cập nhật.

Những ai sẽ nằm trong khoảng 38.000 đơn vị gia đình vợ chồng hiện có tên trong danh sách,¹⁵ và tại sao họ nằm trong đó? Bất kỳ ai sống ở một thành phố bất kỳ nào trong 12 thành phố được chọn đều có thể xin tham gia, nhưng phải có sự giới thiệu của một vài gia đình đã có tên trong danh sách cũng như phải là thành viên của các câu lạc bộ. Nếu chỉ có tiền, hoặc dòng dõi gia đình, hoặc kể cả hai, xem ra chưa đảm bảo được chấp nhận ngay hay để lại xem xét sau. Những người thuộc gia đình dòng dõi lâu đời đôi khi vẫn bị gạt ra một cách khá độc đoán; thế hệ thứ hai của tầng lớp giàu mới dù cố gắng xin vào thường không thành công. Tuy nhiên, để nói rằng dòng dõi và của cải là chưa đủ không có nghĩa là những thứ này, cùng với sự ứng xử phù hợp, là không cần thiết.

Các giám đốc điều hành công ty tương đối thành công, một khi họ đã quyết, thì đều được lọt vào *Sổ Đăng ký Xã hội*, nhưng không nên quá nhấn mạnh vào điều này. Đặc biệt, nó phải được làm rõ về mặt lịch sử: khoảng thời gian từ năm 1890 tới năm 1920 là giai đoạn ghi nhận nhiều người tham gia nhất. Trên thực tế, từ những năm 1910, tỉ lệ chấp nhận các gia đình mới vào danh sách – ít ra ở một thành phố chính là Philadelphia – đã liên tục giảm: trong thập niên 1910, tỉ lệ tăng 68%, đến những năm 1930, tỉ lệ này giảm xuống còn 6%.¹⁶

Những ai không vào được *Sổ Đăng ký Xã hội* thường nổi tiếng tới mức người ta nói nhiều về việc họ bị gạt bỏ; tính chất “độc đoán”

của ấn phẩm này bấy giờ được dùng để chế giễu ý nghĩa xã hội của nó. Dixon Wecter đã kết luận: “Việc công khai là không thuận lợi xem ra gần giống như lý do để có thể xua đuổi, nhưng việc này lại được áp dụng bằng trực giác hơn là logic... Thật an toàn để nói ai đó tránh khỏi các cột [báo] – cho dù đời tư của anh ta có thể là thế nào đi nữa, hoặc mấy lời đồn thổi lén lút có thể lan truyền – cũng sẽ không bị ô danh vì bị loại khỏi *Sổ Đăng ký Xã hội*”.¹⁷

Với việc lựa chọn và gạt bỏ có vẻ độc đoán, cùng với tất cả sự màu mè và nổi thống khổ bao phủ mà thậm chí là đặc trưng cho nó, *Sổ Đăng ký Xã hội* là một danh sách nghiêm túc mang một ý nghĩa nào đó. Đây là một cố gắng, rất nỗ lực trong mọi hoàn cảnh, chỉ mở ra cho các tầng lớp thực sự phù hợp chứ không đơn thuần cho tầng lớp mới giàu và mới nổi tiếng, để xác nhận và củng cố tầng lớp giàu phù hợp, giữ cho tầng lớp được chọn luôn phù hợp và do đó có thể xứng đáng với việc được chọn. Hơn hết, nó là danh sách duy nhất về những gia đình có gốc gác mà người Mỹ có, và nó là thứ ở gần trung tâm địa vị chính thức nhất mà đất nước này, vốn không có quá khứ quý tộc, không có xã hội phong kiến, không có thành phố thủ đô thực sự, có được. Trong bất kỳ trường hợp của cá nhân nào, việc được chấp nhận có thể không dự đoán được hoặc thậm chí còn độc đoán, nhưng với tư cách một nhóm, những người trong *Sổ Đăng ký Xã hội* đã được chọn vì tiền bạc, gia đình, và lối sống của họ. Vì thế, những cái tên trong 12 tập đầy ma lực này đại diện cho một kiểu người nhất định.

3.

Trong mỗi khu vực thành phố được chọn của đất nước, có một tầng lớp thượng lưu mà thành viên của nó sinh ra trong các gia đình đã được đăng ký từ khi *Sổ Đăng ký Xã hội* bắt đầu. Tầng lớp xã hội đã được đăng ký này, cũng như các tầng lớp mới đăng ký hoặc không đăng ký ở các thành phố lớn khác, gồm những nhóm gia đình cổ xưa mà hai hoặc

ba hoặc bốn thế hệ đã nổi tiếng và giàu có. Họ khác biệt với phần còn lại của cộng đồng do tính chất về nguồn gốc, diện mạo, và lối ứng xử.

Họ sống trong một hoặc nhiều khu vực dành riêng và đắt tiền, trong những ngôi nhà cổ đẹp đẽ mà nhiều người trong họ được sinh ra, hoặc trong những ngôi nhà hiện đại đơn giản nhưng trau chuốt mà họ xây nên. Trong những ngôi nhà này, cũ hoặc mới, có nội thất phù hợp và trang thiết bị đáng mơ ước. Trang phục của họ, ngay cả khi rõ ràng là bình thường và đã cũ thực sự, nhưng về kiểu cách không hiểu sao vẫn cứ khác biệt với trang phục của người khác. Những thứ họ mua đều khá đắt tiền không ai biết và họ sử dụng chúng một cách kín đáo. Họ thuộc về các câu lạc bộ và tổ chức mà chỉ những người như họ mới được chấp nhận, và họ rất coi trọng vẻ ngoài của mình ở các nơi này.

Họ có chung người quen và bạn bè, nhưng còn hơn thế, họ có chung kinh nghiệm về một kiểu nề nếp gia phong và được lựa chọn cẩn thận. Họ học cùng trường tư hoặc tương tự, và là loại trường dành riêng cho một nhóm nào đó, nhất là các trường nội trú của Tân giáo thuộc New England. Họ theo học Đại học Harvard, Đại học Yale, Đại học Princeton, hoặc nếu không thể vượt qua niềm tự hào địa phương thì theo học các trường danh tiếng ở địa phương mà gia đình họ có đóng góp. Và giờ thì họ thường xuyên tới các câu lạc bộ của mấy trường này, cũng như các câu lạc bộ hàng đầu trong thành phố của riêng họ, và cũng hay tới một hoặc hai câu lạc bộ ở những trung tâm thành phố lớn khác.

Tên của họ không có trên các cột tin tầm phào, tán gẫu, hoặc kể cả trong các cột tin xã hội của báo chí địa phương; nhiều người trong họ – người Boston thực sự và San Francisco thực sự, sẽ hết sức bối rối ở vùng đất của riêng mình nếu tên tuổi được dùng một cách vô ích – quảng bá rẻ tiền và bê bối kiểu hội hè chỉ dành cho những gia đình mới hơn với lối sống ồn ào và lòe loẹt, chứ không phải cho tầng lớp xã hội cũ. Vì những người có địa vị cao thì “tự hào”, còn những người chưa có

địa vị chỉ là tự kiêu. Những người tự hào này thực sự không quan tâm tới những gì người khác thấp hơn nghĩ về họ; những kẻ tự kiêu phụ thuộc vào lời phỉn định và dễ dàng bị nó đánh lừa, vì họ không nhận thấy ý kiến của mình phụ thuộc vào người khác.¹

i. Từ ngữ trong *The Theory of the Leisure Class* (Thuyết về tầng lớp nhàn rỗi, xuất bản năm 1899) của Thorstein Veblen, một tác phẩm – may mắn thay – vẫn còn độc giả, không phải vì sự chỉ trích của ông về tầng lớp thượng lưu Mỹ còn phù hợp, mà vì văn phong khiến nó đáng tin cậy, ngay cả khi sự chỉ trích này không được xem xét nghiêm túc. Những gì ông viết vẫn đúng sự thật, cho dù thực tế ông đưa ra không lột tả hết được các cảnh tượng và nhân vật đã xuất hiện trong thời đại chúng ta. Nó vẫn đúng vì chúng ta không thể thấy hết các đặc điểm mới hơn của thời đại chúng ta nếu ông không viết ra những gì như đã viết. Đó là ý nghĩa của việc chính những thành kiến của ông lại đơm hoa kết trái nhất khi xuất hiện trong văn chương về phản kháng xã hội ở Mỹ. Nhưng mọi nhà chỉ trích rồi sẽ chết; và luận thuyết của Veblen nói chung không còn là một mô tả thích hợp về hệ thống tuy tín của Mỹ.

Thuyết về tầng lớp nhàn rỗi không phải là thuyết về tầng lớp nhàn rỗi. Nó là thuyết về một yếu tố đặc biệt của tầng lớp thượng lưu trong một giai đoạn lịch sử đất nước. Nó mô tả cuộc tranh giành địa vị giữa nhóm người giàu có cũ và mới, đặc biệt, nghiên cứu về *những kẻ giàu xôi*, hiển hiện rất rõ vào lúc quốc gia hình thành thời Veblen, về Mỹ của nửa sau thế kỷ XIX, về các nhà Vanderbilt, Gould và Harriman, về Saratoga Springs và Newport, về những thứ xa hoa và quý giá.

Nó là một phân tích về tầng lớp thượng lưu đang thăng tiến xã hội bằng cách biến tiền bạc của mình thành các biểu tượng địa vị, nhưng lại làm việc đó trong bối cảnh các biểu tượng này còn mờ nhạt. Hơn nữa, khán giả vở kịch của Veblen không phải khán giả truyền thống, dàn diễn viên cũng không đặt hẳn trong một cấu trúc xã hội thừa kế như thời phong kiến. Vì thế, các khuôn mẫu tiêu dùng là phương tiện duy nhất cạnh tranh về danh vị. Veblen không phân tích những xã hội có tầng lớp quý tộc cũ hoặc một xã hội phong kiến nơi các quan trong triều có lối sống thành công.

Khi khắc họa lối sống Mỹ cao hơn, Veblen – giống như các nhân vật mà ông xây dựng – có vẻ nhầm lẫn giữa đặc điểm của tầng lớp quý tộc và tư sản. Ở một vài chỗ, ông viết rõ thế này: “Đặc điểm của tầng lớp quý tộc và tư sản – có thể nói đó là tính phá hoại và tiền bạc mà chủ yếu được tìm thấy ở tầng lớp thượng lưu...”¹⁸ Người ta chỉ cần xem xét thị hiếu của các doanh nhân nhỏ là biết điều này chắc chắn không đúng.

“Tiêu dùng phô trương”, như Veblen đã biết, không giới hạn trong tầng lớp thượng lưu. Nhưng hôm nay tôi phải nói rằng nó là một yếu tố đặc biệt thịnh hành trong tầng lớp thượng lưu mới – tầng lớp giàu mới với những đặc quyền công ty mới – họ có tài khoản

Trong và giữa những nhóm khác mà họ hợp thành, thành viên của các gia đình đầy tự hào này có quan hệ bạn bè gần gũi và rất trung thành. Họ được phục vụ tại các bữa tối và dự các buổi khiêu vũ của nhau. Họ tới dự lễ cưới sang trọng không ồn ào, dự tang lễ trong trang phục sẫm màu, những bữa tiệc ra mắt vui tươi với vẻ nghiêm túc và điềm tĩnh. Sự xuất hiện ngoài xã hội có lẽ được họ thích nhất thường là phi chính thức, mặc dù giữa họ với nhau có quy tắc về ăn mặc và ứng xử, cảm giác về điều gì là đúng và điều gì không được làm, chi phối những gì phi chính thức và tự nhiên cũng như chính thức.

để tiêu xài, và được hưởng những đặc quyền công ty khác – thậm chí còn có ảnh hưởng đáng buồn hơn về chuẩn mực và lối sống của những người nổi tiếng chuyên nghiệp trên sân khấu và phim ảnh, đài phát thanh và truyền hình. Và tất nhiên, thịnh hành trong các nhóm mới nổi của *những kẻ giàu xổi* lỗi thời mà điển hình là “các triệu phú Texas”. Giữa thế kỷ XX, giống như cuối thế kỷ XIX mà Veblen nhận xét, đã có những việc khó tin: “Ca sĩ giọng nam cao Mario Lanza sở hữu một chiếc Cardillac màu trắng ngoại cỡ được đặt làm với bảng đồng hồ mạ vàng... Chủ nhà hàng Mike Romanoff chuyển phát nhanh bằng máy bay những chiếc sơ mi tơ tằm và lụa mộc của mình tới tiệm giặt là Suka ở Mahattan để giặt cho đúng cách... Trùm xây dựng Hal Hayes... cho lắp một quầy bar trong chiếc Cardillac của mình cộng với những vôi rượu Scotch, uytxki ngô, sấm bánh và bia tại nhà mình...”¹⁹ Nhưng ở các xã hội địa phương đã được xác lập, những người thuộc thế hệ thứ tư và thứ năm lặng lẽ tiêu xài và lặng lẽ vung tiền; trên thực tế, họ thường chủ ý kín đáo trong tiêu dùng: với những ngôi nhà nơi trang trại và nhà nghỉ mùa hè đầy khiêm nhường, họ thường sống khá đơn giản, và dĩ nhiên không phô trương về giàu sang một cách kếch cỡm.

Từ ngữ trong luận thuyết của Veblen chưa đủ để mô tả tầng lớp thượng lưu đã được xác lập hiện nay. Hơn nữa – như chúng ta sẽ thấy ở Chương 4, tác phẩm của Veblen, với tư cách một luận thuyết về hệ thống địa vị Mỹ, không nói được đầy đủ về sự xuất hiện của giới tinh hoa trong thiết chế hay về thế giới những người nổi tiếng. Tất nhiên, không thể chờ đợi vào những năm 1890 ông đã có thể hiểu được ý nghĩa của một hệ thống địa vị tầm quốc gia thực sự của “những người nổi tiếng chuyên nghiệp”, nổi lên như một phần của truyền thông đại chúng và giải trí tầm quốc gia, hay thấy trước sự phát triển của sức quyền rũ tầm quốc gia, trong đó cô diễn viên non trẻ được thay bằng minh tinh màn bạc, và quý bà của xã hội địa phương được thay bằng những nhà quản lý quân sự, chính trị, và kinh tế – “giới tinh hoa quyền lực” – mà hiện nay nhiều người trong họ nổi tiếng như những vị thủ lĩnh xứng đáng.

Ý thức phục vụ dân sự của họ dường như không mang hình thức chính trị trực tiếp, nhưng khiến họ vui vẻ đứng đầu các thiết chế từ thiện, giáo dục, và văn hóa của thành phố mình. Tài sản của họ nhiều – có lẽ trung bình vài triệu đô-la – nên thường thì họ không phải tiêu vào vốn; nếu họ không muốn làm việc, có lẽ họ không phải làm. Nhưng họ – đặc biệt là những người nhiều tuổi hơn đáng kể – nói chung vẫn làm việc và đôi khi rất cần mẫn. Họ tạo thành giới quý tộc kinh doanh của thành phố mình, đặc biệt là giới quý tộc tài chính và pháp lý. Một quý ông thực sự – ở các thành phố phía đông và ngày càng lan rộng cả nước – thường là chủ ngân hàng hoặc luật sư, điều ấy thuận tiện cho giới hữu sản cần có những người tin cậy, khôn ngoan, và tỉnh táo để duy trì sự toàn vẹn của nó. Họ là những giám đốc và chủ tịch của các ngân hàng lớn, là những đối tác và nhà tư vấn đầu tư cao cấp của các hãng luật hàng đầu nơi thành phố mình.

Hầu như mọi nơi ở Mỹ, tầng lớp thượng lưu của thành phố lớn ít nhiều đều có điểm chung về chủng tộc, tôn giáo, và gốc gác. Kể cả nếu họ không thuộc những dòng họ lâu đời, thì cũng là người gốc Mỹ lâu hơn dân cư bên dưới. Tất nhiên có các ngoại lệ, một số trong đó là ngoại lệ quan trọng. Ở nhiều thành phố khác, các gia đình Ý, Do Thái và Công giáo Ireland – trở nên giàu có và hùng mạnh – đã leo cao về địa vị. Nhưng dù quan trọng thế nào, vẫn có các ngoại lệ: hình mẫu của tầng lớp thượng lưu xã hội vẫn “thuần khiết” về chủng tộc, về nhóm sắc tộc, và về nguồn gốc dân tộc. Ở mỗi thành phố, họ có xu hướng là người Tin Lành, và hơn thế, thuộc các nhánh giáo hội đẳng cấp, chủ yếu là Tân giáo hoặc Nhất thể hoặc Trưởng lão.

Ở nhiều thành phố – New York chẳng hạn – có tới vài chữ không phải một, tầng lớp thị dân 400. Tuy nhiên, điều này không có nghĩa là tầng lớp thượng lưu ở thành phố lớn không tồn tại, mà là ở những thành phố như vậy, cấu trúc địa vị phức tạp hơn ở những thành phố với nhiều hội đoàn thống nhất hơn. Việc có những hiểm khích xã hội

giữa các trung tâm địa vị cạnh tranh nhau không làm phương hại tới hệ thống địa vị.

Gia đình có địa vị cao hơn có thể thuộc một câu lạc bộ địa phương riêng biệt, nơi diễn ra các hoạt động thể thao và sự kiện xã hội, nhưng kiểu cách này không có tầm quan trọng quyết định với gia đình thượng lưu, vì “câu lạc bộ địa phương” trải rộng tới giới trung lưu và thậm chí tới cả các tầng lớp trung lưu thấp hơn. Ở các thành phố nhỏ hơn, là thành viên trong câu lạc bộ địa phương tốt nhất thường là chỉ dấu có ý nghĩa quan trọng về mặt tổ chức của các nhóm thượng lưu, nhưng nó lại không phải vậy ở thị trường địa vị nơi thành phố lớn. Câu lạc bộ của các quý ông, một tổ chức dành riêng cho nam giới, mới là quan trọng nhất về mặt xã hội.

Các quý ông thuộc câu lạc bộ dành cho nam giới ở thành phố lớn, và đàn ông tầng lớp thượng lưu thường gia nhập các câu lạc bộ như thế ở nhiều hơn một thành phố; những nơi dành cho cả nam lẫn nữ, chẳng hạn các câu lạc bộ thể thao ở vùng nông thôn, thường mang tính địa phương. Trong số câu lạc bộ ngoại ô mà hội viên là đám đàn ông thượng lưu lớn tuổi có cả câu lạc bộ của Đại học Harvard, Đại học Princeton và Đại học Yale, nhưng các câu lạc bộ thành thị không bị giới hạn ở mấy trường danh tiếng. Không lạ khi các quý ông thuộc về ba, bốn câu lạc bộ hoặc thậm chí nhiều hơn. Những câu lạc bộ này ở các thành phố thực sự mang tính dành riêng theo nghĩa tầng lớp trung lưu và thấp hơn nói chung không biết tới chúng mấy. Chúng ở trên những vũ đài nổi tiếng nơi địa vị của tầng lớp thượng lưu được thừa nhận rộng rãi hơn. Chúng là của, do và vì tầng lớp thượng lưu, chứ không phải tầng lớp nào khác. Nhưng chúng thường được tầng lớp thượng lưu của nhiều thành phố biết và đến thăm.ⁱ

i. Cho đến năm 1933, vẫn còn khoảng 50 người New York duy trì việc đóng phí đầy đủ ở Câu lạc bộ Somerset của Boston.²⁰

Với người ngoài cuộc, câu lạc bộ mà hội viên thuộc tầng lớp thượng lưu là một dấu hiệu xác nhận địa vị của anh ta; đối với người trong cuộc, câu lạc bộ có các nhóm dành riêng gần gũi hơn hoặc giống kiểu bang hội sẽ xác định chỗ đứng và đặc trưng của anh ta. Thành viên nòng cốt thường là các gia đình có được địa vị do gốc gác. Từ mối liên kết gần gũi với những người như vậy, các hội viên mới bèn vay mượn địa vị, đổi lại, thành tựu của những hội viên mới hơn này sẽ giúp nâng cao uy tín của câu lạc bộ như một sự quan tâm liên tục.

Thành viên của các câu lạc bộ thích hợp có ý nghĩa xã hội rất quan trọng khi chỉ người giàu mới chen chúc và xô đẩy ở ranh giới xã hội, vì lúc đó đường phân tuyến có xu hướng trở nên mờ nhạt, và thành viên câu lạc bộ có tính xác định riêng biệt khá rõ ràng. Thế nhưng các câu lạc bộ thành phố lớn là các nấc quan trọng trên chiếc thang xã hội đối với những thành viên tương lai của thứ bậc địa vị cao nhất: chúng là chiếc thang địa vị cho tầng lớp mới bước vào tầng lớp thượng lưu cũ; vì đàn ông và con trai họ có thể dần leo cao từ câu lạc bộ này sang câu lạc bộ khác, và thế là nếu thành công, sẽ bước hẳn vào trong pháo đài của tầng lớp độc quyền nhất. Chúng cũng quan trọng với đời sống công việc trong và giữa các tầng lớp thành phố lớn: với nhiều người thuộc các tầng lớp này, nó có lẽ tiện lợi và dấu sao cũng thích hợp để đi tới những quyết định quan trọng trong câu lạc bộ dành riêng. Như một tạp chí quốc gia dành cho giám đốc điều hành đã viết: “Câu lạc bộ dành riêng” đang trở thành “lâu đài của các doanh nhân”.²¹

Vì tầng lớp giàu có nắm quyền kiểm soát các thiết chế tài chính và luật pháp chủ yếu của mỗi địa phương, nên tầng lớp thượng lưu thành phố lớn phải có quan hệ làm ăn và pháp lý với nhau, bởi kinh tế của thành phố, đặc biệt ở khu vực thành phố lớn, không chỉ giới hạn trong thành phố. Trong chừng mực nền kinh tế mang tính quốc gia, tập trung ở các thành phố lớn, và khi tầng lớp thượng lưu kiểm soát các vị trí chủ chốt có quyền ra quyết định ở thành phố lớn, thì tầng lớp

thượng lưu của mỗi thành phố đều có quan hệ với tầng lớp thượng lưu ở các thành phố khác. Trong cái tĩnh lặng đa sắc thái phần nào buồn tẻ của một câu lạc bộ ở Boston, hay trong khung cảnh ấm cúng và sôi động của một câu lạc bộ ở Houston, trở thành hội viên tức là được thừa nhận. Nó cũng là mối quan hệ dễ dàng, phi chính thức với những người được thừa nhận về mặt xã hội, và vì thế ở vị trí tốt hơn khi ký hợp đồng trên bàn ăn trưa. Câu lạc bộ quý ông lập tức trở thành một trung tâm quan trọng của mạng lưới có tính quyết định về tài chính và kinh doanh, và là một trung tâm chủ yếu để xác nhận họ phù hợp về mặt xã hội. Ở đó mọi đặc tính tạo nên tầng lớp thượng lưu cũ dường như đều trùng khớp: gia đình lâu đời, hôn nhân môn đăng hộ đối, cư ngụ đúng nơi, đi lễ đúng nhà thờ, học đúng trường, và có quyền quyết định quan trọng. “Những người đứng đầu” ở mỗi thành phố đều thuộc các câu lạc bộ như vậy, và khi những người đứng đầu các thành phố khác tới thăm, rất có khả năng thấy họ cùng ăn trưa ở Somerset hoặc Union của Boston, Racquet hoặc Philadelphia của Philadelphia, Pacific Union của San Francisco, Knickerbocker, Links, Brook hoặc Racquet & Tennis của New York.²²

4.

Lối sống của tầng lớp thượng lưu khá giống nhau ở mỗi thành phố lớn của đất nước – dù có sự đa dạng vùng miền. Nhà cửa và trang phục, các kiểu sự kiện xã hội mà tầng lớp thị dân 400 quan tâm có xu hướng đồng nhất. Sơ mi và bộ vét Brooks Brothers dù không được quảng cáo rộng rãi trên toàn quốc, và ngoài cửa hàng chính ở thành phố New York chỉ có bốn chi nhánh, nhãn hiệu này nổi tiếng ở mọi thành phố lớn trên nước Mỹ, và không có “người đại diện” cho Brooks Brothers ở bất kỳ đô thị quan trọng nào lại thấy mình kỳ quặc.²³ Có những bộ trang phục khác đặc trưng và phổ biến với phong cách của tầng lớp thượng lưu, nhưng nói cho cùng, những người có tiền và có “gu” thời trang đều

thoải mái nhất khi khoác lên mình bộ vét Brooks Brothers. Lối sống của tầng lớp thượng lưu cũ trên toàn quốc còn khó lung lay hơn thế.

Một kinh nghiệm sâu sắc giúp phân biệt tầng lớp xã hội giàu có với tầng lớp mới giàu và các tầng lớp thấp hơn là trường học theo học, và cùng với nó là tất cả các mối quan hệ, ý thức và sự nhanh nhạy mà việc giáo dục này dẫn dắt họ trong suốt đời mình.

Ví dụ, con gái của một gia đình New York thuộc tầng lớp thượng lưu cũ thường được bảo mẫu và mẹ chăm sóc tới 4 tuổi, sau đó cô được một nữ gia sư thường là nói tiếng Pháp cũng như tiếng Anh dạy dỗ. Khi được 6 hay 7 tuổi, cô đến trường tư ban ngày, có lẽ là trường Miss Chapin hoặc Brearley. Cô thường được lái xe riêng của gia đình đưa đi đón về, và buổi chiều sau khi đến trường lại được kèm cặp bởi nữ gia sư, người mà giờ đây dành gần hết thời gian của mình với lũ trẻ ít tuổi hơn. Khi 14 tuổi, cô theo học tại trường nội trú, có lẽ là trường St. Timothy ở Maryland hoặc Miss Porter hoặc Westover ở Connecticut. Rồi cô có thể theo học trường trung học Finch của thành phố New York và thế là “xong”, hoặc nếu cô muốn vào một trường đại học phù hợp, cô sẽ được nhận, cùng nhiều cô gái tầng lớp trung lưu giản dị khác, vào trường Bryn Mawr hoặc Vassar hoặc Wellesley hoặc Smith hoặc Bennington. Sau khi tốt nghiệp phổ thông hoặc đại học, cô sẽ sớm lấy chồng và có thể bắt đầu nuôi dạy con cái theo đúng quy trình giáo dục ấy.ⁱ

Con trai của gia đình này, khi chưa đầy 7 tuổi, sẽ theo một khuôn mẫu tương tự. Rồi cậu cũng sẽ học tại trường ban ngày, và vào trường

i. “Con gái của nhà lãnh đạo ngành công nghiệp, của chuyên gia lớn phải phát triển trong một nền văn minh phức tạp vốn không quá thiên về công dung ngôn hạnh của phụ nữ: ngoan hiền và khiêm tốn, đoan trang và thánh thiện. Nhưng người cha ấy, theo tập tục của đẳng cấp mình, thì phải đưa con gái tới một trong nhóm những thiết chế mà quy tắc của nó dựa trên các nền tảng này. Có điều lạ là trong số hơn 1.200 trường tư dành cho nữ ở nước này, chỉ có trên mười trường thực sự coi trọng các nền tảng đó... vì thế sự phù du ấy là những thứ để trường nọ làm nên sự khác biệt với trường kia.”²⁴

nội trú sớm hơn các bạn nữ vài năm, mặc dù đối với cậu thì nó được gọi là trường dự bị: trường St. Mark hoặc St. Paul, Choate hoặc Groton, Andover hoặc Lawrenceville, Phillips Exeter hoặc Hotchkiss.²⁵ Sau đó cậu sẽ theo học Princeton, Harvard, Yale hoặc Dartmouth. Biết đâu cậu sẽ tốt nghiệp ngành Luật thuộc một trong những trường này.

Mỗi giai đoạn giáo dục này đều quan trọng với việc tạo nên người đàn ông hoặc đàn bà tầng lớp thượng lưu; nó là một quy trình giáo dục phổ biến với tầng lớp thượng lưu ở tất cả các thành phố hàng đầu đất nước. Trên thực tế, có một xu hướng rất mạnh là cho con cái từ tất cả các thành phố này tới học ở một trong những trường nội trú hoặc dự bị thời thượng hơn ở New England, ở đó có thể dễ dàng tìm thấy học sinh từ trên dưới 20 bang cũng như từ các nước khác. Vì đòi hỏi địa vị dựa trên dòng dõi gia đình ngày càng trở nên khó chấp nhận, nên các trường phù hợp bèn bỏ qua tầm quan trọng xã hội của dòng dõi gia đình. Theo đó, nếu người ta phải chọn một chứng cứ cho sự thống nhất quốc gia của tầng lớp thượng lưu xã hội ở Mỹ ngày nay, thì trường nội trú dành riêng cho nữ và trường dự bị dành riêng cho nam sẽ là rõ nhất.

Nhiều nhà giáo dục của thế giới trường tư nhận thấy rằng sự biến chuyển của kinh tế đã đưa những người mà con cái họ vốn không có nền tảng gia đình và phong cách sống lên vị trí cao nhất, và rằng trường tư là một thiết chế hàng đầu trong việc chuẩn bị để chúng sống trên đỉnh đất nước theo cái cách phù hợp với người ở tầng lớp thượng lưu. Và dù các vị hiệu trưởng có biết hay không, thì thực tế dường như giống thang bậc ở các câu lạc bộ đối với người cha – nhưng theo những cách quan trọng và sâu sắc hơn – các trường tư thực hiện nhiệm vụ chọn lọc và đào tạo các thành viên mới của tầng lớp thượng lưu đất nước, cũng như nâng các tiêu chuẩn lên cao hơn cho con cái của các gia đình từ lâu đã ở tầng cao nhất. Chính nhờ “thế hệ kế tiếp” ở các trường tư mà căng thẳng giữa các tầng lớp thượng lưu cũ và mới đã dịu đi và thậm chí

được giải tỏa. Và chính nhờ cái cách của các trường tư này, chứ không phải bất kỳ cơ quan nào khác, mà các gia đình cũ hơn và mới hơn sẽ đến lúc trở thành thành viên của tầng lớp thượng lưu tự ý thức.

Là nơi lựa chọn và đào tạo tầng lớp thượng lưu, cả cũ lẫn mới, trường tư là một ảnh hưởng thống nhất, một thế lực đối với việc dân tộc hóa tầng lớp thượng lưu. Khi dòng dõi gia đình trở nên ít quan trọng trong việc chuyển giao cẩn thận những đặc tính tinh thần và văn hóa, thì trường tư lại càng quan trọng. Trường học – chứ không phải gia đình ở tầng lớp thượng lưu – là cơ quan quan trọng nhất chuyển giao truyền thống của tầng lớp thượng lưu, và điều tiết việc nhận những người giàu có mới và tài năng vào học. Đó là điểm đặc trưng trong kinh nghiệm của tầng lớp thượng lưu. Trong số 15 hoặc 20 trường học tốt nhất như vậy, ở đâu đó, người ta tìm thấy một trung tâm tổ chức chính của tầng lớp thượng lưu xã hội cấp quốc gia. Vì ở các trường tư dành cho vị thành niên này, nhiệm vụ tôn giáo, gia đình, và giáo dục của tầng lớp thượng lưu xã hội gắn chặt với nhau, và trong đó nhiệm vụ chính là nâng cao tiêu chuẩn như thể hiện chiếm ưu thế đã trở thành trung tâm.ⁱ

Đây là những trường tư trang trải và tự chủ về chính sách, và chúng là các thiết chế phi lợi nhuận theo đúng nghĩa nhất. Chúng không phải là “trường của giáo hội” vì không do các cơ sở tôn giáo điều hành, nhưng chúng đòi hỏi học sinh phải tham dự các buổi lễ tôn giáo, và mặc dù không thuộc về tôn giáo, nhưng chúng vẫn thấm đượm những nguyên tắc mang cảm hứng tôn giáo. Mục đích cơ bản trong

i. “Điều dễ thấy là các trường dành cho nam này”, biên tập viên của tờ *Fortune* viết, “đã nói quá về con số theo học ở trường. Tại Mỹ hiện nay (năm 1944), trong số bảy triệu nam và nữ sinh trung học phổ thông có 460.000 ở các trường tư. Trong đấy, hơn 360.000 người ở các trường Công giáo (số liệu năm 1941) và hơn 10.000 người ở các trường quân sự mà mục đích của chúng là khá rõ. Số còn lại ở các trường nữ sinh mà nhiệm vụ của chúng cũng được xác định tương đối rõ, khoảng trên 30.000. Chừng 40.000 ở các trường dạy chung nam nữ, chủ yếu là các trường ban ngày. Khoảng 20.000 ở các trường nam sinh, nhóm trường này đặc biệt muốn được tự đánh giá.”²⁶

tuyên bố của các nhà sáng lập trường Groton nay vẫn còn được sử dụng là: “Mọi nỗ lực sẽ được thực hiện để nuôi dưỡng nhân cách đàn ông và Ki-tô giáo, tôn trọng sự phát triển về tinh thần và thể chất cũng như trí tuệ. Hiệu trưởng của Trường sẽ là một mục sư Tân giáo”.²⁷

“Những điều chính yếu của một trường dự bị không nằm trong chương trình học. Nó nằm ở hơn chục chỗ khác, một số trong đó thực sự kỳ lạ: ở một nhà nguyện kiểu Gò-tích hoặc một phòng tập thể thao mới bóng lộn; ở loại nhà mà nam sinh sống tại đó, ở loại công việc chúng làm sau bữa tối; và trên tất cả là ở hiệu trưởng.”²⁸ Có một kiểu ý tưởng ngầm để trường là cánh tay nối dài có tổ chức của gia đình, nhưng là một gia đình lớn trong đó những đứa trẻ dòng dõi từ Boston, Philadelphia, và New York cùng học lối ứng xử đúng đắn. Ý tưởng gia đình này được tăng cường bởi những buổi thực hành tôn giáo chung của trường theo xu hướng Tân giáo; bởi xu hướng để các gia đình tăng lớp thượng lưu gửi tất cả con trai mình đến cùng những trường mà cha, hoặc thậm chí ông của chúng đã theo học; và bởi những sự hiến tặng cũng như các hoạt động xã hội và tình cảm của các hiệp hội cựu học sinh. Chẳng hạn mục đích sâu xa của trường Choate là để chứng tỏ rằng gia đình và nhà trường có thể kết hợp một cách hiệu quả, do đó một cậu bé trong khi được hưởng những lợi ích mà nhà trường cung cấp – đặc biệt là “lãnh đạo tinh thần” và “liên kết các cậu bé có mục đích” – sẽ giữ được ảnh hưởng thân mật là đặc trưng của một mái nhà đích thực.

Cuộc sống hằng ngày ở các trường dành riêng thường hoàn toàn đơn giản, thậm chí khổ hạnh; trong không khí đơn giản kỳ dị, có một sự dân chủ về địa vị. Mọi người đều ít nhiều theo cùng một lễ thói, và không có cơ hội chính thức cho việc thừa nhận những biểu hiện của thói lên mặt hoặc hợm đời.²⁹

Những trường này thường không định hướng theo kết quả thực tế rõ ràng cuối cùng nào cả. Đúng là các trường nam sinh thì luôn

chuẩn bị cho đại học, trong khi các trường nữ sinh lại có một chương trình học dự bị đại học, và một khóa cuối dành cho các cô gái đang tính chuyện hôn nhân sớm hơn. Nhưng thường thiếu đặc tính cạnh tranh của tầng lớp trung lưu. Có vẻ nhà trường sẽ nói là không nên so sánh việc làm và hành vi của bạn với nam sinh hay nữ sinh bên cạnh mình, mà là với điều mà bạn và thầy giáo bạn tin là tốt nhất nơi bạn. Ngoài ra, nếu bạn quá quan tâm, bạn sẽ bị để ý.

Cạnh tranh địa vị giữa các học sinh chắc chắn được giữ ở mức tối thiểu: ở những nơi được trợ cấp, số tiền thường cố định ở mức khiêm tốn, và xu hướng là không cho nam sinh tiêu tiền; việc nam sinh mặc áo in phù hiệu trường, hoặc nữ sinh mặc váy áo đồng phục, không phải để khoe tầng lớp thượng lưu của mình như người ngoài thường nghĩ, mà chỉ là một cố gắng để dẹp bỏ lối trưng diện hàng độc của nhóm riêng. Và nữ sinh, dù giàu có, thường không được phép sở hữu ngựa riêng.

Bậc đàn anh của cộng đồng trường là những học sinh lớn tuổi hơn ở lớp trên, và họ trở thành hình mẫu để học sinh ít tuổi hơn noi theo. Đối với nam sinh, khoảng 8 đến 9 tuổi sẽ có những cô bảo mẫu được lựa chọn cẩn thận; từ 12 tới 13 tuổi, chúng không được tiếp xúc với phụ nữ và toàn bộ giáo viên là nam giới, mặc dù vợ của họ thường sống với chồng trong các căn hộ gần phòng ở của nam sinh và tiếp tục có vai trò như họ hàng với chúng. Người ta cẩn thận không để việc tự nhận thức bản thân của đứa trẻ bị tổn thương, như có thể xảy ra trong trường hợp phụ huynh dao động, và cách thức bên bàn ăn cũng như ở các nơi khác đều thẩm thấu từ bầu không khí chung thay vì từ những nhân vật độc tài đáng sợ.

Rồi bạn sẽ luôn biết phải làm gì, ngay cả khi bạn đôi lúc thấy khó xử. Bạn sẽ phản ứng phù hợp khi gặp người chải chuốt quá cẩn thận, và nhất là người quá khó tính để làm vừa lòng, vì bạn biết điều đó không cần thiết nếu bạn là “kiểu người đúng đắn”. Cách ứng xử giản dị và thái độ đàng hoàng có thể sẽ xuất hiện chỉ vì con người bạn hiển nhiên là

một thực tế được xác lập rõ trong thế giới của bạn, nên bạn không thể bị gạt bỏ, phớt lờ, coi thường, hay mua chuộc. Và đến ngày nào đó, với tư cách một nhà môi giới, chủ ngân hàng, giám đốc điều hành trẻ, bạn sẽ cảm thấy nhẹ nhàng và thoải mái, với thái độ dễ gần, thú vui của người bề trên, và mọi mối quan hệ bạn bè hữu ích. Bạn sẽ chỉ phải tỏ lòng tôn trọng đúng mức với người nhiều tuổi hơn, cho dù họ có là hội viên ở câu lạc bộ của bạn, và có đủ trình độ tri thức và lòng nhiệt tình – nhưng không thứ nào quá nhiều, vì nói cho cùng, phong cách của bạn là thực hiện phương châm mà bạn đã được dạy ở trường: không thái quá trong bất kỳ việc gì.³⁰

Harvard hay Yale hay Princeton chưa đủ. Chính những trường trung học thực sự dành riêng mới quan trọng, vì nó quyết định bạn sẽ theo học trường nào trong “hai Harvard”. Các câu lạc bộ và hội nhóm đại học thường gồm những người quen cũ đã ghi danh ở mấy lớp dưới trong trường dành riêng; bạn bè của bạn ở Harvard là những người đã có quan hệ bạn bè từ thời ở trường dự bị. Đó là lý do tại sao trong tầng lớp thượng lưu xã hội, nếu chỉ có bằng tốt nghiệp của một trường thuộc Ivy League thì vẫn chẳng có ý nghĩa nhiều lắm. Giả sử đó không phải là Harvard, vậy thì Harvard nào? Khi nói Harvard, người ta muốn nói tới Porcellian, Fly hoặc A.D.; khi nói Yale, là nói tới Zeta Psi, Fence hoặc Delta Kappa Epsilon; khi nói Princeton, là nói tới Cottage, Tiger, Cap & Gown hoặc Ivy.³¹ Uy tín của giáo dục trung học được xác nhận một cách phù hợp, theo sau là một câu lạc bộ phù hợp trong một trường phù hợp thuộc Ivy League, chính là tấm vé tiêu chuẩn để được chấp nhận vào thế giới các câu lạc bộ và tiệc tùng đô thị ở bất kỳ thành phố lớn nào của đất nước. Lòng trung thành địa phương cũng phải cúi đầu trước uy tín của tiếng nói và phong cách được hình thành trong những trường như vậy, vì trải nghiệm ấy là một bằng chứng chủ yếu với tầng lớp thượng lưu trên cả nước vốn thuần nhất và tự ý thức.

Giữa những người được giáo dục theo các cách giống nhau, trường học tất nhiên dẫn tới hôn nhân. Các trường dự bị nam sinh thường ở khoảng cách thuận tiện với các trường nội trú nữ sinh cùng trang lứa, và mỗi năm vài lần học sinh các trường được gặp nhau dưới sự giám hộ. Hơn nữa, còn có chị gái của nam sinh và anh trai của nữ sinh. Và với những người theo học các trường đại học dành riêng cho nam và nữ, có các cuộc viếng thăm và hội hè được tổ chức chính thức – ngắn gọn là theo kiểu hẹn hò. Ở bậc đại học, các trường dành riêng trở thành những cấu phần của một thị trường hôn nhân mở rộng, đưa con cái của tầng lớp thượng lưu Mỹ vào quan hệ hẹn hò.

5.

Những người trở nên giàu có trước Nội chiến cũng trở thành người sáng lập nên các gia đình Mỹ lâu đời nhất, và những người trở nên giàu có từ đó cũng gia nhập. Tầng lớp thượng lưu thành phố lớn mà họ tạo nên đã và vẫn chưa là một xã hội dòng dõi với thành viên cố định, nhưng với tất cả những điều đó, nó trở thành một tầng lớp thượng lưu xã hội được công nhận trên toàn quốc với nhiều đặc điểm thuần nhất và một ý thức đoàn kết mạnh mẽ. Nếu các gia đình mới được bổ sung, thì đấy luôn là các gia đình giàu có, và dù mới hay cũ, con trai và con gái họ cũng theo học cùng loại trường dành riêng và có xu hướng kết hôn với nhau. Họ thuộc cùng những hội nhóm đại học ở các trường tương tự trong Ivy League, và họ vẫn có quan hệ xã hội và làm ăn thông qua mạng lưới câu lạc bộ đồ thị lớn của các thành phố. Trong mỗi thành phố hàng đầu đất nước, họ công nhận lẫn nhau, nếu không phải là những người ngang hàng thì cũng là những người có nhiều điểm chung. Trong các tiểu sử của nhau, họ thừa nhận những trải nghiệm mà họ cùng trải qua; trong các vị trí tài chính của các hãng môi giới, ngân hàng, và công ty, họ thừa nhận những lợi ích mà tất cả họ phục vụ. Khi mà việc làm ăn trở thành tầm quốc gia thực sự, vai trò kinh tế của tầng lớp thượng lưu trở nên giống nhau và thậm chí có

thể hoán đổi; khi chính trị trở thành tầm quốc gia thực sự, quan điểm và hành vi chính trị của tầng lớp thượng lưu trở nên vững chắc. Tất cả những lực lượng mà chuyển đổi thành một liên minh của các địa phương và một sự tan rã của các công ty thành một công ty quốc gia, cũng tạo nên những lợi ích, chức năng, và sự thống nhất của tầng lớp thị dân 400 trùng nhau.

Tầng lớp thượng lưu xã hội bắt đầu thu nhận nhiều loại thành viên có quan tâm tới quyền lực trong một số hoàn cảnh, và những quan tâm này được chia sẻ giữa các thành viên câu lạc bộ, họ hàng, công ty, văn phòng luật. Chúng là chủ đề của các cuộc nói chuyện quanh bàn ăn tối, nơi các thành viên gia đình và câu lạc bộ trao đổi kinh nghiệm về một loạt vấn đề lớn trong một khung cảnh hoàn toàn phi chính thức. Lớn lên cùng nhau, ngầm tin tưởng lẫn nhau, sự thân mật cá nhân của họ dẫn đến cả việc tôn trọng những quan tâm chuyên biệt của mỗi thành viên như một người đứng đầu, một người hoạch định chính sách trong lĩnh vực quyền lực và quyết định cụ thể của anh ta.

Họ thâm nhập rộng rãi vào các giới lãnh đạo khác nhau của những thiết chế quyền lực. Một cậu con trai đầy hứa hẹn sẽ bước vào một sự nghiệp cao trong chính quyền— có lẽ là Bộ Ngoại giao; anh em chú bác của anh ta sẽ có lúc được đề bạt lên vị trí giám đốc điều hành cao cấp ở trụ sở chính của một công ty; bác anh ta đã thăng chức chỉ huy hải quân; và người anh con bác của anh ta sẽ trở thành chủ tịch của một trường đại học hàng đầu. Và tất nhiên, còn có hăng luật gia đình mà các đối tác của nó giữ quan hệ gần gũi với các thành viên bên ngoài và với những vấn đề họ phải đối mặt.

Vì vậy, trong các giới nòng cốt của tầng lớp thượng lưu, mấy vấn đề cá nhân nhất của những thiết chế lớn nhất và quan trọng nhất đều gắn với cảm xúc và lo âu của các nhóm nhỏ gần gũi và thân mật. Có một ý nghĩa rất quan trọng về gia đình tầng lớp thượng lưu và trường dành cho tầng lớp thượng lưu: “thân thể” là một cách mà trong đó dựa

trên quan hệ thân thiết, các hoạt động của tầng lớp thượng lưu có thể được ngầm phối hợp. Nó cũng quan trọng vì trong những giới như vậy, nam nữ vị thành niên lại được nghe các cuộc trao đổi quanh bàn ăn của những người ra quyết định, và vì vậy gieo vào đầu họ các kỹ năng và tham vọng phi chính thức của những người ra quyết định; tóm lại, họ bị tiêm nhiễm cái được gọi là “cân nhắc”. Không cần phải cố gắng có ý thức, họ thấm nhuần kỳ vọng – nếu không nói là tin tưởng – sẽ trở thành Những người ra quyết định.

Trong và giữa các gia đình thượng lưu cũng như các hãng và văn phòng của họ, có những mối quan hệ bạn bè thời học trò, trường dự bị, câu lạc bộ đại học, và sau này là câu lạc bộ xã hội và chính trị chủ chốt. Và trong mọi mái nhà riêng và tổ chức, có những người mà sau này – hoặc khi thời điểm đến – sẽ điều hành các giới cao hơn khác nhau của xã hội hiện đại.

Các trường, câu lạc bộ và khu nghỉ dành riêng của tầng lớp thượng lưu xã hội không chỉ là dành riêng vì thành viên của chúng là những kẻ hợm hĩnh. Các nơi và các mối quan hệ ấy có vai trò thực sự trong việc hình thành tính cách của tầng lớp thượng lưu, và hơn thế nữa, những kết nối mà đương nhiên họ đứng đầu sẽ giúp gắn kết giới cao hơn với giới khác.

Vì thế, một sinh viên luật xuất sắc sau khi tốt nghiệp trung học dự bị và Đại học Harvard sẽ làm “thư ký” cho một chánh án Tòa án Tối cao, rồi luật sư công ty, rồi nhân viên đối ngoại, rồi lại một hãng luật. Trong các lĩnh vực này, anh ta gặp gỡ và quen biết những người cùng tầng lớp, và rồi tiếp theo là bạn bè cũ của gia đình và bạn bè thân thời phổ thông, các bữa tối ở câu lạc bộ, và mỗi năm trong đời là các khu nghỉ dưỡng mùa hè. Trong mỗi lĩnh vực hoạt động mà anh ta chuyển dịch, anh ta có được và thể hiện một sự tự tin vào khả năng đánh giá của riêng mình để quyết định, và với sự tự tin ấy, anh ta được hỗ trợ bởi sự sẵn sàng tiếp cận của mình với kinh nghiệm và độ nhanh nhạy

của những người ngang hàng mình trong xã hội và những người hành động quyết đoán trong mỗi thiết chế và lĩnh vực đời sống xã hội quan trọng. Người ta không quay lưng với người mà sự hiện diện được chấp nhận ở những giới như vậy, kể cả trong các hoàn cảnh thử thách nhất. Trên đỉnh cao quốc gia, anh ta là “trong cuộc”, với diện mạo, chứng chỉ địa vị xã hội, tiếng nói và lối ứng xử, biểu thị về sự đào tạo phù hợp; với các cộng sự của mình, cũng có bằng chứng về sự thừa nhận của họ và với nhận thức rập khuôn về anh ta.

NHỮNG NGƯỜI NỔI TIẾNG

Tất cả những ai thành công ở Mỹ – bất chấp nguồn gốc xuất thân hay lĩnh vực hoạt động của họ – đều có thể tham gia vào thế giới những người nổi tiếng. Thế giới này, hiện là diễn đàn tán dương của công chúng Mỹ, không phải được xây từ bên dưới, như một sự liên kết chậm và chắc của các xã hội địa phương và của tầng lớp thị dân 400. Thế giới này được tạo ra từ bên trên. Trên cơ sở hệ thống quyền lực và của cải khắp cả nước, thế giới này được các phương tiện truyền thông đại chúng đưa tin rộng rãi. Vì hệ thống thứ bậc và các phương tiện truyền thông này dẫn phủ sóng cả xã hội Mỹ, nên các kiểu đàn ông và phụ nữ có uy tín mới bắt đầu ganh đua, để bổ sung, và thậm chí để thay thế các quý bà quý ông giàu có và có dòng dõi.

Với sự hợp nhất nền kinh tế, uy thế của giới quân sự và việc tập trung quyền lực của nhà nước mở rộng, giới tinh hoa quốc gia đã xuất hiện; họ nắm giữ các vị trí chỉ huy trong hệ thống lớn, nổi bật trước công chúng và trở thành chủ thể kiến tạo rộng rãi. Đồng thời, với sự ra đời của các phương tiện thông tin đại chúng quốc gia, giới nổi tiếng chuyên nghiệp của thế giới giải trí liên tục xuất hiện trước công chúng toàn quốc. Như những nhân vật có sức thu hút quốc gia, họ là tâm điểm của mọi phương tiện giải trí và quảng cáo. Cả tầng lớp thị dân 400 lẫn giới tinh hoa của các thiết chế hiện giờ phải cạnh tranh và vay mượn uy tín của giới chuyên nghiệp này trong thế giới những người nổi tiếng.

Nhưng thế nào là những người nổi tiếng? Những người nổi tiếng là Những Tên tuổi không cần nhận diện thêm. Những người biết họ nhiều hơn những người họ biết mà không cần phải tính toán chính xác. Những người nổi tiếng đi đến đâu, người ta đều nhận ra, và hơn nữa, nhận ra với chút phẩn chấn và kính nể. Những gì họ làm đều có giá trị quảng cáo. Trong một giai đoạn, họ ít nhiều liên tục là chất liệu cho các phương tiện truyền thông và giải trí. Và khi thời gian đó kết thúc – hẳn rồi – và nếu người nổi tiếng đó vẫn còn sống – thì người ta thỉnh thoảng có thể lại hỏi “Còn nhớ anh ta chứ?”. Nổi tiếng nghĩa là như thế.

1.

Trong xã hội cà phêⁱ, những cư dân quan trọng của thế giới những người nổi tiếng – giới tinh hoa của các thiết chế, giới có vai vế xã hội nơi thành phố lớn, và giới giải trí chuyên nghiệp – trộn lẫn, công khai đối chác với nhau những đòi hỏi địa vị. Chính trong giao tiếp xã hội này mà các tâm điểm quảng bá thường trùng nhau, lan tỏa sự hào nhoáng được thấy ở đó tới công chúng rộng rãi hơn. Vì trong giao tiếp xã hội thì sự hào nhoáng quốc gia đã trở thành một thực tế hiển nhiên của lễ thói làm ăn đã được xác lập.

Xã hội cà phê tồn tại trong các nhà hàng và hộp đêm của thành phố New York – từ phố 15 đến phố 16, giữa Đại lộ 3 và Đại lộ 6. Có vẻ chính Maury Paul (“Cholly Knickerbocker”ⁱⁱ đầu tiên) là người phát minh ra cụm từ này vào năm 1919 để gọi một nhóm nhỏ công khai kết giao với nhau nhưng thường sẽ không tới thăm nhà nhau.

i. Nguyên văn: “cafe society”. Cụm từ này do Maury Henry Biddle Paul đặt ra để mô tả “nhóm người đẹp đẽ” và “những thứ trẻ trung hào nhoáng” – quần tụ ở các quán cà phê và nhà hàng thời thượng ở New York, Paris và London từ cuối thế kỷ XIX. (BT)

ii. Bút danh của một số người chuyên viết xã luận, đặc biệt viết cho *New York American*, tiền thân của *New York Journal-American*. (BT)

Tới năm 1937, khi tờ *Fortune* đăng một phóng sự sắc sảo về xã hội cà phê,¹ giới nổi tiếng chuyên nghiệp gồm những người đẹp gợi tình và những tài năng nhất thời được nêu tên trong danh sách cùng với các thành viên đặc quyền của tầng lớp thượng lưu cũ như John Hay (“Jock”) Whitney.

Xã hội cà phê được lập ra trước hết để quảng bá. Các thành viên của nó dường như sống để phô trương những việc làm và quan hệ của họ thông qua giới phóng viên thời sự xã hội và nhà báo lá cải. Ban đầu là người tổ chức tiệc chuyên nghiệp hoặc là phóng viên, những người viết thời sự này, cùng với đám bồi bản chính hiệu, biến thành những kẻ chuyên tán tụng và đã định hình thể giới của những người nổi tiếng như người khác biết về nó. Vào năm 1937, Maury Paul vẫn đang bình luận về tầng lớp thị dân 400 nổi tiếng, mặc dù ông đã giấu đi những khía cạnh sống động hơn ở họ. Người kế nhiệm ông, “Cholly Knickerbocker” của ngày nay, một Igor Cassini nào đó, thì không bị hạn chế như vậy. Anh ta viết về cái thể giới mà hào nhoáng hơn là nổi tiếng và chắc chắn không bị giới hạn bởi *Sổ Đăng ký Xã hội*. Quanh mấy cái tên như Câu lạc bộ Stork, các nhà báo lá cải và truyền hình đã hợp tác để tô điểm cho vẻ hào nhoáng mà về mức độ thì hiếm có lâu đài nào sánh được.²

Có lẽ nó bắt đầu vào những năm 1920 khi đám người có vai vế xã hội trở nên thực sự chán Newport, và bắt đầu nhìn sang Broadway, rồi Hollywood, để tìm bạn chơi sôi động hơn và bạn đồng hành hóm hỉnh hơn. Sau đó, nơi bán rượu lậu trở thành tụ điểm của Xã hội Thượng lưu và Broadway và Hollywood. “Ward McAllister là tay buôn rượu lậu; danh sách thăm hỏi là của Dun & Bradstreet; Bà Astor lẽ ra vẫn là người xuất thân từ ngành đường sắt nếu bà ta chỉ ghé qua Hollywood...” Biên tập viên tờ *Fortune* viết: “Luật cấm nấu và bán rượuⁱ đã góp phần

i. Trong thời kỳ 1920–1933 ở Mỹ. (BT)

lôi họ ra khỏi những căn nhà riêng và khách sạn khả kính tới mấy nơi bán rượu lậu để trước hết là tìm một thứ đồ uống và sau đó là các cuộc phiêu lưu; ngành công nghiệp ô tô và đài phát thanh gọi đây là những triệu phú mới; giá trị bất động sản tăng cao đã xua Xã hội Thượng lưu từ các ngôi nhà đá nâu xưa cũ vào các căn hộ và buộc họ phải chấp nhận trước nền giải trí đại chúng được tiêu chuẩn hóa cùng với việc sống trong những ngôi nhà đại chúng được tiêu chuẩn hóa; và với chiếc váy ngắn lúc đầu làm người ta phải trợn tròn mắt, Greenwich Village đã hạ bớt tiêu chuẩn giới tính”.³

Năm thập niên trước đó, John L. Sullivan đã không thể được người bạn Ward McAllister của Bà Astor nhìn nhận; nhưng Gene Tunney lại được xã hội cả phê chào đón. Vào năm 1924, mục tiêu của tầng lớp thị dân 400 là gì khi Thân vương xứ Wales xem ra thích lâu đài nhạc jazz hơn mấy ngôi nhà tĩnh lặng của các danh gia vọng tộc?⁴ Xã hội cả phê chứ không phải Newport thường xuyên trở thành mục tiêu xã hội của các triệu phú mới. Và tầng lớp thượng lưu mới thời đó – phần lớn tài sản của họ đến từ ngành công nghiệp giải trí – xem ra ít tạo sức ép lên tầng lớp thượng lưu cũ hơn là lên xã hội cả phê, nơi họ sẵn sàng tham gia.

Ngày nay, theo quan điểm quốc gia, xã hội cả phê dường như thường ở đỉnh chóp của Xã hội Thượng lưu Mỹ. Vì nếu thành viên của nó không có quyền dùng bữa tối trong một số ít căn nhà dành riêng, họ lập tức có thể được nhận ra bằng ảnh của họ. Sự quảng bá của xã hội cả phê đã thay thế dòng dõi của tầng lớp thị dân 400, mục in thay thế dòng máu quý tộc, và một kiểu tài năng mà ở đó động lực của hy vọng thành công, chứ không phải sự bảo đảm của xuất thân hay của cách thức thừa kế của cải, là chìa khóa để tham gia. Trong thế giới những người nổi tiếng, thứ bậc của sự quảng bá đã thay thế cho thứ bậc xuất thân và thậm chí cả thứ bậc tài sản lớn. Không phải câu lạc bộ của các quý ông, mà là hộp đêm, không phải Newport buổi chiều mà là

Manhattan buổi tối, không phải gia đình lâu đời mà là người nổi tiếng. Tới năm 1937, theo liệt kê của *Fortune*, khoảng một phần ba “danh sách thành viên” của xã hội cà phê không có trong *Sổ Đăng ký Xã hội*;⁵ ngày nay, tỉ lệ ấy có lẽ thấp hơn.

Gới nổi tiếng chuyên nghiệp, đàn ông và phụ nữ, là kết quả cao nhất của hệ thống nhân vật nổi tiếng trong một xã hội sùng bái cạnh tranh. Ở Mỹ, hệ thống này được coi trọng tới mức nếu một người có thể đánh được quả bóng golf trắng nhỏ vào một loạt lỗ trên sân với kỹ năng và hiệu quả hơn người khác thì sẽ được gặp xã giao Tổng thống Mỹ. Hệ thống này được coi trọng tới mức một nhân vật giải trí tán gẫu trên đài phát thanh và truyền hình trở thành người được các giám đốc điều hành hàng đầu của các ngành công nghiệp, thành viên nội các, và giới quân sự cao cấp săn đón. Dường như không phải là vấn đề khi một người rất giỏi về một việc nào đó, thắng được người khác trong cuộc thi, anh ta trở nên nổi tiếng. Khi ấy, một đặc điểm thứ hai của hệ thống ngôi sao bắt đầu làm việc: tất cả các ngôi sao của bất kỳ lĩnh vực nào đòi hỏi nỗ lực hoặc địa vị đều bị hút về phía ngôi sao mới và anh ta cũng bị hút về phía họ. Theo đó, người thành công, nhà vô địch là người giao tiếp tự do với các nhà vô địch khác để là người của thế giới những người nổi tiếng.

Thế giới này lập tức đứng trên đỉnh của hệ thống uy tín và là một ngành kinh doanh quy mô lớn. Về mặt kinh doanh, các mạng lưới truyền thông đại chúng, quảng cáo, và giải trí không chỉ là các phương tiện mà qua đó những người nổi tiếng được tán dương; chúng cũng lựa chọn và tạo ra những người nổi tiếng để kiếm lợi. Do vậy, những người chuyên nghiệp trong việc này cũng là một kiểu người nổi tiếng, có thu nhập lớn không chỉ từ công việc, mà còn hầu như sống nhờ các phương tiện truyền thông đại chúng và giải trí.

Các minh tinh màn bạc và nữ diễn viên Broadway, các ca sĩ và diễn viên hài là những người nổi tiếng vì những gì họ làm trên truyền

hình và trên các phương tiện truyền thông đại chúng. Họ được tán dương vì họ được thể hiện như những người nổi tiếng. Vì thế nếu không được tán dương thì đến lúc nào đó – thường rất ngắn – họ sẽ mất việc. Ở họ, nỗi hoảng loạn về địa vị đã biến thành khát khao nghề nghiệp: hình ảnh con người họ phụ thuộc vào quảng cáo, và họ cần làm cho mình được biết đến nhiều hơn. Thường thì ngoài việc nổi tiếng, họ dường như chẳng có gì. Thay vì được tán dương bởi nắm giữ các vị trí uy tín, thì họ lại có được các vị trí uy tín nhờ sự tán dương. Cơ sở của việc tán dương – theo một cách kỳ lạ và khó hiểu – từng mang tính cá nhân và giả tạo: Tài năng của họ – thứ mà dường như đồng nghĩa với sự kết hợp giữa giá trị bề ngoài và kỹ năng của họ thành cái gọi là Một Nhân cách. Việc họ rất quan trọng dường như biến họ thành người quyền rũ, và lúc nào họ cũng được tán dương: có vẻ như họ sống một đời cao sang vui vẻ, và những người khác thì tò mò theo dõi cách họ sống, tán dương họ cũng như cách sống được tán dương của họ.

Sự tồn tại và các hoạt động của giới nổi tiếng chuyên nghiệp này từ lâu đã làm lu mờ các chiêu trò xã hội của tầng lớp thị dân 400, và việc họ cạnh tranh để được cả nước chú ý đã thay đổi đặc tính và lối ứng xử của những người có uy tín lớn trong thiết chế. Phần vì họ đã đánh cắp suất diễn, bởi đó là công việc của họ; phần vì họ đã được giao lại xuất diễn, bởi các tầng lớp thượng lưu đã lui về và có những việc khác phải hoàn thành.

Ngôi sao màn bạc đã thay thế cô gái vàng lần đầu ra mắt, tới mức làm cô gái ấy, dù ở New York, Boston, hoặc thậm chí Baltimore, rất hạnh phúc vì được hòa cùng xã hội cà phê với những nữ hoàng thực sự nổi tiếng cả nước. Không nghi ngờ gì nữa, nó rất quan trọng đối với uy tín của bạn khi có ảnh mình trên trang bìa của một tờ tạp chí toàn quốc thực sự lớn, thay vì ở một hay kể cả chục cột tin xã hội của một tờ báo nào đó tại Mỹ. Và không nghi ngờ gì về việc ai sẽ được xuất hiện trên

trang bìa của những tạp chí như vậy. Danh giá nhất với các quý cô có lẽ là tờ *Life*: trong những năm 1940, không một nữ diễn viên mới nào từ bất kỳ thành phố nào xuất hiện trên tờ này như một nữ diễn viên mới, nhưng không dưới 178 nữ hoàng điện ảnh, người mẫu chuyên nghiệp, và những người tương tự đã xuất hiện.

Các nhân vật của công chúng vốn đáng gờm hơn giờ đây cũng phải cạnh tranh để được chú ý, và cũng phải chào đón giới truyền thông đại chúng chuyên nghiệp. Ở cấp tỉnh, giới chính khách chơi trong các ban nhạc nhà quê; ở cấp quốc gia, họ ăn mặc cẩn thận và được luyện tập trước ống kính truyền hình, và giống như các diễn viên khác, những người quan trọng hơn trong số họ là đối tượng để các nhà phê bình về giải trí đánh giá.

Jack Gould của tờ *New York Times* đưa tin ngày 6 tháng 4 năm 1954: “Chương trình ‘nói chuyện tin tức’ của Tổng thống Eisenhower tối qua là sự xuất hiện thành công nhất của ông trên truyền hình... Tổng thống và cố vấn truyền hình của ông, Robert Montgomery, rõ ràng là đã tìm ra một ‘công thức’ cho phép Tướng Eisenhower có được sự thoải mái và hành động hết sức tự do. Kết quả là đạt được chất lượng chương trình tự nhiên đáng mong đợi nhất... Khi bắt đầu chương trình, Tổng thống được quay ở tư thế ngồi bên mép bàn, hai tay khoanh lại và nụ cười nhẹ nở trên môi. Bên phải ông, và là phía trái của khán giả, là lá cờ. Rồi ông bắt đầu nói theo kiểu đối thoại tự nhiên. Tâm lý và giọng điệu tương tự được duy trì trong nửa giờ tiếp theo... Ở những lần xuất hiện trước đây, khi ông phải dùng máy nhắc, mắt của Tổng thống không bao giờ nhìn thẳng vào ống kính; ông chỉ luôn đưa mắt nhẹ sang phải hoặc sang trái. Nhưng tối qua, mắt ông nhìn thẳng vào ống kính và người xem có cảm giác được đối thoại trực tiếp... Đến cuối buổi nói chuyện và muốn nhấn mạnh thêm, vị Tướng khi thì đan tay vào nhau, lúc lại đập nhẹ những ngón tay này vào lòng bàn tay kia. Vì chúng là những hành động vô thức, nên có vẻ thực... Phải thừa nhận là

nội dung cuộc nói chuyện phi chính thức của Tướng Eisenhower cũng không có tác động quá lớn...”⁶

Hoàn toàn hợp lý khi “Tầng lớp thị dân 400 mới” cần được liệt kê bởi một nhà báo phụ trách mảng chuyện phiếm, người mà trong thế giới những người nổi tiếng đã thay thế đám ham vui được nuôi dạy bằng hoàng và các nữ chủ nhân xã hội – những trọng tài xã hội có ý thức từng giúp giữ ổn định tầng lớp thị dân 400. Phụ trách việc quảng bá, những trọng tài mới này không phải là các vệ tinh hiển nhiên của bất kỳ người nào mà họ viết và đưa tin về. Họ sẵn sàng cho chúng ta biết ai là người thuộc “Tầng lớp thị dân 400 mới”, cũng như gắn họ với “những thành tựu vĩ đại của chúng ta với tư cách một dân tộc”. Năm 1953, Igor Loiewski Cassini – người trở thành “Cholly Knickerbocker” của những năm 1940 – đã xuất bản một danh sách gồm 399 cái tên mà ông tin là đại diện cho “giới quý tộc có thành tích ở nước này”.⁷ Ông nói họ là những người Mỹ “trung thành”, đứng đầu trong lĩnh vực công việc của mình, có “nhân cách tuyệt vời”, có “văn hóa và thị hiếu”, tất cả họ đều có phẩm chất hài hòa và tính khiêm nhường. Cassini khẳng định, một danh sách như vậy sẽ thay đổi theo từng năm, vì khả năng lãnh đạo và tính khiêm nhường đã đưa họ vào danh sách, còn con cái họ thì không trừ phi họ “cũng truyền lại tất cả tài năng đã biến họ trở thành nhà lãnh đạo”.

Tất cả những thứ đó ít nhiều đều là chuyện vô nghĩa đầy phức tạp. Thực tế, danh sách của Cassini chỉ là một sự lựa chọn độc đoán từ ba loại người kế tiếp nhau, hoặc ngẫu nhiên lọt vào thế giới những người nổi tiếng:

1. Có những người nổi tiếng chuyên nghiệp – chiếm khoảng 30% danh sách – các tên tuổi ngành công nghiệp giải trí, nhà vô địch thể thao, nghệ thuật, báo chí, và bình luận. Bộ phận lớn nhất trong số này là những người làm nghề giải trí trung thực, mặc dù một số ít trong đó cũng có thể được xem là “doanh nhân” của thế giới giải trí.

2. Có tầng lớp thị dân 400 – nhưng chỉ khoảng 12% trong đó – là những người thuộc gia đình dòng dõi và giàu có. Một số dường như chỉ là sinh ra trong những gia đình như vậy, nhưng đa số là sự kết hợp các gia đình lâu đời với các vị trí kinh doanh tích cực.
3. Hơn nữa “Tầng lớp thị dân 400 mới” – 58% – đơn giản là những người nắm giữ các vị trí quan trọng trong hệ thống thiết chế chính: hầu hết họ là các quan chức nhà nước và doanh nghiệp, mặc dù nhiều người tham gia cả hai lĩnh vực. Cũng có một bộ phận nhỏ (7% trên tổng số) là các nhà khoa học, người hoạt động trong ngành y tế, nhà giáo dục, chức sắc tôn giáo, và lãnh đạo nghiệp đoàn.⁸

2.

Với tư cách một nhóm xã hội, tầng lớp thị dân 400 đã được bổ sung và thay thế, nhưng với tư cách các cá nhân và nhóm, họ trở thành một phần của hệ thống uy tín quốc gia. Hiện nay hệ thống đó không tập trung vào vài tầng lớp thị dân 400. Vì như đã nói, nếu tầng lớp thị dân 400 của các thành phố khác nhau có thể không tìm thấy một thành phố nào để nhìn vào, thì ở tất cả các thành phố lớn cũng như nhỏ, họ có thể nhìn vào tầng lớp được vinh danh toàn quốc, và nhìn vào những người trong số họ có thiên hướng và tiền bạc có thể gia nhập thế giới những người nổi tiếng.

Những gì mà nhiều nhà quan sát địa phương cho là sự suy giảm của tầng lớp thượng lưu thành phố lớn, trên thực tế là sự suy giảm của tầng lớp thị dân 400 với tư cách là tầng lớp có uy tín công chúng rõ ràng nhất.⁹ Nếu thành viên của 400 không còn là một phần của hệ thống quốc gia, họ phải lui về các đảo nhỏ địa phương yên tĩnh, sống ở một chiều không gian khác với không gian của quyền lực công nghiệp và chính trị. Những người hiện nay đòi hỏi uy tín ở Mỹ phải

gia nhập thế giới những người nổi tiếng, hoặc sẽ lu mờ trên vũ đài quốc gia.

Tầng lớp thị dân 400 đạt đến đỉnh cao thanh thế với tư cách đứng đầu hệ thống uy tín quốc gia vào khoảng cuối thế kỷ. Trong những năm 1980 và 1990, các gia đình lâu đời hơn tranh chấp với các gia đình mới nổi, nhưng tới Thế chiến I, các gia đình mới nổi ấy đã vào được hệ thống này. Ngày nay, những người mới giàu vào giai đoạn sau Nội chiến trở thành thành viên của tầng lớp thượng lưu đã được xác lập của các thành phố lớn khác nhau trên cả nước. Nhưng trong những năm 1920 và 1930, như chúng ta đã thấy, những người tranh chấp uy tín mới và hào nhoáng hơn bắt đầu làm lu mờ tầng lớp thị dân 400, vì thế họ không chỉ tranh giành với tầng lớp thượng lưu mới, mà còn với cả những người nổi tiếng của giới giải trí. Thậm chí trước những năm 1920, người ta bắt đầu thường xuyên nghe những lời ca thán và những sự hồi tưởng của thành viên tầng lớp thị dân 400.¹⁰ Nhưng tất cả những việc này không hề có ý rằng tầng lớp thị dân 400 không còn nữa. Trên thực tế, một đặc điểm của xã hội cà phê vẫn là “những người có vai vế xã hội nổi tiếng” cũng như “những người nổi tiếng có đầu óc xã hội” có mặt trong hội. Uy tín của tầng lớp thị dân 400 trong xã hội cà phê được bộc lộ rõ trong việc nhiều người của các hội lâu đời hơn và giàu có có thể tham gia, nhưng không quan tâm làm việc đó.¹¹ Những cũng đúng là vị trí của những người cũ không còn vững chắc trong số những người “không quan tâm” tới việc đứng trong hàng ngũ nổi tiếng mới.

Tầng lớp thị dân 400 không suy giảm theo tỉ lệ giống nhau ở tất cả các thành phố lớn. Trung tâm của sự suy giảm, và việc xã hội cà phê thay thế trong con mắt công luận là thành phố New York, và nói chung là ở miền Trung Tây bất chước miền Đông. Ở Philadelphia và ở miền Nam, sự suy giảm này diễn ra chậm hơn. “Hội” mang nghĩa hoàn toàn khác: “Ở Atlanta, ‘đó là câu lạc bộ mà anh là hội viên’; ở Washington, bất kỳ ‘quan chức nào’ cũng là thành viên; ở Detroit là ‘người trong

ngành công nghiệp ô tô; ở Miami ‘đơn giản là thứ bạc trong Dun & Bradstreet’. Ở Los Angeles, hội mới được kết hợp với khu vực điện ảnh. ‘Điều buộc chúng ta phải thay đổi’, Lynn Spencer, biên tập viên mảng xã hội của *Los Angeles Examiner* giải thích, ‘là bây giờ khi những người có vai vế ở miền Đông đến miền Tây, họ quan tâm tới việc được thấy các ngôi sao điện ảnh hơn là gặp Hội miền Tây của chúng ta’.¹²

Ở New York, bên ngoài thì Hội Knickerbocker cũ hầu như rút khỏi sân khấu xã hội, nhưng ở Chicago vào năm 1954, khoảng 200 người dòng dõi có vai vế xã hội được cho là vẫn có thể có quyền tham dự các tiệc tối, biết rằng Bà Chauncey McCormick – người tổ chức các tiệc tối hoàn hảo trên đĩa mạ vàng và đồ sứ Lowestoft – là Nữ hoàng của Hội mà họ thành lập.¹³

Tuy nhiên, sự chìm nổi chính trong thân phận đã được hàng loạt phụ nữ, những người được Mỹ ca ngợi, hé lộ:¹⁴

1. Kiểu phụ nữ được biết đến như Quý bà Salon – những người hiện ra trước mắt chúng ta qua những trang sách của Marcel Proust – vốn chưa từng được biết đến ở Mỹ. Quý bà Salon là đại diện cho địa vị của gia đình mà bà là chủ; với tư cách nữ chủ nhân, bà ta cân nhắc việc ai được chấp nhận và ai không được chấp nhận tham gia về mặt xã hội. Nếu bà ta sinh con, sẽ có các bảo mẫu riêng, chứ không phải bà ta, nuôi dạy chúng. Và ở salon của bà ta, nơi đám nịnh bợ nói với nhau những lời có cánh để khiến bà ta chú ý, giá trị và ưu điểm của hôn nhân đối ngẫu thường bị bỏ qua. Chủ nghĩa nhục dục trở thành một loại thể thao mang tính cạnh tranh, trong đó phụ nữ và đàn ông chinh phục nhau theo những cách đầy say mê và kích động.

Ngoài những nhân vật lạc loài như Mabel Dodge ở Đại lộ 5 khu hạ và Taos, New Mexico, không có những phụ nữ quản lý salon thực thụ theo nghĩa điều hành chúng như các trung tâm nghệ thuật và tri thức ở châu Âu. Phòng khách của những quý bà xã hội Mỹ nổi tiếng nhất thường gồm toàn đám lui tới vì buồn chán hơn là những trí thức

nghiệp dư. Tất nhiên họ gồm “một số người ăn mặc chải chuốt theo kiểu Savile Row và các đại lộ Paris”, nhưng như Dixon Wecter viết, sở trường của họ là rất hay bắt chước những người nổi tiếng, và “tiếng tăm của họ trong đối đáp” thường “dựa vào sự giống nhau giữa nói lắp và trò cười”.¹⁵ Kiểu đàn ông của “Hội” đình đám nhất ở Mỹ giai đoạn từ Nội chiến đến Thế chiến I là người biết khiêu vũ – người dẫn nhíp, và vì thế các trao đổi, nói gì tới những dạng hóng hớt nơi salon, chẳng đóng một vai trò đáng kể nào trong đời sống của các quý bà hội hè Mỹ.

Quý bà hội hè, người tổ chức các vũ hội và dàn xếp hôn nhân có lợi cho con gái mình, là nữ hoàng chỉ trong một giai đoạn tương đối ngắn và chỉ trong một nhóm khá nhỏ. Quý bà thời thượng có thể khao khát được mọi người biết đến, nhưng vì là một quý bà thời thượng nên bà ta không có nhiều cơ hội để làm điều đó. Tới những năm 1920, khi truyền thông đại chúng bắt đầu hoạt động với những hệ quả đáng kể, quý bà hội hè biết rằng thời gian ngắn ngủi của họ trên cả nước đã chấm dứt.

2. Nhân vật hàng đầu của tầng lớp thị dân 400 trong những năm 1920 và 1930 là cô gái lần đầu ra mắt. Theo truyền thống, buổi ra mắt nhằm mục đích giới thiệu một thiếu nữ của gia đình tầng lớp cao trước thị trường hôn nhân dành riêng, và việc đó sẽ duy trì được tập hợp các gia đình thượng lưu với tư cách là một giới riêng biệt. Năm 1938, khoảng 1.000 cô gái đã ra mắt, với chi phí trung bình khoảng 8.000 đô-la mỗi người; nhưng đó thực sự không thể trở thành những buổi trình diễn cạnh tranh được với Hollywood. Với tư cách một mô hình, các buổi ra mắt đã giảm, không chỉ do sự cạnh tranh của những cô gái quyến rũ thú vị hơn trong ngành công nghiệp thời trang và xã hội cà phê, mà còn vì vào giữa những năm 1930, tầng lớp thị dân 400, dựa trên dòng dõi gia đình, đã suy giảm tính riêng biệt về xã hội khiến cô gái mới trình làng không có Hội nào để ra mắt. Hoặc chí ít, nó dường như không phải là một Hội được xác định đầy đủ. Tới năm 1938, các

biên tập viên của tờ *Fortune* nhận xét là việc hội những người lịch thiệp biến mất đã bỏ lại đằng sau “những cô gái ăn mặc diêm dúa nhưng không có chỗ nào để đi”.¹⁶

Một số cô gái mới ra mắt của những năm 1930 cố cạnh tranh với Hollywood. Họ thuê báo chí đăng ảnh và viết bài về mình trên các báo và tạp chí quốc gia. Elsa Maxwell nói: “cái trò ăn mặc quái dị và thái quá đến mức các tài xế xe tải cũng phải há hốc mồm, nhưng những thợ ảnh nếu có mặt sẽ không chịu bấm máy”.¹⁷ Là “những thành viên hấp dẫn của nhóm trẻ trung hơn” quan tâm đến hoạt động từ thiện và đua ngựa, khuôn mặt họ – với làn da “trắng như thạch cao” – xuất hiện, quảng cáo xà phòng trên các tạp chí phụ nữ.¹⁸ Một số cô gái mới ra mắt hạng A không chỉ thường xuyên tới các bar ở khu Bờ Đông, mà còn làm những việc như ma-nơ-canh và thậm chí như nhân viên bán hàng ở những cửa hàng dành riêng. Nhưng chính việc các phương tiện truyền thông quảng cáo và ngành công nghiệp thời trang khai thác họ đã cho thấy sự nhập nhằng về “thân phận xã hội” của họ.

Có lẽ vũ hội riêng tư và quảng cáo phung phí dành cho buổi ra mắt của Brenda Frazier đã cho thấy tầm vóc của người mới ra mắt như một phụ nữ Mỹ được quảng bá cũng như sự hết thời của cái độc quyền cuốn hút ở người mới ra mắt. Ngày nay, một cô gái mới ra mắt không còn thường xuyên “được giới thiệu với xã hội” trong các buổi tiệc riêng tại ngôi nhà xa hoa lộng lẫy của cha mẹ cô ta; cô ta phải xuất hiện cùng 99 cô gái khác trong một buổi khiêu vũ lớn có phí ở khách sạn.¹⁹ Việc tổ chức các buổi khiêu vũ có phí đan xen nhau không phải tự dưng “sẽ tạo ra một cô gái mới ra mắt cho dù người tham dự là ai... Có 10 ủy ban kiểm soát việc tiếp cận với buổi ra mắt ở New York, mặc dù một cô gái không cần quá năm ủy ban đồng ý...”²⁰ Những buổi khiêu vũ có phí này đa phần thường gắn với các thư ký xã hội giữ danh sách các cô gái mới lớn, các thiếu nữ, chàng trai đủ tiêu chuẩn, và sắp xếp lễ ra mắt. Các tạp chí kinh doanh cố vấn cho các giám đốc điều hành khi nào và

làm thế nào để sắp xếp buổi ra mắt cho con gái của họ, ngay cả khi họ không có tên trong Sổ Đăng ký Xã hội. Nếu giám đốc điều hành thấy ổn, anh ta yên tâm rằng con gái mình “có thể được coi là ra mắt xã hội thành công như một cô gái thuộc dòng dõi cao quý”.²¹

Vẫn có những buổi ra mắt riêng, nhưng giờ đây ra mắt tập thể chiếm ưu thế, và có lẽ sẽ là thế chừng nào “xã hội như một nhóm được xác định rõ ràng và tổ chức tốt” không tồn tại sau cái năm làm lễ ra mắt. Nhưng cái năm ra mắt ấy vẫn có tầm quan trọng xã hội, cho dù được tiêu chuẩn hóa thế nào, do “mọi thứ” đều phải nhồi nhét vào giai đoạn ngắn này vì sau đó nó sẽ tan rã.²²

Và để cô gái hiện đại nổi tiếng hơn về mặt xã hội này có buổi ra mắt nào đó mà có thể khiến cô ta nổi tiếng, thì cô ta phải thực hiện nó ở xã hội cà phê. Và để được nổi tiếng khắp nơi, cô ta phải cạnh tranh với những cô gái quyền rũ khác của xã hội cà phê. Năm 1946, Mona Gardner đưa tin là các thiết chế chuyên nghiệp Conover và Powers “đã đưa hình mẫu tới một đỉnh cao đầy quyền rũ đến mức đàn ông thà có một cô gái Powers hay Conover trong tay, hay trong nhà, hơn là dòng dõi cao quý”.²³

3. Ngày nay, ở xã hội cà phê vẫn có mấy chàng trai tóc húi cua từ Đại học Yale và mấy cô gái mới ra mắt, nhưng giờ đây còn có những giám đốc điều hành lăm tiền và Cô gái đặc Mỹ.²⁴ Ở bất kỳ hộp đêm New York nào vào một đêm dài có buổi trình diễn lúc 2 giờ sáng vẫn có thể tìm được một cô người mẫu đang thịnh hành: với khuôn mặt búp bê và thân hình hờ hang kêu gọi trước ống kính, một cô gái hơi gầy với nụ cười nhợt nhạt, ánh mắt mệt mỏi, và miệng thường hé mở, thỉnh thoảng cắn nhẹ môi để gây chú ý. Trên thực tế, cô ta hình như vẫn luôn tập luyện cho những giây phút bốn chôn này khi ống kính chĩa vào. Điều kiện cạnh tranh của cô ta hoàn toàn rõ ràng: tư thế chuyên nghiệp của cô ta là tư thế của người phụ nữ với kiểu gợi cảm kiêu kỳ khó chinh phục đã trở thành một lối sống. Nó là cái nhìn đắt

giá của một cô gái đắt giá vốn cảm thấy mình đắt giá. Cô ta có cái nhìn của một cô gái biết số phận mình hoàn toàn phụ thuộc – thậm chí dành riêng – trước tác động của cái nhìn ấy đối với một loại đàn ông nào đó.

Đây là nữ hoàng – cô gái đặc Mỹ – dù cô mới được ra mắt hay là người mẫu thời trang hay người giải trí chuyên nghiệp, sẽ thiết lập hình ảnh bên ngoài cũng như lối ứng xử được bắt chước từ hệ thống quyền rũ toàn quốc, với những cô gái được huấn luyện và tuyển chọn cẩn thận cho mấy chương trình thương mại hứa hẹn đầy gợi cảm, cũng như với những cô gái nội trợ trong bếp. Trong khi công chúng, trước sự bắt chước ấy, công khai ủng hộ hình ảnh của cô ta như một loại giới tính rất khác lạ, nó thực sự gây sốc khi thỉnh thoảng hé lộ mục đích thương mại trong lời hứa này. Nhưng làm sao nó có thể khác được? Hình mẫu này không được thêm nhiều tiền. Nhưng cánh đàn ông mà cô ta gặp thì có tiền, và thị hiếu của cô ta nhanh chóng trở nên xa hoa. Cánh đàn ông mà cô gặp kiểm soát các nghề, mà cô thì muốn có một nghề. Cô thuộc về thế giới của các bữa sáng muộn và các bữa trưa kéo dài, nhưng không bị bó buộc vào đó. Cô gái đặc Mỹ đứng trên đỉnh của xã hội cà phê, và chúng ta phải nhớ xã hội cà phê là một hệ thống kinh doanh lợi nhuận, được các giám đốc điều hành lăm tiến ủng hộ. Và vì thế đám bắt chước nữ hoàng đôi khi trở thành những cô gái tiêu xài.²⁵ Không có “người phụ nữ Mỹ mới nào của kỷ nguyên Theodore Dreiser đã biết cũng như cô gái đặc Mỹ nào đang biết rằng đồng tiền tội lỗi có thể dễ dàng dẫn tới thành công”.

Công chúng hoàn toàn quen với tư tưởng về tệ nạn, nhưng họ thích nghĩ là nó chỉ liên quan tới đám trai nhà giàu nhàn rỗi và đám gái quê nghèo khổ. Tuy nhiên, những nam giới liên quan đến tệ nạn của xã hội cà phê lại không phải là đám trai nọ; họ không nhàn rỗi; bản thân họ không cần sự giàu có; và họ không quan tâm đến đám gái quê nghèo khổ hay thơ ngây. Những nữ giới liên quan chắc chắn

không phải là mấy cô gái; họ có thể đến từ các thành phố nhỏ hơn, nhưng hiện giờ họ đúng là đang ở thành phố lớn; họ không ngây thơ, và lại càng không nghèo. Người ta dễ quên cái góc khuất quyền rũ của xã hội cà phê: đơn giản đó là một ngành nghề dịch vụ về sự trụ lạc. Những người tham gia – những chủ nhà chứa, gái điếm, khách hàng, họ mua và bán các kiểu dịch vụ nhục dục đủ loại – thường được những người trong giới của họ biết đến như những người hoàn toàn khả kính. Và cô gái đặc Mỹ, như trong ảnh hay người thật, thường có giá và là người giúp việc không thể thiếu với người bán hàng vĩ đại ở Mỹ.

Trong số những người Mỹ được vinh danh chẳng có ai nổi bật bằng cô gái trẻ. Như thể người Mỹ đã vẽ chân dung cô ta giống Nữ hoàng. Ở mọi nơi người ta đều nhìn thấy sinh vật nhỏ bé hào nhoáng ấy, lúc rất trẻ lúc già hơn một chút, nhưng luôn phải tưởng tượng, luôn dưới hình dạng Cô Gái. Cô ta bán bia và cô ta bán sách, thuốc lá, quần áo; tối tối cô ta xuất hiện trên màn hình tivi, và tuần nào trên mọi trang tạp chí, trên cả phim ảnh, đều có cô ta.

3.

Hãy lưu ý rằng từ khi có danh sách dự tiệc hồi thế kỷ XVIII của Bà John Jay, thì giới tinh hoa chính trị, quân sự và kinh tế vẫn chưa trùng khớp với những người có địa vị xã hội cao. Điều này hiện nay được phản ánh rõ trong Xã hội Washington, D.C. Ở một mức độ, tầng lớp thị dân 400 ở Washington chỉ là một nhân tố trong đời sống xã hội của Điện Capitol, và trên thực tế, nó đã bị lu mờ và bị vượt qua bởi Xã hội công quyền, đặc biệt là Dãy Sứ quán dọc Đại lộ Massachusetts. Nhưng không phải mọi quan chức đều nhìn nhận Xã hội này một cách nghiêm túc, và một số còn né tránh nó; hơn nữa, các quan chức chủ chốt, bất kể phẩm chất xã hội thế nào, đều phải được mời, và xét thực tế chính trị, thì tỉ lệ tham gia cao.²⁶

Nếu xã hội cà phê và những thứ mà nó đại diện đã xâm nhập và làm phân tâm Xã hội New York, thì uy lực của chính trị và việc tham gia của chính giới đã làm Xã hội khó duy trì ở Washington. Không gì có thể được gọi là xã hội cà phê ở Washington; những việc quan trọng lại ở nhà riêng hoặc nơi ở của các quan chức, và tinh vi nhất là ở các sứ quán. Trên thực tế, thực sự không có đội ngũ vững chắc của Xã hội ở Washington, nơi có quan chức nhà nước và chính trị gia, các nữ chủ nhân có gia đình và người giàu, các quả phụ biết cách làm và các đại sứ với những thông điệp phi chính thức để chia sẻ.

Nhưng uy tín là cái bóng của tiền bạc và quyền lực. Ở đâu có hai thứ này, ở đó có uy tín. Giống như thị trường xà phòng hay ô tô quốc gia và vũ đài mở rộng của quyền lực liên bang; khu vực đổi tiền lấy uy tín quốc gia đã phát triển, dần được củng cố thành một hệ thống quốc gia thực sự. Vì những người thuộc giới chính trị, kinh tế, và quân sự cao hơn là một giới tinh hoa có tiền và quyền lực, nên họ tích lũy uy tín cao hơn mức bình thường đáng kể; tất cả họ đều có giá trị quảng cáo và một số trong đó là những người nổi tiếng thực sự; do đặc điểm vị trí của họ và bằng các cách thức quan hệ công chúng có ý thức, họ ngày càng cố làm cho tên tuổi của mình được chú ý, hành động của mình được chấp nhận, các chính sách của mình được dân chúng ủng hộ. Và hơn hết, họ có xu hướng trở thành những người nổi tiếng quốc gia.

Thành viên giới tinh hoa quyền lực nổi tiếng vì những vị trí họ nắm giữ và các quyết định họ đưa ra. Họ là những người nổi tiếng vì họ có uy tín, và họ có uy tín vì người ta nghĩ họ có quyền lực hoặc giàu có. Cũng đúng là họ phải bước vào thế giới quảng cáo, trở thành chất liệu cho truyền thông đại chúng, nhưng họ bị tìm kiếm như chất liệu bất kể những gì họ làm cho và làm vì truyền thông đại chúng này.

John Galbraith đã nhận xét,²⁷ uy tín của các nghị sĩ được xếp hạng theo số phiếu bầu mà họ kiểm soát được và những ủy ban mà họ tham

gia. Tầm quan trọng của một quan chức được tính theo số người làm việc dưới quyền mình. Uy tín của doanh nhân ít được đo đếm bằng tài sản hay thu nhập của anh ta – tất nhiên cho dù những thứ này quan trọng – hơn là bằng quy mô kinh doanh của anh ta. Anh ta vay mượn uy tín của mình từ quyền lực của công ty được đo bằng quy mô của nó, và từ vị trí của chính anh ta trong hệ thống ấy. Một doanh nhân nhỏ làm ra 1 triệu đô-la một năm không quan trọng và không có uy tín quốc gia bằng người đứng đầu một tập đoàn lớn chỉ làm ra 200.000 đô-la một năm. Tất nhiên, trong hàng ngũ quân sự, tất cả những việc này diễn ra chính thức và cứng nhắc.

Vào cuối thế kỷ này, việc quốc gia hóa địa vị đồng nghĩa với việc có những nhóm tinh hoa đang nổi lên khiến tầng lớp thượng lưu địa phương ở mọi thị trấn và thành phố của đất nước phải tự so sánh, và khi làm vậy, họ đi đến chỗ nhận ra mình chỉ có vị trí cao nhất ở địa phương. Bây giờ, sau 50 năm, điều này vẫn có nghĩa như vậy, và còn hơn thế nhiều. Vì sự khác biệt giữa thời đại đó với thời đại chúng ta là sự xuất hiện của truyền thông đại chúng, phương tiện đòi hỏi chính và thậm chí là thứ tạo ra những cái được đòi hỏi. Từ sự trùng khớp của truyền thông đại chúng và tổ chức lớn, đã xuất hiện uy tín của giới tinh hoa quốc gia. Các phương tiện truyền thông đại chúng quốc gia này là những kênh qua đó những người trên đỉnh có thể với xuống dân cư bên dưới. Quảng cáo liên tục, kỹ thuật xây dựng hình ảnh, và đòi hỏi tham lam của truyền thông liên tục đăng tải đã đặt mọi sự chú ý vào những người này, đến mức không tầng lớp cao hơn nào ở bất kỳ quốc gia nào trong lịch sử thế giới từng được chú ý đến như thế.

Bản thân các thiết chế lớn là những thế giới uy tín được phân thứ hạng. Chúng được phân theo cấp bậc chức vụ, mỗi cấp bậc đều có uy tín phù hợp. Chúng tạo thành một hệ thống những người mà do đào tạo và vị trí nên luôn đặt chúng lên trên, và tôn trọng đúng lúc những người chỉ huy có quyền lực cực lớn về chúng như vậy. Không ai có thể

có được một nhóm người dưới có tổ chức như thế, và có được quyền chỉ huy này mà đội ngũ ấy mang đến, mà lại không có được uy tín giữa những người trực thuộc các thiết chế lớn.

Thay vì các dây tơ là một loạt thư ký riêng; thay vì ngôi nhà cổ xinh đẹp là văn phòng lát gỗ; thay vì xe riêng là xe limousine của công ty, là lái xe riêng của công ty, là đội xe mô tô của Không lực. Tất nhiên, thường thì có cả ngôi nhà cổ xinh đẹp lẫn văn phòng lát gỗ. Nhưng uy tín của giới tinh hoa trước hết là uy tín của văn phòng mà họ đứng đầu hơn là uy tín của gia đình mà họ thuộc về.

Vị trí nắm giữ trong công ty quốc gia trở thành cơ sở chủ yếu cho các đòi hỏi địa vị. Công ty giờ là trung tâm quyền lực có tổ chức của các tầng lớp hữu sản; giới tinh hoa sở hữu và quản lý thuộc tầng lớp thượng lưu thành phố lớn cũng như thành viên của xã hội địa phương hiện có xu hướng trông đợi vào công ty trong việc đòi hỏi và chuyển giao uy tín cho nhau, và từ đó họ có được nhiều đặc quyền địa vị để thụ hưởng.ⁱ Ở nội bộ công ty và giữa các công ty với nhau cũng như trên toàn đất nước nói chung, họ giành được uy tín cho vị trí của mình.

Khi quốc gia-dân tộc được mở rộng, những người nắm giữ các vị trí chỉ huy trong chính quyền từ “các chính trị gia bản thủ đơn thuần” biến thành các chính khách và nhà quản lý có uy tín. Tất nhiên, đúng là những đòi hỏi địa vị của các chính trị gia phải được kiểm chế cẩn thận: các nhân vật chính trị cao cấp, ngay cả khi đi ngược lại với tính chất địa vị của họ, đều phải học để có tác phong bình dân, và tách khỏi lập trường mang tính quy tắc lễ nghi, dân dã trong cách nói năng và lối sống. Nhưng khi quyền lực của các thiết chế chính trị trở nên lớn hơn, những người trên đỉnh trở thành những người nổi tiếng trong hệ thống uy tín quốc gia thì cũng rất khó cưỡng lại được.

i. Xem Chương 7: Giới điều hành giàu có.

Khi các quân nhân trở nên có quyền lực hơn trong chiến tranh và ở những thời kỳ gần như chiến tranh, họ cũng gia nhập hệ thống uy tín quốc gia mới. Cũng như cảnh sát, họ có vai trò quan trọng như vậy vì một thực tế đơn giản: bạo lực là sự hỗ trợ cuối cùng của quyền lực và là cách thức cuối cùng của những người muốn giành được nó. Chỉ khi cách mạng hay tội ác đe dọa đảo lộn trật tự trong nước mới thấy cần đến cảnh sát trưởng, và chỉ khi ngoại giao và chiến tranh đe dọa trật tự quốc tế mới thấy cần đến các tướng lĩnh và đô đốc, người ta nhận ra họ luôn là những nhân tố không thể thiếu được của trật tự quyền lực bao trùm trong và giữa các quốc gia trên thế giới.

Một quốc gia trở thành cường quốc lớn chỉ với một điều kiện: đó là tổ chức quân sự và nguồn lực của quốc gia đó thực sự đủ sức để có thể đe dọa tiến hành chiến tranh mang tính quyết định. Trong trật tự thứ hạng của các quốc gia, một quốc gia phải chiến thắng một cuộc chiến tranh lớn để trở nên thực sự vĩ đại. Đó là sức mạnh hiệu quả của thứ mà theo một đại sứ, là phản ánh khá trực tiếp việc vị tướng vĩ đại thế nào, lực lượng chiến đấu đứng sau anh ta hùng hậu và hiệu quả ra sao. Sức mạnh quân sự quyết định thể chính trị của các quốc gia, tới mức chủ nghĩa dân tộc được tôn trọng, tới mức các tướng lĩnh và đô đốc chia sẻ một cách kiên định về hệ thống danh dự quốc gia.

Uy tín công chúng của những thiết chế đa dạng này có sự khác biệt, và uy tín giới tinh hoa của chúng cũng vậy. Ví dụ, uy tín của cơ quan chính quyền và địa vị quân sự là cao hơn trong thời gian chiến tranh, khi các giám đốc điều hành kinh doanh trở thành những người nhận lương 1 đô-la mỗi năm và trở thành những đại tá ngành đường sắt, và tất cả các nhóm tập hợp sau nhà nước quân sự đang tham chiến. Nhưng khi mọi việc lại hoạt động bình thường, khi doanh nghiệp rời chính phủ sang các lĩnh vực khác, thì địa vị của các cơ quan chính quyền và của giới quân sự thường bị giảm pha, vì uy tín của công chức bị suy giảm trước những ưu ái cho kinh doanh lớn.

Trong những năm 1920, Chủ tịch General Electrics rõ ràng được coi là một người dư sức làm Tổng thống Mỹ,ⁱ và ngay cả trong những năm 1930, thành viên nội các Mỹ không phải luôn được đặt ngang hàng với thành viên của các gia đình rất giàu.ⁱⁱ Nhưng việc thiếu tôn trọng các văn phòng chính trị này khi so với vị trí cao của công ty đang thay đổi và sẽ thay đổi nhiều hơn – vì một vài giới tinh hoa trở nên gần hơn với nhà nước, và tất cả họ đều biết rõ hơn cách sử dụng phương tiện quảng cáo mà quyền lực của họ có thể mua, chỉ huy, hoặc tận dụng nó. Những người mà quyền lực hoặc của cải vượt xa danh tiếng của

i. "... Trong giới nòng cốt gồm các cộng sự kinh doanh và luật pháp", Ida Tarbell nhận xét về Owen D. Young, "giữa lúc mọi người đồng ý rằng ông ta sẽ là một 'tổng thống vĩ đại' vì có cảm giác rằng ông ta là một công bộc có giá trị quá lớn, thì một người đã nói với tôi, ông ta bị 'chiếc ghế tổng thống làm hỏng'... Những người ngưỡng mộ ông ta cũng có suy nghĩ đó: Will Rogers muốn ông ta 'tỏ ra đầy hãnh diện'; Tiến sĩ Nicholas Murray Butler khi giới thiệu ông ta vào mùa thu năm 1930 tại một bữa tiệc tối vinh danh đã nói: 'Vị khách danh dự của chúng ta là một công bộc, mặc dù ông không nắm chức vụ nào. Việc vị công bộc ấy có nắm chức vụ hay không chẳng quan trọng, và nếu vị công bộc ấy tình cờ có chức vụ, có thể sẽ làm giảm bớt khá nhiều khả năng phục vụ cộng đồng của ông'".²⁸

Ông Young tuyên bố trong thuyết siêu hình kinh tế của mình vào năm 1931: "Có lẽ cần phải có một số trò vui để sân khấu trở nên hiệu quả đối với sự vận hành của chính phủ dân chủ. Thế giới đã biết là nó có thể chấp nhận một số trò vui trong chính trị. Nó đang làm mọi người thức tỉnh để nhận ra rằng không thể có trò đùa trong kinh tế... Chính trị đôi lúc có thể tỏ ra quyền rũ trên sân khấu, nhưng thường hờn dỗi và nhỏ mọn trong phòng thay đồ... Từ kinh nghiệm chục năm qua, rõ ràng là cần phải giữ gìn bộ máy kinh tế của chúng ta và đặc biệt là nền tài chính của chúng ta để không bị chính trị thống trị và kiểm soát".²⁹

ii. Vì thế Harold Ickles viết về "chuyển thẩm cấp nhà nước của các vị đứng đầu một thực thể chính trị tới một thực thể chính trị khác" như sau: "Chỉ một số ít được chọn được yêu cầu ngồi dưới mái hiên nơi phần lớn thời gian Vua và Hoàng hậu ở, và Jim Farley rõ ràng là thành viên Nội các duy nhất, ngoài gia đình Hull, được coi là xứng đáng có tên trong danh sách được chọn. Nhưng J. P. Morgan, John D. Rockefeller, Jr., và Bà Vanderbilt, v.v. cũng có mặt ở đó. Những thành viên còn lại của Nội các cùng đám dân thường khoảng 1.500 người vật vờ trên bãi cỏ, và những lúc nghỉ giữa chừng Vua và Hoàng hậu cũng chẳng hề ân cần xuống chỗ đám đông cúi chào chỗ này chỗ kia và được giới thiệu với một số người cao cấp hơn được chọn".³⁰

mình sẽ lại càng sẵn sàng can dự vào các phương tiện quảng cáo. Họ ngày càng xuất hiện nhiều trước micrô và ống kính máy quay cũng như trong các cuộc họp báo.³¹

4.

Những người quen với hành động nhân đạo, chúng ta sẽ gọi như thế, thường e ngại từ “uy tín”; họ biết gốc của từ này có nghĩa là hoa mắt với những trò ảo thuật. Uy tín thường được cho là một thể lực huyền bí. Gustave Le Bon có lần nhận xét: “Dù quyền lực thống trị trên thế giới là gì đi nữa, dù đó là các ý tưởng hay con người, thì nó phần lớn tăng cường quyền lực bằng phương tiện của thể lực không cường được thể hiện trong từ ‘uy tín’ đó... Thực tế thì uy tín là một kiểu thống trị mà một cá nhân, một công việc, hay một ý kiến diễn ra trong suy nghĩ của chúng ta...” Sự thống trị này “làm tê liệt các giác quan quan trọng của chúng ta” khiến chúng ta “kinh ngạc và tôn trọng...”³²

Ông Gladstone thích từ “danh dự” hơn là “uy tín”. Nhưng tất nhiên, như Harold Nicolson đã lưu ý,³³ từ “uy tín” có nghĩa khác nhau ở một số nước của thế giới phương Tây.ⁱ Hơn nữa, những người có quyền lực không muốn tin rằng uy tín chỉ là thứ gì đó tốt đẹp dành cho giới quyền lực. Họ muốn uy tín của mình hàm ý rằng những người khác sẵn sàng tin vào quyền lực của họ mà “không cần quyền lực đó phải được thể hiện hoặc thực thi”. Nhưng khái niệm này vẫn không đầy đủ cũng không thỏa đáng. Thực tế, đây là một khái niệm về uy tín rất thuận lợi cho giới đã có quyền lực – những người duy trì nó không

i. Ở Pháp, “uy tín” về mặt cảm xúc gắn với gian lận, mách lừa đảo, hoặc ít nhất cũng là thứ ngẫu nhiên. Ở Ý cũng vậy, từ này thường được dùng để nói về cái gì đó “gây hoa mắt, lừa dối hoặc thần kỳ”. Còn ở Đức, nó hoàn toàn là một từ nước ngoài, gần với từ Anshen trong tiếng Đức nghĩa là “kinh trọng”; hay gần với từ der Nimbus nghĩa là “quyền rũ”; hoặc nó là một biến thể của “danh dự quốc gia”, với sự ngang ngạnh đến cuồng loạn ở mọi lĩnh vực liên quan đến những từ đó.

tốn kém, không phải dùng đến sức mạnh. Và tất nhiên, nó thích hợp cho những người tin rằng danh tiếng của họ dựa trên các đức tính nhận của họ hơn là quyền lực quá khứ.

Nhưng đúng là sức mạnh của súng đạn và tiền bạc không phải lúc nào cũng mang lại quyền lực. Danh tiếng đôi lúc phải pha trộn với quyền lực để tạo nên uy tín. Một giới tinh hoa không thể có uy tín mà không cần quyền lực; nó không thể giữ được uy tín mà không cần danh tiếng. Quyền lực và thành công trong quá khứ tạo nên danh tiếng, qua đó nó có thể thành công trong một thời gian. Nhưng nó không thể để quyền lực của một giới tinh hoa dựa trên mỗi danh tiếng mà tồn tại được nữa trước danh tiếng dựa trên quyền lực.

Nếu uy tín của giới tinh hoa chứa đựng một yếu tố rộng lớn về danh tiếng đạo đức, thì họ có thể duy trì chúng ngay cả khi nếu họ bị mất đi quyền lực đáng kể; nếu họ có uy tín mà không có chút danh tiếng, thì uy tín của họ có thể bị hủy hoại thậm chí bởi một sự suy giảm quyền lực tương đối và tạm thời. Có lẽ đó là những gì đã xảy ra đối với các xã hội địa phương và tầng lớp thị dân 400 của Mỹ.

Trong lý thuyết của mình về uy tín Mỹ, Thorstein Veblen, vốn quan tâm hơn tới sự hài lòng về tâm lý, có xu hướng bỏ qua chức năng xã hội của nhiều thứ mà ông mô tả. Nhưng uy tín không chỉ là thứ vô văn xã giao làm hài lòng bản ngã cá nhân, mà trước hết có chức năng thống nhất. Nhiều hiện tượng xã hội mà Veblen cảm thấy nực cười – trên thực tế hầu hết là “ứng xử địa vị” – góp phần dung hòa giới tinh hoa của nhiều thang bậc và vùng miền khác nhau. Những nơi có địa vị là địa điểm gặp gỡ của giới tinh hoa khác nhau nắm quyền quyết định, và các hoạt động vui chơi là một cách để có được sự phối hợp giữa các bộ phận và yếu tố khác nhau của tầng lớp thượng lưu.

Giống như các gia đình dòng dõi và trường dành riêng, những hoạt động về địa vị cũng cung cấp một thị trường hôn nhân, chức năng của nó còn trên cả hài lòng vì sự sang trọng được trưng ra, những giới

phong lan vàng sẫm và satin trắng: chúng góp phần giữ cho tầng lớp hữu sản nguyên vẹn và không bị phân tán; qua sự độc quyền của con trai và con gái, neo chặt tầng lớp vào tính hợp pháp của dòng máu.

Tính riêng biệt “hợp hình” bảo đảm sự riêng tư cho những người có thể đủ sức làm điều đó. Gạt bỏ người khác cho phép tầng lớp cao và có quyền lực thiết lập và duy trì một loạt thế giới riêng, trong đó họ có thể luận bàn về những vấn đề liên quan đến việc đào tạo con cái một cách phi chính thức cho tâm lý ra quyết định. Bằng cách này, họ hòa trộn quá trình ra quyết định chung với sự nhanh nhạy phi chính thức, và vì thế định hình tính cách của giới tinh hoa.

Còn một chức năng khác của uy tín và hành xử địa vị – điều quan trọng nhất hiện nay. Uy tín là trụ cột của quyền lực, biến nó thành quyền hành, và bảo vệ nó trước thách thức xã hội. Le Bon nhận xét: “Uy tín mà không có thành công sẽ biến mất trong một thời gian ngắn. Nó cũng có thể bị xói mòn khi bị bàn tán nhiều, nhưng chậm hơn... Ngay khi bị bàn tán, uy tín sẽ không còn là uy tín. Thần linh và những người giữ được uy tín của mình lâu dài không bao giờ tha thứ cho việc bàn tán. Để được đám đông ngưỡng mộ, phải giữ khoảng cách”.³⁴

“Quyền lực vị quyền lực” về mặt tâm lý là dựa trên sự hài lòng về uy tín. Nhưng Veblen liên tục cười giễu đám người hầu, bấy chó, phụ nữ, và các môn thể thao của giới tinh hoa, rằng ông thấy hoạt động quân sự, kinh tế, và chính trị của họ thật đáng buồn cười. Tóm lại, ông đã không thành công trong việc kết nối quan điểm về quyền lực của họ trước quân đội và nhà máy với những gì ông hoàn toàn đúng khi tin đó là mấy việc nực cười của họ. Theo tôi, ông hoàn toàn không đủ nghiêm túc về vấn đề địa vị bởi ông không thấy tầm quan trọng thực sự và phức tạp của nó với quyền lực. Ông thấy “các tầng lớp được duy trì” và “dân cư bên dưới”, nhưng vào thời ông, ông không thể thực sự hiểu được uy tín của giới tinh hoa quyền lực.³⁵

Tâm điểm trong khái niệm về uy tín của Veblen và kể cả một số từ ngữ về nó, đã được John Adams đưa ra vào cuối thế kỷ XVIII.³⁶ Nhưng việc John Adams đã thấy trước ý kiến của Veblen không có nghĩa là phản đối Veblen, vì luận thuyết của ông về cơ bản không phải là phần kéo dài của tri thức thế giới, đã được biết từ lâu và có lẽ thường được nói tới, mà là được Veblen đề cập dưới hình thức ẩn tượng và đôi khi có thể được giới học thức tán đồng? Tuy nhiên, Adams đã đi xa hơn Veblen ít nhất ở hai khía cạnh: Về mặt tâm lý, ông sắc sảo hơn – và phức tạp hơn; trong những bình luận của ông, chúng ta cũng gặp một số đoạn trong đó ông cố gán các hiện tượng địa vị, vốn được xem là thực tế của đời sống xã hội và cá nhân, với lĩnh vực chính trị mà thế hệ ông quen coi là vấn đề xây dựng hiến pháp. Adams hiểu hệ thống địa vị của một quốc gia theo cách mà Veblen không hiểu, là phù hợp về chính trị, và về điểm này thì tốt hơn là chúng ta nghe theo John Adams:

“Thường nói, khi hấp hối, chức tước là vô nghĩa. Có thể là thế. Nhưng không phải nó cũng cho thấy sự phù phiếm của giàu sang, quyền lực, tự do, và mọi thứ trần tục khác đó sao?... Vì thế, liệu có thể suy ra là danh tiếng, tự do, tài sản và cuộc sống sẽ luôn bị coi thường và thờ ơ? Chẳng lẽ luật pháp và chính phủ, vốn điều phối những thứ trần tục sẽ bị bỏ mặc, vì chúng xuất hiện như những thứ phù hoa vào phút lâm chung ư?

“... Phần thưởng... trong cuộc đời này, là sự kính trọng và ngưỡng mộ của người khác – thờ ơ và khinh bỉ chính là sự trừng phạt – điều mà không ai có thể tưởng tượng lại không thực như mấy thứ kia. Khát khao được người khác kính trọng cũng thực như phản ứng tự nhiên là đói – còn sự thờ ơ và khinh bỉ của thế giới gây đau đớn nghiêm trọng như bị gút hay sỏi thận... Mục đích chính của chính quyền là điều tiết cảm xúc này, đến lượt nó lại trở thành một phương tiện chính của chính quyền. Nó là công cụ thích hợp duy nhất của trật tự và cai

trị trong xã hội, và chỉ nó mới điều khiển được hiệu quả việc tuân thủ luật pháp, vì nếu không có nó thì dù là con người hay quân đội thường trực cũng không bao giờ tạo ra nổi hiệu quả to lớn đó. Mọi phẩm chất cá nhân, và mọi phước lành của cải, đều được đánh giá tương xứng với khả năng thỏa mãn lòng khát khao được tôn kính, đồng cảm, ngưỡng mộ và chúc mừng của công chúng...

“Cơ hội nói chung sẽ kích thích tham vọng cao hơn; và ngay cả khi không thể xảy ra trường hợp ngoại lệ đối với quy tắc này, người ta vẫn luôn nghi ngờ và hiểu rõ mối nguy hiểm trong những hoàn cảnh như vậy, từ những nguyên nhân như vậy. Chúng ta có thể sớm thấy một hình thức chính quyền, trong đó mọi cảm xúc đều có đối trọng thích hợp, một mình nó có thể khiến công chúng tránh được sự nguy hiểm và lừa dối bởi những ganh đua, tị nạnh, ghen ghét và thù hận.”

Vậy lý thuyết của Veblen về địa vị phải nói gì về những hoạt động của nền kinh tế chính trị? Tầng lớp thị dân 400 mà Veblen viết đã không trở thành trung tâm của hệ thống uy tín quốc gia. Giới nổi tiếng chuyên nghiệp của truyền thông đại chúng không có quyền lực thuộc loại ổn định và trên thực tế nằm trong số những nhân vật sớm nở tối tàn mà chúng ta tán dương.

Nhưng có một đòi hỏi của giới tinh hoa về kiểu tổ chức nào đó có uy tín lâu dài và ổn định, điều mà phân tích của Veblen đã bỏ qua. Nó là một “nhu cầu” hoàn toàn có ý thức và hoàn toàn sâu sắc của giới tinh hoa giàu có, đặc biệt là giới tinh hoa quyền lực ở Mỹ hiện nay.

Trong suốt thế kỷ XIX, cả giới tinh hoa chính trị và quân sự đều không thể tự thiết lập một cách vững chắc cương vị đứng đầu hoặc thậm chí gần như là cương vị đứng đầu của hệ thống uy tín quốc gia. Những gợi ý của John Adams theo hướng đó đã không được chấp nhận.³⁷ Các thế lực khác và không một hệ thống khác biệt và vinh danh chính thức nào đã ra lệnh như vậy cho chính thể Mỹ. Giới tinh hoa kinh tế – có ý nghĩa độc nhất vì chính lý do này – đã vươn lên nắm quyền lực kinh

tế do đó làm đảo lộn những nỗ lực liên tục để làm nên địa vị quốc gia dựa trên dòng tộc lâu bền.

Nhưng trong 30 năm qua, đã có các dấu hiệu cho thấy một sự sáp nhập địa vị trong giới tinh hoa kinh tế, chính trị, và quân sự. Là giới tinh hoa quyền lực, giống như những người có quyền lực ở khắp nơi đều luôn tìm kiếm, họ bắt đầu tìm cách gia cố quyền lực của mình bằng mạng lưới địa vị đầy quyền thế. Họ bắt đầu củng cố các đặc quyền địa vị mới của mình – đại chúng hóa các khoản chi tiêu, nhưng cuộc sống lại bắt rễ sâu trong lối sống công ty của mình. Khi bắt đầu nhận thức đầy đủ hơn vị trí của mình trong thế giới văn hóa các quốc gia, liệu họ sẽ hài lòng làm những chú hề và nữ hoàng – giới nổi tiếng chuyên nghiệp – đại diện cho nước Mỹ của mình trước thế giới không?

Những gì Horatio Alger nói vẫn còn đúng, nhưng chẳng lẽ một ngày nào đó, những người Mỹ nổi tiếng lại không thực sự trùng khớp với những người quyền lực nhất trong họ? Các nghi lễ của lãnh đạo dân chủ rất được mong đợi, nhưng chẳng phải sẽ tới lúc sự hờn hĩnh trở nên chính thức và dân tình giật mình khi bị phân thứ hạng đó sao? Nếu không tin điều ấy, có vẻ sẽ là phá bỏ tất cả những gì phù hợp trong lịch sử nhân loại. Nhưng mặt khác, thuật hùng biện tự do – như một chiếc áo khoác cho quyền lực thực sự – và giới nổi tiếng chuyên nghiệp – không màng địa vị – sẽ cho phép giới tinh hoa quyền lực dễ dàng đứng ngoài ánh đèn sân khấu. Việc này chẳng hề chắc chắn, chỉ vào điểm giao cắt này của lịch sử, họ mới không hoàn toàn hài lòng với phần còn lại không nổi tiếng.

Trong lúc đó, những người Mỹ nổi tiếng bao gồm cả kẻ tầm thường cũng như kẻ nhẩn tâm. Phía sau những Tên tuổi ấy là các hình ảnh xuất hiện trên báo lá cải và trên phim ảnh, trên đài phát thanh và truyền hình – và đôi khi không được trưng ra mà chỉ là tưởng tượng. Vì giờ đây mọi tầng lớp cao hơn được tầng lớp thấp hơn coi là nổi tiếng. Trong thế giới những người nổi tiếng, qua lăng kính phóng đại

của truyền thông đại chúng, đàn ông và phụ nữ giờ đây là ống kính vạn hoa của những hình ảnh muôn màu.

Ở trung tâm New York, trên một con phố ngắn với đầu này là nghĩa trang và đầu kia là sông, người giàu có bước ra từ những xe limousine của công ty. Trên đỉnh bằng phẳng của một ngọn đồi ở Arkansas, cháu nội của một tỉ phú quá cố đang xây dựng một trang trại với sự hăng say của một cậu học trò.³⁸ Sau chiếc bàn gỗ gụ ở phòng họp kín của Thượng viện Mỹ, bảy thượng nghị sĩ đang chúm đầu về phía ống kính truyền hình. Ở Texas, nghe nói một ông trùm dầu mỏ đang kiếm được 200.000 đô-la một ngày.³⁹ Đầu đó ở Maryland, những người mặc áo khoác đỏ đang cùng đàn chó đi săn; trong một căn hộ trên đại lộ Park, con gái một chủ mỏ, lấy chồng được 20 tháng, vừa quyết định chấp nhận ly hôn với số tiền 5,5 triệu đô-la.⁴⁰ Ở Kelly Field, vị tướng bất cẩn rảo bước giữa mấy hàng người đứng cứng đờ đầu đờn; trên phố 57, cánh phụ nữ sang trọng đang ngắm mấy ma-nơ-canh căng tràn. Giữa Las Vegas và Los Angeles, người ta phát hiện một nữ công tước sinh ra ở Mỹ chết trong toa xe lửa, nằm sõng soài trong chiếc áo lông chồn dài bên cạnh mớ trang sức trị giá 250.000 đô-la.⁴¹ Ngồi ở Boston, ban giám đốc ra lệnh di chuyển ba nhà máy công nghiệp, không mang theo công nhân, tới Nashville. Và ở Washington, D.C., một chính trị gia điếm đăm, vây quanh là các trợ lý quân sự và cố vấn khoa học cao cấp, lệnh cho một phi đội Mỹ bay tới Hiroshima.

Ở Thụy Sĩ là những người không bao giờ biết đến mùa đông trừ dịp được chọn cho thể thao, còn ở các đảo phía nam là những người không bao giờ toát mồ hôi dưới mặt trời trừ lúc thư nhàn của họ vào tháng 2. Trên toàn thế giới, giống như đấng sáng tạo, là những người mà do đi lại nhiều có thể điều khiển các mùa, và vì có nhiều nhà điều khiển cảnh quan họ sẽ thấy mỗi sáng hay chiều khi thức dậy. Đây là rượu whiskey lâu năm và tẻ nạn mới; cô gái tóc vàng với đôi môi ướt át, luôn sẵn sàng đi vòng quanh thế giới; những chiếc Mercedes màu bạc

leo quanh khúc cua sườn núi, tới nơi nó muốn tới và lưu lại chừng nào nó muốn. Từ Washington, D.C., và Dallas, Texas, có tin là 103 phụ nữ mỗi người bỏ ra 300 đô-la cho một thỏi son vàng. Trên một du thuyền với 10 thủy thủ, đầu đó ngoài khơi vùng Keys, một người đàn ông có danh tiếng nằm trên giường và lo lắng về bản thông báo từ văn phòng New York của ông ta nói về việc các nhân viên của Cục Thuế Nội địa lại bắt đầu liên tục tới.

Đây là các quan chức bên mấy chiếc bàn lớn với bốn điện thoại, các đại sứ trong mấy phòng khách nói chuyện sôi nổi nhưng hời hợt. Đây là những người đi ô tô từ sân bay tới, có cảnh vệ ngồi cạnh tài xế, hai bên có đoàn mô tô hộ tống, và một đoàn xe khác chạy phía sau. Đây là những người mà hoàn cảnh của mình khiến họ phụ thuộc vào thiện chí của người khác, không bao giờ chờ đợi ai nhưng người khác luôn phải chờ đợi. Đây là những VIP mà khi chiến tranh đến và đi, co rúm trên chiếc xe jeep của vị Tướng. Đây là những người đã được thăng chức, được nêu tên là những nhân viên xuất sắc. Nghe âm thanh trong giọng nói của họ, rõ ràng họ đã được đào tạo, cẩn thận nhưng ngẫu hứng, để trở thành một ai đó.

Đây là tên tuổi, khuôn mặt, và giọng nói luôn xuất hiện trước mắt bạn, trên báo chí và trên đài phát thanh, trên các bản tin và trên màn hình tivi – cũng là những tên tuổi và khuôn mặt bạn không biết, thậm chí từ một khoảng cách, mà theo các nguồn thạo tin cho biết, họ là người thực sự quản lý mọi việc, nhưng bạn không bao giờ có thể chứng minh điều đó. Đây là những người được cho là đáng chú ý: bây giờ họ là tin tức, sau này họ sẽ là lịch sử. Đây là những người sở hữu một hăng luật và bốn nhân viên kế toán. Đây là những người có tay trong. Đây là tất cả các loại hàng đắt tiền mà tầng lớp giàu có dường như bị phụ thuộc. Đây là tiền bạc nói giọng trầm khàn hoặc mượt mà của tiền mặt, quyền lực, danh vọng.

NHÓM RẤT GIÀU

Hiện nayⁱ, nhiều người Mỹ nghĩ rằng khối của cải khổng lồ của nước Mỹ đã được tích lũy từ trước Thế chiến I, hoặc chỉ ít cũng đã vỡ vụn trong cuộc sụp đổ năm 1929. Người ta cho rằng có lẽ trừ Texas, thì chẳng nơi nào còn nhóm rất giàu, và ngay cả nếu có đi nữa, họ cũng chỉ đơn giản là những người được thừa kế đã già chuẩn bị chết, để lại hàng triệu đô-la cho nhân viên sở thuế hoặc quỹ từ thiện được ưa thích. Ngày xưa ở Mỹ từng có tầng lớp giàu có như trong cổ tích; bây giờ thời ấy đã qua và mọi người đều chỉ là tầng lớp trung lưu.

Những ý niệm như vậy không hoàn toàn chính xác. Là cỗ máy sinh ra các triệu phú, chủ nghĩa tư bản Mỹ ở trạng thái tốt hơn những gì chủ nghĩa bi quan yếu ớt đưa ra. Tầng lớp giàu có đậm màu cổ tích, cũng như các triệu phú đúng nghĩa, vẫn đang ở ngay giữa chúng ta; hơn nữa, từ khi Mỹ chuẩn bị cho Thế chiến II, những loại “người giàu” mới với các kiểu quyền lực và đặc quyền mới đã gia nhập hàng ngũ của họ. Họ cùng tạo nên giới điều hành giàu có của Mỹ mà của cải và quyền lực hiện nay có thể sánh với của cải và quyền lực của bất kỳ tầng lớp nào, ở bất kỳ đâu, vào bất kỳ thời gian nào trong lịch sử thế giới.

i. Thời điểm tác giả viết tác phẩm.này. (BT)

1.

Kể cũng vui khi quan sát thế giới học giả đã thay đổi cách nhìn của họ như thế nào về giới làm ăn lớn mà nhóm rất giàu là một bộ phận trong đó. Khi những người có thế lực lớn lần đầu tiên bị phát hiện, cánh báo chí soi mói đã có bản sao của mình trên sách báo hàn lâm; suốt những năm 1930, các Ông trùm Cướp bócⁱ lao vào mấy chuyện làm ăn bỉ ổi, tác phẩm dài dòng của Gustavus Myers trở thành cuốn sách ăn khách nhất của Modern Library, còn lời của Matthew Josephson và Ferdinand Lundberg thì được trích dẫn. Ngay cả bây giờ, với xu hướng bảo thủ sau chiến tranh, các ông trùm cướp bóc đang biến thành giới chính khách công nghiệp. Những công ty lớn của họ, rất ý thức được việc quảng bá, đã cho viết về quá trình học tập của họ, và những hình ảnh đầy màu sắc của cánh có thế lực lớn đang biến thành hình ảnh của vị anh hùng xây dựng kinh tế, tất cả đều được hưởng lợi từ các thành tựu to lớn của ông, và từ nhân cách của ông, giám đốc điều hành công ty mượn quyền điều hành cùng những suy nghĩ đúng đắn, vững vàng và có lý của ông về việc phải làm như vậy. Cứ tựa như các nhà viết sử không thể ghi nhớ trong đầu lịch sử dài hàng trăm mét, mà chỉ cẩn thận nhìn chúng qua các lăng kính chính trị của mọi chính quyền.

Hiện nay cũng như trước đây, thường có hai cách giải thích được phổ biến rộng rãi về những người rất giàu. Cách thứ nhất, có nguồn gốc từ sự soi mói, được Gustavus Myers diễn tả rõ nhất; tác phẩm của ông là lời giải thích đầy đủ chi tiết kiểu mô phạm cho nhận định của Balzac là đằng sau mỗi tài sản lớn đều là một tội ác. Những ông trùm kẻ cướp, như cách gọi các tỉ phú thời hậu Nội chiến, đổ bộ vào đầu tư công hết như đám phụ nữ tràn vào tầng hầm bán đồ hạ giá vào sáng thứ bảy. Họ khai thác tài nguyên quốc gia, tiến hành các cuộc chiến tranh

i. Nguyên văn: "Robber Baron", cách các nhà phê bình xã hội mỉa mai ẩn dụ dành cho giới doanh nhân Mỹ cuối thế kỷ XIX, những người bắt chước thủ đoạn để làm giàu. (BT)

kinh tế với nhau, cùng kết hợp với nhau, kiếm được tiền riêng từ lĩnh vực công, và sử dụng mọi cách để đạt được mục đích của mình. Họ thỏa thuận với ngành đường sắt để được giảm giá; họ mua đứt các tờ báo mới và biên tập viên; họ bóp chết các doanh nghiệp cạnh tranh độc lập, và thuê các luật sư có tiếng về kỹ năng và tài ăn nói để bảo vệ quyền lợi và đặc quyền của mình. Có gì đó thật đáng sợ về mấy vị chúa sáng thế này; việc gọi họ là những ông trùm kẻ cướp không đơn thuần là mỹ từ. Có lẽ chẳng có cách làm kinh tế ngay thẳng nào để kiếm được 100 triệu đô-la cho chi dùng cá nhân; dù tất nhiên là trong khi tiến hành, những cách không ngay thẳng sẽ do người khác thực hiện và tay của kẻ biển thủ vẫn được giữ sạch. Nếu toàn bộ số tiền lớn không phải là tiền dễ kiếm, thì mọi đồng tiền dễ kiếm mà an toàn đều là lớn. Vì thế sẽ tốt hơn cho hình ảnh của họ khi kiếm một xu từ mỗi người trên tổng số 10 triệu người của công ty còn hơn là 100.000 đô-la từ mỗi ngân hàng trên tổng số 10 ngân hàng với một khẩu súng. Nó cũng an toàn hơn.

Các hình ảnh khó coi như thế về những người giàu kéch xù thường bị thách thức, không hẳn trên cơ sở sai lầm nào đó trong những việc được đưa ra, mà trên cơ sở chúng là kết quả của các dự báo từ góc độ pháp lý, đạo lý, nhân cách, và cách đánh giá thích hợp hơn có lẽ là phải xem xét chức năng kinh tế mà các ông trùm giàu có thực hiện ở thời điểm và địa điểm của mình. Theo quan điểm này, vốn đã được Joseph Schumpeter tóm tắt rõ nhất, những người có tài sản khổng lồ được xem là những người đứng ở tâm điểm của “cơn gió cải cách bất diệt” quét qua thời hoàng kim của chủ nghĩa tư bản. Bằng sự nhạy bén cá nhân và nỗ lực phi thường, họ đã tạo ra và kết hợp các doanh nghiệp tư nhân, trong đó nổi bật là các kỹ thuật công nghệ và tài chính mới hoặc những cách sử dụng mới thay cho cách cũ. Những kỹ thuật này và các hình thức xã hội mà chúng mang lại chính là động cơ thúc đẩy sự tiến bộ tư bản chủ nghĩa, và những ông trùm lớn mà đã tạo ra và chỉ huy chúng là những người giữ nhịp cho bước đi tư bản chủ nghĩa. Bằng cách này,

Schumpeter kết hợp lý thuyết về tiến bộ tư bản với lý thuyết về phân tầng xã hội để giải thích, và thực tế là để kỷ niệm “sự phá hủy sáng tạo” của các doanh nhân lớn.¹

Những hình ảnh trái ngược này – kẻ cướp và nhà cải cách – không nhất thiết mâu thuẫn nhau: cả hai phần nhiều đều có thể là đúng, vì chúng khác biệt chủ yếu ở bối cảnh những người nắm giữ chúng lựa chọn cách đánh giá những kẻ tích lũy được tài sản lớn. Myers quan tâm nhiều hơn tới các điều kiện và vi phạm pháp lý, và tới các đặc điểm tâm lý tàn bạo của con người; Schumpeter quan tâm hơn tới vai trò của họ trong bộ máy công nghệ và kinh tế của các giai đoạn tư bản chủ nghĩa khác nhau, mặc dù ông cũng khá tự do và dễ dãi trong những đánh giá đạo đức của mình, khi tin rằng chỉ những người có năng lực và nhạy bén ưu việt ở mỗi thế hệ mới được đưa lên tầng cao nhất nhờ bộ máy mà họ được cho là đã sáng tạo ra và tập trung.

Vấn đề về nhóm rất giàu là ví dụ của một vấn đề lớn hơn trong việc các cá nhân liên quan thế nào đến các thiết chế, và đổi lại, các thiết chế đặc biệt lẫn các cá nhân này liên quan ra sao với cấu trúc xã hội trong đó họ thực hiện vai trò của mình. Mặc dù đôi khi con người định hình thiết chế, nhưng thiết chế luôn lựa chọn và định hình con người. Trong bất kỳ thời gian được xem xét nào, chúng ta đều phải cân bằng sức nặng của tính cách hay ý chí hoặc độ thông minh của mỗi người với cấu trúc thiết chế khách quan cho phép họ thực hiện những cách này.

Không thể giải quyết những vấn đề như vậy bằng cách chỉ dựa vào các giai thoại để cho rằng đó là lừa đảo hoặc thông thái, võ đoán hay xác định, thông minh bẩm sinh hay vận may kỳ diệu, cuồng tín hay siêu năng lực của nhóm rất giàu với tư cách là các cá nhân. Những thứ này khác nhau về từ vựng, nhưng mang các đánh giá đạo đức khác nhau, cùng với hành động của những người tích lũy có thể được mô tả. Không phải sự tàn ác và phi pháp mà Gustavus Myers đã đề cập trong nội dung còn lại, cũng không phải nghệ thuật chào hàng, tầm nhìn xa

của các chính khách công nghiệp, mà với chúng, nhiều sử gia giờ đây tỏ ra thích hơn với các cách giải thích – chúng chỉ đơn thuần buộc tội hoặc biện hộ. Đó là lý do tại sao các nhà tâm lý xã hội học hiện đại không hài lòng khi giải thích sự trỗi dậy của bất kỳ tầng lớp kinh tế và xã hội nào bằng việc gắn đạo đức với các đặc điểm cá nhân ở các thành viên của nó.

Hoàn cảnh khách quan hơn luôn cung cấp chiếc chìa khóa có ích hơn, và là cái dễ xuất hiện hơn trong suy nghĩ hiện đại. Chúng ta phải hiểu cấu trúc khách quan của các cơ hội cũng như các đặc điểm cá nhân cho phép và cổ vũ con người khai thác những cơ hội khách quan mà lịch sử kinh tế cung cấp cho họ. Hiện nay, điều rất hiển nhiên là các đặc điểm cá nhân cần có để ngoi lên và giữ vững được chỗ đứng trong đám còn đồ sông nước sẽ khác với các đặc điểm cần có để thành công giữa những người chần chừ hòa bình. Trong chủ nghĩa tư bản Mỹ, cũng rõ ràng là những tố chất khác biệt mà người muốn leo cao buộc phải có vào năm 1890, khác với tố chất của những người muốn leo cao tám thập kỷ sau đó. Vì vậy, dường như ngoài việc phải tìm cho được chìa khóa để lọt vào nhóm rất giàu, người ta còn cần những lò xo bí mật của nhân cách và phong cách ứng xử.

Hơn nữa, những giải thích về tầng lớp giàu như một thực tế xã hội bằng việc gắn với các đặc điểm cá nhân của họ như những cá thể thường là sự lặp lại. Ví dụ, trong một xã hội mà tiền là vua, thì phép thử “năng lực” được chấp nhận rộng rãi là thứ làm ra tiền. “Nếu bạn thông minh như vậy, tại sao bạn không giàu?” Và vì tiêu chuẩn của năng lực là làm ra tiền, nên tất nhiên năng lực được xếp theo tài sản, và nhóm rất giàu có năng lực cao nhất. Nhưng nếu đúng như thế, thì năng lực không thể được dùng để giải thích về tầng lớp giàu; sử dụng việc có nhiều tài sản như một dấu hiệu của năng lực và rồi dùng năng lực như một cách giải thích cho tài sản chỉ là chơi với hai chữ cho một thực tế: sự tồn tại của nhóm rất giàu.

Đối với các cơ hội của Carneige, hình hài của nền kinh tế hồi ông còn trẻ còn quan trọng hơn việc ông có một bà mẹ thực dụng. Cho dù Cornelius Vanderbilt có “lạnh lùng” tới mức nào, ông ta cũng khó mà nắm giữ được ngành đường sắt nếu hệ thống chính trị không hoàn toàn dễ bị mua chuộc. Giả như Đạo luật Sherman đã được thực thi theo cách thức phá vỡ chỗ dựa pháp lý của công ty lớn.² Vậy, nhóm rất giàu ở Mỹ – cho dù đặc điểm tâm lý của họ là gì – hiện ở đâu? Để hiểu nhóm rất giàu ở Mỹ, hiểu được sự phân bố địa lý về dầu mỏ và cấu trúc thuế quan trọng hơn nắm bắt đặc điểm tâm lý của Haroldson L. Hunt; hiểu biết khuôn khổ pháp lý của chủ nghĩa tư bản Mỹ và tính dễ bị mua chuộc của các tổ chức của nó quan trọng hơn tìm hiểu thời thơ ấu của John D. Rockefeller; hiểu về sự tiến bộ công nghệ của bộ máy tư bản quan trọng hơn là biết đến năng lực vô hạn của Henry Ford I; hiểu về tác động của chiến tranh đối với nhu cầu dầu lửa và lỗ hổng làm thất thoát thuế quan trọng hơn biết về sự thông thái hiển nhiên của Sid Richardson; hiểu sự trở dậy của hệ thống phân phối quốc gia và thị trường đại chúng quan trọng hơn hiểu tính căn cơ của F. W. Woolworth. Có lẽ hồi nhỏ J. P. Morgan đã có những mặc cảm dữ dội; có lẽ cha ông tin rằng ông sẽ chẳng làm nên trò trống gì; có lẽ điều này đã làm nảy sinh trong ông một nỗ lực thái quá về quyền lực vị quyền lực. Nhưng tất cả đều sẽ hoàn toàn không thích hợp nếu ông sống tại một làng quê Ấn Độ vào năm 1890. Nếu muốn hiểu nhóm rất giàu, trước hết chúng ta phải hiểu cấu trúc kinh tế và chính trị của quốc gia mà ở đó họ trở thành nhóm rất giàu.

Việc này đòi hỏi nhiều loại người và lượng vốn quốc gia khổng lồ để vận hành chủ nghĩa tư bản như một cỗ máy hiệu quả và một chiếc máy in tiền. Không loại người nào có thể nắm giữ được tài sản lớn nếu như không có các điều kiện kinh tế, vật chất, và chính trị chắc chắn. Khối của cái khổng lồ của Mỹ là các khía cạnh của một loại công nghiệp hóa đặc biệt diễn ra ở một đất nước đặc biệt. Loại công nghiệp

hóa này, có sự tham gia của doanh nghiệp tư nhân, cho phép nó có thể nắm giữ các vị trí chiến lược ấy để điều khiển các phương tiện sản xuất tuyệt vời của con người; kết nối sức mạnh khoa học và lao động; kiểm soát mối quan hệ của con người với tự nhiên – và kiếm được hàng triệu đô-la từ đó. Không phải sau này chúng ta mới chắc chắn về việc đó, mà chúng ta có thể thấy trước điều này ở những quốc gia chưa công nghiệp hóa, và chúng ta có thể thừa nhận nó bằng việc tôn trọng những cách công nghiệp hóa khác.

Công nghiệp hóa của nước Nga Xô-viết vừa rồi đã cho thế giới thấy rõ là có thể tiến hành công nghiệp hóa một cách nhanh chóng mà không cần phải có tầng lớp triệu phú tư nhân. Việc Liên Xô làm theo cách đó dù phải hy sinh tự do chính trị cũng không làm thay đổi thực tế công nghiệp hóa. Công ty tư nhân – và theo sau là sự tích tụ giới triệu phú – chỉ là một cách, chứ không phải cách duy nhất để công nghiệp hóa một quốc gia. Nhưng ở Mỹ nó lại là cách làm lục địa nông nghiệp rộng lớn này biến thành một mạng lưới công nghiệp vĩ đại. Và nó cũng là cách đã lôi cuốn và cho phép những người có nhiều tài sản lớn tích lũy thêm của cải từ quá trình công nghiệp hóa.

Các cơ hội để nắm giữ tài sản lớn có được từ công nghiệp hóa của Mỹ bao gồm nhiều việc và nhiều thế lực không bị và không thể bị phụ thuộc vào cách xử sự mà nhóm rất giàu đang thể hiện, hoặc vào bất kỳ việc gì mà họ đã làm hoặc không làm.

Về cơ bản thì trường hợp này khá đơn giản. Đây là một lục địa dồi dào tài nguyên thiên nhiên chưa được khai thác. Hàng triệu người đã di cư tới đó. Khi dân số tăng lên một cách vững chắc, giá trị đất đai liên tục tăng. Khi dân số tăng, nơi đây lập tức hình thành thị trường sản phẩm và hàng hóa ngày càng phát triển và là nơi cung cấp nhân công ngày càng lớn. Vì khu vực nông nghiệp của cư dân phát triển, nên nhà công nghiệp không còn phải phụ thuộc vào người lao động trong nhà máy và hầm mỏ của riêng mình để có thị trường.

Thực tế, dân cư và nguồn tài nguyên ấy không tự dẫn tới sự tích tụ lớn. Để làm việc này, cần phải có một quyền lực chính trị phù hợp. Không nhất thiết phải kể về những chuyện vụn vặt về tình trạng bất hợp pháp và hành động phi pháp đơn giản đã giúp nhóm rất giàu của mỗi thế hệ trong ba thế hệ chúng ta thành công, vì mấy chuyện ấy ai cũng biết rõ. Không thể đánh giá về mức độ tác động của những việc này đối với sự tích tụ của cải lớn, vì chúng ta thiếu thông tin cần thiết. Tuy nhiên, thực tế chung là rõ ràng: nhóm rất giàu sử dụng luật pháp hiện hành, họ có người tạo ra luật pháp và thực thi vì lợi ích trực tiếp của họ.

Nhà nước bảo đảm quyền sở hữu tài sản tư nhân, bảo đảm sự tồn tại hợp pháp của công ty, và bằng nhiều luật khác, giải thích luật, và thiếu củng cố khiến nó có thể phức tạp thêm. Vì vậy, nhóm rất giàu có thể dùng quỹ kế của công ty để làm trò với nhiều dự án cùng lúc và đấu cơ bằng tiền người khác. Vì “niềm tin” bị đặt ra ngoài vòng pháp luật, nên luật của công ty mẹ làm nó hợp pháp bằng các biện pháp khác đối với một công ty sở hữu cổ phiếu ở công ty khác. Không lâu sau, “cấu trúc và tài chính của các công ty mẹ tạo ra cách dễ nhất để làm giàu nhanh mà về mặt pháp lý chưa từng tồn tại ở Mỹ”.³ Trong những năm sau này khi thuế cao hơn, việc kết hợp “khai thấp mức chịu thuế” và lợi nhuận thu được đã giúp tích tụ của cải tư nhân trước khi chúng được hợp nhất.

Nhiều lý thuyết hiện đại về sự phát triển công nghiệp nhấn mạnh đến những bước phát triển công nghệ, nhưng số nhà phát minh sáng chế trong nhóm rất giàu lại nhỏ tới mức không đáng kể. Thực ra không phải nhà sáng chế có tầm nhìn xa hay thủ lĩnh công nghiệp, mà là người thống lĩnh tài chính mới trở thành một trong những người rất giàu. Đó là một trong những sai lầm trong suy nghĩ của Schumpeter về “cơn gió cải cách”: ông lẫn lộn một cách hệ thống giữa thành quả công nghệ với thao túng tài chính. Như Frederick Lewis Allen nhận xét, cái cần “không phải là kiến thức chuyên sâu, mà là nghệ thuật bán hàng đẩy

sức thuyết phục, cộng với khả năng chỉ huy hàng triệu người và bộ máy bán tiền đầu tư của một ngân hàng lớn, và cũng như điều hành các dịch vụ của những luật sư công ty nhiều mảnh khoe và những người vận hành thị trường chứng khoán”.⁴

Để hiểu chuyện chiếm giữ tư nhân của những người rất giàu, chúng ta cũng phải nhớ rằng sự phát triển công nghiệp tư nhân của Mỹ đã được hỗ trợ nhiều bằng những món quà tặng công khai lấy từ lĩnh vực người dân. Các chính quyền địa phương, bang, và liên bang đã cấp không đất cho ngành đường sắt, trả chi phí cho ngành đóng tàu, cho việc chuyên chở thư tín quan trọng. Đất cấp không cho doanh nghiệp nhiều hơn hẳn đất cấp cho các chủ sở hữu nhỏ độc lập. Than đá và quặng sắt được xác định về mặt pháp lý là không thuộc diện quản lý của chính phủ về quyền sở hữu “khoáng sản” trên đất cho thuê. Chính phủ tài trợ cho công nghiệp tư nhân bằng cách duy trì tỉ suất thuế quan cao, và nếu người đóng thuế Mỹ không chi trả từ chính lao động của họ cho hệ thống đường trải nhựa, thì dù Henry Ford có ranh ma và tiết kiệm đến đâu cũng không thể khiến ông ta trở thành một tỉ phú của ngành công nghiệp ô tô.⁵

Trong các nền kinh tế tư bản chủ nghĩa, chiến tranh đưa tới nhiều cơ hội để tư nhân nắm giữ của cải và quyền lực. Nhưng thực tế phức tạp của Thế chiến II dường như đã làm cho việc tích lũy của cải trước đây thực sự trở nên quá nhỏ bé. Từ năm 1940 đến 1944, các hợp đồng cung cấp quan trọng trị giá khoảng 175 tỉ đô-la – chìa khóa để kiểm soát các phương tiện sản xuất của quốc gia – đã được giao cho các công ty tư nhân. Đúng 2/3 số hợp đồng này rơi vào tay 100 công ty lớn nhất – trên thực tế gần như 1/3 rơi vào tay 10 công ty tư nhân. Những công ty này sau đó kiếm tiền bằng cách bán máy thứ họ sản xuất cho chính phủ. Họ được trao quyền ưu tiên và phân bổ nguyên vật liệu và phụ tùng; họ quyết định sẽ chuyển bao nhiêu trong số này cho nhà thầu phụ, cũng như nhà thầu phụ là ai và số lượng là bao nhiêu. Họ được

phép mở rộng các cơ sở của mình theo hình thức trả dần cực kỳ ưu đãi (20%/năm) và ưu đãi thuế. Thay vì thông thường 20 đến 30 năm mới trả hết nợ, họ có thể trả hết trong năm năm. Đây cũng thường là các công ty sử dụng hầu hết phương tiện do chính phủ sở hữu và giành được những lựa chọn ưu ái nhất để “mua” chúng sau chiến tranh.

Vào năm 1939, chi phí để xây dựng toàn bộ trang thiết bị của ngành công nghiệp chế tạo Mỹ vào khoảng 40 tỉ đô-la. Tới năm 1945, cần thêm khoảng 26 tỉ đô-la để xây dựng nhà máy và trang thiết bị mới chất lượng cao – 2/3 số tiền đó được chi trả trực tiếp từ các quỹ của chính phủ. Khoảng 20 trong số 26 tỉ đô-la này có thể sử dụng cho việc sản xuất các sản phẩm thời bình. Nếu cộng 20 tỉ này vào số 40 tỉ trước đó, chúng ta có một kế hoạch sản xuất 60 tỉ đô-la để có thể sử dụng trong giai đoạn sau chiến tranh. Năm 1939, 250 công ty hàng đầu sở hữu khoảng 65% số trang thiết bị hiện có lúc đó, vận hành trong suốt thời gian chiến tranh 79% số phương tiện mới của tư nhân được xây dựng bằng tiền chính phủ, và năm 78% tổng số hợp đồng cung cấp chiến tranh quan trọng cho đến tháng 9 năm 1944.⁶ Chẳng có gì ngạc nhiên khi trong Thế chiến II, tài sản nhỏ trở nên lớn và nhiều tài sản nhỏ mới được tạo dựng.

2.

Trước Nội chiến, chỉ có một nhóm nhỏ người giàu, nổi bật là Astor và Vanderbilt, là những triệu phú trên thang bậc Mỹ thực sự. Ít ai có tài sản vượt quá 1 triệu đô-la; trên thực tế, George Washington, người mà vào năm 1799 để lại tài sản trị giá 530.000 đô-la, được coi là một trong những người Mỹ giàu nhất thời ông. Tới những năm 1840, ở thành phố New York và toàn bộ Massachusetts chỉ có 39 triệu phú. Thực ra từ “triệu phú” chỉ được nghĩ ra vào năm 1843, sau cái chết của Peter Lorillard (kinh doanh thuốc lá hít, ngân hàng, bất động sản), khi báo chí cần một từ biểu thị sự rất giàu có.⁷

Sau Nội chiến, những người giàu hồi đầu đã được công nhận là các Gia đình Khai quốc, cái bóng xã hội của sự giàu có trước đây ảnh hưởng tới cuộc tranh giành địa vị trong tầng lớp thị dân 400, và tới một lúc nào đó tài sản của họ trở thành một phần của thế giới công ty cao hơn trong nền kinh tế Mỹ. Nhưng những tài sản thực sự lớn đầu tiên của Mỹ đã phát triển trong thời kỳ chuyển tiếp kinh tế giai đoạn sau Nội chiến, và từ tình trạng hối lộ mang tính quyết định mà dường như là một phần trong tất cả các cuộc chiến tranh của Mỹ. Chủ nghĩa tư bản nông nghiệp và thương mại sau đó chuyển thành nền kinh tế công nghiệp, trong khuôn khổ pháp lý về thuế quan, Luật Ngân hàng Quốc gia năm 1863, và Tu chính án 14 năm 1868, mà sau này được cho là đã thần thánh hóa cuộc cách mạng công ty. Trong suốt thời kỳ biến chuyển trong khuôn khổ chính trị và cơ sở kinh tế, thế hệ đầu tiên của nhóm rất giàu bắt đầu sở hữu các đơn vị của cải lớn tới mức làm cho những gì tích góp được trước đây trở nên quá nhỏ bé. Đỉnh của kim tự tháp tiền bạc không chỉ cao hơn, mà đế của các tầng trên rõ ràng cũng dài rộng hơn. Tới năm 1892, một khảo sát cho thấy có ít nhất 4.046 triệu phú người Mỹ.⁸

Trong thời kỳ chúng ta lâm vào suy thoái và chiến tranh, đã có cuộc tranh luận về số lượng và sự an toàn – và ngay cả sự tồn tại – của những tài sản lớn ở Mỹ. Nhưng khoảng cuối thế kỷ XIX, giới sử học dường như thống nhất rằng: từ Nội chiến đến Thế chiến I, những ông trùm có tài sản khổng lồ đã nhanh chóng vượt trội.

Chúng ta sẽ chọn thế hệ này, đủ độ chín vào những năm 1890, làm thế hệ thứ nhất của nhóm rất giàu. Nhưng việc sử dụng nó chỉ như một mốc tham chiếu cho hai thế hệ tiếp theo, với thế hệ thứ hai đạt độ chín vào năm 1925 và thế hệ thứ ba vào những năm giữa thế kỷ XX. Hơn nữa, chúng ta sẽ không chỉ nghiên cứu sáu, bảy người nổi tiếng nhất mà các nhà viết sách sử và giới viết tiểu sử có tính giai thoại dựa vào để phê phán hoặc tâng bốc họ. Với mỗi thế hệ trong ba thế hệ này,

khoảng 90 cá nhân giàu nhất sẽ được thu thập thông tin. Nói chung, việc nghiên cứu ba danh sách này cho phép chúng ta mở rộng quan điểm của mình về tầng lớp giàu của Mỹ gồm 275 người cả nam lẫn nữ, mỗi người sở hữu tối thiểu khoảng 30 triệu đô-la.⁹ⁱ

Trong nhóm rất giàu, người ta có thể tìm thấy những người xuất thân nghèo khổ và những người xuất thân giàu sang, họ đã – và đang – tỏa sáng trong việc thực thi sức mạnh của đồng tiền như khi họ tích lũy chúng, và những người khác trong cuộc sống tằn tiện từng đồng mà khó khăn lắm mới kiếm được. Đây là John D. Rockefeller – cậu con trai sùng đạo của một người Baptist bán hàng rong – người đã tạo ra, theo nghĩa đen, hàng tá triệu phú. Còn đây là Henry O. Havemeyer được ông nội để lại cho 3 triệu đô-la, và Henrietta Green từ nhỏ đã được dạy để nghiên cứu các trang tài chính trên báo chí và mất ở tuổi 92, để lại 100 triệu. Và chúng ta không được quên George F. Baker, Jr., tốt nghiệp Đại học Harvard, người thừa kế chức chủ tịch Ngân hàng Quốc gia Độc nhất New York, thường tắm rửa, cạo râu và mặc đồ mỗi sáng trên chiếc du thuyền siêu tốc chạy từ Long Island tới phố Wall, và là người vào năm 1929 cùng sáu giám đốc ngân hàng khác đã huy động 250 triệu đô-la trong một nỗ lực vô ích nhằm ổn định khủng hoảng.¹⁰

Tầng lớp giàu kếch xù không phải tất cả đều giàu từ trước, cũng không phải tất cả họ đều đến từ Texas. Đúng là cứ 10 người giàu nhất trong chúng ta hôm nay thì năm người là từ nhóm Texas, nhưng trong số 90 đàn ông và phụ nữ giàu nhất của năm 1950 mà chúng ta biết đầy đủ, chỉ có 10% là người Texas.

Văn học dân gian giờ đây cung cấp nhiều cách nhìn về những cá nhân giàu đến khó tin ở các sắc thái khác nhau – oai nghiêm và lỗ bịch; có nguồn gốc khác nhau – thấp hèn và cao sang; có lối sống khác nhau – vui vẻ, buồn rầu, cô độc, thích đàn đúm. Nhưng tất cả những

i. Xem chú thích này về các tiêu chí được sử dụng khi lựa chọn những người rất giàu.

cái nhìn bề ngoài này nghĩa là gì? Một số xuất thân nghèo đói, một số sinh ra đã giàu có – nhưng đâu là trường hợp điển hình? Và chìa khóa thành công của họ là gì? Để tìm ra câu trả lời, chúng ta phải xem xét nhiều hơn sáu hoặc bảy ông trùm ở mỗi thế hệ mà các sử gia xã hội và người viết tiểu sử đã cung cấp vô vàn giai thoại. Phải nghiên cứu một số lượng cá nhân đủ lớn mới thấy được rằng chúng ta có một nhóm mang tính đại diện.

275 người mà tôi đã thu thập thông tin đại diện cho phần lớn những cá nhân được các sử gia, người viết tiểu sử, và nhà báo biết đến như những người giàu nhất sống ở Mỹ từ sau Nội chiến – 90 người giàu nhất của năm 1900, 95 của năm 1925, và 90 của năm 1950. Chỉ khi xem xét các nhóm như vậy ta mới có thể hỏi đáp với đòi chút chính xác trước những vấn đề có vẻ đơn giản mà chúng ta quan tâm về nguồn gốc và nghề nghiệp của nhóm rất giàu.

Đứng đầu nhóm năm 1900 là John D. Rockefeller với 1 tỉ đô-la; đứng đầu nhóm năm 1925 là Henry Ford I với 1 tỉ; và năm 1950 có thông tin (mặc dù không chắc chắn như ở các giai đoạn trước) là tài sản của H. I. Hunt đáng giá “1 hoặc 2 tỉ”. Tài sản của một người Texas khác, Hugh Roy Cullen, gần đây cũng nổi tiếng với 1 tỉ.¹¹ Ba hay bốn người này có lẽ là mấy người giàu nhất trong những người Mỹ giàu có; họ là những tỉ phú duy nhất mà các nhà viết tiểu sử tài chính năm khá chắc.ⁱ

i. Tất nhiên, cùng một số tiền nhưng có giá trị khác nhau ở những giai đoạn khác nhau. Nhưng tôi không để thực tế này làm thay đổi danh sách của mình. Ở đây tôi không quan tâm tới vấn đề liệu 15 triệu vào năm 1900 có giá trị bằng 30 hoặc 40 triệu vào năm 1950 hay không. Quan tâm duy nhất là những người giàu nhất ở mỗi giai đoạn này, không cần biết cái giàu đó có thể so sánh thế nào với cái giàu của các giai đoạn khác, hoặc so với thu nhập và tài sản của cư dân nói chung. Vì vậy, tài sản của mỗi thế hệ được trình bày ở đây theo giá trị đồng đô-la vào thời gian mỗi thế hệ đạt tới độ chín, khoảng 60 tuổi. Vì không biết yếu tố lạm phát, nên cần phải cực kỳ thận trọng trong việc diễn giải những thực tế sau đây: ở thế hệ năm 1950, bao gồm tỉ phú Hunt, ước tính có khoảng sáu người

3.

Không thể hệ nào trong ba thế hệ gần nhất có đa số rất giàu bao gồm những người mới phát.

Trong tiến trình lịch sử Mỹ kể từ Nội chiến, tỉ lệ nhóm rất giàu mà có cha là nông dân hoặc thủ kho nhỏ bé, là nhân viên văn phòng hoặc người làm công ăn lương cứ giảm dần. Chỉ 9% nhóm rất giàu của thời chúng ta có xuất thân từ những gia đình thuộc tầng lớp thấp hơn – những gia đình mà chỉ đủ tiền để cung cấp các nhu cầu thiết yếu và đôi khi ít tiện nghi.

Lịch sử đóng góp của tầng lớp trung lưu vào nhóm rất giàu là lịch sử khá ổn định: ở thế hệ năm 1900, cứ 10 người thì nó cung cấp hai; năm 1923 là ba; và năm 1950 lại là hai. Nhưng sự đóng góp của tầng lớp thượng lưu và tầng lớp thấp hơn lại hoàn toàn ngược nhau. Ngay cả ở thế hệ nổi tiếng thế kỷ XIX mà giới sử gia uyên bác thường thảo luận với các chi tiết có tính giai thoại về huyền thoại tay trắng làm nên, nhóm rất giàu xuất thân từ tầng lớp thượng lưu cũng ngang với từ tầng lớp thấp hơn (39%). Nhưng vẫn có thực tế là ở thế hệ đó, 39% nhóm rất giàu là con trai của những người thuộc tầng lớp thấp hơn. Ở thế hệ năm 1925, tỉ lệ này giảm xuống còn 12%, và tới thế hệ năm 1950, như chúng ta đã thấy, còn 9%. Mặt khác, tầng lớp thượng lưu đóng góp 56% vào năm 1925 và 68% vào năm 1950.

Thực tế và xu hướng rõ ràng là tầng lớp thượng lưu chỉ tuyển mộ vào tầng lớp mình những người thực sự có tài sản lớn. Tài sản không chỉ có xu hướng tự trường tồn, mà như chúng ta thấy, còn có

sở hữu hơn 300 triệu đô-la, so với không quá ba người như thế vào năm 1900 và 1925. Từ các tầng cao xuống các tầng thấp hơn của kim tự tháp này, sự phân bố theo quy mô tài sản là khá giống nhau ở mỗi thế hệ trong ba thế hệ. Đại khái, khoảng 20% của mỗi nhóm nằm trong nhóm sở hữu 100 triệu hoặc hơn; số còn lại phân chia khá đồng đều giữa các mức 50-99 triệu đô-la và 30-49 triệu đô-la.

xu hướng độc quyền các cơ hội để có “tài sản lớn”. Hiện nay cứ 10 người rất giàu trong chúng ta thì có bảy người sinh ra từ các gia đình thượng lưu rõ rệt, còn tầng lớp trung lưu thì có hai, và tầng lớp thấp hơn chỉ có một.

Về mặt nghề nghiệp, “giới thượng lưu” trong nhóm rất giàu này là những doanh nhân lớn. Tất cả tầng lớp doanh nhân lớn hay nhỏ ở Mỹ chưa khi nào vượt mức 8 hoặc 9% lực lượng lao động nói chung; nhưng trong ba thế hệ của nhóm rất giàu như một tổng thể này, cứ 10 người thì có bảy người có cha là các doanh nhân thành phố; một người có cha thuộc giới chuyên môn, một người có cha là nông dân, và một người có cha là nhân viên văn phòng hoặc người làm công ăn lương. Qua các thế hệ, những tỉ lệ này hoàn toàn ổn định. Nhóm rất giàu – của năm 1900 cũng như 1950 – đều xuất thân từ giới doanh nhân; và như chúng ta sẽ thấy, theo kiểu khá tò mò, về giới thượng lưu, nhiều người trong họ tiếp tục hoạt động theo phong cách “doanh nhân”.

Khoảng 10% số người sở hữu tài sản lớn tại Mỹ sinh ra ở nước ngoài, mặc dù chỉ 6% lớn lên bên ngoài Mỹ, nhập cư sau khi họ trưởng thành. Tất nhiên, trong thế hệ cuối thế kỷ XIX đạt độ chín vào năm 1900, có nhiều người sinh ra ở nước ngoài hơn năm 1950. Khoảng 13% số người giàu của năm 1900 sinh ra ở nước ngoài so với khoảng 24% số đàn ông trưởng thành của Mỹ sinh ra ở nước ngoài cùng thời gian. Tới năm 1950, chỉ có 2% nhóm rất giàu được sinh ra ở nước ngoài (so với 7% của cư dân da trắng năm 1950).¹²

Tất nhiên, vùng ven biển phía đông là địa danh lịch sử của nhóm rất giàu: nhìn chung, cứ 10 người lớn lên ở Mỹ thì có khoảng tám người là ở vùng này. Có nhiều người từ miền Đông vào năm 1925 (82%) cũng như vào năm 1900 (80%). Tuy nhiên, tới năm 1950, tỉ lệ từ miền Đông – tính trên tổng dân số đất nước nói chung – đã giảm (xuống còn 68%), một kết quả trực tiếp của việc xuất hiện các triệu phú phía tây nam, chiếm khoảng 10% nhóm rất giàu của năm 1950, so với

chỉ khoảng 1% vào năm 1900 và năm 1925. Tỷ lệ những người lớn lên ở khu vực Chicago-Detroit-Cleveland vẫn khá ổn định trong cả ba giai đoạn lịch sử, từ 16% vào năm 1900 tới 19% vào năm 1950.

Nhóm rất giàu đều đến từ các thành phố, đặc biệt từ các thành phố lớn miền Đông. Thậm chí vào năm 1900, có tới 65% dân số Mỹ nói chung sống ở khu vực nông thôn,¹³ và những người lớn lên nơi trang trại còn nhiều hơn số đó; nhưng chỉ 25% nhóm rất giàu của năm 1900 đến từ khu vực nông thôn. Và từ năm 1925, cứ 10 người rất giàu thì có hơn sáu người lớn lên ở khu vực thành phố lớn.

Sinh ra tại Mỹ, lớn lên ở thành phố, có gốc gác phía đông, nhóm rất giàu đến từ các gia đình có địa vị giai cấp cao hơn, và giống như mọi thành viên khác của các tầng lớp thượng lưu cũ và mới của xã hội địa phương và tầng lớp thị dân 400, họ đều là những người Tin Lành; hơn nữa, khoảng một nửa theo Tân giáo, và 1/4 theo Trưởng lão.¹⁴

Với những thực tế ấy trước mặt, chúng ta chờ đợi, và chúng ta sẽ thấy, rằng nhóm rất giàu luôn được giáo dục cao hơn mức thông thường của dân cư: ngay từ năm 1900, 31% nhóm rất giàu đã tốt nghiệp đại học; tới năm 1925, con số này là 57%, và tới năm 1950, 68% số người nắm giữ tài sản lớn ở Mỹ là những người tốt nghiệp đại học. Việc các lợi thế giáo dục thường là kết quả của các lợi thế gia đình được làm rõ bởi thực tế là trong mỗi thế hệ, những người thuộc tầng lớp cao hơn được giáo dục tốt hơn những người thuộc tầng lớp thấp hơn: vào năm 1900, 46% số người thuộc tầng lớp thượng lưu tốt nghiệp đại học, nhưng ở tầng lớp thấp hơn chỉ có 17%. Nhưng với thế hệ thứ ba được xem xét ở đây – nhóm rất giàu của năm 1950 – sự khác biệt về lượng của giáo dục theo nguồn gốc giai cấp đã giảm: 60% nhóm rất giàu có nguồn gốc từ tầng lớp thấp hơn hoặc tầng lớp trung lưu đã tốt nghiệp đại học, so với 71% số người thuộc tầng lớp thượng lưu.

Một nửa số người thuộc nhóm rất giàu đã qua bậc đại học đều theo học những trường thuộc Ivy League; trên thực tế, gần như 1/3 theo học hoặc Harvard hoặc Yale, số còn lại phân tán ở các trường Princeton, Columbia, Cornell, Dartmouth, và Pennsylvania. Thêm vào đó là 10% theo học các trường nổi tiếng khác phía đông như Amherst, Brown, Lafayette, Williams, Bowdoin, và 10% khác từng là sinh viên của một trong nhóm trường kỹ thuật nổi tiếng. 30% còn lại theo học các trường cao đẳng và đại học trải rộng trên khắp nước Mỹ.

Tất nhiên, sự vượt trội của các trường thuộc Ivy League là một kết quả trực tiếp từ xuất thân gia đình cao hơn của nhóm rất giàu: vì tỉ lệ nhóm rất giàu từ giới thượng lưu tăng lên, nên tỉ lệ theo học tại các trường thuộc Ivy League cũng tăng theo. Trong số những người từng theo học đại học, 37% thuộc thế hệ năm 1900, 47% năm 1925, và 60% nhóm rất giàu năm 1950 theo học tại các trường này.

Trở lại năm 1900, khi chỉ có 39% nhóm rất giàu là con cái của các bậc cha mẹ thuộc tầng lớp thượng lưu, 88% xuất thân từ các gia đình thượng lưu như vậy nghe nói được thừa hưởng gia tài trên nửa triệu đô-la hoặc hơn – thường là hơn nhiều. Tới năm 1950, khoảng 93% nhóm rất giàu từ giới thượng lưu là những người được thừa kế. Người ta thường nói hiện nay thuế đã làm nhóm rất giàu không thể chuyển ngay khối tài sản 90 hoặc 100 triệu đô-la cho con cái họ, và điều này đơn giản là đúng luật. Nhưng nhóm rất giàu của năm 1950 lại chính là một sự tiếp nối của tầng lớp này năm 1925; trên thực tế, còn hơn cả sự tiếp nối của tầng lớp này năm 1925 so với thế hệ năm 1900. Trong khi 56% nhóm rất giàu năm 1925 xuất thân từ tầng lớp thượng lưu, chỉ 33% là có họ hàng trong nhóm rất giàu năm 1900. Nhưng 68% nhóm rất giàu năm 1950 xuất thân từ tầng lớp thượng lưu và 62% có họ hàng trong nhóm rất giàu của các thế hệ trước.

Hơn nữa, tới những năm giữa thế kỷ XX, việc chuyển giao địa vị và quyền lực cho con cái có vẻ dễ dàng hơn năm 1900 và 1925, vì lúc

đó các tuyến quyền lực và địa vị không còn được tổ chức, gia cố, và tăng cường một cách phức tạp trong các giới đã được thiết lập vững chắc, việc chuyển giao quyền lực và vị trí dường như đã được bảo đảm chắc chắn bằng tài sản cá nhân khổng lồ. Tuy nhiên, trong nhóm rất giàu của năm 1950, như chúng ta sẽ có dịp thấy, có nhiều cách để chuyển cho con cái những vị trí chiến lược trong bộ máy chiếm hữu tạo thành cấp độ công ty cao hơn của doanh nghiệp tư nhân tự do ở Mỹ.

4.

Nhóm rất giàu ở Mỹ không phải là tầng lớp giàu có rối rắm chiếm ưu thế và chưa bao giờ là như thế. Tất nhiên, trong họ thì tỉ lệ những người sống bằng lợi tức và không có nguồn nào khác đã tăng mạnh: năm 1900 khoảng 14%; năm 1925 khoảng 17%, và năm 1950 là 26%. Tính theo cách họ sử dụng thời gian, khoảng 1/4 những người giàu nhất hiện nay có thể được gọi là thành viên của tầng lớp nhàn rỗi.

Nhưng các ý kiến cho rằng nhóm rất giàu là những kẻ keo kiệt sống bằng phiếu trợ giá hoặc những kẻ ăn chơi bạt mạng đều không đại diện cho sự thật. Người hà tiện nhàn rỗi cũng như người tiêu hoang bận rộn đều có mặt trong nhóm rất giàu của Mỹ, nhưng trong lịch sử các tài sản lớn ở Mỹ, những người hà tiện hoàn toàn không phải là đám chỉ sống bằng phiếu trợ giá; họ thường “làm việc” theo cách nào đó để làm tăng giá trị của những tấm phiếu mà họ sẽ phải cắt ra – hoặc chí ít cũng giả vờ làm như thế trong khi có những người khác quản lý cho họ.¹ Và những người tiêu hoang không phải chỉ có thể: một số đánh bạc

i. Quan niệm của Veblen cho rằng với tầng lớp thượng lưu thì lao động là điều đáng xấu hổ lại không khớp lắm với đức tính chăm chỉ của Thanh giáo vốn là đặc điểm của phần lớn lối sống Mỹ, kể cả nhiều người thuộc tầng lớp thượng lưu. Tôi cho rằng trong cuốn sách của ông về tầng lớp nhàn rỗi, Veblen chỉ nói về tầng lớp thượng lưu, chứ không nói tới trung lưu – chắc chắn ông không viết về tầng lớp trung lưu Thanh giáo giàu có. Ông không muốn gọi những gì mà các doanh nhân cao hơn làm là “công việc”, càng không

cả triệu đô-la và thường lên tới 2 hoặc 3 triệu hoặc hơn, vì hành vi đốt tiền thường thuộc lĩnh vực những trò thích hợp của họ.

Thuộc tầng lớp giàu nhàn rỗi của năm 1900 là nhà Astor thế hệ thứ ba hay thứ tư, hoặc nhà Vanderbilt thế hệ thứ ba: nơi điển trang của mình, họ thư giãn trên lưng ngựa, hoặc trên biển với du thuyền ngoài khơi, trong khi các bà vợ thường chơi những trò chơi ngoài xã hội điền rồ và luôn tốn kém. Tới năm 1925, chỉ có thêm một số ít thuộc nhóm rất giàu sống bằng lợi tức, nhưng trong đó phụ nữ nhiều hơn. Họ xài sang như những người của năm 1900, nhưng giờ đây họ lan rộng khắp nước Mỹ và ít được quảng bá hơn thế giới những người nổi tiếng đang

phải là công việc sinh lời. Chính từ này – tầng lớp nhàn rỗi – ở ông đồng nghĩa với tầng lớp thượng lưu, nhưng đã và đang có một tầng lớp thượng lưu làm việc – trên thực tế, là tầng lớp tích cực đến kỳ lạ. Việc Veblen không chấp nhận công việc của họ, và trên thực tế đã từ chối gọi nó là công việc – một trong những từ có nghĩa tích cực với ông – là không phù hợp. Hơn nữa, trong trường hợp này nó làm chúng ta hiểu cấu trúc xã hội. Nhưng để Veblen hoàn toàn chấp nhận thực tế đơn giản này sẽ lại làm hỏng (hoặc làm phức tạp thêm rất nhiều) toàn bộ quan điểm của ông, và quả thực là một trong những cơ sở đạo đức chính cho các phê phán của ông.

Từ quan điểm khá chính thức, người ta nhận thấy Veblen là một người phê phán vô cùng bảo thủ về Mỹ: ông một mực chấp nhận một trong vài điều rõ ràng là những giá trị đặc Mỹ: giá trị của tính hiệu quả, tính thiết thực, và tính đơn giản thực dụng. Phê phán của ông về các thiết chế và nhân sự trong xã hội Mỹ dựa trên niềm tin không có ngoại lệ của ông là họ đã không hoàn thành đầy đủ giá trị Mỹ này. Tôi tin nếu ông là môn đồ của Socrates, thì ông vẫn đậm chất Mỹ theo cách của riêng mình, giống như Socrates theo cách Athens của mình. Là nhà phê phán, Veblen đã hoàn toàn đúng vì ông sử dụng giá trị Mỹ là tính hiệu quả để phê phán thực trạng Mỹ. Chỉ có điều ông quá coi trọng giá trị này và sử dụng nó với sức mạnh sắc bén có tính hệ thống. Đây là một cách nhìn kỳ lạ đối với một nhà phê phán người Mỹ của thế kỷ XIX, hoặc của thời đại chúng ta. Người ta từ đỉnh St. Michel nhìn xuống như Henry Adams, hoặc từ Anh nhìn qua như Henry James. Với Veblen, có lẽ toàn bộ tính chất của những phê phán xã hội Mỹ đã thay đổi. Nhân vật Mỹ thế hệ gần nhất mờ dần và nhân vật Mỹ thế hệ đầu tiên – con trai của những người nhập cư Na Uy, người Do Thái New York dạy văn học Anh ở một trường đại học phía trung tây, người miền Nam tới miền Bắc tràn vào New York – đã được tôn lên là nhà phê phán đích thực, chưa nói là Mỹ 100%.

xuất hiện. Rõ ràng là đã “thành đạt” về mặt xã hội, những phụ nữ rất giàu này thường bận rộn với “nghệ thuật” hơn là “hội hè”, hoặc làm ra về bận rộn.¹⁵ Và trên thực tế, một số trong đó dành nhiều thời gian cho công việc từ thiện hơn là cho các trò giải trí xã hội hoặc đánh bóng cá nhân, một thực tế mà phần nào do đức tin Thanh giáo nghiêm túc của John D. Rockefeller, bởi phần lớn tiền bạc của họ đều nhờ vào sự giàu có của ông.

Ở thế hệ năm 1950, cả tỉ lệ những người sống bằng lợi tức (mà chúng ta đã biết là 26%) lẫn tỉ lệ phụ nữ trong đó (70%) tăng lên, nhưng họ dường như không tạo thành một kiểu xã hội nào. Có những nữ tay chơi hiện đại – như Doris Duke và Barbara Hutton bây giờ, chấp nhận tốn kém và thành thạo trong việc cố giữ gìn tuổi thanh xuân, nhưng cũng có những người như bà Anita McCormick Blaine có cuộc sống tích cực là dùng tiền và thời gian vào từ thiện và giáo dục, ít tham gia các việc xã hội. Và có Hetty Sylvia H. Green Wilks, bản sao hiện đại của người hà tiện sử dụng phiếu trợ giá, từ nhỏ đã phải sống qua những mùa hè trong “căn nhà tranh vách đất và phải đi ngủ lúc 7:30 tối vì sau giờ đó Nhà Xanh sẽ không thắp đèn”.¹⁶

Lịch sử nhóm rất giàu ở Mỹ chủ yếu là lịch sử phụ hệ: đàn ông luôn nắm từ 80 đến 90% số tài sản lớn ở Mỹ. Qua các thế hệ, sự gia tăng tỉ lệ nhóm rất giàu là từ những người thừa kế gia sản lớn không nghĩ rằng tất cả người giàu đều trở nên “nhàn rỗi”. Chúng ta đã thấy là 62% nhóm rất giàu của năm 1950 sinh ra trong các gia đình liên quan tới các thế hệ rất giàu trước đây; nhưng chỉ 26% nhóm rất giàu của năm 1950 là những người giàu nhàn rỗi trong lối sống của họ. Và nhiều người trong nhóm rất giàu được thừa kế tài sản vẫn làm việc suốt đời để giữ gìn hoặc gia tăng số tài sản đó. Trò chơi làm họ quan tâm nhất là trò chơi kiếm được những món tiền lớn.

Nhưng khoảng 26% nhóm rất giàu của hôm nay là những người sống bằng lợi tức và ít nhiều nhàn nhã về kinh tế; và 39% khác chiếm

các vị trí cao ở những công ty do gia đình họ sở hữu hoặc kiểm soát.¹⁷ Vì thế, những người sống bằng lợi tức và những nhà quản lý gia đình chiếm 65% nhóm rất giàu của thời đại chúng ta. Vậy 35% còn lại đã leo lên được vị trí rất giàu thì sao?

5.

Nếu nhiều người sinh trong nhóm rất giàu làm việc suốt đời, thì rõ ràng những người từ tầng lớp trung lưu và thấp hơn đã vươn lên được nhóm rất giàu không thể là ăn không ngồi rồi. Việc vươn lên nhóm rất giàu xem ra liên quan đến một nghề nghiệp kinh tế với hai đặc trưng then chốt: cú nhảy vọt và tích lũy các lợi thế.

1. Theo chỗ tôi biết, chưa từng có ai bước vào hàng ngũ những người hữu sản lớn của Mỹ chỉ bằng cách tiết kiệm số tiền còn lại từ lương hoặc tiền công của mình. Bằng cách này hay cách khác, anh ta đi đến chỗ nắm được vị trí chiến lược, cho phép anh ta cơ hội kiếm được các món tiền lớn, và thường thì anh ta luôn có sẵn khá nhiều tiền để có thể liêu lĩnh ném nó vào những vụ làm ăn thực sự lớn. Anh ta có thể làm việc và dần tích lũy cho tới cú nhảy vọt này, nhưng sẽ tới lúc anh ta phải tìm cho mình một vị trí để tận dụng cơ hội lớn mà anh ta luôn tìm kiếm. Với mức lương 200.000 hoặc 300.000 đô-la một năm, kể cả chưa thuế, và sống như một kẻ hà tiện trong túp lều làm bằng bia, thì về mặt toán học mà nói vẫn không thể tiết kiệm để có được một tài sản lớn ở Mỹ.ⁱ

i. Giả sử bạn làm việc từ độ tuổi 20 tới khoảng 50 tuổi, tiết kiệm được 200.000 đô-la mỗi năm, với lãi suất kép 5%, bạn vẫn sẽ chỉ có 14 triệu đô-la, chưa bằng một nửa mức tiêu chuẩn sản được coi là tài sản lớn ở Mỹ.

Nhưng nếu bạn mua số cổ phiếu General Motors trị giá 9.900 đô-la vào năm 1913, và, thay vì tự phán đoán, giả sử bạn rơi vào hôn mê – để số tiền lời cộng dồn ở General Motors, thì tới năm 1953, bạn sẽ có khoảng 7 triệu đô-la.

Và kể cả nếu bạn không cân nhắc chọn General Motors, mà chỉ bỏ 10.000 đô-la vào mỗi

2. Một khi anh ta đã thực hiện cú nhảy vọt, một khi anh ta đã tìm được vận may lớn, anh ta sẽ có những lợi thế trên đà thăng tiến – chỉ là cách nói khác rằng anh ta đã được chấp nhận. Ném một số tiền đáng kể vào đồng tiền thực sự lớn, anh ta phải ở một vị trí có lợi từ những lợi thế tích lũy được. Càng có nhiều lợi thế, vị trí kinh tế của anh ta càng mang tính chiến lược, và cơ hội để anh ta kiếm được nhiều hơn càng lớn và càng chắc chắn. Càng kiếm được nhiều, uy tín của anh ta càng lớn – cơ hội để anh ta sử dụng tiền của người khác càng lớn – và vì thế anh ta sẽ ít gặp rủi ro khi tích lũy nhiều hơn. Trong quá trình tích lũy lợi thế, trên thực tế, sẽ tới thời điểm rủi ro không còn là rủi ro, mà là chắc chắn như mức thuế của chính phủ.

Việc tích lũy lợi thế ở đỉnh cao song hành với cái vòng đời nghèo luẩn quẩn ngay dưới đây. Vì vòng tròn lợi thế bao gồm sự sẵn sàng tâm lý cũng như các cơ hội khách quan, nên ngay khi giới hạn và vị thế của tầng lớp thấp hơn sinh ra sự thiếu quan tâm và thiếu tự tin, thì các cơ hội khách quan về tầng lớp và địa vị cũng để ra sự quan tâm về thăng tiến và tự tin. Tất nhiên, cảm giác tự tin khiến người ta có thể đạt được những gì mình mong muốn có xu hướng gia tăng từ các cơ hội khách quan, để rồi cơ hội nối tiếp cơ hội. Một loạt thành công sẽ hun đúc những khát khao mạnh mẽ, và rồi những thất bại nhỏ lại chặt đứt dây thần kinh ý chí phải thành công.¹⁹

Hầu hết nhóm rất giàu của năm 1950, có quan hệ với nhóm rất giàu của các thế hệ trước, đều ra đời với cú nhảy vọt đã làm nên họ và việc tích lũy các lợi thế được tiến hành một cách chắc chắn. Con số 39% nhóm rất giàu của năm 1900 xuất thân từ tầng lớp thượng

cổ phiếu trong tổng số 480 cổ phiếu đặt mua năm 1913 – tổng đầu tư khoảng 1 triệu đô-la – và rồi bị hôn mê cho tới năm 1953, thì cuối cùng bạn sẽ có 10 triệu đô-la và nhận thêm 10 triệu đô-la cổ tức và các quyền lợi khác. Việc tăng giá trị có thể sẽ lên tới khoảng 899%, cổ tức đạt 999%. Một khi bạn có tiền triệu, lợi thế sẽ tăng lên – kể cả với một người đang hôn mê.¹⁸

lưu được thừa hưởng cú nhảy vọt; và số ít trong họ, tiêu biểu là nhà Vanderbilt và nhà Astor, cũng được thừa kế những vị trí đã tích lũy lợi thế. Cha của J. P. Morgan đã để lại cho ông 5 triệu đô-la và sắp xếp cho ông là đối tác của một ngân hàng có quan hệ tài chính ở cả châu Âu lẫn Mỹ. Đó là cú nhảy vọt của ông. Nhưng việc tích lũy lợi thế thì đến sau, khi với tư cách là nhà tài phiệt và môi giới tài chính, J. P. Morgan có thể vay tiền của người khác để thúc đẩy việc bán cổ phiếu và trái phiếu ở các công ty mới, hoặc củng cố các công ty hiện có, và nhận tiền hoa hồng bằng cổ phiếu đủ để cuối cùng cho phép công ty ông kiểm soát công ty mới.²⁰

Sau khi có kinh nghiệm và lợi nhuận trong kinh doanh gỗ xẻ, với sự hỗ trợ tài chính của người cha triệu phú, Andrew Mellon vào làm trong ngân hàng của cha và mở rộng nó ra quy mô toàn quốc. Sau đó, ông bắt đầu tích lũy lợi thế bằng cách đem tiền ngân hàng cho các doanh nghiệp trẻ vay – đặc biệt vào năm 1888, khi những người sở hữu bằng sáng chế cho việc tinh luyện nhôm bán một phần Công ty Tinh luyện Pittsburgh lấy 250.000 đô-la để xây một nhà máy. Andrew lo việc bảo đảm cho công ty nhôm này vẫn giữ độc quyền, còn gia đình Mellon nắm quyền kiểm soát.²¹

Theo chỗ tôi biết, chưa từng có ai bước vào hàng ngũ những người hữu sản lớn ở Mỹ chỉ bằng việc bò dần lên các bậc thang công ty qua công việc hành chính. Năm 1953, Benjamin F. Fairless, Chủ tịch Hội đồng quản trị Tập đoàn Thép Mỹ đã nói: “Nhiều giám đốc điều hành cao cấp ở một số công ty lớn nhất của chúng tôi suốt đời làm việc trong lĩnh vực quản lý công nghiệp chưa bao giờ có thể tích lũy được tới 1 triệu đô-la. Và tôi biết đó là thực tế, vì tôi là một người trong đó”.²² Tuyên bố này không đúng nếu hiểu theo nghĩa những người đứng đầu các công ty lớn hơn không trở thành triệu phú điển hình: họ có đấy! Nhưng nó đúng theo nghĩa là họ không trở thành triệu phú vì họ là “các chuyên gia” trong lĩnh vực quản lý công nghiệp, và cũng đúng

là không phải bằng công nghiệp mà bằng tài chính, không phải bằng quản lý mà bằng thúc đẩy và đầu cơ nên họ mới trở nên giàu hơn hẳn người khác. Những người vươn lên lọt vào nhóm rất giàu là giới chính trị gia làm kinh tế và thành viên của các nhóm quan trọng ở những vị trí cho phép họ có được lợi thế để sử dụng cho mục đích cá nhân.

Rất ít người trở nên vô cùng giàu có đã trải qua các vị trí cao trong suốt đời làm việc của họ thăng tiến vững chắc từ vị trí này lên vị trí khác trong các bậc thang của công ty. Chỉ có 6% nhóm rất giàu thực hiện cú trườn dài như thế vào năm 1900, và 14% vào năm 1950. Nhưng ngay cả những người này, rõ ràng là chuyển dịch chậm chạp trên bậc thang công ty, dường như cũng hiếm khi đạt được thứ bậc nhờ tài năng trong quản lý doanh nghiệp. Tài năng mà họ có thường là thứ tài năng mà luật sư, hoặc đôi khi là nhà sáng chế công nghiệp, cũng có.

Cú trườn dài có kết quả chỉ khi nó chuyển thành việc tích lũy lợi thế; sự chuyển đổi này thường là kết quả của việc sáp nhập các công ty. Thường thì việc sáp nhập ấy xảy ra khi các công ty còn tương đối nhỏ và hay liên kết với nhau qua hôn nhân – như khi gia đình du Pont mua đứt Laflin và Rand, kẻ cạnh tranh lớn nhất của họ, và Charles Copeland – trợ lý chủ tịch của Laflin và Rand – trở thành trợ lý giám đốc quỹ của du Pont và cưới Luisa D’Anbelot du Pont.²³

Việc di chuyển chậm chạp qua một loạt vị trí ở công ty cũng có thể có nghĩa là bạn đã tích lũy đủ thông tin nội bộ và tình bằng hữu, có ít hoặc không có rủi ro để cân nhắc việc thúc đẩy hoặc thao túng chứng khoán. Đó là lý do tại sao thế hệ của năm 1925 chiếm tỉ lệ cao nhất trong nhóm rất giàu đã thực hiện cú trườn dài ấy; rồi thị trường mở rộng cho các loại lợi nhuận, và luật chống đầu cơ không gây khó khăn cho họ như sau này.

Bất kỳ loại mạo hiểm nào cũng đều cho phép người giàu liêu bỏ vốn vào một dự án tài chính lớn, ở thời điểm này hay thời điểm khác những con người “hành chính” lại thường là “các doanh nhân” giống

như những người tạo lập của cải kinh điển sau Nội chiến. Trên thực tế, nhiều người trong họ – như Charles W. Nash²⁴ – đã tách ra để thành lập các công ty riêng của mình. Một khi đã bỏ, thì nhiều người trong số này, đặc biệt những người thuộc lứa 1925, tất thấy đều mang tinh thần đánh bạc và kể cả chút oai phong thường gắn với những ông trùm kẻ cướp cuối thế kỷ XIX.

Nghề nghiệp kinh tế của nhóm rất giàu không phải là “doanh nghiệp” cũng không phải là “hành chính”. Hơn nữa, trong số họ, nhiều người đứng ra quản lý các công ty gia đình chỉ là “doanh nhân” hay “viên chức” giống như những người không có tài sản thừa kế. “Doanh nhân” và “viên chức” là những từ để chỉ tầng lớp trung lưu với các mối liên kết của nó, và không thể mở rộng nghĩa để bao gồm cả những nghề nghiệp liên quan của đời sống kinh tế cao hơn ở Mỹ.

Từ “doanh nhân” gây hiểu lầm vì không đồng nghĩa khi áp dụng cho người buôn bán nhỏ giống như áp dụng cho người sở hữu tài sản lớn ở Mỹ. Việc thành lập một cơ sở kinh doanh của giới tư sản điếm đạm, việc dần mở rộng cơ sở này dưới sự hướng dẫn cẩn thận cho tới khi nó trở thành một công ty Mỹ lớn không phải là bức tranh đầy đủ về những người tạo lập tài sản ở các mức cao hơn.

Trong hình ảnh kinh điển, doanh nhân được cho là người chấp nhận rủi ro, không chỉ với tiền bạc của mình mà với cả nghề nghiệp của chính mình; nhưng khi người sáng lập của một cơ sở kinh doanh thực hiện được cú nhảy vọt, anh ta thường không gặp rủi ro nghiêm trọng vì anh ta đã bắt đầu có những tích lũy lợi thế để đưa anh ta tới khối tài sản lớn. Nếu có bất kỳ rủi ro nào, thường ai đó sẽ đứng ra xử lý. Gần đây, cái gọi là “ai đó”, như trong Thế chiến II và trong vụ Dixon-Yates, chính là chính phủ Mỹ. Nếu một doanh nhân tầng lớp trung lưu nợ 50.000 đô-la, anh ta rất có thể gặp rắc rối. Nhưng nếu một người nợ tới 2 triệu đô-la, các chủ nợ của anh ta, nếu họ có thể, sẽ thấy tốt hơn là tạo cơ hội để anh ta kiếm tiền trả cho mình.²⁵

Những ông trùm kẻ cướp cuối thế kỷ XIX thường thành lập hoặc tổ chức các công ty, chúng trở thành bàn đạp để tích lũy tài chính đưa họ gia nhập nhóm rất giàu. Trên thực tế, 55% nhóm rất giàu của năm 1900 thực hiện bước đi đầu tiên tới việc sở hữu tài sản lớn bằng cú nhảy vọt nhằm thúc đẩy hoặc tổ chức các công ty riêng của họ. Tuy nhiên, tới năm 1925, và cả năm 1950 nữa, chỉ có 22% nhóm rất giàu thực hiện cú nhảy như vậy.

Rất hiếm ai của bất kỳ thế hệ nào trong các thế hệ này trở nên rất giàu chỉ bằng sự nâng đỡ mạnh mẽ của một công ty lớn. Việc tích lũy lợi thế thường đòi hỏi sáp nhập các cơ sở kinh doanh khác với cơ sở được thành lập đầu tiên – một hành động tài chính – cho tới khi một “tổ hợp” lớn được hình thành. Việc thao túng chứng khoán và những bước đi pháp lý nhanh chóng là chìa khóa thành công chính của những doanh nhân lớn hơn này. Vì với sự thao túng và bước đi như vậy, họ giành được những vị trí liên quan đến tích lũy lợi thế.

Một thực tế kinh tế cơ bản về nhóm rất giàu là việc tích lũy lợi thế: những người có tài sản lớn nắm giữ hàng chục vị trí chiến lược để giúp họ thu được nhiều tiền hơn. 65% số người giàu nhất ở Mỹ hiện nay là liên quan đến các doanh nghiệp mà gia đình họ chuyển lại cho họ, hoặc đơn giản là sống như những người hưởng lợi tức khổng lồ từ tài sản đó. 35% còn lại đang chơi trò kinh tế cao hơn một cách tích cực hơn, nếu không nói là liêu lĩnh hơn những người thường được gọi là doanh nhân, nhưng vào thời kỳ tư bản sau này được gọi chính xác hơn là các chính trị gia kinh tế của thế giới công ty.

Có nhiều cách để trở nên giàu có. Vào giữa thế kỷ XX ở Mỹ, việc kiếm và gom đủ tiền để leo lên cao ngày càng trở nên khó khăn. Hòn nhân có yếu tố tiền bạc lúc nào cũng là một vấn đề tế nhị, và khi dính đến khối tiền lớn, nó thường không thuận tiện và đôi khi thiếu an toàn. Nếu bạn chưa có nhiều tiền thì ăn cắp là một việc nguy hiểm. Nếu bạn thực sự đánh bạc vì tiền, và làm việc đó đủ lâu, thì cuối cùng bạn sẽ

hòa vốn; nếu chơi trò gian lận, bạn thực sự kiếm được hay ăn cắp tiền, hoặc cả hai, tùy thuộc vào việc bạn ngồi bên bàn phía nào. Tạo lập một tài sản lớn ở Mỹ chỉ bằng việc chăm chút cho một doanh nghiệp nhỏ thành một doanh nghiệp lớn không phải là việc bình thường, và không bao giờ là một thực tế chủ đạo. Cẩn thận tích lũy trên con đường bò lên đỉnh chậm chạp, kiểu bàn giấy không phải là việc bình thường, và không bao giờ là một thực tế chủ đạo. Leo lên đỉnh thật khó khăn, và nhiều người đã rơi xuống giữa đường. Nếu sinh ra trên đó thì dễ dàng hơn và an toàn hơn nhiều.

6.

Ở các thế hệ trước, cơ hội lớn – thường bằng tiền của người khác – là chia khóa; ở các thế hệ sau, có nhiều lợi thế công ty dựa trên địa vị của ông và cha, thay thế cho cơ hội lớn. Qua ba thế hệ gần đây, có một xu hướng hoàn toàn không thể nhầm lẫn: hiện nay, chỉ 9% nhóm rất giàu đến từ tầng đáy; chỉ 23% xuất thân từ tầng lớp trung lưu; 68% đến từ tầng lớp thượng lưu.

Việc sáp nhập của nền kinh tế Mỹ diễn ra ở một lục địa dồi dào tài nguyên thiên nhiên, nhanh chóng có nhiều người di cư tới, trong một khuôn khổ pháp lý và chính trị sẵn sàng và có thể cho phép các cá nhân làm việc. Họ đã làm thế. Và để hoàn thành nhiệm vụ lịch sử là tổ chức công nghiệp hóa và sáp nhập vì lợi nhuận, họ giành được quyền sử dụng cá nhân những tài sản lớn ở Mỹ. Trong hệ thống công ty tư nhân, họ trở thành nhóm rất giàu.

Khi nhận ra sức mạnh của tài sản và có được các công cụ để bảo vệ nó, nhóm rất giàu bắt đầu dính líu, và hiện họ tham gia sâu vào thế giới công ty lớn hơn của nền kinh tế Mỹ thế kỷ XX. Không phải tài sản lớn, mà các công ty lớn mới là những đơn vị tài sản quan trọng mà các cá nhân hữu sản đều gắn liền với nhiều mức độ khác nhau. Công ty là nguồn tài sản, và là cơ sở duy trì quyền lực và đặc quyền tài sản. Tất cả

những người và gia đình có tài sản lớn hiện nay đều dính đến các công ty lớn trong đó có tài sản của họ.

Về mặt kinh tế, như chúng ta đã thấy, cả người được thừa kế cũng như người tích lũy đều không trở thành tầng lớp giàu ăn không ngồi rồi gồm những người có học và nhàn nhã. Trong số họ có những người như thế, nhưng gần như 3/4 số người rất giàu của chúng ta hiện nay, ít hay nhiều, bằng cách này hay cách khác, đều tiếp tục hoạt động kinh tế. Tất nhiên, các hoạt động kinh tế của họ là các hoạt động công ty: xúc tiến và quản lý, chỉ đạo và cân nhắc.

Hơn nữa, khi gia đình hữu sản bước vào nền kinh tế doanh nghiệp, các nhà quản lý những tài sản này cùng tham gia với họ trong thế giới công ty; các nhà quản lý ấy như chúng ta vẫn thấy, bản thân họ không hẳn là không có tài sản, và trên thực tế thì họ không phải loại người khác biệt hẳn về kinh tế với nhóm rất giàu. Tất nhiên, trung tâm tổ chức của các tầng lớp hữu sản đã thay đổi để nắm giữ những quyền lực khác so với những quyền lực mà các gia đình hữu sản lớn nắm giữ. Hệ thống của cải, mà trong đó người giàu tạo lập nên một phần quan trọng, đã được tăng cường do tái tổ chức quản lý, và được bổ sung bằng đội ngũ giám đốc điều hành trong và giữa các công ty lớn, hằng say làm việc vì lợi ích chung của giới điều hành giàu có.

Về mặt xã hội, đàn ông và phụ nữ có tài sản lớn nắm giữ các vị trí lãnh đạo một số tầng lớp thị dân 400. Trong số 90 thành viên của nhóm rất giàu năm 1900, chỉ chín người có tên trong danh sách năm 1892 của Ward McAllister, song chừng nửa số gia đình trong danh sách năm 1900 có con cháu được vào Sổ Đăng ký Xã hội năm 1940 của Philadelphia, Boston, Chicago, hoặc New York. Nhóm rất giàu là những thành viên hàng đầu của tầng lớp thị dân 400. Họ thuộc về các câu lạc bộ của nó, nhiều người trong họ, và hầu như tất cả con cái họ, đều theo học ở trường Groton rồi Harvard, hoặc các trường khác kiểu vậy. 12 trong số 15 cậu con trai (tính đến tuổi vào đại học) của 10

người thuộc nhóm rất giàu năm 1900, mà Frederick Lewis Allen chọn là những nhà tài phiệt hàng đầu của năm 1905, hoặc học Harvard hoặc Yale; ba người khác theo học tại Amherst, Brown và Columbia.²⁶

Tầng lớp rất giàu không thống trị cô độc trên đỉnh của hệ thống đơn giản và hữu hình. Nhưng việc họ được bổ sung bằng những nhà quản lý và các thang bậc trong cấu trúc công ty của nền kinh tế và của quốc gia không có nghĩa là họ đã bị thay thế. Về mặt kinh tế và xã hội, nhóm rất giàu không suy giảm. Sau suy thoái và sau Chính sách Kinh tế Mới, nhóm rất giàu đã phải làm việc với các chuyên gia pháp lý giỏi (cả trong lẫn ngoài chính phủ) mà dịch vụ của họ là rất quan trọng trong các lĩnh vực thuế và các quy định của chính phủ, việc tái tổ chức và sáp nhập công ty, các hợp đồng chiến tranh và quan hệ công chúng. Họ cũng thông qua mọi kiểu sơn bả có thể nghĩ ra được để bảo vệ cho bản chất vô trách nhiệm về cơ bản trong quyền lực của họ, dựng lên hình ảnh một cậu bé tỉnh lẻ có thể trở thành một “chính khách công nghiệp” tốt, nhà phát minh vĩ đại “cung cấp việc làm”, nhưng đồng thời vẫn chỉ là một kẻ trung bình.

Những gì xảy ra là nhóm rất giàu lại không hữu hình như họ có vẻ, trước giới quan sát của thời đại thích soi mói, ví dụ – họ cung cấp hình ảnh thực sự công khai gần đây của tầng lớp cao nhất trong xã hội Mỹ. Việc thiếu các thông tin có tính hệ thống và mấy trò tiêu khiển vụn vặt theo kiểu “người ta quan tâm” có xu hướng làm chúng ta nghĩ rằng họ không thực sự là vấn đề và thậm chí họ không thực sự tồn tại. Nhưng họ vẫn ở ngay giữa chúng ta – cho dù nhiều người, như họ đã, còn ẩn náu trong các tổ chức khách quan mà ở đó quyền lực, của cải, và đặc quyền của họ neo đậu.

TỔNG GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH

Trong số những người sẵn sàng tán dương nền kinh tế Mỹ, nhiều người lập luận dựa trên mớ bong bóng kỳ quặc của mấy khái niệm về tổng giám đốc điều hành ở các công ty lớn. Nghe nói trong hệ thống doanh nghiệp tư nhân tự do đã xuất hiện đội ngũ các giám đốc điều hành hoàn toàn khác “đám doanh nhân kiểu cũ” tự đứng ra làm bằng những cách tàn bạo của thứ chủ nghĩa tư bản hiện đã chết từ lâu. Những giám đốc điều hành này, đã leo đến đỉnh, trở thành những người được ủy thác có trách nhiệm, những trọng tài không thiên vị, và những nhà môi giới sành sỏi đối với nhiều lợi ích kinh tế, trong đó có lợi ích của tất cả hàng triệu chủ sở hữu tài sản nhỏ có cổ phần trong các doanh nghiệp lớn của Mỹ, nhưng cũng là những người lao động làm công ăn lương và người tiêu dùng, được hưởng lợi từ dòng chảy lớn của hàng hóa và dịch vụ.

Người ta cho rằng những giám đốc điều hành này có trách nhiệm đối với chiếc tủ lạnh trong bếp và chiếc ô tô trong ga ra – cũng như tất cả máy bay và bom hiện đang canh giữ cho người Mỹ khỏi mối nguy hiểm luôn rình rập. Tất cả, hay gần như tất cả họ, đều đi lên từ nấc thang thấp nhất; họ hoặc là những cậu trai nông thôn hiện đang thành đạt ở thành phố lớn, hoặc là những người nhập cư nghèo đến Mỹ và nay được phép tận hưởng giấc mơ thành công. Nắm được đầy đủ bí quyết làm Mỹ vĩ đại; có năng lực, thẳng thắn, thật thà, các tổng

giám đốc điều hành, như người ta thường nói, lẽ ra phải được phép điều hành chính phủ, vì nếu chỉ có những người như vậy phụ trách, sẽ không có lãng phí, không hối lộ, không thất thoát. Nói ngắn gọn, chính trị bẩn thỉu sẽ trở thành công việc sạch sẽ.

Tuy nhiên, ở mức độ tinh tế cao hơn một chút, người ta lại nói ra những điều không mấy dễ chịu về các giám đốc điều hành. Suy cho cùng, họ là những người có sức mạnh, có quyền lực còn khá mới, nhưng quyền lực của họ dựa trên cơ sở nào? Họ không phải chủ sở hữu của các tài sản công ty, nhưng họ lại điều hành hoạt động của công ty. Nếu lợi ích của họ hoàn toàn khác với lợi ích của chủ sở hữu hợp pháp, thì những lợi ích đó là gì? Chẳng phải các giám đốc điều hành này đã thực hiện xong cuộc cách mạng thầm lặng, một cuộc cách mạng về quản lý từ cấp cao nhất, và chẳng phải cuộc cách mạng của họ đã thay đổi chính ý nghĩa của tài sản đó sao? Tóm lại, chẳng phải những kẻ trước đây đi tước đoạt của người khác nay bị các nhà quản lý ăn lương của họ tước đoạt đó sao? Có thể các tổng giám đốc điều hành là những người được ủy thác các lợi ích kinh tế khác nhau, nhưng làm thế nào để kiểm tra xem liệu họ thực hiện sự ủy thác đó có công bằng và tốt đẹp? Và chẳng phải nhà nước, chịu sự kiểm soát của cử tri tự do, là bên được ủy thác có trách nhiệm, trọng tài không thiên vị, nhà môi giới sành sỏi của các xung đột lợi ích và tranh chấp quyền lực đó sao?

Cả những nhận xét dễ chịu lẫn không dễ chịu về các giám đốc điều hành nói chung là sai và rối rắm chả kém. Những nhận xét dễ chịu thường chỉ là lối nói kiểu trẻ con dành cho đám người mù về kinh tế; nhận xét không dễ chịu thường dựa vào sự suy đoán rất vội vã nào đó trên cơ sở một vài thực tế đơn giản về quy mô, tổ chức, và ý nghĩa của tài sản tư nhân ở Mỹ. Vì trong những khái niệm làm vừa lòng cũng như không làm vừa lòng về các giới chính trị cao hơn, có một thực tế đơn giản thường bị bỏ qua: các tổng giám đốc điều hành và nhóm rất giàu không phải là hai nhóm khác biệt và tách bạch rõ ràng. Cả hai pha

trộn với nhau rất nhiều trong thế giới của cải và đặc quyền công ty, và để hiểu cả hai, chúng ta phải hiểu đôi chút về các cấp độ cao hơn của thế giới công ty.

1.

Công ty là trung tâm có tổ chức của hệ thống tài sản tư nhân: các tổng giám đốc điều hành là những người tổ chức hệ thống đó. Là những nhà kinh tế, họ vừa là tay sai vừa là người sáng tạo của cuộc cách mạng công ty, nói ngắn gọn là đã biến tài sản từ chỗ là dụng cụ của người thợ thành công cụ tinh xảo giúp anh ta kiểm soát công việc và thu được lợi nhuận từ đó. Doanh nhân nhỏ không còn là chìa khóa của đời sống kinh tế Mỹ; và trong nhiều lĩnh vực kinh tế nơi các nhà sản xuất và phân phối nhỏ vẫn tồn tại, họ phải gồng mình – vì quả thực họ phải làm thế nếu không sẽ bị tiêu diệt – để có các hiệp hội thương mại hoặc đạo luật chính phủ dành cho họ, cũng như luật công ty dành cho các ngành công nghiệp và ngành tài chính lớn.¹

Người Mỹ thích nghĩ về mình như những người nặng đầu óc cá nhân nhất thế giới, nhưng với họ, công ty chung mới là thứ đi được xa nhất và hiện đã vươn tới mọi khu vực và ngóc ngách của đời sống thường nhật. Chưa tới 2/10 của 1% toàn bộ các công ty chế tạo và khai khoáng ở Mỹ hiện sử dụng một nửa số lao động đang làm việc trong các ngành công nghiệp cơ bản này.² Vì thế, câu chuyện về nền kinh tế Mỹ từ sau Nội chiến là câu chuyện về sự sáng tạo và củng cố thế giới công ty có tài sản tập trung này.

1. Trong sự phát triển của mỗi ngành công nghiệp lớn, xu hướng thường xảy ra nhất vào buổi đầu của nền công nghiệp là các công ty nhỏ cạnh tranh nhau. Sau đó là sử dụng thủ đoạn lôi kéo và giành giật, cho tới khi có kết quả là hợp nhất và sáp nhập. Từ cuộc cạnh tranh ban đầu đã xuất hiện nhóm Năm Lớn, hoặc nhóm Ba Lớn, và tình hình có thể là: một tập hợp nhỏ các hãng chia sẻ những gì có thể

chia sẻ được về lợi nhuận công nghiệp, và chi phối các quyết định của ngành công nghiệp và cho ngành công nghiệp. John K. Galbraith đã nhận xét, “Quyền lực mà một số ít hãng lớn thực thi chỉ khác về mức độ và sự chính xác khi thực thi với sự độc quyền của một hãng đơn lẻ”.³ Nếu họ cạnh tranh lẫn nhau, thì chủ yếu là về “phát triển sản phẩm”, quảng cáo, và bao bì thay vì về giá cả.⁴ Không công ty đơn lẻ nào trong đó quyết định, nhưng thị trường cạnh tranh và tự trị cũng không quyết định bằng quơ. Đơn giản là kiểu làm bất cần đó có quá nhiều rủi ro để lấy làm quy tắc thực hiện. Dù rõ ràng hay ngấm hiều, quyết định biến thành quyết định của các ủy ban; nhóm Ba Lớn hay Bốn Lớn bằng cách này hay khác đã tham gia vào những quyết định lớn được đưa ra. Trong việc này không cần sự thông đồng rõ ràng, và nếu có thì hẳn sẽ không thể được chấp nhận. Điều quan trọng là mỗi nhà sản xuất lớn ra quyết định của mình trên cơ sở cảm nhận về phản ứng của các nhà sản xuất khác.

2. Trong quá trình củng cố công ty, nhiều doanh nhân chủ sở hữu và kể cả các nhà quản lý ăn lương trở nên quá hẹp hòi, không thể nghĩ gì khác ngoài công ty cụ thể của họ. Các nhà quản lý với lối suy nghĩ ít cá nhân hơn về một công ty nào đó dần thay thế những người hẹp hòi này vì chính kinh nghiệm và lợi ích của họ. Ở mức độ cao hơn, người chỉ huy các công ty lớn phải biết mở rộng tầm nhìn để trở thành phát ngôn viên của ngành, thay vì chỉ là người đứng đầu một hay hai hãng lớn trong ngành. Tóm lại, họ phải có khả năng chuyển từ chính sách và lợi ích của một công ty sang chính sách và lợi ích của ngành. Có thêm một bước nữa mà một số người trong họ đã thực hiện: Họ chuyển từ lập trường ngành về lợi ích và viễn cảnh sang lợi ích và viễn cảnh của mọi tầng lớp sở hữu tài sản công ty lớn như một tổng thể.

Việc chuyển đổi từ công ty sang ngành và từ ngành sang tầng lớp được hỗ trợ bởi thực tế là quyền sở hữu công ty bị phân tán có giới hạn. Chính việc phân tán quyền sở hữu giữa nhóm rất giàu và các tổng

giám đốc điều hành công ty lớn đã làm nên sự thống nhất của tầng lớp hữu sản, vì việc kiểm soát nhiều công ty bằng các công cụ pháp lý khác nhau đã loại trừ lợi ích của tầng lớp nhỏ hơn chứ không phải của tầng lớp hữu sản lớn hơn.⁵ Việc “phân tán” tài sản lớn chỉ diễn ra trong một giới hoàn toàn nhỏ; các giám đốc điều hành và chủ sở hữu thuộc tầng lớp hữu sản này không thể chỉ thúc đẩy lợi ích hẹp hòi của mỗi tài sản; lợi ích của họ trở nên gắn với toàn bộ tầng lớp công ty.

3. Con số 6,5 triệu người sở hữu cổ phần trong các công ty niêm yết công khai vào năm 1952 chiếm chưa tới 7% số người trưởng thành trong dân số.⁶ Nhưng đó không phải là toàn bộ câu chuyện; trên thực tế, tự nó đã gây hiểu lầm. Trước hết, điều quan trọng là những loại người nào sở hữu cổ phần? Và thứ hai, giá trị cổ phần họ sở hữu được tập trung thế nào?

Thứ nhất: 45% số giám đốc điều hành, 26% toàn bộ những người có chuyên môn, và 19% tất cả các quan chức giám sát đều có cổ phần. Nhưng chỉ 0,2% số công nhân không có tay nghề, 1,4% số công nhân tay nghề thấp, và 4,4% số quản đốc cùng công nhân lành nghề có cổ phần.⁷ Dù sao thì khoảng 98,6% toàn bộ công nhân trong ngành chế tạo không hề có cổ phần.

Thứ hai, vào năm 1952, chỉ 1,6 triệu (25%) trong số 6,5 triệu người có cổ phần nhận được nhiều nhất là 10.000 đô-la/năm từ bất kỳ và tất cả các nguồn. Chúng ta không biết trong số 10.000 đô-la đó có bao nhiêu là cổ tức, nhưng có lý do để tin rằng tỉ lệ bình quân không lớn.⁸ Năm 1949, khoảng 165.000 – chừng 1/10 của 1% số người Mỹ trưởng thành – nhận được 42% trong tổng số cổ tức công ty trả cho cá nhân. Thu nhập tối thiểu của những người này trong năm đó là 30.000 đô-la.⁹ Tư tưởng về một sự phân phối thực sự rộng của quyền sở hữu kinh tế là một ảo tưởng được tô vẽ: nhiều lắm thì 0,2% hoặc 0,3% dân số trưởng thành sở hữu phần lớn thế giới công ty, quy ra cổ phiếu.

4. Các công ty hàng đầu không phải là một nhóm các gã khổng lồ hoàn toàn biệt lập. Chúng kết nối với nhau qua các hiệp hội rõ ràng, trong các ngành công nghiệp và các khu vực tương ứng cũng như trong mấy siêu hiệp hội như Hiệp hội Các nhà sản xuất Quốc gia (NAM). Mấy hiệp hội này tạo nên một sự thống nhất trong giới tinh hoa quản lý và các thành viên khác của giới điều hành giàu có. Chúng biến quyền lực kinh tế nhỏ hẹp thành quyền lực rộng rãi trong ngành và tầng lớp; và chúng sử dụng quyền lực này trước hết trên mặt trận kinh tế, ví dụ với người lao động và các tổ chức của chúng, và thứ hai là trên mặt trận chính trị, ví dụ vai trò lớn của chúng trong lĩnh vực chính trị. Và chúng khiến quan điểm của doanh nghiệp lớn thấm dần vào hàng ngũ doanh nhân nhỏ hơn.

Khi mấy hiệp hội này có vẻ công kênh, chứa đựng những xu hướng lập luận trái ngược nhau, các nhóm đã sáp nhập với nhau bèn cố gắng chèo lái các chương trình và giúp định hướng chính sách của họ.¹⁰ Ở các giới kinh doanh cao hơn và hiệp hội, từ lâu đã có căng thẳng, ví dụ giữa “cận vệ già” gồm những người bảo thủ có đầu óc thực tế với “phe tự do kinh doanh” hay còn gọi là những người bảo thủ tinh vi.¹¹ Thứ mà cận vệ già đại diện là tầm nhìn, nếu không nói đó luôn là lợi ích khôn ngoan trong những vấn đề kinh tế hẹp hơn. Thứ mà phe tự do kinh doanh đại diện là viễn cảnh và lợi ích của tầng lớp hữu sản mới hơn nói chung. Họ “tinh vi” vì họ linh hoạt hơn trong việc điều chỉnh trước thực tế chính trị của đời sống như Chính sách Kinh tế Mới và lực lượng lao động lớn, vì họ đã tiếp nhận và sử dụng lời lẽ tự do vượt trội cho các mục đích của mình, và vì nói chung họ cố ngoi lên đỉnh, hoặc thậm chí đi trước xu hướng phát triển này một chút thay vì phải chiến đấu cho nó như những người bảo thủ thực dụng quen làm.

5. Sự phát triển và mối quan hệ qua lại giữa các công ty, nói ngắn gọn, nghĩa là sự vươn lên của một giới tinh hoa điều hành tinh vi hơn,

hiện có một sự độc lập nhất định từ lợi ích tài sản cụ thể nào đó. Quyền lực của họ là quyền lực của tài sản, nhưng tài sản đó không phải luôn hoặc thậm chí thường là thứ nhỏ hẹp và cố kết với nhau. Trong thực tế hoạt động, đó là tài sản của cả tầng lớp.

Nói cho cùng, sẽ chẳng lạ sao, nếu ở một đất nước luôn tận hiến vì của cải tư nhân, nơi của cải hiện chất thành đồng, và trong một bầu không khí lúc nào cũng thù địch suốt 50 năm qua, chúng ta liên tục được cho biết là những người có khả năng kinh tế cũng có khả năng hành chính và quản lý lớn nhất trên thế giới – sẽ chẳng lạ sao, nếu họ không tự củng cố, mà chỉ buông xuôi, làm những gì tốt nhất mà họ có thể, chỉ đáp trả các cuộc tấn công hằng ngày nhắm vào họ?

6. Việc củng cố thế giới công ty như thế được nhấn mạnh trước thực tế là trong đó có một mạng lưới phức tạp của những giám đốc kiêm nhiệm. “Giám đốc kiêm nhiệm” không chỉ là một cụm từ: nó cho thấy một đặc trưng vững chắc của thực tế đời sống kinh doanh, cho thấy một điểm tựa xã hội của cộng đồng lợi ích, sự thống nhất về quan điểm và chính sách, chiếm ưu thế trong tầng lớp hữu sản. Bất kỳ nghiên cứu chi tiết nào về bất kỳ mảng kinh doanh lớn nào đều gặp thực tế này, nhất là khi kinh doanh gắn với chính trị. Dù là một suy luận tối thiểu, thì vẫn phải nói các dàn xếp như vậy cho phép trao đổi quan điểm một cách thuận tiện và ít nhiều chính thức giữa những người chia sẻ lợi ích của giới điều hành giàu có. Trên thực tế, nếu không có những giám đốc kiêm nhiệm ấy, chúng ta sẽ nghi ngờ sự tồn tại của các kênh tiếp xúc ít chính thức hơn, dù chúng hoàn toàn thích hợp. Vì số liệu về những giám đốc kiêm nhiệm không tạo nên một chỉ mục sạch về sự thống nhất của thế giới công ty hoặc sự phối hợp chính sách của nó, nhưng có thể có và thực sự có chính sách kết hợp mà không cần những giám đốc kiêm nhiệm, cũng như có những giám đốc kiêm nhiệm mà không có chính sách kết hợp.¹²

7. Phần lớn các công ty trên 30 tỉ đô-la hiện nay đều bắt đầu từ

thế kỷ XIX. Có thể không chỉ máy móc công nghệ tạo nên sự phát triển của chúng, mà còn do các dụng cụ văn phòng mà bây giờ bị coi là thô sơ như máy đánh chữ, máy tính bỏ túi, điện thoại bàn, máy in nhanh, và tất nhiên là mạng lưới giao thông vận tải. Hiện nay, kỹ thuật thông tin điện tử và kiểm soát thông tin đang trở nên ngày càng tập trung hơn như một điều hoàn toàn có thể. Tivi mạch kín và máy tính điện tử kiểm soát một loạt cực lớn các đơn vị sản xuất – cho dù hiện nay các đơn vị kỹ thuật như vậy có thể phi tập trung – dưới sự điều hành của một người ngồi trong văn phòng giao dịch. Bộ máy chuyên môn tinh tế của công ty chắc chắn sẽ được kết nối với nhau và kiểm soát dễ dàng hơn.

Xu hướng trong thế giới công ty là các đơn vị tài chính lớn hơn sẽ bị cột chặt vào những mạng lưới quản lý tinh vi tập trung hơn rất nhiều so với hiện nay. Năng suất đã và sẽ tăng lên ghê gớm, đặc biệt khi tự động hóa cho phép có thể kết nối vài chiếc máy theo cách loại bỏ việc cần thiết phải có sự kiểm soát của con người trong quá trình sản xuất như hiện nay. Điều này có nghĩa là những giám đốc điều hành của công ty sẽ không cần quản lý các tổ chức nhân sự khổng lồ, mà theo lời của tờ *Business Week*, họ sẽ “vận hành các tổ chức kỹ thuật lớn ngày càng ít sử dụng con người hơn”.¹³

Tất cả những việc này đã và hiện không chắc chắn; điều chắc chắn rằng không thể giải thích công ty hiện đại có quy mô khổng lồ là do hiệu quả tăng; nhiều chuyên gia cho rằng quy mô điển hình của các công ty khổng lồ hiện nay đã vượt quá yêu cầu về tính hiệu quả. Thực ra, mối quan hệ giữa quy mô công ty với tính hiệu quả hoàn toàn chưa rõ; hơn nữa, quy mô của công ty hiện đại thường do việc hợp nhất tài chính và quản lý hơn là hiệu quả kỹ thuật.¹ Nhưng dù chắc chắn hay không chắc

i. John M. Blair ở Ủy ban Thương mại Liên bang nói: “Ít nhất thì giả định được nhiều người chấp nhận là việc sở hữu và kiểm soát nhiều đơn vị sản xuất của các công ty đơn lẻ đã góp phần vào tính hiệu quả có vẻ sẽ dừng lại vì quá thiếu số liệu hỗ trợ. Thành quả

chấn, thì thực tế là hiện nay các công ty lớn của Mỹ hình như giống nhà nước trong nhà nước hơn là doanh nghiệp tư nhân. Nền kinh tế Mỹ được hợp nhất rộng lớn, và trong sự hợp nhất đó các lãnh đạo công ty nắm bắt việc cải tiến công nghệ, tích lũy được khối tài sản lớn hiện có cũng như phân tán của cải ít hơn hẳn, và đầu tư cho tương lai. Trong ranh giới tài chính và chính trị của công ty, bản thân cuộc cách mạng công nghiệp đã được tập trung. Các công ty chi phối nguồn nguyên liệu thô, và bằng sáng chế có thể biến chúng thành sản phẩm hoàn chỉnh. Họ chỉ huy được những bộ óc pháp lý đất tiền nhất, vì thế phải là tốt nhất thế giới để sáng tạo và chọn ra hàng rào bảo vệ cùng chiến lược của họ. Họ thuê người làm nhà sản xuất và họ làm ra những thứ mà người này mua khi là người tiêu dùng. Họ mua sắm quần áo, cấp dưỡng, và đầu tư tiền cho anh ta. Họ khiến anh ta phải chiến đấu để có được những thứ đó và họ tài trợ cho mấy trò quảng cáo rùm beng và mị dân bằng quan hệ công chúng vây quanh anh ta trong và giữa các cuộc chiến.

Họ đưa các quyết định cá nhân có trách nhiệm vì lợi ích của một thế giới kiểu phong kiến về tài sản và thu nhập tư nhân, xác định quy mô và hình dạng của nền kinh tế quốc gia, trình độ người lao động, sức mua của người tiêu dùng, giá cả được quảng cáo, các kênh đầu tư. Không phải "giới tài phiệt phố Wall" hay giới chủ ngân hàng, mà các chủ sở hữu lớn và giám đốc điều hành trong công ty của họ có nguồn tài chính riêng, mới là người nắm giữ chìa khóa quyền lực kinh tế. Không phải giới chính khách của chính phủ hữu hình, mà các tổng giám đốc điều hành có chân trong giới điều hành chính trị, trên thực tế hay ủy nhiệm, mới là người nắm giữ quyền lực và phương tiện bảo vệ đặc quyền của thế giới công ty. Nếu họ không ngự trị, thì họ cũng quản lý tại nhiều điểm quan trọng trong cuộc sống hằng ngày ở Mỹ, và không có quyền lực nào chế ngự được họ một cách hiệu quả và liên

duy nhất đáng quan tâm mà các công ty lớn này đạt được là ở việc mua nguyên liệu mà rõ ràng là kết quả của sức mua ưu việt ở họ hơn là tính hiệu quả về công nghệ hay quản lý".¹⁴

tục, cũng không có người nào của công ty kiểm chế được lương tri một cách hiệu quả.ⁱ

i. Việc tìm kiếm sự cân bằng mới về quyền lực đối trọng, do nhà kinh tế học John K. Galbraith thực hiện, cũng như việc tìm kiếm một sự kiểm chế lương tâm công ty, do lý thuyết gia pháp lý A. A. Berle, Jr. thực hiện, đều không thuyết phục. Cả hai đều quan tâm tới việc chỉ ra những thứ kiểm chế quyền lực công ty đã được thừa nhận: Galbraith tìm thấy chúng từ bên ngoài, bằng một phiên bản mới của lý thuyết cân bằng; Berle thì lại từ bên trong, bằng một quan điểm lạ lùng về lương tri của người có quyền lực.

1. Nhiều ngoại lệ cần được lưu ý với bất kỳ sự cân bằng nào mà có thể chiếm ưu thế trong những gã khổng lồ mới. Một số ngành được hợp nhất từ nguồn cung tới người tiêu dùng khâu cuối; và trong một số ngành, như xây dựng nhà ở, nhà thầu riêng lẻ bị kẹp giữa nghiệp đoàn ngành nghề và các nhà cung cấp hùng mạnh, chứ không giữ được cân bằng với họ. Hơn nữa, như chính ông Galbraith tự thừa nhận, “quyền lực đối trọng” không có tác dụng trong các giai đoạn lạm phát, vì khi đó sự kháng cự của công ty đối với đòi hỏi tăng lương bị suy giảm, và nó dễ dàng chuyển chi phí tăng cao sang người tiêu dùng, những người mà đến lượt mình, đòi hỏi của họ mạnh tới mức nhà bán lẻ bị ép phải thỏa mãn chúng, và vì thế không thể sử dụng quyền lực của anh ta để chống lại công ty sản xuất. Vào những lúc đó, không bị kim giữ trong sự đối kháng, các đơn vị lớn trở thành một “liên minh chống lại công chúng”. Các khối quyền lực lớn tập hợp lại chống người tiêu dùng, thay vì làm lợi cho họ bằng cách đối chọi nhau. Và sức mạnh thị trường có lẽ cũng không “sinh ra” sức mạnh đối trọng: có ngoại lệ là ngành đường sắt, các nghiệp đoàn mạnh đã không phát triển trong các ngành công nghiệp mạnh, cho tới những năm 1930 khi được chính phủ ủng hộ. Các chuỗi cửa hàng cũng không có nhiều hành động ngăn chặn đối với ngành công nghiệp ô tô và dầu lửa, mà chỉ đối với lĩnh vực cung cấp thực phẩm tương đối phi tập trung. Tóm lại, sự cân bằng mới không tự điều chỉnh được. Để biết quyền lực không tự động “sinh ra” sức mạnh đối trọng, người ta chỉ cần nghĩ về người lao động nơi đồng ruộng và nhân viên văn phòng. Nhưng đơn vị yếu hơn, ông Galbraith nhấn mạnh, phải tổ chức một phái đối lập; sau đó nó có thể sẽ được chính phủ hỗ trợ, và chính phủ cần giúp đỡ bên yếu hơn trong bất kỳ trường hợp mất cân bằng nào. Vì thế, yếu hay khỏe đều dẫn tới sức mạnh đối trọng, và thuyết cân bằng lớn khó trở thành một lý thuyết về thực tế đang diễn ra, mà là một hướng dẫn có tính gợi ý cho chính sách công, một đề nghị có tính đạo đức cho hành động chiến lược. Hơn nữa, người ta cho rằng chính phủ là một trọng tài có thiên hướng chống đỡ cho các đơn vị có sức mạnh thị trường yếu thay vì là một yếu tố giữ cân bằng. Khi các khái niệm về sự cân bằng lớn được đặt cùng với năng lực chuyên môn và ngoại lệ cần có, dường như chúng không được thuyết phục cho lắm như một tuyên bố táo bạo ban đầu về “sức mạnh đối trọng”. Giống như “cạnh tranh” ở các doanh nghiệp nhỏ được thiết kế để thay thế, “sức mạnh đối trọng” trong các khối công ty lớn là hy vọng mang tính ý thức hệ hơn là mô tả thực tế, một giáo lý hơn là hiện thực.¹⁵

2.

Thế giới công ty mới chỉ được hai hoặc ba thế hệ, nhưng kể cả trong thời gian ngắn ngủi này, nó đã lựa chọn và tạo ra những loại người xuất hiện cùng với nó và bên trong nó. Họ là những loại người nào? Ở đây chúng ta không quan tâm đến đội ngũ đông đảo các nhà quản lý công ty, hay bất kỳ một giám đốc điều hành cấp trung nào – dù một khái niệm như vậy là có ý nghĩa và cho thấy nhiều điều. Chúng ta quan tâm đến những người cao cấp nhất của thế giới công ty – cao nhất theo tiêu chí mà họ dùng để xếp hạng nhau: những vị trí kiểm soát mà họ nắm giữ.

Tổng giám đốc điều hành là người nắm giữ hai hoặc ba vị trí chỉ huy cao nhất ở mỗi công ty trong 100 công ty hoặc hơn, được đánh giá là lớn nhất qua doanh thu và vốn. Nếu vào một năm nào đó chúng ta lên danh sách những công ty hàng đầu của mọi ngành công nghiệp, lựa chọn các chủ tịch và chủ tịch hội đồng quản trị từ các bậc cao cấp nhất, thì chúng ta sẽ phải liệt kê các tổng giám đốc điều hành. Tôi đã có sáu hoặc bảy nghiên cứu về những giám đốc điều hành như vậy, trong suốt giai đoạn thế kỷ trước.¹⁷

Các giám đốc điều hành cao nhất của công ty lớn có phải là một giống người khác biệt, hay họ chỉ là một tập hợp người Mỹ hỗn tạp? Họ có phải là thứ mà Balzac đã gọi là một kiểu xã hội chân chính

2. Đối với cuộc tìm kiếm lương tâm công ty của ông Berle, xin đọc phần ghi nhớ của chương này về những người được cho là đã phát triển nó. Trong một nền kinh tế tiền tệ, tính thiết thực có thể tồn tại trong một giai đoạn dài hơn hay ngắn hơn. Xu hướng vì lợi nhuận lâu dài, vì nguồn thu ổn định trong một nền kinh tế gắn với các thiết chế chính trị và được hỗ trợ bằng các vụ mua bán của giới quân sự, đòi hỏi các công ty phải trở nên chính trị hơn; và tất nhiên, ngày nay chúng là các thiết chế chính trị cũng như kinh tế. Với tư cách các thiết chế chính trị, tất nhiên chúng độc tài và độc đoán, dù bên ngoài thì trưng ra nhiều lời hoa mỹ về quan hệ công chúng và tự do để bảo vệ mình. Tóm lại, ông Berle đã nhầm lẫn thủ đoạn quan hệ công chúng với “linh hồn của công ty”.¹⁶

không? Hay họ đại diện cho một bộ phận người Mỹ tiêu biểu ngẫu nhiên thành công? Các giám đốc điều hành cao nhất của công ty lớn không phải, và không bao giờ là một tập hợp người Mỹ hỗn tạp; họ là một loại xã hội hoàn toàn thống nhất có lợi thế về xuất thân và đào tạo khác thường, và họ không khớp với nhiều khuôn mẫu vốn có về mình.

Các giám đốc điều hành của năm 1950 không phải là mấy gã trai nhà quê thành đạt nơi thành phố: trong khi 60% số người sinh vào năm 1890 sống ở các vùng nông thôn, thì chỉ 35% số giám đốc điều hành năm 1950 là sinh ra trong các cộng đồng nông thôn. Và việc này thậm chí còn đúng hơn vào những “ngày xưa hạnh phúc”: ngay cả hồi năm 1870, chỉ một nửa số giám đốc điều hành sinh ra ở nông thôn, so với 93% dân số năm 1820.

Họ không phải là những người nhập cư, nghèo hay giàu, hay thậm chí là con trai của những người nhập cư thành đạt ở Mỹ. Các gia đình của khoảng một nửa số giám đốc điều hành năm 1950 định cư ở Mỹ trước cách mạng – một tỉ lệ không khác biệt lắm so với dân số nói chung, và tất nhiên đại diện cho một sự sụt giảm số giám đốc điều hành năm 1870, trong đó 86% là từ các gia đình thời thuộc địa. Nhưng chỉ 8% số giám đốc điều hành giai đoạn sau Nội chiến sinh ra ở nước ngoài – và chỉ 6% của đội ngũ năm 1950, tức là chưa tới một nửa của 15% sinh ra ở nước ngoài trong số dân đại diện vào lúc họ sinh ra. Tỉ lệ con trai của những người sinh ra ở nước ngoài – thế hệ thứ hai – tăng lên, đặc biệt trong các ngành phân phối, giải trí, và truyền thông; nhưng nó vẫn dưới mức đại diện. Hơn 3/4 số giám đốc điều hành năm 1950 sinh ra ở Mỹ có cha sinh ra ở Mỹ.

Các giám đốc điều hành doanh nghiệp đa số là tín đồ Tin Lành và so với tỉ lệ dân số nói chung, nhiều khả năng họ theo Tân giáo và Trưởng lão hơn là Baptist hoặc Giám lý. Người Do Thái và Công giáo trong họ ít hơn trong dân số nói chung.

Những người Mỹ da trắng đô thị theo Tin Lành này sinh ra trong các gia đình tầng lớp thượng lưu và trên trung lưu: Cha họ phần lớn là doanh nhân: 57% là con trai của doanh nhân; 14% của nhà chuyên môn; 15% của nông dân. Chỉ 12% là con trai của người làm công ăn lương hoặc của nhân viên văn phòng bậc thấp hơn. Gốc gác doanh nhân này đã tách hẳn các giám đốc điều hành ra như một nhóm riêng biệt khi chúng ta nhớ rằng vào lúc họ bắt đầu trong cuộc sống – khoảng năm 1900 – chỉ 8% của tất cả người lao động ở Mỹ là các doanh nhân, chỉ 3% là các nhà chuyên môn. Khoảng 25% lúc đó là “nông dân” – một từ mơ hồ – và gần như 60% là người làm công ăn lương, cao gấp năm lần tỉ lệ giám đốc điều hành.

Hơn nữa, ngoài việc suy giảm về tỉ lệ các chàng trai đồng ruộng, thì các giám đốc điều hành của toàn bộ thời kỳ sau Nội chiến cơ bản giống nhau về gốc gác nghề nghiệp. Vào bất kỳ giai đoạn nào, trên 60% – thường là gần 70% – số giám đốc điều hành Mỹ đến từ tầng lớp kinh doanh và chuyên môn, và chưa bao giờ vượt quá 10 tới 12% số người làm công ăn lương và nhân viên văn phòng bậc thấp hơn. Trên thực tế, chỉ 8% số ông nội của các giám đốc điều hành năm 1950 là người làm công ăn lương hoặc nhân viên văn phòng, trong khi ở đàn ông là 57%. Trong các ông nội này, 54% làm kinh doanh hoặc chuyên môn, giữa lúc số đàn ông chưa tới 9%; 33% số ông nội là nông dân hoặc chủ đồn điền, xấp xỉ số đàn ông trưởng thành nói chung.

Hiện nay ít nhất là hai thế hệ, gia đình của các giám đốc điều hành cao cấp ở công ty lớn của Mỹ, với tư cách một nhóm, đã rời xa đội ngũ làm công ăn lương và nhân viên cổ cồn bậc thấp hơn. Trên thực tế, gia đình họ nằm trong số đông những công dân có tiếng tăm trong các hội địa phương ở Mỹ. Và chỉ 2,5% số giám đốc điều hành cao cấp dưới 50 tuổi vào năm 1952 (lứa mới nhất) là xuất thân từ hàng ngũ gia đình làm công ăn lương.¹⁸

Trở lại năm 1870, chưa tới 1 hoặc 2% số đàn ông Mỹ trưởng thành đã tốt nghiệp đại học, nhưng khoảng 1/3 số giám đốc điều hành năm 1870 thì đã. Trong số giám đốc điều hành hiện nay, tỉ lệ tốt nghiệp đại học gấp chín lần (60%) đàn ông da trắng đồng trang lứa từ 45 tới 55 tuổi (7%). Hơn nữa, gần như một nửa số này được đào tạo chính quy trên đại học, 15% ngành luật, 15% ngành cơ khí chế tạo, và cũng khoảng tỉ lệ đó ở các khóa học và trường hỗn hợp khác.¹⁹

Các giám đốc điều hành điển hình, hiện nay cũng như trước đây, sinh ra với một lợi thế lớn: cha họ ít nhất có nghề nghiệp và mức thu nhập thuộc tầng lớp trung lưu bậc trên; họ là tín đồ Tin Lành, da trắng, và sinh ra ở Mỹ. Những yếu tố xuất thân này trực tiếp dẫn tới lợi thế lớn thứ hai: họ được giáo dục tốt theo nghĩa chính thức là đại học và sau đại học. Thực tế xuất thân này là chìa khóa cho các lợi thế giáo dục của họ rất rõ từ một sự thật đơn giản là trong số họ – giống như trong bất kỳ nhóm nào mà chúng ta có thể nghiên cứu – những người có xuất thân cao có cơ hội giáo dục chính quy tốt nhất.

Lương của các giám đốc điều hành có đôi chút khác nhau theo ngành nghề của họ, nhưng vào năm 1950, 900 giám đốc điều hành cao cấp nhận trung bình khoảng 70.000 đô-la/năm, trong đó các quan chức tổng giám đốc điều hành khoảng 100.000 đô-la/năm.²⁰ Nhưng thường thì lương không phải là nguồn thu nhập duy nhất của họ. Trong cặp của hầu hết các giám đốc điều hành chủ chốt đều có sẵn một ngân để dựng thêm các chứng chỉ chứng khoán. Trong thế giới công ty có nhiều chỗ neo đậu an toàn,ⁱ nhưng an toàn nhất là vị trí chủ sở hữu phần lớn tài sản công ty. Trong công ty lớn, việc các giám đốc điều hành không sở hữu tài sản mà họ quản lý đồng nghĩa với việc khi ra quyết định, họ sẽ không gặp rủi ro với tài sản riêng của mình. Khi lợi nhuận cao, họ tiếp tục nhận lương và thưởng cao. Khi lợi nhuận không tốt lắm, thường

i. Xem Chương 7: Giới điều hành giàu có.

thì lương của họ vẫn cao tiếp cho dù tiền thưởng giảm. Đa số giám đốc điều hành hiện nay, ngoài lương được trả, còn được nhận tiền thưởng, hoặc bằng cổ phiếu hoặc tiền mặt, và thưởng được trả dần trong nhiều năm.²¹ Năm 1952, trong số giám đốc điều hành được trả lương cao nhất có Crawford Greenewalt, Chủ tịch E. I. du Pont de Nemours & Co., với 153.290 đô-la tiền lương và 350.000 đô-la tiền thưởng; Harlow Curtice, lúc đó là một trong bốn phó chủ tịch điều hành của General Motors, đã nhận 151.200 đô-la tiền lương và 370.000 đô-la tiền thưởng; Eugene G. Grace, Chủ tịch Công ty Thép Bethlehem, đã nhận 150.000 đô-la tiền lương và 306.652 đô-la tiền thưởng. Charles Erwin Wilson, với mức lương và số cổ phiếu được công bố rộng rãi, là giám đốc điều hành được trả cao nhất trong ngành công nghiệp Mỹ: 201.000 đô-la tiền lương và 380.000 đô-la tiền thưởng, cộng với một lượng cổ tức không được biết.²²

Các giám đốc điều hành không cấu thành một “tầng lớp nhân tài”,²³ nhưng họ được hưởng những tiện nghi tốt hơn. Khi họ 50 hoặc 60 tuổi, hầu hết các giám đốc điều hành đều sở hữu (những) ngôi nhà ẩn tượng, thường ở vùng nông thôn, nhưng không xa “thành phố của họ” lắm. Còn việc họ có chỗ ở tại thành phố hay không phụ thuộc phần nào vào địa điểm – họ chuộng ở New York hay Boston hơn là Los Angeles. Giờ họ đang có thu nhập cao, từ lương cũng như từ cổ tức mà chỉ ít là bằng hoặc hơn lương. Vì thế, vào lúc này, họ bỏ vốn đầu tư theo nhiều cách khác nhau. Nhiều người mua các trang trại lớn và nuôi các giống thú lạ. Charles Erwin Wilson, ở cả Detroit và Washington (Louisiana), nuôi bò Ayrshire trong trang trại Michigan và có kế hoạch thi điểm một giống mới trên diễn trang Louisiana của mình.²⁴ Cyrus Eaton thì nuôi bò sừng ngắn. Còn Ngài Eisenhower, khiêm tốn hơn, chọn nuôi giống bò Aberdeen-Angus. Trong số 3.000 hay 4.000 người sở hữu loại du thuyền dài khoảng 20 mét hoặc có lượng chiếm nước là 15 tấn, các giám đốc điều hành chắc chắn chiếm số đông. Họ thậm

chí có thể cưỡi ngựa đi săn, và hơn thế, như Ngài George Humphrey, khoác áo choàng màu hồng khi làm vậy. Nhiều giám đốc điều hành thường chọn thư giãn ở chốn thôn quê và thú vui phổ biến là đi săn. Một số ngồi thuyền cơ bay tới các khu rừng ở Canada, số khác ngụ tại căn nhà nhỏ riêng tư ở Miami hoặc Hobe Sound.

Các giám đốc điều hành Mỹ có đặc điểm chung là chỉ đọc những cuốn sách nói về “quản lý” và mấy chuyện bí ẩn. “Đa số giám đốc điều hành cấp cao không bao giờ đọc thể loại sách hư cấu kịch tính và đồ sộ, không đọc tác phẩm của giới triết gia và thi sĩ. Những ai mạo hiểm với mảng sách đó... hẳn là kiểu giám đốc điều hành kỳ dị, đón nhận từ đồng nghiệp cái nhìn kính nể pha lẫn ngờ vực.”²⁵ Các giám đốc điều hành hầu như không quan tâm mấy đến nghệ thuật hay văn chương. Trong số họ có những người khó chịu khi phải đọc một bản báo cáo hay một lá thư dài quá một trang, không thích các từ chung chung. Họ có vẻ nghi ngờ những phát biểu dài dòng, trừ phi chính họ là người nói, và tất nhiên, họ không có thời gian. Họ chính là những người thuộc thời đại “ngắn gọn”, tóm tắt, chỉ hai đoạn văn. Nếu phải đọc, họ thường giao cho người khác, những người này cắt gọt và tóm tắt nội dung cho họ. Họ là những người nói và nghe hơn là đọc và viết. Họ thu lượm phần lớn hiểu biết từ bàn hội nghị và từ bạn bè ở các lĩnh vực khác.

3.

Nếu thử vẽ chi tiết bề ngoài nghề nghiệp của các giám đốc điều hành, sẽ thấy ít nhiều một số kiểu rõ ràng như sau:

1. Doanh nhân, theo định nghĩa, là người khởi xướng hoặc tổ chức một doanh nghiệp bằng vốn của riêng mình hay của người khác, và khi doanh nghiệp phát triển thì họ giữ vị trí giám đốc điều hành. Ít học hơn các giám đốc điều hành khác, kiểu này có xu hướng bắt đầu

làm việc từ rất sớm và làm ở nhiều công ty. Theo tính toán cẩn thận của cô Suzanne I. Keller, tổng cộng có 6% giám đốc điều hành cao cấp trong các công ty Mỹ vào năm 1950 đều theo con đường kinh doanh để lên đến vị trí cao nhất.

2. Một số giám đốc điều hành được đưa vào công ty thuộc sở hữu của cha mình hoặc họ hàng khác và do đó kế nhiệm họ. Những người này trong đời mình có xu hướng bắt đầu làm việc muộn hơn các kiểu khác, và thường chẳng bao giờ làm việc ở những công ty không phải công ty mà cuối cùng họ sẽ lên đến vị trí cao nhất. Tuy nhiên, ở những công ty này, họ thường làm việc trong các giai đoạn khá dài trước khi có được vị trí chỉ huy chủ chốt. Khoảng 11% số giám đốc điều hành của năm 1950 là những nhà quản lý công ty gia đình như vậy.

3. 13% khác không hề bắt đầu bằng kinh doanh, mà là công việc chuyên môn, chủ yếu là luật sư. Công việc trong chuyên môn dẫn họ – thường là sau khi thành công về chuyên môn – tới việc trở thành chủ tịch hoặc chủ tịch hội đồng quản trị của công ty. William Miller lưu ý, khi việc hợp nhất nền kinh tế bắt đầu, một mặt các công ty thấy cần tiếp xúc với luật sư trong việc công, và mặt khác “ngày càng phải nhờ đến tư vấn pháp lý riêng trong việc ra các quyết định kinh doanh hằng ngày. Đòi hỏi tư vấn như vậy đã thực sự trở nên lớn tới mức luật sư thành phố lớn được trả cao nhất hầu như không có ngoại lệ sau năm 1900 đã biến việc tư vấn kinh doanh thành trọng tâm công việc của họ, gây hại cho lối tư vấn truyền thống; và nhiều luật sư đã quy phục trước những lời tán tỉnh của các công ty để trở thành tư vấn gia đình và thậm chí giám đốc điều hành kinh doanh thường xuyên”.²⁶ Ngày nay, thành công của công ty phụ thuộc đáng kể vào việc tối thiểu hóa gánh nặng thuế, tối đa hóa các dự án đầu cơ qua việc sáp nhập, kiểm soát các cơ quan điều hành của chính phủ, tác động đến cơ quan lập pháp của bang và quốc gia. Do đó luật sư đang trở thành một nhân vật then chốt trong các công ty khổng lồ.

4. Khoảng 1/3 số giám đốc điều hành cao cấp của năm 1950 theo đuổi ba kiểu nghề nghiệp này – doanh nghiệp, gia đình, và chuyên môn. 68% còn lại làm các nghề bên ngoài khác gồm hàng loạt hoạt động, qua một thời gian dài, trong và giữa nhiều mức độ và nhiều giới khác nhau của thế giới công ty kinh doanh.

Ở hai thế hệ trước, 36% số giám đốc điều hành – so với chỉ 6% hiện nay – là doanh nhân; 32% là quản lý gia đình, so với 11% hiện nay; số có chuyên môn cũng có cùng tỉ lệ đó, 14%, so với hiện nay là 13%. Nghề nghiệp của các giám đốc điều hành doanh nghiệp đã trở thành một phong trào tăng nhanh và vững chắc trong và giữa các thang bậc của công ty – từ 18% năm 1870 lên 68% năm 1950.

Nếu chúng ta xem xét nghề nghiệp của 900 giám đốc điều hành cao cấp năm 1950 – nhóm giám đốc điều hành đương thời lớn nhất mà nghề nghiệp của họ đã được nghiên cứu – sẽ thấy phần lớn họ bắt đầu làm việc cho các công ty lớn, và khoảng 1/3 chưa bao giờ làm cho bất kỳ công ty nào khác ngoài công ty mà hiện tại họ đang đứng đầu. Một số lớn hơn trong họ làm cho một hoặc hai công ty khác, và trên 20% làm cho ba hoặc bốn công ty. Vì thế có sự chổng chéo về ranh giới công ty trong con đường đi lên của họ. Cho dù vậy, tuổi trung bình khi họ được công ty hiện nay thuê là khoảng 29.

Khoảng 1/3, như người ta có thể hy vọng trên cơ sở xuất thân và giáo dục của họ, bắt đầu làm trong công ty hiện tại với tư cách giám đốc điều hành. Hơn 1/3 – trên thực tế là 44% – bắt đầu ở nhiều “phòng ban” khác nhau. Tức là khoảng 24% còn lại bắt đầu làm việc với tư cách thư ký hoặc nhân viên. Tuy nhiên, chúng ta phải cẩn thận khi lý giải những số liệu như vậy. Bản thân công việc bậc thấp không có ý nghĩa gì, đặc biệt khi xem xét nền tảng và các bậc giáo dục cao hơn của các giám đốc điều hành này. Việc làm thư ký, hoặc tốt hơn nữa, làm nhân viên thông thường một thời gian để “học việc” thường là một kiểu nghi thức đối với một số gia đình và công ty. Ở bất kỳ tỉ lệ nào, có nhiều

tổng giám đốc điều hành bắt đầu từ cấp bậc giám đốc điều hành; nhiều người trẻ tuổi hơn bắt đầu ở các phòng ban chuyên môn. Ví dụ, hơn 1/3 số người dưới 50 tuổi ở vị trí “bán hàng” ngay trước khi họ có vị trí cao.²⁷

Đó là những thực tế bên ngoài của nghề giám đốc điều hành. Nhưng những thực tế này, dù có nhiều đến đâu, cũng không phải là thực tế bên trong. Có cú trườn theo con đường hành chính và có cú nhảy theo con đường doanh nghiệp. Nhưng cũng có chuyện dàn xếp, lật đổ của kẻ thắng tiến, vận động của một nhóm người. Mấy từ như doanh nghiệp hay hành chính chỉ lột tả được việc sở hữu những tài sản lớn, chứ không đủ để chuyển tải những thực tế của nghề nghiệp cao hơn ở công ty. Như đã lưu ý về mối liên hệ với nhóm rất giàu, đây là mấy từ của tầng lớp trung lưu, và mang những hạn chế của các quan điểm ở tầng lớp trung lưu.

“Doanh nhân” gợi lên bức tranh về một người với toàn bộ may rủi của cuộc sống quanh anh ta, khi điểm tĩnh thành lập một doanh nghiệp và cẩn thận chăm chút cho nó phát triển thành một công ty lớn. Năm 1950, bức tranh chính xác hơn nhiều về hoạt động “doanh nghiệp” của giới tinh hoa công ty là việc lập một hợp đồng tài chính sáp nhập đồng hồ sơ này với đồng hồ sơ khác. Tổng giám đốc điều hành hôm nay ít phải xây dựng các tổ chức mới hơn là tiếp tục với các tổ chức đã được thành lập. Và như Robert A. Gordon đã chỉ rõ, họ là những người chuyên điều phối các quyết định hơn là những người sáng tạo, luôn hành động, năng động, “phê duyệt các quyết định... từ... cấp dưới trình lên, nhưng ngày càng ít sáng kiến”.²⁸

Thường thì trong các nghiên cứu về giám đốc điều hành doanh nghiệp, “hành chính” được coi là một nghề, nhưng nói một cách chính xác, điều này không đúng. Định nghĩa chính xác, nghề hành chính không chỉ có nghĩa leo cao từ cấp này lên cấp khác trên thang bậc chức vụ. Nó có liên quan, nhưng quan trọng hơn, nó có nghĩa là

xác lập những tiêu chuẩn nghiêm ngặt và đơn phương cho mỗi chức vụ. Những tiêu chuẩn này thường bao gồm cả đào tạo chính quy cụ thể và các cuộc kiểm tra chất lượng. Nghề hành chính cũng có nghĩa là những người làm việc để được tăng lương mà không hy vọng đi đến chỗ sở hữu thậm chí một phần doanh nghiệp, một tài sản cá nhân từ một phần tài sản tích lũy của doanh nghiệp, bằng các loại tùy chọn là tiền thưởng hoặc cổ phiếu, hoặc những kế hoạch hưu trí và bảo hiểm hậu hĩnh.ⁱ

Ngay như từ “doanh nghiệp”, khi được dùng để chỉ nghề nghiệp của nhóm rất giàu hiện nay, thường gây hiểu lầm, do đó từ “hành chính”, khi được dùng để chỉ các giám đốc điều hành công ty ở cấp cao hơn, cũng đang gây hiểu lầm. Cả việc thăng tiến của tổng giám đốc điều hành lẫn việc tích lũy tài sản của nhóm rất giàu, ở mức cao hơn, rõ ràng đều hòa trộn trong thế giới “chính trị” của các nhóm công ty. Để thăng tiến trong và giữa các thang bậc công ty đồng nghĩa với việc được cấp trên của anh ta – về hành chính và tài chính – lựa chọn để bạt, và không có những quy tắc nghiêm ngặt, vô cảm về tiêu chuẩn hoặc thâm niên mà tất cả những ai quan tâm đến tiến trình này đều biết.

Ở các cấp cao hơn của thế giới công ty, nghề nghiệp không phải là “hành chính” hay “doanh nhân”; chúng là một sự pha trộn giữa các kiểu hối lộ, có sự tham gia của giới đầu cơ, những người Mỹ có tài sản lớn, và các giám đốc điều hành trong những công việc có cơ hội kiếm ra tiền. Chỉ các chủ sở hữu mới có thể nói với William H. Vanderbilt vào năm 1882 là “công chúng đáng ghét”. Các giám đốc điều hành chuyên nghiệp cũng không thể nói vậy được. Cùng nhau – như một tập hợp các nhóm công ty – họ mới có thể nói những gì họ muốn, dù hiện nay họ thường quá khôn ngoan trong cách quan hệ công chúng để nói vậy, và ngoài ra họ không cần nói vậy.

i. Thông tin thêm về nghề hành chính, xem Chương 11: Thuyết cân bằng.

4.

Tất nhiên, không có kiểu thang bậc công ty nào, nhưng một đặc tính chung của thể giới công ty dường như lại có mặt khắp nơi. Nó bao gồm Tầng lớp Một trên đỉnh mà thành viên là những cá nhân – và ngày càng nhiều những ủy ban – tư vấn, tham vấn và nhận báo cáo từ Tầng lớp Hai mà thành viên là các nhà quản lý đang vận hành.²⁹

Nhóm rất giàu và các tổng giám đốc điều hành chính là một phần của Tầng lớp Một. Tầng lớp Hai gồm những cá nhân chịu trách nhiệm đối với các đơn vị, nhà máy, và phòng ban được giao. Họ đứng giữa hệ thống tích cực làm việc và giới chỉ đạo cao cấp, chịu trách nhiệm trước những người này. Và trong các báo cáo hằng tháng và hằng năm cho các giám đốc điều hành cao cấp, một nhóm vấn đề đơn giản được nêu ra trước tiên là: Chúng ta có làm ra tiền không? Nếu có, thì bao nhiêu? Nếu không, thì tại sao?

Việc ra quyết định của từng giám đốc điều hành cao cấp dần bị thay thế bởi những nỗ lực đẩy lo lắng của các ủy ban, đánh giá những ý kiến quảng trước mặt mình, thường từ cấp dưới cho cấp trên. Ví dụ, các chuyên gia kỹ thuật có thể thương lượng hàng tháng trời với những người bán hàng về loại lớp không sắm trước khi tổng giám đốc điều hành đưa xuống các hội nghị ở cấp triển khai.³⁰ Việc của họ không phải là đưa ra ý kiến hay thậm chí quyết định, mà là Phán quyết. Ở mức cao nhất, phán quyết này thường dính tới việc phải chi tiền để làm ra tiền nhiều hơn và yêu cầu người khác làm những việc liên quan. Việc “điều hành” một doanh nghiệp lớn về cơ bản bao gồm chuyện khiến ai đó phải làm gì đấy để người khác bán nó cho người khác nữa với số tiền lớn hơn chi phí ban đầu. John L. McCaffrey, tổng giám đốc điều hành của International Harvester, gần đây đã nói: “... ông ta (một chủ tịch doanh nghiệp) hiếm khi nằm nghĩ rất lâu về các vấn đề về tài chính hoặc vụ kiện hoặc doanh thu hoặc sản xuất hoặc chế tạo hoặc kế toán...

Khi chủ tịch gặp những vấn đề này, ông ta có thể giải quyết tất cả chúng bằng nghị lực, khả năng đánh giá đã được đào luyện, và kinh nghiệm quá khứ của toàn bộ tổ chức của mình”. Và ông ta sẽ nói những gì mà các giám đốc điều hành cao cấp nghĩ vào tối hôm đó: “rắc rối lớn nhất với ngành này là có đầy người”.

Những người ở cấp trung gian chủ yếu là chuyên gia. “Chúng tôi ngồi suốt ngày ở bàn mình”, vị tổng giám đốc điều hành này nói tiếp, “trong khi xung quanh chúng tôi nhiều hoạt động đặc biệt xoay như chong chóng, một số trong đó chúng tôi chỉ hiểu lơ mơ. Và với mỗi hoạt động này đều có một chuyên gia... Rõ ràng là nên có họ thì tốt hơn. Tất cả xem ra là cần thiết. Tất cả đều có ích trong nhiều dịp. Nhưng nó đã đạt tới chỗ mà ở đó nhiệm vụ lớn nhất của chủ tịch là hiểu hết tất cả các chuyên ngành này để khi có vấn đề, ông ta có thể cử đúng đội chuyên gia tới xử lý... Làm sao ông ta có thể duy trì nổi sự quan tâm và tận dụng được lợi thế từ các chuyên gia, vốn chuyên môn hóa quá sâu nên không thể dễ bặt? Một mặt, công ty tuyệt đối đòi hỏi các chuyên gia phải có kỹ năng thực hiện các hoạt động phức tạp. Mặt khác, ông ta phải kiếm người quản lý cao cấp tương lai ở chỗ khác. Và chỗ khác ấy phần lớn lại ngay trong công ty hiện giờ, nếu ông ta muốn có sự quản lý tốt nào đó... chúng tôi sống trong một thế giới phức tạp – một thế giới có những vấn đề tinh thần và đạo lý thậm chí lớn hơn các vấn đề kinh tế và kỹ thuật. Nếu kiểu hệ thống kinh doanh chúng tôi hiện có còn tồn tại, thì cần phải có đội ngũ nhân viên có thể xử lý các vấn đề thuộc cả hai loại”.³¹

Chính ở bên dưới các cấp cao nhất, mới là nơi mà các thang bậc quản lý được chuyên môn hóa và khác biệt bởi ngành nghề và ranh giới hành chính, nơi mà các kiểu giám đốc điều hành “bàn giấy” và kỹ thuật viên sống cuộc sống công ty. Và chính ở bên dưới các cấp cao nhất, trong lãnh địa của những người thuộc Tầng lớp Hai, mà trách nhiệm được giao. Tầng lớp Một thường quá cao nên khó bị đổ lỗi, trong khi

có quá nhiều người khác thấp hơn để đổ lỗi. Ngoài ra, nếu đây là cấp cao nhất, thì ai sẽ là người ở vị thế kết tội các thành viên của nó? Nó là thứ giống như “phòng tuyến” và bộ “tham mưu” do quân đội phát minh ra. Cao nhất là tham mưu, Tầng lớp Hai là phòng tuyến, và do đó là bộ phận hành động. Mọi sĩ quan quân đội thông minh đều biết rằng để ra các quyết định mà không phải chịu trách nhiệm, bạn phải vào được bộ tham mưu.³²

Ở cấp trung gian, đòi hỏi phải có chuyên môn. Nhưng chuyên gia hành động sẽ không thăng chức, chỉ người “có đầu óc” mới thăng chức. Điều đó có nghĩa là gì? Nó có nghĩa, một nghĩa thôi, chuyên gia là người hoàn toàn không biết đánh hơi thấy lợi nhuận. Người “có đầu óc” là người mà dù có thể anh ta đang làm gì, vẫn thấy rõ cách tối đa hóa lợi nhuận dài hạn cũng như ngắn hạn cho công ty nói chung. Người lên được tới đỉnh là người nhìn xa trông rộng, “chuyên môn” của anh ta trùng với các mục tiêu của công ty, đó là tối đa hóa lợi nhuận. Khi anh ta được đánh giá là đã hiểu rõ mục tiêu này, anh ta thăng tiến trong thế giới công ty. Tính thiết thực về tài chính là yếu tố chủ yếu trong quyết định của công ty, và thường giám đốc điều hành càng cao, anh ta càng dành hết chú ý vào khía cạnh tài chính của vấn đề đang thực hiện.³³

Hơn nữa, giám đốc điều hành nào càng gần với vị trí cao nhất của công ty, thì các nhóm có tài sản lớn và ảnh hưởng chính trị trong việc tạo dựng sự nghiệp của anh ta ở công ty càng quan trọng. Thực tế này, cũng như việc xem xét để cấu kết với ưu thế đó, đã được lột tả thú vị trong một lá thư mà ông Lamont du Pont viết vào năm 1945, trả lời gợi ý của một giám đốc điều hành General Motors về việc đề cử Tướng George C. Marshall vào ban giám đốc. Ông du Pont thảo luận về đề xuất này: “Các lý do khiến tôi không ủng hộ ông ấy vào ban giám đốc là: Thứ nhất do tuổi của ông ấy [vị tướng này lúc đó đã 65 tuổi]; thứ hai, ông ấy không có đủ số cổ phần, và thứ ba, ông ấy thiếu

kinh nghiệm trong công việc kinh doanh của ngành”. Ông Alfred P. Sloan, Chủ tịch của General Motors, khi xem xét vấn đề, nhìn chung đã tán thành, nhưng thêm: “Tôi nghĩ Tướng Marshall có thể giúp được chúng ta khi ông ấy nghỉ hưu, bàn giao nhiệm vụ hiện thời của mình – cứ cho là ông ấy tiếp tục sống ở Washington; việc công nhận vị trí ông ấy nắm giữ trong cộng đồng và giữa các quan chức chính phủ cùng người quen của ông ấy – và ông ấy quen dần với lối suy nghĩ của chúng ta và những gì chúng ta đang cố gắng làm, sẽ có thể bù đắp cho thái độ tiêu cực chung đối với doanh nghiệp lớn mà chúng ta là một biểu tượng và cũng là một doanh nghiệp vì lợi nhuận. Với tôi, dường như đó mới có thể là lý do, và trong trường hợp này tuổi tác không phải là lý do đặc biệt”.

Khi xem xét các đề cử khác, ông Sloan bèn viết cho W. S. Carpenter, một chủ sở hữu lớn của du Pont và General Motors: “George Whitney (Giám đốc General Motors và là Chủ tịch J. P. Morgan & Co) thuộc ban giám đốc của một số tổ chức công nghiệp. Ông ấy phải đi lại rất nhiều vì ông ấy sống ở New York, nơi có nhiều tương tác dễ dàng và liên tục. Ông Douglas (Lewis W. Douglas, một thành viên Ban Giám đốc General Motors, Chủ tịch Công ty Bảo hiểm Mutual Life, cựu Đại sứ tại Anh), theo một cách nào đó, hoàn toàn là một nhân vật của công chúng. Ông ấy dường như sử dụng phần lớn thời gian giao tiếp vào những việc khác. Với tôi, có vẻ những người như thế mang tới cho các hội đồng của chúng ta một bầu không khí khoáng đạt hơn sự góp mặt của ‘các giám đốc du Pont’ và các giám đốc General Motors”.³⁴

Hoặc xem xét một trường hợp gần đây về mưu kế của công ty dính líu đến mấy loại người có ưu thế kinh tế trong các giới công ty lớn hơn. Robert R. Young – người sáng lập và đầu tư tài chính – gần đây đã quyết định thay William White, Tổng Giám đốc Tuyển Đường sắt Trung tâm New York và là một giám đốc điều hành lâu đời của ngành

đường sắt.ⁱ Young thắng, nhưng điều đó có thực sự quan trọng? Thành công trong thế giới công ty không theo khuôn mẫu của tiểu thuyết, ví dụ phim *Executive Suite* (Đội điều hành), trong đó một người trẻ

i. Bên bàn ăn trưa, Young đề nghị White theo hướng tùy chọn vị trí “quan chức điều hành chính” hoặc cổ phần – “một cơ hội mua cổ phần Central với giá cố định và không phải trả tiền cho nó trừ phi giá lên”. White từ chối, thông báo là nếu Young điều động thì ông ta sẽ chấm dứt hợp đồng: lương 120.000 đô-la/năm cho tới khi về hưu ở tuổi 65, phí tư vấn 75.000 đô-la/năm cho năm năm tiếp theo, và sau đó lương hưu suốt đời 40.000 đô-la/năm.

White lập tức sử dụng tiền của Central để thuê một hãng quan hệ công chúng với giá 50.000 đô-la/năm cộng thêm các chi phí khác, ném trên 125 triệu đô-la ngân sách quảng cáo của Central vào cuộc chiến sắp tới, và ủy quyền cho một cố vấn pháp luật chuyên nghiệp ở phố Wall. Từ Palm Beach, Young bắt đầu lôi kéo các nhóm trong giới giàu có và bạn bè có quan hệ để nắm quyền kiểm soát các khối tài sản. Phe ông có được ba thành viên quan trọng của nhóm rất giàu – Allen P. Kirby của Woolworth, và hai người khác mỗi người có trên 300 triệu đô-la: Clint Murchison mà Young từng có quan hệ làm ăn, và Sid Richardson mà Young đã tới thăm ở trang trại. Thỏa thuận được soạn thảo, theo đó sẽ có một lượng 800.000 cổ phiếu giá 26 đô-la một cổ (trị giá 20,8 triệu đô-la). Tất nhiên, các triệu phú không phải bỏ tiền mặt: họ vay nó – chủ yếu từ Công ty Allegheny mà có lẽ Young có thể coi như tài sản cá nhân và 0,07% tài sản cá nhân ông sở hữu. Và họ vay nó theo kiểu chấp nhận mọi rủi ro, trừ 200.000 cổ phiếu. Họ sắp sửa có ban giám đốc mới. Young có 800.000 cổ phiếu để bỏ phiếu.

Ngân hàng Quốc gia Chase, một ngân hàng của Rockefeller, được ủy thác giữ các cổ phiếu này và hiện đã bán chúng cho Murchison và Richardson. John J. McCloy, Chủ tịch Hội đồng quản trị của Ngân hàng, sắp xếp để White gặp Richardson và Murchison sẽ bay tới thành phố New York vào hôm sau. Mấy người Texas này hiện sở hữu 12,5% New York Central đã cố dàn xếp một thỏa hiệp. Họ thất bại, và cuộc chiến giành phiếu bầu của các chủ sở hữu phân tán hơn liền bắt đầu.³⁵

Phía Young chi ra 305.000 đô-la. (Về sau New York Central hoàn trả, cộng với việc thanh toán hóa đơn cho cả người thắng lẫn kẻ thua.) 100 cố vấn pháp luật cho White đi từ bờ này sang bờ kia của Mỹ để gặp các cổ đông, và vài trăm nhân viên tình nguyện của ngành đường sắt cũng tham gia. Young còn ủy quyền cho một hãng tư vấn luật chuyên nghiệp; ông cũng có được sự phục vụ của Diebold, Inc, một hãng sản xuất đồ văn phòng mà Murchison sở hữu – 250 nhân viên kinh doanh của nó được thuê để vận động người ủy quyền. Nếu Young thắng, New York Central có thể sẽ được trang bị đồ văn phòng do Diebold sản xuất.³⁶

tuổi có đầu óc công nghệ, như kiểu William Holden, chiến thắng bằng một phát biểu chân thành về trách nhiệm công ty. Ngoài việc được hai người bạn ủng hộ, mỗi người là một thành viên hàng đầu trong nhóm rất giàu, thu nhập của ông Young, trong 17 năm qua – phần lớn là kiếm được từ đầu tư – được thông báo đã vượt quá 10 triệu đô-la. Thu nhập hằng năm của ông là trên 1 triệu đô-la, của vợ ông là nửa triệu – và họ tìm cách để giữ được khoảng 75% số đó sau thuế.³⁷ Nhưng rồi, chẳng có một chuyện hư cấu nào mà chúng ta biết lại bắt đầu nắm bắt được thực trạng của thế giới công ty hôm nay.

5.

Khi các giám đốc điều hành thành đạt nghĩ về nghề của mình, họ rất hay nhấn mạnh điều mà họ luôn gọi là “một yếu tố may mắn”. Hiện nay đó là gì? Ông George Humphrey có lần nói đó là “những người may mắn làm việc cùng ông”. Ý nói là, cái từ ngữ thần kỳ về may mắn, được hiểu là có một sự tích lũy thành công của công ty. Nếu bạn thành công, nó cho thấy rằng bạn may mắn, và nếu bạn may mắn, bạn được những người ở vị trí cao hơn chọn, và thế là bạn có cơ hội để thành công hơn. Thỉnh thoảng nhìn kỹ nghề nghiệp của giám đốc điều hành, chúng ta thấy những người trong cùng tầng lớp lựa chọn nhau thế nào. Ví dụ, ông Humphrey là một ủy viên tư vấn thuộc Bộ Thương mại. Ở đó ông gặp ông Paul Hoffman. Sau này, khi đứng đầu tổ chức Đánh giá chất lượng giáo dục (ECA), ông này mời ông Humphrey điều hành một ủy ban tư vấn về công nghiệp Đức. Ở đó, Tướng Clay chú ý đến ông. Tướng Clay tất nhiên biết Tướng Eisenhower, vì thế khi Tướng Eisenhower đi lên, Tướng Clay bèn giới thiệu ông Humphrey với người bạn thân của mình, Tổng thống Eisenhower.³⁸

Còn một thứ nữa gắn với mạng lưới bạn bè cũng được mọi người gọi là “may mắn”: đời sống xã hội của công ty. Có lý khi cho rằng nghề giám đốc điều hành phần nào dành cho việc “vận động chính trị”.

Cũng như chính trị gia, đặc biệt khi đã đến hoặc gần đến đỉnh của thang bậc, giám đốc điều hành thành đạt cố gắng kết bạn và tạo liên minh, và người ta ngỡ là anh ta dành nhiều thời gian để suy đoán về những nhóm anh ta nghĩ là ủng hộ mình. Anh ta chơi trò quyền lực, và đó dường như là một phần nghề nghiệp của giới tinh hoa quản lý.

Để duy trì sự tồn tại của công ty, các tổng giám đốc điều hành cảm thấy là mình phải tự duy trì, hoặc những người như mình – đội ngũ tương lai – không chỉ qua việc đào tạo mà còn là truyền bá. Điều này đồng nghĩa với việc gần đây người ta nói khá đúng về một người có chức vụ cao trong công ty dầu lửa lớn nhất thế giới rằng anh ta “thực sự là một sản phẩm của công ty chẳng kém gì hai triệu thùng dầu mà công ty sản xuất ra mỗi ngày”. Khi các giám đốc điều hành tương lai thăng tiến và hướng về trung tâm, họ trở thành thành viên của một tập hợp các nhóm mà họ thường dễ nhầm là một đội. Họ phải lắng nghe. Họ phải cân nhắc các ý kiến. Họ không được đánh giá vội vàng. Họ phải hòa mình vào đội kinh doanh và nhóm xã hội. Khi họ thực sự là người của công ty, họ thăng tiến bằng việc phục vụ công ty đó, có nghĩa là phục vụ những người phụ trách nó và những người đánh giá lợi ích của nó là gì.³⁹

Nghề giám đốc điều hành gần như là nghề trong thế giới công ty, chưa tới 1/10 số người có vị trí cao nhất trong ba thế hệ vừa qua lên được vị trí *cao nhất* từ các thang bậc chuyên môn độc lập hoặc từ bên ngoài. Hơn nữa, nó ngày càng là một nghề trong một công ty: trở lại năm 1870, cứ 10 giám đốc điều hành từ bên ngoài công ty vào thì có hơn sáu người leo lên được nấc thang cao nhất; tới năm 1950, cứ 10 thì có gần bảy người từ bên trong công ty lên được nấc thang ấy.⁴⁰ Trước hết bạn là một phó chủ tịch, rồi là chủ tịch công ty. Bạn phải nổi tiếng; bạn phải được yêu quý, bạn phải là một người trong cuộc.

Thành công trong thế giới công ty lớn hơn rõ ràng được quyết định bởi các tiêu chuẩn lựa chọn đang thịnh hành và việc áp dụng các

tiêu chuẩn cá nhân này được quyết định bởi những người đã ở vị trí cao. Trong thế giới công ty, người ta lên được vì những lời khen ngợi của cấp trên. Phần lớn các tổng giám đốc điều hành đều tự hào về năng lực “đánh giá con người” của họ, nhưng họ đánh giá theo những tiêu chuẩn nào? Những tiêu chuẩn đang thịnh hành thì không rõ ràng và khách quan; chúng có vẻ hoàn toàn mơ hồ; chúng thường hoàn toàn chủ quan, và chúng thường bị cấp dưới coi là nhập nhằng. Các giáo sư ngành “tâm lý kinh doanh” đã bận rộn sáng tạo ra nhiều thuật ngữ mù mờ hơn, và tìm kiếm “những đặc tính của giám đốc điều hành”, nhưng phần lớn “nghiên cứu” này đều là thứ vớ vẩn không thích hợp, vì có thể dễ dàng thấy được khi xem xét tiêu chuẩn đang thịnh hành, các đặc điểm cá nhân và xã hội của thành công, và lối sống công ty nơi họ.

Ở cấp quản lý thấp hơn và trung bình, tiêu chuẩn khách quan liên quan đến việc thực hiện thành thạo các nhiệm vụ nghề nghiệp thường chiếm ưu thế. Thậm chí có thể xác lập những quy định về thăng chức và khiến chúng được biết đến theo kiểu hành chính thường thấy. Trong những điều kiện như vậy, kỹ năng và năng lực thường trội hơn thay vì thứ mà người ta có thể gọi là đặc điểm công ty cần được phát triển. Nhưng khi một người ở hạng thấp hơn trở thành ứng viên cho vị trí cao hơn trong công ty, người ta đòi hỏi anh ta phải biết đánh giá hợp lý, tầm nhìn xa rộng, và các nét mơ hồ hơn về đặc điểm công ty. Các nhà quan sát của tờ *Fortune* nhận xét, ngay cả việc người đó nhìn nhận thế nào khi là giám đốc điều hành, thì “đặc điểm” này vẫn quan trọng hơn năng lực kỹ thuật.⁴¹

Người ta thường nghe nói kinh nghiệm thực tế là thứ quan trọng, nhưng đây là cách nhìn rất thiếu cận, vì những người cao nhất kiểm soát các cơ hội để có được loại kinh nghiệm thực tế đòi hỏi phải có đối với những nhiệm vụ cao hơn cần sự cân nhắc hợp lý và hành động cẩn thận. Thực tế này thường được che đậy bằng cách gắn với một phẩm chất trừu tượng, có thể chuyển hóa, gọi là “năng lực quản

lý”, nhưng nhiều người leo tới gần giới cao hơn (nhưng không phải là họ) lại đi tới chỗ nghi ngờ là có lẽ không có chuyện như vậy. Hơn nữa, dù có năng lực chung ấy, nhưng chỉ những người thiếu thông tin mới nghĩ rằng chỉ chức vụ cao ở tầm ra chính sách mới cần, hoặc rằng người ta nên chịu khó tuyển những người lương 200.000 đô-la/năm cho công việc như vậy. Mà thuê một người 20.000 đô-la/năm thì tốt hơn là thuê một công ty tư vấn quản lý để làm những việc mà người được thuê 200.000 đô-la/năm phải làm. Một phần “năng lực quản lý” của họ bao gồm việc biết chính xác mình không có năng lực và nơi nào tìm được người có năng lực cần thiết và số tiền phải trả cho việc đó. Trong khi đó, định nghĩa chính xác nhất về năng lực – một từ có nhiều khía cạnh – lại là hữu ích với những người bên trên, với những ai kiểm soát sự tiến bộ của bạn.

Khi đọc những diễn văn và báo cáo của các giám đốc điều hành về kiểu người cần phải có, người ta không thể tránh khỏi cái kết luận đơn giản này: anh ta phải “hợp cạ” với những người đã ở vị trí cao nhất. Điều này có nghĩa rằng anh ta phải đáp ứng mong đợi của cấp trên và người đồng cấp; rằng trong cư xử cá nhân và quan điểm chính trị, trong quan hệ xã hội và phong cách làm việc, anh ta phải giống như những người đã là cấp trên mà thành công của anh ta phụ thuộc vào họ. Nếu muốn được đề mắt tới trong công ty, thì dù định nghĩa thế nào, tài năng phải được cấp trên có tài của bạn phát hiện. Điều này thuộc về bản chất đạo lý của việc hoàn thành mục đích công ty, đó là những người ở vị trí cao nhất sẽ không và không thể ca ngợi những thứ mà họ không hiểu và không thể hiểu.

Khi người ta hỏi những người cao cấp của công ty: “Nhưng chẳng lẽ họ không có gì mà lại lên được tới đó sao?” – câu trả lời là, “Có, họ có chứ”. Theo định nghĩa, họ có “thứ công ty cần”. Vì vậy câu hỏi thực sự là: công ty cần gì? Và câu trả lời duy nhất ở đâu cũng giống nhau là: cân nhắc hợp lý, vì nó được hiệu chỉnh bởi những người có cân nhắc

hợp lý mà sẽ lựa chọn họ. Kẻ phù hợp thì sống sót, và phù hợp không có nghĩa là năng lực chính thức – có lẽ không có thứ như vậy ở các vị trí điều hành cao cấp – mà là tuân thủ tiêu chuẩn của những người đã thành công. Để phù hợp với những người ở vị trí cao nhất thì phải hành động giống họ, trông giống họ, nghĩ giống họ, là người của họ và vì họ – hay ít ra cũng phải bộc lộ mình trước họ theo cách gây ấn tượng như thế. Trên thực tế, đây là thứ đồng nghĩa với “sáng tạo” – một từ khéo chọn – nghĩa là “có ấn tượng tốt”. Đây là từ chỉ có một nghĩa “người hoàn hảo”, như đồng 1 đô-la vậy.

Vì thành công phụ thuộc vào lựa chọn cá nhân hoặc nhóm, nên tiêu chuẩn của nó có xu hướng mơ hồ. Do đó, những người ở rìa thấp hơn của tầng cao nhất có thừa động lực và cơ hội để nghiên cứu cẩn thận cấp trên như hình mẫu, và để xem xét có nên phê phán những người vẫn còn là đồng cấp mà không cần phải lo lắng hay không. Bây giờ họ đã ở trên mức được duyệt về năng lực kỹ thuật và khả năng chính thức, kinh nghiệm kinh doanh và sự đáng kính của tầng lớp trung lưu bình thường. Cứ cho là thế đi. Giờ đây họ ở trong thế giới vô hình, mơ hồ của các tầng lớp cốt lõi cao hơn mà họ phải có quan hệ đặc biệt trong sự tin cậy lẫn nhau với các thành viên của nó. Không phải kiểu quy định bàn giấy về thâm niên hay việc xem xét khách quan, mà là sự tin cậy của tầng lớp cốt lõi khiến người ta phải là người của họ và vì họ, mới là điều kiện tiên quyết để nhập bọn.⁴²

Trong số nhiều người được gọi là quản lý công ty, chỉ một số ít được chọn. Họ được chọn, không phải vì những đặc điểm hết sức cá nhân – thứ mà không thể cho là nhiều người trong họ thực sự có – mà vì những phẩm chất được đánh giá là có ích cho “toàn đội”. Đối với đội này, về lịch thiệp đây kiêu hãnh mang tính cá nhân không phải thứ được đánh giá cao.

Những người bắt đầu từ thang bậc cao ngay từ đầu đã được những người hoàn hảo tập hợp lại và đào tạo để trở nên hoàn hảo.

Họ không phải nghĩ về việc phải tỏ ra là người hoàn hảo. Họ là người hoàn hảo; quả thực, họ là sự kết tinh của các tiêu chuẩn về hoàn hảo. Những người bắt đầu từ thấp hơn lại càng phải nghĩ nhiều hơn, nếu không sẽ có nguy cơ bị coi là không hoàn hảo. Nếu muốn thành công, họ phải rèn luyện mình để thành công, và khi đã thành công, họ cũng phải là hiện thân của nó, có lẽ còn phải thể hiện rõ hơn cả những người luôn bắt đầu sự nghiệp ở thang bậc cao. Vì vậy, dù xuất thân cao hay thấp, theo từng con đường riêng, vẫn phải hành động để tuyển chọn và đưa vào đội ngũ những người hoàn hảo có khả năng đánh giá cân bằng.

Đây là tiêu chuẩn lựa chọn, là quyền lực tuân thủ và sử dụng những tiêu chuẩn quan trọng này để hiểu các tổng giám đốc điều hành – chứ không chỉ căn cứ vào dữ liệu về hoàn cảnh xuất thân. Chính cấu trúc nghề nghiệp của công ty và những kết quả tâm lý cốt lõi, chứ không chỉ là chuỗi hoạt động nghề nghiệp bên ngoài của họ, đã tạo nên những người ở vị trí cao nhất.

Vì vậy, trong tầng lớp giàu có, hãy nói năng chân thật và đừng làm cấp trên rối trí với các chi tiết. Phải biết đâu là ranh giới. Hãy giữ đúng lễ nghi khi đưa ra một đánh giá. Hãy trì hoãn công nhận lựa chọn mà bạn đã đưa ra, do đó khiến sự thật hiển nhiên có vẻ như đã được nghiên cứu rất kỹ. Hãy nói như một người kín đáo có năng lực trong công việc và không bao giờ nói Không một cách cá nhân. Hãy thuê những người cái gì cũng Lắc (No-man) và những người cái gì cũng Gật (Yes-man). Hãy là người luôn nói “Có thể” (Maybe-man) đầy khoan dung và họ sẽ vây quanh bạn, đầy hy vọng. Tập mềm hóa các sự việc thành cái nhìn lạc quan, thực tế, hướng về phía trước, nhanh nhẹn, thân thiện. Nói thẳng vào vấn đề. Có trách nhiệm; kiên định; châm biếm trước lời đồn đại về mình nhưng đừng bao giờ tỏ ra ít nhiều quan tâm đến nó hay tiêu khiển bằng nó. Và đừng bao giờ phô diễn trí tuệ của mình.

6.

Các tiêu chuẩn chiếm ưu thế đối với việc thăng tiến của giám đốc điều hành được thông báo rõ ràng trong chương trình tuyển dụng và đào tạo của các công ty lớn, phản ánh khá rõ các tiêu chuẩn và đánh giá đang thịnh hành ở những người đã thành công. Trong các tổng giám đốc điều hành hiện nay, có nhiều lo lắng về đội ngũ giám đốc điều hành tinh hoa của ngày mai, và có nhiều cố gắng để lên danh sách những người trẻ hơn của công ty mà có thể phát triển trong khoảng chục năm tới, thuê các chuyên gia tâm lý đánh giá tài năng và tài năng tiềm ẩn; các công ty cùng hợp sức tổ chức các lớp dành cho những giám đốc điều hành trẻ hơn, và còn sử dụng cả mấy trường đại học hàng đầu để bố trí các ngành học và giáo trình chuyên biệt cho giới quản lý tương lai; tóm lại, để lựa chọn một giới tinh hoa quản lý, một đội chuyên nghiệp cho công ty lớn.

Có lẽ một nửa số công ty lớn hiện nay có các chương trình như vậy.⁴³ Họ cử những người được chọn tới các khóa học đặc biệt ở các trường đại học và các khoa kinh doanh đã chọn, trong đó Khoa Kinh doanh của Harvard là một ưu tiên. Họ tổ chức các khoa và khóa học riêng, giảng viên thường là các giám đốc điều hành cao cấp. Họ tới các trường đại học hàng đầu để tìm kiếm những sinh viên tốt nghiệp có triển vọng, và sắp xếp các đợt luân chuyển những người được chọn là “những người mới đến” có tiềm năng. Trên thực tế, đôi khi một số công ty có vẻ giống các trường lớn dành cho giám đốc điều hành tương lai hơn là các doanh nghiệp.

Bằng những cách như vậy, nhóm những người được chọn đã cố gắng đáp ứng nhu cầu về giám đốc điều hành do các công ty mở rộng trong những năm 1940 và 1950. Việc mở rộng này diễn ra sau sự khan hiếm của thị trường lao động những năm 1930, khi các công ty có thể lựa chọn giám đốc điều hành trong số những người có kinh nghiệm.

Trong chiến tranh không có thời gian cho các chương trình như vậy, cộng với suy thoái lên đến đỉnh, đã làm việc cung cấp giám đốc điều hành bị hắt hủt tới 15 năm. Đằng sau các chương trình tuyển dụng và đào tạo có dụng ý ấy, trong các nhóm cao cấp cũng xuất hiện cảm giác không mấy dễ chịu là giám đốc điều hành bậc hai không có đầu óc thoáng như mình: các chương trình dành cho họ được thiết kế để đáp ứng nhu cầu duy trì thang bậc công ty.

Vì thế các công ty tiến hành những cuộc đột kích vào đám sinh viên năm cuối, giống như hội sinh viên đối với tân sinh viên. Đến lượt mình, các trường đại học lại cung cấp ngày càng nhiều khóa học được cho là có ích với ngành nghề của công ty. Có thông báo đáng tin cậy là sinh viên đại học “sẵn sàng làm những gì công ty muốn họ làm... Họ đang háo hức chờ tín hiệu”.⁴⁴ Việc “sẵn sàng và chấp nhận” ấy rất có thể là một đặc điểm quan trọng của người quản lý bộ điều khiển hơn là thứ học vấn mà anh ta nhận được. Rõ ràng có một phần may mắn trong việc thăng tiến của bất kỳ giám đốc điều hành cao cấp nào, và họ dường như tốt hơn là cố gắng đáp ứng vận may thay vì dừng lại giữa chừng”.⁴⁵

Tín hiệu đã có: Khi các thực tập sinh của công ty, các giám đốc điều hành tương lai, được tách khỏi nhóm trung tâm và được giao việc thường xuyên “chỉ sau khi họ đã được truyền thụ mạnh mẽ thứ đôi khi được gọi là ‘tầm nhìn quản lý’”. Sự truyền thụ này có thể kéo dài hai năm và có lúc tới bảy năm.” Ví dụ, mỗi năm General Electric nhận vào trên 1.000 sinh viên tốt nghiệp đại học và ném họ cho 250 nhân viên General Electric toàn thời gian trong ít nhất là 45 tháng, thường là dài hơn nhiều. Nhiều người theo dõi họ, thậm chí đám đồng trang lứa với họ cũng góp phần đánh giá, nghe đầu thực tập sinh biết ơn vì điều đó, bởi nhờ thế anh ta sẽ không bị coi thường. Đào tạo về “Quan hệ Con người” xuyên suốt chương trình rộng lớn. “Đừng bao giờ nói điều gì gây tranh cãi”, “Bạn luôn có thể nhờ ai đó làm điều bạn muốn”,

là những chủ đề trong khóa học “thuyết trình hiệu quả” của Phòng Đào tạo Bán hàng ở các công ty am hiểu.

Trong loại đào tạo về quan hệ con người này, cố gắng là để khiến mọi người cảm nhận khác cũng như nghĩ khác về các vấn đề con người của họ. Tính nhạy bén, lòng trung thành và tính cách, chứ không chỉ các kỹ năng của thực tập sinh, phải được phát triển theo cách để biến một cậu trai Mỹ thành một giám đốc điều hành Mỹ. Đầu óc không còn vướng bận với các vấn đề và các giá trị thông thường của những người không thuộc công ty chính là thành công của anh ta. Giống như toàn bộ các khóa học truyền thụ được thiết kế chu đáo, đời sống xã hội của thực tập sinh cũng được đưa vào chương trình: để vượt lên trước, phải hòa đồng với người đồng trang lứa và với cấp trên của mình. Tất cả đều là người một nhà; tất cả “các nhu cầu xã hội của bạn đều có thể được đáp ứng trong quỹ đạo công ty”. Để tìm được chỗ đứng của mình trong quỹ đạo công ty, thực tập sinh phải “tận dụng nhiều mối quan hệ mà họ có được trong quá trình luân chuyển”. Đây cũng là một chính sách của công ty: “Nếu bạn thông minh”, một thực tập sinh thông minh nói, “thì ngay khi đã biết về mọi thứ xung quanh, hãy bắt đầu gọi điện thoại”.⁴⁶

Có nhiều tranh luận tán thành hay phản đối chương trình đào tạo giám đốc điều hành, nhưng chương trình kiểu Crown-Prince là tranh luận trung tâm trong các giám đốc điều hành cao cấp của mấy công ty lớn. Ngày nay thậm chí chín trong 10 người trẻ tuổi không tốt nghiệp đại học – họ bị loại khỏi các trường đào tạo giám đốc điều hành này, mặc dù hầu hết họ sẽ làm việc cho các công ty. Mấy chương trình như thế sẽ tác động thế nào đối với những người được gọi tới làm việc ở công ty nhưng không nằm trong sổ được chọn như các Crown-Prince? Nhưng chắc phải có cách nào đó để tăng cường sự tự nhận thức về mình của các giám đốc điều hành tương lai, để họ có thể cầm cương với trạng thái tinh thần phù hợp, theo cách phù hợp, và với sự đánh giá khôn ngoan cần thiết.

Quan điểm của đa số về một hình mẫu giám đốc điều hành nhỏ nhưng quan trọng, đó là người biết “kỹ thuật quản lý, chứ không phải nội dung những gì được quản lý”; người biết “cách khơi gợi sự tham gia tư vấn... cách điều hành các cuộc họp để giải quyết vấn đề...” sẽ là giám đốc điều hành cao cấp trong tương lai.ⁱ Anh ta sẽ là một cầu thủ trong đội không có những ý tưởng phi chính thống, biết lãnh đạo thay vì cầm lái. Hay như *Fortune* tóm tắt lập luận này như sau: “Quan điểm của họ là thế này: chúng tôi rất cần những ý kiến mới, một sự nghi vấn về những cách làm đã được chấp nhận. Nhưng người lãnh đạo thuê người khác làm việc đó cho mình. Vì lý do này, phẩm chất sáng tạo vốn gắn với ngành nay là phẩm chất tốt nhất đặt ở vị trí của đội ngũ. Công việc của giám đốc điều hành cao cấp, diễn giải ra, là không phải tự mình nhìn về trước, mà là kiểm tra những việc vượt quá giới hạn của những người không nhìn về trước. Anh ta không phải là một bộ phận của cỗ máy sáng tạo cơ bản; anh ta là người điều khiển”. Hoặc như một giám đốc điều hành đã nói: “Chúng tôi từng chủ yếu tìm kiếm sự thông minh... Bây giờ thì từ ‘tính cách’ bị lạm dụng nhiều lại trở nên rất quan trọng. Chúng tôi không quan tâm xem bạn là một Phi Beta Kappa hay một Tau Beta Phi.”ⁱⁱ Chúng tôi muốn một người tròn trĩnh có thể lãnh đạo những người tròn trĩnh”.⁴⁸ Một người như thế tự mình không nghĩ ra được ý kiến; anh ta chỉ là người môi giới cho những ý kiến tròn trĩnh: các quyết định được đưa ra bởi nhóm tròn trĩnh.

i. Trong số 98 giám đốc điều hành cao cấp và nhà tổ chức nhân sự mới đây được yêu cầu lựa chọn giữa giám đốc điều hành “chủ yếu quan tâm tới quan hệ giữa con người với nhau” và “người có lòng tin cá nhân mạnh mẽ... không ngại phải có những quyết định phi chính thống”, có 63 người đồng ý lựa chọn: 40 người chọn nhóm quan tâm tới quan hệ con người, 23 người chọn nhóm có lòng tin.⁴⁷

ii. Tên các hiệp hội danh dự về học thuật uy tín nhất nước Mỹ dành cho sinh viên. Không có tổ chức nào tên Tau Beta Phi mà chỉ có một tổ chức tên Tau Beta Pi, có thể có sự nhầm lẫn ở văn bản gốc. (BT)

Để không coi tất cả những thứ này chỉ là một trò kỳ quặc, không thực sự phản ánh cái sa mạc ý thức hệ và nỗi lo của thế giới giám đốc điều hành, hãy thông cảm với cách thực hiện và ý thức hệ của Owen D. Young – cố Chủ tịch General Electric – như một hình mẫu Mỹ về con người điều giải với tư cách giám đốc điều hành. Vào đầu thế kỷ XX, cô Ida Tarbell cho biết, người lãnh đạo ngành điển hình là một cá nhân có khả năng chế ngự, làm mọi người khó chịu khi tin rằng kinh doanh về cơ bản là một cố gắng cá nhân. Nhưng Owen Young thì không. Trong Thế chiến I và những năm 1920, ông đã hoàn toàn thay đổi. Với ông, công ty là một thiết chế công, và các nhà lãnh đạo của nó, dù tất nhiên không do công chúng bầu ra, là những người được ủy thác có trách nhiệm. “Một công ty lớn trong suy nghĩ của Owen D. Young không phải là... một doanh nghiệp tư nhân... nó là một thiết chế.”

Vì thế, ông làm việc với những người bên ngoài công ty mình trên một cơ sở liên ngành, và cười giễu “sự sợ hãi hợp tác dưới bất kỳ hình thức nào đều có thể bị coi là âm mưu”. Trên thực tế, ông bắt đầu cảm thấy các hiệp hội thương mại, trong thời đại công ty từng đóng vai trò của “nhà thờ”, còn trong thời kinh doanh nhỏ tại một hạt địa phương lại đóng vai trò của người bảo vệ đạo đức, người giữ gìn các “thông lệ kinh doanh phù hợp”. Trong thời gian chiến tranh, ông trở thành một kiểu “quan chức liên lạc nói chung giữa công ty và các ban bộ [chính quyền] khác nhau, một kiểu tư vấn chung”, một hình mẫu của nhiều giám đốc điều hành, mà sự hợp tác giữa họ với nhau trong các cuộc chiến tranh đã định hình sự hợp tác trong thời bình.

Sự quan tâm của ông về các tài sản mình quản lý lẽ ra đã không mang tính cá nhân nếu ông sở hữu chúng. Về một công ty mà ông giúp phát triển, ông viết cho một người bạn: “Chúng tôi đã làm việc và cùng suy nghĩ về nó nhiều tới mức tôi cảm thấy chắc chắn không hề khoác lác khi nói không ai biết điểm yếu và điểm mạnh – mặt tốt và mặt xấu

của tài sản này tốt hơn anh và tôi. Trên thực tế, tôi không chắc liệu từng có một tài sản lớn đến vậy được biết tới nhiều như thế...”

Về mặt ông luôn “thân thiện và dễ gần”, còn nụ cười của ông, như một đồng nghiệp đã nói, “chỉ riêng nụ cười của ông ấy đã đáng giá 1 triệu đô-la”. Về quyết định của ông, nghe nói, “nó là văn bản không logic... Nó là thứ mà đồng nghiệp của ông cảm giác là có tính bản năng hơn là lý trí – một kết luận đúc kết từ suy nghĩ của ông, và cho dù bạn có thể chứng minh ông sai bằng các quy định và số liệu, nhưng bạn biết ông đã đúng”.⁴⁹

GIỚI ĐIỀU HÀNH GIÀU CÓ

60 gia đình bè cánh, hào nhoáng không điều hành nền kinh tế Mỹ, cũng không diễn ra cuộc cách mạng thâm lạng nào của các nhà quản lý – những người đã tước đoạt quyền lực và đặc quyền của những gia đình này. Sự thật là cả hai đặc điểm này được thể hiện qua *Sáu mươi Gia đình Mỹ* hoặc *Cuộc Cách mạng Quản lý* không đầy đủ bằng qua sự tái tổ chức quản lý tầng lớp hữu sản, biến họ thành tầng lớp ít nhiều thống nhất của giới điều hành giàu có.¹

Với tư cách những gia đình hay cá thể, nhóm rất giàu vẫn là một phần đáng kể trong đời sống kinh tế cao hơn của Mỹ, và các tổng giám đốc điều hành của các tập đoàn lớn cũng thế. Tôi cho rằng điều đang diễn ra là sự tái tổ chức tầng lớp hữu sản, cùng với những người nhận lương cao hơn, thành một thế giới công ty mới có đặc quyền và đặc lợi. Ý nghĩa của việc tái tổ chức quản lý tầng lớp hữu sản là ở chỗ bằng cách này, lợi ích về lợi nhuận và trong ngành hẹp của các công ty, ngành và gia đình cụ thể chuyển thành lợi ích kinh tế và chính trị rộng lớn hơn của một loại tầng lớp thuần nhất hơn. Hiện nay, vị trí trong công ty của những người giàu có bao gồm mọi quyền lực và đặc quyền cố hữu trong các thiết chế tài sản tư nhân.

Lịch sử xã hội gần đây của chủ nghĩa tư bản Mỹ không cho thấy sự đứt đoạn rõ rệt nào trong tính liên tục của tầng lớp tư bản cao hơn. Chắc chắn trong mỗi thế hệ đều có sự tăng thêm, và một tỉ lệ biến động

nhân sự không được biết; các tỉ phần về loại người nào đó cũng khác nhau qua các thời kỳ. Nhưng hơn nữa thế kỷ qua, trong nền kinh tế cũng như trong trật tự chính trị, có một sự tiếp nối rõ ràng về lợi ích thuộc về các kiểu con người kinh tế cao hơn, những người canh giữ và thúc đẩy chúng. Dòng chảy chính của tầng lớp thượng lưu, gồm một số xu hướng nhất quán, cho thấy rõ tính liên tục của một thế giới mà hoàn toàn tương thích với sự tiếp nối của giới điều hành giàu có. Vì quyền lực tối hậu của tầng lớp hữu sản lớn hiện đang nằm trong tay giới này, dù về mặt luật pháp chúng có dựa trên quyền sở hữu hay trên sự kiểm soát nặng tính quản lý hay không.

Những người giàu kiểu cũ đơn giản là tầng lớp hữu sản, được tổ chức trên cơ sở gia đình và nằm ở một địa phương, thường là một thành phố lớn. Ngoài những người này, giới điều hành giàu có bao gồm những người mà “thu nhập” cao của họ gồm cả đặc quyền đặc lợi – các thứ bắt đầu là đặc trưng của vị trí giám đốc điều hành cao cấp. Vì vậy, giới điều hành giàu có bao gồm thành viên của nhóm người giàu nơi thành phố lớn thuộc tầng lớp thị dân 400, của nhóm người giàu trên quy mô toàn quốc – nhóm sở hữu đa số tài sản ở Mỹ, cũng như các tổng giám đốc điều hành của các công ty lớn. Trong thời đại tài sản công ty, tầng lớp hữu sản đã trở thành giới điều hành giàu có, và việc đó lại củng cố quyền lực của giới này và thu hút những người mới có lập trường chính trị hơn và có quyền điều hành hơn đứng ra bảo vệ nó. Thành viên của nó ngày càng tự ý thức về thế giới công ty mà họ đại diện. Là những người có địa vị, họ có được đặc quyền đặc lợi ở các thiết chế tư nhân ổn định nhất của xã hội Mỹ. Họ là giới điều hành giàu có vì họ trực tiếp cũng như gián tiếp dựa vào nó để có tiền, có đặc quyền, an ninh, lợi thế, tiếp đó là quyền lực trong thế giới các công ty lớn. Tất cả những người giàu kiểu cũ giờ đây ít nhiều thuộc về giới điều hành giàu có, và những loại người mới hơn có đặc quyền cũng thuộc về đó. Trên thực tế, hiện nay ở Mỹ không ai có thể trở nên giàu hoặc tiếp tục

giàu mà lại không liên quan, bằng cách này hay cách khác, với thế giới của giới điều hành giàu có.

1.

Trong suốt những năm 1940 và 1950, hình dạng của việc phân phối thu nhập quốc gia không còn là một kim tự tháp đáy phẳng, mà là một viên kim cương lớn phình to ở giữa. Tính đến giá cả thay đổi và thuế má tăng cao, thì tỉ lệ gia đình có thu nhập chưa tới 3.000 đô-la năm 1929 nhiều hơn năm 1951 (65% so với 46%), tức là ít hơn tỉ lệ gia đình hiện nay có thu nhập từ 3.000 đến 7.500 đô-la (từ 29% đến 47%), nhưng tỉ lệ có thu nhập 7.500 đô-la của năm 1929 và 1951 thì vẫn gần như nhau (6% và 7%).²¹

Nhiều lực lượng kinh tế hoạt động trong suốt chiến tranh, và sau đó là giai đoạn bùng nổ tăng trưởng do việc chuẩn bị cho chiến tranh đã làm một số người từng ở tầng đáy vươn lên mức thu nhập trung bình, và một số người từng ở mức thu nhập trung bình gia nhập tầng lớp trên trung lưu hoặc thượng lưu. Việc phân phối thu nhập thực thay đổi đã tác động tới mức trung bình và thấp hơn của dân cư mà tất

i. Sự thay đổi này – tất nhiên còn rõ rệt hơn cả giai đoạn 1936–1951 – thường do một số thực tế về kinh tế:³ (1) Nhân công đã khá đủ – trong và sau chiến tranh hầu như tất cả những ai muốn làm việc đều đưa vào tầng lớp được nhận lương tháng. (2) Trong các gia đình, thu nhập đã tăng gấp đôi. Năm 1951, chưa tới 16% số gia đình ở một trong hai thái cực, dưới 2.000 đô-la và trên 15.000 đô-la, bao gồm các gia đình có vợ cũng đi làm; nhưng trong khoảng thu nhập từ 3.000 tới 9.999 đô-la thì tỉ phần người vợ đi làm tăng đáng kể cùng với thu nhập của gia đình, từ 16% lên 38%.⁴ (3) Trong những năm 1920 và 1930, nông dân chiếm tỉ phần lớn trong tầng lớp rất nghèo, nhưng hiện nay, số nông dân còn rất ít, và chính phủ có nhiều loại hỗ trợ về kinh tế cho những người làm việc ở trang trại. (4) Sức ép nghiệp đoàn – từ cuối những năm 1930 đã ra sức ép buộc chủ doanh nghiệp tăng lương liên tục. (5) Các chương trình phúc lợi của chính phủ được ban hành vào những năm 1930 đã quy định mức thu nhập sàn – lương tối thiểu, an sinh xã hội cho người già, trợ cấp cho người thất nghiệp và tàn tật. (6) Tất nhiên, bên dưới sự phồn thịnh của những năm 1940 và 1950 là cơ chế của nền kinh tế chiến tranh.

nhiên chúng ta không trực tiếp xem xét ở đây. Quan tâm của chúng ta là các mức cao hơn, và những lực lượng tác động đến cơ cấu thu nhập không làm thay đổi thực tế mang tính quyết định của giới lãnh tiền.

Trên đỉnh của nền kinh tế Mỹ giữa thế kỷ, có khoảng 120 người mỗi năm nhận được 1 triệu đô-la hoặc hơn. Dưới họ là 379 người khác kiếm được xấp xỉ từ 500.000 tới 1 triệu đô-la. Khoảng 1.383 người kiếm từ 250.000 tới 499.999 đô-la. Và phía dưới tất cả những người này là đường đáy rộng hơn gồm 11.490 người nhận từ 100.000 đến 249.999 đô-la.

Tổng cộng, vào năm 1949, có 13.822 người khai với nhân viên thuế thu nhập của họ là 100.000 đô-la hoặc hơn.⁵ Chúng ta hãy vẽ đường phân chia giới điều hành giàu có công khai tuyên bố thu nhập ở mức đó: từ 100.000 đô-la-năm trở lên. Đó không phải là con số hoàn toàn tùy tiện. Vì có một thực tế về viên kim cương lớn vẫn còn đúng cho dù có bao nhiêu người ở mỗi mức của nó: ở mức giữa và đặc biệt là những mức cao hơn, thu nhập hằng năm càng lớn, tỉ lệ của nó so với tài sản càng lớn, và tỉ lệ càng nhỏ so với lương, tài khoản doanh nghiệp, hoặc tiền công. Tóm lại, những người giàu thu nhập cao hơn vẫn thuộc tầng lớp hữu sản. Những người thu nhập thấp hơn thì chỉ từ lương mà thôi.ⁱ

100.000 đô-la/năm là mức thu nhập mà theo đó tài sản hiện ra rõ nét trong bức tranh thu nhập: 2/3 (67%) số tiền mà 13.702 người nhận được thuộc nhóm kê khai trong khoảng từ 100.000 đô-la tới 999.999

i. Khoảng 86% số tiền mà những người nộp thuế ít hơn 10.000 đô-la nhận được vào năm 1949 là từ *lương và tiền công*; 9% từ lợi nhuận kinh doanh hoặc đối tác; chỉ 5% là từ tài sản họ có. Theo tỉ phần số tiền nhận được, *thu nhập doanh nghiệp* [thực tế] góp phần lớn nhất của những người có thu nhập từ 10.000 đến 99.999 đô-la/năm – 34% thu nhập của những người ở mức thu nhập này là từ lợi nhuận kinh doanh; 41% từ lương và tiền công; và 23% từ tài sản. (2% còn lại là nhóm “thu nhập linh tinh”, trợ cấp hằng năm hoặc lương hưu.)

đô-la đến từ tài sản – từ cổ tức, lãi đầu tư, bất động sản, và các quỹ ủy thác. 1/3 còn lại phân chia giữa tổng giám đốc điều hành và các doanh nhân cao cấp.

Bạn càng lên cao trong hàng ngũ cao cấp này, lượng tài sản càng quan trọng, và thu nhập ít có ý nghĩa đối với sự phục vụ mà bạn thể hiện. Vì thế, 94% số tiền của 120 người nhận được 1 triệu đô-la hoặc hơn vào năm 1949 đến từ tài sản, 5% từ lợi nhuận doanh nghiệp, 1% từ lương. Giữa 120 người này có sự khác biệt đáng kể trong những loại tài sản mang lại cho họ tiền bạc.⁶ Nhưng, bất chấp sự dàn xếp pháp lý có liên quan, những người có thu nhập cao đều nhận được nó khá nhiều từ tài sản công ty. Đó là lý do đầu tiên cho thấy toàn bộ tầng lớp giàu hiện nay là giới điều hành giàu có, và đó là sự khác biệt kinh tế quan trọng giữa tầng lớp giàu với hơn 99% dân cư có mức thu nhập dưới 100.000 đô-la.

Trong các tầng lớp thu nhập cao khai thuế này, người đến người đi, nên hằng năm số người chính xác thay đổi. Năm 1929, khi thuế chưa cao tới mức làm nó trở nên nguy hiểm như bây giờ để khai thu nhập cao, số người khai như vậy cao hơn năm 1949 khoảng 1.000 người – tổng số có 14.816 người khai thu nhập từ 100.000 đô-la trở lên. Năm 1948 có 16.280 người, năm 1939 chỉ có 2.921 người.⁷ Nhưng ở các mức cao nhất trong suốt những năm này vẫn là một nhóm cốt lõi của nhóm rất giàu. Ví dụ, 4/5 của số 75 người thu nhập từ 1 triệu đô-la trở lên năm 1924 cứ cách một năm lại có thu nhập từ 1 triệu đô-la trở lên trong giai đoạn 1917–1936. Vì cơ hội tốt nên những người làm được điều đó năm nay thì một hoặc hai năm sau lại có thu nhập như thế.ⁱ

i. Tất nhiên, những số liệu này chỉ sơ bộ cho thấy ý nghĩa của những khoản tiền lớn, vì chúng không tính đến yếu tố lạm phát. Số người của giới điều hành giàu có ở bất kỳ năm nào, cũng như số người có thu nhập triệu đô-la, liên quan đến thuế suất và mức lợi nhuận của thế giới công ty. Những giai đoạn thuế thấp và lợi nhuận cao là lúc người khai thu nhập triệu đô-la nhiều hơn hẳn: vào năm 1929 lý tưởng, 513 người, sở hữu bất động

Thấp dần xuống đáy kim tự tháp, chỉ 3% hoặc 4% số dân cư trong thập kỷ sau Thế chiến II có được nhiều lắm là 10.000 đô-la động sản.⁹

2.

Hầu như toàn bộ số liệu về thu nhập đều dựa vào lời khai của người nộp thuế, chúng không lột tả được đầy đủ các khác biệt trong “thu nhập” giữa giới điều hành giàu có và những người Mỹ khác. Trên thực tế, một khác biệt lớn lại liên quan đến các đặc quyền được cố tình tạo ra để loại “thu nhập” khỏi hồ sơ thuế. Các đặc quyền này phổ biến tới mức khó có thể xem xét một cách nghiêm túc điều mà đa phần dư luận nói là “cuộc cách mạng thu nhập”, được cho rằng đã diễn ra hơn 20 năm qua. Một sự thay đổi, như chúng ta vừa được thông báo, đã diễn ra trong việc phân phối tổng thu nhập của Mỹ, nhưng tôi không thấy nó thuyết phục lắm khi căn cứ hồ sơ khai thuế thu nhập để đánh giá là phần mà người giàu nhận được trong toàn bộ của cải của đất nước đã sụt giảm.¹⁰

Thuế suất cao, giới điều hành giàu có hết sức nhanh nhậy trong việc tìm ra những cách để có thu nhập, hoặc những việc và kinh nghiệm đem lại thu nhập, sao cho tránh được thuế. Giới điều hành giàu có nộp thuế theo kiểu linh hoạt hơn và cung cấp nhiều cơ hội hơn cho những

sản, hoặc quỹ ủy thác, khai với chính quyền họ có thu nhập 1 triệu đô-la hoặc hơn. Bình quân thu nhập của những người khai ở mức triệu đô-la này là 2,36 triệu đô-la, và sau thuế thì bình quân mỗi người còn lại 1,99 triệu đô-la. Trong năm 1932 suy thoái, vẫn có 20 người thông báo thu nhập 1 triệu đô-la hoặc hơn; tới năm 1939, khi 3/4 tổng số gia đình ở Mỹ có thu nhập chưa tới 2.000 đô-la/năm, vẫn có thông tin về 45 người thu nhập triệu đô-la. Tuy nhiên, cùng với chiến tranh, số người thu nhập triệu đô-la tăng vì mức thu nhập chung tăng. Năm 1949, khi cả lợi nhuận lẫn thuế đều cao, mức thu nhập bình quân của 120 người đã khai với chính quyền là họ có thu nhập từ 1 triệu đô-la là 2,13 triệu đô-la; sau thuế họ còn lại 910.000 đô-la. Tuy nhiên, vào năm 1919, khi thuế và lợi nhuận đều cao dù lợi nhuận có giảm một chút, chỉ 65 người kiếm được 1 triệu đô-la hoặc hơn, bình quân là 2,3 triệu đô-la trước thuế, nhưng chỉ còn 825.000 đô-la sau thuế.⁸

giải thích khôn ngoan về luật thay vì đúng đối với tầng lớp trung lưu hoặc thấp hơn. Những người có thu nhập cao hơn tính toán tỉ lệ khấu trừ thuế của họ, hoặc thông thường hơn là thuê các chuyên gia tính toán cho họ. Những người có thu nhập từ tài sản hoặc từ công việc kinh doanh và chuyên môn có lẽ cũng thật thà – hoặc gian trá – như người nghèo hơn khi khai tiền lương và tiền công của mình, nhưng về mặt kinh tế họ cũng dạn dày hơn, họ có các cơ hội lớn hơn và nhiều kỹ năng hơn, thậm chí quan trọng hơn, họ có cách tiếp cận với những kỹ năng tốt nhất sẵn có trước những vấn đề như vậy: các luật sư hoàn hảo và kế toán viên tài giỏi, có chuyên môn về thuế như một môn khoa học và một trò chơi. Về bản chất của trường hợp này, sẽ chưa thể chứng minh chính xác, nhưng không thể không tin rằng như một quy tắc chung là thu nhập càng cao và nguồn thu càng đa dạng, thì càng dễ có khả năng hoàn thuế khôn ngoan. Phần lớn thu nhập, hợp pháp hay bất hợp pháp, đều bị khai man với thuế vụ; phần lớn số tiền bất hợp pháp đơn giản là không khai báo.

Có lẽ lỗ hổng về thuế quan trọng nhất trong việc duy trì mức thu nhập hiện thời là tiền lời đầu tư dài hạn. Khi một người trong giới quân sự viết một cuốn sách bán chạy hoặc có người viết nó cho mình, khi một doanh nhân bán trang trại hoặc hơn chục con lợn của mình, khi một giám đốc điều hành bán cổ phiếu của mình – lợi nhuận thu được không được coi là thu nhập mà là tiền lời đầu tư, nghĩa là lợi nhuận cá nhân sau thuế được nhận sẽ gần gấp đôi số tiền như thế nếu là lương hoặc cổ tức được chia. Các cá nhân khai tiền lời đầu tư dài hạn chỉ phải đóng thuế cho 50% số lợi ích đó. Nửa còn lại bị đánh thuế được tính theo tỉ lệ lũy tiến áp dụng cho tổng thu nhập của một người, nhưng thuế tối đa đánh trên tiền lời này là 52%. Điều này có nghĩa là thuế đánh vào tiền lời đầu tư không khi nào có thể vượt quá 26% tổng tiền lời được nhận, và nó sẽ nhỏ hơn nếu tổng thu nhập, gồm cả tiền lời đầu tư của cá nhân thuộc vào nhóm thuế thu nhập

thấp hơn. Nhưng khi dòng tiền đổi chiều ngược lại, thua lỗ đầu tư trên 1.000 đô-la (mức dưới 1.000 đô-la sẽ được trừ vào thu nhập bình thường) có thể tính lùi hoặc tính tiến trong thời gian năm năm để bù đắp tiền lời đầu tư.

Ngoài tiền lời đầu tư, lỗ hồng thuế có lợi nhất có lẽ là “trợ cấp hao hụt” cho các giếng dầu, khí đốt, và các mỏ khoáng sản. Từ 5 tới 27,5% tổng thu nhập thu được trên một giếng dầu được miễn thuế mỗi năm, nhưng không vượt quá 50% thu nhập ròng từ tài sản đó. Hơn nữa, toàn bộ chi phí khoan và phát triển một giếng dầu có thể được khấu trừ vì chúng vẫn giữ nguyên giá trị đầu tư và giá trị của giếng dầu giảm dần qua các năm khai thác.¹¹ Mức độ quan trọng về đặc quyền ít liên quan tới tỉ lệ phần trăm cho phép hơn là tới việc giếng dầu tiếp tục hoạt động lâu dài sau khi tài sản này đã hoàn toàn hết giá trị.

Những người có đủ tiền để hoạt động cũng có thể khấu trừ thuế bằng cách dùng tiền mua trái phiếu miễn thuế của thành phố; họ có thể chia nhỏ thu nhập của mình cho các thành viên khác trong gia đình để thuế phải nộp ở tỉ lệ thấp hơn lẽ ra phải nộp cho thu nhập tổng hợp. Những người giàu trong đời không thể cho bạn bè hoặc họ hàng tổng cộng 30.000 đô-la cộng với 3.000 đô-la mỗi năm mà lại không phải đóng thuế quà tặng, nhưng nếu là vợ chồng thì họ có thể tặng nhau gấp đôi số đó. Người giàu cũng có thể được khấu trừ thuế quà tặng (từ 20% thu nhập hằng năm trở lên được thừa nhận là làm từ thiện sẽ không bị đánh thuế thu nhập), việc này sẽ bảo đảm an sinh cho anh ta trong quãng đời còn lại. Anh ta cũng có thể hiến tặng một quỹ từ thiện có tên tuổi phần lớn tiền bạc, mà vẫn tiếp tục được nhận thu nhập từ đó.¹

i. Ví dụ một người có thể tặng số cổ phiếu trị giá 10.000 đô-la cho một trường dòng, mà vì tiết kiệm được thuế nên thực tế anh ta chỉ chi ra 4.268,49 đô-la. Cứ cho là trong vòng 10 năm, số cổ phiếu đó tăng theo giá thị trường lên tới 16.369,49 đô-la, và anh ta nhận 6.629 đô-la thu nhập, tức là nhiều hơn 50% giá trị món quà của mình. Tất nhiên khi anh ta chết, trường dòng sẽ sở hữu cổ phiếu và nhận được tiền từ nó.¹²

Vì thế anh ta lập tức khấu trừ khi hoàn thuế thu nhập, và cắt nó khỏi tài sản phải chịu thuế thừa kế.¹³

Có những thủ thuật khác giúp người giàu bảo tồn được tiền của mình sau khi chết cho dù thuế tài sản cao. Ví dụ, có thể thành lập một quỹ ủy thác cho một đứa cháu, và ra điều kiện là đứa cháu được nhận thu nhập từ quỹ ủy thác này chừng nào nó còn sống, dẫu tài sản về mặt luật pháp thuộc về đứa cháu. Chỉ khi đứa cháu chết (thay vì cả chủ sở hữu gốc lẫn đứa cháu) thì mới phải đóng thuế tài sản.

Quỹ ủy thác gia đình tiết kiệm được thuế – cả thuế thu nhập hiện thời lẫn thuế tài sản phải nộp sau khi chết – vì thu nhập của quỹ ủy thác bị đánh thuế riêng. Hơn nữa, quỹ ủy thác cũng cấp cho người nắm giữ tài sản sự quản lý chuyên nghiệp liên tục, loại bỏ những lo lắng về trách nhiệm, giữ cho tài sản nguyên vẹn trong một khoản tiền có thể quản lý được, xây dựng hàng rào luật pháp có lẽ là vững chắc nhất để bảo vệ tài sản, và trên thực tế, cho phép chủ sở hữu tiếp tục kiểm soát tài sản của mình sau khi chết.ⁱ

Có nhiều kiểu ủy thác, và việc áp dụng luật thì khá phức tạp và nghiêm khắc; nhưng theo một kiểu ủy thác ngắn hạn “những gì bạn làm là trao quyền sở hữu tài sản cho một người nhận ủy thác – và thực

i. Một tạp chí dành cho các giám đốc điều hành đã giải thích cẩn thận: “Ví dụ trường hợp một người đã kết hôn có thu nhập trước thuế là 30.000 đô-la, trong đó có 1.000 đô-la tiền lời từ số tiền đầu tư 25.000 đô-la. Sau khi nộp thuế, 1.000 đô-la đó chỉ còn 450 đô-la. Giả dụ trong 10 năm, mỗi năm lãi suất kép 4% sẽ cho nhiều lắm là một khoản tiền khoảng 5.650 đô-la cho gia đình anh ta. Nhưng giả sử người đó chuyển số tiền đầu tư 25.000 đô-la vào một quỹ ủy thác ngắn hạn. Nếu dàn xếp này thỏa mãn một số yêu cầu nào đó, quỹ ủy thác sẽ trả khoảng 200 đô-la thuế cho mỗi 1.000 đô-la thu nhập, còn lại 800 đô-la. Trong 10 năm, số tiền đó sẽ đem lại khoảng 9.600 đô-la – một khoản tiền lời cao hơn 70% so với việc tích lũy không qua quỹ ủy thác... [Việc này không phải bang nào cũng cho phép.] Khi ủy thác kết thúc, anh ta sẽ thu lại 25.000 đô-la của mình, cộng với giá trị chênh lệch của cổ phần. Thu nhập tích lũy được sẽ thuộc người thụ hưởng ủy thác, là người có khung thuế nhẹ trong gia đình”.¹⁴

ra là từ bỏ thu nhập – ở một thời kỳ đã định nào đó (chừng hơn 10 năm). Rồi nếu người nhận ủy thác đáp ứng mọi yêu cầu khác, bạn không phải nộp thuế cho thu nhập đó”.¹⁵

25 năm trước, có chưa đến 250 quỹ tài trợ trên toàn nước Mỹ; hiện nay có tới hàng ngàn. Nói chung một quỹ tài trợ được định nghĩa là “thực thể tự trị, phi lợi nhuận nào đó được thành lập để ‘phục vụ phúc lợi của nhân loại’. Nó quản lý tài sản được chuyển giao cho nó bằng việc tặng hay hiến tặng miễn thuế”. Thực sự thì việc thành lập các quỹ này thường trở thành một cách trốn thuế thuận tiện, “hoạt động như ngân hàng tư nhân cho những người hiến tặng; nhìn chung, cái ‘nhân loại’ mà các quỹ phục vụ hóa ra là một vài người thân nghèo khổ”. Luật Thuế thu nhập năm 1950 đã cố gắng “bịt một số lỗ hổng lớn hơn”, nhưng “các quỹ thiếu minh bạch vẫn có lợi thế – nhân viên thuế vụ rất mất thời gian mới có được thông tin về chúng... họ phàn nàn không có thời gian hoặc nhân lực để kiểm tra dù chỉ một số nhỏ trong những báo cáo mà các quỹ đã đệ trình. Họ đành phải theo bản năng là chính khi quyết định cần điều tra các quỹ nào”, và thậm chí bộ luật năm 1950 không đòi hỏi tất cả số liệu liên quan trực tiếp đến các quỹ phải được cung cấp đầy đủ cho chính quyền.

Trong mấy năm gần đây, số doanh nghiệp thành lập các quỹ nhiều hơn, vì thế được địa phương và quốc gia mời chào thiện chí trong khi khuyến khích nghiên cứu ở các ngành của họ. Công ty liên quan sẽ không phải đóng thuế 5% trên số lợi nhuận hằng năm được hiến tặng cho các quỹ của nó. Các gia đình rất giàu cũng có thể giữ được quyền kiểm soát công việc làm ăn của họ sau khi có người trong gia đình chết, bằng cách giao nhiều cổ phần của công ty cho một quỹ (ở khía cạnh này, Ford tỏ ra bất thường khi liên quan đến những số tiền rất lớn). Số tiền phải nộp thuế thừa kế, mà lẽ ra phải bán cổ phiếu cho người ngoài để đóng thuế, cũng ít đi. Một tạp chí kinh doanh tỏ ra cảnh giác khi khuyến người đọc là các giám đốc điều hành: “Nếu mỗi quan tâm

chính của một người là gơ cao chiếc ô miễn thuế để che đi một phần thu nhập và tạo việc làm cho những người tùy tùng thiếu thốn, bằng mọi cách anh ta nên thành lập một quỹ riêng của mình cho dù nhỏ thế nào. Sau đó anh ta thậm chí nên dùng toàn bộ thu nhập cho chi phí hoạt động”.¹⁶

Khi mà hầu như các khoản tiền lớn đều phải nộp thuế theo luật, vẫn có một cách để những người nhiều tiền có thể né được hoặc tối thiểu hóa thuế. Nhưng những cách hợp pháp và bất hợp pháp ấy chỉ là một phần trong đặc quyền về thu nhập của giới điều hành giàu có: hoạt động theo đúng luật lệ và quy định của chính phủ, các công ty tìm cách để trực tiếp bổ sung thu nhập của giám đốc điều hành giàu có. Nhiều hình thức “lót ổ” kiểu này hiện nay khiến các thành viên là giám đốc điều hành thuộc giới điều hành giàu có sống sang trọng bằng các thu nhập có vẻ khiêm tốn, trong khi nộp thuế thấp hơn theo luật, có vẻ công bằng và không gian lận. Những đặc quyền ấy được dàn xếp như sau:

Theo hợp đồng trả lương định kỳ, công ty ký thỏa thuận trả lương trong một số năm, và đồng ý trả một khoản trợ cấp hằng năm sau khi nghỉ hưu chừng nào giám đốc điều hành không làm cho bất kỳ công ty cạnh tranh nào. Do đó giám đốc điều hành gắn bó trung thành với công ty, và anh ta có thể rải đều thu nhập của mình sang những năm mà thu nhập thấp hơn, kết quả sẽ là nộp thuế ít hơn. Ví dụ, một giám đốc điều hành gần đây được Chrysler ký hợp đồng với mức lương 300.000 đô-la/năm cho năm năm tới, sau đó là 75.000 đô-la/năm cho những năm về hưu. Một Chủ tịch mới nghỉ hưu của Ban lãnh đạo Tập đoàn Thép Mỹ, trước nhận lương 211.000 đô-la, nay có 14.000 đô-la/năm là lương hưu, cộng với 55.000 đô-la/năm “trả theo định kỳ”.¹⁷

Trường hợp trả dần kinh điển có lẽ là trường hợp của một nghệ sĩ giải trí nổi tiếng, người ở vào thế có thể đòi 500.000 đô-la/năm trong ba năm. Thế nhưng anh ta lại dàn xếp để nhận 50.000 đô-la/năm trong

30 năm tới. Không ai hy vọng nghiêm túc là anh ta vẫn còn hoạt động được trong giới giải trí khi anh ta tới ngưỡng 80 tuổi, nhưng bằng cách trải dài thu nhập của mình và giữ nó ở khung thuế thấp hơn mà anh ta có thể giảm thuế tổng thu nhập lẽ ra phải nộp là gần 600.000 đô-la, theo một ước tính.¹⁸ Những kiểu dàn xếp tinh quái ấy không chỉ giới hạn trong giới giải trí, cho dù ở đó chúng có thể được đưa tin nhiều hơn. Thậm chí các công ty đứng đắn và đáng kính nhất hiện nay cũng nằm trong nhiều ví dụ về việc chăm sóc giới chủ chốt của họ bằng những cách như vậy.

Các giám đốc điều hành được quyền lựa chọn nhất định để mua cổ phiếu bằng hoặc dưới giá trị thị trường hiện tại. Việc này sẽ giữ giám đốc điều hành ở lại công ty, vì anh ta chỉ có thể được lựa chọn sau một thời gian cụ thể là một năm, hoặc chỉ có thể dùng quyền đó để mua những lượng cổ phiếu hạn chế trong giai đoạn dài hơn – ví dụ năm năm.¹⁹ Với các giám đốc điều hành là doanh nhân ít rủi ro, vào lúc anh ta lựa chọn, đã có ngay lợi nhuận (sự khác biệt giữa giá khi lựa chọn trước đó và giá trị thị trường của cổ phiếu vào thời điểm anh ta mua nó). Phần lớn lợi nhuận anh ta kiếm được nếu sau đó anh ta bán cổ phiếu không bị một chính quyền hay giúp đỡ coi là thu nhập phải chịu thuế: nó bị đánh thuế theo tỉ lệ lợi ích đầu tư thấp hơn. Không có gì ngăn anh ta mượn tiền để thực hiện lựa chọn của mình, rồi sáu tháng sau bán số cổ phiếu đó theo giá thị trường cao hơn. Ví dụ vào năm 1954, chủ tịch một hãng hàng không được nhận khoảng 150.000 đô-la tiền lương, thưởng, và trợ cấp hưu trí, nhưng sau thuế anh ta chỉ mang về được khoảng 75.000 đô-la. Tuy nhiên, nếu anh ta muốn bán 10.000 cổ phiếu mình đã mua vài tháng trước đó theo chương trình lựa chọn của công ty, anh ta có thể mang về 594.375 đô-la, sau khi đã nộp tất cả các loại thuế.²⁰ Khoảng một trên sáu công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán New York cho các giám đốc điều hành được lựa chọn mua cổ phiếu trong vòng trên dưới một năm vì chúng hấp dẫn

sau khi luật thuế năm 1950 coi đó là lợi ích đầu tư. Từ đó, cách làm này đã lan rộng.²¹

3.

Giới điều hành giàu có là những người giàu hữu sản, nhưng tài sản lớn không phải là tất cả những gì họ sở hữu. Giới điều hành giàu có có thể tích lũy và duy trì được thu nhập cao, nhưng thu nhập cao không phải là tất cả những gì họ phải gìn giữ. Ngoài tài sản lớn và thu nhập cao, họ được hưởng những đặc quyền công ty vốn là một phần của hệ thống địa vị mới trong nền kinh tế doanh nghiệp của Mỹ. Những đặc quyền địa vị này của giới điều hành giàu có hiện nay là thông lệ tiêu chuẩn, là những đặc trưng cơ bản, dù dễ thay đổi, của công-việc-như-thường-lệ, một phần của việc chi trả cho thành công. Phê phán chúng cũng chẳng khiến ai ở cương vị nào đó công phần đến mức tự nguyện làm gì đó về chúng, và càng không với hệ thống tập đoàn trong đó họ neo đậu vững chắc.

Không một đặc quyền nào trong số này được lộ ra khi kiểm tra thu nhập hằng năm hoặc tài sản nắm giữ. Có thể nói, chúng là mấy lợi ích vụn vặt của các tầng lớp cao hơn. “Lợi ích vụn vặt” mà những người sống bằng tiền lương và tiền công thấp hơn kiếm được – chủ yếu là lương hưu cá nhân và các kế hoạch phúc lợi, an sinh xã hội và bảo hiểm thất nghiệp – đã tăng từ 1,1% trong bảng lương quốc gia năm 1929 lên 5,9% năm 1953.²² Không thể tính toán “lợi ích vụn vặt” của các doanh nhân ít rủi ro thuộc tập đoàn lớn với sự chính xác phù hợp, nhưng chắc chắn hiện nay chúng đã trở thành một phần chính trong những khoản lương thưởng cao hơn. Chính vì chúng mà giới điều hành giàu có có thể được xem xét để quyết định họ có phải là thành viên của một tầng lớp trực tiếp có đặc quyền hay không. Các công ty có khả năng mang lại tài sản và thu nhập cũng là những chỗ có đặc quyền, đặc lợi. Một loạt đặc quyền này làm tiêu chuẩn tiêu dùng của họ tăng lên rất nhiều,

củng cố vị thế tài chính của họ trước những thăng trầm trong hệ thống kinh tế, định hình toàn bộ lối sống của họ, và đôn họ lên vị trí an toàn chẳng kém gì chính nền kinh tế doanh nghiệp. Được thiết kế để gia tăng tài sản và an ninh của những người giàu theo cách né thuế, chúng cũng tăng cường sự trung thành của họ với công ty.²³

Trong số những phụ cấp thường gắn với công việc của giám đốc điều hành lớn nhưng không bao giờ khai báo với thuế vụ là mấy lợi ích vụn vặt như thế này: chăm sóc y tế miễn phí, trả phí câu lạc bộ, luật sư và kế toán của công ty trợ giúp về thuế, tư vấn về tài chính và luật pháp, các cơ sở cho khách hàng giải trí, các khu vui chơi giải trí riêng như sân gôn, bể bơi, phòng tập thể thao, các quỹ học bổng cho con cái giám đốc điều hành, ô tô công ty, và phòng ăn tối cho giám đốc điều hành sử dụng.²⁴ Tính đến năm 1955, khoảng 37% của tổng số xe Cadillac đăng ký ở Manhattan, và 20% ở Philadelphia, là đứng tên công ty.²⁵ Một nhà quan sát đáng tin cậy gần đây lưu ý: “Một công ty hết lòng lo cho quan chức của nó hạnh phúc, trong khối tài sản của nó có thể có một máy bay riêng của công ty dành cho các chuyến công du, một du thuyền và một nhà nghỉ dành cho các buổi đi câu đi săn ở các khu rừng phía bắc để chiêu đãi những khách hàng lớn nhất.ⁱ Nó cũng có thể thu xếp để tổ chức các hội nghị ở Miami vào giữa mùa hè. Đối với giám đốc điều hành công ty, tác động của việc này là cung cấp những chuyến đi tuyệt vời và các cơ sở nghỉ ngơi miễn phí. Quan chức công ty xuống phía nam nghỉ đông và lên phía bắc nghỉ hè, mang theo công việc đủ để xử lý hoặc đủ số lượng khách hàng để biện hộ cho chuyến đi, và bắt đầu có thời gian rất dễ chịu... Ở nhà, giám đốc điều hành cũng có thể đi xe công ty có tài xế riêng. Tất nhiên, công ty sẵn lòng trả phí cho họ ở câu lạc bộ đồng quê tốt nhất để khách hàng thư giãn trên sân gôn, và tới câu lạc bộ thị trấn

i. Các doanh nhân hiện nay bay gần 4 triệu giờ một năm bằng máy bay riêng – hơn tất cả các chuyến bay thương mại cộng lại.²⁶

tốt nhất để cùng dùng bữa trưa và bữa tối”.²⁷ Bạn cứ kể tên là thấy liền. Và việc này ngày càng tăng: giám đốc điều hành thì không mất tiền, còn công ty thì được khấu trừ thuế như các khoản chi phí kinh doanh thông thường.

Mấy món bổng lộc cao hơn này cũng có thể mở rộng sang các loại quà tặng hậu hĩnh là những đồ chơi người lớn tuyệt vời như ô tô và áo khoác lông, những vật tiện dụng khác như tủ cấp đông cho đại lý mua hàng và đối tác làm ăn mà công ty không trực tiếp thuế. Tất cả những thứ này được quảng cáo rộng rãi và bị giới chính trị chỉ trích,ⁱ nhưng như bất kỳ giám đốc kinh doanh tầm cỡ nào cũng biết rõ, quà cáp mang tính làm ăn thân thiện đó đều là thông lệ tiêu chuẩn trong và đặc biệt là giữa các hãng lớn.

Ví dụ hồi năm 1910, White Sulphur Springs ở khu vực đồi núi bang West Virginia có danh tiếng xã hội ngang với Bar Harbor và Newport. Năm 1954, Chesapeake và Ohio Railroad (C&O), doanh nghiệp sở hữu khách sạn nghỉ dưỡng Greenbrier ở White Sulphur Springs, đã mời các giám đốc điều hành cấp cao nhất làm khách, họ vốn đang là, hay nhiều khả năng sẽ là, chủ các hãng tàu biển quan trọng và họ cảm thấy hãnh diện khi được mời. Năm 1948, C&O chịu mọi chi phí, nhưng đa số những người nổi tiếng trong các giới doanh nghiệp, xã hội và chính trị nhận lời mời phản hồi là giờ đây họ sẵn sàng

i. Ví dụ: “Trong hai năm qua, hơn 300 Nghị sĩ đã có những chuyến đi nước ngoài bằng chi phí từ tiền của người nộp thuế Mỹ, theo ước tính phí chính thức khoảng trên 3.500.000 đô-la. Nhiều chuyến đi rõ ràng là để tìm hiểu thực tế và kiểm tra có ích và hợp pháp. Các chuyến đi khác rõ ràng chỉ là để tham quan giải trí. Tuần rồi Ủy ban Quy chuẩn Hạ viện đã ra thông cáo là các chuyến đi loại này sẽ bị hạn chế. Ủy ban, cơ quan được quyền phê duyệt mọi cuộc kiểm tra, nói nó có kế hoạch chỉ thông qua các chuyến đi nước ngoài miễn phí dành cho thành viên Ủy ban Đối ngoại, Ủy ban Quân sự quốc phòng, và Ủy ban Về các vấn đề biển đảo”. Từ *New York Times* kết luận: “Tuần trước có chuyện khôi hài ở Hạ viện là sẽ khó giữ đúng hạn ngạch thông thường về số lượng đại biểu ở Paris mùa hè này.”²⁸

trả phí bằng tiền túi. Khu nghỉ dưỡng hoạt động quanh năm, mà Lễ hội Mùa xuân là một sự kiện xã hội-kinh doanh lớn.²⁹

Ở Florida, hiện đang xây dựng một thị trấn dành riêng cho nghỉ dưỡng, với dân số trung bình 3.000 người, sẽ cho các giám đốc điều hành và khách của họ thuê trên cơ sở loanh quanh một năm. Các công ty tham gia có thể cho nhân viên của họ thuê lại, hoặc tính chi phí này vào chi phí kinh doanh được trừ thuế trong thời gian họ sử dụng để tiếp đãi khách hàng, tổ chức các hội nghị hoặc hội thảo quan trọng.³⁰

Công ty Continental Motors tổ chức các chuyến đi săn vịt trời ở Lost Island, Arkansas. Cho rằng chơi gôn, tiệc đứng, tiệc tối và hộp đêm thường lệ là “chiếc mũ đã cũ” đối với bất kỳ giám đốc điều hành nào lúc ấy đủ lớn để trở thành khách hàng quan trọng, Continental bèn tổ chức một “chương trình quan hệ khách hàng” kéo dài liên tục khoảng 15 năm. Những chuyến dã ngoại “kiểu nhà nghỉ” này tập trung vào các ngành sản xuất hàng hóa quan trọng, nơi những cuộc mua bán lớn được thực hiện giữa các chủ tịch với nhau, thay vì tập trung vào hàng tiêu dùng. Mọi người tham gia cuộc săn đều là “chủ tịch hoặc phó chủ tịch, hoặc một vị tướng hay đô đốc”. Trong cùng một vùng, ít nhất có ba công ty khác cũng đang vận hành các câu lạc bộ săn vịt trời dành riêng. Các nhân viên cao cấp cũng như khách hàng thường thuộc số khách mời trong các cuộc săn vịt trời, hươu nai hoặc bắt cá hồi.³¹

Được thừa nhận rộng rãi hơn, nhưng vẫn chưa được nghiên cứu nghiêm túc là một thực tế về các khoản chi rộng rãi và dài hạn. Không ai biết, và không có cách gì để biết chắc chắn, là làm thế nào để có thể tổ chức lối sống cao và thú tiêu khiển sôi động cho các tầng lớp đặc quyền mới chỉ vì để kê khai các khoản chi. Nhà kinh tế học Richard A. Girard gần đây thông tin, “phó chủ tịch một công ty mỗi năm được tặng hẳn 20.000 đô-la để trang trải mọi cuộc tiếp tân mà anh ta có thể quyết định làm. Hợp đồng của anh ta ghi rõ là anh ta không phải giải trình số tiền đó”.³² Các quan chức thuế vụ liên tục

chơi trò chơi với các thành viên điều hành giàu có về những khoản chi phí nào được giảm thuế, nhưng thường đòi phải tính riêng từng trường hợp; điều này có nghĩa không có các quy định được lập sẵn và thuế vụ có quyền hạn rộng rãi.

“Những người quản lý nhà hát ước tính 30 tới 40% khán giả tới nhà hát New York là khán giả phải khai các khoản chi phí, và đây là phần trăm giữa sự sống và cái chết.”³³ Hơn nữa, một nhà điều tra cảm thấy “ở những thành phố như New York, Washington và Chicago, không sai khi nói bất kỳ giây phút nào cũng có tới hơn một nửa số người trong các khách sạn tốt nhất, các hộp đêm tốt nhất và các nhà hàng tốt nhất ghi hóa đơn như một khoản chi phí cho công ty mình, và đến lượt các công ty lại tính với chính phủ dưới hình thức giảm thuế” – và tiếp tục khẳng định những gì đã được biết rõ: “Có điều gì đó về bản khai chi phí mà đã lột tả hết cái bất lương, tham lam và ma giáo ở những người lẽ ra đáng trọng nhất. Các dạng bản khai chi phí từ lâu đã được những người yêu quý nó trìu mến gọi là ‘mấy tờ giấy ma thuật’. Điền các khoản chi trong tờ khai chi phí được coi là một kiểu thử thách trí thông minh với kiểm toán công ty, trong đó hoàn toàn hợp lý để sử dụng những nửa sự thật phi lý nhất, những lời nói dối vô hại nho nhỏ và những chuyện hoàn toàn tưởng tượng, thứ gì cũng được miễn là kiểm toán, dù anh ta có thể cấu gien thể nào, cũng tuyệt nhiên không thể phát hiện ra trò gian dối”.³⁴

Tôi không có ý thông tin tất cả những đặc quyền của giới điều hành giàu có, mà giới hạn chủ yếu trong các loại được chấp nhận chính thức về mặt pháp lý. Nhiều đặc quyền mới – nhất là các khoản “lương lậu” cao hơn – đã được biết từ lâu và hoàn toàn được các vị đứng đầu nhà nước cùng quan chức cao cấp trong chính quyền biết và chấp nhận. Thống đốc bang có “lâu đài thống đốc” để ở miễn phí; tổng thống, với chi phí 50.000 đô-la/năm miễn thuế, cũng có Nhà Trắng để ở khi tại nhiệm và có cả văn phòng làm việc. Nhưng khi công ty trở thành chỗ neo đậu của

những đặc quyền gắn với tài sản khổng lồ, thì điều xảy ra là mấy khoản “bổng lộc” cao hơn kia trở nên bình thường giữa những người giàu tư nhân vì họ đã trở thành giới điều hành giàu có. Những lúc tâm trạng vui vẻ hơn, các giám đốc điều hành nói đầy đáng yêu về công ty của họ như Một Gia đình Lớn, người ta có thể hiểu theo một nghĩa rất thật là họ đang khẳng định một sự thật xã hội về cơ cấu giai cấp của xã hội Mỹ. Vì quyền lực và đặc quyền tài sản mà giới điều hành giàu có hiện đang chia sẻ mang tính tập thể, nên cá nhân có những đặc quyền ấy chắc chắn nhất chỉ khi anh ta là một phần của thế giới điều hành.

4.

Mỹ không trở thành một nước mà ở đó lạc thú cá nhân và quyền lực bị vây quanh bởi thu nhập thấp và thuế má cao. Có những loại thu nhập đủ cao để vẫn cứ cao bất chấp thuế má, và có nhiều cách trốn và tối thiểu hóa thuế. Hằng năm ở Mỹ vẫn đang tạo dựng và duy trì một giới điều hành giàu có, nhiều thành viên của nó sở hữu rất lắm tiền, họ có thể tiêu dùng bất kỳ tiện nghi nào cho cá nhân mà vẫn không hết. Đối với nhiều người trong họ, giá cả đơn giản là thứ không cần thiết. Họ chẳng bao giờ phải nhìn cột bên phải của thực đơn; họ chẳng bao giờ phải nhận lệnh từ ai cả; họ chẳng bao giờ phải làm những việc thực sự không thích trừ phi đó là nhiệm vụ tự áp đặt; họ chẳng bao giờ phải đối mặt với các giải pháp thay thế vì phải tính toán chi phí. Họ chẳng bao giờ phải làm gì cả. Xét trên mọi phương diện, họ được tự do.

Nhưng họ có thực sự tự do?

Câu trả lời là Có, trong điều kiện của xã hội họ, họ thực sự tự do.

Nhưng chẳng phải sở hữu tiền bạc dẫu sao cũng hạn chế họ đó ư?

Câu trả lời là Không, nó không hạn chế họ.

Nhưng đó chỉ là những câu trả lời vội vàng, không có những câu trả lời được suy xét kỹ hơn, sâu sắc hơn sao?

Những câu trả lời sâu sắc là loại gì vậy? Và tự do nghĩa là gì? Dù nó có thể hàm nghĩa gì chẳng nữa, tự do có nghĩa là bạn có quyền làm những gì bạn muốn làm, khi bạn muốn làm, và bạn muốn làm thế nào. Và trong xã hội Mỹ, quyền để làm điều bạn muốn, khi bạn muốn, bạn muốn thế nào, đều đòi hỏi phải có tiền. Tiền đem lại quyền lực và quyền lực đem lại tự do.

Nhưng chẳng lẽ không có giới hạn cho mọi thứ này sao?

Tất nhiên có những giới hạn với quyền lực của đồng tiền, và những thứ tự do dựa trên quyền lực ấy. Và cũng có những cái bẫy tâm lý đối với người giàu, cũng như cho người bần xỉn và người hoang phí ở mọi cấp độ, chúng làm méo mó khả năng tự do của họ.

Người bần xỉn thích có thật nhiều tiền. Người hoang phí thích tiêu tiền thoải mái. Cả hai loại người thuần túy này đều không thể nhìn thấy tiền bạc là một phương tiện để tự do và là các mục đích đa dạng của cuộc sống, bất kể chúng có thể là gì đi nữa. Niềm vui của người bần xỉn là quyền tiêu pha của mình còn ở dạng tiềm năng, vì thế anh ta sẽ rút lui khỏi việc chi tiêu thực sự. Anh ta là một người bị căng thẳng, sợ bị mất tiềm năng đó và vì vậy không bao giờ nhận ra được nó. An toàn và quyền lực của anh ta nằm hết trong số tiền tích cóp được, và khi sợ mất nó, anh ta cũng sợ mất chính mình. Anh ta không đơn thuần là một người bần xỉn, cũng không nhất thiết chỉ là một người hám lợi. Anh ta là một người thích dòm ngó đầy bất lực trước hệ thống kinh tế, một người sở hữu tiền vì mục đích sở hữu, chứ không như một phương tiện để đi tới mục đích nào đó xa hơn, trở thành mục đích cuộc đời. Anh ta không thể hoàn thành các hoạt động kinh tế. Và tiền bạc, với hầu hết những người có đầu óc kinh tế là một phương tiện, thì với người bần xỉn lại trở thành một mục đích khó cưỡng.

Trong khi đó, người hoang phí là người mà hành động tiêu tiền tự nó là một nguồn khoái cảm. Anh ta không cảm thấy hạnh phúc khi tiêu xài lu bù bởi mong ước của mình quá dễ thỏa mãn, hoặc bởi niềm

vui từ những thứ mua được. Hành động tiêu xài vô nghĩa tự nó đã là khoái cảm và là phần thưởng của anh ta. Và qua hành động này, người hoang phí quảng bá việc mình không phải lo lắng về tiền bạc. Anh ta tiêu dùng công khai để thể hiện là mình không phải bận tâm chuyện tiền bạc, vì thế cho thấy anh ta đánh giá cao việc này thế nào.

Rõ ràng cả hai trường hợp kỳ cục này của hệ thống tiền bạc đều có ở người Mỹ giàu có hiện nay, nhưng chúng không phải là điển hình. Vì với phần lớn thành viên của giới điều hành giàu có, tiền vẫn là một trung gian trao đổi đáng hài lòng – một phương tiện thuần khiết và không pha tạp với một loạt mục tiêu cụ thể. Với phần lớn họ, tiền được đánh giá theo những gì nó sẽ mua được về tiện nghi và trò vui, địa vị và rượu chè, an ninh và quyền lực và kinh nghiệm, tự do và phiền muộn.

Người ở tầng đáy của hệ thống tiền bạc không bao giờ có đủ tiền, vốn là sợi dây kết nối chủ yếu để tồn tại kiểu giắt gấu vá vai. Điều đó có nghĩa là người ở dưới hệ thống tiền tệ không bao giờ có đủ tiền để là một phần chắc chắn của hệ thống đó.

Ở tầng giữa, hệ thống tiền tệ dường như thường là chiếc cối xay xoay không ngừng. Chẳng bao giờ là đủ: 8.000 đô-la năm nay dường như cũng chẳng làm người ta thấy khá hơn 6.000 đô-la năm ngoái. Có khả năng những người ở các mức này nếu có được 15.000 đô-la, họ vẫn sẽ kéo chiếc cối xay đó, mắc kẹt trong hệ thống tiền tệ.

Nhưng tới một vạch nào đó trên bàn cân của cái, sẽ có một sự bứt phá về chất: người giàu bắt đầu biết họ có nhiều tới mức đơn giản là họ chẳng cần lo nghĩ gì về tiền bạc: chỉ họ mới là người thực sự chiến thắng trong ván bài tiền bạc; họ đứng trên cuộc vật lộn. Không hề quá khi nói là chỉ trong một xã hội tiền bạc, thì con người mới ở vị thế được tự do. Đạt được cái mình muốn là một loại kinh nghiệm và tất cả những gì nó đòi hỏi không cần phải là một chuỗi. Họ có thể đứng trên hệ thống tiền tệ, đứng trên cuộc đấu tranh quanh chiếc cối xay: với họ, không còn đúng nữa là họ càng có nhiều, dường như càng khó

đến đích. Đó là cách tôi định nghĩa người giàu như những người tiêu dùng cá nhân.

Với người rất nghèo, chẳng thể nào kiếm đủ sống ở mức tối thiểu. Với tầng lớp trung lưu luôn có những mục đích mới, nếu không phải là những thứ cần thiết thì đó là địa vị. Với nhóm rất giàu, mục tiêu chẳng bao giờ bị tách rời, và trong giới hạn của loài người nói chung, ngày nay họ tự do như bất kỳ người Mỹ nào.

Nghĩ rằng giới triệu phú chẳng tìm được gì ngoài một chỗ trống rỗng và u buồn trên đỉnh xã hội; nghĩ rằng người giàu không biết làm gì với tiền của họ; nghĩ rằng người thành đạt trở nên chán ngấy mấy trò phù phiếm, và rằng người sinh ra ở vạch đích cũng nghèo và nhỏ bé – nhìn chung, suy tưởng về nỗi phiền muộn của tầng lớp giàu có thật ra chỉ là cách mà người không giàu cam chịu thực tại mà thôi. Của cải ở Mỹ trực tiếp làm hài lòng và trực tiếp đưa tới nhiều sự hài lòng hơn nữa.

Người thực sự giàu có là người nắm trong tay những phương tiện để hiện thực hóa những sở thích nhất thời, những mơ mộng và [xử lý] chuyện đau ốm nhỏ nhặt theo các cách to lớn. Balzac từng nhận xét: “Của cải có những đặc quyền lớn, và cái đáng ghen tị nhất ở chúng là quyền năng hoàn thành những suy nghĩ và tình cảm tới tận cùng; kích thích tri giác bằng cách thỏa mãn vô vàn thói đồng bóng”.³⁵ Người giàu cũng chỉ là con người không hơn không kém. Nhưng đồ chơi của họ to hơn, nhiều hơn, và có nhiều hơn ngay lập tức.ⁱ

Về hạnh phúc của tầng lớp giàu có, đó là vấn đề mà có thể ủng hộ hoặc không ủng hộ. Nhưng chúng ta vẫn phải nhớ rằng người Mỹ

i. Một trong những gợi ý liên quan đến Howard Hughes là việc mua lại RKO từ Floyd Odlum với giá gần 9 triệu đô-la. “Tôi cần nó như tôi cần bệnh đậu mùa vậy!” Khi được đề nghị giải thích cho hành động này, Hughes trả lời nghiêm túc: “... lý do duy nhất tôi mua lại RKO từ Floyd Odlum là tôi thích những chuyến bay tới trang trại của ông ấy ở Indio [California] khi chúng tôi thảo luận chi tiết về vụ mua bán”.³⁶

giàu có là những người chiến thắng trong một xã hội mà tiền bạc và giá trị tiền bạc là mấy thứ đặt cược cao nhất. Người giàu không hạnh phúc là do không ai trong chúng ta hạnh phúc. Hơn nữa, tin rằng họ không hạnh phúc có lẽ không đúng chất Mỹ lắm. Vì nếu họ không hạnh phúc, thì chính những điều kiện thành công ở Mỹ, chính những khát vọng của tất cả những người khôn ngoan, đều thành tro bụi thay vì mang lại kết quả. Thậm chí nếu mọi người ở Mỹ là những người khốn khổ, thì đó cũng không thể là lý do để tin rằng người giàu còn khốn khổ hơn. Và nếu mọi người đều hạnh phúc, chắc chắn đó không phải lý do để tin rằng người giàu bị gạt ra khỏi hạnh phúc chung của người Mỹ. Nếu người thắng trong cuộc chơi mà toàn xã hội có lẽ đã thiết kế là không “hạnh phúc”, thì người thua cuộc có hạnh phúc không? Chúng ta có chắc chắn tin rằng chỉ những người sống trong xã hội Mỹ, nhưng không thuộc về, có thể hạnh phúc chăng? Nếu thua là thảm họa và thắng là đáng ghét, thì trò chơi thành công sẽ là một trò đáng buồn thực sự, càng đáng buồn hơn nếu nó là trò chơi mà mọi người trong và thuộc văn hóa Mỹ không thể né tránh việc chơi. Bởi rút lui tất nhiên là thua vì khách quan và thua một cách khách quan, mặc dù về chủ quan thì tin là sẽ không thua – tức là đã tới ngưỡng điên rồ. Chúng ta đơn giản phải tin rằng người giàu Mỹ hạnh phúc, nếu không niềm tin của chúng ta vào toàn bộ nỗ lực phấn đấu có thể bị lung lay. Với mọi giá trị có thể có của xã hội loài người, một và chỉ một mới thực sự bá chủ, thực sự phổ cập, thực sự khôn ngoan, là mục đích thực sự và hoàn toàn chấp nhận được của người Mỹ. Mục đích đó là tiền, và dù có thua cuộc cũng đừng cảm thấy chua chát về việc đó.

“Ông ấy là vua...”, một trong các nhân vật của Balzac tuyên bố, “ông ấy có thể làm những gì ông ấy lựa chọn; ông ấy đứng trên mọi việc, vì người giàu là thế. Vì vậy với ông ấy, câu nói “tất cả người Pháp đều bình đẳng trước pháp luật” là câu nói dối ghi ở đầu bản hiến chương. Ông ấy sẽ không tuân theo pháp luật, pháp luật phải tuân theo ông ấy. Không có giá treo cổ, không có đao phủ cho các triệu phú!”

“Có! Có chứ”, Raphael trả lời. “Họ là đạo phủ của chính mình!”

“Lại một định kiến nữa”, chủ ngân hàng hét lên.³⁷

5.

Những đặc quyền mới của giới điều hành giàu có phải liên quan tới sức mạnh của đồng tiền trong lĩnh vực tiêu dùng và trải nghiệm cá nhân. Nhưng sức mạnh của đồng tiền, đặc quyền của vị thế kinh tế, sức nặng chính trị và xã hội của tài sản công ty, không hề bị giới hạn trong lĩnh vực tích lũy và tiêu dùng, công ty hay cá nhân. Trên thực tế, theo quan điểm của giới tinh hoa Mỹ mà giới điều hành giàu có chỉ là một bộ phận, sức mạnh đối với hàng hóa tiêu dùng hầu như không quan trọng bằng sức mạnh thiết chế của tài sản.

1. Hiến pháp là hợp đồng chính trị cao nhất của Mỹ. Với 14 tu chính án, nó đã phê chuẩn các tập đoàn về mặt pháp lý, hiện là chỗ của giới điều hành giàu có, được các giám đốc điều hành trong số đó quản lý. Trong mạng lưới chính trị của đất nước, giới tinh hoa công ty này tạo nên một tập hợp các nhóm quản lý, một thang bậc được phát triển và điều hành về kinh tế từ trên xuống dưới. Các tổng giám đốc điều hành hiện nay đang đứng đầu thế giới công ty, đến lượt nó lại là thế giới quyền lực tuyệt đối về kinh tế trong lĩnh vực quyền lực chính trị tuyệt đối của đất nước. Họ có các sáng kiến kinh tế; họ biết nó và cảm nhận được nó sẽ là đặc quyền của mình. Là những người đứng đầu của chế độ phân quyền công nghiệp, họ miễn cưỡng lưu ý trách nhiệm xã hội của chính phủ liên bang đối với phúc lợi của công chúng bên dưới. Họ coi công nhân, những nhà phân phối, và những nhà cung cấp của hệ thống công ty họ là các thành viên cấp dưới trong thế giới của họ, và họ coi mình là những cá nhân của một loại người Mỹ có đầu óc cá nhân đã vươn tới đỉnh cao.

Họ điều hành nền kinh tế tập đoàn tư nhân. Không thể nói là chính phủ đã can thiệp nhiều trong thập kỷ vừa qua, vì trong hầu hết

mọi trường hợp cần điều tiết được nghiên cứu, cơ quan điều tiết có ý định trở thành một tiền đồn công ty.³⁸ Kiểm soát các phương tiện sản xuất là kiểm soát không chỉ mọi việc mà là cả con người, không sở hữu tài sản, bị kéo vào để làm việc. Nó kiểm chế và quản lý cuộc đời họ khi làm việc ở nhà máy, trên đường sắt, trong văn phòng. Nó quyết định hình hài của thị trường lao động, hoặc chiến đấu về hình hài ấy với các nghiệp đoàn hoặc chính phủ. Nó ra quyết định nhân danh doanh nghiệp về việc phải sản xuất cái gì, bao nhiêu, khi nào, và bằng cách nào để sản xuất nó và tính giá bao nhiêu.

2. Tiền cho phép người sở hữu nó có quyền lực kinh tế để trực tiếp chuyển sang sự nghiệp đảng phái chính trị. Trong những năm 1890, Mark Hanna quyền tiền từ những người giàu để sử dụng vào mục đích chính trị trước nỗi sợ hãi mà “cơn ác mộng” Dân túy và William Jennings Bryan gây ra; nhiều người trong nhóm rất giàu là những cố vấn phi chính thức của các chính trị gia. Các gia đình Mellon, Pew, và du Point từ lâu đã là các gia đình đóng góp đáng chú ý cho chiến dịch tranh cử và trong giai đoạn sau Thế chiến I; các triệu phú Texas đã đóng góp những món tiền ketch xù vào các chiến dịch tranh cử trên toàn quốc. Họ từng giúp McCarthy ở Wisconsin, Jenner ở Indiana, Butler và Beall ở Maryland. Ví dụ vào năm 1952, một tỉ phú dầu mỏ (Hugh Roy Cullen) đã đóng góp 31 lần, từ 500 đến 5.000 đô-la mỗi lần (tổng cộng ít nhất là 53.000 đô-la), và hai con rể ông cũng giúp (ít nhất là hơn 19.750 đô-la) mười ứng viên Quốc hội. Nghe nói các triệu phú Texas hiện sử dụng tiền của họ vào chính trị ở ít nhất 30 bang. Murchison đã đóng góp cho các ứng viên chính trị bên ngoài Texas từ năm 1938, mặc dù mãi tới năm 1950 mới được nhắc đến, khi ông và vợ, theo yêu cầu của Joseph McCarthy, đã đóng góp 10.000 đô-la để đánh bại Thượng Nghị sĩ Millard Tydings của Maryland, và vào năm 1952 đã gửi tiền để đánh bại Thượng Nghị sĩ William Benton của Connecticut, đối thủ của McCarthy.³⁹

Năm 1952, “sáu ủy ban chính trị chớp bu của Đảng Cộng hòa và Đảng Dân chủ đã nhận 55% trong tổng số 2.407 giấy biên nhận đóng góp từ 1.000 đô-la trở lên [chỉ gồm biên nhận của những nhóm đóng góp ở hai bang trở lên]”.ⁱ Các con số này chỉ là cực kỳ tối thiểu vì nhiều đóng góp được các thành viên gia đình thực hiện dưới những cái tên khác nhau, nên các phóng viên không dễ nhận ra.

3. Nhưng không phải nhờ nhiều vào những đóng góp trực tiếp cho chiến dịch tranh cử mà người giàu mới thể hiện được sức mạnh chính trị. Và cũng không phải nhờ nhiều vào nhóm rất giàu là các giám đốc điều hành công ty – mà đã tái tổ chức tầng lớp hữu sản lớn – thì sức mạnh tài sản mới được sử dụng vào chính trị. Khi thế giới công ty tham gia phức tạp hơn vào trật tự chính trị, các giám đốc điều hành này liên kết chặt chẽ với các chính trị gia, và đặc biệt là với các “chính trị gia” chủ chốt vốn tạo nên giới lãnh đạo chính trị của chính phủ Mỹ.

Chúng ta đã quen với việc tin rằng nhà kinh tế học thế kỷ XIX là một “chuyên gia” sắc sảo trong chuyện mặc cả và thương lượng. Nhưng sự lớn mạnh của công ty lớn và việc chính phủ can thiệp nhiều hơn vào lĩnh vực kinh tế đã lựa chọn, đã hình thành và tạo ra đặc quyền cho giới kinh tế, họ không phải là những người thương lượng và mặc cả trên bất kỳ thị trường nào, mà là các giám đốc điều hành chuyên nghiệp và các chính trị gia kinh tế lão luyện. Vì ngày nay người làm kinh tế thành công, dù là nhà quản lý có tài sản hay nhà quản lý về tài sản, đều phải tác động hoặc kiểm soát được những vị trí đó ở bang mà các quyết định có thể gây

i. Đứng đầu danh sách đóng góp cho Đảng Cộng hòa là các gia đình Rockefeller (94.000 đô-la), du Pont (74.175 đô-la), Pew (65.100 đô-la), Mellon (54.000 đô-la), Weir (21.000 đô-la), Whitney (19.000 đô-la), Vanderbilt (19.000 đô-la), Goellet (16.800 đô-la), Milbank (16.500 đô-la), và Henry R. Luce (13.000 đô-la). Đứng đầu danh sách đóng góp cho Đảng Dân chủ là các gia đình Wade Thompson ở Nashville (22.000 đô-la), Kennedy (20.000 đô-la), Albert M. Greenfield ở Philadelphia (16.000 đô-la), Matthew H. McCloskey ở Pennsylvania (10.000 đô-la) và Marshal Field (10.000 đô-la).

hậu quả cho các hoạt động của công ty mình. Tất nhiên, xu hướng này ở người làm kinh tế gặp thuận lợi nhờ chiến tranh, vì nó tạo ra sự cần thiết phải tiếp tục các hoạt động của công ty bằng các phương tiện chính trị cũng như kinh tế. Tất nhiên, chiến tranh là sức khỏe của nền kinh tế tập đoàn; trong chiến tranh kinh tế chính trị có xu hướng trở nên thống nhất hơn, và hơn nữa, tính hợp pháp về chính trị của thứ rõ ràng nhất – an ninh quốc gia – có lợi cho các hoạt động kinh tế công ty.

“Trước Thế chiến I, các doanh nhân đấu đá nhau; sau chiến tranh họ kết hợp lại để tạo thành một mặt trận thống nhất chống lại người tiêu dùng.”⁴¹ Trong Thế chiến II, họ phục vụ trong rất nhiều ủy ban tư vấn về việc theo đuổi chiến tranh. Họ cũng được đưa vào bộ máy quân sự thường xuyên hơn bằng việc tặng thưởng cho nhiều doanh nhân ở mấy ủy ban thuộc các đội sĩ quan dự bị.ⁱ Tất cả những việc này diễn ra trong một thời gian dài và được biết khá rõ, nhưng dưới thời chính quyền Eisenhower, các giám đốc điều hành công ty công khai nắm giữ các vị trí quan trọng trong nhánh hành pháp của chính phủ. Ở nơi mà trước đây quyền lực thâm lạng hơn và hợp đồng nhiều hơn, thì giờ đây lại lên tiếng to hơn.

i. Một khảo sát về lai lịch của những người lính 1 đô-la một năm ở Washington trong Thế chiến II cho thấy những gì ngành công nghiệp đã cho chính phủ nợ, ngoài một số rất ít người, các chuyên gia tài chính của nó, không phải những người có kinh nghiệm trong sản xuất: “...các nhân viên bán hàng và các đại lý mua bán ở WPB dưới quyền Ferdinand Eberstadt, cựu chủ ngân hàng đầu tư phố Wall. Lý do giữ lại những người này vì có các phẩm chất đặc biệt cho công việc của họ đã bị thất bại thảm hại khi tháng vừa rồi WPB thấy cần phải tổ chức... một khóa đào tạo đặc biệt để dạy họ những điều cơ bản về sản xuất công nghiệp... Và điều đó làm xuất hiện những người lính 1 đô-la một năm, họ đã nhét tên các nhân viên bán hàng và đại lý mua bán của công ty vào sổ lương của WPB. Những người lính 1 đô-la một năm được cho là những chuyên gia quản lý cao cấp và chuyên gia tài chính mà ngành công nghiệp cho chính phủ mượn để giúp điều hành chiến tranh thắng lợi. Bây giờ quản lý cao nhất trong công nghiệp gồm hai loại người... chuyên gia sản xuất và chuyên gia tài chính... Ngành công nghiệp giữ các chuyên gia sản xuất để phục vụ chuyện làm ăn của riêng nó”.⁴²

Liệu có phải phân tích rất khôn khéo những vấn đề như vậy khi Bộ trưởng Nội vụ Douglas McKay buột miệng nói với bạn bè mình ở Phòng Thương mại ngày 29 tháng 4 năm 1953: “Chúng ta đang nắm quyền trong một chính quyền đại diện cho doanh nghiệp và công nghiệp?”⁴³ Hay khi Bộ trưởng Quốc phòng Wilson khẳng định sự giống nhau về lợi ích giữa nước Mỹ và General Motors? Những sự kiện này có thể là các sai lầm chính trị – hoặc sẽ là, nếu có một đảng đối lập, nhưng chúng chẳng phải đã bộc lộ lòng tin và ý định sâu sắc đó sao?

Có những giám đốc điều hành, vì e sợ sự đồng nhất chính trị ấy như các nhà lãnh đạo lao động “phi đảng phái”, nên đã thuộc về phe thứ ba. Từ lâu giới điều hành giàu có đã được đào tạo như một nhóm đối lập; rồi những người thông minh hơn bắt đầu lơ mơ cảm thấy rằng họ có thể vào đó được. Trước thời Eisenhower, quyền lực mà họ tạo ra có thể dễ trở nên thiếu trách nhiệm chính trị hơn. Sau thời Eisenhower, việc này không còn dễ dàng vậy nữa. Nếu mọi việc xấu đi, họ – và cùng với họ là việc làm ăn – sẽ không bị buộc lỗi hay sao?

Nhưng John Knox Jessup, Trưởng Ban biên tập của *Fortune*, cho rằng công ty có thể thay thế hệ thống cổ lỗ của các bang bằng một bộ khung cho chế độ tự trị – và vì thế lấp đầy khoảng trống của các cấp độ quyền lực tầm trung. Vì là người đứng đầu khối thịnh vượng chung của công ty, nên nhà quản lý có nhiệm vụ chính trị là giữ cho toàn bộ cử tri của mình tương đối vừa lòng. Ông Jessup lập luận rằng thế cân bằng trong các lĩnh vực chính trị và kinh tế đã bị phá vỡ. “Bất kỳ Tổng thống nào muốn điều hành một đất nước thịnh vượng ít nhất cũng phải dựa vào công ty – có thể còn hơn cả việc công ty dựa vào ông ta. Sự phụ thuộc của ông ta không giống như của Vua John vào các ông trùm đất đai vùng Runnymede, nơi mà Magna Carta chào đời.”⁴⁴

Tuy nhiên, nói chung ý thức hệ của các giám đốc điều hành với tư cách thành viên của giới điều hành giàu có là chủ nghĩa bảo thủ không thuộc ý thức hệ nào cả. Họ bảo thủ, nếu không vì lý do nào khác ngoài

việc tự cảm thấy mình là loại người thành đạt. Họ không có ý thức hệ vì tự cảm thấy mình là người “thực tế”. Họ không nghĩ ra các vấn đề, họ trả lời các giải pháp thay thế trình cho họ, và ý thức hệ mà họ có phải xuất phát từ các trả lời của họ.

Trong suốt ba thập kỷ qua, trên thực tế là từ Thế chiến I, sự phân biệt giữa người làm chính trị và người làm kinh tế đang ít dần, mặc dù các nhà quản lý công ty trước đây không tin tưởng mấy người của mình ở quá lâu trên vũ đài chính trị. Họ thích đến rồi đi, vì như vậy họ không phải chịu trách nhiệm. Nhưng ngày càng có nhiều giám đốc điều hành công ty trực tiếp tham gia chính quyền; và kết quả là một nền kinh tế chính trị gần như mới mà chúng ta thấy những người đại diện cho giới điều hành giàu có ở trên đỉnh.¹

Các vấn đề mà thực tế hiển nhiên này về quyền lực chính trị của giới điều hành giàu có đặt ra không dính dáng nhiều đến sự liêm chính cá nhân của những người liên quan, và chắc chắn không liên quan nhiều đến mấy món lợi cá nhân về của cải, uy tín và quyền lực. Đây là các vấn đề quan trọng sẽ được luận bàn khi lưu ý tới sự vượt trội chung của sự phi đạo đức cao hơn và cấu trúc của giới tinh hoa quyền lực như một tổng thể. Nhưng vấn đề chính trị quan trọng là liệu các thực tế này có thể bổ sung bằng chứng về mối liên hệ cấu trúc giữa giới điều hành giàu có và thứ mà ta gọi là ban điều hành chính trị hay không?

Liệu nhóm rất giàu và các giám đốc điều hành chớp bu, các tầng lớp thượng lưu của xã hội địa phương và của tầng lớp thị dân 400, các nhóm chiến lược của thế giới công ty, có thực sự chiếm giữ nhiều vị trí quyền lực trong hệ thống chính trị chính thức hay không? Tất nhiên họ đã đột kích chính quyền, họ sở hữu đặc quyền trong chính quyền ấy. Nhưng liệu họ đã và đang tích cực về chính trị hay chưa? Trái với

i. Chương 12 sẽ bàn luận đầy đủ hơn về vai trò chính trị của các giám đốc điều hành.

truyền thuyết, bí ẩn học thuật và văn học dân gian, câu trả lời cho vấn đề đó là một từ *Có* phức tạp nhưng hoàn toàn rõ ràng.

Tuy nhiên, chúng ta sẽ hoàn toàn sai lầm nếu tin rằng bộ máy chính trị chỉ là cánh tay nối dài của thế giới công ty, hoặc nó đã bị đại diện của giới điều hành giàu có chiếm giữ. Chính phủ Mỹ, dù theo cách đơn giản hay thực tế cấu trúc nào đi nữa, đều không phải là một ủy ban của “giai cấp thống trị”. Nó là một mạng lưới “các ủy ban”, và những người khác từ các thang bậc khác bên cạnh giới điều hành giàu có ngồi trong các ủy ban đó. Trong số này, chính trị gia chuyên nghiệp là phức tạp nhất, nhưng giới quân sự cao cấp, giới quân phiệt ở Washington, là những người mới nhất.

GIỚI QUÂN PHIỆT

Vào thế kỷ XVIII, những người nghiên cứu bức tranh lịch sử bắt đầu nhận thấy một xu hướng khác thường trong việc phân chia quyền lực ở tầng cao nhất của xã hội hiện đại: Các quan chức dân sự, khi có quyền, có thể kiểm soát được giới quân sự ư bạo lực mà quyền lực của họ đang bị giảm sút, vô hiệu hóa. Tất nhiên, ở nhiều nơi và nhiều thời gian khác nhau, giới quân sự là những người phục vụ quyết định dân sự, nhưng xu hướng này – đạt đỉnh vào thế kỷ XIX và kéo dài tới tận Thế chiến I – dường như lúc đó, và bây giờ có vẻ vẫn thế, đơn giản là khác thường vì trước nay nó chưa bao giờ diễn ra trên quy mô như vậy, hoặc chưa bao giờ ăn sâu bám rễ chắc đến thế.

Ở thế kỷ XX, trong số các quốc gia công nghiệp trên thế giới, thực tế rằng ưu thế dân sự lớn, ngăn ngủi và bất ổn bắt đầu lung lay; và hiện nay – sau giai đoạn hòa bình kéo dài từ thời Napoleon tới Thế chiến I – dòng chảy cũ của lịch sử thế giới một lần nữa tự khẳng định mình. Trên khắp thế giới, giới quân phiệt đang trở lại. Trên khắp thế giới, thực tại được định nghĩa theo điều kiện của họ. Và cũng ở Mỹ, giới quân phiệt đã tiến vào khoảng trống chính trị. Cùng với các giám đốc điều hành công ty và chính trị gia, tướng lĩnh và đô đốc, những người anh em không dễ tính này trong giới tinh hoa Mỹ đã giành được và được dành cho quyền lực ngày càng tăng để đưa ra và gây ảnh hưởng tới các quyết định có hệ quả nghiêm trọng nhất.

1.

Toàn bộ nền chính trị là một cuộc đấu đá, tranh giành quyền lực và loại quyền lực tối hậu chính là bạo lực. Vậy tại sao độc tài quân sự lại không phải là hình thức bình thường và thông thường của chính quyền? Trong phần lớn lịch sử nhân loại, con người trên thực tế sống dưới lưỡi kiếm, và ở bất kỳ sự xáo trộn nghiêm trọng nào trong công việc của con người, có thực hay tưởng tượng, xã hội thường có xu hướng quay lại chế độ cai trị quân sự. Thậm chí ngày nay, chúng ta thường bỏ qua những việc ít nhiều giống nhau của lịch sử thế giới vì chúng ta thừa hưởng một số giá trị nhất định, đã bùng nổ dưới chế độ dân sự độc đoán thế kỷ XVIII và XIX. Kể cả nếu hình thức quyền lực tối hậu là đe dọa bạo lực, thì toàn bộ những tranh giành quyền lực trong và giữa các quốc gia truyền thống của chúng ta vẫn không đạt tới điểm cuối cùng. Các lý thuyết khác của chúng ta về chính quyền đều giả định rằng hiến pháp của chúng ta đã dẫn tới những thiết chế trong đó bạo lực giảm tới mức tối đa và chịu sự kiểm tra hữu hiệu để cân bằng với ưu thế dân sự. Trong giai đoạn hòa bình lâu dài của phương Tây hiện đại, lịch sử nằm trong tay các chính trị gia, tầng lớp giàu có, và giới luật sư chứ không phải tướng lĩnh, trộm cướp, hay đồ đốc. Nhưng nền hòa bình đó đã có kết quả thế nào? Bằng cách nào mà các quan chức dân sự, chứ không phải những kẻ thích bạo lực, chiếm ưu thế?

Khi bàn luận về quân sự, Gaetano Mosca¹ đưa ra một giả thiết mà tôi không đồng tình, nhưng chẳng ảnh hưởng tới việc tôi chấp nhận cách lý giải tổng quát của ông. Ông cho rằng trong bất kỳ xã hội nào đều có một số người khi bị khiêu khích nhiều lần sẽ dùng đến bạo lực. Mosca nói, nếu chúng ta coi họ là thiên tài và nếu có cơ hội lịch sử, chúng ta sẽ có một Napoleon; nếu chúng ta cho họ một ý tưởng lớn, chúng ta sẽ có một Garibaldi; nếu chúng ta cho họ một cơ hội, và chỉ vậy thôi, chúng ta sẽ có một Mussolini, hoặc chúng ta có thể thêm một tướng cướp trong nền văn minh kinh doanh.

Nhưng, Mosca nói, nếu cho người đó một công việc trong một loại thang bậc xã hội nào đó, chúng ta sẽ có một người linh chuyên nghiệp và thường thì các quan chức dân sự có thể kiểm soát được anh ta.

Tất nhiên, có cơ sở về nền hòa bình trong nước hơn là đội quân thường trực chuyên nghiệp. Có “Hòa bình của Chúa” do linh mục áp đặt, và “Hòa bình của Vua” được dựng lên ở châu Âu thời trung cổ để chống lại những ai cảm thấy danh dự và quyền lực của họ phụ thuộc vào lưỡi kiếm. Nhưng thực tế lớn về hòa bình trong thời hiện đại, hoặc kể cả trong lịch sử thế giới – như người ta có thể mong đợi – là một thực tế mông lung: hòa bình là do quốc gia dân tộc thiết lập bằng sự tập trung và độc quyền bạo lực, nhưng sự tồn tại của một thế giới hiện nay được tổ chức thành khoảng 81 quốc gia dân tộc cũng là điều kiện chủ yếu dẫn tới chiến tranh hiện đại.

Trước khi có quốc gia dân tộc, những kẻ bạo lực có thể và đã thường dùng tới nó trên quy mô địa phương, và chế độ phong kiến ở châu Âu cũng như ở phương Đông là chế độ cai trị địa phương bằng nhiều cách của những kẻ bạo lực. Trước khi quốc gia dân tộc tập trung và độc quyền các phương tiện bạo lực, việc quyền lực có xu hướng liên tục tự tái tạo ở những trung tâm nhỏ, phân tán, và do các băng đảng địa phương nắm giữ thường là một thực tế diễn ra trong lịch sử nhân loại trước khi xuất hiện dân tộc. Nhưng dưới thời Ferdinand và Isabella đang tạo dựng một dân tộc, kẻ cướp đường của Tây Ban Nha đã trở thành người của vua, và có lúc là kẻ chinh phục, rồi sau đó lại trở thành chiến binh của hoàng hậu. Tóm lại, kẻ bạo lực địa phương bắt đầu là thành viên của quân đội quốc gia thường trực chịu ơn thủ lĩnh dân sự quốc gia.

Vậy đội quân thường trực này là kiểu thiết chế khác thường nào mà lại có thể huy động được những kẻ bạo lực thuộc xu hướng hiếu chiến, do đó họ phục tùng chính quyền dân sự, và trên thực tế chính

họ chấp nhận tuân lệnh như một quy tắc danh dự? Vì nếu quân đội thường trực của một quốc gia hiện đại mà độc quyền bạo lực đủ mạnh để thống trị xã hội, thì tại sao nó lại không làm vậy? Tại sao, thay vì thế, nó lại thường nhần nhịn và chấp nhận chính quyền dân sự của thủ lĩnh dân sự quốc gia? Tại sao quân đội lại chịu quy phục? Bí mật của quân đội thường trực này là gì?

Chẳng có bí mật nào hết, chỉ có một số cơ chế hoàn toàn mở hoạt động ở bất kỳ nơi nào mà quân đội thường trực ở dưới quyền kiểm soát dân sự. Trước hết, quân đội này là loại thiết chế “quý tộc”. Cứ khi nào họ cố loại bỏ đặc điểm này thì họ đều thất bại. Trong quân đội thường trực tồn tại sự tách bạch tuyệt đối rõ ràng giữa sĩ quan và binh lính; đội ngũ sĩ quan thường được tuyển mộ từ các nhóm dân sự cầm quyền hoặc từ những người đồng tình với lợi ích của họ, vì vậy cân bằng lực lượng trong tầng lớp cai trị được phản ánh trong quân đội thường trực này. Và cuối cùng, trong quân đội thường trực hoặc trong nhiều bộ phận của nó, đã phát triển chế độ ban thưởng mà ngay cả những kẻ bạo lực cũng thường mong muốn: công việc bảo đảm, nhưng hơn thế, là vinh dự đầy tính toán được sống theo quy tắc danh dự cứng rắn.

Vào cuối thế kỷ XVIII, John Adams đã hỏi, “Có phải người ta cho rằng, quân đội chính quy thường trực của châu Âu, phục vụ là vì động cơ yêu nước trong sáng? Có phải các sĩ quan đầy toan tính và tận tụy của nó, hy vọng được đền đáp một cuộc sống tương lai? Có phải vì ý thức về bốn phạm đạo đức, hay tôn giáo mà họ mạo hiểm mạng sống của mình, và chấp nhận những vết thương?” Có thể thấy nhiều ví dụ về tất cả những vấn đề này. Nhưng nếu ai đó cho rằng tất cả, hoặc một bộ phận lớn hơn của những vị anh hùng này, bị các nguyên tắc như vậy chi phối, thì chỉ chứng tỏ anh ta chẳng hiểu gì về họ. Liệu họ có được trả công phù hợp như một sự khuyến khích thỏa đáng? Nó không nhiều hơn mức tồn tại rất đơn giản và khiêm nhường, nên sẽ chẳng bao giờ là một cám dỗ để từ bỏ cơ hội kiếm tiền trong các lĩnh vực khác cùng

những thú vui của cuộc sống gia đình, chấp nhận công việc khó khăn và nguy hiểm nhất này. Không, nó là sự cân nhắc và là các cơ hội vinh quang mà việc tại ngũ mang tới cho họ.

“Người lính so sánh mình với các bạn đồng ngũ, và cạnh tranh để được thăng cấp thành một hạ sĩ; hạ sĩ lại ganh đua với người khác để là trung sĩ; trung sĩ sẽ muốn đeo lon thiếu úy, và thế là mọi người trong quân đội luôn khao khát để có được thứ cao hơn, như mọi công dân trong cộng đồng thường xuyên tranh đấu vì một thứ hạng tốt hơn, nên có thể anh ta sẽ bị nhiều người để ý theo dõi hơn.”²

Uy tín đi cùng danh dự, và toàn bộ những gì liên quan đến nó đã và đang là một sự đền bù cho việc giới quân sự từ bỏ quyền lực chính trị. Việc từ bỏ này là hoàn toàn: nó được ghi trong quy tắc danh dự của quân đội. Trong hệ thống hành chính thường là ngăn nắp, nơi mọi thứ dường như được kiểm soát rành mạch, các sĩ quan quân đội cảm thấy “chính trị” là loại trò chơi bẩn thỉu, không thực, không quân tử; và trong cách hiểu của mình về quy tắc địa vị, họ thường cảm thấy các chính trị gia là những sinh vật không đủ tư cách đang sống trong một thế giới không thực.

Cơ chế địa vị của quân đội thường trực không phải luôn hoạt động cho tới khi chính quyền dân sự kết thúc, và không có gì hiển nhiên là nó sẽ hoạt động đến khi kết thúc. Ví dụ, chúng ta biết tai họa cho các nước trong thế giới Tây Ban Nha là việc cứ khi nào các sĩ quan quân đội có chân trong hội đồng nhà nước là họ cố chi phối nó, và khi không có chân trong các hội đồng này, họ có thể kéo quân về thủ đô.

2.

Tất cả những phản ánh trên về các xu thế và thực tế của thế giới giống hệt tình hình của tổ chức quân đội Mỹ và đội ngũ tướng lĩnh và đô đốc cao cấp của nó. Giống như các nước khác, Mỹ ra đời trong bạo

lực, nhưng nó ra đời vào lúc chiến tranh có lẽ không phải là một đặc tính vượt trội của xã hội loài người. Và nó ra đời ở nơi các cỗ máy chiến tranh không dễ dàng tới được, không dễ dàng bị chiến tranh tàn phá, không phải chịu nỗi lo lắng của những người sống với các nước láng giềng quân sự. Ở thời điểm và địa điểm của thời kỳ sơ khai, Mỹ ở vào tình thế rất tốt để xây dựng và duy trì một chính quyền dân sự, và để buộc giới quân sự dù có tham vọng cũng phải phục tùng.

Một đất nước non trẻ với cuộc cách mạng dân tộc chống lại đội quân tay sai, do Anh và 1/4 số gia đình ở Mỹ thuê, sẽ không thể yêu mến người lính chuyên nghiệp. Là vùng đất rộng và mở, xung quanh là các nước láng giềng yếu, người da đỏ và các đại dương rộng lớn, Mỹ bá chủ trong nhiều thập kỷ của thế kỷ XIX đã không phải chịu gánh nặng của một đội quân thường trực lớn quá mức. Hơn nữa, từ thời Học thuyết Monroe cho tới khi nó được áp dụng ở Anh vào nửa sau thế kỷ XIX, hải quân Anh đã đứng giữa Mỹ và các nước châu Âu lục địa để bảo vệ các thị trường của Anh ở Tây bán cầu. Thậm chí sau Thế chiến I, cho tới khi Đức Quốc xã trỗi dậy, Mỹ trở thành chủ nợ của các nước châu Âu phá sản và hầu như chẳng có mối đe dọa quân sự nào để phải lo lắng.³ Tất cả điều này cũng có nghĩa là, giống như ở các đảo của Anh, hải quân chứ không phải quân đội là công cụ quân sự chủ yếu trong lịch sử, và hải quân ít ảnh hưởng tới các cấu trúc xã hội của đất nước hơn là quân đội vẫn thường thế, vì nó không phải là một công cụ thật hữu ích để đàn áp sự nổi dậy của dân chúng. Các tướng lĩnh và đô đốc vì thế không đóng vai trò lớn trong các công việc chính trị và sự thống trị dân sự được xác lập một cách chắc chắn.

Một đất nước mà mối quan tâm lớn nhất của người dân là sự giàu có cá nhân thì đừng hy vọng họ sẽ ủng hộ việc trợ cấp cho một tổ chức gồm những người ăn bám, nói theo kiểu kinh tế. Một đất nước mà tầng lớp trung lưu coi trọng tự do và năng lực cá nhân sẽ không thể yêu quý những người lính có kỷ luật mà dường như họ liên tục được sử dụng

một cách tàn bạo để hỗ trợ các chính phủ ít tự do hơn. Vì thế trong lịch sử các thế lực kinh tế và hoàn cảnh chính trị đã ủng hộ sự đánh giá dân sự về giới quân sự như một thứ tồi tệ đôi khi cần thiết nhưng luôn là một gánh nặng.

Hiến pháp Mỹ được xây dựng trong nỗi e ngại về một tổ chức quân sự hùng mạnh. Tổng thống, một người giới dân sự, được tuyên bố là Tổng tư lệnh các lực lượng vũ trang, và trong chiến tranh, bao gồm cả lực lượng dân quân quốc gia. Chỉ Quốc hội mới có quyền tuyên bố chiến tranh, hoặc bỏ phiếu thông qua ngân sách sử dụng cho quân sự – và mỗi lần chỉ được hai năm. Từng bang duy trì lực lượng dân quân riêng, độc lập và tách biệt với quân đội quốc gia. Không có điều khoản nào cho phép giới quân sự làm cố vấn cho quan chức dân sự. Nếu có những điều khoản về bạo lực trong hiến pháp, thì chúng là những điều khoản bất đắc dĩ, và các tổ chức bạo lực chỉ giữ vai trò là công cụ một cách nghiêm ngặt.

Sau thế hệ cách mạng, tầng lớp thượng lưu không mang dấu ấn quân sự; giới tinh hoa Mỹ về mặt hệ thống không bao gồm trong nó thành viên là những nhân vật quân sự cao cấp; nó không phát triển truyền thống cứng nhắc về việc phục vụ trong quân đội; những người phục vụ trong quân đội không được coi là có uy tín. Uy thế của những người làm kinh tế đối với những người thuộc giới quân sự trong lĩnh vực “danh dự” trở nên hoàn toàn rõ ràng, khi vào thời Nội chiến và thực tế tới tận Thế chiến I, việc thuê người khác đi quân dịch hộ không bị coi khinh. Vì vậy, những người lính ở các vị trí thường biệt lập dọc theo biên giới nội địa cũ không vào được mấy giới cao hơn của quốc gia.

Bất chấp khó khăn là gì đi nữa và thường nghiêm trọng, đều bị chặn đứng bởi những người đã vượt cả nửa vòng Trái đất; bất chấp những cuộc viễn chinh và các đội quân của họ có thể nào đi nữa, và bằng nhiều cách trong nhiều giai đoạn mà họ rõ ràng là các bên tham

chiến, những người đứng đầu quốc gia vẫn không bị dán mác là có đầu óc và nhãn quan quân sự.

Nhưng khi nghiên cứu toàn bộ lịch sử Mỹ, chúng ta đối mặt với một tình huống khá kỳ lạ: nghe nói chúng ta chưa bao giờ và sẽ không bao giờ là một quốc gia quân sự, rằng trên thực tế chúng ta không tin vào kinh nghiệm quân sự, nhưng chúng ta ghi nhận rằng Cách mạng Mỹ đã đem lại uy thế cho Tướng Washington khi ngồi lên ghế Tổng thống, và rằng có những sự trả giá trong số sĩ quan bị sa thải, theo Hiệp hội Cincinnati, để thành lập một hội đồng quân sự và dựng lên một ông vua quân sự. Rồi các cuộc xung đột và giao tranh biên giới cũng liên quan tới thành công chính trị của các Tướng Jackson, Harrison, và Taylor trong Chiến tranh Mexico. Và còn có cả Nội chiến, lâu dài, đẫm máu, và chia rẽ xã hội Mỹ thành hai nửa, để lại những vết sẹo vẫn còn rất rõ. Chính quyền dân sự ở cả hai phía vẫn nắm quyền kiểm soát trong và sau Nội chiến, nhưng nó đã thực sự đem lại uy thế của Tướng Grant với ghế Tổng thống, trở thành tấm bình phong thuận tiện cho các lợi ích kinh tế. Mọi Tổng thống từ Grant tới McKinley, trừ Cleveland và Arthur, đều là sĩ quan thời Nội chiến, mặc dù chỉ có Grant là chuyên nghiệp. Và nữa, với cuộc chiến tranh nhỏ Tây Ban Nha-Mỹ, chúng ta lại thấy một người cứng rắn nhất, mạnh tay nhất trong số họ – có lẽ vì ông không phải một quân nhân chuyên nghiệp – Theodore Roosevelt – đã xuất hiện đúng lúc ở Nhà Trắng. Trên thực tế, khoảng một nửa trong số 33 người từng là Tổng thống Mỹ có đôi chút kinh nghiệm quân sự; sáu người là sĩ quan chuyên nghiệp; chín người là tướng.

Từ Bạo loạn của Shays tới Chiến tranh Triều Tiên, không có giai đoạn dài nào mà không có bạo lực chính thức. Trên thực tế từ năm 1776, Mỹ đã tham gia bảy cuộc chiến ở nước ngoài, một Nội chiến bốn năm, những trận xung đột và giao tranh với người Da đỏ suốt một thế kỷ, những lần phô diễn bạo lực dai dẳng ở Trung Quốc, và việc chinh

phục vùng Caribbean và các khu vực Trung Mỹ.ⁱ Tất cả những diễn biến này đều có thể được coi là thường xuyên gây phiền toái với việc kinh doanh sắp tới quan trọng hơn, nhưng ít ra cũng phải nói rằng bạo lực là một phương tiện và thậm chí là một giá trị hơi mơ hồ trong cuộc sống và văn hóa Mỹ.

Manh mối cho sự mập mờ này nằm ở thực tế sau: trong lịch sử từng có nhiều bạo lực, nhưng phần lớn là do “nhân dân” trực tiếp thực hiện. Lực lượng quân sự phân tán thành dân quân bang gần như theo kiểu phong kiến. Các thiết chế quân sự, trừ một số ít, đã song hành cùng các phương tiện sản xuất kinh tế phân tán và các phương tiện quyền lực chính trị liên bang. Không giống người Cossack ở vùng thảo nguyên Á-Âu, ưu thế về kỹ thuật và quân số của lính biên giới Mỹ khi đối mặt với người Da đỏ Mỹ đã khiến tầng lớp chiến binh thực thụ và việc quản lý bạo lực lan rộng và chuyện có kỷ luật trở nên không cần thiết. Hầu như ai cũng có súng; căn cứ trình độ kỹ thuật chiến tranh, các phương tiện bạo lực vẫn bị phân tán. Thực tế đơn giản đó là hệ quả lớn nhất đối với chế độ dân sự cũng như đối với các thiết chế dân chủ và các đặc tính của những thời kỳ trước đây ở Mỹ.

Trong lịch sử, nền dân chủ ở Mỹ từng được tăng cường bằng hệ thống dân quân gồm các công dân được vũ trang vào lúc súng trường là vũ khí chủ yếu, một người có nghĩa là một súng trường và một phiêu bầu. Các sử gia viết sách giáo khoa vì thế không ngả theo suy nghĩ cho rằng những thay đổi trong thiết chế quân sự Mỹ và hệ thống vũ khí là nguyên nhân của những thay đổi về chính trị và kinh tế. Họ viết về các

i. Năm 1935, biên tập viên của *Fortune* viết: “Nhìn chung người ta cho rằng lý tưởng quân sự Mỹ là hòa bình. Nhưng không may cho sự kinh điển kiểu trường phổ thông, từ năm 1776 quân đội Mỹ đã đánh cắp nhiều dặm vuông của Trái đất bằng việc chinh phục quân sự thuần túy hơn bất kỳ quân đội nào trên thế giới, chỉ trừ quân đội Anh. Và giữa Anh với Mỹ là một cuộc chạy đua sát nút, Anh chinh phục khoảng trên 3.500.000 dặm vuông từ hồi đó, còn Mỹ (nếu kể cả cuộc vật lộn Mua Louisiana từ người Da đỏ) cũng khoảng trên 3.100.000 dặm vuông. Những người nói tiếng Anh đã tự hào về việc này”.⁴

lực lượng quân sự trong một cuộc xung đột với người Da đỏ và một cuộc chiến tranh ở nơi xa, rồi họ lại giấu lực lượng này đi. Và có lẽ các sử gia đã đúng. Nhưng cần phải nhớ là những quân đội đầu tiên ở châu Âu dựa trên cơ sở cưỡng bức quân dịch đại trà đều là quân đội cách mạng. Các nước khác bắt buộc phải vũ trang dân chúng; Metternich tại Hội nghị Vienna đã thúc giục xóa bỏ quân dịch đại trà; Phổ chỉ sử dụng nó sau khi quân đội chuyên nghiệp của mình bị đánh bại vì không dùng nó; Nga hoàng chỉ dùng sau chiến tranh Crimea; và Áo chỉ dùng sau khi lính mới tuyển mộ của Bismarck đánh bại quân của Franz Jozef.⁵

Việc sử dụng quân dịch đại trà ở châu Âu liên quan đến việc mở rộng các “quyền” khác với người đến tuổi đi lính trong một cố gắng nhằm tăng cường sự trung thành của họ. Ở Phổ, và sau này ở Đức, đây là một chính sách hoàn toàn có dụng ý. Việc xóa bỏ chế độ nô lệ và sau này là việc phát triển các kế hoạch an sinh xã hội đã đồng hành cùng việc thiết lập chế độ quân dịch đại trà. Mặc dù thông tin không chính xác, nhưng xem ra rõ ràng là việc mở rộng quyền mang súng cho dân chúng nói chung cũng liên quan đến việc mở rộng các quyền khác. Nhưng ở Mỹ, quyền mang súng không được giới có súng mở rộng tới dân chúng không vũ trang: dân chúng đã mang súng ngay từ đầu.

Cho tới Thế chiến I, các hoạt động quân sự không bao gồm việc huấn luyện quân sự bắt buộc thường xuyên, việc đọc quyền các công cụ bạo lực của chính quyền liên bang, việc người lính chuyên nghiệp đứng đầu một cơ sở quân sự lớn và lâu dài. Từ Nội chiến đến Chiến tranh Tây Ban Nha-Mỹ, trung bình quân đội có khoảng 25.000 người, được tổ chức ở cấp cơ sở trung đoàn, với các trung đoàn và đại đội chủ yếu phân tán ở những vị trí dọc theo biên giới trên bộ và xa hơn về phía tây. Qua Chiến tranh Tây Ban Nha-Mỹ, quân đội Mỹ là lực lượng được tổ chức kiểu dân quân, nghĩa là không tập trung và với đội ngũ sĩ quan không chuyên nghiệp mang đậm ảnh hưởng địa phương.

Quân đội thường trực nhỏ bé được bổ sung bằng dân quân bang tổ chức thành quân Tình nguyện Mỹ; chỉ huy đội quân này do các thống đốc bang chỉ định. Trong tình trạng hoàn toàn thiếu chuyên nghiệp này, lính thường trực có thể và thường được phong tướng trong quân Tình nguyện. Chính trị, cũng có thể nói là sự kiểm soát dân sự, chiếm ưu thế tối cao. Xét bất kỳ thời gian nào, chỉ có rất ít tướng lĩnh, và đại tá là cấp bậc ngay cả học viên của West Point cũng khao khát.

3.

Quanh vị tướng già quân đội cuối thế kỷ XVIII trong bộ quân phục màu xanh gọn gàng vẫn còn vương mùi thuốc súng từ Nội chiến. Trong Nội chiến, ông đã thể hiện xuất sắc, và từ cuộc chiến đó đến những trận đánh trong Chiến tranh Tây Ban Nha-Mỹ, ông đã chiến đấu với người Da đỏ theo cách mạo hiểm nhất. Nghị lực của kỵ binh đã không còn ở ông – thậm chí đôi lúc ông trông như một kẻ khờ dại hăng hái (hãy nhớ Custer và Little Big Horn!). Ông sống cuộc đời có phần khắc khổ, điều mà Theodore Roosevelt quý trọng. Ông thường để ria, đôi lúc để râu, và thường không cạo hần. Grant mặc bộ quân phục binh nhì với hàng cúc đã bị mờ, đi đôi ủng cổ lỗ và đeo kiếm. Người lính già này đi lên bằng con đường khá vất vả: mãi tới Thế chiến I mới có cố gắng chính thức để “bảo vệ những người được đào tạo”; nhiều tướng lĩnh và hàng chục đại tá đã chết trong các trận đánh thời Nội chiến hoặc sau đó trong các cuộc xung đột với người Da đỏ. Ông không được lính của mình kính trọng bằng việc lập kế hoạch hậu cần ở Lầu Năm Góc; ông giành được nó nhờ bản giỏi hơn, cười đùa giỏi hơn, ứng phó nhanh hơn khi gặp sự cố.

Vị tướng điển hình của những năm 1900⁶ là một người xuất thân trong một gia đình Mỹ gốc Anh lâu đời. Ông sinh vào khoảng năm 1840 ở vùng đông bắc Mỹ và có lẽ lớn lên ở đó hoặc ở vùng trung tâm phía bắc, tại một vùng nông thôn hoặc có lẽ là một thị trấn nhỏ. Cha

ông là người có chuyên môn, và cơ hội khá tốt là cha ông có các mối quan hệ chính trị có thể hoặc không thể giúp ông trong sự nghiệp. Ông phải mất tới hơn 38 năm kể từ lúc vào lính hoặc vào West Point mới là một thiếu tướng. Khi trở thành người chỉ huy cao nhất, ông đã khoảng 60 tuổi. Nếu có đạo, có lẽ ông theo Trưởng lão. Ông lập gia đình, hình như hai lần, và bố vợ ông cũng là một nhà chuyên môn, có thể cũng có một vài mối quan hệ chính trị. Khi còn tại ngũ, ông không thuộc chính đảng nào, nhưng sau khi nghỉ hưu, có thể ông tham gia đôi chút vào chính trị của Đảng Cộng hòa. Khả năng ông viết thư gì đó không nhiều như người khác viết rất nhiều về ông. Ông chính thức nghỉ ở tuổi 62, và mất lúc khoảng 77 tuổi.

Chỉ 1/3 số tướng lĩnh quân đội cũ này đã qua West Point và chỉ có bốn người khác đã hoàn thành bậc đại học; những người lính trong quân đội cũ không đi học. Nhưng chúng ta nên nhớ rằng nhiều người miền Nam – những cựu học viên West Point và chiếm ưu thế trong quân đội liên bang cũ – đã trở về chiến đấu trong quân đội miền Nam. Đôi khi vị tướng quân đội của năm 1900 được phong cấp sĩ quan trong Nội chiến, đôi lúc ông đi lên từ lực lượng tình nguyện của dân quân bang, đôi lúc tự mình tuyển mộ đủ người và thế là trở thành một đại tá. Sau khi ông vào quân đội thường trực, việc thăng chức của ông chủ yếu dựa vào thâm niên, được đẩy nhanh trong chiến tranh như khi ông nhảy từ cấp đại tá trong Chiến tranh Tây Ban Nha-Mỹ. Ít nhất một nửa số tướng lĩnh quân đội cũ có những mối liên hệ cao hơn với các tướng lĩnh và chính trị gia. Ví dụ, Tướng Leonard Wood, hồi năm 1891 là đại úy quân y, đã trở thành bác sĩ của Nhà Trắng và sau đó dưới quyền của bạn mình là Theodore Roosevelt và William Howard Taft, đã trở thành Tổng Tham mưu trưởng vào năm 1900.

Trong hơn 30 tướng lĩnh quân đội chỉ có ba người (hai trong số đó không chính quy) bước vào con đường kinh doanh. Thương nhân địa phương ở các thị trấn biên giới thường yêu quý quân đội cũ này vì

họ chiến đấu chống người Da đỏ và bọn ăn cắp gia súc, và đồn bắt quân đội đồng nghĩa với tiền bạc cho nền kinh tế địa phương. Và ở những thị trấn lớn hơn, quân đội đôi khi có quyền giải tán mấy vụ đánh lộn. Lũ trẻ cũng thích điều đó.

Từ Nội chiến tới lúc mở rộng hải quân dưới thời Theodore Roosevelt, quân đội được công chúng để mắt đến nhiều hơn và những đòi hỏi địa vị của nó được đổi chác trong các tầng lớp dưới. Nhưng hải quân giống như một câu lạc bộ của quý ông, thỉnh thoảng lại diễn ra các cuộc thám hiểm và viễn chinh cứu vớt, uy tín của hải quân cao ngang tầng lớp thượng lưu. Việc này giải thích và phần nào được giải thích bởi nguồn gốc và mức độ đào tạo chuyên nghiệp cao hơn của đội ngũ sĩ quan hải quân.

Ngoài sức mạnh trên biển được thừa hưởng từ Anh, uy tín học thuyết của Đô đốc Mahan đã gắn kết sự vĩ đại của quốc gia với sức mạnh trên biển của nó, và dễ dàng lọt vào tai Phụ tá Bộ trưởng Hải quân Theodore Roosevelt. Uy tín cao hơn của hải quân được công chúng biết đến nhiều hơn trong Chiến tranh Tây Ban Nha-Mỹ là do thực tế rằng các kỹ năng của sĩ quan hải quân còn là điều bí ẩn với người thường hơn cả người trong quân đội – ít người giới dân sự dám thử chỉ huy một tàu chiến, nhưng một tiểu đoàn thì nhiều người có thể. Vì không có một hệ thống tình nguyện như trong quân đội, nên uy tín chuyên môn bắt đầu bằng uy tín của một sự giáo dục chính thức và chuyên sâu ở Annapolis (Học viện Hải quân). Cũng có một thực tế là vốn đầu tư lớn thể hiện ở chỗ có nhiều tàu chiến dưới quyền chỉ huy của sĩ quan hải quân. Và cuối cùng, có một quyền lực tuyệt đối được Thuyền trưởng của con tàu thực thi, đặc biệt theo quan điểm truyền thống trên biển là coi thường trước chuyện thủy thủ làm việc trên boong tàu, mà khi áp dụng cho lính hải quân lại thực sự nâng cao uy tín của các sĩ quan.

Một đô đốc điển hình của năm 1900 sinh vào khoảng năm 1892 trong gia đình gốc Anh thời thuộc địa. Cha ông là một người có chuyên

môn theo kiểu nào đó, nhưng quan trọng hơn, ông thuộc tầng lớp thượng lưu vùng bờ biển đông bắc, nhiều khả năng không phải là một trung tâm đô thị. Vị đô đốc tương lai có trình độ học vấn hàn lâm cộng với hai năm trên con tàu được giao. Ông mới chỉ 14 tuổi khi gia nhập hải quân, và nếu ông có theo đạo thì đương nhiên phải là Tin Lành. Chừng 43 năm sau khi được nhận vào Học viện, ông trở thành một chuẩn đô đốc. Lúc đó ông 58 tuổi. Ông lấy vợ thuộc tầng lớp mình. Có thể ông đã viết một cuốn sách, nhưng khả năng cao hơn là có người viết một cuốn sách về ông; tuy nhiên, ông có thể đã nhận bằng danh dự sau chiến tranh năm 1898, và nghỉ hưu ở tuổi 62. Ông giữ cương vị chuẩn đô đốc chỉ có ba năm, và mất được 10 năm sau khi có chế độ nghỉ hưu bắt buộc ở độ tuổi trung bình 72.

Ngay từ năm 1900, giới chóp bu của hải quân toàn là các Annapolis, và cũng rất hào hoa. Được tuyển mộ từ tầng lớp cao hơn quân đội, sống nhiều hơn ở miền Đông, được đào tạo dự bị tốt hơn và rồi theo học tại Học viện, vị đô đốc cũng từng phục vụ trong Nội chiến, sau đó dần thăng tiến bằng cách tránh việc đối mới, trong cuộc sống cá nhân hay trong các nhiệm vụ quân sự. Vì sự lè bước quá cẩn thận trong sự nghiệp, điều quan trọng là ông được thăng quân hàm sớm và sống lâu, để lên tới chức đô đốc trước khi phải nghỉ hưu bắt buộc ở tuổi 62. Thông thường phải mất 25 năm mới lên được đại úy. “Sĩ quan mất một thời gian dài ở các cấp bậc thấp hơn nên họ không bao giờ biết nghỉ cho mình. Họ thường đạt tới cấp chỉ huy muện tới mức họ đã đánh mất cả tuổi thanh xuân lẫn khát vọng và chỉ để học tuân lệnh, chứ không phải để chỉ huy...”ⁱ

i. “Tháng 12 năm 1900, thời kỳ mà thuyền trưởng trẻ nhất trong Hải quân Mỹ là 55 tuổi và thời gian trung bình ở cấp bậc đó là 4,5 năm; ở Anh thuyền trưởng trẻ nhất là 35 tuổi và thời gian trung bình ở cấp bậc đó là 11,2 năm.” Các số liệu của Pháp, Đức, và Nhật cũng giống như của Anh. “Tình trạng này là đúng với các sĩ quan chỉ huy. Ở Mỹ thường thì họ chỉ ở cấp bậc đó trung bình 1,5 năm trước khi nghỉ hưu”, nhưng ở Anh, Pháp, Đức và Nhật Bản là từ 6 đến 14 năm.⁷

Từ 1/3 đến 1/2 thời gian phục vụ của các sĩ quan cao cấp là ở trên biển, tất nhiên chủ yếu diễn ra khi ở cấp thấp hơn. Trong số 35 tướng lĩnh hải quân, chỉ khoảng một nửa đôi lúc trở lại Annapolis làm huấn luyện viên hoặc quan chức. Và một số theo các khóa sau đại học ở đó. Nhưng bí quyết cho sự lộn xộn về mặt hành chính thường làm nên đặc trưng của hải quân là dù tàu chiến, súng đạn, và hậu cần có phức tạp hơn về mặt kỹ thuật, thì người chỉ huy được thăng cấp không phải vì chuyên môn kỹ thuật mà vì thâm niên. Vì thế, thuyền trưởng trở nên hơi xa lạ với con tàu của mình và phải chịu trách nhiệm cho những vấn đề mà ông không hiểu hết. Những người đứng đầu ban bè điều hành hải quân tiếp cận với Bộ trưởng và thường có nhiều quan hệ với giới nghị sĩ. Nhưng dù có các mối quan hệ nổi tiếng, thì chỉ có một đò đốc của giai đoạn này bước vào kinh doanh, và chỉ có hai người tham gia chính trị (địa phương).

Như vậy, nói ngắn gọn, đó là tổ chức quân sự do dân sự kiểm soát của Mỹ vào cuối thế kỷ XIX, với đội ngũ sĩ quan cao cấp bán chuyên nghiệp có các thành viên xét về tầm quan trọng không phải là tầng lớp thương gia và chính trị gia tinh hoa của Mỹ. Nhưng đây không phải là cuối thế kỷ XIX, và phần lớn các yếu tố lịch sử mà sau này đã định hình vai trò quân sự trong một quốc gia không còn ảnh hưởng dù nhỏ nhất đối với hệ thống cấp bậc quân đội cao cấp của Mỹ.

4.

Giữa thế kỷ XX, ảnh hưởng của những giá trị hòa bình và dân sự này tồn tại ở Mỹ – và cùng với chúng là sự thiếu tin tưởng và hạ thấp hiệu quả vai trò của giới quân sự chuyên nghiệp – cần được cân bằng bởi tình thế chưa từng có tiền lệ mà giới tinh hoa Mỹ bây giờ gọi là tình thế quốc gia:

1. Lần đầu tiên, giới tinh hoa Mỹ, cũng như các bộ phận công chúng bên dưới, bắt đầu nhận ra việc sống trong một khu vực có láng giềng quân sự nghĩa là thế nào, phải bộc lộ về mặt kỹ thuật trước cuộc

tấn công thảm khốc trên phạm vi cả nước nghĩa là thế nào. Có lẽ họ cũng nhận ra Mỹ với tư cách một quốc gia đã có một thời gian không phải lo lắng về quân sự do biệt lập về địa lý, mở rộng và bình ổn thị trường trong nước, các nguồn tài nguyên thiên nhiên cho công nghiệp hóa, và đòi hỏi các hoạt động quân sự chỉ để chống lại một dân cư còn thô sơ về công nghệ. Tất cả giờ đây đều là lịch sử: Mỹ bây giờ là một láng giềng quân sự với Liên Xô – hoặc thậm chí hơn thế – như Đức với Pháp trong những thế kỷ trước.

2. Những ước tính cụ thể hơn, hiện đã được công khai, về hiệu quả vật chất của hệ thống vũ khí mới nhất, làm người ta lập tức hiểu ra một cách sâu sắc. Một cuộc tấn công cấp tập, không phải không có lý khi giả dụ như thế, sẽ làm khoảng 50 triệu hoặc gần 1/3 dân số thương vong.⁸ Việc Mỹ có thể lập tức trả đũa kẻ thù với hiệu quả tương đương hay không tất nhiên sẽ giảm bớt thiệt hại cho lãnh thổ và cư dân của mình.

Những khả năng kỹ thuật như vậy có thể được sử dụng theo kiểu chính trị và công nghiệp, hay theo nghĩa quân sự nghiêm ngặt. Giới tinh hoa Mỹ phụ trách quyết định đó đã thực hiện chúng trước hết theo nghĩa quân sự. Trong các điều kiện xác định về tình hình quốc tế, ưu thế nghiêng về phía quân sự. Kết quả là ở những giới chức cao, hiểu theo bất kỳ nghĩa nào đã được công nhận về mặt lịch sử, ngoại giao đã được thay bằng những đánh giá về khả năng chiến tranh và tính nghiêm trọng về quân sự của các mối đe dọa chiến tranh.

Hơn nữa, vũ khí mới được phát triển như một “tuyến phòng thủ đầu tiên”. Không giống hơi độc và vi trùng, nó không bị coi như một thứ dự phòng chống lại việc kẻ thù sử dụng nó, mà là thứ vũ khí tấn công quan trọng. Và chiến lược lớn được công khai ấy đã chính thức dựa trên giả định rằng những vũ khí như vậy sẽ được sử dụng trong những ngày đầu tiên của chiến tranh thông thường. Quả thực hiện nay nó là giả định phổ biến.

3. Những định nghĩa này về thực tế và hướng đi được đề xuất đã dẫn tới một đặc tính nữa về vị thế quốc tế của Mỹ: lần đầu tiên trong lịch sử Mỹ, những người cầm quyền đang nói về tình trạng “khẩn cấp” lại không thấy trước được sự kết thúc. Trong thời buổi hiện đại, và nhất là ở Mỹ, họ đã bắt đầu nhìn lịch sử như một khoảng yên bình bị chiến tranh làm gián đoạn. Nhưng hiện nay, giới tinh hoa Mỹ không có hình ảnh thực nào về hòa bình, mà chỉ là khoảng lặng tạm thời vì cả hai bên đều sợ như nhau. Kế hoạch duy nhất được nghiêm túc chấp nhận để có “hòa bình” là súng nập đầy đạn. Tóm lại, chiến tranh hay một tình trạng chuẩn bị cao độ cho chiến tranh được cảm thấy là bình thường và đó có lẽ là tình hình thường xuyên của Mỹ.

4. Tôi sẽ đề cập đặc tính mới cuối cùng về tình hình Mỹ, như hiện nay đã chính thức được xác định, lại còn quan trọng hơn. Lần đầu tiên trong lịch sử của mình, giới tinh hoa Mỹ thấy mình phải đối mặt với khả năng có chiến tranh mà họ thừa nhận với nhau và thậm chí với công chúng, rằng sẽ không có bên tham chiến nào thắng. Họ không hình dung được “thắng lợi” nghĩa là gì, và họ không có ý kiến về con đường nào dẫn tới thắng lợi ấy. Chắc chắn các tướng lĩnh cũng không có ý kiến. Ví dụ ở Triều Tiên, thế bế tắc rõ ràng là do “sự tê liệt ý chí” của cấp lãnh đạo chính trị. Trung tá Melvin B. Voorhees báo cáo như sau từ một cuộc phỏng vấn Tướng James A. Van Fleet: “Phóng viên: ‘Thưa Trung tướng, mục tiêu của chúng ta là gì?’ Van Fleet: ‘Tôi không biết. Câu trả lời phải đến từ giới chức cao cấp hơn’. Phóng viên: ‘Thưa ông, làm sao chúng ta biết được khi nào và liệu chúng ta có chiến thắng hay không?’ Van Fleet: ‘Tôi không biết, trừ việc có người cao cấp hơn sẽ phải cho chúng ta biết’”. Một biên tập viên của tờ *Time* bình luận: “Câu này đã tóm tắt hai năm qua của Chiến tranh Triều Tiên”.⁹ Thời gian trước, giới lãnh đạo quốc gia khi chuẩn bị cho chiến tranh đã có những học thuyết về chiến thắng, các điều kiện đầu hàng, và một số trong họ ít nhất cũng tin vào các phương tiện quân sự áp đặt lên chúng. Tới Thế chiến II, mục tiêu chiến tranh của Mỹ trở nên hoàn toàn mơ

hồ theo bất kỳ ý nghĩa chính trị hay kinh tế nào, nhưng vẫn có những kế hoạch chiến lược để giành thắng lợi bằng các biện pháp vũ lực. Nhưng giờ đây không có văn hóa chiến thắng. Khi các phương tiện bạo lực hiện đang tồn tại, “trả đũa ô ạt” không phải là một kế hoạch chiến tranh hay một hình ảnh chiến thắng, mà chỉ là một cử chỉ ngoại giao bạo lực – nói theo kiểu chính trị – và là sự công nhận rằng chiến tranh tổng lực giữa hai quốc gia giờ đây trở thành những biện pháp tàn phá lẫn nhau. Lập trường này đưa tới điểm sau: với chiến tranh, mọi quốc gia đều gục ngã, vì vậy nếu cùng sợ chiến tranh thì họ sẽ sống sót. Hòa bình là nỗi sợ chung, là sự cân bằng của nỗi sợ vũ trang.

Ở thời điểm này, tôi không quan tâm đến việc bàn thảo bất kỳ định nghĩa nào về thực tế được sử dụng trong lập trường quốc gia hay chính sách của Mỹ. Nhưng xét các đặc điểm của tình hình thế giới như được chính thức nhìn nhận hiện nay, chúng ta phải nhận thức rằng chiến lược quân sự chính thống và ý kiến chuyên môn về quân sự đủ loại đã trở nên không thích hợp và sai lầm trong mọi quyết định về những công việc thế giới mà có thể đưa tới hòa bình. Rõ ràng mọi vấn đề mang tính quyết định, trong đó trước hết là các vấn đề về chiến tranh và hòa bình, giờ đây trở thành các vấn đề chính trị theo một nghĩa đầy đủ hơn trước đây. Theo quan điểm quân sự, việc NATO có 10 hay 30 sư đoàn cũng chẳng liên quan, giống như Đức cần hay không cần tái vũ trang. Do những thực tế hiện nay liên quan đến hiệu quả của chuyện ném bom tổng lực, nên các vấn đề như vậy đã không còn là những đề tài quân sự quan trọng lắm nữa. Chúng là các vấn đề chính trị liên quan đến khả năng Mỹ có đứng cùng chiến tuyến với các quốc gia châu Âu hay không.

Nhưng vì định nghĩa quân sự về thực tế chiếm ưu thế giữa những người có quyền quyết định, nên việc các tướng lĩnh và đô đốc vươn lên cao hơn trong giới tinh hoa Mỹ là hoàn toàn dễ hiểu và chính đáng, hoàn toàn thực tế và đáng ao ước. Vì vị trí quốc tế mới này của Mỹ và hoàn cảnh quốc tế mới – cả hai như giới tinh hoa định nghĩa

– đã làm thay đổi tâm điểm chú ý. Việc leo lên vị trí chỉ huy được mở rộng và địa vị được tăng cường của các giới quân phiệt ở Washington là dấu hiệu rõ ràng nhất về việc mở rộng sự chú ý này. Những quyết định có hệ quả lớn nhất trở thành vấn đề quốc tế lớn. Với nhiều người trong giới tinh hoa, cũng hơi quá khi nói rằng, chính trị trong nước đã trở nên quan trọng chủ yếu như cách duy trì quyền lực ở trong nước để thực thi quyền lực của tổ chức quốc gia ở nước ngoài, chắc chắn đúng là các quyết định trong nước ở hầu hết mọi lĩnh vực đời sống ngày càng được giải thích hợp lý khi gắn liền với các mối đe dọa và cơ hội ở nước ngoài.

Đồng thời, cũng chẳng có gì lạ khi có sự cảnh báo từ các quan chức dân sự cao cấp về quyền lực đang gia tăng của giới quân phiệt. Việc cảnh báo này sẽ có trách nhiệm hơn nếu nó dẫn tới thách thức thực sự đối với định nghĩa của giới quân sự về thực tế có lợi cho hình ảnh chính trị, kinh tế, và con người trong các vấn đề thế giới. Nhưng rồi đây, việc cảnh báo về giới quân phiệt sẽ dễ dàng hơn, khi mà tất nhiên họ vừa là nguyên nhân vừa là kết quả của những định nghĩa về thực tế đang chiếm ưu thế.

5.

Khi các phương tiện bạo lực của Mỹ được mở rộng và tập trung, chúng bắt đầu bao gồm một cấu trúc hành chính vô cùng phức tạp, vươn xa tới vùng bờ biển châu Á và tới cả bán đảo châu Âu với những công cụ quan sát của mình, và tới trung tâm Á-Âu với lực lượng không quân chiến lược của mình. Những thay đổi này về thiết chế và tầm với của các phương tiện bạo lực gây ra những thay đổi quan trọng không kém ở đám người thích bạo lực: giới quân phiệt Mỹ.

Biểu tượng mạnh mẽ nhất về quy mô và hình dạng của tổ chức quân sự mới này là Lầu Năm Góc.¹⁰ Cái mê cung bằng đá và xi măng cốt thép ấy chứa đựng bộ óc có tổ chức của các phương tiện bạo lực

Mỹ. Capitol ở Mỹ, tòa nhà công vụ lớn nhất thế giới, có thể nằm gọn ở bất kỳ góc nào trong năm góc của nó. Ba sân bóng đá cũng chỉ bằng độ dài của một trong năm bức tường bao nơi đây. Hành lang dài 17,5 dặm, 40.000 tổng đài điện thoại, 15 dặm ống thông gió, 2.100 điện thoại nội bộ, nối với nhau và với thế giới, với 31.300 nhân viên Lầu Năm Góc. 170 sĩ quan an ninh lảng vảng, với sự hỗ trợ của 1.000 người; có bốn nhân viên toàn thời gian không làm gì khác ngoài việc thay các bóng đèn, và bốn người khác theo dõi bảng mạch chủ đồng bộ của 4.000 đồng hồ. Phía dưới cửa sông là năm sân bóng ném và bốn sân bowling. Mỗi ngày nó thải ra 10 tấn giấy lộn không liệt vào loại mật, bán được khoảng 80.000 đô-la/năm. Nó sản xuất ba chương trình phát sóng toàn quốc mỗi tuần trong các phòng thu phát thanh và truyền hình của mình. Hệ thống liên lạc của nó cho phép bốn cuộc hội thoại nhóm cùng lúc giữa những người ở cách xa nhau như Washington, Tokyo, Berlin, và London.

Tòa nhà công vụ này, trong mê cung kiến trúc tinh vi và đông người ấy, là môi trường hằng ngày của giới quân phiệt hiện đại. Và trong số họ không thấy những chiến binh Da đỏ.

Đứng đầu bộ máy quân sự, dưới Tổng thống Mỹ và Bộ trưởng Quốc phòng do ông bổ nhiệm và đảm trợ lý của ông, gồm Hội đồng Tham mưu trưởng Liên quân – ban chỉ huy quân sự – ngồi làm việc phía sau mấy bức tường văn phòng bằng thép. Ngay dưới nhóm này là một nhóm cao cấp gồm đám tướng lĩnh và đô đốc phụ trách các lực lượng trên bộ, trên biển, và trên không ở những nơi xa xôi phức tạp, cũng như các cơ quan liên lạc kinh tế và chính trị cần thiết để duy trì chúng và phụ trách bộ máy tuyên truyền.

Từ sau Trân Châu Cảng, trong một loạt đạo luật và chỉ thị, đã có nhiều cố gắng để thống nhất các lực lượng này lại. Kết quả của sự thống nhất ấy sẽ là việc kiểm soát dân sự dễ dàng hơn, nhưng không phải mọi thứ đều thành công. Đặc biệt là hải quân cảm thấy mình bị bỏ rơi, còn

các lực lượng thì thỉnh thoảng lại qua mặt Bộ trưởng của mình để xuất hiện ở Quốc hội; thậm chí không quân đôi lúc còn giành được thắng lợi dù bị Bộ trưởng phản đối. Năm 1949, Ủy ban Hoover báo cáo rằng tổ chức quân sự thiếu quyền lực trung ương và thiếu các quy định về ngân sách, rằng nó không phải là một “đội” và mối liên kết giữa nghiên cứu khoa học và các kế hoạch chiến lược là yếu ớt. “Thiếu vắng quyền lực trung ương trong việc chỉ đạo tổ chức quân sự quốc gia, cấu trúc quy tắc cứng nhắc được xác lập theo luật, và trách nhiệm bị chia sẻ đã dẫn tới kết quả là thất bại khi khẳng định quyền kiểm soát dân sự rõ ràng đối với các lực lượng vũ trang.”¹¹

Ở cấp cao nhất của giới dân sự và quân sự, kể từ Thế chiến II đã có những thay đổi nhân sự sâu rộng, mặc dù các kiểu người vẫn không thay đổi nhiều.¹² Bộ trưởng có thể là một chính trị gia, một người môi giới, một vị tướng, một chủ ngân hàng, một giám đốc điều hành công ty. Trực tiếp tiếp xúc với các kiểu người này có bốn người cấp cao nhất “đều thuộc giới quân sự”.ⁱ Theo quan điểm của giới quân sự, có lẽ người thuộc phe dân sự lý tưởng ở vị trí cao nhất là người sẽ phải đối diện với Quốc hội nhưng lại sẵn sàng thực hiện quyết định của phe quân sự. Nhưng đây không phải kiểu người luôn chiếm ưu thế. Ví dụ, gần đây Bộ trưởng Hải quân đã loại một đô đốc khỏi vị trí cao cấp vì lý do “khác biệt chính sách”.¹⁴ Rõ ràng là có căng thẳng, người ở cả hai phía, giống như mọi người, ở mức độ nào đó đều là tù nhân của quá khứ của họ.

Tất nhiên, có những nhóm quân sự cao cấp có nhiều liên hệ đa dạng với nhau cũng như với giới làm chính sách và các nhóm dân sự.

i. Chủ tịch Hội đồng Tham mưu trưởng Liên quân, Đô đốc Arthur W. Radford, là con trai của một kỹ sư dân sự; Tham mưu trưởng Hải quân, Đô đốc Robert B. Carney, là con trai của một chỉ huy hải quân; Tham mưu trưởng Lục quân, Tướng Matthew B. Ridgway, là con trai của một sĩ quan quân đội thường trực; và Tham mưu trưởng Không quân, Tướng Nathan F. Twining, có hai người em từng học ở Annapolis.¹³

Những liên hệ này trở nên rõ ràng khi các căng thẳng được che giấu biến thành các tranh cãi công khai – như khi McArthur bị gạt khỏi bộ chỉ huy miền Đông. Vào lúc đó, ngoài trường phái Á châu Trên hết của McArthur đã bị giảm bớt ảnh hưởng, còn có trường phái Marshall dành ưu tiên cho châu Âu. Còn có nhóm Eisenhower-Smith có ảnh hưởng lớn nhưng không chỉ huy quân đội, và một nhóm chỉ phối nhưng không nắm quân đội là đội Bradley-Collins.¹⁵ Và cũng có sự chia rẽ khá chuẩn mực giữa những người cảm thấy cần phải phục vụ “lực lượng vũ trang thực sự chuyên nghiệp” do các sĩ quan đã qua chiến đấu chỉ huy và những người cảm thấy vui hơn về sự vươn lên của “các chuyên gia” mới và đội ngũ nhân viên.¹⁷

Khi quyền lực của phe quân sự tăng, sự căng thẳng giữa các nhóm có lẽ sẽ phát triển, mặc dù “thống nhất” tất nhiên không có nghĩa là trọn vẹn. Khi giới quân sự là một thiểu số chiến đấu vì sự sống còn, nhiều khả năng họ sẽ liên kết với nhau hơn so với khi họ là những thành viên chiếm ưu thế trong giới tinh hoa quyền lực, vì khi ấy không còn là vấn đề sống còn mà là mở rộng.

Đầu thế kỷ XX, hệ thống dân quân được tập trung hóa, và giờ đây các hệ thống vũ khí đã phát triển tới mức súng trường chỉ còn là thứ đồ chơi. Vũ trang cho công dân hiện nay thuộc một tổ chức có kỷ luật dưới sự kiểm soát tập trung chặt chẽ, còn các phương tiện trấn áp bạo lực bất hợp pháp tăng lên. Kết quả là những người ngoài giới quân sự đều bó tay về mặt quân sự. Nhưng đồng thời, hầu như toàn

i. Ví dụ, Hội đồng Tham mưu trưởng Liên quân được bổ nhiệm vào năm 1953 đều nắm giữ các vị trí chỉ huy quan trọng ở Thái Bình Dương, và một số người cảm thấy mình thiên về châu Á hơn là những người thiên về châu Âu mà họ thay thế là Bradley, Collins, Vandenberg và Fechteler. Tất cả họ cũng được đưa tin là ủng hộ phe chiến thuật chiến tranh không quân hơn là phe chiến lược – ít ra họ không phải là những người chỉ thích sử dụng không quân “ném bom ô ạt”. Trên thực tế, Đô đốc Radford với tư cách chỉ huy trưởng hạm đội Thái Bình Dương đã đứng đầu “cuộc nổi loạn của các đô đốc” chống lại việc sử dụng B-36 trong cuộc tranh cãi ngân sách năm 1949.¹⁶

bộ cư dân đều can dự vào chiến tranh như lính tráng hoặc dân sự, có nghĩa là họ bị kiểm soát trong một nhóm mà đứng đầu là giới quân phiệt của Washington.

6.

Gần đây nhất, một trận đụng độ nhỏ giữa các tướng lĩnh hoặc đô đốc thời hiện đại là lần đi săn vịt trời ở công ty của các giám đốc điều hành tại cuộc rút lui của Continental Motors, Inc. Trên thực tế, một công ty bảo hiểm “đã bảo hiểm 15 năm cho các sĩ quan từng tham gia Thế chiến II... và sống sót... trong Chiến tranh Triều Tiên; tỉ lệ tử vong của các sĩ quan đang phục vụ trong vùng chiến sự được hưởng chính sách này còn thấp hơn tỉ lệ bình quân của toàn ngành công nghiệp”.¹⁸ Một thực tế nữa là các nghiên cứu của Thiếu tướng S. L. A. Marshall cho thấy rằng trong bất kỳ hoạt động nào của Thế chiến II, có lẽ chưa tới 25% số binh lính ở vị trí chiến đấu đã thực sự nhắm vào địch bóp cò súng.¹⁹

Tướng lĩnh và đô đốc là các giám đốc điều hành chuyên nghiệp hơn là kế thừa hình ảnh người lính chiến thường thấy. 2/3 số tướng lĩnh cao cấp của năm 1950²⁰ đã tốt nghiệp West Point (tất cả đô đốc của năm 1900 và 1950 đều tốt nghiệp Học viện Hải quân); hầu hết phục vụ trong Thế chiến I, và phần lớn sống qua thời kỳ hòa bình chống lại giới quân sự nói chung vào những năm 1920 và 1930, xin trợ cấp, phản đối việc buộc tội họ buôn bán cái chết. Treo lơ lửng trên đầu họ là hình ảnh còn tươi rói của Pershing.

Trong những năm chiến tranh, chẳng có gì thực sự xảy ra trong đời binh nghiệp của họ. Theo một cách nào đó, nó giống như một bác sĩ sống trong đời mà không gặp bệnh nhân, vì thực ra giới quân sự không được kêu gọi thực thi kỹ năng chuyên môn của mình. Nhưng họ có lực lượng. Có lẽ đó là bằng chứng cho sự phát triển của họ trong những giai đoạn ấy: ở họ là mong muốn mãnh liệt để thích nghi

với kiểu người của mình, để không bị khác biệt, để không bị mất vị thế trước cấp dưới, và trên hết, để không cho mình quyền đảo lộn sự sắp xếp của hệ thống chỉ huy – tất cả đã bám rễ quá sâu khó mà tìm ra. Quan trọng là những người ở trên họ không thể tìm được bất kỳ điều gì để chống lại họ; và ở trong nước lẫn ngoài nước, cuộc sống của người lính chuyên nghiệp diễn ra tại các khu vực nhỏ bé của riêng họ, hoàn toàn biệt lập với đời sống kinh tế và chính trị của đất nước. Trong sự thiếu tin tưởng của giới dân sự đang thăng thế, giới quân sự được cho là “đứng ngoài chính trị”, và dường như họ hầu hết đều vui lòng làm vậy.

Đời binh nghiệp của sĩ quan trong chiến tranh xoay quanh cấp bậc của họ. Để tới cấp đại tá, việc thăng cấp phụ thuộc vào thâm niên, và trước mắt họ là “một đồng người” – có tới 4.000–5.000 sĩ quan, phần lớn được phong hàm trong Thế chiến I. Bởi đồng người này mà một người phải mất “22 năm để leo từ thiếu úy lên đại úy”. Anh ta “khó lòng hy vọng leo lên cấp đại úy trước tuổi 50”.²¹

Đời sống xã hội của sĩ quan thời chiến cũng xoay quanh cấp bậc của anh ta. Đối với thế giới dân sự, cũng như giữa những người không được đánh giá cao, có sự nhìn nhận căng thẳng về cấp bậc. Khi nhắc về giai đoạn đó, vợ của Tướng George C. Marshall nhớ lại nhận xét của vợ một sĩ quan: “Ở một tiệc trà như thế này thì bạn phải luôn đề nghị rót cà phê, chứ không phải trà cho vợ của sĩ quan cao cấp nhất, [vì] cà phê cao hơn trà”. Bà cũng nhớ về cuộc sống của đại tá ở doanh trại, như bà đã nói ở đầu đó, khi quân đội bị sức ép ngân sách thì các thông lệ bị cắt bớt. “Khu chúng tôi ở Pháo đài Moultrie không phải là nhà, mà là khách sạn. Nơi ở này từng được Pháo binh Bờ biển xây dựng trong những ngày êm ả, nhưng bây giờ nơi này cần phải sửa chữa nhiều. Nó có 42 cửa ra vào kiểu Pháp dẫn tới các hành lang bên dưới và bên trên, trải rộng ra cả ba phía.” Và khi Marshall trở thành một vị tướng, “đỗ trước căn nhà là một chiếc ô tô Packard mới rất đẹp

thay cho chiếc Ford nhỏ. Nền ông ấy sướng run vì được lên tướng, vì vào lúc suy thoái thì một chiếc Packard thực sự là một thứ tuyệt vời. Tôi choáng ngợp vì vui mừng”.²²

Phu nhân của một đại tá khác nhớ lại trật tự cấp bậc giữa các bà vợ: “Khi có người gợi ý về việc lựa chọn một ủy ban để mua sách, vợ của bác sĩ, biết điểm yếu của tôi, bèn gợi ý tên tôi, nhưng vợ của đại tá đã chỉ định ba phu nhân đang có mặt có chồng cao cấp nhất”. Và bà cũng nhớ cuộc sống ở nước ngoài của những nhân vật quân sự cao cấp hơn. “Ở Trung Quốc, đội nhân viên của chúng tôi gồm năm người... Việc đóng băng tiền lương [trong thời kỳ suy thoái], cắt bỏ tăng lương định kỳ này ảnh hưởng tới các sĩ quan cấp thấp hơn là sĩ quan cấp cao. Không vị tướng nào bị ảnh hưởng, trừ một đồ đốc duy nhất. Việc cắt giảm 75% trong quân đội ảnh hưởng tới các trung úy, đại úy, chuẩn úy và hộ lý.”²³ Chính trong thời chiến mà Trung tá Eisenhower đã gặp Mamie Doud, có người cha đủ giàu để lui về sống nhàn nhã ở Denver vào tuổi 36 và cùng với gia đình nghỉ đông ở San Antonio.

Vào năm 1953, có thông tin là “một sĩ quan chuyên nghiệp điển hình ở tuổi 45 hoặc 50 có thể tích lũy được tới 50.000 đô-la tiền bảo hiểm qua các năm”.²⁴ Và về cuộc sống của sĩ quan hải quân thời chiến, người ta nói: “Các chuyến hải hành mùa hè thật hào hứng, và quân hàm vạch vàng cùng những đặc quyền của đời sống thượng lưu làm bạn bắt đầu cảm thấy hơn người. Và bạn... học cách ứng xử tốt, tới thăm nhà bạn cùng phòng ở Philadelphia vào một kỳ nghỉ Giáng Sinh, lần đầu tiên nếm trải mùi vị của sự nuông chiều xã hội dành riêng cho những chàng hải quân trẻ... bạn lắng nghe rất nhiều bài thuyết giảng cảnh báo bạn đừng coi mình cao hơn một người giới dân sự dù bạn cảm thấy mình thực sự ở bên trên, nhưng sẽ không lịch sự khi để người khác thấy bạn nghĩ như thế”.²⁵

Nhưng điều này ở Mỹ lại thường không đúng, như Veblen đã nói, vì “chiến tranh là vinh quang, nên lòng dũng cảm kiểu chiến tranh

là đáng kính”.²⁶ Nó cũng không đúng với việc các sĩ quan quân đội thường xuất thân từ, hoặc trở thành, thành viên của tầng lớp nhàn tản của Veblen.ⁱ

Điều này đúng với hải quân hơn là lục quân – không quân còn quá mới mẻ cho những sự kiện như vậy. Nhìn tổng thể, các sĩ quan cao cấp của lục quân và hải quân có số người thuộc tầng lớp thượng lưu nhiều hơn các tầng lớp thực sự cao hơn hoặc thấp hơn. Chỉ một tỉ lệ rất nhỏ có nguồn gốc xuất thân từ tầng lớp lao động. Họ là con cái của những nhà chuyên môn, doanh nhân, nông dân, quan chức nhà nước, và người trong quân đội. Đa đa số họ là Tin Lành, chủ yếu là Trưởng lão hoặc Tân giáo. Rất ít người trong họ có cấp bậc cao.²⁸

Và với hầu hết họ hôm nay, Thế chiến II là sự kiện then chốt. Nó là then chốt của binh nghiệp hiện đại và của môi trường chính trị, kinh tế, và xã hội trong đó binh nghiệp diễn ra. Những người trẻ hơn trong số những người có cấp bậc cao nhất hiện nay thấy con đường thăng tiến khi thực hiện nhiệm vụ chiến đấu ở cương vị chỉ huy trung đoàn hay sư đoàn, còn những người nhiều tuổi hơn nhanh chóng thăng tiến trong những lần mở rộng lực lượng đã leo lên các vị trí chỉ huy cao nhất ở trong nước và nước ngoài.

7.

Nguồn gốc xã hội và nền tảng gia đình trước đây ít quan trọng đối với đặc điểm của người trong quân đội chuyên nghiệp hơn là đối với

i. “Trong khi thực tế thì sĩ quan quân đội được trả lương cao hơn những người khác trên thế giới”, người ta tuyên bố chắc nịch vào năm 1903, “nhưng tiền bạc không thuyết phục được mọi người theo đuổi binh nghiệp. Nếu họ không có các nguồn thu nhập bên ngoài, họ sẽ phải sống bằng đồng lương; 60% hoặc hơn không có thu nhập ngoài lương (chỉ 40% có)... Vinh dự nhất có lẽ là được làm tùy viên quân sự của một phái bộ Mỹ ở nước ngoài... Các sĩ quan chấp nhận những vị trí đó thường có nguồn thu nhập ngoài lương, hoặc thu nhập thông qua các mối quan hệ gia đình.”²⁷

loại có địa vị xã hội cao hơn. Việc đào tạo đô đốc hay tướng lĩnh tương lai bắt đầu từ sớm, vì thế đã được xác định chắc chắn, và thế giới quân sự mà anh ta bước vào là vô cùng rộng lớn, tới mức lối sống của anh ta đều xoay trong phạm vi của nó. Ở mức độ mà các điều kiện này tồn tại, dù anh ta là con của một thợ mộc hay một triệu phú cũng không quan trọng lắm.

Tất nhiên cũng đừng đẩy điều này đi quá xa. Mặc dù quân sự là đủ loại hành chính giấy tờ nhất trong giới tinh hoa Mỹ, nhưng nó không hoàn toàn quan liêu, và so với mọi tình trạng quan liêu, thì các mức cao hơn của nó vẫn còn ở dưới mức thấp hoặc mức trung bình. Tuy nhiên, khi chúng ta xem xét binh nghiệp, có một thực tế dường như gần tới mức không cần tìm đâu xa. Thực tế là đối với phần lớn nghề nghiệp của mình, các đô đốc và tướng lĩnh đã theo một khuôn mẫu hoàn toàn nhất quán và được sắp đặt từ trước. Một khi chúng ta biết những nguyên tắc cơ bản và các giai đoạn mấu chốt của tiêu chuẩn được chuyên môn hóa này về nghề nghiệp, thì chúng ta cũng biết nhiều như khi chúng ta có thể biết từ những số liệu chi tiết về nhiều nghề khác.

Thế giới quân sự lựa chọn và tập hợp những người sẽ là một phần đội ngũ chuyên nghiệp của nó. Sự khởi đầu rất nặng ở West Point hay Học viện Hải quân – và ở mức thấp hơn trong quân ngũ khi huấn luyện cơ bản – cho thấy cố gắng đập bỏ những giá trị và nhạy cảm dân sự ngay từ sớm, để dễ dàng cấy một cấu trúc tính cách hoàn toàn mới vào họ như có thể.

Đây là cố gắng phá bỏ độ nhạy cảm có từ trước ẩn sau hành động “đập vỡ” tính cách của người mới tuyển và giao cho anh ta vị trí rất thấp trong thế giới quân đội. Anh ta sẽ buộc phải quên đi phần lớn nhân dạng cũ của mình để có thể hiểu về chính mình trong vai trò quân đội. Anh ta bị tách khỏi đời sống dân sự cũ để có thể sẵn sàng thay đổi những giá trị cao nhất cho hoàn toàn phù hợp với thực tế

quân sự, chấp nhận sâu sắc nhãn quan quân sự và hiểu được lòng tự hào khi thành công trong nhóm và trong điều kiện của nó. Lòng tự trọng của anh ta trở nên hoàn toàn phụ thuộc vào lời khen ngợi mà mình nhận được từ đồng đội và cấp trên trong hệ thống chỉ huy. Vai trò quân đội của anh ta và thế giới mà nó là một bộ phận trong đó được giao phó cho anh ta như một trong những tầng lớp cao hơn của quốc gia. Có một sự nhấn mạnh vào toàn bộ các nghi thức xã hội, và theo nhiều cách khác nhau chính thức cũng như phi chính thức, anh ta được khuyến khích hò hẹn với các cô gái có địa vị cao hơn thay vì thấp hơn. Anh ta sẽ phải cảm thấy mình đang bước vào một lĩnh vực quan trọng của các tầng lớp cao hơn trong đất nước, và do đó cách nhìn nhận mình như một người tự tin dựa vào quan niệm của anh ta về bản thân như một thành viên trung thành của một tổ chức có thể lực. Công việc “giáo dục” thường lệ này ở Mỹ so với giới quân sự là công việc ở các trường tư của tầng lớp thị dân 400, và chúng không được đánh giá theo kiểu của bên quân sự.²⁹

West Point và Annapolis mới là điểm bắt đầu của giới quân phiệt, và mặc dù nhiều nguồn tuyển mộ và những cách huấn luyện khác đã phải sử dụng trong các tình huống khẩn cấp về mở rộng, chúng vẫn là nơi huấn luyện giới tinh hoa của các lực lượng vũ trang.³⁰ Hầu hết các tướng lĩnh cao cấp và mọi đô đốc của hôm nay đều học ở West Point và Annapolis, và họ rõ ràng cảm nhận được điều đó. Trên thực tế, nếu không có suy nghĩ về sự tồn tại này giữa chúng, thì các thiết chế lựa chọn tính chất và việc hình thành nhân cách sẽ phải coi là thất bại.

Suy nghĩ về đẳng cấp của giới quân sự là một đặc tính cơ bản của đội ngũ sĩ quan thực sự chuyên nghiệp, kể từ Chiến tranh Tây Ban Nha-Mỹ, đã thay thế cho hệ thống chính trị quân sự phi tập trung và đôi chút địa phương cũ. Như Đại úy Hải quân L. M. Nulton đã viết: “Mục tiêu là hạm đội, học thuyết là trách nhiệm, và vấn đề là hình thành tính cách quân sự”.³¹ Hồi đầu khi phần lớn các đô đốc ngày

nay là từ Annapolis, Tư lệnh Ralph Earle đã khẳng định: “Kỷ luật của Học viện Hải quân minh họa rõ nguyên tắc là kỷ luật của mỗi cộng đồng, đơn giản nghĩa là sống có tổ chức. Nó là điều kiện để sống cho đúng, vì nếu sống không văn minh thì không thể tồn tại. Con người sống không đúng thì buộc phải sống cho đúng, và đối với những cá nhân lầm đường ấy phải có những kiểm chế đúng chỗ. Đối với những người này, kỷ luật bao giờ cũng nặng, hoặc là một hình thức trừng phạt. Chắc chắn nó phải là như vậy. Thế giới sẽ tốt hơn nếu những cá nhân đó buộc phải cảm nhận được nắm đấm tàn bạo, không khoan nhượng, và cứng rắn để loại họ khỏi một tổ chức mà họ không có quyền tham gia”.ⁱ

Thế giới quân sự dựa nhiều vào cư dân bởi nó lựa chọn những người được tuyển mộ một cách cẩn thận và đập bỏ những giá trị mà họ có trước đây; nó tách họ khỏi xã hội dân sự và tiêu chuẩn hóa nghề nghiệp và thái độ của họ trong suốt cuộc đời. Trong phạm vi thế giới nghề nghiệp này, rõ ràng toàn bộ lối sống được phát triển dưới một hệ thống kỷ luật bao gồm nhiều mặt. Thấm nhuần trong những thang bậc hành chính mà anh ta sống, và từ đó anh ta rút ra được đặc điểm và hình ảnh của bản thân, người trong quân ngũ thường đắm mình trong đó, hoặc thậm chí còn ngập chìm trong nó như một người giới dân sự. Là một sinh vật xã hội, anh ta gần đây thường bị tách biệt với những lĩnh vực khác trong đời sống Mỹ; và như một sản phẩm tri thức của hệ thống giáo dục, với kinh nghiệm bản thân được kiểm soát bởi quy tắc và nhiều công việc, anh ta đã bị nhào nặn thành một kiểu rất nhất quán.

i. Ông thêm: “Vào chủ nhật, bắt buộc phải dự lễ nhà thờ... (nó sẽ giúp) anh ta nhận thức được rằng mình không chỉ là một cá nhân mà còn là thành viên của một tổ chức mà anh ta tận tâm dâng hiến, như thấy rõ trong lời cầu nguyện của anh ta cho các bạn đồng ngũ trong hạm đội, trong lời cầu nguyện cho các thành viên đồng ngũ ở Học viện, cả hai anh ta đều nghe mỗi sáng chủ nhật...”³²

Hơn bất kỳ sinh vật nào trong giới cao cấp hơn, giới quân phiệt hiện đại, ở cấp hai sao hoặc hơn, giống nhau cả bên trong lẫn bên ngoài. Bên ngoài, như John P. Marquand đã nhận xét,³³ quân phục của họ hình như thường gồm cả mặt nạ, và chắc chắn có những biểu hiện điển hình. Miệng mím chặt, mắt thường nhìn thẳng không chớp, và luôn có khuynh hướng không biểu lộ cảm xúc; lưng thẳng, vai ngang, và giữ bước đi đúng nhịp. Họ không bước nhẹ nhàng, mà sải dài. Bên trong, ở mức độ mà toàn bộ hệ thống huấn luyện cách sống đã thành công, họ cũng rất giống nhau trong phản ứng và cách nhìn nhận. Người ta nói họ có “đầu óc quân sự” không phải là nói vu vơ: nó cho thấy sản phẩm của sự huấn luyện chuyên sâu kiểu bàn giấy; nó cho thấy những kết quả của một hệ thống lựa chọn chính thức, kinh nghiệm, tình bằng hữu, và những hoạt động chung – tất cả gói gọn trong các công việc thường ngày giống nhau. Nó cũng cho thấy thực tế kỷ luật – nghĩa là tuân thủ ngay lập tức và đúng bài bản trong hệ thống chỉ huy. Đầu óc quân sự cũng cho thấy việc chia sẻ một nhãn quan chung mà cơ sở là định nghĩa về thực tại theo lối siêu hình như là thực tế quân sự cơ bản. Thậm chí trong lĩnh vực quân sự, đầu óc này không tin “những lý thuyết gia” chỉ vì họ có xu hướng khác: suy nghĩ kiểu bàn giấy mới là suy nghĩ đúng trình tự và cụ thể.

Việc leo cao thành công trên thang bậc quân sự mà họ coi trọng hơn mọi thứ đã làm giới quân phiệt thành công thêm tự tin. Sự bảo vệ quanh các vị trí cao nhất của họ thậm chí càng khiến họ yên tâm và tin tưởng. Nếu mất tin tưởng vào chính mình thì họ sẽ còn mất gì nữa? Trong một lĩnh vực hạn hẹp của cuộc sống, họ thường rất có năng lực, nhưng với họ, về mặt trung thành có kỷ luật, lĩnh vực này mới là lĩnh vực duy nhất của cuộc sống thực sự đáng sống. Họ nằm trong một bộ máy với những ưu tiên và đặc quyền theo thang bậc, ở đó họ an toàn về kinh tế và không phải lo nghĩ. Mặc dù thường không giàu, nhưng họ chẳng bao giờ phải đối mặt với những mối

nguy hiểm khi phải kiếm sống theo cái cách giống như những người trung lưu và thấp hơn phải làm. Thang bậc theo trình tự của hệ thống chỉ huy, như chúng ta đã thấy, được đưa vào đời sống xã hội của họ: cố gắng để có vị trí, vì họ biết là trong phạm vi thang bậc địa vị rõ ràng và được tổ chức chặt chẽ, mỗi người đều biết rõ vị trí của mình và hành động trong phạm vi ấy.

Trong thế giới quân sự này, tranh luận không hẳn là quan trọng hơn thuyết phục: một người tuân thủ và một người ra lệnh, và thậm chí các vấn đề không quan trọng sẽ chẳng cần bỏ phiếu để quyết định. Vì thế, cuộc sống trong thế giới quân sự ảnh hưởng tới suy nghĩ và quan điểm của họ về các thiết chế khác, cũng như về thiết chế của chính họ. Giới quân phiệt thường coi các thiết chế kinh tế như các phương tiện cho sản xuất quân sự và các tập đoàn khổng lồ như một dạng cơ sở quân sự được điều hành kém cỏi. Trong thế giới của ông ta, lương được cố định, các nghiệp đoàn không thể thành lập. Ông ta coi các thiết chế chính trị như các trở ngại, thường xuyên tham nhũng và kém hiệu quả, đẩy những sinh vật vô kỷ luật và thích gây chuyện. Và có phải ông ta rất không vui khi nghe nói giới dân sự và chính trị gia tự biến mình thành kẻ ngốc?

Chính những người với đầu óc và nhãn quan được hình thành bởi các điều kiện như vậy đã bắt đầu chiếm giữ những vị trí có tầm quyết định quan trọng ở Mỹ sau chiến tranh. Không thể nói – như sẽ được làm rõ ngay bây giờ – rằng họ cần phải tìm kiếm những vị trí mới; phần lớn tầm vóc ngày càng tăng của họ đến từ phẩm chất mặc định ở một bộ phận thuộc giới dân sự chính trị. Nhưng có lẽ, có thể nói như C. S. Forester khi nhận xét trong một liên hệ tương tự, rằng cần có những người không có trí tưởng tượng sinh động để thi hành các chính sách không cần tưởng tượng của một giới tinh hoa không có óc tưởng tượng.³⁴ Nhưng cũng phải nói rằng, về quan niệm của

Tolstoy về một vị tướng nơi trận mạc – như một người xây dựng lòng tin giả vờ như ông ta biết cuộc chiến hỗn loạn này là về cái gì, chúng ta phải thêm vào hình ảnh của vị tướng như một người quản lý quân lính và các bộ máy mà bây giờ trở thành các phương tiện bạo lực được khuếch đại vô cùng.

Trái với sự nghiệp và hoạt động diễn ra trong giai đoạn giữa hai cuộc Thế chiến, giới quân phiệt thời hậu Thế chiến II, ứng viên cho vị trí cao cấp nhất, sẽ phải thực hiện một chuyến công du quan trọng ở Lầu Năm Góc, nơi mà các cấp trung bình và thấp hơn luôn có cấp trên theo dõi, và là nơi mà phe dân sự và quân sự chóp bu nhòm ngó lẫn nhau. Một trung tá quân đội hoặc một chỉ huy hải quân ở tuổi 30 có lẽ sẽ nhảy cóc bằng mọi giá vào một vị trí ở Lầu Năm Góc hoặc rất gần. Ở đây, giống như một bánh răng trong một cỗ máy phức tạp, anh ta có thể lọt vào tầm ngắm của những người có thể lực, có thể được chọn vào vị trí tham mưu và sau đó trở thành chỉ huy. Vì vậy, trước kia, George C. Marshall đã gây ấn tượng với John J. Pershing; Forrest Sherman gây ấn tượng với Chester W. Nimitz; Lauris Norstad với Hap Arnold; Alfred M. Gruenther với Eisenhower; và Cortlandt Van R. Schuyler với Gruenther.

Giới quân phiệt tương lai sẽ làm gì ở Lầu Năm Góc, nơi dường như có nhiều đồ đốc hơn lính hải quân, nhiều tướng lĩnh hơn thiếu úy? Ông ta sẽ không chỉ huy quân, hoặc thậm chí đôi lúc không có lấy một thư ký. Ông ta sẽ đọc các báo cáo và tóm tắt chúng như mấy bản ghi nhớ nội bộ; ông ta sẽ dùng các thẻ màu dán vào tập tài liệu – đỏ cho khẩn cấp, xanh cho hỏa tốc, vàng cho làm ngay. Ông ta sẽ phục vụ ở một trong 232 ủy ban. Ông ta sẽ chuẩn bị thông tin và ý kiến cho những người ra quyết định, cẩn thận quán xuyến việc cấp trên Đồng ý. Ông ta sẽ cố để được biết đến như một “người nổi bật”, và thậm chí giống trong thế giới công ty, như một người trẻ tuổi thông minh của ai

đó. Và khi ở giữa những mê cung bàn giấy, ông ta sẽ cố sống theo sách (*Standard Operating Procedure* [Các thủ tục hành động tiêu chuẩn]) nhưng biết cần giải thích câu chữ của nó đến đâu để là một người xử lý công việc, một người điều hành, mà ở mức độ thấp hơn có thể có một thư ký nữa cho văn phòng mình, và ở mức độ cao hơn có thêm một phòng làm việc. Những hoạt động của giới quân phiệt vẫn ở mức độ cao mà tiếp đây chúng ta sẽ nghiên cứu.

THẾ LỰC QUÂN ĐỘI

Từ sau Trần Châu Cảng, những người chỉ huy các phương tiện bạo lực được mở rộng của Mỹ bắt đầu có quyền tự quyết đáng kể, cũng như có ảnh hưởng hơn trong giới đồng nghiệp chính trị và kinh tế. Một số quân nhân chuyên nghiệp đã từ bỏ vai trò quân sự của mình để bước vào các lĩnh vực cao cấp khác ở Mỹ. Những người khác, trong khi vẫn là quân nhân, thông qua việc tư vấn, thông tin và nhận xét để tác động đến những quyết định của giới quyền lực trong các vấn đề kinh tế và chính trị, cũng như các cố gắng về giáo dục và khoa học. Dù còn mặc hay đã cởi bỏ quân phục, các tướng lĩnh và đô đốc vẫn tìm cách tác động đến quan điểm của công chúng bên dưới, sử dụng sức mạnh quyền lực của họ, công khai cũng như bí mật, nhúng tay vào những chính sách gây tranh cãi.

Nhiều trong những tranh cãi này, giới quân phiệt làm theo ý mình; trong các vấn đề khác, họ ngăn cản những hành động và quyết định mà họ không ủng hộ. Trong một số quyết định, họ đồng tình mạnh mẽ; trong một số quyết định khác, họ tham gia chất vấn và thua. Nhưng hiện nay họ có nhiều quyền lực hơn bất kỳ giai đoạn nào trong lịch sử giới tinh hoa Mỹ; họ có nhiều phương tiện hơn để thực thi quyền lực trong nhiều lĩnh vực đời sống Mỹ mà trước đây là những lĩnh vực dân sự; giờ đây họ có nhiều mối liên hệ hơn, và họ đang hoạt động trong một đất nước mà giới tinh hoa và cư dân bên dưới của nó

chấp nhận điều mà chỉ có thể gọi là định nghĩa của giới quân sự về hiện trạng. Trong lịch sử, giới quân phiệt chỉ có các mối quan hệ nghèo nàn và khó chịu trong giới tinh hoa Mỹ; bây giờ họ là anh em con chú con bác, và nhanh chóng trở thành những người anh.

1.

Mặc dù giới tướng lĩnh và đô đốc tham gia nhiều vào các quyết định chính trị và kinh tế, nhưng việc huấn luyện quân sự vốn hình thành tính cách và nhãn quan của họ vẫn không phát huy được ảnh hưởng. Song ở mức độ cao hơn trong nghề nghiệp mới của họ, các điều kiện để thành công đã thay đổi. Ngày nay, khi xem xét họ một cách cẩn thận, bắt đầu thấy một số không khác lắm so với các giám đốc điều hành công ty như lúc đầu đã nghĩ thế, và những người khác hình như giống kiểu chính trị gia kỳ quặc hơn là hình ảnh truyền thống về giới quân sự.

Nghe nói một người giới quân sự, như Bộ trưởng Quốc phòng chẳng hạn, có thể còn dân sự hơn cả một người giới dân sự, ít biết về công việc và nhân sự của giới quân sự nên dễ bị các tướng lĩnh và đô đốc xung quanh mình lừa bịp. Cũng có thể cho là người giới quân sự trong chính trị không có đường lối chính sách mới, mạnh mẽ và quyết đoán, và thậm chí là trong thế giới chính trị dân sự, các tướng lĩnh trở nên vô mục đích, thậm chí còn yếu kém vì thiếu phương pháp và mục tiêu.¹

Mặt khác, chúng ta không được quên sự tự tin mà việc huấn luyện quân sự và nghề nghiệp đã thấm nhuần trong họ: những người thành công trong binh nghiệp vì vậy thường có lòng tin mà họ sẵn sàng mang sang các lĩnh vực kinh tế và chính trị. Giống như những người khác, tất nhiên họ cởi mở với lời khuyên và sự hỗ trợ tinh thần của bạn bè cũ, mà do sự biệt lập lịch sử của binh nghiệp nên chỉ biết việc nhà binh. Với từng cá nhân thì không biết thế nào, nhưng là một nhóm gắn kết,

giới quân sự có lẽ có năng lực nhất hiện nay trong chính sách quốc gia; không có nhóm nào được đào tạo về việc phối hợp giữa kinh tế, chính trị, và quân sự; không có nhóm nào luôn có kinh nghiệm trong việc ra quyết định; không có nhóm nào lại sẵn sàng “tiếp thu” những kỹ năng của các nhóm khác hoặc sẵn sàng sử dụng các kỹ năng nhân danh mình; không có nhóm nào có cách tiếp cận chắc chắn với thông tin trên khắp thế giới. Hơn nữa, định nghĩa của giới quân sự về thực trạng kinh tế và chính trị hiện đang chiếm ưu thế trong hầu hết chính trị gia dân sự cũng không thể nói là đã làm suy yếu sự tin tưởng của giới quân phiệt, ý chí hoạch định chính sách của họ, hoặc khả năng làm điều đó của họ ở những giới cao hơn.

Việc “chính trị hóa” giới quân sự cao cấp diễn ra suốt 15 năm qua là một quá trình khá phức tạp. Là thành viên của đội ngũ sĩ quan chuyên nghiệp, một số người phe quân sự phát triển một thứ quyền lợi được bảo đảm – cá nhân, thiết chế, ý thức hệ – khi mở rộng tất cả những gì dính đến quân sự. Là quan chức, một số sốt sắng mở rộng các lĩnh vực cụ thể của mình. Là người có quyền lực, một số tỏ ra rất ngạo mạn, số khác lại rất ranh ma, tận hưởng việc thực thi quyền lực như một thứ có giá trị cao. Nhưng giới quân sự không hề bị những động cơ như vậy thôi thúc.¹ Vì giới quân sự chuyên nghiệp không phải kiểu người tranh giành quyền lực chính trị, hoặc chỉ ít trong trường hợp này không bị bắt lỗi về động cơ. Vì kể cả nếu họ không khao khát quyền lực chính trị, quyền lực về cơ bản là chính trị có thể và từng được đặt vào

i. Nhà quản lý quân sự, trong khi được hưởng một nền giáo dục đáng kể, từ khi bước chân vào West Point cho đến khi cái chết làm ông ta đủ tiêu chuẩn vinh dự được chôn ở Arlington, luôn được nhắc đi nhắc lại rằng ông ta phải tránh xa bất kỳ thứ gì có vẻ như một quyết định chính trị, và rằng luôn phải bám sát bất kỳ thứ gì giống như một đường kẻ phân định trách nhiệm của ông ta với nhà cầm quyền dân sự. Đô đốc Leahy đã viết: “Tôi hoàn toàn thiếu kinh nghiệm vận động chính trị tới mức không thể trình bày được một ý kiến. Chính vì thế mà Tổng thống (F.D.R) trêu tôi, ‘Bill! Về chính trị anh thuộc thời Trung Cổ’.”²

tay họ do thiếu giới dân sự; dù muốn hay không muốn, họ đã bị giới dân sự sử dụng nhiều để phục vụ cho các mục đích chính trị.

Theo quan điểm của một chính trị gia đảng phái, một vị tướng hay đô đốc được đào tạo tốt là người làm chính sách chân chính tuyệt vời, vì việc ông ta cẩn thận sử dụng nó thường có thể nâng chính trị lên “trên tầm chính trị”, tức là trên các cuộc bàn thảo chính trị và đưa vào trong lĩnh vực quản lý, nơi mà những quan chức nhà nước như Dulles đã nói khi ủng hộ Tướng Eisenhower vào chức Tổng thống, là cần có những người có khả năng “ra những quyết định quan trọng”.³

Theo quan điểm của nhà quản lý chính trị, người ta thường tin là giới quân sự có ích vì họ tạo nên một nhóm người được đào tạo về các kỹ năng điều hành nhưng không dính đến bất kỳ lợi ích cá nhân nào. Việc không có một Lực lượng Dân sự chân chínhⁱ để lựa chọn, đào tạo và khuyến khích người chuyên nghiệp, khiến việc phải dựa vào giới quân sự càng trở nên hấp dẫn.

Các chính trị gia vì thế vắng mặt trong chính nhiệm vụ của họ là thảo luận chính sách, nấu mình sau cái được cho là ý kiến của giới chuyên môn quân sự; và các nhà quản lý chính trị cũng lại vắng mặt trong chính công việc của họ là tạo ra một sự phục vụ dân sự chuyên nghiệp. Trong cả hai sự vắng mặt này của giới dân sự, giới quân sự chuyên nghiệp giành được uy thế. Hơn bất kỳ lý do nào khác, đó chính là những lý do khiến giới tinh hoa quân sự – mà thành viên của nó có thể không phải là do được bổ nhiệm về chính trị hoặc có trách nhiệm chính trị – đã bị cuốn vào những quyết định chính trị cao hơn.

Một khi đã bước vào chính trường – sẵn sàng, miễn cưỡng, hoặc thậm chí vô tình – tất nhiên họ bị chỉ trích; họ trở thành những nhân vật gây tranh cãi về chính trị, và giống như các nhà hoạt động chính trị khác, họ dễ bị tấn công. Kể cả khi họ không công khai tham gia chính

i. Xem Chương 10: Giới lãnh đạo chính trị.

trị, giới quân sự vẫn cứ bị tấn công chính trị. Trong bối cảnh thiếu tin tưởng vào giới dân sự ở Mỹ, giới quân sự luôn là mục tiêu thuận tiện cho việc lạm dụng chính trị. Nhưng bây giờ vấn đề còn đi xa hơn thế. Năm 1953, như Hanson Baldwin từng viết, Thượng nghị sĩ McCarthy “đã cố gắng nắm quyền chỉ huy quân đội và quát mắng các sĩ quan phục vụ trung thành và lâu dài, vì họ... tuân lệnh của cấp trên trực tiếp của họ”.⁴ Thế là họ bước vào hệ thống chỉ huy mà chẳng cần phải bổ nhiệm. Giới quân phiệt thấy những cuộc tấn công như thế thực tế đã phá hoại đáng kể sự tôn trọng của công chúng và tinh thần nội bộ của Bộ Ngoại giao như thế nào, và ông ta e ngại rằng tổ chức của mình cũng bị mục ruỗng. Hơn nữa, vì ông ta nắm quyền tác động tới các vấn đề kinh tế, cắt giảm được phần lớn ngân sách, nên ông ta dễ bị tấn công bởi giới dân sự đứng đầu việc quản lý, những người dựa vào ông ta nhưng cũng thường đá hậu ông ta, cũng như bởi những chính trị gia đạo đức giả xông ra khai thác “các sai lầm” của ông ta hoặc tạo ra “sai lầm” để ông ta mắc vào.

Khi chính trị thâm nhập quân đội, quân đội cũng thâm nhập chính trị. Giới quân sự đã và đang tham gia chính trị, một mặt vì sự vắng bóng của giới dân sự, và mặt khác vì sự chỉ trích của giới dân sự đối với những quyết định của giới quân sự.

Không phải lúc nào cũng biết được về điều gì đang xảy ra, tin vào tấm mặt nạ “chuyên gia quân sự” của họ được dùng để chỉ huy, giới quân sự thường phản ứng trước những lời chỉ trích theo một cách khá cứng rắn. Trong sách vở quân sự, không có *Các thủ tục hành động tiêu chuẩn* để chống lại một Thượng Nghị sĩ. Hình như chỉ có hai cách: Cách một, đặc biệt nếu là trong chiến tranh, giống như người chỉ huy ngoài mặt trận chỉ tuân thủ mệnh lệnh mà không cần biết đến vấn đề chính trị. Nói cách khác, hành động như một người lính, lui lại, tránh xa và giữ đúng thân phận. Cách kia hoàn toàn theo lối chính trị kiểu kinh điển là liên minh với các nhân vật chính trị, và do vị trí điều hành

của họ mà có thể cũng sẽ có một vài cách mới. Vì chừng nào còn là sĩ quan, họ còn chưa thể ra mặt công khai về mặt chính trị theo ý nghĩa đảng phái, mặc dù một số đã làm vậy. Nhưng nói chung, họ sẽ cần phải hành động cẩn thận và ở hậu trường – tóm lại, họ sẽ sẵn sàng cởi mở với những người khác của giới quân sự, với các giám đốc điều hành công ty, và với thành viên của giới lãnh đạo chính trị và Quốc hội để thành lập hoặc tham gia các nhóm thân quân sự ở những cấp cao hơn.

Cũng phải nhớ rằng, do quá trình huấn luyện và kinh nghiệm của họ, giới quân sự chuyên nghiệp vững tin vào định nghĩa quân sự về hiện trạng thế giới, và theo đó, với các biện pháp bạo lực mới và có sức mạnh khủng khiếp cùng sự thiếu vắng đáng lo ngại của ngoại giao dân sự, họ thực sự lo sợ cho đất nước. Những ai vững tin nhất và cho rằng mình có năng lực nhất sẽ bị thất vọng khi rút về vị trí kỹ thuật gia về bạo lực hoàn toàn phi chính trị. Ngoài ra, nhiều người ở vị trí quá cao và cũng đã dính líu quá sâu vào sự thoái lui của quân đội.

Chính vì tình hình này mà chúng ta phải hiểu con đường chính trị của giới quân phiệt, và ảnh hưởng lớn mà giới quân sự hiện nay bắt đầu thực thi trong giới tinh hoa quyền lực của Mỹ. Giới quân sự được cho rằng chỉ là công cụ của giới chính trị, nhưng các vấn đề họ đối mặt ngày càng đòi hỏi những quyết định chính trị. Tất nhiên, việc coi các quyết định chính trị là “cần thiết về quân sự” đồng nghĩa với việc trao trách nhiệm dân sự, nếu không nói là quyết định, cho giới tinh hoa quân sự. Nhưng nếu học thuyết quân sự mà hiện nay giới tinh hoa dân sự đang bám lấy được chấp nhận, thì theo định nghĩa chiến tranh chỉ là thực tế, tức là cho rằng nó cần thiết với thời đại chúng ta.

2.

Khi Mỹ trở thành một cường quốc lớn trên thế giới, tổ chức quân sự đã mở rộng và các nhân vật trong giới có cấp bậc cao trực tiếp nhúng tay vào ngoại giao và chính trị. Ví dụ, Tướng Mark Clark, có lẽ nhiều

kinh nghiệm chính trị khi còn tại ngũ hơn bất kỳ ai trong giới quân phiệt Mỹ, “tin vào những gì ông gọi là ‘chế độ thân hữu’ – một người giới quân sự và một người giới chính trị làm việc cùng nhau”, về việc này ông nói: “Trong quá khứ, nhiều tướng lĩnh Mỹ có xu hướng nói về chính trị: ‘Đẹp nó đi, hãy nói về chính trị sau’. Nhưng bạn không thể làm theo cách này được nữa”.⁵

Năm 1942, Tướng Clark làm việc với Darlan và Giraud ở Bắc Phi, sau đó ông chỉ huy Đạo quân Thứ năm ở Ý; rồi chỉ huy quân chiếm đóng ở Áo; và năm 1952, ông là Chỉ huy quân đội Mỹ ở Nhật Bản mới có chủ quyền, cũng như đứng đầu Bộ chỉ huy Viễn Đông của Mỹ và Chỉ huy lực lượng Liên Hợp Quốc ở Triều Tiên. Tướng George C. Marshall, sau khi làm đại diện cá nhân của Tổng thống ở Trung Quốc, trở thành Ngoại trưởng (1947–1949), rồi Bộ trưởng Quốc phòng (1950–1951). Phó Đô đốc Alan G. Kirk là Đại sứ tại Bỉ vào cuối những năm 1940 và rồi tại Nga. Năm 1947, Trợ lý Ngoại trưởng phụ trách các vùng bị chiếm đóng là Thiếu tướng John H. Hildring, người “trực tiếp làm việc với các chỉ huy quân sự kiểm soát việc thi hành chính sách ở Đức, Áo, Nhật Bản và Triều Tiên”.⁶ Chuẩn tướng Frank T. Hines là Đại sứ tại Panama; và Tướng Walter Bedell Smith là Đại sứ tại Nga. Tướng Smith sau này trở thành Giám đốc Cơ quan Tình báo Trung ương (1950–1953), rồi Dưới Thứ trưởng (1953–1954). Chỉ huy lực lượng chiếm đóng ở Đức có Tướng Lucius D. Clay, ở Nhật có Tướng Douglas MacArthur. Và không phải nhà ngoại giao, mà là một cựu Tham mưu trưởng Lục quân, Tướng J. Lawton Collins đã tới Đông Dương hỗn loạn năm 1954 “để khôi phục trật tự” ở một khu vực mà ông nói “có tầm quan trọng về chính trị và kinh tế đối với Đông Nam Á và thế giới tự do.”⁷

Hơn nữa, dù còn mặc quân phục hay đã cởi bỏ, giới sĩ quan cao cấp vẫn tham gia vào việc tranh luận chính sách. Tướng Omar Bradley, một trong những người lớn tiếng nhất phủ nhận ảnh hưởng quân sự

thái quá đối với các quyết định dân sự, đã ra trước mấy ủy ban Quốc hội cũng như trước công chúng rộng lớn hơn để ủng hộ các chính sách liên quan đến các vấn đề kinh tế và chính trị cũng như chỉ về quân sự. Ví dụ, Tướng Marshall đã đưa ra lập luận chống lại nghị quyết Wagner-Taft ủng hộ việc nhập cư ngày càng tăng vào Palestine và bước phát triển xa hơn để thành lập một nhà nước Do Thái.⁸ Với các Tướng Bradley, Vandenberg, và Collins, giống như Đô đốc Sherman, Tướng Marshall cũng đã ra trước mấy ủy ban Quốc hội để bảo vệ chính quyền Truman trước cuộc công kích của phe Cộng hòa đối với chính sách Viễn Đông, và việc gạt Tướng MacArthur khỏi Bộ chỉ huy Viễn Đông.

Tướng Bradley đã có nhiều bài phát biểu mà nội dung đã được Thượng Nghị sĩ Taft và Hanson Baldwin cùng một số người khác sẵn lòng giải thích là phù hợp với các vấn đề chính trị của cuộc bầu cử Tổng thống năm 1952. Hanson Baldwin viết: “Bài phát biểu này đã góp phần đưa Tướng Bradley và Hội đồng Tham mưu trưởng Liên quân tham gia các diễn đàn vận động bầu cử chính trị mà họ chẳng có gì dính dáng ở đó”.⁹ Thượng Nghị sĩ Taft, người cáo buộc Hội đồng Tham mưu trưởng Liên quân đang ở dưới sự kiểm soát của chính quyền và nhắc lại chính sách của họ thay vì chỉ đưa ra lời khuyên chuyên môn, được Tướng Albert Wedemeyer cũng như Tướng MacArthur ủng hộ. Một tướng khác, Bonner Fellers, là thành viên Ủy ban Quốc gia Đảng Cộng hòa.

Trong cuộc bầu cử năm 1952, Tướng MacArthur trong các bài phát biểu trước công chúng đã vi phạm trực tiếp Điều luật 600-10 Quân đội Mỹ khi công kích các chính sách của chính quyền dân cử; với bài phát biểu quan trọng ở hội nghị Đảng Cộng hòa, ông nói rõ là mình sẵn sàng ra tranh cử Tổng thống. Nhưng một tướng khác, Eisenhower, lúc đó chưa nghỉ hưu, lại thành công khi được đề cử vào vai trò này. Cả hai vị tướng này, cũng như những gì có thể coi là các chính sách chính trị của họ, đều được giới quân sự ủng hộ. Không có

gì nghi ngờ về việc đó: giờ thì đã có các tướng lĩnh phe Cộng hòa và Dân chủ. Và như chúng ta biết rõ, còn có các sĩ quan – như McCarthy – ủng hộ hoặc chống lại các Thượng Nghị sĩ, và lập trường quân sự của họ ngã theo hướng này hay hướng khác để công khai hoặc che giấu nó.

Năm 1954, một loạt sĩ quan cao cấp nổi tiếng – do Trung tướng về hưu George E. Stratemeyer cùng Chuẩn Đô đốc Tham mưu trưởng John G. Crommelin đứng đầu – đã đứng tên trong một cố gắng tập hợp đủ 10 triệu chữ ký kiến nghị ủng hộ McCarthy.¹⁰ Việc này diễn ra trong bối cảnh thế lực quân sự cùng với những lời của Người lính già MacArthur chưa phai nhạt: “Người lính chúng ta sẽ luôn làm những gì chúng ta được bảo làm. Nhưng nếu đất nước này muốn tồn tại, chúng ta phải tin vào người lính một khi quan chức nhà nước chúng ta không duy trì được hòa bình”. (1953) – “Tôi thấy đang tồn tại một quan niệm nguy hiểm mới trước nay chưa từng biết là thành viên các lực lượng vũ trang của chúng ta chỉ làm tròn bốn phận và trung thành với những người đang tạm thời thực thi quyền hành pháp của chính phủ thay vì trung thành với đất nước và Hiến pháp mà họ thể bảo vệ. Không tuyên bố nào có thể nguy hiểm hơn”. (1951)¹¹

Nhưng có lẽ quan trọng hơn cả giả định thẳng thắn về các vai trò chính trị, tư vấn cá nhân, hay những bài phát biểu công khai, là một loại ảnh hưởng quân sự phức tạp hơn: giới sĩ quan cao cấp ngày càng được các thành viên khác của giới tinh hoa chính trị và kinh tế, cũng như các bộ phận công chúng rộng lớn hơn, thừa nhận là có uy quyền trong các vấn đề vượt xa những gì mà trong lịch sử từng được coi là lĩnh vực riêng của giới quân sự.

Từ đầu những năm 1940, sự thù địch truyền thống của Quốc hội với giới quân sự đã chuyển thành một thứ quan hệ “bạn bè và đáng tin cậy”. Không ai, tất nhiên trừ J. Edgar Hoover, lại được các Thượng Nghị sĩ đối xử với sự tôn trọng hơn giới quân sự. Theo một bản báo cáo chính thức của chính phủ: “Trong cả những gì đã làm

hay từ chối không làm, Quốc hội thời chiến đều liên tục hợp tác và hầu như không thắc mắc trước những gợi ý và yêu cầu của Tham mưu trưởng”.¹² Và trong chiến lược liên minh, trong khi Tổng thống và Thủ tướng “quyết định”, thì các quyết định của họ là những lựa chọn được giới quân sự thông qua từ những giải pháp được chính họ tổ chức và đưa ra.

Theo Hiến pháp, Quốc hội được cho là phụ trách việc hỗ trợ và quản lý quyền lực quân sự của đất nước. Trong thời bình, trước Thế chiến II, các chính trị gia chuyên nghiệp trong Quốc hội tranh luận với giới quân sự về những chi tiết của đời sống quân sự, ra quyết định về chúng, thảo luận chiến lược và thậm chí quyết định các chiến thuật. Trong Thế chiến II, Nghị sĩ “bỏ phiếu” cho những mục như Dự án Manhattan mà không có một ý kiến nào về sự có mặt của nó trong ngân sách quân sự, và khi – theo tin đồn – Thượng Nghị sĩ Truman nghi ngờ là có gì đó rất lớn đang diễn ra, chỉ một lời từ Bộ trưởng Chiến tranh là đủ để ông hủy bỏ mọi điều tra. Thời kỳ sau chiến tranh, thực tế đơn giản là Quốc hội không có cơ hội để có thông tin thực về những vấn đề quân sự, lại càng có ít kỹ năng và thời gian để đánh giá nó. Đằng sau cái “an ninh” và “quyền hành” của họ như các chuyên gia, vai trò chính trị của giới quân sự cao cấp trong những quyết định thích hợp về chính trị và kinh tế cơ bản ngày càng được mở rộng. Và thế là nó lại được mở rộng hơn nữa vì sự vắng bóng chính trị của giới dân sự – có lẽ cần thiết vì cách thức tổ chức và nhân sự của Quốc hội hơn là vì giới quân sự tiềm quyền nào đó.¹³

3.

Không có lĩnh vực quyết định nào lại chịu ảnh hưởng của giới quân phiệt và học thuyết quân sự của họ nhiều như trong lĩnh vực chính sách đối ngoại và quan hệ quốc tế. Trong đó, thế lực quân sự phối hợp với các thế lực khác đang cố đánh đổ ngoại giao dân sự như một

nghệ thuật, và ngoại giao dân sự như một nhóm có tổ chức của những người có năng lực. Thế lực quân sự và sự sụp đổ của ngoại giao diễn ra đúng vào lúc lần đầu tiên trong lịch sử Mỹ, các vấn đề quốc tế thực sự là trung tâm của những quyết định quốc gia quan trọng nhất và ngày càng thích hợp với hầu hết mọi quyết định đem lại hệ quả. Với việc giới tinh hoa chấp nhận định nghĩa của giới quân sự về thực trạng thế giới, nhà ngoại giao chuyên nghiệp, như chúng ta đã biết hoặc chúng ta có thể tưởng tượng về anh ta, đơn giản là chẳng còn tiếng nói hiệu quả nào ở các giới cao hơn.

Một khi chiến tranh được coi là việc của người lính, thì quan hệ quốc tế chính là mối quan tâm của nhà ngoại giao. Nhưng giờ đây khi chiến tranh xem ra đã trở nên toàn diện và thường xuyên, thì môn thể thao tự do của các bậc vua chúa biến thành công việc bắt buộc và tàn sát lẫn nhau của mọi người, còn quy tắc ứng xử danh dự giữa các quốc gia đã sụp đổ. Hòa bình không còn quan trọng, chỉ chiến tranh mới quan trọng. Mọi người và mọi quốc gia hoặc là bạn hoặc là thù, và tư tưởng thù hận trở nên máy móc, tràn lan và thiếu cảm xúc chân thật. Khi hầu như mọi thương lượng nhằm đạt hiệp ước hòa bình có thể bị coi là “nhân nhượng”, nếu không nói là phản bội, thì vai trò tích cực của nhà ngoại giao trở nên vô nghĩa; ngoại giao trở thành khúc dạo đầu của chiến tranh hoặc khoảng lặng giữa các cuộc chiến tranh, và trong bối cảnh đó, nhà ngoại giao bị thay thế bằng giới quân phiệt.

Ba tập hợp sự kiện về ngoại giao Mỹ và các nhà ngoại giao Mỹ phù hợp với sự hiểu biết về những gì đang diễn ra: điểm yếu tương đối của ngoại giao chuyên nghiệp; nó lại càng yếu hơn do các biện pháp “điều tra” và “an ninh”; thế lực của những người phụ trách nó theo học thuyết quân sự.

1. Chỉ trong những bối cảnh mà các sắc thái tế nhị của đời sống xã hội và ý định chính trị hòa quyện nhau, “ngoại giao” mới có thể lập tức trở thành một chức năng chính trị và một nghệ thuật xã hội có đất

diễn. Một nghệ thuật như vậy dường như cần những sự hoa mỹ xã hội đó, thường có ở người có học và phong cách sống thượng lưu. Và trên thực tế, nhà ngoại giao chuyên nghiệp là đại diện của các tầng lớp giàu có hơn.ⁱ

Nhưng tới năm 1930, nghề ngoại giao không dẫn tới chức đại sứ.ⁱⁱ Trong số 86 người phục vụ với tư cách các đại sứ Mỹ từ năm 1893 tới 1930, chỉ khoảng 1/4 số đó có chức vụ ngoại giao trước khi được bổ nhiệm là đại sứ. D. A. Hartman chỉ rõ, “Đại sứ Anh đại diện cho giai đoạn cuối cùng của một nghề nhất định trong Bộ Ngoại giao, trong khi chức đại sứ Mỹ chỉ là một giai đoạn quá muộn màng trong đời sống của một doanh nhân, chính trị gia, hay luật sư”.¹⁶

Trong một giai đoạn dài, Đảng Dân chủ cầm quyền đã phát triển một thứ giống như lực lượng chuyên nghiệp được tuyển từ tầng lớp

i. Việc này được bảo đảm bởi chính sách trả lương cho nhà ngoại giao thấp tới mức họ không thể tồn tại ở một vị trí tại nước ngoài nếu không có thêm thu nhập riêng. Vì những ràng buộc xã hội của đời sống ngoại giao, mà hầu như không thể sống bằng lương đại sứ ở bất kỳ thủ đô lớn nào trên thế giới. Ước tính vào đầu những năm 1940, một đại sứ ở vị trí quan trọng mỗi năm phải tốn từ 75.000 tới 100.000 đô-la tiền chi tiêu đài xứng tầm với vị thế của ông, trong khi lương chính thức cao nhất của một đại sứ chỉ có 25.000 đô-la.¹⁴

ii. Không ai trong số 18 đại sứ hàng đầu của năm 1899 có thể được gọi là “nhà ngoại giao chuyên nghiệp” theo nghĩa họ đã dành hầu hết đời đi làm của mình cho Bộ Ngoại giao. 10 người trong họ chưa bao giờ giữ một vị trí ngoại giao nào trước khi trở thành đại sứ, và sáu người khác phục vụ trong ngành ngoại giao chưa quá chín năm tính tới năm 1899. Chỉ hai người bắt đầu phục vụ trong ngành ngoại giao hơn một thập kỷ trước: Oscar S. Straus, Đại sứ tại Thổ Nhĩ Kỳ, và Andrew D. White, Đại sứ tại Đức. Hình như hầu hết những đại sứ này được bổ nhiệm như một sự tưởng thưởng cho lòng trung thành đảng phái: 11 người đã tích cực trong chính trị, khoảng nửa số người này liên quan đến hoạt động pháp lý. Có một giáo sư và một nhà báo, và năm người còn lại là doanh nhân, cũng lại thường gắn với các hoạt động pháp lý. Nhóm các đại sứ của năm 1899 đến từ các gia đình phong lưu, thường có nhiều tiền, được giáo dục ở những trường tốt nhất của Mỹ và châu Âu – sáu người tốt nghiệp các trường thuộc Ivy League – và từng nắm giữ các vị trí quan trọng trong kinh doanh hoặc chính trị.¹⁵

thượng lưu. Trong số 32 đại sứ và công sứ hàng đầu của năm 1942, gần một nửa đã tốt nghiệp các trường tư dự bị dành riêng cho con em của tầng lớp thị dân 400, và trong số 118 quan chức hàng đầu ở Bộ Ngoại giao, 51 người đã tốt nghiệp Harvard, Princeton hoặc Yale.¹⁷

Khi phe Cộng hòa lên nắm quyền năm 1953, có 1.305 quan chức Bộ Ngoại giao (trong tổng số 19.405 người của Bộ Ngoại giao) phục vụ tại 72 cơ quan ngoại giao và 198 lãnh sự quán của Mỹ.¹⁸ 40 trong số 72 người đứng đầu cơ quan đại diện Mỹ ở nước ngoài là các nhà ngoại giao chuyên nghiệp “mà việc bổ nhiệm họ vào những vị trí cụ thể do Tổng thống đảm nhận, nhưng thời gian phục vụ của họ trong ngành ngoại giao không bị ảnh hưởng bởi sự thay đổi trong chính phủ”.¹⁹ Có hai lựa chọn cho nhà ngoại giao chuyên nghiệp: họ có thể nghỉ hưu, hoặc có thể từ nhiệm và sẵn sàng cho các nhiệm vụ khác dưới chính quyền mới.

Tới lúc này dường như hoạt động đối ngoại dẫn tới chức đại sứ đã trở nên chắc chắn hơn, vì 19 trong số 25 đại sứ hàng đầu được Tổng thống Eisenhower bổ nhiệm đều là các nhà ngoại giao chuyên nghiệp. Nhưng cũng có thể nói là đến năm 1953, việc được bổ nhiệm là đại sứ tại các nước nhỏ nói chung mà hầu hết giới chuyên nghiệp này đều đã phục vụ ở đấy không còn là một “vinh dự” với một doanh nhân, luật sư, hay chính trị gia nổi tiếng.²⁰ Tuy nhiên, sau này dưới chính quyền của Tổng thống Eisenhower, ông bắt đầu bổ nhiệm những chính trị gia không thành công và bạn bè chính trị của mình tới các nước nhỏ hơn mà trước đây vốn dành cho giới ngoại giao chuyên nghiệp. Vì thế ở Madrid, John D. Lodge – sau thất bại trong cuộc chạy đua vào ghế thống đốc bang Connecticut – đã thay thế nhà ngoại giao lão luyện James C. Dunn. Ở Lybia, John L. Tappin – chuyên gia trượt tuyết và là người đứng đầu bộ phận “Công dân ủng hộ Eisenhower” – đã thay thế nhà ngoại giao chuyên nghiệp Henry S. Villard.²¹ Ở các vị trí ngoại giao được thêm muốn hơn, đại diện cho Mỹ là những triệu phú chủ ngân

hàng, thành viên gia đình, họ hàng, và cổ vấn của nhóm rất giàu; luật sư công ty cao cấp; chồng của các nữ thừa kế.

2. Ngay cả trước khi thay đổi chính phủ, tinh thần và năng lực của những người phục vụ chuyên nghiệp bị suy yếu nghiêm trọng bởi việc điều tra và sa thải nhân sự. Lúc đó cộng sự của Thượng Nghị sĩ McCarthy, Scott McLeod, chuyển từ FBI sang đứng đầu cả bộ phận an ninh lẫn nhân sự trong Bộ Ngoại giao. Ông McLeod, người mà “tin rằng ‘an ninh’ là một tiêu chuẩn ngoại giao cơ bản”, đã nhận xét rằng sau khi kiểm tra mọi tiêu chuẩn khác, ông tự hỏi: “Liệu tôi có thích anh ta ở sau một cái cây cùng tôi trong một cuộc độ súng? Bạn có những tiêu chuẩn khá cao nếu bạn nghĩ theo lối như vậy. Và đó là cách tôi thích nghĩ trong các cuộc điều tra này”.²² Có nhiều người “sẽ không đứng vừa sau một cái cây” với cảnh sát McLeod, và nhiều quan chức Bộ Ngoại giao vẫn còn tại nhiệm “đều cảm thấy không an toàn nếu báo cáo sự thật cho Washington về bất kỳ tình hình nào ở nước ngoài khi mà sự thật không giống với những gì đã hình thành từ trước trong những người ở Washington”.²³ⁱ

Nối tiếp một danh sách dài những người đã bị sa thải vì lý do trung thành, vào mùa thu năm 1954, một nhà ngoại giao chuyên nghiệp có thâm niên 23 năm, John Paton Davies, bị sa thải không

i. Tất nhiên việc này không phải là một đặc điểm hoàn toàn mới của ngoại giao. Chẳng hạn: “Gánh nặng cơ bản trong báo cáo của Vụ Trung Quốc vào những năm nguy hiểm là trong cuộc xung đột không tránh khỏi giữa phe Cộng sản Trung Hoa với Tưởng Giới Thạch, Tưởng sẽ là người thua. Tuy nhiên, sự chính xác trong đánh giá này chẳng đem lại vinh dự cho tập thể cũng như cá nhân nào của Vụ Trung Quốc. Trung Quốc trở thành Cộng sản. Ở mức độ nào đó, những người ở Vụ Trung Quốc phải chịu trách nhiệm. Vì thế Vụ Trung Quốc không còn tồn tại. Trong số 22 quan chức tham gia Vụ trước khi bắt đầu Thế chiến II, đến năm 1952 chỉ còn hai người vẫn được Bộ Ngoại giao ở Washington sử dụng... Phần lớn số còn lại vẫn phục vụ chính quyền Mỹ, nhưng... chỉ ở những bộ phận mà hiểu biết sâu sắc của họ về một Trung Quốc đang bị tách biệt với chúng ta do cuộc chiến khốc liệt ở Triều Tiên có thể còn có ích”.²⁴

phải vì lý do trung thành, mà vì “thiếu cân nhắc, thận trọng và độ tin cậy”; những ý kiến của ông về chính sách Trung Quốc mười năm trước không phù hợp với chính sách của chính quyền hiện thời.²⁵ Những lời bình luận về trường hợp này của các nhà ngoại giao chuyên nghiệp cho thấy suy nghĩ của họ. Một thành viên của Đội Hoạch định Chính sách thuộc Bộ Ngoại giao viết gần đây: “Người ta hy vọng là công chúng Mỹ cuối cùng sẽ thấy từ ‘an ninh’ đã trở thành một uẩn ngữ. Nó che đậy cố gắng chính trị ban đầu suốt năm năm qua nhằm xóa bỏ sự khác biệt về trí tuệ và đạo đức trong các ban ngành chính quyền, và để đưa vào chính quyền những người có phẩm chất chính trị tốt, không bị cấp trên nghi ngờ. Ví dụ ở Bộ Ngoại giao đã được tái tổ chức, tiêu chuẩn học vấn khi tuyển dụng bị hạ thấp một cách công khai. Cứ như cái tấm thường của kẻ không có đầu óc hóa ra lại là lý tưởng”.²⁶ George Kennan, một nhà ngoại giao lão luyện và là nhà nghiên cứu nổi tiếng về các vấn đề đối ngoại, đã khuyên một lớp sinh viên ở Princeton chớ chọn ngoại giao làm nghề nghiệp. Nói cách khác, “tinh thần của Bộ Ngoại giao tan vỡ đến mức những người khôn ngoan nhất đã chạy khỏi đây, và khuyên người khác ra đi”.²⁷

3. Tất nhiên, nhiều năm nay các tùy viên quân sự luôn có mặt ở vị trí của mình tại nước ngoài, nơi họ được coi là trợ lý của Đại sứ cũng như là một mắt xích của tổ chức tình báo; nhưng “trong những năm sau chiến tranh, nhiều người trong họ coi rẻ nghề ngoại giao và Bộ Ngoại giao một cách không giấu diếm, hoạt động gần như độc lập với đại sứ mà họ làm việc dưới quyền”.ⁱ

i. Tháng 4 năm 1954, quân đội cấm các sĩ quan ở nước ngoài không được ghi nhật ký, sau khi thế giới phát hiện việc Thiếu tướng Grow, tùy viên quân sự ở Moscow, đã giữ một cuốn nhật ký trong đó ông ủng hộ cuộc chiến chống Liên Xô, tỏ ý không thích đại sứ và không thích các tiếp xúc của ông ta. Khi tới thăm Frankfurt, Đức, ông để cuốn nhật ký trong phòng khách sạn, nó nhanh chóng bị lấy cắp, chụp ảnh, rồi để lại chỗ cũ. Liên Xô mở chiến dịch tuyên truyền. Vị tướng, rõ ràng là một kiểu không may mắn đối với công việc tình báo, có lẽ ít bị đổ lỗi hơn là “chế độ ban thường” của hệ thống tình báo quân

Tuy nhiên, vấn đề còn đi xa hơn sự căng thẳng ở cấp tương đối thấp. Giới quân sự, như chúng ta đã thấy, trở thành các đại sứ cũng như phái viên đặc biệt. Trong nhiều quyết định quốc tế lớn, giới ngoại giao chuyên nghiệp đơn giản là bị qua mặt, và các vấn đề được nhóm nhân sự quân đội và chính trị cao cấp quyết định. Trong các hiệp ước quốc phòng mà Mỹ và Tây Ban Nha ký hồi tháng 9 năm 1953, liên quan đến những hòn đảo nhỏ chiếm được từ người Nhật Bản ở Tây Thái Bình Dương theo dàn xếp năm 1945 và 1946, giới quân sự đưa ra chính sách ngoại giao phù hợp, không cần hoặc trái với tư vấn của giới ngoại giao.²⁹ Hiệp ước hòa bình với Nhật Bản không phải do giới ngoại giao, mà do các tướng lĩnh, dàn xếp; một hiệp ước hòa bình với Đức đã không được ký kết: chỉ có liên minh và thỏa thuận giữa hai quân đội. Ở Bàn Môn Điếm, việc kết thúc Chiến tranh Triều Tiên không phải do một nhà ngoại giao, mà do một vị tướng để hờ cổ và không cài cúc “thương lượng”. Tờ *London Economist* viết: “Quân đội Mỹ đã thành công trong việc nêu ý kiến rằng có những việc thuần túy mang yếu tố quân sự và những vấn đề liên quan đến chúng mà một người giới dân sự không thể đánh giá đầy đủ. Lý thuyết và kinh nghiệm của người Anh đã bác bỏ cả hai lập luận này...”³⁰

Vì vậy, Đô đốc Radford từng nói với một ủy ban Quốc hội rằng Trung Quốc Cộng sản phải bị tiêu diệt cho dù có cần một cuộc chiến 50 năm. Với tư cách Chủ tịch Hội đồng Tham mưu trưởng Liên quân, ông lập luận phải sử dụng 500 máy bay ném bom nguyên tử chiến thuật xuống quân đội Việt Minh trước khi Điện Biên Phủ thất thủ.

đội mà nhờ đó ông được bổ trí ở Moscow. Tướng Grow cũng không phải là người kém năng lực duy nhất. Vị trí tùy viên quan trọng nhất trong giai đoạn sau chiến tranh được giao cho một vị tướng – Mike O'Daniel Thép – người có lối đánh cả hai tay dường như thường là phẩm chất duy nhất của ông ta. Hai tùy viên ở Đông Âu sau chiến tranh “đều khét tiếng, một vì thói quen rượu chè, người kia vì bán bớt đồng quần áo anh ta mua thừa ra chợ đen”. Một tướng khác – đứng đầu G2 trong chiến tranh, bị triệu hồi từ London về để điều tra những cáo buộc buôn bán chợ đen.²⁸

Nếu Trung Quốc công khai vào cuộc, theo những nguồn tin không chính thức, thì Bắc Kinh cũng sẽ phải ném mìn bom nguyên tử.³¹ Tình thế chính trị này được ông xác định là mang tính quân sự, và do đó ông lập luận lớn tiếng không kém gì các vị lãnh đạo dân sự của mình, Bộ trưởng Quốc phòng và Ngoại trưởng Mỹ. Tháng 8 năm 1954, Tướng Mark Clark công khai tuyên bố việc Nga sẽ bị khai trừ khỏi Liên Hợp Quốc, và quan hệ ngoại giao với Nga sẽ bị tan vỡ. Tướng Eisenhower, lúc đó là Tổng thống, không đồng tình với người bạn thân của mình, nhưng lời của Tổng thống không ngăn được Tướng James A. Van Fleet công khai ủng hộ quan điểm của Tướng Clark.³² Không phải vì nó là một vấn đề quá quan trọng, mà bởi Liên Hợp Quốc thường xuyên bị qua mặt trong các quyết định và các buổi họp kín quan trọng. Liên Hợp Quốc đã không tổ chức Hội nghị Geneva, Liên Hợp Quốc đã không xem xét hành động của Mỹ ở Guatemala.³³ Việc vượt mặt Liên Hợp Quốc trong các cuộc xung đột Đông-Tây quan trọng nhất và điểm yếu chính trị chung của nó là một khía cạnh cho thấy ngoại giao thất thế trong giai đoạn sau chiến tranh. Một khía cạnh khác của thể lực quân sự, về cả nhân sự lẫn học thuyết.

Ở Mỹ, ngoại giao chưa bao giờ được những người chuyên nghiệp có năng lực đào tạo và nuôi dưỡng thành công như một nghệ thuật có học uyên bác, và những người làm việc này lại không thể nhìn về phía trước để có được vị trí ngoại giao chớp bu, do các vị trí này chủ yếu được ban phát theo lệnh của chính trị và kinh doanh. Đội ngũ ngoại giao chuyên nghiệp như Mỹ có, cùng với những cơ hội để xây dựng một đội ngũ như vậy trong tương lai, đã bị các cuộc điều tra và sa thải gần đây hủy hoại. Và đồng thời, giới quân sự đã và đang len chân vào mấy hội đồng ngoại giao cao hơn.

4.

Tất nhiên, tổ chức quân sự từ lâu đã phù hợp về mặt kinh tế. Đội ngũ Kỹ sư – trong lịch sử là giới tinh hoa của những cựu West Point –

nay trong thời bình lại kiểm soát các con sông và việc xây dựng cảng. Những nhóm lợi ích kinh tế của địa phương, cũng như của Quốc hội, không phải không biết về các khả năng mua chuộc dân chúng, cũng như không biết Đội Kỹ sư này không đồng ý với những kế hoạch phát triển các thung lũng sông đa mục đích của Cục Khai hoang. Arthur Maass cho chúng ta biết: “Thực tế, tới khoảng năm 1925, không thể cố vận động hành lang; Đội này đã chi 12% toàn bộ chi phí thông thường của chính phủ”.³⁴

Nhưng bây giờ sự phù hợp kinh tế của tổ chức quân sự phụ thuộc vào một quy mô khác về chất.ⁱ Ngân sách quốc gia tăng, trong đó tỉ lệ dành cho quân sự cũng tăng. Vì ngay trước Thế chiến II, tỉ lệ này không bao giờ ở dưới khoảng 30%, mà trung bình là 50% tổng ngân sách chính phủ. Trên thực tế, cứ mỗi 3 đô-la tiền ngân sách công bố năm 1955 thì có 2 đô-la dành cho an ninh quân sự.³⁶ Và khi vai trò của chính phủ trong nền kinh tế tăng, vai trò của quân đội trong chính phủ cũng tăng.

Chúng ta phải luôn nhớ thế lực quân sự gắn đây thế nào. Trong Thế chiến I, quân đội chỉ tạm thời tham gia vào các tầng lớp kinh tế và chính trị cao hơn vì “tình thế khẩn cấp”; mãi tới Thế chiến II họ mới can thiệp một cách thực sự quyết định. Do bản chất của chiến tranh hiện đại, họ phải làm vậy cho dù họ muốn hay không khi mời những người có sức mạnh kinh tế tham gia giới quân sự. Vì trừ phi giới quân sự tham gia vào những quyết định của công ty, nếu không họ khó mà chắc chắn là các chương trình của họ có được thực hiện hay không, và trừ phi các giám đốc công ty biết đôi chút về các kế hoạch chiến tranh, nếu không họ chẳng thể lên kế hoạch sản xuất trang thiết bị quân sự. Vì vậy, các tướng lĩnh cố vấn cho các chủ tịch công ty, và các chủ tịch công ty cố vấn cho các tướng lĩnh. Trung tướng Levin H. Campbell, Jr.

i. Từ năm 1789 đến 1917, chính phủ Mỹ đã chi khoảng 29,5 tỉ đô-la, nhưng riêng năm tài chính 1952, chỉ quân đội đã được phân bổ 40 tỉ. Năm 1913, chi phí cho một quân nhân là 2,25 đô-la, năm 1952 là gần 250 đô-la.³⁵

đã nói: “Việc đầu tiên tôi làm khi trở thành Chủ nhiệm Hậu cần vào ngày 1 tháng 6 năm 1942 là thành lập một ban tư vấn riêng gồm bốn người đứng đầu doanh nghiệp và công nghiệp nổi tiếng rất thạo tất cả các giai đoạn sản xuất hàng loạt”.³⁷

Trong Thế chiến II, cái bắt tay giữa nền kinh tế doanh nghiệp với bộ máy quan liêu quân sự có ý nghĩa quan trọng tới tận ngày nay. Chính *quy mô* của “dịch vụ cung ứng” có tính quyết định về kinh tế: Tạp chí *Fortune* năm 1942 nhận xét, Dịch vụ Cung ứng “có thể... giống như một công ty cổ phần không có tỉ lệ góp vốn. Trên thực tế, theo mức chi tiêu vào khoảng 32 tỉ đô-la, bằng 42% tổng chi phí mà Mỹ sẽ tiêu cho chiến tranh, Tập đoàn Thép Mỹ thành ra giống như một kẻ làm ăn lén lút, AT & T thì như một tổng đài khách sạn đồng quê, Tập đoàn Tài chính Tái thiết (RFC) của Jesse Jones hay bất kỳ cơ quan nào của chính phủ thì chẳng khác gì trò vô bổ nơi thị trấn nhỏ. Quả thực, khắp Washington hiếm có một cánh cửa nào – từ Ban Phân bố Vũ khí Đạn dược của Harry Hopkins trở xuống – mà [Tướng] Somervell hay các trợ lý của ông lại không gõ để nài xin, vay mượn hay đánh cắp”.³⁸ Chính cách tổ chức nền kinh tế thời chiến đã tạo nên sự trùng hợp về lợi ích và sự hòa hợp về chính trị giữa những thủ lĩnh quân sự và kinh tế: “Chủ nhiệm Hậu cần có một đội tư vấn gồm Bernard M. Baruch, Lewwis H. Brown của Tập đoàn Johns-Manville, K. T. Keller của Tập đoàn Chrysler, và Benjamin F. Fairless của Tập đoàn Thép Mỹ. Các hợp đồng hậu cần được giao cho bốn ngành... Giám đốc mỗi ngành... [được] hỗ trợ bởi một nhóm cố vấn công nghiệp gồm đại diện của các nhà sản xuất vũ khí lớn mà ngành đó phụ trách”.³⁹

Tổ chức quân sự và các công ty đương nhiên là chính thức ở dưới sự kiểm soát của các chính trị gia dân sự. Là những nhà quản lý của tập

i. Nguyên văn: “The Services of Supply”, một trong ba bộ phận cấu thành Lục quân Hoa Kỳ bên cạnh Không lực Lục quân (AAF) và Lực lượng Lục quân (AGF) thời hậu Thế chiến II. (BT)

đoàn lớn nhất ở Mỹ, “giới quân sự có một ban giám đốc... Tổng thống, các Bộ trưởng đương nhiệm, thành viên các ủy ban về các vấn đề quân sự của Quốc hội. Nhưng nhiều người trong ban này, ví dụ các nghị sĩ, có thể thực sự biểu lộ sự tin tưởng ít nhiều nói chung, hoặc không tin, vào giới quản lý. Ngay cả các giám đốc có ảnh hưởng nhất, như Tổng thống và Bộ trưởng Quốc phòng, thường có thể tranh luận với giới quản lý chỉ như những người bình thường tranh luận với giới chuyên môn – một quan hệ khác biệt quan trọng so với quan hệ của ban giám đốc và giới quản lý trong công nghiệp”.⁴⁰

Việc kết hợp các công ty với giới quân sự bộc lộ rõ rệt nhất trong thỏa thuận của họ về thời gian và quy định khi muốn “thay đổi lại”. Giới quân sự có thể mất quyền lực; các công ty không còn sản xuất theo các hợp đồng lớn mà họ có; đổi lại, nếu không xử lý cẩn thận, có thể dễ làm đảo lộn các kiểu độc quyền đang thắng thế trước khi sản phẩm chiến tranh ra lò. Các tướng lĩnh và giám đốc điều hành 1 đô-la-một-năm sẽ lo sao cho điều đó không xảy ra.⁴¹

Sau Thế chiến II, các yêu cầu quân sự tiếp tục định hình và tăng tốc cho nền kinh tế doanh nghiệp. Vì thế, không có gì ngạc nhiên là trong thập kỷ vừa qua, nhiều tướng lĩnh và đô đốc, thay vì đơn thuần nghỉ hưu, lại trở thành thành viên của các ban giám đốc.ⁱ Khó tránh

i. Tướng Lucius D. Clay, chỉ huy quân Mỹ ở Đức, sau đó bước vào lĩnh vực chính trị với tư cách chỉ huy quân chiếm đóng, hiện là Chủ tịch Hội đồng quản trị của Công ty Continental Can. Tướng James H. Doolittle, đứng đầu Không lực số 8 ngay trước khi Nhật Bản đầu hàng, hiện là Phó Chủ tịch Shell Oil. Tướng Omar N. Bradley, chỉ huy Tập đoàn quân số 12 trước khi chiếm được Berlin, có vị trí cao trong bộ tham mưu, rồi trở thành Chủ tịch Hội đồng quản trị của Bulova Research Laboratories; vào tháng 2 năm 1955, Chủ tịch Bradley cho phép sử dụng tên của ông – “Tướng quân đội Omar N. Bradley” – to hết cỡ trên trang quảng cáo, vì sự cần thiết quân sự, ủng hộ mức thuế quan mới áp cho linh kiện đồng hồ Thụy Sĩ. Tướng Douglas MacArthur, vị tướng chính trị ở Nhật Bản và Triều Tiên nay là Chủ tịch Hội đồng quản trị của Tập đoàn Remington Rand. Tướng Albert C. Wedemeyer, chỉ huy các lực lượng Mỹ ở chiến trường Trung

được chuyển suy luận rằng giới quân phiệt, trong việc đổi danh tiếng lấy tiền, được các giám đốc điều hành công ty thấy là có ích bởi họ biết những người này thuộc giới quân sự nên nắm được các quy định và cách thức của nó ra sao thay vì những gì họ biết về tài chính và công nghiệp. Xem xét những hợp đồng lớn được ký giữa giới quân sự với các công ty tư nhân, chúng ta có thể hiểu ngay tại sao các nhà báo kinh tế công khai viết: “Joseph T. McNarney biết khách hàng tốt nhất của Convair là Lầu Năm Góc, một việc ít người biết, nhưng bạn ông là Floyd Odium, Chủ tịch Convair, thì biết rõ”. Và “trong giới doanh nhân người ta kháo nhau: Hãy kiếm cho mình một vị tướng. Ngành nào của chính phủ xài tiền nhiều nhất? Quân đội. Ai, dù chỉ chiếm hơn 5%, là chuyên gia về thói quan liêu? Một vị tướng hay một đô đốc. Vậy hãy bầu ông ta làm Chủ tịch Hội đồng quản trị”.⁴³

Tuy nhiên, việc giới quân sự và các lĩnh vực dân sự quan trọng ngày càng đưa người của mình vào bộ phận lãnh đạo của nhau là một bằng chứng cho thấy một thực tế trong cấu trúc Mỹ hơn là một biện pháp nhanh chóng xử lý các hợp đồng chiến tranh. Trở lại sự thay đổi này trên chóp bu, và đằng sau ngân sách quân sự tăng cao trên cơ sở đó,

Quốc, giờ là một Phó Chủ tịch của Tập đoàn AVCO. Đô đốc Ben Morell giờ là Chủ tịch Tập đoàn Thép Jones & Laughlin. Tướng Jacob Evers hiện là cố vấn kỹ thuật cho Tập đoàn Máy bay Fairchild. Tướng Ira Eaker là Phó Chủ tịch Công ty Hugh Tool. Tướng Brehon Somervell, từng phụ trách việc mua sắm cho quân đội, trước khi mất năm 1955, trở thành Chủ tịch Hội đồng quản trị và Chủ tịch Công ty Koppers. Đô đốc Alan G. Kirk, sau khi là Đại sứ Mỹ tại Nga, trở thành Chủ tịch Hội đồng quản trị và Tổng Giám đốc điều hành Tập đoàn Mercast, chuyên về luyện thép có độ chính xác cao. Tướng Leslie R. Groves, đứng đầu Dự án Manhattan, giờ là một Phó chủ tịch của Remington Rand phụ trách nghiên cứu tiên tiến. Tướng E. R. Quesada, phụ trách thử bom nhiệt hạch, là một Phó Chủ tịch của Tập đoàn Lockheed. Tướng Walter Bedell Smith nay là Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị của Công ty American Machine & Foundry. Tư lệnh Lục quân Tướng Matthew B. Ridgway, rõ ràng đã quay lưng lại với mệnh lệnh của Kaiser trong cuộc xâm lược Argentina, trở thành Chủ tịch Hội đồng quản trị Mellon Institute of Industrial Research.⁴²

có sự thay đổi lớn về cấu trúc của chủ nghĩa tư bản hiện đại Mỹ theo hướng kinh tế chiến tranh thường trực.

Trong thời gian khoảng một thế hệ, Mỹ đã trở thành một xã hội công nghiệp hàng đầu thế giới, và đồng thời là một trong những quốc gia quân sự hàng đầu. Tất nhiên, giới quân nhân trẻ hơn lớn lên trong bầu không khí của liên minh kinh tế-quân sự, nhưng hơn thế, họ được dạy một cách rõ ràng và sâu sắc để tiếp tục thực hiện nó. “Trường Cao đẳng Công nghiệp Quân đội”, có chương trình dạy về tính phụ thuộc lẫn nhau giữa kinh tế và chiến tranh, là trường đứng đầu hệ thống giáo dục quân sự.⁴⁴

Với người tự do lạc quan của thế kỷ XIX, tất cả điều này có vẻ là một thực tế trở trêu nhất. Hầu hết đại diện của trường phái tự do lúc đó đều cho rằng sự phát triển của chủ nghĩa công nghiệp sẽ nhanh chóng hạ thấp vai trò của chủ nghĩa quân sự xuống rất nhỏ trong các vấn đề hiện đại. Theo những quy chuẩn yêu thích của xã hội công nghiệp, bạo lực kiểu yêng hùng của nhà nước quân sự đơn giản là sẽ biến mất. Chẳng phải sự xuất hiện của công nghiệp hóa và kỷ nguyên hòa bình lâu dài của thế kỷ XIX đã cho thấy điều đó sao? Nhưng mong muốn kinh điển của những người tự do như Herbert Spencer đã tỏ ra hoàn toàn sai lầm. Thay đổi chính của thế kỷ XX cho thấy khi nền kinh tế trở nên tập trung và sáp nhập thành những thang bậc lớn, giới quân sự trở nên mở rộng và có tính quyết định đối với hình dạng của toàn bộ cấu trúc kinh tế, và hơn nữa, kinh tế và quân sự có mối quan hệ qua lại sâu sắc về cấu trúc, khi kinh tế trở thành một nền kinh tế chiến tranh gần như vĩnh viễn; và con người và chính sách của giới quân sự ngày càng thâm nhập vào nền kinh tế doanh nghiệp.ⁱ

Vào tháng 4 năm 1953, Arthur Krock báo cáo: “Thứ mà các quan chức sợ hơn cả cuộc chiến không có hồi kết ở Triều Tiên là hòa bình...

i. Chương 12 sẽ thảo luận đầy đủ hơn trước những xu hướng này.

Viễn cảnh hòa bình có thể quyến rũ thế giới tự do tới chỗ buông lỏng cảnh giác, phá bỏ việc xây dựng an ninh tập thể ở Tây Âu chậm chạp và tổn kém trong khi người Xô-viết duy trì và tăng cường sức mạnh quân sự của họ, đủ để làm những người cầm quyền lưỡng lự. Và việc mua bán trên thị trường chứng khoán sau những đề nghị mang tính hòa giải đột ngột của Kremlin đã ủng hộ giả thuyết cho rằng sự thịnh vượng nhanh chóng ở đất nước này gắn với một nền kinh tế chiến tranh và dẫn tới các vấn đề kinh tế đáng sợ có thể xuất hiện ở mặt trận trong nước”.⁴⁵

5.

Sự phát triển khoa học và công nghệ, một khi đã bám chặt vào nền kinh tế, đã ngày càng trở thành một phần của trật tự quân sự mà bây giờ là thứ ủng hộ lớn nhất và là thứ chỉ đạo nghiên cứu khoa học trên thực tế, nói chung, số tiền được cấp nhiều bằng toàn bộ chi phí nghiên cứu khoa học khác của Mỹ cộng lại. Từ Thế chiến II, định hướng chung trong nghiên cứu khoa học thuần túy do giới quân sự xem xét quyết định, tài chính chủ yếu lấy từ ngân sách quân sự, và rất ít người tham gia nghiên cứu khoa học cơ bản mà lại không làm việc dưới sự chỉ đạo của giới quân sự.

Mỹ chưa bao giờ là nước dẫn đầu trong nghiên cứu cơ bản, mà thường du nhập từ châu Âu. Ngay trước Thế chiến II, khoảng 40 triệu đô-la – phần lớn từ công nghiệp – được chi cho nghiên cứu khoa học cơ bản, nhưng 227 triệu đô-la lại được chi cho nghiên cứu ứng dụng và “phát triển sản phẩm và cơ khí”.⁴⁶ Trong Thế chiến II, các nhà khoa học lý thuyết bận rộn, nhưng không phải bận nghiên cứu cơ bản. Chương trình hạt nhân, cho tới lúc nó trở thành công việc của chính phủ, thì phần lớn là vấn đề cơ khí. Nhưng những phát triển công nghệ như vậy cho thấy rõ là các quốc gia trên thế giới đang bước vào một cuộc chạy đua khoa học cũng như vũ trang. Vì thiếu những chính sách chính trị dành cho khoa học, nên giới quân sự, mà trước hết là hải quân, rồi

quân đội, bắt đầu bước vào lĩnh vực chỉ đạo và hỗ trợ khoa học, cả lý thuyết lẫn ứng dụng. Việc họ lấn sân được là do các giới chức công ty mời chào hoặc cho phép vì họ thích sự kiểm soát quân sự hơn là dân sự của chính phủ trước các cố gắng trong khoa học, họ sợ thứ quan điểm mang tính “ý thức hệ” của giới dân sự trong những việc như sáng chế.

Tới năm 1954, chính phủ đã chi khoảng 2 tỉ đô-la cho nghiên cứu (gấp 20 lần tỉ lệ trước chiến tranh), trong đó 85% là cho “an ninh quốc gia”.⁴⁷ Trong lĩnh vực công nghiệp tư nhân và ở các trường đại học lớn, việc hỗ trợ khoa học lý thuyết lúc này chủ yếu là hỗ trợ từ giới quân sự. Trên thực tế, một số trường đại học là các nhánh tài chính của tổ chức quân sự, nhận số tiền từ giới quân sự nhiều gấp ba hoặc bốn lần số tiền từ các nguồn khác cộng lại. Trong chiến tranh, bốn cơ sở giáo dục hàng đầu đã nhận tổng cộng hơn 200 triệu đô-la theo các hợp đồng nghiên cứu, chưa kể nghiên cứu hạt nhân vì không có số liệu chính xác.

Xu hướng chung cho việc quân sự hóa khoa học tiếp tục trong những năm hòa bình. Thực tế đó, như Quỹ Khoa học Quốc gia đã chỉ rõ, là trách nhiệm đối với việc tương đối thờ ơ về “khoa học cơ bản”. Trong ngân sách 2 tỉ đô-la dành cho khoa học năm 1955, chỉ có 120 triệu đô-la (6%) là cho nghiên cứu cơ bản, nhưng có tới 85% là cho công nghệ quân sự.⁴⁸

Thế lực quân sự trong thế giới khoa học bộc lộ rõ hơn trong bầu không khí hỗn loạn mà “hệ thống rủi ro” của quân đội gây ra. Tới tháng 10-1954, việc này đã tới ngưỡng khiến Tiến sĩ Vannevar Bush, Trưởng Cơ quan Nghiên cứu Khoa học và Phát triển trong Thế chiến II, thấy cần phải nói thẳng ra là cộng đồng khoa học đã “mất tinh thần”. “Bạn sẽ không thấy có bất kỳ cuộc tấn công nào...” ông nói, “nhưng các nhà khoa học hôm nay đã mất hết nhuệ khí, chán nản, và cảm thấy họ đang bị đẩy ra ngoài, và đúng thế”.⁴⁹ Trong bối cảnh thiếu lòng tin, một nhà khoa học như Albert Einstein cũng công khai khẳng định: “Nếu tôi

được trẻ lại và phải quyết định làm thế nào để kiếm sống, tôi sẽ không cố trở thành một nhà khoa học, một học giả, hay một thầy giáo. Tôi sẽ thà chọn làm một thợ sửa ống nước hay người bán hàng rong với hy vọng tìm thấy ở mức khiêm tốn nhất tính độc lập vẫn còn trong hoàn cảnh hiện tại”.⁵⁰

Mặc dù có lẽ có khoảng 600.000 kỹ sư và nhà khoa học ở Mỹ, nhưng chỉ khoảng 125.000 trong đó tích cực nghiên cứu, và có lẽ cũng chỉ 75.000 đang nghiên cứu giúp các ngành công nghiệp theo đuổi các sản phẩm thương mại mới, và 40.000 khác trong ngành cơ khí phát triển. Chỉ có 10.000 nhà khoa học tham gia nghiên cứu cơ bản trong tất cả các ngành, và có ý kiến cho rằng số người sáng tạo cao nhất cũng không quá 1.000 hoặc 2.000.⁵¹

Chính tầng lớp trên này ngày càng dần sâu vào khía cạnh chính trị của các quyết định quân sự và quân sự hóa đời sống chính trị. Trong 15 năm qua, họ đã lấp vào khoảng trống nghiên cứu lý thuyết quân sự, trong đó chiến lược và chính sách hầu như kết hợp làm một. Nó là khoảng trống vì trong lịch sử – như Theodore H. White đã chỉ rõ – giới quân phiệt Mỹ không quan tâm đến nó, họ chú trọng tới “kỹ thuật” nhiều hơn “lý thuyết”. Vì thế, là một bộ phận của thể lực quân sự, người ta cảm thấy cần đến giới quân phiệt cho lý thuyết, quân sự hóa khoa học, và hiện nay là “làm thoái chí” các nhà khoa học để phục vụ giới quân phiệt.⁵²

Trong các thiết chế giáo dục, việc theo đuổi kiến thức được gắn với đào tạo con người để đảm nhận các vai trò đặc biệt trong mọi lĩnh vực của xã hội hiện đại. Ngoài trường học riêng, giới quân sự còn đã và đang sử dụng ngày một nhiều các cơ sở giáo dục của các thiết chế giáo dục công và tư.ⁱ Tính đến năm 1953, gần như 40% sinh viên nam của

i. Trong thời Nội chiến, các trường cao đẳng được cấp kinh phí xuất hiện ở nhiều bang, trong giáo trình có chương trình huấn luyện quân sự. Ở một số trường này, từ Nội chiến

372 trường cao đẳng và đại học đã theo học các chương trình đào tạo sĩ quan lục quân, hải quân hoặc không quân. Các thiết chế giáo dục khai phóng liên quan cũng dành khoảng 16% giáo trình cho các khóa học quân sự. Nhìn chung trên cả nước, cứ khoảng một trong năm sinh viên là thuộc các đơn vị của Ban Huấn luyện Sĩ quan Dự bị (ROTC), một tỉ lệ chưa từng thấy trong một năm hòa bình chính thức.⁵³

Trong Thế chiến II, giới quân sự bắt đầu sử dụng các trường cao đẳng và đại học cho những khóa huấn luyện chuyên sâu, cũng như huấn luyện quân sự cho sinh viên trong các khóa cấp tốc. Và khóa huấn luyện chuyên sâu, cũng như các chương trình nghiên cứu rất nặng, vẫn kéo dài tới thời hậu chiến.

Hiện nay, nhiều trường cao đẳng và đại học hăng hái tổ chức chương trình huấn luyện và nghiên cứu quân sự tại khuôn viên của mình. Việc này tốt cho uy tín và tài chính. Hơn nữa, rất ấn tượng là danh sách những người thuộc giới quân sự, mà phần lớn không đủ các tiêu chuẩn giáo dục cụ thể, sẽ bắt đầu phục vụ với tư cách quản lý trường, và trong những vị trí giáo dục khác. Tất nhiên, Tướng Eisenhower trước khi trở thành Tổng thống từng là người đứng đầu Đại học Columbia, cũng như là một thành viên của Ủy ban Chính sách Hiệp hội Giáo dục Quốc gia. Và ngay cả một khảo sát ngẫu nhiên cũng

đến Thế chiến I, việc huấn luyện là tự nguyện; ở các trường khác là bắt buộc trong nhiều giai đoạn khác nhau khi học tại trường. Năm 1916, Bộ Chiến tranh đã tiêu chuẩn hóa việc huấn luyện quân sự như một sự bắt buộc trong hai năm đầu ở các trường được cấp kinh phí. Nhưng năm 1923, ngành lập pháp bang Wisconsin đã thu xếp thành công việc này cho trường Đại học Wisconsin, một thiết chế giáo dục được cấp kinh phí, và một số trường khác nhanh chóng làm theo. Trong Thế chiến I, các đơn vị thuộc ROTC được thành lập ở nhiều trường. Các chương trình ROTC này được mở rộng trong các trường cao đẳng và đại học. Phổ cập huấn luyện quân sự – mà giới quân sự gây sức ép rất mạnh – tất nhiên đồng nghĩa với việc huấn luyện tất cả giới trẻ các kỹ năng quân sự và thái độ phù hợp, trong một giai đoạn dài bằng một nửa và có lẽ với cường độ gấp đôi khóa đại học bốn năm.

cho thấy hơn chục người trong giới quân sự ở các vị trí giáo dục.ⁱ Có nhiều căng thẳng được xử lý tốt giữa các trường và giới quân sự. Trong trường hợp của Học viện Quân đội – một trường tại chức dành cho các sĩ quan đang tại ngũ – có một điều khoản trong hợp đồng với các trường đại học là giới quân sự có quyền trực tiếp đối với nhân sự của trường, trong trường hợp họ không được chính phủ “phê chuẩn”: vào tháng 8 năm 1953, 28 trường đại học đã ký, 14 từ chối, và năm chờ ký.⁵⁵ Nhưng nói chung, các nhà giáo dục đã chấp nhận giới quân sự mà không kèm theo những hiểu lầm như vậy; hợp đồng được ký kết trong thời gian chiến tranh và sau đó, vì nhiều trường cần hỗ trợ tài chính trong khi chính phủ liên bang dưới sự kiểm soát dân sự lại không thể cung cấp, nhưng giới quân sự đủ sức làm việc đó.

6.

Không chỉ trong giới chính trị, kinh tế, khoa học, và giáo dục cao hơn thì thể lực quân sự mới rõ. Giới quân phiệt cùng bạn đồng hành và người phát ngôn đang cố gieo lý thuyết của họ vào sâu trong công chúng nói chung.

Trong Thế chiến II, những người đồng tình với giới quân phiệt công khai làm phát ngôn viên cho giới quân sự. Ví dụ những bài phát biểu thời chiến của Frank Knox, Charles E. Wilson (General Electric) và James Forrestal đẩy những hình ảnh quân sự tương lai do những người có quyền lực quan trọng nắm giữ, và những hình ảnh này không hề phai mờ. Trên thực tế, từ Thế chiến II, giới quân phiệt đã thực hiện

i. Ví dụ, Chuẩn đô đốc Herbert J. Grassie, Hiệu trưởng trường Cao đẳng Khoa học và Công nghệ Lewis; Đô đốc Chester Nimitz, thành viên Hội đồng quản trị trường Đại học California ở Berkeley; Thiếu tướng Frank Keating, thành viên Hội đồng Ủy thác trường Cao đẳng Ithaca; Chuẩn đô đốc Oswald Colcough, Trưởng khoa Luật trường Đại học George Washington; Đại tá Melvin A. Casburg, Trưởng khoa của Trường Y St. Louis; Đô đốc Charles M. Cook, Jr., thành viên của Hội đồng Giáo dục bang California.⁵⁴

chương trình quan hệ công chúng trên quy mô lớn và mạnh mẽ. Họ chi hàng triệu đô-la, thuê hàng nghìn người trong và ngoài quân đội có chuyên môn quảng cáo để bán ý tưởng cho họ, và họ lại bán nó cho công chúng và Quốc hội.

Nội dung của nỗ lực lớn này lộ rõ mục tiêu cơ bản của nó: để xác định thực trạng quan hệ quốc tế theo cách quân sự, để khắc họa các lực lượng vũ trang theo cách hấp dẫn đối với giới dân sự, và vì thế nhấn mạnh sự cần thiết phải mở rộng các căn cứ quân sự. Mục đích là xây dựng uy tín của tổ chức quân sự và tạo nên lòng tôn trọng với người của nó, và do đó chuẩn bị công chúng trước những chính sách được giới quân sự thông qua, khiến Quốc hội sẵn sàng và đồng ý chi trả cho chúng. Tất nhiên, còn có ý định đánh động công chúng sẵn sàng cho tình huống chiến tranh.

Để đạt được những mục tiêu này, giới quân phiệt của Washington có trong tay các phương tiện thông tin và quan hệ công chúng rất rộng. Hằng ngày, vào thời chiến cũng như thời bình, họ phát hành tin tức và phóng sự cho báo chí và cho vài chục nhà báo ngồi trong phòng tin tức của Lầu Năm Góc. Họ chuẩn bị kịch bản, chụp ảnh, thu âm và ghi hình cho các bản tin phát thanh và truyền hình; họ duy trì hãng phim lớn nhất ở miền Đông, mua lại của Paramount năm 1942. Họ sẵn sàng cung cấp cho các biên tập viên tạp chí bản tin đã chuẩn bị sẵn. Họ sắp xếp các buổi nói chuyện cho quân nhân và cung cấp các diễn văn. Họ thiết lập liên lạc với các tổ chức quốc gia quan trọng và dàn xếp các hội nghị định hướng cùng những chuyến đi thực địa cho giới lãnh đạo, cũng như cho các giám đốc điều hành và những người quan trọng trong thế giới kinh doanh, giáo dục, tôn giáo, và giải trí. Họ sắp xếp, bố trí các “ủy ban tư vấn” trong khoảng 600 cộng đồng dân cư, mở đường cho các thông điệp của họ và cố vấn cho các cộng đồng này có phản ứng bất lợi.⁵⁶

Mọi thứ xuất hiện trên báo chí và đài phát thanh truyền hình liên quan đến giới quân sự được tóm lược và phân tích, và mọi thứ họ phát hành, kể cả bài viết của giới quân phiệt về hưu, đều được rà soát và kiểm duyệt.

Chi phí cho chương trình này thay đổi từng năm, nhưng các Thượng Nghị sĩ quan tâm ước tính vào khoảng từ 5 tới 12 triệu đô-la. Tuy nhiên, con số ước tính này chẳng là gì, vì giới quân sự ở vào thế có thể có được số phim ảnh trị giá khoảng 30 triệu đô-la mà họ hợp tác sản xuất trong thời gian 12 tháng; được lợi hàng triệu đô-la từ thời gian miễn phí trên tivi, và khoảng 6 triệu đô-la từ thời gian miễn phí trên đài phát thanh, theo ước tính của tờ *Variety*.

Ngay cả ước tính của Thượng Nghị sĩ Harry F. Byrd năm 1951 (2.235 người giới quân sự và 787 người giới dân sự trong quảng bá, quảng cáo và quan hệ công chúng) cũng không lột tả hết quy mô chương trình. Vì nó không khó thực hiện, ít nhất là bán thời gian, nên có nhiều người phục vụ cho các mục đích quan hệ công chúng. Tất nhiên, các đô đốc và tướng lĩnh chớp bu có những người phụ trách quan hệ công chúng cho họ. Năm 1948, bộ chỉ huy của Tướng MacArthur có 135 người giới quân sự và 40 người giới dân sự phụ trách quảng bá. Eisenhower, khi còn làm Tổng Tham mưu trưởng, có 44 người giới quân sự và 113 người giới dân sự.⁵⁷ Và bản thân giới quân phiệt cũng học cách tuyên truyền quảng bá. Gần đây, Tư lệnh Không quân vừa về hưu, Tướng Hoyt S. Vandenberg, nói với các học viên tốt nghiệp tại một căn cứ không quân rằng “tình đồng đội vĩ đại nhất trên mặt đất này là giữa những người mang đôi cánh... Các bạn không chỉ là những cầu thủ khúc côn cầu phản lực... Hãy thực hiện nhiệm vụ lớn hơn là hiểu biết và giảng giải về vai trò của không lực... Những người không đối diện với sự thật... cần phải được nhắc đi nhắc lại, một cách nghiêm túc, logic rằng không lực sẽ cứu thế giới khỏi hủy hoại...”⁵⁸

Đây là một vấn đề tế nhị mà các nhà tuyên truyền quân sự gặp phải, nhưng có một thực tế lớn lại hoàn toàn có lợi cho thành công của họ: trong toàn bộ nước Mỹ đa nguyên, không có lợi ích nào – không có sự kết hợp khả dĩ nào về lợi ích – ở một nơi nào đó lại gần về thời điểm, tiền bạc, nhân lực, để đưa ra một quan điểm về các vấn đề liên quan mà có thể cạnh tranh hiệu quả với quan điểm của giới quân phiệt và những người họ thuê đưa ra liên tục từ ngày này tới ngày khác.⁵⁹

Điều này có nghĩa là chắc chắn không có chuyện tranh luận tự do và rộng rãi về chính sách quân sự hoặc về những chính sách phù hợp với quân sự. Nhưng tất nhiên, nó phù hợp với việc huấn luyện binh lính chuyên nghiệp cho vị trí chỉ huy và tuân thủ mệnh lệnh, và phù hợp với đặc tính của mình, mà chắc chắn không phải là đặc tính của một xã hội thích tranh cãi rồi đem các quyết định ra bỏ phiếu. Nó cũng phù hợp với xu hướng trong một xã hội đại chúng mà ở đó thao túng thay thế quyền lực được bàn thảo rõ ràng; nó cũng phù hợp với thực tế chiến tranh tổng lực trong đó sự phân biệt giữa binh lính và dân thường bị xóa bỏ. Giới quân sự thao túng ý kiến dân sự và xâm nhập quân sự vào đầu óc dân sự hiện nay là những cách quan trọng thực thi chắc chắn quyền lực của giới quân phiệt.

Mức độ quảng bá quân sự và không bị chống lại cũng có nghĩa nó không chỉ là đề nghị này hay quan điểm kia vốn đang bị xô đẩy. Thiếu những quan điểm trái chiều, nên hình thức chiến tranh tuyên truyền cao nhất có thể là: tuyên truyền cho một sự xác định thực trạng trong đó chỉ một số quan điểm nhất định mới được cho phép. Những gì được công bố và tăng cường là học thuyết quân sự – khuôn khổ suy nghĩ vốn xác định thực trạng quốc tế như quân sự về cơ bản. Những người tuyên truyền cho thể lực quân sự không cần phải thực sự hành động để truyền bá học thuyết này với những người quan trọng khác: họ đã chấp nhận nó rồi.

7.

Trái với sự tồn tại của những người thuộc giới quân sự, đơn giản được coi là các chuyên gia trong việc tổ chức và sử dụng bạo lực, “chủ nghĩa quân sự” được định nghĩa là “một trường hợp phương tiện chiếm ưu thế so với mục đích” nhằm nâng cao uy tín và tăng cường quyền lực của giới quân sự.⁶⁰ Tất nhiên, đây là một quan điểm của giới dân sự, coi giới quân sự chỉ là một phương tiện cho các mục đích chính trị dân sự. Định nghĩa này cho thấy xu hướng của giới quân sự không chỉ là phương tiện, mà là theo đuổi những mục tiêu riêng của họ và chuyển các khu vực thiết chế khác thành phương tiện để hoàn thành chúng.

Nếu không có nền kinh tế *công nghiệp*, thì quân đội hiện đại như quân đội của Mỹ không thể tồn tại; bởi nó là quân đội của máy móc. Các nhà kinh tế học chuyên nghiệp thường coi thiết chế quân sự là thứ ăn bám các phương tiện sản xuất. Tuy nhiên, bây giờ những thiết chế ấy bắt đầu định hình phần lớn đời sống kinh tế của Mỹ. Tôn giáo, hầu như luôn ban phước cho quân đội đang tham chiến, đã tuyển mộ trong số chức sắc của nó các tuyên úy mặc đồ quân sự tư vấn, úy lạo và nâng đỡ tinh thần cho người lính nơi trận mạc. Theo định nghĩa của Hiến pháp, giới quân sự phải phục tùng chính quyền chính trị, và nói chung được coi và thường là người phục vụ cũng như cố vấn của các chính khách dân sự, nhưng giới quân phiệt đang di chuyển vào các giới này, và bằng định nghĩa của ông ta về thực trạng đang tác động đến các quyết định của họ. Gia đình cung cấp cho quân đội và hải quân những người đàn ông và những cậu con trai tốt nhất mà nó có. Và như chúng ta đã thấy, giáo dục và khoa học cũng đang trở thành phương tiện phục vụ các mục tiêu mà giới quân sự tìm kiếm.

Việc giới quân sự theo đuổi địa vị, bản thân điều đó không phải là mối đe dọa về sự thắng thế của giới quân sự. Trên thực tế, địa vị vốn có sẵn trong quân đội thường trực là một kiểu đền đáp cho việc giới quân

sự từ bỏ các cuộc phiêu lưu về quyền lực chính trị. Chẳng nào việc theo đuổi địa vị này còn nằm trong giới hạn của thang bậc quân sự, chẳng đó nó còn là một đặc điểm quan trọng của kỷ luật quân sự, và không nghi ngờ gì nữa, là nguồn trả công chủ yếu của giới quân sự. Nó trở thành mối đe dọa, và nó biểu thị sức mạnh ngày càng tăng của giới tinh hoa quân sự hiện nay, khi nó vượt ra ngoài thang bậc quân sự và có xu hướng trở thành cơ sở của chính sách quân sự.

Sức mạnh là chìa khóa để hiểu về địa vị. Giới quân sự không thể thành công khi đòi hỏi địa vị với giới dân sự nếu họ không có, hoặc được cho là không có sức mạnh. Giờ đây sức mạnh cũng như những hình ảnh về nó luôn là tương đối: sức mạnh của người này lại là điểm yếu của người khác. Và sức mạnh làm suy yếu địa vị của giới quân sự ở Mỹ là sức mạnh của tiền bạc và của những người làm ra tiền, và của các chính khách dân sự đối với tổ chức quân sự.

“Chủ nghĩa quân sự” Mỹ vì thế liên quan đến nỗ lực tăng cường quyền lực của giới quân sự, và từ đó gia tăng địa vị so với giới doanh nghiệp và giới chính trị. Để giành được quyền lực ấy, họ phải làm sao cho không bị coi là phương tiện trong tay các chính trị gia và những người làm ra tiền. Không thể coi họ là những ký sinh trùng của nền kinh tế và chịu sự giám sát của những người mà giới quân sự thường gọi là “đám chính khách bẩn thỉu”. Trái lại, mục đích cuối cùng của họ phải đồng nhất với mục đích cũng như danh dự của đất nước; nền kinh tế phải là đầy tớ của họ; chính trị là công cụ mà họ sử dụng để quản lý đất nước trong chiến tranh hiện đại nhân danh quốc gia, gia đình, và Chúa. “Tham chiến nghĩa là gì?” Woodrow Wilson đã hỏi vào năm 1917. Chính ông ấy đã đáp rằng: “Nó là sự cố gắng để xây dựng nền văn minh thời bình với các tiêu chuẩn chiến tranh, và vào cuối cuộc chiến sẽ không còn kẻ đứng ngoài nào hành động với các tiêu chuẩn hòa bình hiệu quả. Sẽ chỉ có các tiêu chuẩn chiến tranh...”⁶¹ Chủ nghĩa quân sự Mỹ khi đã phát triển đầy đủ sẽ đồng nghĩa với việc chiến thắng

trong mọi lĩnh vực đời sống của lý thuyết quân sự, và do đó tất cả các lối sống khác đều phải tuân theo nó.

Không còn nghi ngờ nào khác ngoài việc trong thập kỷ qua, giới quân phiệt của Washington cùng với bạn bè họ trong giới lãnh đạo chính trị và giới tinh hoa công ty đã lộ rõ xu hướng quân sự. Vậy liệu trong những giới cao hơn của Mỹ có “phe nhóm quân sự” không? Những người lập luận về một khái niệm như vậy – như Thẩm phán Tòa án Tối cao William O. Douglas và Tướng lục quân Omar Bradley gần đây đã làm⁶² – lại thường chỉ nói về ảnh hưởng đang gia tăng của giới quân sự chuyên nghiệp. Vì thế những lập luận của họ, chừng nào họ còn mang dấu ấn về cấu trúc của giới tinh hoa, thường không dứt khoát và thường nhằm nhiều mục đích. Vì khi được hiểu đầy đủ, ý kiến về giới quân sự không chỉ liên quan đến thế lực của giới quân sự. Nó bao gồm sự trùng hợp về lợi ích và sự điều phối mục đích giữa những người làm kinh tế, chính trị, cũng như quân sự.

Câu trả lời của tôi cho câu hỏi “Hiện nay có phe nhóm quân sự nào đó không?” là: Có, có một phe quân sự, nhưng chính xác hơn nên gọi nó là giới tinh hoa quyền lực, vì nó gồm cả những người tham gia vào kinh tế, chính trị cũng như quân sự, lợi ích của họ ngày càng trùng khớp nhau. Để hiểu được vai trò của giới quân sự trong giới tinh hoa quyền lực, chúng ta phải hiểu vai trò của giám đốc điều hành công ty và các chính trị gia trong tầng lớp đó. Và chúng ta cũng phải hiểu đôi điều về những gì đang xảy ra trong lĩnh vực chính trị nước Mỹ.

GIỚI LÃNH ĐẠO CHÍNH TRỊ

Ông viên hoàn hảo cho chức Tổng thống Mỹ ra đời khoảng 54 năm trước trong một ngôi nhà trang trại khiêm tốn nhưng xiêu vẹo ở bang nòng cốt Ohio. Sinh ra trong một gia đình đông con đến từ Anh ngay sau sự kiện Mayflowerⁱ, ông lớn lên nơi trang trại, làm mọi việc đồng áng truyền thống nên rất quen thuộc với các vấn đề trồng trọt. Cha ông qua đời khi ông đang học phổ thông; trang trại bị bán, người mẹ mạnh mẽ và nhạy bén của ông đưa gia đình tới một thị trấn nhỏ gần đó, và bắt đầu cuộc vật lộn.

Tổng thống tương lai làm việc trong nhà máy của bác mình, nhanh chóng trở thành một chuyên gia thực tế về mọi vấn đề lao động và quản lý, trong khi vẫn học đại học. Trong Thế chiến I, ông tới Pháp trong sáu tháng tròn, đủ để cho người ta thấy rõ rằng, trong một cuộc chiến tranh khác dài hơn, chắc chắn ông sẽ là một chính khách danh tiếng. Trở về quê hương, ông theo học trường luật của bang trong hai năm, cưới người bạn gái thời phổ thông có ông nội ông ngoại đã chiến đấu trong Liên quân miền Nam, mở văn phòng luật, tham gia câu lạc bộ đảng địa phương, cũng như Elks, sau đó là Câu lạc bộ Rotary, và đi lễ nhà thờ Tân giáo. Cuộc sống của ông lúc này rất bận rộn, nhưng ông có thể chịu được mọi căng thẳng, cứ như ông sinh ra để làm điều

i. Tên của con tàu chở các tín đồ Thanh giáo Anh tới Mỹ năm 1620. (BT)

đó. Trong những năm 1920, ông đại diện cho một nhóm xí nghiệp nhỏ trong quan hệ với người lao động, và thành công tới mức vào những năm 1930 không có rắc rối lớn nào về lao động. Các công ty khác thấy đây là một thành tích đáng kể, nên cũng liên hệ với ông, và thế là, cùng với sự quảng bá, ông trở thành thị trưởng thành phố vào năm 1935.

Là chuyên gia về quân nhân-chính khách và quan hệ-lao động nắm giữ dây cương, cả doanh nghiệp lẫn người lao động đều ca ngợi kỹ năng và lòng hăng hái của ông trong quản lý. Mặc dù là một người hết lòng theo đảng, nhưng ông đã tổ chức lại chính quyền thành phố từ trên xuống dưới. Khi Thế chiến II xảy ra, bất chấp việc đã có hai đứa con trai nhỏ, ông từ nhiệm chức thị trưởng để trở thành một trung tá quân đội, và là một thành viên trong ban tham mưu được ưu ái của vị tướng. Ông nhanh chóng trở thành một chính khách thông thạo về các vấn đề Á và Âu, tự tin dự báo đúng mọi việc xảy ra.

Sau chiến tranh, ông trở lại Ohio với hàm thiếu tướng và được đại đa số người dân chọn làm thống đốc. Trong hai nhiệm kỳ, ông đã bị cuốn vào công việc, chính quyền của ông hoạt động hiệu quả như doanh nghiệp, đạo đức như nhà thờ, và đầm ấm như gia đình. Gương mặt ông trung thực như giám đốc điều hành doanh nghiệp, cách ứng xử của ông chân thành như người bán hàng; trên thực tế, ông là cả hai, với một chút nghiêm trang và tốt bụng kiểu gia đình của riêng mình. Và tất cả những điều này đến thẳng với bạn, đầy sức hút, qua ống kính máy ảnh cũng như micro.¹

1.

Một số đặc điểm của bức chân dung này không khác lắm so với chân dung của một Tổng thống hiện đại trung bình, mặc dù có thể sự mô tả về chúng không đo đếm cụ thể được. Trong số những người lên tới vị trí cao nhất của chính phủ Mỹ, có thể thấy ít nhất hai hoặc ba người đại diện cho hầu hết những gì người ta tìm kiếm. Có thể sưu

tầm vô vàn giai thoại trong hồi ký và các hình ảnh phong phú về họ, nhưng chúng cũng chẳng thêm được gì vào những kết luận về kiểu người lãnh đạo và nghề nghiệp thông thường của họ. Chúng ta phải hiểu lịch sử và hồi ký ảnh hưởng lẫn nhau thế nào trong việc hình thành nên tiến trình chính trị của Mỹ, vì mỗi giai đoạn lại lựa chọn và tạo nên các chính trị gia đại diện riêng cho nó cũng như những hình ảnh thường gặp của họ.

Điểm đầu tiên cần ghi nhớ: nhiều hình ảnh của các chính trị gia thường thấy hiện nay thực ra là từ những giai đoạn trước. Vì thế “Chính trị gia Mỹ” được xem là một chân dung gốc có giá trị nhưng cũng là một công cụ rẻ tiền, một chính khách cao siêu nhưng cũng là một chính trị gia bản thủ, một công bộc nhưng cũng là một kẻ đồng lõa quỷ quyết. Cái nhìn của chúng ta không được rõ, vì giống với hầu hết cái nhìn của chúng ta với những người ở trên mình, chúng ta có xu hướng hiểu thời đại mình theo mấy khuôn mẫu rối rắm của các giai đoạn trước.

Những bình luận kinh điển về nền chính trị Mỹ – của Tocqueville, Bryce và Ostrogorski – dựa trên kinh nghiệm của thế kỷ XIX – thường là từ Andrew Jackson tới Theodore Roosevelt. Tất nhiên, đúng là nhiều xu hướng quyết định hình thái chính trị của giai đoạn trung dài hạn vẫn đang hoạt động, ảnh hưởng tới loại chính trị gia thịnh hành trong thời đại chính trị chúng ta – đặc biệt ở cấp độ quyền lực bậc trung, trong Quốc hội. Nhưng ở thế kỷ XX, và nhất là sau Thế chiến I, các thế lực khác đã làm thay đổi rất nhiều nội dung và tầm quan trọng của thiết chế chính trị ở Mỹ. Thiết chế chính trị ở Mỹ ngày càng đan xen chặt chẽ hơn, được mở rộng về quy mô và tới hầu hết mọi thể chế xã hội trong khuôn khổ của nó. Các cuộc khủng hoảng xuất hiện ngày một nhiều, dường như có thể giải quyết chúng trên cơ sở địa phương và phi tập trung trước đây; ngày càng có nhiều người liên quan trong các cuộc khủng hoảng này mong muốn nhà nước giải quyết chúng. Khi

các thay đổi về hình dạng và thông lệ nhà nước này làm gia tăng quyền lực sẵn có với những người có thể giành được quyền lực và thực thi nó thông qua các thiết chế chính trị, các kiểu chính trị gia mới đã trở nên có thể lực.

Các chính trị gia cao hơn không tạo ra một kiểu tâm lý nào; không thể phân loại và hiểu nổi họ theo bất kỳ bộ tiêu chuẩn nào về động cơ. Giống như những người ở các ngành nghề khác, các chính trị gia, cao hay thấp, đôi khi bị tình yêu công nghệ dẫn dắt hoạt động của họ – trong việc vận động, thông đồng, và nắm chính quyền; thường xuyên hơn những người khác, uy tín do thành công mang tới đã lôi cuốn họ vào chính trị; trên thực tế, “quyền lực vị quyền lực” – một bộ động cơ rất phức tạp – thường liên quan đến cảm giác uy tín do thực thi quyền lực mà có.² Hiếm khi tiền bạc mà họ nhận với tư cách quan chức lại thu hút được họ.

Nghĩa chung duy nhất chúng ta có thể gán cho “Chính trị gia” là người ít nhiều thường thực hiện một vai trò trong các thiết chế chính trị, và chỉ ít cũng nghĩ về nó khi tiến hành các hoạt động lớn của mình. Theo đó, vì có hai loại thiết chế chính trị chủ yếu ở Mỹ, nên có hai kiểu “chính trị gia” chủ yếu.

Hoạt động nghề nghiệp của chính trị gia đảng phái diễn ra trong một kiểu tổ chức chính trị cụ thể: anh ta là một đảng viên. Cũng có các chính trị gia chuyên nghiệp hoạt động trong những lĩnh vực quản lý của chính quyền, và trở nên “có tính chính trị” tới mức anh ta vượt lên mấy chuyện sự vụ công chức để vào được các cấp hoạch định chính sách. Hiểu theo kiểu thuần túy, một chính trị gia như thế là một cựu công chức.

Với tư cách là những kiểu người, các chính trị gia đảng phái và các công chức chính trị là dân chuyên nghiệp của chính quyền hiện đại, nếu chỉ hiểu theo nghĩa là họ hoạt động chủ yếu trong quỹ đạo chính trị. Nhưng không phải tất cả những ai tham gia chính trị đều là các

chính trị gia chuyên nghiệp theo nghĩa đảng phái hay theo nghĩa công chức: trên thực tế, những người đứng đầu về chính trị hiện nay ít khả năng là công chức, cũng khá ít khả năng là các chính trị gia đảng phái hơn là những người đứng ngoài chính trị.

Người đứng ngoài chính trị là một người sử dụng phần lớn đời hoạt động của mình bên ngoài các tổ chức hoàn toàn chính trị, và cũng có thể là người được đưa vào các tổ chức này, hoặc buộc phải vào, hoặc là người đến và đi trong trật tự chính trị. Anh ta bị trải nghiệm phi chính trị định hình nghề nghiệp, công việc và các mối quan hệ của anh ta thuộc giới khác chứ không phải chính trị, và như một loại hình tâm lý, anh ta được neo vào các lĩnh vực thiết chế khác. Trên thực tế, anh ta thường được giới chuyên nghiệp coi là một đại diện hay đại lý thuộc chính phủ về mặt lợi ích hay nhóm phi chính phủ nào đó. Người đứng ngoài chính trị không có nghĩa là bị giới hạn hoạt động với Đảng Cộng hòa. Dưới thời chính quyền của Đảng Dân chủ, anh ta nhiều khả năng đang hành động, cố gắng để có thể được lãnh đạo công ty chấp nhận, còn khi Đảng Cộng hòa cầm quyền, anh ta thường là người đã được chấp nhận, do đó tự tin hơn về bản thân và về việc những người có trách nhiệm sẽ giải thích các quyết định của anh ta thế nào. Một hệ quả khác là dưới chính quyền Đảng Cộng hòa, anh ta có thể bớt đạo đức giả hơn.

Tất nhiên, những người đứng ngoài ấy có thể trở thành các chuyên gia hành chính bởi có nhiều thời gian làm quản lý, do đó nghề nghiệp và hy vọng của họ gắn liền với chính phủ; họ có thể trở thành các chính trị gia của đảng bằng việc vun vén cho vai trò của mình trong đảng, tìm cách để sức mạnh và nghề nghiệp của mình có thể dựa vào các quan hệ đảng phái. Nhưng họ chẳng cần qua giai đoạn chuyển đổi; họ có thể đơn giản vào được nhóm nòng cốt với tư cách một tư vấn hay cố vấn được bổ nhiệm, có sự tiếp cận gần gũi và tin cậy với người cầm quyền chính thức mà họ chịu ơn do có được quyền lực chính trị ấy.

Chắc chắn có những cách khác để phân loại con người với tư cách sinh vật chính trị, nhưng những loại này – chính trị gia đảng phái, quản lý chuyên nghiệp, người đứng ngoài chính trị – lại hoàn toàn có thể dùng được để hiểu về cấu trúc xã hội và sắc thái tâm lý thể hiện trên bình diện chính trị của Mỹ ngày nay.

Trong các thiết chế chính trị Mỹ, trung tâm đề xuất và quyết định đã chuyển từ Quốc hội sang hành pháp; nhánh hành pháp của nhà nước không chỉ mở rộng mạnh mẽ mà còn bắt đầu tập trung và sử dụng chính cái đảng đã đưa nó lên cầm quyền. Nó đề xuất nhiều sáng kiến trong các vấn đề lập pháp không chỉ bằng quyền phủ quyết mà còn bằng cả giới tư vấn và cố vấn sắc sảo của nó. Vì vậy, chính ở các cơ quan hành pháp, và ở các cục các ban các phòng chen chúc phía dưới, thay vì ở vũ đài chính trị rộng mở kiểu cũ hơn, mà nhiều cuộc xung đột lợi ích và tranh chấp quyền lực đi đến hồi gay cấn.

Những thay đổi về thiết chế theo hình kim tự tháp chính trị đã làm cho các vị trí chỉ huy chính trị mới xứng đáng được tranh giành. Chúng cũng gây ra những thay đổi trong nghề nghiệp của kiểu chính trị gia đang nổi. Giờ đây chúng đồng nghĩa với việc có nhiều khả năng hơn cho người hoạt động chính trị hướng thẳng tới đỉnh, vì vậy không cần trải qua đời sống chính trị địa phương. Vào giữa thế kỷ XIX – từ năm 1865 đến 1881 – chỉ có 19% số người ở chóp bu của chính phủ bắt đầu sự nghiệp chính trị ở tầm quốc gia; nhưng từ năm 1901 đến 1953, khoảng 1/3 giới tinh hoa chính trị bắt đầu từ đó, và dưới thời Eisenhower, khoảng 42% bắt đầu hoạt động chính trị ở tầm quốc gia – một tỉ lệ cao trong toàn bộ lịch sử chính trị của Mỹ.ⁱ

Từ năm 1789 đến 1921, qua nhiều thế hệ, tỉ lệ giới tinh hoa chính trị từng nắm giữ chức vụ địa phương hoặc bang đã giảm từ 93% xuống

i. Chỉ khoảng 20% giới tinh hoa chính trị của giai đoạn 1789–1825 đã làm như vậy; mức trung bình trong toàn bộ lịch sử là khoảng 25%.⁸

69%. Dưới thời chính quyền Eisenhower, nó giảm xuống 57%. Hơn nữa, chỉ 14% của nhóm hiện thời này – và chỉ khoảng 1/4 các chính trị gia đầu thế kỷ XX – từng phục vụ trong ngành lập pháp bang. Trong thể hệ các Tổ phụ Lập quốc giai đoạn 1789–1801, 81% số chính trị gia cao cấp đã làm vậy. Cũng có một sự giảm sút rõ rệt trong tỉ lệ các chính trị gia cao cấp từng có ghế ở Hạ viện hoặc Thượng viện Mỹ.ⁱ

Việc suy giảm tỉ lệ tập sự ở bang và địa phương trước khi giữ các chức vụ quốc gia, cũng như việc thiếu kinh nghiệm lập pháp, gắn liền với một khuynh hướng đặc thù. Vì rất nhiều vị trí được bầu ở cấp độ lập pháp thấp hơn và tương đối ít ở cấp độ quốc gia, nên gần đây ngày càng nhiều thành viên giới tinh hoa chính trị có thể được bổ nhiệm vào vị trí thay vì phải qua bầu cử. Trước đây, phần lớn những người lên đến vị trí chính trị cao nhất là do dân bầu họ qua từng thang bậc chức vụ. Cho đến năm 1901, trên 1/2 và thường là hơn 2/3 giới tinh hoa chính trị được bầu vào tất cả hoặc hầu hết các vị trí của họ trước khi lên đến chức vụ quốc gia cao nhất. Nhưng gần đây, trong một thời đại mang tính hành chính hơn, con người trở nên lớn về chính trị vì những nhóm nhỏ tự bầu và tự chỉ định mình: chỉ có 28% số chính trị gia cao cấp giai đoạn 1933–1953 đi lên chủ yếu do được bầu, 9% thường được bổ nhiệm như được bầu, và 62% được bổ nhiệm vào tất cả hoặc hầu hết các trách nhiệm chính trị trước khi lên được vị trí cao nhất. 1% chưa hề ở vị trí chính trị nào trước đây. Trong nhóm Eisenhower, 36% được bầu vào chóp bu; 50% được bổ nhiệm thay vì được bầu, và 14% xưa nay chưa bao giờ có vị trí chính trị.

Đối với các chính khách Mỹ với tư cách là một nhóm, số năm phục vụ trung bình trong chính trị là 22,4; trong các hoạt động phi

i. Trong giai đoạn 1801–1825, 63% giới tinh hoa chính trị là các chính trị gia trong Hạ viện, 39% ở Thượng viện; trong giai đoạn 1865–1901, tỉ lệ này là 32% và 29%; nhưng trong giai đoạn 1933–1953 chỉ có 23% từng là thành viên Hạ viện, 18% là thành viên Thượng viện. Các số liệu có được dưới thời chính quyền Eisenhower, tỉ lệ là 14% và 7%.

chính trị là 22,3. Vì thế, các thành viên chớp bu trong chính phủ này đã hoạt động chính trị trong cùng khoảng thời gian như ở các ngành nghề khác. (Tất nhiên một vài năm trong đó họ làm cả hai cùng một lúc.) Nhưng toàn bộ thực tế này cũng dễ bị hiểu sai đôi chút, vì có một khuynh hướng lịch sử rõ ràng: cho đến Nội chiến, những người đứng đầu dành nhiều thời gian cho chính trị hơn là các mục tiêu phi chính trị. Từ sau Nội chiến, một thành viên tiêu biểu của giới tinh hoa chính trị có nhiều năm hoạt động ngoài chính trị hơn là trong chính trị. Số người chỉ chuyên hoạt động chính trị đạt đỉnh ở thế hệ 1801–1825, với 65% tổng số năm của đời làm việc dành cho chính trị. Các hoạt động bên ngoài đạt đỉnh trong Kỷ nguyên Tiến bộ (1901–1921); lúc đó các nhà chuyên môn và các nhà cải cách đường như chỉ nắm giữ các vị trí chính trị cao trong thời gian ngắn, 72% thời gian làm việc tích cực của thế hệ này là dành cho các hoạt động phi chính trị. Không thể tính được tỉ lệ các chính trị gia từ năm 1933 vì họ vẫn đang làm việc.

Tất cả các xu hướng này, (1) vì giới tinh hoa chính trị bắt đầu từ cấp quốc gia nên thế là bỏ qua các chính quyền địa phương và bang, (2) chưa bao giờ phục vụ trong các cơ quan lập pháp quốc gia, (3) được bổ nhiệm hơn là được bầu, và (4) sử dụng tỉ lệ thời gian trong toàn bộ đời làm việc ít hơn trong chính trị, xu hướng này cho thấy sự sụt giảm về số người tham gia trong cơ quan lập pháp và việc những người hoạt động chính trị cao cấp không qua các vị trí dân cử. Chúng báo hiệu việc “hành chính hóa” chính trị và sự suy giảm số chính trị gia chuyên nghiệp chớp bu, theo kiểu đơn giản xưa cũ là được bầu từ bậc chính trị thấp lên cao và có trải nghiệm về nền chính trị bầu cử. Tóm lại, chúng cho thấy đó là những người đứng ngoài chính trị. Mặc dù loại này chiếm ưu thế trong mấy giai đoạn trước, nhưng trong thời đại chúng ta, anh ta thăng hoa, và dưới chính quyền Eisenhower thì anh ta trở nên có thế lực. Trên thực tế, chính quyền này chủ yếu là tầng lớp nòng cốt của những người đứng ngoài chính trị vốn tiếp quản các vị trí hành pháp

quan trọng trong bộ phận chỉ huy của chính phủ; nó gồm các thành viên và đại diện của giới điều hành giàu có, của giới quân sự cao cấp trong một liên minh khó chịu với các chính khách đảng phái được lựa chọn ngồi ở Quốc hội là chính, với quyền lợi và các mối liên kết của họ trải rộng trong hàng loạt xã hội địa phương.

2.

Một nhóm nhỏ hiện đang phụ trách các quyết định hành pháp nhân danh Hợp chúng quốc Hoa Kỳ. Hơn 50 người này thuộc nhánh hành pháp của chính phủ gồm Tổng thống, Phó Tổng thống, và các thành viên nội các; những người đứng đầu các bộ và cục quan trọng, các ban và ủy ban, các thành viên của Văn phòng Hành pháp thuộc Tổng thống, trong đó có đội ngũ Nhà Trắng.

Chỉ ba trong các thành viên này của ban lãnh đạo chính trịⁱ là những chính trị gia chuyên nghiệp của đảng theo nghĩa dành hầu hết thời gian trong đời làm việc của mình để chạy đua vào các vị trí dân cử, và chỉ có hai người đã dành gần như toàn bộ thời gian làm việc của mình như những nhà quản lý chính trị “sau hậu trường” hay còn gọi là “người dàn xếp”. Chỉ có chín người hoạt động trong các thang bậc chính quyền – ba người trong quân đội, bốn người là công chức trong chính quyền dân sự; và hai người trong một loạt vị trí không thuộc hệ thống công quyền. Vì thế, tổng cộng chỉ có 14 người (hay khoảng 1/4) trong số 53 giám đốc điều hành này mới gần như là “dân chuyên nghiệp” về quản lý chính quyền hay chính trị đảng.

3/4 còn lại là những người đứng ngoài chính trị. Một số người trong họ đôi lúc được bầu vào chính quyền, và một số tham gia phục vụ chính quyền trong giai đoạn ngắn, nhưng hầu hết những người chuyên nghiệp thường hoạt động bên ngoài các lĩnh vực chính quyền và chính

i. Vào tháng 5 năm 1953.⁴

trị. Đa số những người không tham gia chính trị này – trên thực tế là 30 trong số 39 – hoàn toàn gắn chặt tài chính hoặc chuyên môn hoặc cả hai với thế giới công ty, và vì thế chiếm khoảng hơn một nửa số lãnh đạo chính trị. Số còn lại vẫn tích cực trong nhiều lĩnh vực “chuyên môn” khác nhau.

Đảm nhận ba vị trí hoạch định chính sách cao nhất trong nước (Ngoại trưởng, Bộ trưởng Tài chính, và Bộ trưởng Quốc phòng) là một đại diện New York của hãng luật hàng đầu đất nước, phụ trách việc làm ăn quốc tế vì lợi ích của Morgan và Rockefeller; một giám đốc điều hành công ty Trung Tây là giám đốc của một tổ hợp gồm trên 30 công ty; và một cựu chủ tịch của một trong ba hay bốn công ty lớn nhất và là nhà sản xuất trang thiết bị quân sự lớn nhất ở Mỹ.

Có bốn thành viên nữa của giới điều hành giàu có trong nội các – hai người từ General Motors, một nhà tài phiệt hàng đầu và là giám đốc của ngân hàng lớn nhất New England, và một nhà xuất bản triệu phú từ Texas. Các vị trí Bộ trưởng Nông nghiệp và Lao động do người bên ngoài có chuyên môn đảm nhận, chỉ còn lại một thành viên nội các là người trong giới chính trị và chính phủ – Tổng Chương lý, người vừa là Hạ Nghị sĩ bang New York vừa là đối tác ở hãng luật Lord, Day and Lord, nhưng từ năm 1942 đã là một quản lý chính trị cho Dewey và sau đó là Eisenhower.

Mặc dù Tổng Chương lý và Phó Tổng thống là những người chuyên nghiệp chính trị duy nhất, nhưng hai thành viên nội các khác có lúc đã được bầu vào các vị trí lãnh đạo bang và ít nhất năm trong số thành viên nội các đã tích cực trong chiến dịch tranh cử năm 1952. Không ai trong họ có thể được gọi là công chức dù hiểu theo bất kỳ nghĩa nào. Tổng thống là người duy nhất trong họ được đào tạo về quản lý (quân sự) chính phủ.

Về “Tầng lớp Hai” của ban lãnh đạo chính trị, có một “Nội các Nhỏ” mà các thành viên của nó sẽ thay thế Tầng lớp Một, và trên thực

tế xử lý hầu hết các chức năng hành chính quản trị. Trong số 32 cấp phó của các bộ, ban và ủy ban, 21 là người mới trong chính quyền: nhiều người trong họ chưa từng nắm giữ chức vụ chính trị, trên thực tế cũng không hoạt động trong chính phủ trước khi được ở chức vụ hiện nay. Những người này thường có cha là doanh nhân lớn, 12 người tốt nghiệp các trường thuộc Ivy League, và bản thân họ thường là doanh nhân, chủ ngân hàng, hoặc các luật sư ăn lương của các tập đoàn lớn, hoặc là thành viên của các hãng luật lớn. Không giống mấy chính trị gia chuyên nghiệp, họ không thuộc các hội địa phương Elk và Legion, mà thường là hội viên của các câu lạc bộ xã hội yên lặng và câu lạc bộ đồng quê dành riêng. Nguồn gốc, nghề nghiệp, và các mối quan hệ của họ biến họ thành đại diện của giới điều hành giàu có.

Trong “Tầng lớp Hai” này có một người của nhà Rockefeller cũng như một cựu cố vấn tài chính của nhà Rockefeller; có những người thừa kế quyền lực gia đình và các công ty dệt may đang làm việc; có các chủ ngân hàng; có một chủ nhà xuất bản, một giám đốc điều hành hãng hàng không, và các luật sư; một đại diện chi nhánh tây nam của công ty lớn nhất của Mỹ, và một người khác từ General Motors. Còn có Allen Dulles làm việc 10 năm trong ngành ngoại giao, đã bỏ việc (vì khi được thăng một cấp thì cũng không làm mức lương 8.000 đô-la của ông tăng lên) để tham gia hãng luật Sullivan và Cromwell (vào lúc anh trai ông trở thành đối tác cao cấp) và sau đó trở lại chính phủ như một điệp viên cao cấp. Ở Tầng lớp Hai này cũng có bốn người không trực tiếp có quan hệ với thế giới tập đoàn.

Chỉ có bảy trong số 32 thành viên của Tầng lớp Hai từng được đào tạo về các vấn đề hành chính của chính quyền; chỉ bốn người có kinh nghiệm đáng kể về nền chính trị đảng.

Trong sự tổ chức đầy phức tạp của chính phủ hiện đại, việc cần phải có một “giới nòng cốt” gồm những cố vấn riêng ngày càng trở nên quan trọng đối với người điều hành, đặc biệt nếu anh ta là người thích

đổi mới. Để đề ra và thực hiện các chính sách của mình, anh ta cần những người toàn tâm toàn ý cho công việc. Các chức năng cụ thể mà những người này có thể đảm nhận là hết sức khác nhau, nhưng trong bất kỳ việc gì họ làm và nói, họ đều hành động như người thay thế cấp chỉ huy của mình. Những cấp phó quyền lực này là những người trung thành, trước hết là trung thành với người mà họ thuộc đội ngũ nòng cốt của anh ta. Họ có thể là các chính trị gia chuyên nghiệp hoặc các công chức dân sự, nhưng thường thì họ là cả hai.

Thế nhưng họ lại phải là trung gian hòa giải giữa các chính trị gia của đảng trong nhánh lập pháp với những người ngoài đảng trong nhánh hành pháp – cũng như giữa các nhóm bên ngoài gây áp lực khác nhau – và họ phải duy trì quan hệ công chúng với đám quần chúng vô tổ chức. Vì thế, những người này trong đội ngũ Nhà Trắng ở đó không phải vì những gì họ đại diện, mà vì những gì họ có thể làm. Họ là những người có kỹ năng khác nhau, và giống nhau về mặt xã hội trên nhiều phương diện: họ khá trẻ, họ đến từ các khu vực đô thị của đất nước, trên thực tế là từ miền Đông, và có thể họ đã theo học các trường thuộc Ivy League.

Trong số chín người chủ chốt của đội ngũ Nhà Trắng, có sáu người mới trong chính quyền và chính trị; không có các công chức dân sự; có một chính trị gia đảng chuyên nghiệp; một quản lý chính trị chuyên nghiệp; và một người thuộc giới quân sự chuyên nghiệp. Vì thế, những người trong giới nòng cốt của Tổng thống đến từ giới nòng cốt của Thomas E. Dewey, của Henry Luce, hoặc từ các bậc cao cấp hơn của Lầu Năm Góc. Với một vài ngoại lệ, họ không phải chính trị gia đảng chuyên nghiệp hoặc quan chức chính trị.¹

i. Trong số 27 người được nói đến ở mô tả gần đây về “số bạn thân” chơi gôn và đánh bài của Eisenhower, chỉ hai người có thể chắc chắn được gọi là “chính trị gia”; còn có Milton em trai ông, và có Bobby Jones, cựu vô địch gôn; có chủ tịch của một trong những công ty quảng cáo lớn nhất và Freeman Gosden, Amos của “Amos và Andy”; có

Với tư cách một nhóm, những người đứng ngoài chính trị đang nắm giữ các vị trí chỉ huy hành pháp và hình thành nên ban lãnh đạo chính trị là những thành viên quản lý và tài chính hợp pháp của giới điều hành giàu có. Họ là thành viên của các nhóm mà ở đó họ làm cấp trên thấy họ đáng tin cậy trong các nỗ lực kinh tế, quân sự, hoặc chính trị. Với các giám đốc điều hành công ty và tướng lĩnh quân đội, họ cũng có “bạn thân cũ” giống như các chính trị gia chuyên nghiệp. Thăng tiến bằng con đường bàn giấy hay bằng sự bảo trợ của đảng không phải là quy tắc của những người đứng ngoài chính trị. Như

một giám đốc điều hành quan hệ công chúng và một luật sư Washington; có hai sĩ quan quân đội đã nghỉ hưu và có Lucius D. Clay, Tướng quân đội đã về hưu nay là Chủ tịch Công ty Continental Can. Có ba người được xác định là doanh nhân địa phương tham gia Câu lạc bộ Gôn Quốc gia Augusta. Tất cả những người còn lại đều là quan chức chóp bu của nhiều công ty khác nhau phân tán trong các ngành công nghiệp khác nhau và thường ở vùng bờ biển phía đông. Đại diện trên sân gôn là Continental Can, Young và Rubicam, General Electric, Công ty Dịch vụ Xăng dầu thành phố, Studebaker, Reynolds Tobacco, Coca Cola, và Thép Republic.⁵ Từ tháng 6 năm 1953 tới tháng 2 năm 1955, ông Eisenhower tổ chức 38 “bữa tối dành cho đàn ông”, chiêu đãi 294 doanh nhân và nhà công nghiệp, 81 quan chức chính quyền, 51 biên tập viên, nhà xuất bản, và nhà văn, 30 nhà giáo dục, 23 lãnh đạo Đảng Cộng hòa. Hơn chục nhóm khác – nông dân, công nhân, từ thiện, thể thao – cũng đóng góp một ít khách mời.⁶

Về các cộng sự khác nhau của mình, Theodore Roosevelt có lần nhận xét: “Tôi đơn giản không thể buộc mình phải tỏ thái độ tôn trọng đối với nhóm rất giàu mà chắc là rất nhiều người thực sự cảm thấy rõ. Tôi vui mừng khi tỏ ra lịch sự với Pierpont Morgan hay Andrew Carnegie hay James J. Hill, nhưng còn với những người khác, ví dụ, tôi đối với Giáo sư Bury, hay Peary, nhà thám hiểm Bắc cực, hay Rhodes, nhà sử học – không hiểu sao tôi không thể nào làm thế được, cho dù tôi muốn, hoặc không muốn”. Về các cộng sự của Tổng thống Eisenhower, nhà quan sát sắc sảo Merriman Smith nhận xét: “Sẽ không công bằng khi nói rằng ông ấy thích sánh vai với mấy ông vua tài chính và công nghiệp chỉ vì bảng xếp hạng của Dun và Bradstreet. Ông ấy tin rằng nếu một người nỗ lực để trở thành Chủ tịch Công ty Ford Motor, đứng đầu tờ báo *Scripps-Howard*, chủ tịch một trường đại học hoặc một Tổng giám mục, thì chắc chắn người đó phải nhanh nhạy, biết rõ lĩnh vực của mình, đọc nhiều hiểu rộng và thú vị”. William H. Lawrence thêm: “Tiền thân bằng cách làm việc chăm chỉ sẽ là một điều hoàn toàn ngược nhiên với chàng thanh niên Henry Ford hay chàng thanh niên Jack Howard”.⁷

trong công ty tư nhân, quy tắc ấy là người tiếp quản vị trí chỉ huy phải hợp tác với đồng nghiệp.

3.

Sự xuất hiện của những người không tham gia chính trị trong ban lãnh đạo chính trị hiện đại không đơn giản là một khía cạnh “hành chính hóa” khác của nhà nước. Trên thực tế, như trong trường hợp của thế lực quân sự, vấn đề xuất hiện người đứng ngoài chính trị trước hết gây nên chuyện thiếu một nền hành chính chân chính mà các nhà lý luận dân chủ phải nghiên cứu. Vì một phần là để thế chỗ cho nền hành chính chân chính nên nền hành chính giả hiệu của những người ngoài chính trị, cũng như chế độ làm thuê cho đảng, mới thắng thế.

Về một nền hành chính “chân chính”, tôi muốn nói đến các thang bậc có tổ chức về kỹ năng và quyền hạn, trong đó mỗi vị trí và mỗi cấp bậc bị giới hạn bởi các nhiệm vụ chuyên môn của nó. Những người nắm giữ các vị trí này không được yêu cầu trang thiết bị cho nhiệm vụ của mình, và chính họ cũng không có quyền hạn: quyền hạn họ sử dụng nằm trong các vị trí mà họ nắm giữ. Lương của họ, cùng với vinh dự xứng với từng cấp bậc, là sự đãi ngộ duy nhất dành cho họ.

Vì thế, công chức hay viên chức trước hết là một chuyên gia mà kiến thức và kỹ năng đã được xác nhận do vượt qua bài kiểm tra chất lượng, và sau này trong công việc thì có được kinh nghiệm tốt. Là một người có những phẩm chất đặc biệt, sự tiếp cận của anh ta với vị trí đó và thăng tiến tới mấy vị trí cao hơn được điều chỉnh ít nhiều bằng các bài kiểm tra năng lực chính thức. Bằng khát vọng và thành tựu, anh ta được bố trí vào một nghề nghiệp, được điều chỉnh theo thành tích và thâm niên, trong thang bậc đã sắp đặt trước của bộ máy hành chính. Hơn nữa, anh ta là một người có kỷ luật, với cách hành xử có thể đã được cân nhắc, và là người sẽ thực hiện các chính sách ngay cả khi chúng đi ngược lại với bản chất của mình, vì “những ý kiến cá nhân

đơn thuần” của anh ta hoàn toàn tách khỏi cuộc sống, nhân quan, và nhiệm vụ công chức của mình. Về mặt xã hội, người công chức có thể khá trịnh trọng với đồng nghiệp, vì việc thực thi trách nhiệm hòa nhã của một bậc hành chính đòi hỏi một sự cân bằng phù hợp giữa thiện ý cá nhân và khoảng cách xã hội hợp lý theo cấp bậc.

Ngay cả khi các thành viên của nó chỉ gần giống với hình ảnh đã thành nguyên tắc về một người như vậy, chế độ hành chính vẫn là một hình thức tổ chức hiệu quả nhất của con người. Nhưng rất khó để xây dựng một đội ngũ có tổ chức như vậy, và cố gắng có thể dễ đưa tới một bộ máy bất trị và vụng về, hẹp hòi và rắc rối với đủ loại thủ tục, thay vì là một công cụ chính sách.

Sự toàn vẹn của một nền hành chính như một đơn vị chính quyền phụ thuộc vào việc liệu nó có thể còn tồn tại như một đội công chức trước những thay đổi của chính quyền chính trị hay không.

Tính liêm chính của một công chức chuyên nghiệp phụ thuộc vào việc liệu cách hành xử chính thức và kể cả con người anh ta, hiện thân cho các quy tắc ứng xử của quan chức, trong đó trước hết là tính trung lập chính trị. Anh ta sẽ phục vụ một chính quyền chính trị mới và các chính sách của nó một cách trung thành như anh ta đã làm với chính quyền cũ. Đó là ý nghĩa chính trị của nền hành chính chân chính. Vì một công chức như vậy không làm chính sách, nên anh ta cung cấp những thông tin vừa đủ với các chính sách thay thế và anh ta thực hiện sự thay thế đã trở thành chính thức. Là một đội ngũ hầu như không thay đổi với các thang bậc gần như bất biến, nền hành chính chỉ trung thành với các chính sách mà nó có trách nhiệm thực hiện. Herman Finer khẳng định, “Điều được công nhận rộng rãi, đó là việc can thiệp vào tính độc lập này [từ các chính đảng] sẽ làm mất đi chuyên môn kỹ thuật đối với nhà nước nói chung, và chỉ những thiểu số cực đoan nhất của cánh Tả và cánh Hữu mới sẵn sàng hy sinh sự trung lập này bằng cách ‘thanh lọc’ đội ngũ công chức”.⁸

Chính quyền dân sự Mỹ chưa bao giờ có và hiện không có một nền hành chính thực sự. Trong hệ thống dân sự được thành lập vào năm 1883, những người do Tổng thống bổ nhiệm và được Thượng viện phê chuẩn không “bị yêu cầu phải phân loại”. Những gì tạo nên “Đội ngũ Dân sự” có thể thay đổi với sự thay đổi của chính quyền. Bất kỳ quy tắc tuyển dụng có tính cạnh tranh nào cũng có thể bị bỏ qua bằng cách tạo ra những tổ chức hoàn toàn mới không theo các tiền lệ đã có; công việc có thể được phân loại hoặc không phân loại trong và ngoài nhiệm kỳ và trong giới hạn dân sự; nhiệm kỳ dân sự có thể trở nên vô nghĩa không chỉ do Quốc hội mà còn do người đứng đầu cơ quan hoặc do Cục Ngân sách xóa bỏ toàn bộ hoặc từng bộ phận của các cơ quan chính quyền.⁹

Theo thông lệ cuối thế kỷ XIX, một nhà quan sát Anh đã nhận xét rằng “trong khi việc bổ nhiệm vào các vị trí thấp hơn dựa trên thành tích, thì sức ép đả ngộ mỗi khi thay đổi chính phủ đã buộc phải đưa những người thiếu kinh nghiệm, được ưu ái chính trị hoặc cá nhân vào vị trí cao. Việc này ngăn cản sự thăng tiến và làm nản lòng giới công chức. Vì vậy, trong khi tác động chung của hành động này là nhằm hạn chế số lượng bổ nhiệm sai quá lớn, thì đồng thời tác dụng của các trường hợp ngoại lệ là để giới hạn họ lên tới các bậc cao, nơi tác động làm nản lòng mỗi nhân viên sẽ ở mức tối đa”.¹⁰

Tất nhiên, từ đó về sau tỉ lệ nhân viên thuộc Đội ngũ Dân sự đã tăng lên. Vào cuối chính quyền Theodore Roosevelt (năm 1909), khoảng 60% trong tổng số nhân viên dân sự liên bang là công chức, còn lúc bắt đầu chính quyền Franklin Roosevelt là khoảng 80%. Trong giai đoạn Chính sách Kinh tế Mới, phần lớn việc mở rộng được thực hiện ở “những cơ quan mới mà nhân viên được tuyển dụng không qua kỳ thi công chức có tính cạnh tranh. Tới năm 1936 chỉ có 60% số nhân viên dân sự Chính phủ vào làm tại Chính phủ qua các kỳ thi công chức có tính cạnh tranh, 40% còn lại được tuyển dụng vì có người đỡ đầu, và

phần lớn là những người ủng hộ Chính sách Kinh tế Mới”. Thế chiến II đã đưa tới làn sóng khổng lồ khác là các nhân viên chính phủ không cần giành được việc làm bằng cạnh tranh. Tuy nhiên, một khi đã vào được, những nhân viên chính phủ này được bảo vệ như công chức; khi Tổng thống Truman rời nhiệm sở vào năm 1953, nhiệm kỳ này có “ít nhất 95% nhân viên dân sự Chính phủ có thể đã được bảo vệ”.¹¹

Hiện trong khoảng hai triệu nhân viên chính phủ,¹² có lẽ khoảng 1.500 người có thể được coi là những “quan chức quan trọng”; đây là những người đứng đầu các bộ hành pháp, thứ trưởng và trợ lý bộ trưởng, trưởng các ban ngành cùng phó và trợ lý, trưởng các cục vụ và phó, các đại sứ và trưởng phái đoàn khác.¹³ Về nghề nghiệp, họ bao gồm luật sư và sĩ quan không quân, nhà kinh tế học và nhà vật lý, kỹ sư và kế toán, chuyên gia hàng không và chủ nhà băng, chủ tiệm thuốc và người làm báo, nhà ngoại giao và quân nhân. Tất cả họ nắm giữ các vị trí quản lý, kỹ thuật, quân sự, và chuyên môn chủ chốt của chính quyền liên bang.

Năm 1948, chỉ 32% (502) số quan chức chủ chốt như vậy làm việc trong các cơ quan có “việc làm chính thức” – chẳng hạn như công việc đối ngoại của Bộ Ngoại giao, hệ thống cấp bậc trong quân đội, bổ nhiệm vào Dịch vụ Y tế Công. Độ tuổi trung bình của những người có nghề nghiệp chuyên môn cao trong cơ quan chính phủ là 29; khoảng hơn một nửa số đó có bằng tốt nghiệp đại học hoặc trình độ chuyên môn; trên thực tế, 1/4 đã tốt nghiệp Harvard, Columbia, Princeton, Yale, MIT, hoặc Cornell. Những người này đại diện cho giới công chức cao cấp mà chính phủ lúc đó đang có.

Hai tháng trước khi được đảng đề cử cho cuộc bầu cử năm 1952, Harold E. Talbott – một nhà tài phiệt New York, sau này là Bộ trưởng Không quân, đã bị vạch trần vì chuyện lợi dụng chức vụ của mình để trục lợi riêng – thuê một hãng tư vấn quản lý để xác định những vị trí nào chính quyền Cộng hòa sẽ cần phải tiếp quản để kiểm soát chính

phủ Mỹ. Ít ngày sau khi được bầu, Eisenhower nhận được một phân tích 14 tập – trong đó gợi ý những tiêu chuẩn bổ nhiệm và các vấn đề chính mà họ sẽ phải đối mặt – về từng vấn đề trong số 250 tới 300 đầu việc liên quan đến chuyển hoạch định chính sách.¹⁴

Giới phân tích có đầu óc đảng phái hơn biết rằng kể cả theo pháp luật và trật tự hiện hành lúc đó, có khoảng 2.000 vị trí xem ra còn để ngỏ.¹⁵ Đỡ đầu là đỡ đầu, và chính quyền mới nhanh chóng bắt tay ngay vào việc tìm kiếm biện pháp để tăng cường nó.¹ Tháng 4 năm 1953, Eisenhower bằng mệnh lệnh hành pháp đã xóa bỏ sự bảo đảm về việc làm của ít nhất 800 nhân viên chính phủ “hoạch định chính sách đáng tin cậy”; tới tháng 6, ông xóa bỏ sự bảo đảm về việc làm đối với 54.000 người làm việc chưa lâu.¹⁷

Khó biết rõ số lượng chính xác của các vị trí vì phe Cộng hòa không công bố: một ước tính có vẻ hiểu biết đưa ra con số 134.000.¹⁸ Nhưng việc bãi bỏ việc làm trong mảng dịch vụ công không phải là cách duy nhất để nắm được dân chúng của mình. Theo một quy định an ninh dựa trên “một sự nghi ngờ hợp lý” về vị thế “rủi ro an ninh” của ai đó, thay vì “chứng cứ”, và đặt gánh nặng về chứng cứ lên người bị cáo buộc, hàng nghìn người nữa đã bị sa thải hoặc buộc phải rời khỏi cơ quan chính phủ. Việc này đặc biệt tác hại đến nhân sự có kinh nghiệm

i. “Một số công việc có thể đơn giản xóa bỏ”, biên tập viên tạp chí *Fortune* khẳng định. “Những người khác có thể cứ theo xu thế chung trong khi ai đó thực sự được trao quyền và tiếp cận trực tiếp với người đứng đầu bộ. Một số Chính sách Kinh tế Công bằng khét tiếng hơn có thể được xếp vào loại dự án vô hại, lãng phí thời gian. Trong các giới chính quyền có nhiều câu nói về thủ thuật này như ‘để anh ta khô trên cây nho’ hay ‘đưa anh ta về phòng đọc’. Những phương pháp như vậy rất lãng phí. Nhưng nó gần như là cách duy nhất để chính quyền Eisenhower có thể bảo đảm có được một lực lượng những kẻ háo danh chủ chốt mà họ có thể tin tưởng... Chính quyền mới cùng lúc phải xử lý vấn đề nhân sự của chính phủ từ hai hướng ngược nhau: một mặt gạt bỏ những kẻ cấp cao háo danh có ý thức hệ công khai hay ngầm ngấm thù địch với chính sách của Đảng Cộng hòa; trong khi mặt khác cố làm cho cơ quan chính phủ hoạt động, và do đó thu hút được những người giỏi nhất – đó là một mục tiêu quan trọng hơn về lâu dài.”¹⁶

và tinh thần của Bộ Ngoại giao, nơi những cuộc tấn công như vậy là nhiều nhất và có tính hệ thống nhất.ⁱ

Các chi tiết ở một thời điểm nào đó không quan trọng bằng thực tế tổng thể: Mỹ chưa từng có và hiện không có một lực lượng công chức đích thực, theo nghĩa cơ bản của một nghề công chức đáng tin cậy, hay của một nền hành chính độc lập hiệu quả đứng trên sức ép chính trị đảng phái. Thực tế trong nhiệm kỳ dài của Đảng Dân chủ (1933–1953) có xu hướng che giấu khá cao với việc luật công chức không có kết quả trong việc tạo ra một lực lượng công chức. Sự chuyển giao hồi năm 1953 càng cho thấy luật công chức chỉ làm cho hành động “đỡ đầu” khó khăn hơn và tốn kém hơn, và hóa ra cũng có vẻ bất thiêu hơn. Vì không có vấn đề thực sự, mà chỉ có những thủ tục “điều tra an ninh” đã được dùng để che đậy việc thay thế những người Dân chủ không đáng tin bằng những người Cộng hòa đáng tin.

Người giỏi mà có thể chuyên chú vào một nghề chuyên môn trong chính phủ dĩ nhiên sẽ không sẵn sàng rèn luyện mình trước những hiểm họa chính trị và sự bất lực hành chính.

Không thể cung cấp nhân sự có năng lực trí tuệ cho một nền hành chính đích thực nếu lực lượng công chức bị kẹt trong tình trạng chính trị lo sợ, vì điều đó chỉ chọn ra được những kẻ tầm thường và huấn luyện họ tuân lệnh một cách thiếu suy nghĩ.

Không thể cung cấp nhân sự có phẩm chất đạo đức nếu các công chức phải làm việc trong một hoàn cảnh thiếu tin tưởng phổ biến, bị tê liệt bởi nỗi nghi ngờ và sợ hãi.

Và trong một xã hội mà tiền bạc có giá trị như một thước đo trước tiên về năng lực, thì không thể xây dựng được lực lượng công chức độc lập thực sự, dù được tuyển dụng từ tầng lớp thượng lưu hay trung lưu, nếu nó không cung cấp mức đền bù tương xứng với mức đền bù của

i. Xem lại Chương 9 về sự sụp đổ của ngoại giao.

tư nhân. Lương hưu và an ninh việc làm không bù đắp được việc trả lương thấp hơn cho công chức, vì các giám đốc điều hành tư nhân, như chúng ta đã thấy, hiện có những đặc quyền như vậy và còn nhiều thứ khác nữa. Lương cao nhất của công chức năm 1954 chỉ là 14.800 đô-la, và chỉ 1% trong tổng số nhân viên liên bang có thu nhập trên 9.000 đô-la một năm.¹⁹

Xem xét lịch sử phát triển của bộ máy hành chính Mỹ thì thấy đó là hệ thống bảo trợ của các đảng phái, nó cũng giống như các cỗ máy sử dụng người làm công và trả lương theo công việc, do đó không thể tạo ra kỷ luật công sở và tuyển dụng trên cơ sở chất lượng chuyên môn. Hơn nữa, vì quy định của chính phủ về kinh doanh đã trở nên quan trọng, nên có một việc làm trong chính quyền cũng trở nên quan trọng như một mắt xích trong nghề kinh doanh hay luật pháp ở thế giới công ty tư nhân. Người ta phục vụ một nhiệm kỳ trong cơ quan liên quan đến ngành công nghiệp mà người đó sắp sửa tham gia. Đặc biệt trong các cơ quan điều hành, vị trí công thường là bàn đạp cho công việc ở một công ty, và với tư cách là các tổ chức thì chúng là tiền đồn của thế giới công ty tư nhân. Và cũng có “chế độ đãi ngộ mới” hoạt động như một biện pháp an ninh trong bối cảnh mất lòng tin.

Các tạp chí dành cho giám đốc điều hành doanh nghiệp và đám viết thuê cho các chính trị gia thường xuyên đăng mấy bài xã luận tán tụng sự cần thiết phải có một đội ngũ công chức tốt hơn. Nhưng các giám đốc điều hành và chính trị gia đều thực sự không muốn một nhóm nhà quản lý tài giỏi và độc lập đích thực với sự xét nét của đảng, và là những người, do đào tạo và kinh nghiệm, là cái kho chứa loại kỹ năng cần thiết để cân nhắc cẩn thận hệ quả của các chính sách thay thế. Ý nghĩa chính trị và kinh tế của một đội ngũ như vậy đối với chính quyền có trách nhiệm là quá rõ ràng.

Trong những cấp thấp hơn của thang bậc nhà nước, từ đó công chức có thể được tuyển dụng, không có đủ uy tín hay tiền bạc để thực

sự thu hút được những người giỏi nhất. Ở các vị trí cao hơn, “những người ngoài cuộc”, tức là những người bên ngoài nền hành chính, đã được mời gọi. Họ chỉ phục vụ một thời gian tương đối ngắn chứ không phải cả đời, nên không bị đòi hỏi về tính trung lập và lối ứng xử cần có ở một công chức lý tưởng.

Không có nghề công chức đủ an toàn; không có đội ngũ hành chính đủ vĩnh viễn, để sống sót sau sự thay đổi chính phủ ở Mỹ. Các chính trị gia chuyên nghiệp của đảng cũng như các quan chức chuyên nghiệp hiện giờ đều không ở những trung tâm quyết định của hành pháp. Những trung tâm này đều bị ban lãnh đạo chính trị của giới tinh hoa chiếm giữ.

THUYẾT CÂN BẰNG

Không muốn bất an với những vấn đề đạo lý của kinh tế chính trị, người Mỹ bám lấy ý kiến cho rằng chính phủ là một loại máy tự động, được điều chỉnh bằng cách cân bằng các lợi ích cạnh tranh. Hình ảnh này về chính trị đơn giản là mượn từ hình ảnh chính thức của kinh tế: ở cả hai trường hợp, thế cân bằng có được do nhiều lợi ích giằng co, mỗi bên chỉ bị giới hạn trong cách giải thích pháp lý và phi lý về tác động qua lại sẽ xuất hiện.

Ý tưởng về sự cân bằng tự động đã được chỉnh sửa công phu, có sức thuyết phục nhất trong bối cảnh kinh tế thế kỷ XVIII: thị trường là tối thượng, và trong nền kinh tế thần kỳ của các doanh nghiệp nhỏ không thể có một trung tâm độc tài nào. Và trong lĩnh vực chính trị cũng vậy, sự phân chia và thế cân bằng về quyền lực thắng thế, do đó không có cơ hội cho chế độ chuyên quyền. John Adams viết: “Đất nước không chấp nhận thế cân bằng quyền lực, sẽ phải chấp nhận chế độ chuyên quyền. Ngoài ra không có giải pháp nào khác”.¹ Được người của thế kỷ XVIII phát triển, cân bằng, hay kiểm soát và cân bằng, trở thành cơ chế chính vì nó bảo đảm cho cả tự do kinh tế lẫn tự do chính trị và không có chế độ độc tài trong các nước có chủ quyền của thế giới.

Ngày nay, khái niệm về kinh tế chính trị tự điều chỉnh mà chúng ta biết rõ nhất chỉ là thứ chủ nghĩa bảo thủ thực tế của cánh chống Chính sách Kinh tế Mới những năm 1930. Nó được mang một dáng

vẻ mới – mặc dù hoàn toàn giả dối – vì đưa ra những cảnh tượng đáng sợ về các quốc gia độc tài như Đức trước đây và Nga ngày nay. Và mặc dù hoàn toàn không phù hợp với nền kinh tế chính trị của Mỹ hiện đại, nhưng nó lại là những lời hoa mỹ duy nhất chiếm ưu thế rộng rãi trong giới tinh hoa quản lý của công ty và nhà nước.

1.

Rất khó để từ bỏ mô hình quyền lực cũ với tư cách một trạng thái cân bằng, với giả định về nhiều nhóm độc lập, tương đối bình đẳng, và xung đột trong xã hội cân bằng. Những giả định này rõ ràng tới mức đã xuất hiện tranh biếm họa thiếu ý thức về các tuyên bố “ai thống trị nước Mỹ” mới đây. Ví dụ, theo ông David Riesman, trong nửa thế kỷ qua đã có một sự chuyển đổi từ “thang bậc quyền lực của một giai cấp thống trị sang sự phân tán quyền lực” của “các nhóm có quyền phủ quyết”. Hiện nay không ai điều hành được gì: mọi thứ trôi dạt vô định. Ông Riesman tin rằng: “Theo một nghĩa nào đó, đây chỉ là một cách khác để nói rằng Mỹ là một nước của tầng lớp trung lưu... mà trong đó có lẽ mọi người sẽ sớm thức tỉnh trước thực tế rằng giờ đây không có một ‘chúng ta’ điều hành mọi thứ nữa và không có một ‘họ’ chẳng làm gì hoặc một ‘chúng ta’ không điều hành mọi thứ và một ‘họ’ mới là người điều hành, mà tất cả ‘chúng ta’ là ‘họ’ và tất cả ‘họ’ là ‘chúng ta’”.

“Các thủ lĩnh đã bị mất quyền lực, nhưng những người đi theo cũng chẳng có được nó”, và đồng thời, ông Riesman lại giải thích theo kiểu tâm lý học về quyền lực và về người có quyền lực tới chỗ hoàn toàn cực đoan, ví dụ, “nếu doanh nhân cảm thấy yếu và lệ thuộc, thì dù có thể cho họ nhiều nguồn vật chất đi nữa, họ vẫn yếu và lệ thuộc”.

Vì thế, “... Tương lai dường như sẽ nằm trong tay những người kinh doanh nhỏ và chuyên nghiệp đang kiểm soát Quốc hội: đó là giới

buôn bán bất động sản địa phương, luật sư, buôn bán ô tô, dịch vụ tang lễ, vân vân; nằm trong tay giới quân sự kiểm soát quốc phòng và một phần chính sách đối ngoại; nằm trong tay giới quản lý doanh nghiệp lớn và các luật sư của họ, những người trong ủy ban tài chính, và các nhà tư vấn khác vốn quyết định việc đầu tư nhà máy và ảnh hưởng tới tỉ lệ thay đổi công nghệ; nằm trong tay giới lãnh đạo lao động kiểm soát năng suất và phiếu bầu của công nhân; nằm trong tay những người da trắng sống ở vành đai da đen đặt cọc lớn nhất vào chính trị phía nam; nằm trong tay người Ba Lan, người Ý, người Do Thái và người Ireland đặt cọc vào chính sách đối ngoại, công việc nơi thành phố, và các tổ chức tôn giáo sắc tộc và văn hóa; nằm trong tay những người viết xã luận và phóng sự vốn giúp đỡ việc xã hội hóa thanh niên, treu đùa và huấn luyện người lớn, gây cười và chọc giận người già; nằm trong tay nông dân – đội chiến binh gồm những người chăn nuôi gia súc, trồng ngô, chăn nuôi bò sữa, trồng bông, vân vân – họ kiểm soát các bộ và ủy ban quan trọng, và những người đại diện đang sống của quá khứ bị bên trong định hướng, kiểm soát nhiều kỷ ức của chúng ta; nằm trong tay người Nga, và ở mức độ thấp hơn là các quyền lực đối ngoại khác kiểm soát phần lớn chương trình nghị sự đáng chú ý của chúng ta, vân vân. Người đọc có thể thêm vào danh sách này cho đầy đủ”.²

Đây quả thực là thứ được đánh giá là “các tiêu chuẩn hiện đại hoàn toàn tự động và hoàn toàn khách quan”.³ Nhưng có một chút thực tế trong tính đa nguyên lãng mạn ấy, thậm chí trong lối mô phỏng quyền lực ấy như ông Riesman sáng tạo: nó là một tuyên bố có thể công nhận mặc dù nhầm lẫn, về các cấp độ quyền lực tầm trung, đặc biệt bộc lộ ở những quận thuộc đơn vị bầu cử Quốc hội và ở chính Quốc hội. Nhưng nó hơi lẫn lộn, thực sự nó còn không phân biệt giữa các cấp độ cao nhất, trung bình, và thấp nhất của quyền lực. Trên thực tế, chiến lược của mọi sự đa nguyên lãng mạn này, với hình ảnh bề tặc của nó do tổ chức nửa vờ, là khá rõ.

Bạn thử nghiên cứu kỹ số lượng các nhóm liên quan, theo kiểu bối rối, như Whitman hăng hái đi tìm sự khác biệt. Thực sự thì nhóm nào không đủ tiêu chuẩn là nhóm có quyền phủ quyết? Bạn không cố gỡ mớ bong bóng ấy bằng cách phân loại các nhóm này, nghề nghiệp, tầng lớp, tổ chức căn cứ sự phù hợp chính trị của chúng hoặc thậm chí căn cứ việc chúng có được tổ chức về mặt chính trị hay không? Bạn sẽ không cố hiểu họ có thể liên hệ với nhau bằng cách nào để tạo thành một cấu trúc quyền lực, vì theo quan điểm của họ, người theo trường phái lãng mạn bảo thủ tập trung vào sự phân tán của hoàn cảnh hơn là vào các mối liên hệ của chúng trong một cấu trúc quyền lực. Và bạn không xem xét khả năng liệu có cộng đồng lợi ích nào trong những nhóm ở trên cùng hay không. Bạn không kết nối mọi hoàn cảnh và mấy nhóm hỗn tạp này với các quyết định lớn: bạn không hỏi và trả lời cùng với các chi tiết lịch sử: chính xác thì “những người buôn bán nhỏ” hay “những thợ xây dựng” liên quan trực tiếp hay gián tiếp tới một loạt quyết định và sự kiện dẫn tới Thế chiến II thế nào? Các “công ty bảo hiểm”, hay trong vấn đề này là Quốc hội, đã làm gì với việc ra hay không ra quyết định, ném hay không ném, thứ vũ khí mới chế tạo? Hơn nữa, bạn nghiêm túc xem xét những tuyên bố mang tính quan hệ công chúng của lãnh đạo tất cả các nhóm, tầng lớp, và khối, và vì thế lẫn lộn giữa tâm lý khó chịu với thực tế quyền lực và chính sách. Chừng nào quyền lực còn chưa bị phô diễn lộ liễu, thì nó chưa phải là quyền lực. Và tất nhiên bạn còn chưa tính đến những khó khăn ảnh hưởng đến bạn như một người quan sát trước thực tế về sự bí mật, chính thức và theo cách khác.

Tóm lại, bạn để cho góc nhìn sai lệch của mình làm méo mó những gì bạn thấy, và với tư cách người quan sát cũng như người diễn giải, bạn cẩn thận duy trì ở mức độ mô tả cụ thể nhất mà bạn có thể quản lý, xác định cái thực theo đúng các chi tiết hiện có.

Thuyết cân bằng quyền lực, như Irving Howe đã nhận xét, là một cách nhìn hẹp về nền chính trị Mỹ.⁴ Với nó, người ta có thể giải thích những liên minh tạm thời trong đảng này hay đảng kia. Nó cũng hạn hẹp trong việc lựa chọn độ dài thời gian: khoảng thời gian mà bạn quan tâm càng ngắn, thì thuyết cân bằng quyền lực càng có vẻ hữu ích hơn. Vì khi tới gần và xem xét các giai đoạn ngắn theo lối báo chí, ví dụ một cuộc bầu cử nào đó, người ta thường bị choáng ngợp bởi rất nhiều thế lực và nguyên nhân. Một điểm yếu thường xuyên của “khoa học xã hội” Mỹ, từ khi nó bắt đầu dựa quá nhiều vào chủ nghĩa kinh nghiệm, là nó giả định rằng cách khôn ngoan và khoa học để hiểu xã hội hiện đại là chỉ cần liệt kê ra nhiều nguyên nhân. Tất nhiên, không phải thế: nó là lối chiết trung nhằm né tránh nhiệm vụ phân tích xã hội thực sự: nhiệm vụ là phải vượt qua việc đơn thuần liệt kê tất cả thực tế có thể coi là liên quan và cân nhắc từng thực tế trong đó để hiểu làm thế nào chúng phù hợp với nhau, bằng cách nào chúng tạo nên một mô hình về những gì mà bạn đang cố tìm hiểu.⁵

Chú ý quá mức tới những cấp độ quyền lực trung bình sẽ làm lu mờ cấu trúc quyền lực nói chung, đặc biệt ở cấp cao nhất và thấp nhất. Chính trị Mỹ, như thường được bàn luận, bỏ phiếu, và vận động cho nó, chủ yếu liên quan đến các cấp độ trung bình, và thường chỉ liên quan tới chúng. Phần lớn tin tức “chính trị” là tin tức và chuyện đồn thổi về các vấn đề ở cấp độ trung bình và xung đột. Và ở Mỹ, nhà lý luận chính trị cũng thường chỉ là người theo dõi một cách hệ thống hơn các cuộc bầu cử, ai bầu cho ai. Giống như một giáo sư hay một trí thức làm nghề tự do, bản thân nhà phân tích chính trị nói chung cũng thường thuộc cấp độ quyền lực trung bình. Anh ta biết về giới chóp bu chỉ qua lời đồn thổi; nếu có biết gì về tầng đáy cũng chỉ qua “nghiên cứu”. Nhưng khi anh ta ở nhà với các lãnh đạo cấp trung bình, và giống như một người tự nói về mình, cùng với sự “mặc cả” của họ.

Vì vậy, các nhà bình luận và phân tích, trong và ngoài trường đại học, tập trung vào các cấp độ quyền lực trung bình và sự cân bằng của chúng vì chúng gần họ hơn, bản thân họ chủ yếu cũng thuộc tầng lớp trung lưu, vì các cấp độ này cung cấp nội dung “chính trị” sôi động như một thực tế rõ ràng và được thông báo, vì những quan điểm như vậy phù hợp với lễ thói cũ của mô hình chính thức về cách mà nền dân chủ hoạt động, và vì chấp nhận mô hình đó là tốt, đặc biệt là về lòng yêu nước đầy khoe khoang hiện thời của họ, nhiều trí thức vì thế có thể luôn sẵn sàng thỏa mãn những ham muốn chính trị mà họ có thể cảm nhận được.

Khi nghe nói về một “sự cân bằng quyền lực”, điều đó có thể có nghĩa là không một nhóm lợi ích nào có thể áp đặt ý chí hoặc các điều kiện của nó lên những nhóm khác; hoặc không nhóm lợi ích nào có thể gây ra một thế bí; hoặc sẽ có lúc nhóm đầu tiên và sau đó là nhóm khác nhận ra, theo kiểu có đi có lại; hoặc mọi chính sách là kết quả của thỏa hiệp, rằng không ai có được tất cả những gì mình muốn, mà mỗi người chỉ có được một thứ mà thôi. Trên thực tế, tất cả những điều này có thể có nghĩa là, các cố gắng để mô tả những gì có thể xảy ra, thường xuyên hay tạm thời, khi nói tới “quyền mặc cả bình đẳng”. Nhưng, như Murray Edelman đã chỉ rõ,⁶ mục đích tranh giành lợi ích này không chỉ được chấp nhận, mà chúng còn phản ánh hiện trạng về hy vọng và chấp nhận. Theo đó, khi nói các lợi ích khác nhau được “cân bằng” là thường để đánh giá giữ nguyên hiện trạng là thỏa đáng hoặc thậm chí là tốt; ý tưởng hy vọng về sự cân bằng thường được ngụy trang như một mô tả thực tế.

“Cân bằng quyền lực” hàm ý bình đẳng về quyền lực, và bình đẳng về quyền lực có vẻ hết sức hợp lý và thậm chí đáng trọng, nhưng trên thực tế cân bằng đáng trọng của người này lại thường là không cân bằng và bất công của người khác. Tất nhiên, các nhóm thế lực có xu hướng sẵn sàng tuyên bố có một sự cân bằng quyền lực công bằng và

một sự hòa hợp lợi ích thực sự, bởi họ thích việc thống trị của họ không gián đoạn và êm ả. Vì thế các doanh nghiệp lớn lên án lãnh đạo lao động nhỏ là “những kẻ cản trở trạng thái bình yên” và đảo lộn những lợi ích phổ biến vốn có trong hợp tác doanh nghiệp-người lao động. Cho nên các quốc gia có đặc quyền nhân danh chủ nghĩa quốc tế lên án các quốc gia yếu hơn, dùng quan niệm đạo lý để bảo vệ những gì đã giành được bằng vũ lực trước những người không có gì, những người mà sau này khi đòi phải có thế lực hoặc bình đẳng thì chỉ có thể hy vọng thay đổi hiện trạng bằng vũ lực.⁷

Quan niệm cho rằng thay đổi xã hội bắt đầu bằng thái độ cho và nhận đầy khoan dung, bằng thỏa hiệp và một hệ thống phủ quyết lợi ích này được cân bằng bởi lợi ích khác dựa trên giả định tất cả những việc này diễn ra trong một khuôn khổ tương đối ổn định, rằng bản thân nó không thay đổi, rằng mọi vấn đề đều có thể thỏa hiệp, và vì vậy hòa hợp tự nhiên hoặc có thể được tạo ra. Những người được lợi bởi khuôn khổ hiện trạng nói chung ấy có thể dễ chấp nhận nó như cơ chế thay đổi xã hội hơn là những người không thỏa mãn với thay đổi đó. Hơn nữa, “trong hầu hết các lĩnh vực... chỉ một nhóm lợi ích được tổ chức, chứ không có hoặc chỉ có một vài nhóm lớn”.⁸ Trong mấy trường hợp này, như ông David Truman đã nói, “các nhóm lợi ích vô tổ chức”⁹ chỉ là dùng một từ khác cho những gì từng được gọi là “quần chúng”, một khái niệm chúng ta sẽ nghiên cứu ngay sau đây.ⁱ

“Các nhóm áp lực” quan trọng, đặc biệt là các nhóm kinh doanh nơi nông thôn và đô thị, đã được kết hợp hoặc về nhân sự và tổ chức với chính quyền cả lập pháp lẫn hành pháp, hoặc trở thành công cụ của các nhóm nhỏ có thế lực mà đôi khi gồm cả những nhà lãnh đạo danh nghĩa, nhưng thường là không có. Những thực tế này vượt khỏi sự tập

i. Xem Chương 13: Xã hội đại chúng.

trung của các nhóm tự nguyện và sự chiếm đoạt quyền lực của những thành viên vô cảm bởi các giám đốc điều hành chuyên nghiệp. Chẳng hạn, chúng gồm các nhóm chi phối sử dụng NAM để làm các thành viên kinh doanh nhỏ thấy rằng lợi ích của họ đồng nhất với lợi ích của doanh nghiệp lớn, và rồi tập trung sức mạnh kinh-doanh-nói-chung thành một áp lực chính trị. Theo quan điểm của mấy giới cao hơn này, “hội tình nguyện”, “nhóm áp lực” trở thành một đặc tính quan trọng của chương trình quan hệ quần chúng. Bản thân một số công ty của những nhóm như vậy do các thành viên riêng lẻ chỉ huy là công cụ chỉ huy, quan hệ công chúng, và áp lực, nhưng thường mưu mô hơn khi công khai sử dụng các công ty như cơ sở quyền lực, và coi các hiệp hội quốc gia khác nhau như những nhánh hoạt động chung với mình. Các hiệp hội là các tổ chức hoạt động mà giới hạn quyền lực được những người sử dụng chúng đặt ra, thay vì là người phán xử cuối cùng về việc hành động hay không hành động.¹⁰

Kiểm soát và cân bằng vì thế có thể được hiểu như một tuyên bố mang tính giải pháp về “chia để trị” và như một cách ngăn cản việc thể hiện trực tiếp hơn nguyện vọng của quần chúng. Vì thuyết cân bằng thường dựa trên tư tưởng đạo đức về sự hòa hợp lợi ích tự nhiên, theo đó lòng tham và sự độc ác lại dung hòa với công bằng và tiến bộ. Một khi cấu trúc cơ bản của nền kinh tế chính trị Mỹ đã được xây dựng, và cho đến chừng nào nó còn có thể được ngấm hiểu là thị trường sẽ mở rộng vô hạn, thì sự hòa hợp lợi ích có thể và đã làm tốt vai trò ý thức hệ của các nhóm thống trị, bằng cách làm cho lợi ích của họ có vẻ đồng nhất với lợi ích của cộng đồng nói chung. Chừng nào học thuyết này còn chiếm ưu thế, thì bất kỳ nhóm thấp hơn nào bắt đầu tranh đấu có thể bị coi là không hài hòa, cản trở lợi ích chung. Như E. H. Carr nhận xét: “Học thuyết về sự dung hòa lợi ích vì thế là một công cụ đạo đức tài tình, được những nhóm đặc quyền với sự chân thật hoàn hảo viện dẫn để biện minh và duy trì vị trí thống trị của họ”.¹¹

2.

Trọng tâm chính của thuyết cân bằng là Quốc hội Mỹ, và những diễn viên hàng đầu là giới nghị sĩ. Nhưng là các kiểu xã hội, nên 96 Thượng Nghị sĩ và 435 Hạ Nghị sĩ không đại diện cho tuyệt đại đa số công dân. Họ đại diện cho những người thành công trong các nỗ lực kinh doanh và chuyên môn. Những người già hơn đều là người Mỹ da trắng có đặc quyền, sinh ra ở Mỹ bởi cha mẹ người Mỹ, đều là người Mỹ Tin Lành. Họ là những sinh viên đã tốt nghiệp đại học, ít nhất về thu nhập và địa vị xã hội hoàn toàn thuộc tầng lớp thượng lưu. Nhìn chung, họ không phải trải qua cảnh lĩnh tiền công hoặc làm những việc lương thấp. Tóm lại, họ thuộc tầng lớp thượng lưu cũ và mới của xã hội bản địa.ⁱ

i. Ngày nay, một Thượng Nghị sĩ điển hình là người khoảng 57 tuổi đã tốt nghiệp đại học, mặc dù trong Quốc hội khóa 83 (1954) có một người đã 86 tuổi. Hạ Nghị sĩ điển hình, cũng chiếm dưới 10% số người trưởng thành đã tốt nghiệp đại học, khoảng 52 tuổi, mặc dù có một người chỉ mới 26 tuổi trong Quốc hội khóa vừa rồi. Hầu như toàn bộ Thượng Nghị sĩ và Hạ Nghị sĩ làm việc trong chính quyền địa phương hoặc bang, và khoảng một nửa trong đó là các cựu chiến binh của một trong mấy cuộc chiến tranh. Hầu hết họ đều làm việc trong các nghề phi chính trị, thường là các nghề thuộc 15% bậc trên của thang bậc nghề nghiệp: ví dụ, trong Quốc hội khóa 1949–1951, 69% Thượng Nghị sĩ và Hạ Nghị sĩ là người có chuyên môn, và 24% Thượng Nghị sĩ và 22% Hạ Nghị sĩ khác là doanh nhân hoặc quản lý. Không có người làm công ăn lương, không có nhân viên văn phòng lương thấp, không có người làm nghề nông trong Thượng viện, và chỉ có một hoặc hai người trong Hạ viện.¹²

Tất nhiên, nghề nghiệp chính của họ là luật pháp – chỉ 0,1% số người làm việc ở Mỹ theo đuổi, nhưng Thượng Nghị sĩ và Hạ Nghị sĩ là 65%. Việc họ chủ yếu là các luật gia cũng dễ hiểu. Tài ăn nói của các luật sư giống với cái tài mà các chính trị gia cần; cả hai đều liên quan đến việc điều đình, thương lượng, và tư vấn cho những người ra quyết định trong kinh doanh và chính trị. Luật sư cũng thường thấy rằng dù thắng hay thua, thì chính trị vẫn hữu ích cho nghề luật, vì nó quảng bá việc làm của họ. Hơn nữa, hành nghề luật sư riêng là một chuyện làm ăn có thể mang trong cặp, có thể xử lý gần như ở đâu cũng được. Vì vậy, luật sư cũng như chính trị gia có chỗ mà về mỗi khi anh ta không tài đắc cử cũng như có chỗ để dựa khi đắc cử nếu anh ta muốn. Trên thực tế, với một số luật sư, họ

Một số thành viên Quốc hội là triệu phú, những người khác phải lăn lộn chốn đồng quê mới có tiền. Các chi phí cho văn phòng hiện nay rất nặng, thường gồm cả việc bảo dưỡng hai ngôi nhà và đi lại giữa chúng, những đòi hỏi của một đời sống xã hội thường bận rộn, và chi phí cho việc đắc cử và tái đắc cử ngày càng tăng cao. Đối với các nghị sĩ, thu nhập bên ngoài bây giờ gần như là không thể thiếu, và trên thực tế, năm 1952 cứ năm Hạ Nghị sĩ thì có bốn và cứ ba Thượng Nghị sĩ thì có hai thu nhập không chỉ từ lương của Nghị sĩ, mà còn “từ kinh doanh hay nghề nghiệp mà họ vẫn duy trì trong cộng đồng ở quê, hoặc từ những khoản đầu tư khác. Những người giàu có độc lập ngày càng nhiều ở Capitol Hill... Với những người không có cách riêng... cuộc

nghĩ tới một hay hai nhiệm kỳ trong chính quyền, và thực ra đó chỉ là bước đệm để đi tới một hăng luật lớn hơn, ở Washington hay quê nhà. Việc thực hành luật thường cho phép một người tham gia chính trị mà không gặp nhiều rủi ro và một số cơ hội lợi thế với một nguồn tiền chính không phụ thuộc vào những sở thích đồng bóng của cử tri.¹³ Hầu hết thành viên Quốc hội trong 15 năm qua – và có lẽ còn dài hơn thế – đều xuất thân từ những nghề nghiệp về chuyên môn và kinh doanh giống nhau mà họ đã theo đuổi trong thập kỷ qua. Từ 90% tới 95% trong số họ là con trai của giới chuyên môn hoặc doanh nhân hoặc nông dân – mặc dù lúc họ ra đời vào khoảng năm 1890, chỉ có 37% lực lượng lao động thuộc tầng lớp doanh nhân, và không phải tất cả những người này đều có vợ và con trai.¹⁴

Trong nửa thế kỷ qua, không có người da đen nào trong Thượng viện, và cũng chưa bao giờ có hơn hai người trong Hạ viện – mặc dù người da đen chiếm khoảng 10% dân số Mỹ. Từ năm 1945, tỉ lệ người sinh ra ở nước ngoài trong Thượng viện chưa bao giờ vượt quá 8%, và luôn nhỏ hơn nhiều so với tỉ lệ trong dân số – ví dụ giai đoạn 1949–1951 chưa tới 1/5 tỉ lệ đại diện. Hơn nữa, các thế hệ Nghị sĩ thứ nhất và thứ hai có xu hướng nhiều tuổi hơn, đến từ phía bắc và phía trung, thay vì những người nhập cư mới hơn từ phía nam và phía đông châu Âu. Người Tin Lành chiếm ưu thế ở địa vị cao hơn (Trưởng lão, Tân giáo, Nhất thể, và Tự quản) đã cung cấp số Nghị sĩ nhiều gấp đôi tỉ lệ đại diện của họ trong dân số. Những người Tin Lành bậc Trung (Dòng Giám lý và Baptist) trong Quốc hội đại khái ngang với tỉ lệ trong dân số, nhưng người Công giáo và Do Thái thì ít hơn: ví dụ, người Công giáo trong Quốc hội khóa 81, chỉ chiếm 16% trong Hạ viện và 12% trong Thượng viện, nhưng lại chiếm tới 34% dân số của năm 1950 nói chung.¹⁵

sống với tư cách một thành viên Quốc hội có thể trên bờ tuyệt vọng”.ⁱ Robert Bendiner gần đây nhận xét, “Nếu luật Liên bang thực sự có nghĩa đúng như ý định của nó liên quan đến việc sử dụng tiền trong các chiến dịch bầu cử, thì sẽ có nhiều chính trị gia kết thúc ở Leavenworth hơn là ở Washington”.¹⁷

Nghề làm chính trị không còn thu hút được đội ngũ những người có năng lực như trước đây. Từ góc độ tiền bạc, một luật sư khôn ngoan, có thể dễ dàng kiếm được 25.000 tới 50.000 đô-la/năm, rất có thể không đổi nó lấy một vị trí đầy nguy hiểm của Nghị sĩ, và nếu có ngoại lệ, nếu họ không phải là người giàu có, thì chắc chắn ứng viên Quốc hội sẽ là một luật sư của một hạt, một chánh án địa phương, hoặc một thị trưởng – mà lương của họ thậm chí còn thấp hơn lương Nghị sĩ. Nhiều nhà quan sát, cả trong lẫn ngoài Quốc hội, đều thống nhất rằng trong suốt 50 năm qua Quốc hội đã không còn được công chúng tôn trọng; và rằng kể cả ở các quận và bang quê hương của họ, các nghị sĩ không còn là những nhân vật quan trọng như trước đây.¹⁸ Trên thực tế, có bao nhiêu người biết tên Hạ Nghị sĩ của họ, hoặc thậm chí Thượng Nghị sĩ của họ?

50 năm trước, ở quận hay bang của mình, các nghị sĩ khi vận động tranh cử không phải cạnh tranh trong một thế giới của những người nổi tiếng đầy giả tạo, với các phương tiện giải trí và tiêu khiển. Người ta trông đợi các chính trị gia khi diễn thuyết sẽ nói trong vòng một tiếng về những gì đang diễn ra ở thế giới rộng lớn hơn, và trong các cuộc thảo luận anh ta chẳng có dịp cũng như có cơ hội để tham khảo

i. Từ cuối Thế chiến II đến năm 1955, các thành viên Quốc hội nhận được 15.000 đô-la/năm, trong đó có phụ cấp chi phí miễn thuế là 2.500 đô-la, nhưng thu nhập bình quân – kể cả đầu tư, kinh doanh, và các nghề khác cũng như viết bài và nói chuyện – của một thành viên Hạ viện vào năm 1952 là khoảng 22.000 đô-la, và của Thượng Nghị sĩ là 47.000 đô-la. Từ ngày 1 tháng 3 năm 1955, lương hằng năm của các thành viên Quốc hội được nâng lên 22.500 đô-la.¹⁶

người viết thuê. Nói cho cùng, anh ta là một trong những người được trả cao nhất ở địa phương mình và là vị tai to mặt lớn ở đó. Nhưng hôm nay, chính trị gia này phải dựa vào truyền thông đại chúng, và việc tiếp cận chúng lại rất tốn kém.ⁱ Thực tế đơn giản về chi phí vận động tranh cử thời hiện đại rõ ràng đã trói chặt Nghị sĩ, nếu anh ta không phải là người giàu có, vào các nguồn đóng góp cần thiết mà cũng hợp lý, thường được coi là những khoản đầu tư để hy vọng sẽ hoàn lại.

Là những người hành nghề luật tự do và là chính trị gia của đảng phải đối mặt với các cuộc bầu cử, giới chính trị gia chuyên nghiệp phải o bế nhiều nhóm người và loại người khác nhau ở các đơn vị bầu cử của họ. Họ là “những người tham gia” nổi tiếng trong các tổ chức xã hội, doanh nghiệp và bằng hữu, thuộc các câu lạc bộ Masons, Elks, và American Legion. Ở các đơn vị bầu cử, Nghị sĩ phải đối phó với những nhóm có tổ chức, và họ có được ủng hộ hoặc chấp thuận hay không là tùy thuộc vào thái độ của mình với các lợi ích và chương trình của mấy nhóm này. Chính trong phạm vi địa phương này mà các nhóm cướp sẽ hoạt động công khai nhất, đổi phiếu bầu lấy sự ưu đãi. Các chính trị gia bị những yêu cầu và đòi hỏi của các nhóm ấy, lớn và nhỏ, địa phương và toàn quốc, bao vây. Là người môi giới quyền lực, các chính trị gia phải thỏa hiệp với các nhóm lợi ích, và trong quá trình đó, bản thân họ thường phải thỏa hiệp, trở thành những người không có đường lối chính sách vững vàng.

Phần lớn chính trị gia chuyên nghiệp đại diện cho một sự cân bằng khôn khéo của các nhóm lợi ích địa phương, và sự tự do hành

i. Một Nghị sĩ cựu trào mới đây thông báo là vào năm 1930, ông có thể chạy đua tranh cử với khoảng 7.500 đô-la, ngày nay là từ 25.000 tới 50.000 đô-la, và vào Thượng viện có thể còn tốn kém hơn. Có thông tin là John F. Kennedy (con trai của triệu phú Joseph P. Kennedy), đảng viên Dân chủ bang Massachussetts, đã tốn 15.866 đô-la trong chiến dịch tranh cử năm 1952, nhưng “các ủy ban nhân danh ông trong việc cải thiện ngành giấy, đánh cá và các ngành công nghiệp khác của quốc gia đã chi 217.995 đô-la”.¹⁹

động khá nhỏ bé trong các quyết định chính trị mà họ rút ra được từ chính thực tế đó: nếu may mắn, họ có thể cân nhắc và chơi trò dùng nhóm lợi ích này chống nhóm lợi ích khác, nhưng có lẽ thường xuyên hơn là họ bắt đầu ngồi lên các vấn đề để tránh phải ra quyết định. Bảo vệ lợi ích của khu vực bầu cử của mình, Nghị sĩ vẫn hết sức trung thành với địa phương tối cao của mình. Trên thực tế, tính cục bộ của anh ta trong một số trường hợp mãnh liệt đến nỗi là ứng viên địa phương, anh ta thậm chí có thể yêu cầu và thu thập để trưng ra hàng loạt cuộc tấn công mình từ bang khác, vì thế biến chiến dịch tranh cử của mình thành một cuộc thánh chiến của địa phương tối cao chống lại những kẻ ngoài cuộc trên cả nước.²⁰

Trong Quốc hội, cũng như ở đơn vị bầu cử của anh ta, chính trị gia thấy một mớ lộn xộn các lợi ích, và anh ta cũng thấy quyền lực được tổ chức theo đảng và theo thâm niên. Quyền lực của Quốc hội tập trung vào ủy ban; quyền lực của ủy ban thường tập trung vào chủ tịch, người trở thành chủ tịch vì thâm niên. Do đó, cơ hội đạt tới vị trí quyền lực của chính trị gia trong Quốc hội thường dựa vào khả năng giữ chức vụ của anh ta trong một giai đoạn dài và liên tục, và để làm điều đó, anh ta không được gây thù chuốc oán với các phần tử quan trọng trong cử tri. Điều chỉnh linh hoạt với một số nhóm lợi ích và chương trình này của họ, mềm dẻo thực hiện một số đường lối chính sách mà đôi khi có xung đột, nhưng làm tốt sẽ được đánh giá cao. Vì vậy, qua một quá trình lựa chọn máy móc, những “lính chính quy” tầm thường trong đảng, với trên dưới 20 năm neo chặt ở các địa phương tối cao của mình, rất có khả năng đạt được và duy trì được vị trí ở các trung tâm quyền lực của Quốc hội.

Ngay cả khi chính trị gia trở thành một chủ tịch – nếu có thể, của một ủy ban có ảnh hưởng tới lợi ích địa phương trong quận mình, anh ta thường sẽ không cố đóng vai trò của chính khách quốc gia. Vì cho dù uy tín đi kèm có thú vị đến mấy, thì nó vẫn phải xếp sau việc

có được sự ủng hộ của dân chúng ở địa phương; trách nhiệm của anh ta không phải là quốc gia, mà là lợi ích chủ đạo của địa phương mình. Hơn nữa, như Stanley High đã nhận xét, “bộ máy Quốc hội tốt hơn không chứa được thói xấu của tính cục bộ; thực ra nó có thể cho các thành viên nhiều thời gian hơn và nhiều phương tiện tốt hơn để thực hiện nó”.²¹

Tuy nhiên, chủ tịch mấy ủy ban lớn là các thành viên tinh hoa của Quốc hội. Trong tay họ là những quyền lực quan trọng của Quốc hội, cả quyền lập pháp lẫn quyền điều tra. Họ có thể đề ra, thúc đẩy, ngăn cản, hoặc làm đảo lộn ngành lập pháp; họ thạo việc xâm nhập và ngăn chặn. Họ có thể ngăn chặn một đề xuất của Nhà Trắng để nó không bao giờ được đem ra thảo luận, nói gì tới chuyện bỏ phiếu. Và họ có thể nói với Tổng thống điều gì sẽ được và điều gì sẽ không được sự chấp thuận của dân chúng ở quận mình hoặc của các đồng nghiệp chịu ảnh hưởng của mình trong Quốc hội.

Trong thập kỷ thứ nhất và thứ hai của thế kỷ này, chỉ một ít dự luật được đệ trình trong sáu tháng của kỳ họp thứ nhất hoặc ba tháng của kỳ họp thứ hai. Các dự luật này được đưa ra xem xét trong thời gian kéo dài từ việc nghiên cứu của ủy ban tới các cuộc tranh luận ở Quốc hội. Thảo luận là quan trọng và diễn ra trước lưỡng viện rất đông ở phòng họp. Lập pháp chiếm hầu hết thời gian và sự chú ý của các nghị sĩ. Hiện nay hàng trăm dự luật được xem xét trong mỗi kỳ họp, và vì sẽ là bất khả thi trong việc các nghị sĩ thậm chí đọc hết – hoặc 1/10 số đó – nên họ phải dựa vào các ủy ban báo cáo về dự luật. Có rất ít thảo luận và nếu có thì thường diễn ra trước một phòng họp trống vắng. Các diễn văn chủ yếu là cho địa phương của nghị sĩ nghe, và nhiều bài không được đọc mà chỉ được đưa vào hồ sơ. Trong khi việc thảo luận dự luật còn đang diễn ra, thì các nghị sĩ bận rộn ở văn phòng của họ, quản lý một đội ngũ nhỏ xử lý các việc vặt vặt cho các đơn vị cử tri và việc in thư từ cũng như đánh máy là quan trọng đối với họ.²²

Trong các chiến dịch tranh cử của chính trị gia chuyên nghiệp, các vấn đề quốc gia nhất quán thường không được đề cập, nhưng các vấn đề địa phương lại được đưa ra một cách cực kỳ khôn khéo. Ví dụ, trong 472 cuộc bầu cử Quốc hội của năm 1954, không có vấn đề quốc gia nào được trình bày một cách rõ ràng, kể cả những vấn đề địa phương liên quan đến chứng thực sự.ⁱ Các khẩu hiệu và sự công kích cá nhân về tính cách, khiếm khuyết riêng, rồi những phản đối và nghi ngờ là tất cả những gì cử tri có thể nhìn thấy hoặc nghe thấy, và như thường lệ, nhiều người chẳng buồn quan tâm. Mỗi ứng viên đều cố bôi nhọ đối thủ, đến lượt người này lại cố bôi nhọ anh ta. Những ứng viên bị lãng mạ dường như tự biến mình thành vấn đề, và về việc này hầu như tất cả họ đều thua. Cử tri chẳng thấy vấn đề nào hết, và họ cũng thua, mặc dù không hề biết điều đó.²⁴

Là một phần của đời sống công đơn điệu buồn chán, chiến dịch tranh cử chính trị Mỹ sẵn sàng đánh lạc hướng chú ý khỏi cuộc tranh luận có thể có về chính sách quốc gia. Nhưng không được nghĩ rằng cái ồn ào kia là tất cả những gì liên quan. Có những vấn đề ở mỗi quận và mỗi bang, có những vấn đề được các nhóm lợi ích có tổ chức mang tầm

i. Ở bang này, vấn đề xóa bỏ tệ phân biệt chủng tộc có lẽ là quan trọng nhất; ở bang khác, một người Ý lấy vợ người Ireland thì tên của cả hai được dùng như nhau. Ở bang này, việc ghi âm cuộc nói chuyện đã hai năm của ứng viên về người mà cảnh sát định cưới có lẽ là quan trọng; ở bang khác lại là việc liệu ứng viên có đủ chu đáo, hay quá chu đáo với em gái mình. Ở bang này luật chơi bài bingo là quan trọng, còn ở bang kia vấn đề lớn là liệu một người có tuổi đang chạy đua vào Thượng viện có đủ nam tính. Ở một bang chủ chốt, lời cáo buộc của 20 năm trước rằng ứng viên từng gắn chặt với một công ty tàu hơi nước trả tiền cho một chánh án để được thuê cầu cảng là một vấn đề liên tục được trình chiếu trên tivi. Một trong những Thượng Nghị sĩ nổi tiếng nhất khẳng định về đối thủ của mình – cũng là một người đứng tuổi giàu có và nổi tiếng – là anh ta “hoặc không thật thà, hoặc ngớ ngẩn, hoặc ngu xuẩn và là một gã đại bịp”. Một ứng viên khác không chịu nổi sức ép nên thú nhận việc anh ta đã khai dối vào hồ sơ chiến tranh. Phe Dân chủ một lần nữa lại chiến đấu với suy thoái; phe Cộng hòa một lần nữa lại quyết tâm đưa Alger Hiss vào tù.²³

quan trọng địa phương đưa ra và theo dõi. Và đó là hàm ý chính rút ra từ đặc điểm của các chiến dịch tranh cử.

Không có đảng quốc gia nào là đảng của các chính trị gia chuyên nghiệp mà trong thảo luận lại tập trung vào các vấn đề quốc gia một cách rõ ràng, có trách nhiệm, và liên tục.

Theo định nghĩa, chính trị gia chuyên nghiệp là một chính trị gia đảng phái. Thế nhưng hai chính đảng ở Mỹ không phải là các tổ chức trung ương mang tính quốc gia. Như những cấu trúc nửa phong kiến, chúng hoạt động được là do giới doanh nghiệp đỡ đầu cùng các ưu ái khác về phiếu bầu và sự bảo vệ. Chính trị gia nhỏ hơn thì trao đổi phiếu bầu trong lĩnh vực của mình đổi lấy một phần bảo trợ và ưu ái lớn hơn. Nhưng không có ai là “trùm” quốc gia, lại càng không có một lãnh đạo có trách nhiệm quốc gia của đảng nào cả. Mỗi đảng là một chòm sao gồm các tổ chức địa phương kết hợp lại một cách kỳ lạ và tinh vi với các khối lợi ích đa dạng. Nghị sĩ thường độc lập với các lãnh đạo Quốc hội thuộc đảng mình khi sử dụng ngân sách tranh cử. Các ủy ban quốc gia của mỗi đảng lớn chủ yếu gồm những người không có tài năng chính trị; vì khi các đảng là liên minh của các tổ chức bang và địa phương, mỗi đảng lại phát triển khối thống nhất quốc gia này bởi bốn năm mới phải làm một lần cho việc bầu cử Tổng thống.²⁵ Ở tầng đáy và tầng giữa, các đảng chủ yếu đều mạnh, thậm chí độc tài; nhưng ở trên cùng lại rất yếu. Chỉ với Tổng thống và Phó Tổng thống thì các đại cử tri của họ mới mang tính toàn quốc, và bằng các hành động và việc bổ nhiệm của mình mà họ đã giúp cho sự thống nhất của đảng thắng thế trên cả nước.

Những khác biệt giữa hai đảng trong các vấn đề quốc gia là rất hẹp và rất lộn xộn. Mỗi đảng dường như có tới 48 phe phái, mỗi bang một phe phái; do đó chính trị gia chuyên nghiệp, với tư cách là Nghị sĩ và là người vận động tranh cử, không quan tâm tới đường lối quốc gia của đảng, nếu có. Anh ta không bị phụ thuộc vào bất kỳ kỷ luật quốc

gia có hiệu lực nào của đảng. Anh ta chỉ phát biểu vì địa phương của mình, và quan tâm tới các vấn đề quốc gia chỉ khi chúng ảnh hưởng tới địa phương mình, tới những lợi ích đã được tổ chức có hiệu quả ở đó, và tới các cơ hội tái đắc cử của mình. Đó là lý do chính tại sao khi anh ta nói về các vấn đề quốc gia, ngôn từ chính trị của chính trị gia lại mỹ miều sáo rỗng đến thế. Có vị trí cao nhất ở địa phương, chính trị gia chuyên nghiệp không thuộc quyền lực chính trị quốc gia thượng đỉnh: anh ta chỉ loanh quanh ở mức trung bình.

3.

Ngày càng nhiều vấn đề cơ bản chẳng bao giờ đi tới chỗ quyết định ở Quốc hội, hoặc ở các cơ quan quyền lực nhất của nó, lại càng ít đưa ra trước cử tri trong các chiến dịch tranh cử. Ví dụ, việc phải quyết định Mỹ có tham gia Thế chiến II hay không đã hoàn toàn qua mặt Quốc hội. Nó chưa bao giờ là một vấn đề được bàn luận rõ ràng và tập trung để công chúng quyết định. Theo quyền hành pháp khẩn cấp, Tổng thống có thể ra quyết định tham chiến gần như độc đoán, rồi sau đó mới trình Quốc hội như một sự đã rồi. “Các thỏa thuận hành pháp” có sức mạnh của các hiệp ước nhưng chẳng cần Thượng viện phê chuẩn: việc thỏa thuận về khu trục hạm với Anh và cam kết gửi quân tới châu Âu dưới danh nghĩa NATO mà Thượng Nghị sĩ Taft đấu tranh quyết liệt là những ví dụ rõ ràng về thực tế này. Và trong trường hợp các quyết định về Formosaⁱ hồi mùa xuân năm 1955, Quốc hội đơn giản đã từ bỏ mọi quyền thảo luận các sự kiện và quyết định liên quan đến bờ vực chiến tranh với nhánh hành pháp.

Khi các vấn đề cơ bản được mang ra thảo luận tại Quốc hội, chúng có thể được cấu trúc sao cho hạn chế việc xem xét, và thậm chí bị lâm vào ngõ cụt thay vì giải quyết. Vì không có các đảng trung ương

i. Nghị quyết Formosa năm 1955, một dự luật được Quốc hội Mỹ ban hành tháng 1 năm 1955 nhằm thiết lập cam kết bảo vệ Formosa, tức Đài Loan ngày nay. (BT)

có trách nhiệm, nên khó hình thành một phe đa số trong Quốc hội – và cùng với chế độ thâm niên, ủy ban điều lệ, khả năng cản trở việc thông qua dự luật, thiếu thông tin và chuyên môn – Quốc hội cũng rất có khả năng lạc trong mê hồn trận lập pháp. Không có gì ngạc nhiên khi Quốc hội thường trông chờ vào sáng kiến cứng rắn của Tổng thống trong các vấn đề phi địa phương, và trong những gì được xác định là trường hợp khẩn cấp, quyền lực được trao cho bên hành pháp khá dễ dàng, nhằm tháo gỡ bế tắc nửa vời. Thực sự thì một số nhà quan sát tin rằng “việc từ bỏ và trở ngại của Quốc hội, chứ không phải sự tiếm quyền của Tổng thống, là nguyên nhân chính của tình trạng chuyển giao quyền lực cho người đứng đầu hành pháp”.²⁶

Tất nhiên, giữa các chính trị gia chuyên nghiệp đều có những mẫu số chung giống nhau về trạng thái tâm lý và lợi ích, nằm ngay trong xuất thân hoàn toàn đồng nhất, nghề nghiệp, các mối giao thiệp; và tất nhiên, còn có lối nói khoa trương chung mà họ thường mắc phải trong suy nghĩ. Vì thế, khi theo đuổi một vài lợi ích địa phương của mình, các nghị sĩ thường giống nhau trong việc phải phù hợp với lợi ích quốc gia. Các lợi ích như thế hiếm khi trở thành những vấn đề rõ ràng. Nhưng nhiều vấn đề nhỏ được quyết định bởi lợi ích địa phương, và bởi mặc cả, bởi kiểm soát và cân bằng, lại có những kết quả tầm quốc gia mà thường không một tổ chức có gốc rễ địa phương liên quan nào có thể tiên liệu. Vì vậy, khi thế bế tắc được khai thông, luật pháp đôi khi được thực hiện sau lưng những nhà lập pháp liên quan. Vì Quốc hội là nơi chủ yếu tập trung các cấp độ quyền lực tầm trung, nên chính ở các cấp độ tầm trung này mà kiểm soát và cân bằng thường thắng thế.

Các lợi ích thực sự được ban cho là những gì mà các Hạ Nghị sĩ và Thượng Nghị sĩ công khai thúc đẩy và bảo vệ. Chúng là các lợi ích cục bộ của những xã hội địa phương ở mỗi quận và bang có Nghị sĩ đại diện. Khi được trao cho một Thượng Nghị sĩ hay Hạ Nghị sĩ,

chúng sẽ được thỏa hiệp và cân bằng với các lợi ích cục bộ khác. Cái chính mà một nghị sĩ cần tìm là sự ưu ái anh ta có thể làm cho nhóm lợi ích này nhưng không làm hại đến nhóm lợi ích khác – anh ta phải giữ cân bằng.

Các “nhóm áp lực” không cần thiết phải “hối lộ” các chính trị gia trong Quốc hội. Trên thực tế, những người vận động hành lang, theo cách riêng của mình, đôi lúc tỏ ra là những người thật thà, trong khi nghị sĩ có thể là giới vận động hành lang trá hình. Các thành viên của xã hội địa phương không cần thiết phải hối lộ chính trị gia chuyên nghiệp để lợi ích của mình được bảo đảm. Do chọn lọc xã hội và rèn luyện chính trị, anh ta là người của, do, và vì những nhóm quan trọng trong quận và bang của mình.²⁷ Các nghị sĩ lại là những người gây áp lực hữu hình trong chính quyền hơn là các chủ thể của những áp lực vô hình ở ngoại vi. 50 năm trước, hình ảnh bởi móc kiếu cũ về việc Thượng Nghị sĩ tha hóa vì tiền thường là thật,²⁸ và tiền dĩ nhiên vẫn luôn là một yếu tố trong chính trị. Nhưng tiền giờ đây chủ yếu được dùng để tài trợ cho các cuộc bầu cử hơn là để hối lộ trực tiếp các chính trị gia nhằm đổi lấy lá phiếu và sự ưu ái của họ.

Nếu chúng ta biết rằng trước lúc tham gia chính trị, một trong nửa tá nhà lập pháp có quyền lực nhất và là Chủ tịch Ủy ban Chuẩn chi Ngân sách, nổi tiếng vì cổ vũ và tổ chức các Phòng Thương mại ở nửa tá thành phố tầm trung của đất nước, có nói là “không cần đến một xu trợ giúp của Liên bang”, thì chúng ta có thể hiểu ngay tại sao ông ta chống lại sự mở rộng việc đánh thuế lợi nhuận phụ trội mà không nhắc tới những áp lực hậu trường vô hình mà mình phải gánh chịu.²⁹ Daniel Reed 78 tuổi là một người có đặc điểm giống Thanh giáo và nguyên tắc cứng nhắc, nhưng nguyên tắc lại đến từ nhân cách và làm nó mạnh thêm, nhân cách ấy còn được chọn lọc và hình thành bởi toàn bộ nghề nghiệp của con người. Hơn nữa, như một thành viên Quốc hội nhận xét mới đây, “sẽ có lúc trong đời hoạt động của mỗi nghị sĩ, anh ta phải

vượt lên trên nguyên tắc”.³⁰ Với tư cách một diễn viên chính trị, nghị sĩ là một phần của những cân bằng được thỏa hiệp ở các xã hội địa phương, cũng như ở các đảng quốc gia thiếu trách nhiệm nào đó. Kết quả là anh ta bị kẹt trong thế bí nửa vời của các cấp độ quyền lực quốc gia tầm trung.

Quyền lực chính trị đã trở nên rộng khắp và mang tính quyết định, nhưng không phải là quyền lực của chính trị gia chuyên nghiệp trong Quốc hội. Các quyền lực đáng kể vốn vẫn nằm trong tay các nghị sĩ quan trọng giờ đây phải chia sẻ với các kiểu diễn viên chính trị khác. Có sự kiểm soát của lập pháp, tập trung vào những người đứng đầu ủy ban, nhưng ngày càng là đối tượng chịu sự chi phối có tính quyết định từ nhà cầm quyền. Có quyền điều tra như một vũ khí tích cực và tiêu cực, nhưng quyền này ngày càng liên quan đến các cơ quan tình báo cả công lẫn tư, và ngày càng liên quan tới những gì chỉ có thể được gọi là các mức độ tổng tiến và chống tổng tiến khác nhau.

Thiếu vắng những khác biệt về hệ quả chính sách giữa các đảng lớn, chính trị gia chuyên nghiệp của đảng phải *sáng tạo* những chủ đề để nói về. Về mặt lịch sử, việc này liên quan đến sự trống rỗng thường gặp trong “những lời vận động tranh cử hoa mỹ”. Nhưng từ Thế chiến II, một vài chính trị gia nản chí bắt đầu sử dụng rộng rãi hơn lối cáo buộc và công kích về tính cách của phe đối lập cũng như phe trung lập ngay thơ. Tất nhiên, điều này dựa trên việc khai thác thực tế lịch sử mới rằng người Mỹ bây giờ sống cạnh láng giềng quân sự; nhưng nó cũng dựa trên cơ sở chính trị gia làm chính trị mà không có vấn đề thực sự, một nền chính trị bậc trung mà các quyết định thực sự, kể cả các quyết định bảo trợ, đều được những người cao cấp hơn đưa ra. Săn tìm các tiêu đề trong bối cảnh này, với sự bảo trợ ít ỏi và không có các vấn đề hấp dẫn lớn, một số nghị sĩ tìm cách đạt thành công tạm thời, hoặc ít nhất là thu hút sự chú ý từ công chúng trong bối cảnh mất niềm tin tràn lan.

Có một cách khác để có được và thực thi quyền lực, đó là lôi kéo chính trị gia chuyên nghiệp vào hoạt động của các nhóm trong và giữa các cơ quan kiểu hành chính của chính quyền. Ngày càng nhiều chính trị gia chuyên nghiệp nhập hội với nhà quản lý đứng đầu một cơ quan, một ủy ban, hay một vụ để cùng anh ta phát huy quyền lực chống lại những nhà quản lý và chính trị gia khác, thường theo kiểu giáp lá cà. Sự phân biệt truyền thống giữa “lập pháp” là quá trình làm chính sách với “quản lý” là thực hiện chính sách đã bị đổ vỡ từ cả hai phía.³¹

Trong chừng mực khi chính trị gia tham gia vào quá trình ra chính sách liên tục của nhà nước chính trị hiện đại, anh ta làm vậy không chỉ bằng cách bỏ phiếu ủng hộ hay chống lại một dự luật, mà còn bằng cách tham gia một nhóm ở vào thế phát huy ảnh hưởng đối với và thông qua các vị trí chỉ huy của chính quyền hành pháp, hoặc bằng việc không điều tra những lĩnh vực nhạy cảm với một số nhóm lợi ích nhất định.³² Chính vì là một thành viên của các nhóm rất phức tạp mà chính trị gia chuyên nghiệp, đại diện cho một số nhóm lợi ích, đôi khi trở nên hoàn toàn thích hợp trong những quyết định có hệ quả tầm quốc gia.

Nếu chính sách chính phủ là kết quả của một sự tác động qua lại giữa các nhóm lợi ích, thì chúng ta phải đặt câu hỏi: lợi ích nào bên ngoài chính phủ là quan trọng và cơ quan nào trong đó phục vụ cho chúng? Nếu có *nhiều* lợi ích kiểu ấy và nếu chúng xung đột nhau, thì rõ ràng từng nhóm sẽ mất quyền lực và cơ quan liên quan hoặc có được một sự độc lập nhất định hoặc lâm vào thế bí.³³ Trong nhánh lập pháp, nhiều nhóm lợi ích cạnh tranh, nhất là các nhóm địa phương, khi bế tắc thường trở thành tâm điểm. Các lợi ích khác, ở cấp độ quyền lực công ty quốc gia thì chưa bao giờ trở thành tâm điểm, nhưng nghị sĩ, với tư cách một sinh vật chính trị và xã hội mang đặc tính của mình, sẽ thực hiện chúng. Song ở cơ quan hành pháp, một số lợi ích nhỏ và cố kết lại thường chỉ là những lợi ích đang hoạt động, và thường thì chúng có

thể nằm trong cơ quan nhà nước hoặc vô hiệu hóa hành động chống lại chúng của cơ quan này. Vì thế, như John Kenneth Galbraith đã nhận xét, các cơ quan điều hành “trừ một số ngoại lệ, trở thành một cánh tay hoặc nô lệ của ngành công nghiệp mà chúng đang điều hành”.³⁴ Hơn nữa, thế lực hành pháp hoặc phải giảm bớt hành động lập pháp – và không hành động – xuống vai trò thứ yếu trong việc hoạch định chính sách, hoặc buộc nó phải khuất phục ý chí hành pháp. Vì việc tăng cường hành động này hiện nay rõ ràng liên quan đến chuyện hoạch định chính sách, và thậm chí văn bản lập pháp thường được thành viên của nhánh hành pháp soạn thảo.

Trong tiến trình lịch sử Mỹ, có một vài dao động giữa quyền lãnh đạo của Tổng thống và Quốc hội.³⁵ Ví dụ, quyền tối cao của Quốc hội hoàn toàn đơn giản trong một phần ba cuối cùng của thế kỷ XIX. Nhưng trong một phần ba giữa của thế kỷ XIX mà tôi quan tâm, quyền lực của người đứng đầu hành pháp và các phương tiện quyền lực được sử dụng ngày càng tăng một cách tùy tiện, nhiều hơn hẳn so với bất kỳ giai đoạn nào trước đó, và không có dấu hiệu quyền lực giảm sút. Quyền hành pháp tối cao đồng nghĩa với việc hạ thấp lập pháp xuống cấp độ quyền lực chính trị trung bình, cũng có nghĩa là quyền lực của chính trị gia chuyên nghiệp giảm đi, vì địa hạt chính của chính trị gia đảng phái là lập pháp. Nó cũng là một chỉ số quan trọng cho thấy sự suy giảm của xã hội cân bằng kiểu cũ. Vì sự cân bằng kiểu cũ không phải tự đứng mà có, đó là chính trị gia, với tư cách một chuyên gia về cân bằng và là một người môi giới giữa các áp lực cạnh tranh, đã điều chỉnh cân bằng, đi tới thỏa hiệp, và duy trì thế quân bình đẹp đẽ. Chính trị gia nào đáp ứng được nhiều nhất hoặc ngăn cản được một loạt nhóm lợi ích khác có thể sẽ giành được quyền lực nhiều nhất và nắm giữ được nó. Nhưng hiện giờ chính trị gia chuyên nghiệp của xã hội cân bằng kiểu cũ đã bị rơi xuống địa vị “có mặt như những người khác”, thường ôn ào, hoặc khó chịu, hoặc hữu ích với những người bên ngoài có thế lực, nhưng không nắm

giữ chìa khóa ra quyết định. Vì xã hội cân bằng kiểu cũ mà anh ta đã thắng hoa không còn chiếm ưu thế nữa.³⁶

4.

Ra đời trước thuyết kiểm soát và cân bằng với tư cách mô hình quyết định chính trị là thuyết giai cấp rất nổi tiếng từ thời Aristotle và được các Tổ phụ Lập quốc thế kỷ XVIII rất coi trọng, nó cho rằng nhà nước là, hoặc phải là, một hệ thống kiểm soát và cân bằng vì xã hội là một sự cân bằng giai cấp, và bởi xã hội là một sự cân bằng giai cấp nên bộ phận trụ cột và giữ ổn định của nó là tầng lớp trung lưu mạnh mẽ và độc lập.

Nước Mỹ thế kỷ XIX là một xã hội trung lưu, trong đó nhiều tổ chức nhỏ và có quyền lực tương đối bình đẳng nở rộ. Trong xã hội cân bằng này có một nền kinh tế trong đó doanh nghiệp nhỏ là trung tâm, một chính sách trong đó việc phân chia chính thức quyền lực là một thực tế đang diễn ra, và một nền kinh tế chính trị trong đó các trật tự chính trị và kinh tế hoàn toàn độc lập. Nếu có lúc nào đó nó không phải là một thế giới của các doanh nghiệp nhỏ, thì ít nhất nó cũng luôn là một thế giới trong đó các doanh nghiệp nhỏ có một vai trò thực sự ở thế cân bằng quyền lực. Nhưng xã hội mà chúng ta hiện đang sống là một nền kinh tế trong đó ở các lĩnh vực quan trọng, các doanh nghiệp nhỏ đã được thay bằng một nhóm nhỏ công ty tập trung, thuộc một tổ chức trong đó sự phân chia về mặt quyền lực đã trở nên thiếu cân bằng theo kiểu nhánh hành pháp là tối cao, lập pháp bị hạ thấp xuống cấp độ quyền lực trung bình, và tư pháp, do khoảng cách thời gian, đã bị buông trôi theo chính sách không phải do nó khởi xướng; và cuối cùng, xã hội mới rõ ràng là một nền kinh tế chính trị trong đó các vấn đề chính trị và kinh tế kết hợp với nhau sâu sắc và phức tạp.³⁷

Chủ nghĩa đa nguyên lãng mạn theo ý tưởng Jefferson đã thắng thế trong một xã hội mà có lẽ 4/5 dân số da trắng tự do là những chủ

sở hữu độc lập, hiểu theo một cách nào đó. Nhưng trong giai đoạn sau Nội chiến, việc tầng lớp trung lưu cũ gồm những chủ sở hữu độc lập bắt đầu suy giảm, vì trong ngành này ngành kia, các đơn vị kinh tế lớn hơn và tập trung hơn trở nên có thể lực; và trong phần lớn kỷ nguyên tiến bộ, tầng lớp trung lưu độc lập gồm nông dân và người buôn bán nhỏ đấu tranh chính trị – và đánh mất cơ hội thực sự cuối cùng của mình đối với vai trò quyết định trong cán cân chính trị.³⁸ Những lời kêu gọi họ của David Graham Phillips là sự thần thánh hóa đầy hoài niệm về quá khứ tưởng tượng mà dường như họ đã hy vọng sẽ xua đi cái thế giới thực tại của thế kỷ XX.³⁹ Những tình cảm ấy đã lại lóe lên phút chốc trong chiến dịch La Follette năm 1924, và chúng là một trong những nguồn sức mạnh phê trương của Chính sách Kinh tế Mới. Nhưng hai thực tế về tầng lớp trung lưu và một thực tế về người lao động – vốn đã trở nên quan trọng về chính trị trong những năm 1930 – lại bắt đầu có tính quyết định trong thời đại chúng ta.

1. Tầng lớp trung lưu, độc lập về chính trị cũng như kinh tế, trở nên phụ thuộc vào bộ máy nhà nước. Ví dụ, nhiều người cảm thấy “vận động hành lang” thành công nhất ở Mỹ là Khối Trang trại. Trên thực tế, nó đã thành công tới mức khó thấy đây là một lực lượng độc lập hành động dựa trên một vài cơ quan chính phủ. Nó đã hòa trộn vững chắc với mấy cơ quan này, đặc biệt với Thượng viện mà trong đó vì nguyên tắc đại diện theo địa lý kỳ quặc khiến nó đúng là có quá nhiều đại diện. Về ý thức hệ, do việc khai thác những điều huyền bí Jefferson về nông trại như một lối sống, nên các chủ trang trại thương mại lớn với tư cách thành viên một ngành được chấp nhận như thành viên nhóm lợi ích quốc gia được các chính sách rất đặc biệt phục vụ, hơn cả với tư cách một nhóm lợi ích đặc biệt trong các nhóm khác. Chính sách đặc biệt này là chính sách ngang giá, nó cho rằng chính phủ phải bảo đảm

một mức giá cho các sản phẩm của khu vực này thuộc hệ thống tự do kinh doanh, điều đó sẽ cho phép các chủ trang trại thương mại hưởng quyền mua bán tương xứng với quyền lực mà nó từng có trong giai đoạn phồn thịnh nhất của mình trước Thế chiến I. Theo mọi nghĩa của từ này, đây dĩ nhiên là “lập pháp mang tính giai cấp”, nhưng cũng là “lập pháp theo tầng lớp trung lưu”, và nó mới ăn sâu bám rễ làm sao như cái thực tế chính trị trong lĩnh vực của chủ nghĩa hiện thực lập dị thì những ý kiến như vậy nở rộ, điều đó đơn thuần được cho là chính sách công hợp lý.

Các chủ trang trại giàu có, những người thụ hưởng chế độ trợ cấp doanh nghiệp chính ở nông thôn, là các doanh nhân chỉ nghĩ đến mình. Đám què mùa và nổi loạn của những năm 1890 đã bị các doanh nhân nông thôn của những năm 1850 thay thế. Việc nông dân nắm giữ chính trị vẫn còn mạnh, nhưng khi đòi nắm giữ chớp bu chính trị thì lại đáng lo ngại hơn là quyết định. Phải tính đến cả các chủ trang trại nếu đúng là liên quan đến lợi ích đặc biệt của họ, nhưng những thứ này không bao gồm mấy vấn đề lớn như hòa bình và chiến tranh mà ngày nay những người đứng ngoài chính trị có vai vế phải đối mặt, và các vấn đề về suy thoái và bùng nổ, vốn rất phù hợp với nông dân, hiện không còn là sự quan tâm trước hết của những người đứng ngoài chính trị.

2. Cùng với tầng lớp trung lưu độc lập cũ, trong xã hội công ty nổi lên một tầng lớp trung lưu phụ thuộc mới gồm các nhân viên văn phòng. Đại để là trong hai thế hệ gần đây, trong tỉ lệ các tầng lớp trung lưu nói chung, tầng lớp trung lưu cũ đã giảm từ 85% xuống 44%, tầng lớp trung lưu mới tăng từ 15% lên 56%. Vì nhiều lý do mà tôi đã cố gắng làm rõ đầu đó – tầng lớp này không hẳn là trụ cột chính trị

của một xã hội cân bằng, mà là người bóc lột của khuynh hướng xã hội đại chúng chiếm ưu thế.⁴⁰ Không giống như nông dân và người buôn bán nhỏ – và không như người làm công ăn lương – nhân viên văn phòng ra đời quá muộn nên ngay cả một ngày độc lập ngắn ngủi cũng không có. Vị trí nghề nghiệp và xu hướng địa vị tạo nên cách nhìn của giới văn phòng đã biến các nhân viên ăn lương thành người bóc lột thay vì người tiên phong thay đổi lịch sử. Họ không hề thống nhất hay gắn kết về chính trị. Việc nghiệp đoàn hóa họ như hiện nay trở thành một xu hướng và là sự suy giảm chủ yếu của tổ chức lao động, góp phần biến họ thành đám ăn theo nhóm lợi ích mới nhất đang cố gắng có vai trò trong nhà nước nhưng không thành công.

Tầng lớp trung lưu cũ đã có lúc hành động như một cơ sở quyền lực độc lập, điều mà tầng lớp trung lưu mới không thể làm được. Tự do chính trị và an ninh kinh tế nằm trong thực tế gồm các tài sản quy mô nhỏ và độc lập; chúng không nằm trong thế giới công việc của tầng lớp trung lưu mới. Tài sản phân tán và chủ sở hữu chúng hòa nhập về kinh tế nhờ thị trường tự do và tự trị; việc làm của tầng lớp trung lưu mới lại hòa nhập nhờ quyền lực công ty. Tầng lớp trung lưu cổ cồn không tạo thành một cơ sở quyền lực độc lập: về kinh tế, họ cũng ở trong tình trạng tương tự với những người làm công ăn lương không có tài sản; về chính trị, họ còn trong hoàn cảnh tồi tệ hơn, vì họ không có tổ chức.

3. Cùng với tầng lớp trung lưu cũ – đang ngày càng có vai trò trong bộ máy nhà nước – và tầng lớp trung lưu mới – ra đời không có hình hài chính trị độc lập và phát triển theo cách chẳng bao giờ có được nó – một lực lượng chính trị mới xuất hiện trên chính trường của những năm 1930: lực lượng lao

động có tổ chức. Trong một thời gian ngắn, có vẻ như người lao động sẽ trở thành một khối quyền lực độc lập với công ty và nhà nước nhưng lại dựa vào họ để chống lại họ. Tuy nhiên, sau khi trở nên lệ thuộc vào hệ thống chính quyền, thì quyền lực của các nghiệp đoàn lao động giảm sút nhanh chóng và hiện nay ít có vai trò trong các quyết định lớn của quốc gia. Mỹ giờ đây không có các nhà lãnh đạo lao động mà có thể có tiếng nói đáng kể trong những quyết định quan trọng đối với những người đứng ngoài chính trị hiện phụ trách chính phủ hữu hình.

Nhìn từ một góc độ đặc biệt, các nghiệp đoàn lao động đã trở thành các tổ chức bầu chọn và lập ra lãnh đạo, những người mà khi thành công sẽ có chỗ bên cạnh các giám đốc điều hành công ty trong và ngoài chính quyền, và bên cạnh các chính trị gia ở cả hai đảng, thuộc giới tinh hoa quyền lực quốc gia. Vì một chức năng của các phong trào xã hội kiểu như nghiệp đoàn lao động và các chính đảng là cố gắng đóng góp vào việc hình thành ban lãnh đạo này. Là những người mới có quyền lực, giới lãnh đạo nghiệp đoàn lao động mới chỉ xuất hiện gần đây trên chính trường quốc gia. Samuel Gompers có lẽ là người lao động đầu tiên, cho dù tạm thời và hoàn toàn không dễ dàng, trở thành một thành viên của giới tinh hoa quyền lực quốc gia. Nỗ lực tự thân để có chỗ trong giới tinh hoa này, và từ đó làm lợi ích của người lao động hòa nhập với lợi ích quốc gia, đã biến ông thành một khuôn mẫu và kiểu mẫu của nhà hoạt động trong lực lượng lao động quốc gia. Sidney Hillman dĩ nhiên không chỉ là người lao động đi theo đường hướng này trong những năm 1940, mà chính sự lãnh đạo của ông trong những năm đầu chiến tranh, ý thức mình là một thành viên của giới tinh hoa quốc gia, và việc thừa nhận trên thực tế cũng như trong hình dung mà ông được coi như một thành viên (“Hãy làm rõ điều đó với Sidney”), là tín hiệu cho thấy – sau khi mở rộng các nghiệp đoàn trong

thời kỳ Chính sách Kinh tế Mới – cửa vào giới tinh hoa chính trị đã rộng hơn cho các nhà lãnh đạo lao động. Với sự ra đời của chương trình Chính sách Kinh tế Công bằng của Truman và Đại Thập tự chinh của Eisenhower, không nhà lãnh đạo lao động nào có thể dễ dàng thỏa mãn ý tưởng nghiêm túc về việc trở thành, chính thức hoặc không chính thức, một thành viên. Việc Durkin, một đại diện không quan trọng của người lao động sớm rời khỏi vị trí yếu ớt của mình trong nội các cho thấy khá rõ tình thế phải đối mặt của giới lãnh đạo lao động với tư cách thành viên tương lai cũng như vị trí của các nghiệp đoàn lao động với tư cách một khối quyền lực. Họ thuộc cấp độ quyền lực trung bình, ở dưới các hội đồng chớp bu.

Đa phần lối hành xử và thủ đoạn thường là kỳ quặc của giới lãnh đạo lao động trong hai thập kỷ qua có thể giải thích được bằng việc họ tìm kiếm địa vị trong giới tinh hoa quyền lực quốc gia. Trong bối cảnh ấy, họ đã cực kỳ nhạy cảm với những việc nhỏ nhặt về uy tín. Họ cảm thấy mình đã thành công, họ muốn các vị trí quyền lực có vai vế. Ở những thành phố cỡ trung bình và nhỏ, giới lãnh đạo lao động giờ đây ngồi cùng với các quan chức Phòng Thương mại bàn về doanh nghiệp dân sự, và ở tầm quốc gia, họ hy vọng và họ lấy ghế trong các hội đồng sản xuất và các cơ quan kiểm soát giá cả.

Họ đòi hỏi địa vị và sức mạnh dựa vào quyền lực đã tăng lên của mình – không phải dựa vào tài sản, thu nhập, hay dòng dõi; và quyền lực trong những tình huống như của họ là một nguồn gốc của sự lo lắng cũng như là cơ sở của các hoạt động. Nó vẫn chưa phải là một cơ sở lâu bền, nền móng vững chắc mang sức mạnh của lợi ích, thói quen, và luật pháp. Sự nhạy cảm của họ về vấn đề uy tín, đặc biệt trên sân khấu quốc gia, là vì (1) tính cách họ tự tạo cho mình, và vì thực tế (2) là việc họ tự làm mà không được sự hỗ trợ của chính quyền và bầu không khí do nó tạo ra trong thập kỷ sau năm 1935. Họ là người được chính quyền đưa lên, và họ sợ – và hóa ra là đúng – việc họ có thể bị chính

quyền đưa xuống. Họ bị căng thẳng về địa vị cũng do thực tế (3) là họ đơn giản còn mới mẻ với giới tinh hoa quyền lực và cách thức của nó, và (4) họ cảm thấy một sự căng thẳng giữa công chúng của mình: trước các thành viên nghiệp đoàn – những người mà sẽ là mối nguy hiểm về chính trị nếu trở thành một “ông trùm” quá lớn hoặc quá gần gũi với kẻ thù truyền kiếp – và những bạn đồng hành mới cùng mấy chuyện thường lệ trong cuộc sống.

Nhiều nhà quan sát đã nhầm lẫn khi cho các vị trí có vai vế của lãnh đạo lao động là bằng chứng về quyền lực của người lao động. Theo một cách nào đó thì đúng, nhưng theo cách khác thì lại không phải. Chúng đúng khi chúng dựa trên quyền lực và dẫn tới quyền lực. Chúng không đúng khi chúng trở thành những chiếc bẫy địa vị đối với giới lãnh đạo vì không đưa tới kết quả là quyền lực. Trong những vấn đề như vậy, tốt nhất nên nhớ đây không phải vấn đề con-gà-và-quả-trứng. Con gà là quyền lực, và phải có trước, quả trứng là địa vị.ⁱ

i. Giống như giới điều hành giàu có, lãnh đạo lao động là một nhóm không hoàn toàn thống nhất. Nhưng xu hướng thường thấy về việc “phía bên kia” coi bất kỳ hành động nào của một đơn vị nào đó ở phía bên này là quan trọng hiểu theo nghĩa tổng thể, cho thấy rõ cách nhìn nhận, hy vọng, và đòi hỏi của những người này, họ tạo nên các khối, dù miễn cưỡng. Họ coi nhau như thành viên của các khối, và trên thực tế thì gắn kết chặt chẽ theo những cách khác nhau rất phức tạp. Các nghiệp đoàn riêng lẻ có thể vận động hành lang cho các lợi ích đặc thù, nó là chìa khóa cho tình trạng thiếu thống nhất của lực lượng lao động với tư cách một tổ chức. Nhưng họ ngày càng phải đối mặt với nhiều vấn đề, và các bối cảnh mà họ phải đối mặt lại ở phạm vi và ảnh hưởng tầm quốc gia, do đó họ phải điều chỉnh đường lối hoạt động của người lao động theo hoàn cảnh quốc gia, dù phải chịu nỗi đau bị mất quyền lực.

Giám đốc điều hành công ty, giống như lãnh đạo lao động, là một người có đầu óc thực tế và là một kẻ cơ hội, nhưng anh ta lại có các biện pháp lâu dài, được phát triển cho các mục đích khác để thực hiện các vấn đề chính trị cũng như vấn đề doanh nghiệp-lao động của mình. Công ty bây giờ là một cơ sở rất ổn định để hoạt động; trên thực tế, việc tiếp tục sắp xếp ở Mỹ còn ổn định hơn và quan trọng hơn việc sắp xếp công việc gia đình suốt đời. Thành viên doanh nghiệp thuộc giới tinh hoa quyền lực có thể dựa vào công ty để theo đuổi các mục tiêu ngắn hạn và thủ đoạn cơ hội. Nhưng nghiệp đoàn

Trong những năm 1930, lao động có tổ chức lần đầu tiên xuất hiện trên bàn cân Mỹ; nó không cần đường hướng chính trị nào ngoài khẩu hiệu “tổ chức những người vô tổ chức”. Việc này không còn đúng nữa, nhưng người lao động – không còn nhiệm vụ của thời kỳ suy thoái – vẫn không có đường hướng chính trị, hay trong trường hợp này là kinh tế. Giống như các doanh nghiệp nhỏ, lãnh đạo lao động đã cố gắng học theo cách của nông dân. Nông dân từng là một nguồn cơn nổi loạn; gần đây, lao động hình như cũng thế. Giờ đây nông dân làm ăn lớn là một đơn vị trong một khối có tổ chức, được củng cố từ bên trong

lại thường trong tình trạng đối kháng; nó ở thế phòng ngự trong một xã hội đôi khi là thực tại và luôn thù địch tiềm năng. Nó không cung cấp các biện pháp lâu dài, sẵn có và tùy ý sử dụng như giới tinh hoa kinh doanh. Nếu anh ta muốn có các biện pháp ấy, kể cả cho các mục tiêu nhỏ của mình, lãnh đạo lao động phải tự mình xây dựng và duy trì chúng. Hơn nữa, sự tăng mạnh đột ngột về tổ chức của những năm 1930 cho thấy những quan chức không đáp ứng đầy đủ các đòi hỏi của công nhân công nghiệp có thể sẽ mất quyền lực. Mặt khác, quản lý công ty mình trong bối cảnh ở đó mình không phải là quan chức được bầu ra hiểu theo nghĩa tương tự. Quyền lực của anh ta không phụ thuộc vào lòng trung thành của những người làm việc cho mình, và anh ta thường không mất việc nếu một nghiệp đoàn thành công trong việc xâm nhập các nhà máy của anh ta. Sự gia tăng đột biến của những năm 1930 không hắt cẳng các nhà quản lý; trách nhiệm của họ không phải là với công nhân mà họ thuê mướn, mà là với chính mình và với những cổ đông phân tán.

Sự khác biệt này về tình trạng quyền lực đồng nghĩa với việc quyền lực của lãnh đạo doanh nghiệp có thể liên tục hơn và an toàn hơn quyền lực của lãnh đạo lao động: lãnh đạo lao động nhiều khả năng mất việc nếu anh ta không “làm được những việc tốt”.

Tuy nhiên, có thể với công ty và giới tinh hoa chính trị thì có, chứ với tôi hình như không có gì trong thành phần lãnh đạo lao động hiện thời với tư cách cá nhân và một nhóm khiến chúng ta tin là họ có thể và sẽ vượt xa chiến lược điều chỉnh tối đa. Ý tôi là họ phản ứng hơn là lãnh đạo, và họ làm vậy để duy trì và mở rộng vị trí của mình trong chòm sao quyền lực và lợi thế. Nhiều việc có thể xảy ra sẽ dẫn tới sự sụp đổ của giới lãnh đạo lao động hiện nay hoặc từng phần của nó, và lúc đó các kiểu người lãnh đạo khác có thể sẽ có được quyền lực của nghiệp đoàn; nhưng lứa lãnh đạo lao động hiện thời khá giống một biến số độc lập trong xu hướng chính, nhưng không có vai trò trong giới tinh hoa quyền lực. Lãnh đạo lao động cũng như các nghiệp đoàn lao động đều không phải đang trong tình thế có thể là những “biến số độc lập” trên bình diện quốc gia.⁴¹

và tạo áp lực lên nhà nước phúc lợi. Mặc dù nó chống lại chủ nghĩa tư bản với tư cách một chế độ làm công ăn lương một cách khách quan mạnh mẽ, nhưng người lao động hiện nay thất bại khi đấu tranh theo cách tương tự.

5.

Trong xã hội tự do cũ, một hệ thống cân bằng và thỏa hiệp chiếm ưu thế trong lãnh đạo Quốc hội, nhánh hành pháp của chính quyền, và trong các nhóm sức ép khác nhau. Hình ảnh về quyền lực và về việc ra quyết định là hình ảnh của một xã hội cân bằng, trong đó không có đơn vị quyền lực nào đủ mạnh chỉ để nhích nhiều hơn về phía trước mỗi lần một chút khi thương lượng thỏa hiệp với các thế lực khác, và vì thế ở đó không có sự thống nhất, lại càng không có sự điều phối giữa các tầng lớp cao hơn. Hình ảnh đó, kết hợp với học thuyết về công luận, vẫn là quan điểm chính thức về hệ thống quyền lực dân chủ chính thức, là lý thuyết tiêu chuẩn của phần lớn các nhà khoa học xã hội hàn lâm, và là giả định cơ bản của những công dân có học thức nhất, vốn không phải các phát ngôn viên và nhà phân tích chính trị.

Nhưng khi tình hình lịch sử thay đổi, thì ý nghĩa và hệ quả chính trị của các cơ chế quyền lực cũng thay đổi. Không có gì là thần kỳ hay bất biến về kiểm soát và cân bằng. Vào thời cách mạng, kiểm soát và cân bằng có thể quan trọng như một sự kiểm chế đối với quần chúng vô tổ chức và có tổ chức. Ở thời độc tài khắt khe, chúng có thể quan trọng như một kỹ thuật chia để trị. Chỉ dưới một nhà nước đã hoàn toàn cân bằng và dưới một cơ cấu xã hội cân bằng, thì kiểm soát và cân bằng mới có nghĩa là kiểm chế giới cai trị.

Các lý thuyết gia chính trị thế kỷ XVIII nghĩ rằng mỗi công dân là một đơn vị quyền lực, còn các nhà kinh tế học cổ điển thì nghĩ đó là hãng nhỏ hoạt động dưới sự điều hành của một cá nhân. Từ lúc ấy,

các đơn vị quyền lực, mối quan hệ giữa các đơn vị này, và do đó nghĩa của kiểm soát và cân bằng đã thay đổi. Trong chừng mực hiện nay có một sự phân tán mạnh của các đơn vị cân bằng tương đối bình đẳng, ở cấp độ quyền lực trung bình, nằm ở những địa phương độc lập và các nhóm áp lực không liên tục, đạt tới đỉnh cao trong Quốc hội. Vì thế chúng ta phải xem xét và xác định lại khái niệm đã có về sự phân tán cực lớn của các nhóm lợi ích khác nhau, vì khi nhìn gần hơn và trong những giai đoạn dài hơn, chúng ta sẽ thấy phần lớn các nhóm lợi ích tầm trung này chỉ quan tâm đến sự cắt giảm cụ thể, đến lĩnh vực cụ thể nào của mình được bảo đảm lợi ích, và thường những thứ này không có tầm quan trọng chính trị quyết định, dù nhiều cái lại rất vô giá trị với phúc lợi xã hội. Vượt lên trên sự đa dạng này về lợi ích, các đơn vị quyền lực – kinh tế, chính trị, và quân sự – vốn quan trọng trong bất kỳ sự cân bằng nào dù ít về số lượng lại có sức nặng hơn cả những nhóm lẻ tẻ ở cấp độ trung và thấp hơn của cấu trúc quyền lực.

Những người vẫn cho rằng hệ thống quyền lực phản ánh xã hội cân bằng thường nhầm lẫn thời đại hiện nay với những thời đại trước đây trong lịch sử Mỹ, và lẫn lộn giữa cấp độ cao nhất và thấp nhất của hệ thống hiện nay với các cấp độ trung bình. Khi được khái quát thành một mô hình gốc của hệ thống quyền lực, thuyết cân bằng trở nên không cụ thể về lịch sử, trong khi trên thực tế với tư cách một mẫu hình, nó cần phải được vạch rõ là chỉ áp dụng với một số giai đoạn phát triển nhất định của Mỹ – nhất là thời Jackson, và trong những hoàn cảnh hoàn toàn khác nhau, thời kỳ đầu và giữa của Chính sách Kinh tế Mới.

Ý kiến cho rằng hệ thống quyền lực là một xã hội cân bằng cũng cho rằng các đơn vị cân bằng độc lập với nhau, vì chẳng hạn nếu giới kinh doanh và người lao động hoặc giới kinh doanh và chính quyền không độc lập với nhau, thì họ không thể được coi là các nhân tố của một sự cân bằng tự do và mở. Nhưng như chúng ta đã thấy, các nhóm

lợi ích chính thường ít cạnh tranh lẫn nhau trong nỗ lực thúc đẩy một số lợi ích của họ hơn là đồng nhất về nhiều vấn đề lợi ích, và thực ra đều ở dưới cái ô của chính phủ. Các đơn vị quyền lực chính trị và kinh tế không chỉ trở nên lớn hơn và tập trung hơn; chúng còn trở nên tương đồng về mặt lợi ích và tạo thành những liên minh công khai cũng như ngầm ngấm.

Chính phủ Mỹ ngày nay không chỉ là một khuôn khổ trong đó các nhóm áp lực cạnh tranh phải luồn lách để có vị trí và làm chính trị. Dù chuyện đó là dĩ nhiên, thì chính phủ này hiện nay vẫn có các nhóm như thế nằm trong cấu trúc phân cấp của riêng nó, trong đó một số nhóm này cao hơn và có thế lực hơn những nhóm khác. Không có quyền lực đối trọng hiệu quả với liên minh của các doanh nhân lớn – những người đứng ngoài chính trị hiện nắm giữ các vị trí chỉ huy – và những người thuộc giới quân sự có thế lực – giọng thường xuyên nghiêm nghị khi nói ở các hội đồng cao hơn. Những người có quyền lực thực sự trong nhà nước Mỹ hôm nay không chỉ là những người môi giới quyền lực, người giải quyết xung đột, hoặc người dung hòa các lợi ích khác nhau và va chạm, mà họ đại diện và thực sự là hiện thân cho các lợi ích và chính sách quốc gia hoàn toàn cụ thể.

Trong khi các chính trị gia đảng phái chuyên nghiệp đôi lúc vẫn có thể là những người môi giới quyền lực, người dung hòa lợi ích, người thương thảo các vấn đề, nhưng họ không còn vị trí đứng đầu nhà nước nữa, hoặc ở đỉnh cao của hệ thống quyền lực nói chung.

Ý kiến cho rằng hệ thống quyền lực là một xã hội cân bằng dẫn chúng ta tới chỗ cho rằng nhà nước là chiếc mặt nạ hữu hình che giấu quyền lực tự trị, nhưng trên thực tế, quyền quyết định hiện nay lại nằm chắc trong tay nhà nước. Vận động hành lang kiểu cũ, hữu hình hay vô hình, giờ đây là chính quyền hữu hình. Việc “chính quyền hóa vận động hành lang” này đã diễn ra ở cả hai lĩnh vực lập pháp lẫn hành pháp, cũng như ở giữa chúng. Bộ máy hành pháp không chỉ trở

thành trung tâm quyền lực, mà còn là vũ đài trong đó và theo đó mọi xung đột quyền lực được giải quyết hoặc không được giải quyết. Chính quyền thay thế cho nền chính trị bầu cử; vận động nhóm thay thế cho va chạm đảng phái.

Cuộc nổi loạn nông nghiệp những năm 1990, cuộc nổi loạn của doanh nghiệp nhỏ đôi lúc gián đoạn kể từ những năm 1980, cuộc nổi loạn của người lao động những năm 1930 – tất cả đều thất bại và tất cả đều đã thành công. Chúng thất bại với tư cách là phong trào tự trị của tầng lớp hữu sản nhỏ hoặc của những người lao động có tổ chức mà có thể đối lập với quyền lực của giới điều hành giàu có, và chúng thất bại với tư cách là các đảng phái thứ ba tự trị về chính trị. Nhưng chúng đã thành công ở nhiều mức độ khác nhau, với tư cách là các nhóm trong nhà nước mở rộng, chúng đã thành công với tư cách là các nhóm lợi ích địa phương khác nhau nằm ở các quận và bang cụ thể, nơi chúng không xung đột với các nhóm lợi ích lớn hơn. Chúng là những đặc điểm đã được xác lập của các cấp độ quyền lực cân bằng trung bình.

Trên thực tế, trong số rất nhiều quyền lực trung bình này, là mọi tầng lớp và nhóm lợi ích mà trong diễn trình lịch sử Mỹ đã bị đánh bại ở những lần cố gắng giành quyền lực chớp bu, hoặc chưa bao giờ cố làm như vậy. Chúng gồm: hữu sản nhỏ ở nông thôn, hữu sản nhỏ ở thành thị, nghiệp đoàn người làm công ăn lương, tất cả người tiêu dùng, và tất cả các nhóm cổ cồn chủ yếu. Những người này thực ra vẫn trong tình trạng phân tán chẳng hề lắng mạn; vì về mặt cấu trúc họ không thể tự thống nhất được, nên thực tế họ cân bằng lẫn nhau trong một hệ thống bế tắc được tổ chức nửa vời. Họ “làm vương chân” giới chớp bu thống nhất, nhưng không ai trong họ có cơ hội vào được giới chớp bu, nơi những người đứng ngoài chính trị thuộc thiết chế công ty và trật tự quân sự nắm chắc quyền chỉ huy.

Khi các tầng lớp trung lưu khác nhau là một bánh xe cân bằng chính trị, thì chính trị gia chuyên nghiệp là người ra quyết định có thể lực. Khi các tầng lớp trung lưu suy giảm như một tập hợp các thế lực chính trị tự trị, xã hội cân bằng như một hệ thống quyền lực suy giảm, thì các chính trị gia đảng phái của các địa phương độc lập bị hạ xuống cấp độ quyền lực quốc gia trung bình.

Các xu thế cơ cấu này đã định hình về chính trị trong thời kỳ Chính sách Kinh tế Mới, dĩ nhiên đó là thời kỳ khủng hoảng. Giai đoạn trước mắt của chúng ta là một thời kỳ phồn thịnh vật chất đã làm lu mờ những thực tế này, nhưng không làm chúng thay đổi, và thực tế, chúng là quan trọng để hiểu được giới tinh hoa quyền lực hôm nay.

GIỚI TINH HOA QUYỀN LỰC

Ngoại trừ cuộc Nội chiến không thành công, các thay đổi trong hệ thống quyền lực của Mỹ không liên quan tới những thách thức quan trọng đối với tính chính danh cơ bản của nó. Kể cả khi có đủ các yếu tố quyết định để gọi là “cuộc cách mạng”, chúng vẫn không liên quan tới việc “sử dụng pháo hạm, giải tán hội đồng dân cử bằng lưỡi lê, hay bộ máy nhà nước cảnh sát”.¹ Chúng cũng không liên quan tới bất kỳ cuộc đấu tranh ý thức hệ nào theo bất kỳ cách quyết định nào để kiểm soát dân chúng. Những thay đổi trong cấu trúc quyền lực Mỹ thường chỉ xảy ra khi có sự thay đổi thiết chế ở mấy vị trí liên quan về trật tự chính trị, kinh tế và quân sự. Từ quan điểm này, và nói rộng ra, giới tinh hoa quyền lực Mỹ đã trải qua bốn thời đoạn, và bây giờ đang ở thời đoạn thứ năm.

1.

1. Trong thời đoạn thứ nhất – đại khái là từ Cách mạng cho tới chính quyền John Adams – các thiết chế xã hội và kinh tế, chính trị và quân sự ít nhiều thống nhất theo cách đơn giản và trực tiếp: người của một vài giới tinh hoa này dễ dàng chuyển từ vai trò này sang vai trò khác trên đỉnh của các trật tự thiết chế lớn. Trong số họ có nhiều người đa năng, có thể đóng vai trò nhà lập pháp và thương gia, dân biên giới và binh lính, học giả và thanh tra.²

Cho đến khi việc họp kín của lãnh đạo Quốc hội sụp đổ vào năm 1824, các thiết chế chính trị có vẻ hoàn toàn tập trung; các quyết định chính trị có tầm quan trọng lớn, nhiều chính trị gia được coi là những chính khách quốc gia nổi tiếng. Henry Cabot Lodge có lần đã nói về vùng Boston thời thơ ấu của mình thế này: “Xã hội, như lần đầu tôi nhớ, dựa trên các gia đình lâu đời; Oliver Wendell Holmes gọi họ là ‘nhà độc tài’ vì các gia đình này nắm giữ vị trí cao ở khu dân cư, ở tỉnh trong suốt thời kỳ Cách mạng và những thập kỷ đầu của Mỹ. Họ đại diện cho nhiều thế hệ có học và có vai vế trong cộng đồng... Tổ tiên họ là những người ngồi kín giáo đường trên ghế dài, và tham gia chính quyền dưới thời vua; là những người đã chiến đấu trong Cách mạng, góp phần lập nên Nhà nước và các bản hiến pháp Quốc gia và phục vụ trong quân đội hoặc hải quân; là các thành viên Hạ viện hoặc Thượng viện trong những ngày đầu của nền Cộng hòa, và đã thành công như những thương gia, chủ xưởng, luật sư, hoặc nhà văn”.³

Những con người của công việc này – như tôi đã lưu ý – vốn là xương sống của danh sách xã hội năm 1787 của Bà John Jay, hiển nhiên là gồm các nhân vật chính trị nổi tiếng. Thực tế quan trọng về những ngày đầu tiên ấy là sự trùng hợp trong đời sống xã hội, thiết chế kinh tế, tổ chức quân sự, và trật tự chính trị; những người là chính trị gia cao cấp cũng đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế, và cùng với gia đình mình, ở trong số những người danh giá vốn tạo thành xã hội địa phương. Trên thực tế, giai đoạn đầu tiên này được đánh dấu bằng sự lãnh đạo của những người mà địa vị của họ không chỉ dựa vào vị trí chính trị của họ, mặc dù các hoạt động chính trị của họ là quan trọng và là uy tín của các chính trị gia cao cấp. Và uy tín này dường như gắn với những người có vị trí trong Quốc hội cũng như nội các. Giới tinh hoa là những nhà chính trị có học và có kinh nghiệm quản lý, và như Bá tước Bryce nhận xét: “Có một tầm nhìn xa nhất định và có nhân cách”.⁴

2. Vào đầu thế kỷ XIX, khi người ta đi theo triết lý chính trị của Jefferson, nhưng sau đó lại là các nguyên tắc kinh tế của Hamilton, trật tự kinh tế, chính trị, và quân sự đã không khớp lắm với sự phân tán mạnh của cấu trúc xã hội Mỹ. Việc mở rộng trật tự kinh tế lúc đầu xuất hiện ở các chủ sở hữu tài sản đã được kịch tính hóa qua việc Jefferson mua Lãnh thổ Louisiana, và qua việc thành lập Đảng Dân chủ-Cộng hòa như là người kế tục phái Liên bang.

Trong xã hội này, “giới tinh hoa” trở thành đa số trong các nhóm chớp bu, nhưng thành phần mỗi nhóm hóa ra lại rất lỏng lẻo. Chắc chắn là chúng chống chéo nhau, nhưng cũng lại hoàn toàn lỏng lẻo như vậy. Chiếc chìa khóa nhất định cho giai đoạn này, và chắc chắn cho những hình ảnh của chúng ta về nó, là thực tế rằng Cách mạng Jackson thiên về một cuộc cách mạng địa vị hơn là một cuộc cách mạng về kinh tế hay chính trị. Tầng lớp thị dân 400 thực sự không thể nổi trội trước những đợt thủy triều địa vị của nền dân chủ Jackson; cùng với nó là một giới tinh hoa chính trị cai quản hệ thống đảng phái mới. Không có nhóm người nào kiểm soát được các phương tiện quyền lực tập trung; không nhóm nhỏ nào thống trị được các sự kiện kinh tế, nhất là chính trị. Trật tự kinh tế có ưu thế đối với cả địa vị xã hội lẫn quyền lực chính trị; trong trật tự kinh tế, một tỉ lệ rất lớn trong tất cả những người làm kinh tế là thuộc về những người ra quyết định. Vì đây là giai đoạn – đại khái từ Jefferson tới Lincoln – khi giới tinh hoa cùng lắm là một liên minh lỏng lẻo. Tất nhiên, giai đoạn này kết thúc với sự chia rẽ mang tính quyết định giữa người miền Nam và người miền Bắc.

Những bình luận viên chính thức thích so sánh thế lực của một nhóm được tổ chức chặt chẽ ở các nước chuyên chế với hệ thống quyền lực ở Mỹ. Tuy nhiên, những bình luận như vậy sẽ dễ chấp nhận hơn nếu so sánh Nga giữa thế kỷ XX với Mỹ giữa thế kỷ XIX, điều thường được Tocqueville thực hiện khi dẫn người Mỹ ra để thấy sự khác biệt. Nhưng đó là một nước Mỹ của cách đây cả thế kỷ, và trong thế kỷ vừa

qua giới tinh hoa Mỹ không còn là người khoe khoang lòng yêu nước như giới viết lách từng mô tả với chúng ta. “Những nhóm lỏng lẻo” hiện nay đứng đầu các thiết chế có quy mô và quyền lực xưa nay chưa từng tồn tại, và đặc biệt từ Thế chiến I, những nhóm lỏng lẻo này đã siết chặt đội ngũ. Chúng ta đã qua kỷ nguyên của chủ nghĩa đa nguyên lãng mạn lâu rồi.

3. Uy thế về quyền lực kinh tế của công ty chính thức bắt đầu với những cuộc bầu cử Quốc hội năm 1866, và được củng cố bởi quyết định năm 1886 của Tòa án Tối cao tuyên bố Tu chính án 14 bảo vệ công ty. Giai đoạn đó chứng kiến sự chuyển đổi của trung tâm khởi xướng từ chính quyền sang công ty. Cho tới Thế chiến I (cho chúng ta một cơ hội thấy trước một số đặc điểm nhất định của thời đại chúng ta), đây là một thời đại mà giới tinh hoa kinh tế tấn công chính phủ, một thời đại của tham nhũng đơn giản, khi các Thượng Nghị sĩ và quan tòa bị mua chuộc dễ dàng. Ngày xưa, chính nơi đây, trong kỷ nguyên McKinley và Morgan, không hề vướng vào những phức tạp bất thành văn của thời đại chúng ta, nhiều người hiện nay tin đó là thời hoàng kim của giai cấp thống trị Mỹ.⁵

Thứ bậc của quân sự ở giai đoạn này, với tư cách là giai đoạn thứ hai, xếp thứ yếu so với của chính trị, đến lượt mình lại xếp thứ yếu so với của kinh tế. Giới quân sự vì thế đứng bên lề các lực lượng chính thúc đẩy lịch sử Mỹ. Các thiết chế chính trị ở Mỹ chưa bao giờ tạo thành một lĩnh vực quyền lực tập trung và tự trị; chúng được mở rộng và tập trung chỉ khi miễn cưỡng phải phản ứng chậm chạp trước hệ quả chung của nền kinh tế doanh nghiệp.

Trong kỷ nguyên sau Nội chiến, nền kinh tế đó là năng động; các “tổ hợp kinh tế độc quyền” – vì các chính sách và sự kiện cho thấy rất rõ – có thể dễ dàng sử dụng bộ máy chính quyền tương đối yếu kém cho các mục đích của họ. Việc cả chính quyền bang lẫn liên bang hết sức hạn chế trong quyền điều hành của mình trên thực tế có nghĩa là

bản thân họ bị các nhóm lợi ích có tiền mạnh hơn điều khiển. Quyền lực của họ bị phân tán và không có tổ chức; quyền lực của các công ty công nghiệp cũng như tài chính tập trung và cố kết với nhau. Chỉ riêng các nhóm lợi ích nhà Morgan đã nắm 341 vị trí giám đốc trong 112 công ty với tổng số vốn trên 22 triệu đô-la, gấp ba lần giá trị được đánh giá của toàn bộ tài sản thực và cá nhân ở New England.⁶ Với doanh thu lớn hơn và nhân viên nhiều hơn các công ty khác ở nhiều bang, mấy công ty này kiểm soát các đảng phái, mua chuộc luật pháp, và giữ các nghị sĩ ở trạng thái “trung lập”. Và vì quyền lực kinh tế tư nhân phủ bóng lên quyền lực chính trị công, nên giới tinh hoa kinh tế cũng che mờ giới tinh hoa chính trị.

Nhưng kể cả từ năm 1896 tới 1919, các sự kiện quan trọng có xu hướng mang hình thức chính trị, báo hiệu hình dạng quyền lực mà sau sự phát triển bùng nổ cục bộ của những năm 1920 đã chiếm ưu thế trong Chính sách Kinh tế Mới. Có lẽ chưa bao giờ có thời kỳ nào trong lịch sử Mỹ lại minh bạch về chính trị như kỷ nguyên Tiến bộ của những kẻ tạo ra Tổng thống và những kẻ Bơi lông tìm vết.

4. Chính sách Kinh tế Mới không làm đảo ngược mối quan hệ giữa chính trị và kinh tế của giai đoạn thứ ba, nhưng nó đã tạo ra những trung tâm quyền lực cạnh tranh nhau, chúng thách thức những trung tâm quyền lực của các giám đốc công ty trên vũ đài chính trị cũng như ngay trong thế giới công ty. Khi ban lãnh đạo Chính sách Kinh tế Mới có quyền lực chính trị, giới tinh hoa kinh tế trong giai đoạn thứ ba đã chống lại sự phát triển của “chính quyền” trong khi đột kích nó để có những đặc quyền man trá, cố gắng tham gia ở mức cao hơn dù muộn. Khi làm vậy, họ thấy mình phải đối mặt với các nhóm lợi ích và người khác, vì những vị trí ra quyết định đã chật kín. Theo trình tự, vì các mục đích riêng của mình, họ bắt đầu kiểm soát và sử dụng các thiết chế Chính sách Kinh tế Mới vốn đã bị họ lên án kịch liệt khi ra đời.

Nhưng trong những năm 1930, trật tự chính trị vẫn là một công cụ của các chủ trang trại hữu sản nhỏ và doanh nhân, mặc dù họ đã bị suy yếu, mất cơ hội cuối cùng để có được thế lực thực trong kỷ nguyên Tiến bộ. Tuy nhiên, cuộc đấu tranh giữa các giới hữu sản lớn và nhỏ lại bùng lên trong lĩnh vực chính trị thời kỳ Chính sách Kinh tế Mới, và như chúng ta đã thấy, thêm vào cuộc đấu tranh này là cuộc đấu tranh mới của người lao động có tổ chức và người thất nghiệp vô tổ chức. Lực lượng mới này nở rộ dưới sự giám hộ chính trị, nhưng dấu sao đây là lần đầu tiên trong lịch sử Mỹ, các vấn đề lập pháp xã hội và giai cấp thấp hơn trở thành những đặc điểm quan trọng của phong trào cải cách.

Trong thập niên 1930, một hệ thống cân bằng đang thay đổi liên quan đến những biện pháp nông nghiệp mới được thực hiện và các nghiệp đoàn lao động mới được tổ chức – cùng với doanh nghiệp lớn – tạo nên vở kịch quyền lực về chính trị và quản lý. Hơn nữa, các nhóm nông dân, người lao động, và doanh nhân ít nhiều gói gọn trong khuôn khổ của một cấu trúc chính quyền đang mở rộng, trong đó lãnh đạo chính trị của nó ra các quyết định theo cách hoàn toàn chính trị. Những nhóm này gây áp lực, và trong khi chen ép nhau cũng như chống lại hệ thống chính quyền và đảng phái, chúng lại giúp định hình nó. Nhưng không thể nói là bất kỳ nhóm nào ở đây trong một giai đoạn tương đối dài lại đơn phương sử dụng chính quyền đó như công cụ của mình. Đó là lý do tại sao “những năm 1930 là một thập kỷ chính trị: quyền lực doanh nghiệp không bị thay thế, mà chỉ bị thách thức và bổ sung: nó trở thành một quyền lực lớn trong cấu trúc quyền lực được điều hành chủ yếu bởi giới chính trị, chứ không phải giới kinh tế hay quân sự chuyển sang chính trị”.

Thời kỳ đầu và giữa của chính quyền Roosevelt có thể được hiểu rõ nhất như là một cuộc tìm kiếm vô vọng các con đường và biện pháp để giảm bớt đội quân thất nghiệp đông đáng sợ trong hệ thống tư bản

hiện hành. Trong những năm này, Chính sách Kinh tế Mới với tư cách một hệ thống quyền lực về cơ bản là một sự cân bằng của các nhóm sức ép và các khối lợi ích. Giới chóp bu chính trị điều chỉnh nhiều cuộc xung đột, nhân nhượng đòi hỏi này, gạt sang bên đòi hỏi kia, không đơn phương phục vụ nhóm nào, và vì thế cân bằng được tất cả theo đường lối chính sách chiếm ưu thế từ cuộc khủng hoảng nhỏ này sang cuộc khủng hoảng nhỏ khác. Các chính sách là kết quả của một hành động cân bằng chính trị ở tầng chóp bu. Tất nhiên, hành động cân bằng mà Roosevelt thực hiện không ảnh hưởng tới các thiết chế nền tảng của chủ nghĩa tư bản với tư cách một loại hình kinh tế. Nhờ những chính sách này, ông đã trợ cấp cho các khoản thiếu hụt của nền kinh tế, mà nói một cách đơn giản là đã đỡ vỡ; và bằng sự hùng biện của mình, ông đã cân bằng được tình trạng thất thế chính trị của nó, đặt “đám bảo hoàng kinh tế” vào thế bất lợi chính trị.

“Nhà nước phúc lợi”, được xây dựng để duy trì sự cân bằng và thực hiện chế độ trợ cấp, khác với nhà nước “tự do kinh tế”: “Nếu nhà nước được tin là trung lập trong thời Theodore Roosevelt vì giới lãnh đạo của nó tuyên bố cấm ưu ái bất kỳ ai”, Richard Hofstadter nhận xét, “thì nhà nước dưới thời Franklin Delano Roosevelt có thể được coi là trung lập chỉ theo nghĩa là nó đã dành ưu ái cho mọi người”.⁷ Nhà nước mới của giới chủ công ty khác với nhà nước phúc lợi cũ. Trên thực tế, những năm về sau dưới thời Roosevelt – bắt đầu bằng việc Mỹ có các hành động chiến tranh công khai và chuẩn bị cho Thế chiến II – không nên hiểu hoàn toàn theo nghĩa đó là sự cân bằng khéo léo quyền lực chính trị.

2.

Người ta từng nói, chúng ta nghiên cứu lịch sử để giải thoát mình khỏi nó, và lịch sử của giới tinh hoa quyền lực là một trường hợp rõ ràng cho thấy châm ngôn này đúng. Như nhịp sống Mỹ nói chung, các

khuyňh hướng dài hạn của cấu trúc quyền lựcⁱ đã được đẩy rất nhanh từ Thế chiến II, và các khuyňh hướng mới hơn nào đó trong và giữa các thiết chế chi phối cũng tạo nên hình hài của giới tinh hoa quyền lực và đem lại ý nghĩa lịch sử cụ thể cho giai đoạn thứ năm của nó:

1. Trong chừng mực mà manh mối cấu trúc đối với giới tinh hoa quyền lực hiện nay nằm ở trật tự chính trị, manh mối đó là sự suy giảm của chính trị với tư cách tranh luận thực sự và công khai về các quyết định khác nhau – cùng với các đảng có trách nhiệm quốc gia và nhất quán về chính sách, cùng với các tổ chức tự trị kết nối các cấp độ quyền lực thấp hơn và trung bình với các cấp ra quyết định cao nhất. Mỹ hiện nay về cơ bản là một nền dân chủ chính trị hình thức hơn là một cấu trúc xã hội dân chủ, và thậm chí bộ máy chính trị chính thức cũng yếu.

Xu hướng lâu dài của doanh nghiệp và chính quyền để tham gia cùng nhau sâu hơn và phức tạp hơn trong giai đoạn thứ năm này, đã đạt tới một điểm công khai mới. Cả hai bây giờ rõ ràng không thể được coi là hai thế giới khác biệt. Chính nhờ các cơ quan hành pháp của nhà nước mà việc thiết lập quan hệ đã diễn ra một cách quyết định nhất. Sự phát triển của nhánh hành pháp trong chính quyền, với các cơ quan kiểm soát nền kinh tế phức tạp không chỉ có nghĩa là “mở rộng chính quyền” như một loại hành chính tự trị: nó có nghĩa là thế lực của con người công ty khiến anh ta trở thành một kẻ nổi bật về chính trị.

Trong thời kỳ Chính sách Kinh tế Mới, các ông trùm công ty tham gia ban lãnh đạo chính trị; trong Thế chiến II họ bắt đầu thống trị nó. Từ lâu đã gắn kết với chính quyền, giờ đây họ chuyển sang chỉ đạo hoàn toàn nền kinh tế chiến tranh đầy nỗ lực và giai đoạn sau chiến tranh. Việc các giám đốc điều hành công ty chuyển sang lãnh đạo chính trị đã đẩy nhanh quá trình hạ thấp lâu dài vai trò của các chính trị gia chuyên nghiệp trong Quốc hội xuống cấp độ quyền lực trung bình.

i. Xem lại Chương 1: Các tầng lớp cao hơn.

2. Trong chừng mực mà manh mối cấu trúc đối với giới tinh hoa quyền lực hiện nay nằm ở nhà nước quân sự và mở rộng, manh mối đó trở nên rõ ràng trong thể lực quân sự. giới quân phiệt đã giành được sự phù hợp chính trị mang tính quyết định, và cấu trúc quân sự của Mỹ hiện giờ về cơ bản là một cấu trúc chính trị. Mối đe dọa quân sự có vẻ thường xuyên đã tạo nên sự quan trọng ở giới quân sự và ở việc kiểm soát của họ đối với con người, nguyên liệu, tiền bạc, và quyền lực; hầu như mọi hành động chính trị và kinh tế giờ đây được đánh giá theo định nghĩa của giới quân sự về thực trạng: giới quân phiệt cao hơn vươn tới một vị trí chắc chắn trong giới tinh hoa quyền lực của giai đoạn thứ năm.

Việc này ít nhất một phần là kết quả của một thực tế lịch sử đơn giản, then chốt trong các năm kể từ 1939: tâm điểm chú ý của giới tinh hoa được chuyển từ các vấn đề trong nước, tập trung vào những năm 1930 quanh sự suy thoái, sang các vấn đề quốc tế, tập trung vào những năm 1940 và 1950 quanh chiến tranh. Vì bộ máy quản lý của Mỹ từ lâu trong lịch sử phải thích ứng với và được định hình bởi xung đột và cân bằng trong nước, nên từ bất kỳ góc độ nào, nó không có các cơ quan thích hợp và truyền thống để xử lý các vấn đề quốc tế. Bộ máy dân chủ chính thức xuất hiện trong thế kỷ này và vào giữa thời kỳ phát triển quốc gia trước năm 1941, đã không có tác dụng giúp Mỹ xử lý các vấn đề quốc tế. Phần lớn giới tinh hoa quyền lực đã phát triển trong khoảng trống này.

3. Trong chừng mực mà manh mối cấu trúc đối với giới tinh hoa quyền lực ngày nay nằm ở trật tự kinh tế, manh mối đó là thực trạng nền kinh tế ngay lập tức là nền kinh tế chiến tranh thường trực và nền kinh tế doanh nghiệp tư nhân. Chủ nghĩa tư bản Mỹ hiện giờ chủ yếu là chủ nghĩa tư bản quân sự, và mối quan hệ quan trọng nhất của công ty lớn với nhà nước dựa trên sự trùng hợp về lợi ích giữa nhu cầu của giới quân sự và công ty, do giới quân phiệt và giới điều hành giàu có xác

định. Trong giới tinh hoa nói chung, sự trùng hợp này về lợi ích giữa các ông trùm quân sự và giới công ty cao cấp đã làm cho cả hai mạnh thêm và càng khiến vai trò của giới chính trị thành thứ yếu. Không phải các chính trị gia, mà là các giám đốc điều hành, ngồi cùng với giới quân sự và hoạch định việc tổ chức các nỗ lực chiến tranh.

Hình hài và ý nghĩa của giới tinh hoa quyền lực ngày nay chỉ có thể hiểu được khi thấy ba khuynh hướng cấu trúc này có điểm trùng hợp của chúng: chủ nghĩa tư bản quân sự của các công ty tư nhân tồn tại trong một chế độ dân chủ yếu kém và chính thức, chứa đựng một trật tự quân sự đã hoàn toàn có tính chính trị về mặt nhân quan và hành vi. Vì vậy, ở trên đỉnh cấu trúc này, giới tinh hoa quyền lực đã hình thành do sự trùng hợp về lợi ích giữa những người kiểm soát các phương tiện sản xuất cơ bản và những người kiểm soát các phương tiện bạo lực mới được mở rộng; từ sự suy giảm của chính trị gia chuyên nghiệp và xuất hiện việc công khai chỉ huy chính trị của giới điều hành và giới quân phiệt chuyên nghiệp; từ sự thiếu vắng đội ngũ dân sự thực sự có kỹ năng và liêm chính, độc lập với các nhóm lợi ích.

Giới tinh hoa quyền lực gồm những người thuộc giới chính trị, kinh tế, và quân sự, nhưng giới tinh hoa có tổ chức này thường trong tình trạng căng thẳng nào đó: họ đi với nhau chỉ khi có các điểm trùng hợp nhất định và chỉ những khi “khủng hoảng” nhất định. Trong thời kỳ hòa bình lâu dài của thế kỷ XIX, giới quân sự không phải là những hội đồng nhà nước cao cấp, không thuộc ban lãnh đạo chính trị, và cũng không phải những người thuộc giới kinh tế – họ tấn công nhà nước nhưng không tham gia ban lãnh đạo của nó. Trong những năm 1930, người làm chính trị là người có thế lực. Giờ thì những người thuộc giới quân sự và công ty đang ở các vị trí cao nhất.

Trong ba loại hình tạo nên giới tinh hoa quyền lực hiện nay, chính là giới quân sự được lợi nhất khi quyền lực được tăng cường, mặc dù giới công ty cũng trở nên mạnh hơn rõ ràng trong tầng lớp ra quyết

định công. Các chính trị gia chuyên nghiệp mới chính là người mất nhiều nhất, nhiều tới mức khi xem xét các sự kiện và quyết định, người ta muốn nói về một khoảng trống chính trị trong đó giới điều hành giàu có và giới quân phiệt cao cấp, trùng hợp với các nhóm lợi ích, cùng thống trị.

Cũng không nên nói rằng ba tầng lớp này “thay phiên” thực hiện sáng kiến, vì cơ chế của giới tinh hoa quyền lực thường không cố tình như nó hàm ý. Tất nhiên, có đôi lúc những người làm chính trị nghĩ là họ có thể vay mượn uy tín của tướng lĩnh, biết mình phải trả giá cho việc đó, hoặc trong thời kỳ suy thoái lớn, những người làm kinh tế cảm thấy cần thiết phải có ngay một chính trị gia an toàn và có sức thu hút phiếu bầu. Hiện nay cả ba đều tham gia vào hầu như mọi quyết định liên quan đến rất nhiều ngành, một việc mà cả ba dường như đứng đầu sự phụ thuộc vào “những nhiệm vụ của từng giai đoạn” như giới tinh hoa xác định. Còn bây giờ, những nhiệm vụ này tập trung vào “phòng vệ” và các vấn đề quốc tế. Theo đó, như chúng ta đã thấy, giới quân sự có thể lực theo hai nghĩa: tư cách cá nhân và tư cách ý thức hệ biện minh. Đó là lý do vì sao ngay lúc này, chúng ta có thể xác định dễ dàng nhất sự thống nhất và hình hài của giới tinh hoa quyền lực theo nghĩa của thể lực quân sự.

Nhưng chúng ta luôn phải giữ cái nhìn lịch sử cụ thể và chấp nhận những phức tạp. Quan điểm đơn giản của Marx đã biến ông lớn kinh tế thành người thực sự nắm giữ quyền lực; quan điểm đơn giản của phái tự do biến ông lớn chính trị thành người đứng đầu hệ thống quyền lực; và có một số người coi giới quân phiệt là những nhà độc tài thực sự. Tất cả đều là những cách nhìn quá đơn giản. Chẳng hạn, để tránh việc này, chúng ta dùng từ “giới tinh hoa quyền lực” thay vì “giai cấp thống trị”.ⁱ

i. “Giai cấp thống trị” là một cụm từ không hay lắm. “Giai cấp” là một thuật ngữ kinh tế; “thống trị” là một thuật ngữ chính trị. Cụm từ “giai cấp thống trị” vì thế chứa đựng lý thuyết cho rằng giai cấp kinh tế thống trị về chính trị. Lý thuyết đi tắt này đôi lúc có

Trong chừng mực giới tinh hoa quyền lực đã được công chúng chú ý rộng rãi, nó làm được như thế vì “nhóm quân sự”. Trên thực tế, giới tinh hoa quyền lực có hình thù hiện nay là từ sự tham gia có tính quyết định của giới quân sự. Sự hiện diện và ý thức hệ của họ là cơ sở pháp lý chính của nó, mỗi khi giới tinh hoa quyền lực cảm thấy cần phải viện dẫn. Nhưng những gì được gọi là “nhóm quân sự Washington” không chỉ gồm những người thuộc giới quân sự, và nó chiếm ưu thế không chỉ ở Washington. Các thành viên của nó tồn tại khắp cả nước, và đó là một liên minh của các tướng lĩnh trong vai trò giám đốc điều hành công ty, các chính trị gia mang lối đồ đốc hải quân, các giám đốc điều hành công ty hành động như chính trị gia, các quan chức dân sự trở thành nhân vật chính, các phó đồ đốc cũng là trợ lý của quan chức nội các, những người phải nói thực sự là thành viên của giới tinh hoa quản lý.

Ý kiến về một “giai cấp thống trị” cũng như về một sự trỗi dậy đơn giản mà chắc chắn của “các chính trị gia bàn giấy” hoặc một “nhóm quân sự” đều không đầy đủ. Giới tinh hoa quyền lực ngày nay thường

thể và không thể đúng, nhưng chúng tôi không muốn trình bày lý thuyết khá đơn giản này bằng các thuật ngữ mà chúng tôi dùng để xác định các vấn đề của mình; chúng tôi muốn nói tới các lý thuyết một cách rõ ràng, sử dụng các thuật ngữ với nghĩa chính xác hơn cho từng trường hợp. Cụ thể, cụm từ “giai cấp thống trị”, hiểu theo nghĩa rộng về chính trị nói chung, không cho phép trật tự chính trị và các cơ quan của nó có đủ tính độc lập, và nó không nói gì về giới quân sự. Cần phải rõ ràng với người đọc khi chúng tôi không chấp nhận như là quan điểm đầy đủ đơn giản cho rằng những người làm kinh tế cao cấp đơn phương đưa ra mọi quyết định có hệ quả quốc gia. Chúng tôi cho rằng một quan điểm đơn giản như thế về “quyết định luận kinh tế” phải được diễn giải thêm bằng “quyết định luận chính trị” và “quyết định luận quân sự”; rằng các cơ quan cao hơn của ba lĩnh vực này hiện nay thường có một mức độ tự trị đáng kể; và rằng chỉ bằng các cách liên minh thường phức tạp mà họ mới đưa ra và thực hiện được những quyết định quan trọng nhất. Đó là mấy lý do chính chúng tôi muốn “giới tinh hoa quyền lực” thay cho “giai cấp thống trị” như một cụm từ đặc trưng cho các tầng lớp cao hơn khi xem xét chúng trong lĩnh vực quyền lực.

liên quan đến sự trùng hợp không dễ dàng của quyền lực kinh tế, quân sự, và chính trị.

3.

Ngay cả nếu hiểu biết của chúng ta bị giới hạn trong các xu hướng cấu trúc này, vẫn cần có cơ sở để tin rằng giới tinh hoa quyền lực là một khái niệm hữu ích, thực sự không thể tách rời, đối với việc giải thích những gì đang diễn ra ở tầng cao nhất của xã hội Mỹ hiện đại. Nhưng tất nhiên, chúng ta không bị giới hạn đến thế: quan niệm về tinh hoa quyền lực không nên chỉ dựa vào sự tương đồng của các thang bậc thiết chế liên quan hoặc vào nhiều điểm mà lợi ích đang chuyển đổi của họ trùng hợp. Giới tinh hoa quyền lực, như tôi hiểu, cũng dựa trên sự tương đồng về nhân sự, và các mối quan hệ cá nhân cũng như chính thức với nhau, dựa trên những nét tương đồng về xã hội và tâm lý. Để nắm được cơ sở cá nhân và xã hội của sự thống nhất ở giới tinh hoa quyền lực, trước hết chúng ta phải nhắc mình nhớ đến những thực tế về nguồn gốc, nghề nghiệp, và lối sống của mỗi loại tầng lớp mà thành viên của nó bao gồm giới tinh hoa quyền lực.

Giới tinh hoa quyền lực không phải là một tầng lớp quý tộc, ý muốn nói nó không phải là một nhóm thống trị chính trị dựa trên sự cao quý của nguồn gốc xuất thân. Nó không có cơ sở vững chắc trong một nhóm nhỏ các gia đình lớn mà thành viên của họ có thể và đang nắm giữ kiên định những vị trí cao nhất trong một vài tầng lớp cao hơn chồng lấn với giới tinh hoa quyền lực. Nhưng quý tộc cũng chỉ là một cơ sở có thể của nguồn gốc nói chung. Việc giới tinh hoa Mỹ không có nguồn gốc quý tộc không có nghĩa là thành viên của nó về mặt xã hội xuất thân từ mọi tầng lớp cấu thành xã hội Mỹ. Những người xuất thân từ tầng lớp thượng lưu, cả mới lẫn cũ, của xã hội địa phương và tầng lớp thị dân 400 chiếm tỉ lệ đáng kể. Phần lớn những người rất giàu, giám đốc điều hành công ty, người đứng ngoài chính trị, nhân vật quân sự

cao cấp, đều chủ yếu đến từ tầng thứ ba từ trên xuống của các kim tự tháp thu nhập và nghề nghiệp. Cha họ ít nhất cũng thuộc tầng lớp có chuyên môn và kinh doanh, và thường xuyên còn cao hơn thế. Họ là những người sinh tại Mỹ, có cha mẹ là người bản địa, chủ yếu đến từ khu vực thành thị, với ngoại lệ một số chính trị gia đến từ miền Đông là chính. Họ chủ yếu theo Tin Lành, đặc biệt là Trưởng lão và Thanh giáo. Nhìn chung, càng ở vị trí cao, tỉ lệ những người có và duy trì quan hệ với các tầng lớp thượng lưu càng lớn. Nguồn gốc nói chung giống nhau của các thành viên giới tinh hoa quyền lực càng được nhấn mạnh và thể hiện bởi thực tế của lễ thói giáo dục ngày càng giống nhau. Đại đa số tốt nghiệp đại học, chủ yếu là từ các trường đại học thuộc Ivy League, mặc dù giáo dục của giới quân sự cao cấp tất nhiên khác với các thành viên khác của giới tinh hoa quyền lực.

Nhưng những thực tế rõ ràng đơn giản về thành phần xã hội của các giới cao hơn này thực sự là gì? Đặc biệt, chúng có nghĩa thế nào đối với cố gắng để hiểu mức độ thống nhất, định hướng chính sách và lợi ích có thể chiếm ưu thế trong một số tầng lớp này? Có lẽ tốt nhất là đặt câu hỏi này theo cái cách nghe có vẻ đơn giản: theo nguồn gốc và nghề nghiệp, những người ở vị trí chóp bu này đại diện cho ai và cái gì?

Tất nhiên, nếu là các chính trị gia đắc cử, họ sẽ được cho là đại diện của những người đã bầu họ; và nếu được bổ nhiệm, họ lại được cho là đại diện gián tiếp của những người đã bầu cho người bổ nhiệm họ. Nhưng việc này được thừa nhận như một cái gì đó trừu tượng, như một công thức hoa mỹ mà tất cả những người có quyền lực trong hầu hết hệ thống chính quyền hiện nay biện minh cho quyền quyết định của họ. Việc này đôi lúc có thể đúng, cả theo nghĩa động cơ của họ lẫn theo nghĩa người được hưởng lợi từ những quyết định ấy. Nhưng ở bất kỳ hệ thống quyền lực nào mà chỉ nghĩ như thế đều là thiếu khôn ngoan.

Trước thực tế thành viên giới tinh hoa quyền lực đều đến từ tầng lớp có địa vị cao nhất của đất nước không có nghĩa là họ nhất thiết chỉ “đại diện” cho tầng lớp cao nhất. Và nếu họ, với tư cách các loại hình xã hội, đại diện cho một lát cắt về dân cư, thì điều đó không có nghĩa rằng một nền dân chủ cân bằng về lợi ích và quyền lực sẽ tự động trở thành thực tế chính trị hiện hành.

Chúng ta không thể phỏng đoán định hướng chính sách mà chỉ căn cứ vào nguồn gốc xã hội và nghề nghiệp của những người hoạch định chính sách. Nền tảng xã hội và kinh tế của những người có quyền lực không cho chúng ta biết tất cả những gì cần biết để hiểu được sự phân bố của quyền lực xã hội. Vì (1) những người từ các vị trí cao có thể là đại diện cho ý thức hệ của người nghèo khổ và thấp kém; (2) những người xuất thân khiêm tốn, tay trắng làm nên, có thể phục vụ hăng hái nhất các lợi ích đã có và được thừa hưởng. Hơn nữa, (3) không phải tất cả những người đại diện hiệu quả cho lợi ích của một tầng lớp bằng mọi cách phải thuộc về nó hoặc hưởng lợi riêng từ các chính sách thúc đẩy hơn nữa lợi ích của nó. Tóm lại, trong các chính trị gia, có những người đồng cảm ở các nhóm nhất định, có ý thức và vô thức, được trả công và không được trả công. Cuối cùng, (4) trong số những người ra quyết định ở cấp cao nhất, ta thấy có những người được chọn vào vị trí của họ vì “kiến thức chuyên môn”. Có một số lý do rõ ràng cho việc tại sao nguồn gốc xã hội và nghề nghiệp của giới tinh hoa quyền lực không cho phép chúng ta suy đoán các lợi ích giai cấp và định hướng chính sách của một hệ thống quyền lực hiện đại.

Vậy có phải nguồn gốc xã hội và nghề nghiệp cao của giới chóp bu này chẳng có nghĩa lý gì trong sự phân bố quyền lực? Không hề. Chúng đơn giản nhắc ta là phải thận trọng với bất kỳ suy đoán đơn giản và trực tiếp nào từ nguồn gốc và nghề nghiệp tới đặc điểm chính trị và chính sách, thay vì phải bỏ qua chúng trong những cố gắng của mình để hiểu chính trị. Chúng đơn giản có nghĩa là chúng ta phải phân tích tâm lý

chính trị và những quyết định thực sự của ban lãnh đạo chính trị cũng như thành phần xã hội của nó. Và trên hết, chúng có nghĩa là chúng ta nên kiểm soát bất kỳ sự suy đoán nào, như đã làm ở đây, dựa trên xuất thân và nghề nghiệp của những diễn viên chính trị bằng cách hiểu cặn kẽ bối cảnh thiết chế trong đó họ sắm vai. Nếu không, chúng ta sẽ bị mắc cái lỗi là đưa ra một thứ lý thuyết kiểu kể lể khá ngớ ngẩn về xã hội và lịch sử.

Vì không thể chỉ dựa vào cơ chế thiết chế dẫn đến thông tin của khái niệm về giới tinh hoa quyền lực, nên chúng ta không thể chỉ dựa vào thực tế về xuất thân và nghề nghiệp của những người thuộc tầng lớp ấy để đưa ra khái niệm. Chúng ta cần cả hai, và chúng ta có cả hai, cũng như các cơ sở khác, trong đó có sự pha trộn địa vị.

Nhưng không chỉ những sự giống nhau về nguồn gốc xã hội, xu hướng tôn giáo, nơi sinh, và giáo dục mới là quan trọng đối với sức hút tâm lý và xã hội của các thành viên giới tinh hoa quyền lực. Cho dù việc tuyển dụng và đào tạo chính thức của họ có thuần nhất hơn, thì những người này sẽ vẫn là kiểu người hoàn toàn đồng nhất về mặt xã hội. Vì tập hợp những thực tế quan trọng nhất về một tầng lớp người là tiêu chí thừa nhận, ca ngợi, vinh danh, thăng tiến vốn nổi trội trong họ; nếu mấy thứ này giống nhau trong cùng một tầng lớp, thì có xu hướng là các tính cách sẽ trở nên giống nhau. Các tầng lớp tạo nên giới tinh hoa quyền lực thường có những quy tắc và tiêu chuẩn chung như thế. Sự hợp tác của các loại hình xã hội mà những giá trị chung ấy đem lại thường quan trọng hơn bất kỳ số liệu nào về nguồn gốc và nghề nghiệp phổ biến mà chúng ta có thể có trong tay.

Có một kiểu sức hút qua lại trong tình bằng hữu của những người thành công – không phải giữa mỗi và mọi thành viên của các tầng lớp cao và hùng mạnh, mà là giữa nhiều người trong đó để bảo đảm một sự thống nhất nào đó. Về mặt lỏng lẻo, đó là một dạng ngưỡng mộ qua lại, ngấm ngấm; về mặt liên kết mạnh mẽ nhất, nó diễn ra bằng hôn nhân

trong nhóm. Còn có đủ các cấp bậc và loại hình quan hệ giữa hai thái cực này. Một số sự chống chéo chắc chắn diễn ra thông qua các nhóm và câu lạc bộ, nhà thờ và trường học.

Nếu nguồn gốc xã hội và giáo dục chính quy nói chung có xu hướng làm các thành viên của giới tinh hoa quyền lực dễ hiểu và dễ tin nhau hơn, thì mối quan hệ liên tục của họ càng gắn kết những gì họ cảm thấy có điểm chung. Thành viên của một số tầng lớp cao hơn biết nhau như những người bạn riêng tư và thậm chí như các hàng xóm; họ hòa nhập với nhau trên sân gôn, trong các câu lạc bộ của quý ông, ở các khu nghỉ dưỡng, trên các chuyến bay xuyên lục địa và trên các con tàu vượt đại dương. Họ gặp gỡ nhau tại bất động sản của những người bạn chung, đối diện nhau trước máy quay truyền hình, hoặc phục vụ trong cùng một ủy ban từ thiện, và nhiều người chắc chắn sẽ cùng xuất hiện ở các bài báo, nếu không phải là trong cùng quán cà phê mà từ đó đã đề ra nhiều bài báo này. Như chúng ta đã thấy, trong “Tầng lớp thị dân 400 mới” của xã hội cà phê, một người ghi chép sự kiện đã nêu tên 41 thành viên thuộc giới rất giàu, 93 nhà lãnh đạo chính trị, và 79 tổng giám đốc điều hành của các công ty.¹

Whittaker Chambers đã viết: “Tôi đã không biết, tôi không tài nào mơ đến quy mô rộng khắp cùng sức mạnh to lớn của các liên minh chính trị cũng như các mối quan hệ xã hội của Alger Hiss, có mặt trong mọi đảng phái và len lỏi từ Tòa án Tối cao tới Hội Giáo hữu, từ các thống đốc bang và giảng viên đại học tới đội ngũ nhân viên các tạp chí theo khuynh hướng tự do. Trong vòng mười năm kể từ khi tôi gặp ông ta lần cuối, ông ta đã vận dụng sự nghiệp, và đặc biệt, việc tham gia vào sự nghiệp hòa bình thông qua vai trò trong việc thành lập Liên Hợp Quốc, để cắm rễ thật sâu, biến mình trở thành một thành viên của tầng lớp thượng lưu Mỹ với nền tảng vững chắc,

i. Xem lại Chương 4: Những người nổi tiếng.

là tầng lớp trung lưu được khai sáng, có cuộc sống tự do và chính thức. Làm rối loạn gốc rễ của ông ắt sẽ làm rối loạn toàn bộ gốc rễ của mọi thứ quanh ông”.⁸

Địa vị phản ánh các thời đoạn của giới tinh hoa quyền lực. Ví dụ, ở thời đoạn thứ ba, ai có thể cạnh tranh được với giới làm tiền? Và trong thời đoạn thứ tư, cạnh tranh với các chính trị gia lớn, hay thậm chí với những người tuổi trẻ tài cao của thời kỳ Chính sách Kinh tế Mới? Và trong thời đoạn thứ năm, ai có thể cạnh tranh với các tướng lĩnh, đô đốc và lãnh đạo công ty mà giờ đây được tái hiện đầy tình cảm trên sân khấu, trong tiểu thuyết và trên màn hình tivi? Liệu có thể hình dung *Đội điều hành* lại là một bộ phim thành công vào năm 1935? Hay *The Caine Mutiny* (Cuộc nổi loạn trên tàu Caine)?

Vô số tổ chức có uy tín cao mà giới tinh hoa thường là thành viên sẽ được hé lộ khi chỉ cần ngẫu nhiên lướt qua mấy cáo phó về doanh nhân lớn, luật sư có uy tín cao, tướng lĩnh và đô đốc chớp bu, các thượng nghị sĩ quan trọng: thường thì đó là nhà thờ có uy tín cao, các hội doanh nghiệp, thêm cả vài câu lạc bộ có uy tín cao, và thường là cả hàm cấp quân đội. Trong suốt cuộc đời, chủ tịch trường đại học, chủ tịch Sàn giao dịch Chứng khoán New York, chủ ngân hàng, cựu học viên West Point – trộn lẫn trong lĩnh vực uy tín, ở đó họ dễ dàng làm mới lại các quan hệ bạn bè cũ và từ đó cố gắng thông qua kinh nghiệm của những người đáng tin cậy để hiểu về bối cảnh quyền lực và quyết định mà bản thân họ vẫn chưa được tham gia trong đó.

Trong những bối cảnh khác nhau này, uy tín tích lại trong mỗi tầng lớp cao hơn, và thành viên của nó vay mượn địa vị lẫn nhau. Hình ảnh bản thân của họ được nuôi dưỡng qua những lần tích lũy và vay mượn này, và do đó, dù vai trò của ai đấy có vẻ manh mún chẳng nữa, anh ta vẫn cảm thấy mình là người “có sức lan tỏa” hoặc “thường thấy” của tầng lớp cao hơn, một người “có suy nghĩ thoáng”. Có lẽ trải nghiệm bên trong ấy là một đặc tính của cái hàm nghĩa “cân nhắc”.

Có thể các tổ chức quan trọng chính là các công ty lớn, vì trong ban giám đốc ta thấy có sự chống chéo khá nhiều giữa các thành viên của một vài giới tinh hoa này. Và thêm nữa, một lần nữa ở các khu nghỉ dưỡng mùa hè và mùa đông, trong một loạt sự chống chéo phức tạp ấy, sẽ có lúc người này gặp người kia hoặc biết ai đó, ai đó lại biết một người khác và người khác lại biết người tiếp theo.

Các thành viên cao cấp của trật tự quân sự, kinh tế, và chính trị có thể sẵn sàng tiếp nhận quan điểm của nhau, luôn theo kiểu đồng tình, và cũng thường theo kiểu hiểu biết. Họ coi nhau là những người quan trọng, và do đó phải được tính đến. Mỗi người trong họ với tư cách một thành viên của giới tinh hoa quyền lực sẽ du nhập quan điểm, kỳ vọng, giá trị của người khác vào tính nhất quán, danh dự, lương tâm của mình. Nếu họ không có những lý tưởng và tiêu chuẩn chung dựa trên văn hóa quý tộc rõ ràng, điều đó không có nghĩa là họ không cảm thấy có trách nhiệm với nhau.

Mọi sự trùng hợp mang tính cấu trúc về lợi ích cũng như thực tế tâm lý phức tạp về xuất thân và học vấn, nghề nghiệp và các mối quan hệ của họ tạo điều kiện cho sức hút về tâm lý chiếm ưu thế trong số họ, thứ sức hút làm họ có thể nói về người khác thế này: Tất nhiên, anh ta là người của chúng ta. Và tất cả đều cho thấy ý nghĩa tâm lý cơ bản về ý thức giai cấp. Không đâu ở Mỹ lại có một “ý thức giai cấp” lớn như trong giới tinh hoa quyền lực; không ở đâu nó lại được tổ chức hiệu quả như trong giới tinh hoa quyền lực. Khi nói ý thức giai cấp như một thực tế tâm lý, người ta có ý nói rằng mỗi thành viên của một “giai cấp” chỉ chấp nhận người được tầng lớp của anh ta thừa nhận là một trong những người quan trọng với hình ảnh riêng của mình.

Trong các tầng lớp cao hơn của giới tinh hoa quyền lực, có tồn tại bè phái; có xung đột chính sách, xung đột tham vọng cá nhân. Vẫn có đủ loại phân hóa quan trọng trong nội bộ Đảng Cộng hòa, và thậm

chí giữa phe Cộng hòa và phe Dân chủ, dẫn tới các phương pháp hành động khác nhau. Nhưng kỷ luật nội bộ và cộng đồng các nhóm lợi ích gắn kết giới tinh hoa quyền lực lại với nhau, vượt cả ra ngoài biên giới các quốc gia tham chiến còn mạnh hơn những phân hóa này.⁹

4.

Nhưng cần đánh giá đúng mức phía bên kia, phía có thể không nghi vấn các sự kiện mà chỉ ngờ vực cách tôi diễn giải chúng. Rõ ràng sẽ có một số sự phản đối trước toàn bộ quan niệm của tôi về giới tinh hoa quyền lực, nhưng về cơ bản chúng chỉ liên quan đến vấn đề tâm lý của các thành viên của nó. Phái tự do và phái bảo thủ rất có thể nêu vấn đề theo kiểu như thế này:

Nói về một giới tinh hoa quyền lực – việc này có phải để tiêu chuẩn hóa con người theo xuất thân và các mối quan hệ xã hội không? Liệu tiêu chuẩn hóa như thế có vừa bất công vừa không đúng? Có phải con người, đặc biệt người Mỹ như trong những trường hợp này, khi họ có vị thế cao hơn đã tự thay đổi để đáp ứng các đòi hỏi của công việc? Chẳng phải họ sẽ có một quan điểm và một đường lối chính sách đại diện cho lợi ích của đất nước nói chung, khi mà họ cũng có điểm yếu mang tính người như có thể biết đó ư? Chẳng phải họ đơn thuần là những người trọng danh dự đang thực thi nhiệm vụ của mình đó sao?

Chúng ta sẽ trả lời thế nào trước những sự phản đối này?

1. Chúng ta chắc rằng họ là những người trọng danh dự. Nhưng danh dự là gì? Danh dự chỉ có nghĩa sống đúng theo một quy tắc mà người ta tin là đáng trọng. Không có một quy tắc nào mà tất cả chúng ta đều thống nhất. Đó là lý do, nếu là người văn minh, chúng ta không giết hết những người mà chúng ta không đồng ý. Vấn đề không phải là: những người này có đáng trọng hay không? Vấn đề là: quy tắc danh dự của họ là gì? Câu trả lời cho câu hỏi trên là họ có các quy tắc trong

giới mình, các quy tắc theo những quan điểm khác nhau. Đó là một nghĩa của chân lý quan trọng cho rằng mọi người đều là con người và mọi người đều là những sinh vật xã hội. Còn về sự chân thành, nó chỉ có thể bị bác bỏ, chứ không bao giờ chứng minh được.

2. Đối với câu hỏi về khả năng thích ứng của họ – nghĩa là khả năng vượt qua quy tắc hành xử mà qua công việc và kinh nghiệm cuộc sống họ có được, chúng ta phải trả lời: đơn giản là không, họ không thể, ít nhất không phải chỉ một vài năm là phần lớn họ rời đi. Mong đợi điều đó tức là cho rằng họ thực sự kỳ lạ và khôn ngoan: sự linh hoạt như thế trên thực tế sẽ vi phạm những gì chúng ta có thể gọi là nhân cách và sự nhất quán của họ. Mà chẳng phải đúng là vì thiếu nhân cách và sự nhất quán ấy mà các kiểu chính trị gia Mỹ trước đây không phải là mối đe dọa lớn như những người có nhân cách?

Sẽ là một sự xúc phạm với việc huấn luyện quân sự hiệu quả, và với những gì họ được truyền thụ, nếu cho rằng các sĩ quan quân đội đã áp đặt tính cách và quan điểm quân sự của họ trong việc thay từ quân phục sang thường phục. Bối cảnh này có lẽ quan trọng trong quân sự hơn là trong trường hợp các giám đốc điều hành công ty, vì huấn luyện nghề nghiệp ở đây sâu sắc hơn và toàn diện hơn.

Gerald W. Johnson đã lưu ý: “Không được nhầm việc thiếu thông tin với thiếu nguyên tắc. Trái lại, một người không có đầu óc tưởng tượng thường là người có những nguyên tắc cao nhất. Rắc rối là những nguyên tắc của anh ta lại phù hợp với định nghĩa nổi tiếng của Cornford: ‘Nguyên tắc là quy tắc hành động đem lại những lý do chung hợp lý để không làm một việc gì đó mà bản năng vô nguyên tắc dường như sẽ cho là đúng’”.¹⁰

Ví dụ, sẽ chẳng phải nực cười sao, khi nghiêm túc tin vào thực tế tâm lý, là Charles Erwin Wilson có thể đại diện cho bất kỳ ai hay bất kỳ lợi ích nào thay vì cho thế giới công ty? Đấy không phải vì ông gian trá;

ngược lại, có lẽ vì ông là người trước sau như một – như tờ 1 đô-la vậy. Ông trông thế nào thì bụng dạ thế ấy và không thế khác. Ông là một thành viên giới tinh hoa chuyên nghiệp của công ty, cũng giống như các đồng nghiệp khác của mình, trong và ngoài chính quyền; ông đại diện cho sự giàu có của thế giới công ty cao hơn; ông đại diện cho quyền lực của nó; và ông thành tâm tin như trong nhận xét thường được trích dẫn của mình là “cái gì tốt cho nước Mỹ thì cũng tốt cho Công ty General Motors và ngược lại”.

Sự tiết lộ những buổi điều trần đáng buồn về việc chấp thuận những người như thế vào các vị trí chính trị không phải là sự hoài nghi đối với luật pháp và đối với những nhà làm luật ở cấp độ quyền lực trung bình mà họ thể hiện, cũng không phải đối với việc họ miễn cưỡng giải quyết số cổ phiếu cá nhân của mình.¹¹ Điều thú vị là những người này không thể rút chân ra khỏi thế giới công ty nói chung và công ty của họ nói riêng. Không chỉ tiền bạc, mà còn bạn bè chiến hữu, lợi ích, đào tạo – nói tóm lại là cuộc sống của họ – liên quan sâu sắc trong thế giới này. Tất nhiên, việc xử lý cổ phiếu chỉ là một nghi lễ thanh tẩy. Vấn đề không phải là tài chính hoặc lợi ích cá nhân trong một công ty nào đó, mà là sự gắn bó với thế giới công ty. Đột nhiên yêu cầu một người tự từ bỏ các lợi ích này và khả năng nhạy bén của mình cũng gần giống như yêu cầu một người đàn ông trở thành một người đàn bà.

3. Đối với vấn đề lòng yêu nước, mong muốn phục vụ đất nước nói chung, trước hết tôi phải trả lời rằng, giống như quy tắc danh dự, tình cảm yêu nước và quan điểm về những gì có lợi cho cả đất nước không phải là những thực tế tối hậu mà là những vấn đề có rất nhiều ý kiến khác nhau. Hơn nữa, lập trường yêu nước cũng bắt nguồn và được duy trì bởi việc một người sẽ trở nên đức hạnh thế nào và anh ta sống với ai. Đây không đơn giản là điều kiện xã hội quyết định máy móc tính cách cá nhân; nó là một quá trình phức tạp, được xác lập bằng truyền thống chủ yếu của việc nghiên cứu xã hội hiện đại. Chỉ có thể tự

hỏi tại sao có nhiều nhà khoa học xã hội không sử dụng nó một cách hệ thống trong việc nghiên cứu về chính trị.

4. Không nên nghĩ giới tinh hoa thật ra chỉ là những người thực hiện nhiệm vụ của mình. Họ là những người quyết định nhiệm vụ của mình, cũng như nhiệm vụ của cấp dưới. Họ không chỉ tuân thủ mệnh lệnh mà họ còn ra lệnh. Họ không chỉ là “giới bàn giấy” mà họ còn chỉ huy nhóm này. Họ có thể cố che giấu người khác và chính mình trước những thực tế ấy bằng cách kêu gọi thứ truyền thống mà họ tưởng mình là công cụ, nhưng lại có nhiều truyền thống, và họ phải lựa chọn sẽ phục vụ cái nào. Họ đối diện với những quyết định mà đơn giản là không có truyền thống.

Hiện giờ, những câu trả lời này nói lên điều gì? Nó giúp chúng ta hiểu được thực tế là không thể lý giải các sự kiện công cộng và xu thế lịch sử chỉ từ động cơ và tính cách của những người hay những nhóm nhỏ đang nắm giữ các vị trí cao và quyền lực. Thực tế này đến lượt nó không có nghĩa là chúng ta sẽ bị đe dọa bởi những cáo buộc khi nghiên cứu vấn đề theo cách của mình, bài bác danh dự, tính liêm chính hoặc năng lực của những người có chức vụ cao. Vì trước hết, nó không phải là một vấn đề về tính cách cá nhân; và sau nữa, nếu thấy đúng là thế, tôi sẽ không do dự để nói ra rành mạch. Trong khi đó, tôi phải đánh giá giới quyền lực bằng các tiêu chuẩn quyền lực, bằng những gì họ làm với tư cách người ra quyết định, chứ không phải vì họ là ai hay họ có thể làm gì trong đời tư. Mỗi bận tâm của tôi không phải ở đó: tôi quan tâm tới các chính sách và những hệ quả từ lối hành xử của họ trong chính quyền. Chúng ta luôn nhớ rằng những người của giới tinh hoa quyền lực này hiện đang nắm giữ các vị trí chiến lược trong cấu trúc của xã hội Mỹ; rằng họ chỉ huy các thiết chế có ảnh hưởng của một đất nước có ảnh hưởng; rằng một nhóm trong họ ở vào vị thế ra quyết định với những hệ quả khủng khiếp cho toàn bộ cư dân thế giới.

5.

Bất chấp sự tương đồng xã hội và sức hút tâm lý, thành viên của giới tinh hoa quyền lực không tạo thành một câu lạc bộ có số hội viên thường trực với giới hạn cố định và chính thức. Chính do bản chất của giới tinh hoa quyền lực nên có nhiều xáo trộn, và vì thế không có một nhóm nhỏ những người cùng loại trong cùng vị trí trong cùng thang bậc. Vì biết rõ nhau không có nghĩa là giữa họ có sự thống nhất về chính sách, và vì không biết rõ nhau không có nghĩa là giữa họ có sự bất hòa. Quan niệm về giới tinh hoa quyền lực, như tôi đã nói nhiều lần, không dựa chủ yếu vào tình bạn cá nhân.

Khi những đòi hỏi của các vị trí cao nhất ở mỗi thang bậc chính trở nên giống nhau, các loại người nắm giữ những vị trí cao nhất này – do lựa chọn và do đào tạo trong công việc – trở nên giống nhau. Đây không đơn thuần suy luận từ cấu trúc tới nhân sự. Mà đó là một thực tế được bộc lộ qua việc trao đổi chặt chẽ đang diễn ra giữa ba cấu trúc này, thường theo những cách rất phức tạp. Các tổng giám đốc điều hành, giới quân phiệt và chính trị gia được lựa chọn đi đến chỗ tiếp xúc với nhau một cách thân tình, diễn ra trong Thế chiến II; sau khi cuộc chiến tranh đó kết thúc, họ tiếp tục có quan hệ, do sự tin tưởng thông thường, sự tương hợp xã hội, và sự trùng khớp lợi ích. Tỷ lệ đáng kể những người cao cấp nhất trong thế giới quân sự, kinh tế, và chính trị suốt 15 năm qua đã nắm giữ các vị trí trong một hoặc cả hai thế giới kia: giữa các tầng lớp cao hơn này có một sự hoán đổi vị trí, chính thức dựa trên cái được cho là khả năng chuyển đổi về “năng lực điều hành”, về bản chất dựa trên sự hợp tác giữa các nhóm người trong cuộc. Là thành viên của một giới tinh hoa quyền lực, nhiều trong số người bận rộn trong các giao dịch này bắt đầu coi “chính quyền” như chiếc ô quyền lực mà họ hoạt động dưới nó.

Khi việc làm ăn giữa bộ ba lớn này tăng về khối lượng và tầm quan trọng, việc trao đổi nhân sự cũng tăng. Chính tiêu chí lựa chọn những

người sẽ được đưa lên thể hiện rõ thực tế này. Người lãnh đạo công ty, trong giao tiếp với nhà nước và giới quân sự, sẽ khôn ngoan hơn khi chọn một người còn trẻ đã có kinh nghiệm về chính quyền và giới quân sự thay vì một người chưa biết gì. Giám đốc chính trị, mà thành công chính trị của anh ta thường phụ thuộc vào các quyết định của công ty và công ty, cũng khôn ngoan hơn khi chọn một người đã có kinh nghiệm công ty. Thế là chính vì giá trị của tiêu chí thành công này, việc trao đổi nhân sự và sự thống nhất của giới tinh hoa quyền lực tăng lên.

Xét những nét tương đồng hình thức của ba thang bậc trong đó một số thành viên của giới tinh hoa cả đời làm việc, xét các nhánh ra quyết định được phân cho mỗi thang bậc, xét sự trùng khớp về lợi ích nổi trội ở nhiều điểm trong chúng, và xét khoảng trống hành chính của nhà nước dân sự Mỹ cùng với việc mở rộng các nhiệm vụ của nó – xét các xu hướng cấu trúc này, và thêm vào đó là sức hút tâm lý như tôi đã lưu ý – chúng ta sẽ thực sự ngạc nhiên nếu thấy những người được cho là có kỹ năng trong các giao tiếp với chính quyền và năng lực tổ chức cao không thể làm gì hơn ngoài việc tiếp xúc với nhau. Tất nhiên, họ đã làm nhiều hơn thế: họ ngày càng nắm giữ nhiều vị trí trong các lĩnh vực của nhau.

Sự thống nhất bộc lộ qua việc trao đổi các vai trò chớp bu dựa trên việc phát triển song song các công việc chớp bu trong mỗi lĩnh vực của ba lĩnh vực lớn này. Sự trao đổi diễn ra thường xuyên nhất khi các vấn đề về lợi ích của họ trùng khớp, kiểu như giữa cơ quan điều phối và ngành được điều phối, chủ đầu tư và nhà thầu. Và như chúng ta sẽ thấy, nó dẫn tới sự phối hợp rõ ràng hơn và thậm chí chính thức.

Cốt lõi bên trong của giới tinh hoa quyền lực, trước hết gồm những người trao đổi vai trò chỉ huy ở tầng cao nhất của trật tự thiết chế có ảnh hưởng với những người ở trật tự khác: đô đốc cũng là một chủ ngân hàng và là một luật sư và là người đứng đầu một ủy ban liên bang quan trọng; giám đốc điều hành công ty mà công ty của anh ta là

một trong hai hoặc ba nhà sản xuất vật liệu chiến tranh hàng đầu nay là Bộ trưởng Quốc phòng; vị tướng thời chiến mặc đồ dân sự có chân trong ban lãnh đạo chính trị và sau đó trở thành một thành viên ban giám đốc một tập đoàn kinh tế hàng đầu.

Mặc dù người trong ngành hành pháp trở thành tướng, tướng trở thành chính khách, chính khách trở thành chủ ngân hàng, diễn ra nhiều hơn ở những người bình thường trong môi trường bình thường của họ, nhưng quan điểm của ngay cả những người này vẫn thường gắn chặt với các địa phương có ảnh hưởng của họ. Tuy nhiên, chính trong nghề của mình, họ trao đổi vai trò với nhau trong bộ ba ông lớn này và vì thế sẵn sàng vượt ra khỏi đặc thù về lợi ích trong mỗi môi trường thiết chế đó. Bằng chính nghề nghiệp và hoạt động của mình, họ kết nối ba loại môi trường lại với nhau. Vì thế, họ là những thành viên cốt cán của giới tinh hoa quyền lực.

Những người này không nhất thiết phải quen thuộc với mọi vũ đài quyền lực chính. Tôi nói đến người đã tham gia hoặc có lẽ ở giữa hai giới – ví dụ công nghiệp và quân sự – một người khác tham gia giới quân sự và chính trị, và người thứ ba tham gia giới chính trị cũng như trong các dư luận viên. Những loại người ở giữa này cho thấy hình ảnh rõ nhất về cấu trúc và hoạt động của giới tinh hoa quyền lực, kể cả những hoạt động hậu trường. Rộng hơn, nếu có “giới tinh hoa vô hình” nào, thì loại người cổ vấn và liên hệ này chính là cốt lõi của nó. Như tôi tin là rất có thể, ngay cả nếu nhiều người trong họ, ít nhất là ở giai đoạn đầu của sự nghiệp, “các đại lý” của nhiều giới tinh hoa là đa dạng thay vì tinh hoa, thì chính họ mới tích cực nhất trong việc tổ chức cho một số vị trí chớp bu tham gia cấu trúc quyền lực và duy trì nó.

Cốt lõi bên trong của giới tinh hoa quyền lực có cả loại người phụ trách pháp lý và tài chính cao hơn từ các hãng luật lớn và các công ty đầu tư, họ gần như là trung gian chuyên nghiệp trong các vấn đề kinh tế, chính trị, quân sự, và vì thế họ hành động để thống nhất giới tinh

hoa quyền lực. Luật sư công ty và chủ ngân hàng đầu tư thực hiện chức năng “trung gian” một cách hiệu quả và mạnh mẽ. Do tính chất công việc, họ vượt ra ngoài phạm vi hạn hẹp hơn của một ngành nào đó, và do vậy ở vào vị thế phát ngôn và hành động cho thế giới công ty hoặc ít nhất cho rất nhiều lĩnh vực của nó. Luật sư công ty là mắt xích quan trọng giữa các lĩnh vực kinh tế, quân sự, và chính trị; chủ ngân hàng đầu tư là người tổ chức và thống nhất chủ yếu của thế giới công ty và là người giới thiệu những khoản tiền khổng lồ mà tổ chức quân sự Mỹ hiện đang cần nhắc. Khi bạn có một luật sư xử lý công việc pháp lý của các chủ ngân hàng đầu tư, bạn có một thành viên quan trọng của giới tinh hoa quyền lực.

Trong thời chính quyền phe Dân chủ, một mắt xích giữa các tổ chức của công ty tư nhân với các thiết chế chính quyền là công ty đầu tư Dillon, Read. Những người như James Forrestal và Charles F. Detmar, Jr. đều từ đó mà ra; Ferdinand Eberstadt từng là một đối tác của nó trước khi anh ta tách ra thành lập ngôi nhà đầu tư riêng của mình mà những thành viên khác của các giới chính trị và quân sự từ đó mà ra. Chính quyền Cộng hòa hình như ưu ái công ty đầu tư của Kuhn, Loeb và công ty quảng cáo của Batten, Barton, Durstine và Osborn.

Cho dù dưới chính quyền nào, hãng luật Sullivan & Cromwell vẫn luôn tồn tại. Ông chủ ngân hàng đầu tư vùng Trung Tây Cyrus Eaton đã nói: “Arthur H. Dean, một đối tác cao cấp của Sullivan & Cromwell ở số 48 phố Wall là một trong những người đã giúp dự thảo Luật Chứng khoán năm 1933, dự luật đầu tiên trong một loạt dự luật được thông qua để điều hành thị trường tư bản. Ông và hãng của ông, có tiếng là lớn nhất ở Mỹ, vẫn duy trì quan hệ gần gũi với SEC [Ủy ban Chứng khoán và Sàn giao dịch Mỹ] từ ngày thành lập, và quan hệ của họ có ảnh hưởng quan trọng đến Ủy ban”.¹²

Cũng có một ngân hàng lớn thứ ba ở Mỹ: Ngân hàng Quốc gia Chase của New York (nay là Chase Manhattan). Dù dưới chính

quyền của đảng nào, các giám đốc điều hành của ngân hàng này và của Ngân hàng Quốc tế về Tái thiết và Phát triển đã thay đổi vị trí: John J. McCloy, người trở thành Chủ tịch của Chase vào năm 1953, là một cựu Chủ tịch của Ngân hàng Thế giới; và người kế nhiệm ông chức Chủ tịch của Ngân hàng Thế giới là một cựu Phó Chủ tịch cao cấp của Chase.¹³ Và vào năm 1953, Chủ tịch của Chase là Winthrop W. Aldrich đã từ nhiệm để trở thành Đại sứ tại Anh.

Những người thuộc vòng ngoài cùng của giới tinh hoa quyền lực – vòng thường thay đổi nhiều hơn vòng lõi – gồm “những người có vai vế” cho dù họ không thể tham gia “trong” những quyết định có hệ quả nào đó, cũng như không di chuyển giữa các thang bậc địa vị của mình. Mỗi thành viên của giới tinh hoa quyền lực không cần là người đứng ra quyết định một cách cá nhân mọi quyết định được cho là của giới tinh hoa quyền lực. Mỗi thành viên, trong những quyết định mà anh ta đưa ra, đều nghiêm túc tính đến những người khác. Họ không chỉ ra những quyết định trong một số lĩnh vực chính về chiến tranh và hòa bình, họ còn là những người mà trong các quyết định họ trực tiếp tham gia đã được người có trách nhiệm trực tiếp cân nhắc rất kỹ.

Ở mép ngoài và phía dưới họ, hơi lệch về phía các bậc thấp hơn, giới tinh hoa quyền lực rơi vào cấp độ quyền lực trung bình, vào số nghị sĩ bình thường, vào những nhóm áp lực không nằm trong giới tinh hoa quyền lực, cũng như vào nhiều nhóm lợi ích khu vực và bang và địa phương. Nếu tất cả những người ở cấp độ quyền lực trung bình này không ở trong số có vai vế, thì đôi khi họ cũng được cân nhắc, giao trách nhiệm, phỉnh phờ, đưa xuống hoặc đưa lên giới cao hơn.

Khi giới tinh hoa quyền lực thấy rằng để được việc, họ phải với xuống những lĩnh vực thấp hơn, như trong trường hợp cần tìm cách thông qua các dự luật ở Quốc hội, họ sẽ phải gây một số áp lực. Nhưng trong giới tinh hoa quyền lực, việc vận động hành lang cao cấp như thế được gọi với cái tên “liên hệ công việc”. Những người thuộc giới quân

sự có “liên hệ” với Quốc hội, với một số lĩnh vực cứng đầu của ngành công nghiệp, với hầu như mọi phần tử quan trọng không trực tiếp liên quan đến giới tinh hoa quyền lực. Hai quan chức trong đội ngũ Nhà Trắng được gọi là những người “liên hệ” đều có kinh nghiệm trong các vấn đề quân sự; một trong hai là cựu chủ ngân hàng đầu tư kiêm luật sư kiêm tướng lĩnh.

Không phải các hiệp hội thương mại, mà là các nhóm luật sư và chủ ngân hàng đầu tư cao cấp mới là những lãnh đạo chính trị tích cực của giới điều hành giàu có và các thành viên của giới tinh hoa quyền lực. “Trong khi các hiệp hội quốc gia thường được cho rằng có sức nặng ghê gớm trong việc tạo dựng công luận và định hướng chính sách quốc gia, có một số bằng chứng lại cho thấy sự tương tác ở cấp độ chính thức giữa các hiệp hội không phải là một sự gắn kết rất chặt chẽ. Xu hướng chung trong các hiệp hội hình như là kích thích các hoạt động xung quanh những lợi ích cụ thể của tổ chức, và nỗ lực hơn để giáo dục hội viên thay vì dùng nhiều thời gian vào việc cố gây ảnh hưởng với các hiệp hội khác về những vấn đề đang giải quyết... Khi truyền thông nói đi nói lại mãi cấu trúc giá trị tổng thể của quốc gia, họ (các hiệp hội thương mại) trở nên quan trọng... Nhưng khi các vấn đề được xem xét kỹ, các cá nhân liên quan đến lợi ích công ty lớn hơn được kêu gọi gây áp lực vào những chỗ phù hợp ở thời điểm chiến lược. Các hiệp hội quốc gia có thể hành động như truyền thông để phối hợp sức ép, nhưng lượng thông tin qua lại lớn giữa các thành viên ở đỉnh cao quyền lực của các nhóm lợi ích công ty lớn hơn hình như là yếu tố quyết định trong việc xác định chính sách cuối cùng.”¹⁴

“Vận động hành lang” kiểu thông thường do các hiệp hội thương mại thực hiện vẫn tồn tại, mặc dù luôn liên quan đến tầm quyền lực trung bình mà thường là Quốc hội, và dĩ nhiên là các thành viên thường của nó. Ví dụ, chức năng quan trọng của Hiệp hội Các nhà sản xuất Quốc gia ít trực tiếp tác động vào chính sách hơn là làm cho giới kinh doanh nhỏ thấy lợi ích của họ cũng giống như lợi ích của giới kinh

doanh lớn hơn. Nhưng cũng có “vận động hành lang cao cấp”. Các nhà lãnh đạo công ty trên cả nước bị lôi kéo vào giới quân sự và chính trị cao cấp qua quan hệ bạn bè cá nhân, thương mại, các hội chuyên môn và tiểu ban khác nhau, câu lạc bộ có uy tín, hội liên kết chính trị mở, và quan hệ người tiêu dùng. Một nhà điều tra trực tiếp về nhóm điều hành này khẳng định: “Các nhà lãnh đạo quyền lực này còn biết trước khi cả nước biết về nhiều vấn đề chính sách lớn hiện hành như giảm thuế, chuyển giao toàn bộ hoạt động sản xuất cho các doanh nghiệp tư nhân, tăng cường thương mại nước ngoài, giữ nguyên phúc lợi nhà nước và các hoạt động trong nước khác ở mức tối thiểu, tăng cường và tiếp tục nắm giữ đảng hiện thời đang cầm quyền trên cả nước”.¹⁵

Trên thực tế, những nhóm giám đốc điều hành công ty với tư cách là người lãnh đạo dư luận phi chính thức trong các cấp quyền lực công ty, quân sự, và chính trị cao nhất còn quan trọng hơn cả người thực sự tham gia vào các tổ chức quân sự và chính trị. Trong các giới quân sự, chính trị, và “bên lề” trong lĩnh vực kinh tế, các giới này và nhóm giám đốc điều hành công ty đều tham gia vào hầu hết mọi quyết định lớn bất kể chủ đề là gì. Và điều quan trọng về toàn bộ việc vận động hành lang cao cấp này là nó được thực hiện trong giới hạn của giới tinh hoa đó.

6.

Quan niệm về giới tinh hoa quyền lực và sự thống nhất của nó dựa trên những phát triển tương ứng và sự trùng hợp về lợi ích giữa các tổ chức kinh tế, chính trị, và quân sự. Nó cũng dựa trên sự tương đồng về xuất thân và nhân quan, hòa trộn xã hội và cá nhân của các giới chóp bu từ mỗi thang bậc chi phối này. Sự liên kết ấy của sức mạnh thiết chế và tâm lý, đến lượt nó lại được bộc lộ bởi sự trao đổi nhân sự mạnh mẽ trong và giữa ba trật tự thiết chế lớn, cũng như sự xuất hiện của tầng lớp trung gian như trong trường hợp vận động hành lang cao cấp. Vì thế, quan niệm về giới tinh hoa quyền lực không dựa trên giả định cho

rằng lịch sử Mỹ bắt nguồn từ Thế chiến II phải được hiểu như một mưu đồ bí mật, hoặc như một âm mưu lớn được thành viên của giới tinh hoa này phối hợp thực hiện. Quan niệm này hoàn toàn dựa trên cơ sở khách quan.

Tuy nhiên, không nghi ngờ gì việc giới tinh hoa quyền lực Mỹ – mà chúng ta nghe nói là gồm một số “nhà tổ chức lớn nhất trên thế giới” – cũng đã lên kế hoạch và vạch âm mưu. Sự trỗi dậy của giới tinh hoa, như đã được làm rõ, không phải và không thể nhờ thủ đoạn mà có, và quan niệm này trụ vững không dựa trên sự tồn tại của bất kỳ tổ chức bí mật hay công khai nào. Nhưng, một khi khuynh hướng cấu trúc và ý chí cá nhân liên kết lại để sử dụng nó và đã tạo nên giới tinh hoa quyền lực, sau đó là các kế hoạch và chương trình diễn ra với thành viên của nó, và quả thật không thể giải thích nhiều sự kiện và chính sách chính thức của giai đoạn thứ năm mà không nói tới giới tinh hoa quyền lực. Richard Hofstadter đã nhận xét, “Có một sự khác biệt lớn giữa việc xác định các mưu đồ trong lịch sử với việc nói rằng lịch sử thực ra là một mưu đồ...”¹⁶

Các khuynh hướng cấu trúc của các thiết chế đã được xác định là những cơ hội của những người nắm giữ vị trí chỉ huy. Một khi nhận diện được những cơ hội này, người ta có thể tận dụng chúng. Một vài kiểu người nào đó từ mỗi khu vực thiết chế chi phối, có tầm nhìn xa hơn người khác, đã tích cực thúc đẩy mối liên hệ trước khi nó mang dáng vẻ thực sự hiện đại. Họ thường làm như thế vì lý do không được các đối tác khác đồng tình, nhưng cũng không phản đối; và thường thì kết quả liên hệ giữa họ đã có những hệ quả mà không ai trong họ thấy trước, lại càng không rõ hình dáng của nó, và chỉ sau này trong quá trình phát triển mới bị kiểm soát công khai. Chỉ sau khi nó đã diễn ra khá lâu, phần lớn các thành viên của nó mới biết họ là một phần của nó và trở nên vui mừng, mặc dù đôi lúc cũng lo lắng vì việc này. Nhưng một khi sự phối hợp là mối quan tâm hiện hữu, thì những người mới sẵn sàng tham gia và chấp nhận sự tồn tại của nó mà không hề băn khoăn.

Về tổ chức công khai – mưu đồ hay không – nhiều khả năng giới tinh hoa quyền lực do chính bản chất của nó là sử dụng các tổ chức hiện có, đang hoạt động trong và giữa chúng, hơn là xây dựng các tổ chức công khai mà thành viên chỉ giới hạn trong số thành viên của nó. Nhưng ví dụ, nếu không có một bộ máy tồn tại để bảo đảm, thì các yếu tố quân sự và chính trị sẽ được cân bằng trong các quyết định đưa ra, họ sẽ tạo ra và sử dụng nó, như với Hội đồng An ninh Quốc gia. Hơn nữa, trong một chính thể dân chủ chính thức, mục đích và quyền lực của các phần tử khác nhau trong giới tinh hoa này càng được nền kinh tế chiến tranh thường trực hỗ trợ ở khía cạnh giả định là an ninh quốc gia có lẽ dựa vào tính bí mật cao của kế hoạch và dự định. Nhiều sự kiện cao hơn cho thấy hoạt động của giới tinh hoa quyền lực có thể không để cho công chúng biết dưới chiêu bài bí mật. Với sự bí mật rất rộng che đậy các hoạt động và quyết định của họ, giới tinh hoa quyền lực có thể che giấu các ý đồ, hoạt động, và sự củng cố tiếp tục. Bất kỳ bí mật nào áp đặt lên những người ở vị trí theo dõi những người ra quyết định cao cấp rõ ràng là có lợi, chứ không phải có hại cho các hoạt động của giới tinh hoa quyền lực.

Vì thế, chẳng có lý do để nghi ngờ – mà do bản chất của trường hợp này là không có bằng chứng – việc giới tinh hoa quyền lực không phải “lộ diện”. Nó chẳng có gì để che giấu dù những hoạt động của nó không được công bố. Là giới tinh hoa, nó không có tổ chức, mặc dù các thành viên của nó thường biết nhau, hình như hiển nhiên là làm việc cùng nhau, và ở chung trong nhiều tổ chức phổ biến. Nó chẳng có gì là thủ đoạn, mặc dù các quyết định của nó thường không được công khai còn cách thức hoạt động của nó thì không rõ ràng.

Không phải là giới tinh hoa “tin vào” một giới tinh hoa nhỏ gọn ở hậu trường và quần chúng bên dưới. Điều này không diễn đạt theo ngôn từ ấy. Nó chỉ là việc người dân khó tránh được nhầm lẫn, và giống như trẻ con dễ tin người, họ đặt tất cả thế giới mới về chính

sách và chiến lược đối ngoại và hành pháp vào tay các chuyên gia. Nó chỉ là việc mọi người biết ai đó phải chỉ đạo buổi diễn, và ai đó thường phải làm thế. Dù sao thì những người khác cũng không thực sự quan tâm, và lại họ cũng không biết cách. Vì thế khoảng cách giữa hai bên càng rộng.

Khi các cuộc khủng hoảng được cho là toàn bộ, và dường như thường xuyên, thì các hệ quả của quyết định trở nên phổ biến, và những quyết định trong mỗi lĩnh vực chính của đời sống đi tới chỗ nhất quán và trọn vẹn. Tới lúc nào đó, có thể đánh giá được những hệ quả này ảnh hưởng thế nào đối với các trật tự thiết chế khác, còn không sẽ phải tùy thuộc vào may rủi. Lúc đó cảm nhận về sự khan hiếm của việc đánh giá có đào tạo và tưởng tượng mang đến cho các giám đốc điều hành nỗi xót xa về việc thiếu người kế nhiệm đủ tiêu chuẩn trong đời sống chính trị, quân sự, và kinh tế. Cảm nhận này đến lượt nó lại dẫn tới mối quan ngại càng tăng về việc đào tạo người kế nhiệm có thể tiếp quản khi những người có quyền lực già cả nghỉ hưu.¹⁷ Trong mỗi lĩnh vực, một thế hệ mới đã trưởng thành trong thời đại các quyết định đều phải được phối hợp sẽ dần xuất hiện.

Trong mỗi tầng lớp tinh hoa, tôi nhận thấy sự lo lắng về việc những người được tuyển dụng và đào tạo làm người kế tục phải là những người “nhìn xa trông rộng”, tức là những người có khả năng ra quyết định ở các lĩnh vực thiết chế chứ không chỉ trong lĩnh vực của riêng họ. Các tổng giám đốc điều hành đã xây dựng chương trình tuyển dụng và đào tạo chính thức để có người điều hành thế giới công ty thực sự như một nhà nước trong nhà nước. Tuyển dụng và đào tạo cho giới tinh hoa quân sự từ lâu đã được chuyên môn hóa rất nghiêm ngặt, nhưng nay bắt đầu có cả những công việc giáo dục thông thường, thứ mà một số tướng lĩnh và đô đốc nhiều tuổi hơn coi là hết sức vớ vẩn.

Chỉ có trật tự chính trị, với sự thiếu vắng một đội ngũ dân sự chân chính, đã tụt lại phía sau, tạo ra một khoảng chân không về quản lý mà

các quan chức quân sự và giới công ty ngoài cuộc bị hút vào. Nhưng ngay cả trong lĩnh vực này, từ Thế chiến II, đã có nhiều cố gắng của giới tinh hoa có tầm nhìn ấy, như của James Forrestal quá cố, khai trương một dịch vụ chuyên nghiệp bao gồm các giai đoạn trong thế giới công ty cũng như trong chính quyền.¹⁸

Những gì còn thiếu hụt là một chương trình tuyển dụng và đào tạo thực sự phổ biến; vì các trường dự bị, trường đại học thuộc Ivy League, và cả loạt trường luật của tầng lớp thị dân 400 không đáp ứng được đòi hỏi lúc này về thành viên của giới tinh hoa quyền lực.¹⁹ Người Anh, như Thống chế Viscount Montgomery, biết rõ sự thiếu hụt này, nên gần đây đã thúc giục thông qua một hệ thống “theo đó có thể tách một thiểu số sinh viên trẻ tuổi dòng dõi cao quý khỏi đám tầm thường và được giáo dục tốt nhất như có thể để cung cấp đội ngũ lãnh đạo cho đất nước”. Đề nghị của ông có tiếng vang, dưới nhiều hình thức khác nhau, đối với nhiều người thừa nhận sự phê phán của ông về “thuyết giáo dục công của Mỹ vì lý do nó không thích hợp để tạo ra nhóm lãnh đạo ‘tinh hoa’... mà đất nước này cần để hoàn thành bốn phận lãnh đạo thế giới”.²⁰

Những đòi hỏi này phản ánh phần nào sự cần thiết chưa được nói tới là phải vượt qua việc tuyển dụng chỉ dựa trên cơ sở thành công kinh tế, đặc biệt từ khi nó bị nghi là thường liên quan đến những chuyện hết sức phi đạo lý; nó phản ánh phần nào sự cần thiết đã được nói tới là phải có những người, như Viscount Montgomery nói, là biết “ý nghĩa của kỷ luật”. Nhưng trên tất cả, ít nhất những đòi hỏi này cũng phản ánh ý thức mơ hồ của một bộ phận giới tinh hoa quyền lực, cho rằng thời đại của các quyết định được phối hợp kéo theo rất nhiều hệ quả mới, đòi hỏi phải có một giới tinh hoa quyền lực đẳng cấp mới. Ở chừng mực có nhiều vấn đề trong các quyết định là rộng lớn và liên

i. Xem lại Chương 3: Tầng lớp thị dân 400.

quan với nhau, cần có thông tin cho những đánh giá phức tạp và đòi hỏi kiến thức chuyên biệt,²¹ những người phụ trách sẽ không chỉ kêu gọi nhau; họ sẽ cố để đào tạo người kế nhiệm mình cho công việc hiện tại. Số người mới này rồi sẽ trở thành những người có quyền lực trong quá trình phối hợp quyết định kinh tế, chính trị, và quân sự.

7.

Tư tưởng về giới tinh hoa quyền lực dựa trên những gì cho phép chúng ta hiểu về (1) các khuynh hướng thiết chế quyết định đặc tính cấu trúc của thời đại chúng ta, đặc biệt là thế lực quân sự trong một nền kinh tế sáp nhập tư nhân, và rộng hơn là một số sự trùng hợp giữa các thiết chế kinh tế, quân sự, và chính trị; (2) những nét tương đồng về xã hội và sức hút tâm lý của những người nắm giữ các vị trí chỉ huy những cấu trúc này, đặc biệt là sự hoán đổi ngày càng tăng các vị trí chóp bu trong mỗi cấu trúc và sự trao đổi nghề nghiệp ngày càng tăng giữa các mệnh lệnh ở những người có quyền lực; (3) việc phân cấp tới mức gần như mọi loại quyết định đều phải do cấp cao nhất đưa ra, và sự xuất hiện quyền lực của một nhóm người, do đào tạo và xu hướng, là những nhà tổ chức chuyên nghiệp có thế lực đáng kể và không bị lối đào tạo dân chủ trong đảng kiểm chế.

Một cách bi quan, việc hình thành giới tinh hoa quyền lực dựa trên (1) việc hạ thấp chính trị gia chuyên nghiệp của đảng xuống cấp độ quyền lực trung bình, (2) thế bế tắc thiếu tổ chức của những nhóm lợi ích địa phương toàn quyền có chức năng lập pháp sụp đổ, (3) sự thiếu vắng gần như hoàn toàn một đội ngũ dân sự tạo thành một đội ngũ có trí tuệ và kỹ năng điều hành trung lập chính trị, nhưng lại thích hợp về chính trị, và (4) sự bí mật chính thức ngày càng tăng mà phía sau là những quyết định lớn được thông qua không tính đến lợi ích của quần chúng hay thậm chí sự bàn luận của Quốc hội.

Kết quả là ban lãnh đạo chính trị, giới điều hành giàu có, và giới quân sự có thể lực đã cùng hợp thành giới tinh hoa quyền lực, các thang bậc mở rộng và tập trung mà họ đứng đầu đã phá vỡ trạng thái cân bằng cũ, giờ đây bị đưa xuống cấp độ quyền lực trung bình. Giờ đây xã hội cân bằng là một khái niệm liên quan chính xác tới cấp độ quyền lực trung bình, và ở cấp độ đó thì cân bằng thường trở thành một vấn đề của các thế lực cố thủ ở cấp tỉnh và tặc trách ở cấp quốc gia thay vì là một trung tâm quyền lực và quyết định quốc gia.

Nhưng còn tầng đáy thì sao? Khi mọi khuynh hướng này trở nên hữu hình ở tầng thượng và tầng trung, thì điều gì đang xảy ra với toàn bộ công chúng Mỹ? Nếu tầng thượng hùng mạnh chưa từng có và ngày càng không thống nhất và ngoan cố; nếu các tầng trung ngày càng bế tắc vì thiếu tổ chức, thì hình dạng tầng đáy thế nào, tình hình công chúng nói chung ra sao? Sự trỗi dậy của giới tinh hoa quyền lực, như chúng ta giờ đây sẽ thấy, dựa trên và bằng nhiều cách là một phần của việc chuyển hóa công chúng Mỹ thành một xã hội đại chúng.

XÃ HỘI ĐẠI CHÚNG

Theo hình ảnh tiêu chuẩn về quyền lực và quyết định, không lực lượng nào được coi là quan trọng bằng Đại Công chúng Mỹ. Không chỉ là chuyện kiểm soát và cân bằng, công chúng này được cho là trung tâm của toàn bộ quyền lực hợp pháp. Trong đời sống chính thức cũng như trong văn hóa dân gian, họ được coi là bánh xe cân bằng của quyền lực dân chủ. Cho đến cuối cùng, mọi lý thuyết gia phái tự do đều lấy vai trò chính trị của công chúng này làm cơ sở cho các khái niệm của họ về hệ thống quyền lực; mọi quyết định chính thức cũng như các quyết định cá nhân có hệ quả, đều được biện minh là theo phúc lợi của công chúng; mọi tuyên bố chính thức đều nhân danh nó.

1.

Vì vậy, chúng ta hãy xem xét khái niệm công chúng kinh điển của lý thuyết dân chủ trên tinh thần độ lượng mà Rousseau từng kêu gọi: “Công luận, Nữ hoàng của Thế giới, không lệ thuộc vào quyền lực của vua chúa; nó là nô lệ đầu tiên của chính mình”.

Đặc điểm quan trọng nhất của công luận, đó là sự trỗi dậy của tầng lớp trung lưu dân chủ khởi xướng, là sự lên xuống tự do của tranh luận. Khả năng hồi đáp, tổ chức các cơ quan độc lập thu thập công luận, thể hiện nó bằng hành động, được cho là do các thiết chế dân chủ tạo ra. Ý kiến rút ra từ kết quả thảo luận công khai được hiểu là một nghị quyết

mà sau đó sẽ được thực hiện bằng hành động của công chúng; nói cách khác, nó là “ý chí chung” của nhân dân mà cơ quan lập pháp đưa vào luật, nên nó có sức mạnh pháp lý. Quốc hội là một thiết chế, đại diện cao nhất cho các nhóm công chúng phân tán; nó là nguyên mẫu cho mỗi nhóm nhỏ công dân thảo luận trực diện công việc chung của họ.

Tư tưởng thế kỷ XVIII này của công chúng về công luận song hành với ý kiến của giới kinh tế về thị trường của nền kinh tế tự do. Đây là thị trường gồm các doanh nghiệp cạnh tranh tự do; có công chúng gồm các nhóm thảo luận bình đẳng về quan điểm. Vì cái giá là kết quả của những cá nhân mặc cả vô danh, được coi là ngang nhau, nên công luận là kết quả của việc mỗi người đã tự cân nhắc và góp tiếng nói vào dàn đồng ca lớn. Để cho chắc, một số có thể có ảnh hưởng đối với ý kiến chung hơn những người khác, nhưng không có nhóm nào độc quyền quyết định, hoặc tự mình quyết định những ý kiến đang chiếm ưu thế.

Rất nhiều vòng thảo luận được những người lưu động mang ý kiến từ nhóm này qua nhóm khác, và đấu tranh để có quyền chỉ huy lớn hơn. Vì vậy, công chúng được tổ chức thành các hội đoàn và đảng phái, mỗi thứ đại diện cho một số quan điểm, mỗi thứ cố gắng để có một chỗ trong Quốc hội, nơi tiếp tục các cuộc thảo luận. Từ mấy nhóm người nhỏ trao đổi với nhau, những lực lượng lớn hơn của các phong trào xã hội và đảng phái chính trị phát triển; và thảo luận ý kiến là giai đoạn quan trọng trong toàn bộ hành động thực hiện những việc liên quan đến công chúng.

Tính tự trị của những cuộc thảo luận này là một nhân tố quan trọng trong việc coi ý kiến của công luận là một sự dân chủ hợp pháp. Những ý kiến được thừa nhận là tích cực xuất hiện trong các thiết chế thịnh hành; mọi cơ quan quyền lực đều được tạo ra hoặc xóa bỏ bởi các ý kiến thắng thế này của công chúng. Và trong chừng mực công chúng mất hết hy vọng trong việc thực hiện những đòi hỏi của mình,

các thành viên có thể vượt ra ngoài sự chỉ trích các chính sách cụ thể: họ có thể nghi vấn ngay cả tính hợp pháp của quyền lực pháp lý. Đó là một nghĩa trong bình luận của Jefferson về sự cần thiết đôi khi phải có một “cuộc cách mạng”.

Công chúng được coi là khung dệt của nền dân chủ cổ điển thế kỷ XVIII, còn thảo luận chính là những sợi tơ và con thoi dệt nên các vòng thảo luận với nhau. Nó nằm ở gốc rễ của khái niệm về sức mạnh của thảo luận, và nó dựa trên hy vọng rằng sự thật và công lý dù sao cũng sẽ xuất hiện trong xã hội như một cỗ máy vĩ đại của tự do thảo luận. Các vấn đề được đưa ra trước nhân dân. Họ thảo luận chúng. Họ quyết định chúng. Họ hình thành quan điểm. Các quan điểm này có tổ chức và cạnh tranh nhau. Một quan điểm “thắng thế”. Sau đó nhân dân hành động theo quan điểm đó, hoặc giao cho đại diện của mình hành động theo nó, và những đại diện này nhanh chóng thực hiện.

Đó là hình ảnh về công chúng của nền dân chủ cổ điển vẫn được dùng để biện minh hiệu quả cho quyền lực trong xã hội Mỹ. Nhưng hiện nay, ta phải công nhận mô tả này giống như những hình ảnh trong truyện thần tiên: chúng không đầy đủ dù chỉ để là một mô hình tương đối cho cách hoạt động của hệ thống quyền lực Mỹ. Những vấn đề hiện quyết định vận mệnh con người không được công chúng nói chung nêu ra hoặc quyết định. Ý kiến về cộng đồng dân chúng không phải là một mô tả về thực tế, mà là một khẳng định về một ý tưởng, một khẳng định về một trò giả mạo hợp pháp – vì tính hợp pháp hiện nay dễ biến thành thực tế. Vì hiện nay công chúng của công luận được tất cả những người cẩn thận đánh giá là cái gì đó thấp hơn trước đây công nhận.

Những nghi ngờ này được khẳng định tích cực trong tuyên bố rằng cộng đồng công chúng cổ điển đang chuyển sang một xã hội đại chúng. Trên thực tế, sự chuyển hóa này là một trong những yếu tố quan trọng đối với ý nghĩa xã hội và tâm lý của đời sống hiện đại ở Mỹ.

1. Trong xã hội dân chủ của công chúng, người ta cho rằng với John Locke, lương tâm cá nhân chính là nơi cân nhắc cuối cùng và do đó là tòa phúc thẩm. Nhưng như E. H. Carr đã nói, nguyên tắc này đã bị thách thức khi Rousseau “lần đầu tiên nghĩ đến quyền lực tối cao của toàn thể nhân dân, và đối diện vấn đề dân chủ đại chúng”.¹

2. Trong xã hội dân chủ của công chúng, người ta cho rằng giữa những cá nhân là thành viên của nó có một sự hòa hợp tự nhiên và hòa bình về lợi ích. Nhưng học thuyết cơ bản là bảo thủ này đã nhường đường cho thuyết Vị lợi rằng sự hòa hợp về lợi ích ấy có được trước tiên bởi những cải cách trước khi nó có thể diễn ra, và sau đó tới học thuyết của Marx về đấu tranh giai cấp mà lúc đó chắc chắn và bây giờ đương nhiên là gần sát với hiện thực hơn bất kỳ giả định nào về hòa hợp về lợi ích.

3. Trong xã hội dân chủ của công chúng, người ta cho rằng trước khi hành động của công chúng diễn ra, sẽ có thảo luận hợp lý giữa các cá nhân mà sẽ quyết định hành động, và vì thế, kết luận công luận là tiếng nói không thể sai lầm của lý trí. Nhưng kết luận này đã bị thách thức không chỉ bởi (1) sự cần thiết mang tính giả định đối với việc các chuyên gia quyết định những vấn đề tế nhị và phức tạp, mà còn bởi (2) việc Freud phát hiện ra những điều phi lý của đám thường dân, và (3) việc Marx phát hiện ra hoàn cảnh xã hội tác động vào những gì từng được cho là lý trí tự trị.

4. Trong xã hội dân chủ của công chúng, người ta cho rằng sau khi xác định cái gì là thật và đúng và công bằng, công chúng sẽ theo đó mà hành động hoặc yêu cầu đại diện của họ hành động. Về lâu dài, công luận sẽ không chỉ đúng, mà công luận còn chiếm ưu thế. Giả định này bị đảo lộn do khoảng cách lớn hiện đang tồn tại giữa dân cư bên dưới và những người thay mặt họ ra những quyết định có hệ quả lớn mà công chúng thường thậm chí không biết đang được quyết định mãi tới khi việc đã rồi.

Với những giả định này, không khó để hiểu sự lạc quan công khai của nhiều nhà tư tưởng thế kỷ XIX, vì lý thuyết về công chúng là sự áp đặt ý tưởng của giới trí thức về tính ưu việt của tri thức bằng nhiều cách lên cộng đồng nói chung. Comte khẳng định: “Sự tiến hóa của tri thức quyết định đường hướng chính của tiến hóa xã hội”. Nếu nhìn vào chúng, các nhà tư tưởng thế kỷ XIX vẫn thấy sự phi lý, ngớ ngẩn và thờ ơ, tất cả chỉ là sự tụt hậu tri thức mà phổ cập giáo dục sẽ nhanh chóng đặt dấu chấm hết.

Quan điểm cổ điển về công chúng dựa trên việc giới hạn nó trong công chúng ấy hấp dẫn giới được giáo dục cẩn thận thế nào đã được hé lộ năm 1859, khi ngay cả John Stuart Mill cũng viết về “sự bạo ngược của đa số”, còn cả Tocqueville lẫn Burckhardt đều thấy trước quan điểm mà các nhà đạo đức học chính trị như Ortega y Gasset mới truyền bá gần đây. Tóm lại, việc chuyển từ công chúng sang đại chúng – và mọi ẩn ý của nó – ngay lập tức là một trong những khuynh hướng lớn của xã hội hiện đại, và là một trong những nhân tố chính trong việc sụp đổ của chủ nghĩa lạc quan tự do vốn đã quyết định đáng kể sắc thái tri thức của thế kỷ XIX. Tới giữa thế kỷ đó, chủ nghĩa cá nhân bắt đầu được thay thế bằng những hình thái tập thể về đời sống kinh tế và chính trị; hòa hợp về lợi ích thay bằng các cuộc đấu tranh giai cấp thiếu hài hòa và sức ép có tổ chức; các cuộc thảo luận hợp lý bị phương hại bởi các quyết định chuyên môn về những vấn đề phức tạp, bởi sự công nhận thiên vị đáng quan tâm đối với lời lẽ của người có địa vị, và bởi phát hiện ra tính hiệu quả của lời kêu gọi phi lý đối với công dân. Hơn nữa, các thay đổi về cấu trúc của xã hội hiện đại mà chúng ta sẽ xem xét ngay bây giờ đã bắt đầu cắt đứt quyền quyết định tích cực của công chúng.

2.

Việc chuyển từ công chúng sang đại chúng là mối quan tâm đặc biệt với tôi, vì nó cung cấp manh mối quan trọng để hiểu được nghĩa

của giới tinh hoa quyền lực. Nếu giới tinh hoa đó thực sự có trách nhiệm, hoặc thậm chí tồn tại trong mối liên hệ với một cộng đồng công chúng, nó sẽ mang một nghĩa rất khác nếu một cộng đồng công chúng như vậy đang chuyển thành một xã hội đại chúng.

Ngày nay Mỹ không phải là một xã hội đại chúng, và chưa bao giờ là một cộng đồng công chúng. Những cụm từ này là tên gọi của nhiều loại cực đoan, chúng cho thấy các đặc điểm nào đó của hiện thực, song chúng cũng tự kiến tạo, nên hiện thực xã hội luôn là một kiểu pha trộn của cả hai. Nhưng chúng ta không thể dễ dàng hiểu nổi tình hình của mình đã pha trộn tới mức nào, nếu trước hết chúng ta không hiểu được những khía cạnh rõ ràng, những loại cực đoan và đứt khoát.

Ít nhất cần phải chú ý tới bốn khía cạnh nếu chúng ta muốn nắm được sự khác biệt giữa công chúng và đại chúng.

1. Thứ nhất, tỉ lệ người nêu ý kiến với người nhận ý kiến, cách đơn giản nhất để nói rõ ý nghĩa xã hội của các phương tiện truyền thông đại chúng chính thức. Hơn bất kỳ thứ gì khác, sự thay đổi tỉ lệ này chính là trung tâm của vấn đề công chúng và công luận trong các giai đoạn dân chủ sau này. Ở một thái cực trên bàn cân thông tin, hai người nói chuyện riêng với nhau; ở tình huống cực đoan khác, một phát ngôn viên nói chuyện với hàng triệu người nghe và người xem qua mạng lưới truyền thông. Giữa hai thái cực này có các cuộc tụ tập dân chúng và tập hợp chính trị, các phiên họp Quốc hội, tranh tụng trước tòa, các vòng thảo luận nhỏ bị một người thao túng, các vòng thảo luận mở mà người nói tự do di chuyển giữa 50 người, v.v..

2. Khía cạnh thứ hai mà chúng ta phải chú ý là khả năng trả lời ý kiến mà không có hồi đáp của người trong hay ngoài cuộc. Các điều kiện kỹ thuật của truyền thông trong việc áp đặt tỉ lệ diễn giả và thính giả thấp hơn có thể tránh được khả năng tự do đối đáp. Các quy định phi chính thức dựa trên những cảm đoán thông thường và trên cấu trúc phi chính thức về việc dẫn dắt ý kiến có thể quản lý được ai có thể nói,

nói khi nào, và trong bao lâu. Những quy định như vậy có thể hoặc không thể phù hợp với những quy định chính thức và với những cấm đoán về thiết chế, vốn quản lý quá trình truyền thông. Trong trường hợp cực đoan, chúng ta có thể hiểu sự độc quyền tuyệt đối của truyền thông đối với các nhóm truyền thông đã được trấn an mà thành viên của họ không thể phản hồi cho dù là “ở nơi riêng tư”. Trong trường hợp ngược lại, các điều kiện có thể cho phép và các quy định có thể ủng hộ loạt ý kiến rộng rãi và đúng trọng tâm.

3. Chúng ta cũng phải xem xét mối quan hệ giữa việc hình thành những ý kiến này với việc thực hiện bằng hành động xã hội, nó dễ dàng làm cho ý kiến có hiệu quả trong việc hình thành các quyết định có hệ quả lớn. Cơ hội để mọi người hành động tập thể theo ý kiến của họ tất nhiên bị vị trí của chính họ trong cấu trúc quyền lực hạn chế. Cấu trúc ấy có thể hạn chế mạnh khả năng này, hoặc có thể cho phép hay thậm chí khuyến khích hành động đó. Nó có thể cho phép hành động xã hội trong khu vực địa phương, hoặc có thể mở rộng cơ hội về khu vực; nó có thể làm gián đoạn hoặc cho phép hành động ít nhiều liên tục.

4. Cuối cùng, ở chừng mực nào đó, giới cấm quyền thiết chế với những cấm đoán và kiểm soát của nó, thâm nhập vào công chúng. Ở đây vấn đề là mức độ thực sự độc lập của công chúng với giới cấm quyền đã được thiết chế hóa. Ở một thái cực, không tổ chức nào của giới cấm quyền chính thức có thể hoạt động trong công chúng tự trị. Ở cực đối lập, công chúng đã bị hoảng loạn và biến thành giống nhau, bởi sự xâm nhập của bọn chỉ điểm, và nghi ngờ tràn lan. Người ta nghĩ tới chế độ bất bớ theo khối phố trước đây của Đức Quốc xã, hệ thống phường hội Nhật Bản thế kỷ XVIII, cấu trúc xà lim của Liên Xô. Trong trường hợp cực đoan, cấu trúc chính thức về sự trùng hợp quyền lực, như nó vốn là, với mức độ ảnh hưởng cao hay thấp phi chính thức của các cuộc tranh luận, vì vậy bị bóp chết.

Bằng cách kết hợp những điểm này với nhau, chúng ta có thể xây dựng các mô hình nhỏ hoặc biểu đồ về một số kiểu người của các xã hội. Vì “vấn đề công luận” như chúng ta biết được hình thành do sự sụt giảm của công chúng tư sản cổ điển, nên ở đây chúng ta chỉ quan tâm tới hai loại: công chúng và đại chúng.

Trong một công chúng, như chúng ta có thể hiểu từ này, (1) gần như là số người đưa ra ý kiến nhiều bằng số người nhận ý kiến. (2) Truyền thông công chúng được tổ chức tới mức có khả năng trả lời ngay và hiệu quả bất kỳ ý kiến nào thể hiện công khai. Ý kiến hình thành từ những cuộc thảo luận như thế (3) dễ dàng tìm được lối ra bằng hành động có hiệu quả, thậm chí chống đối chế độ đang cầm quyền – nếu cần thiết. Và (4) các thiết chế cầm quyền không xâm nhập công chúng, do đó công chúng ít nhiều độc lập trong các hoạt động của nó. Khi những điều kiện này ở thế áp đảo, chúng ta có mô hình đang diễn ra của một cộng đồng công chúng, và mô hình này rất khớp với một số giả định của thuyết dân chủ cổ điển.

Ở cực đối lập, về một đại chúng, (1) người bày tỏ ý kiến ít hơn nhận ý kiến khá nhiều, vì cộng đồng công chúng trở thành một tập hợp trừu tượng các cá nhân tiếp nhận những ấn tượng từ truyền thông đại chúng. (2) Truyền thông chiếm ưu thế được tổ chức tốt nên khó hoặc không thể cho cá nhân phản hồi ý kiến ngay hay gây nên ấn tượng nào. (3) Việc thực hiện ý kiến bằng hành động được kiểm soát bởi các giới chức đứng ra tổ chức và kiểm soát các kênh hành động ấy. (4) Đại chúng không độc lập với các thiết chế; ngược lại, các cơ quan của các thiết chế chính quyền xâm nhập đại chúng này, hạn chế tính tự trị nó có thể có trong việc đưa ra các ý kiến bằng thảo luận.

Có thể phân biệt công chúng và đại chúng dễ dàng nhất bằng các phương thức truyền thông chiếm ưu thế: trong một cộng đồng công chúng, thảo luận là cách thức truyền thông thịnh hành, và truyền thông đại chúng nếu có tồn tại cũng chỉ mở rộng và làm sinh động thảo luận,

kết nối một khối công chúng quan trọng này với các cuộc thảo luận của khối công chúng khác. Trong một xã hội đại chúng, loại truyền thông chiếm ưu thế là truyền thông chính thức, và các khối công chúng đơn thuần trở thành các thị trường truyền thông: tất cả đều phải tiếp nhận nội dung của truyền thông đại chúng nào đó.

3.

Từ bất kỳ góc độ nhìn nhận nào mà chúng ta có thể giả định, khi nghiên cứu về công chúng, tôi nhận ra là mình đã đi được một đoạn đáng kể trên con đường dẫn tới xã hội đại chúng. Ở cuối con đường đó có chủ nghĩa độc tài, như ở Đức Quốc xã chẳng hạn. Chúng ta vẫn chưa tới đoạn cuối đó. Hiện nay ở Mỹ, thị trường truyền thông chưa hoàn toàn chế ngự công chúng cơ bản. Nhưng chắc chắn chúng ta có thể thấy nhiều mặt của đời sống công cộng ở thời đại mình mang nhiều đặc điểm của một xã hội đại chúng hơn là một cộng đồng công chúng.

Những gì đang xảy ra lại có thể được nói theo kiểu song hành lịch sử giữa thị trường kinh tế và công chúng của công luận. Nói ngắn gọn, có một sự biến đổi từ các giới quyền lực nhỏ phân tán khắp nơi sang giới quyền lực tập trung và cố gắng kiểm soát độc quyền từ các trung tâm có thể lực, cũng là các trung tâm thao túng quyền lực cũng như trung tâm quyền lực dù được che giấu phần nào. Cửa hàng nhỏ phục vụ một khu được thay bằng vô vàn công ty quốc gia; quảng cáo rộng rãi thay cho ảnh hưởng của ý kiến cá nhân giữa thương gia và khách hàng. Lãnh đạo chính trị đưa bài phát biểu với những nét chấm phá cá nhân thích hợp của mình vào hệ thống truyền thông quốc gia, tới hàng triệu người mà ông ta chưa bao giờ đã và sẽ gặp. Toàn bộ các ngành nghề và các ngành công nghiệp đều tham gia “kinh doanh ý kiến”, vô tư thuê mướn và thao túng công chúng.

Trong khối công chúng quan trọng, cạnh tranh ý kiến diễn ra giữa những người theo quan điểm phục vụ cho lợi ích và lý lẽ của họ.

Nhưng trong xã hội đại chúng của thị trường truyền thông, sự cạnh tranh, nếu có, diễn ra giữa một bên là những người thao túng truyền thông đại chúng, và bên kia là những người nhận thông tin tuyên truyền của nó.

Trong điều kiện đó, không ngạc nhiên khi xuất hiện quan niệm về công luận chỉ như là một phản ứng – tôi không thể nói là “đáp ứng” – đối với nội dung của truyền thông đại chúng. Theo quan điểm này, công chúng chỉ là tập hợp các cá nhân riêng lẻ khá thụ động trước truyền thông đại chúng và bó tay buông xuôi trước những gợi ý và chi phối tuôn chảy từ các phương tiện truyền thông này. Thực tế về sự thao túng từ các điểm kiểm soát chi phối tập trung, như đã từng, là một sự tước đoạt của rất nhiều nhà sản xuất và người tiêu thụ ít tham gia ý kiến hoạt động trong một thị trường tự do và cân bằng.

Trong các tầng lớp chính thức, chính thuật ngữ “công chúng” – như Walter Lippmann nhận xét 30 năm trước – mang một nghĩa mỉa mai, bộc lộ rõ sự khiếm khuyết của nó. Theo quan điểm của giới tinh hoa nắm quyền quyết định, những người nào cứ hét toáng lên thì có thể xác định đó là “Dân lao động”, những người khác là “Thương nhân”, còn những người khác nữa là “Nông dân”. Những người không thể liệt ngay vào những loại trên thì tạo thành “Công chúng”. Theo cách dùng này, công chúng gồm những người vô danh và vô đảng phái trong một thể giới của các nhóm lợi ích đảng phái và xác định. Về mặt xã hội, nó gồm những nhà chuyên môn có học vấn cao hưởng lương, đặc biệt các giáo sư đại học; những nhân viên không tham gia nghiệp đoàn, nhất là nhân viên văn phòng, cùng giới chuyên môn tự lập nghiệp và người buôn bán nhỏ.

Theo khái niệm cổ điển ít người ủng hộ này, công chúng bao gồm những nhóm nhỏ thuộc tầng lớp trung lưu, cũ và mới, có lợi ích không được xác định rõ ràng, có tổ chức, hoặc ôn ào. Trong một sự thích nghi kỳ lạ, “công chúng” trên thực tế thường trở thành “chuyên gia không

bị ràng buộc”, mặc dù được thông tin đầy đủ nhưng họ không bao giờ có lập trường công khai rõ rệt đối với những vấn đề tranh cãi đang được các nhóm lợi ích có tổ chức đưa lên hàng đầu. Những người này là thành viên của “công chúng” ở các ban, tiểu ban và ủy ban. Vì thế, cái mà công chúng chấp nhận thường là một sự mơ hồ về chính sách (được gọi là đầu óc cởi mở), một sự không tham gia vào các công việc chung (được coi là hợp lý), và một sự thờ ơ thường xuyên (được coi là khoan dung). Một số thành viên chính thức như thế của công chúng, khi ở lĩnh vực hòa giải lao động-quản lý, bắt đầu từ khi còn rất trẻ và lập nghiệp bằng cách cẩn thận để có thông tin nhưng không bao giờ có một lập trường vững vàng; còn nhiều người khác, hoàn toàn phi chính thức, lại coi những người chuyên nghiệp ấy như một dạng hình mẫu. Rắc rối duy nhất là họ hành động cứ như mình là những quan tòa không thiên vị nhưng họ lại không có quyền lực của quan tòa, vì thế cái hợp lý, cái bao dung, và đầu óc cởi mở của họ thường không tác dụng lắm trong việc định hình các vấn đề của con người.

4.

Tất cả những khuynh hướng đó, vốn làm suy giảm vai trò của chính trị gia và của xã hội cân bằng, đã đè nặng lên sự chuyển hóa công chúng thành đại chúng.ⁱ Một trong những chuyển đổi cấu trúc quan trọng nhất đã diễn ra là sự suy giảm các hội tình nguyện với tư cách một công cụ thực sự của công chúng. Như chúng ta đã thấy, xu hướng điều hành trong các thiết chế kinh tế, quân sự, và chính trị đã hạ thấp việc sử dụng có hiệu quả tất cả các hội tình nguyện hoạt động giữa một bên là nhà nước và nền kinh tế, và bên kia là gia đình và cá nhân trong nhóm quan trọng. Không chỉ các thiết chế quyền lực mới có quy mô

i. Đặc biệt xem phân tích về sự suy giảm của tầng lớp trung lưu độc lập, Chương 11: Thuyết cân bằng.

lớn và tập trung một cách khó hiểu; chúng đồng thời trở nên ít chính trị và nhiều quản lý hơn, và là ở trong sự thay đổi lớn này về khuôn khổ mà công chúng có tổ chức đã hết thời.

Xét về quy mô, việc biến công chúng thành đại chúng được củng cố do việc chuyển từ một công chúng chính trị bị giới hạn nghiêm ngặt về tầm vóc (theo tài sản và học vấn cũng như giới tính và tuổi tác) sang một đại chúng được mở rộng rất nhiều, chỉ còn các tiêu chuẩn là công dân và tuổi tác.

Xét về tổ chức, việc chuyển đổi này được tăng cường bởi sự chuyển từ cá nhân và cộng đồng quan trọng sang hội tình nguyện và hội quần chúng như những đơn vị lớn của quyền lực có tổ chức.

Các hội tình nguyện ngày càng lớn tới mức chúng trở nên hiệu quả, và lớn tới mức các cá nhân không thể tiếp cận chúng bằng thảo luận để hình thành các chính sách của tổ chức mà anh ta là thành viên. Vì vậy, cùng với các thiết chế cũ hơn, những hội tình nguyện này đã mất quyền kiểm soát đối với cá nhân. Vì ngày càng nhiều người bị lôi cuốn vào vũ đài chính trị, nên các hội này trở nên đại chúng về quy mô, và khi quyền lực cá nhân ngày càng trở nên phụ thuộc vào các hội quần chúng đó, chúng càng ít chịu ảnh hưởng của các cá nhân.ⁱ

Dân chủ đại chúng nghĩa là đấu tranh của các nhóm lợi ích và các hiệp hội có thế lực và quy mô lớn, chúng đứng giữa những quyết định lớn của nhà nước, công ty, quân đội, và ý chí của mỗi công dân với tư cách là một thành viên của công chúng. Vì những hội tầm trung bình này là mắt xích quan trọng gắn công dân với quyết định, nên quan hệ của anh ta với chúng có tầm quan trọng quyết định. Vì chỉ qua nó anh ta mới thực thi được quyền lực mà anh ta có thể có.

i. Đồng thời – và cũng vì sự tách biệt và sao lãng trong các thành phố mà lát nữa tôi sẽ bàn đến – cá nhân ngày càng trở nên phụ thuộc vào các phương tiện truyền thông đại chúng để có cái nhìn về cấu trúc như một tổng thể.

Khoảng cách giữa thành viên và lãnh đạo của các tổ chức quần chúng ngày càng dần rộng. Ngay khi một người trở thành lãnh đạo của một hiệp hội đủ lớn để phải tính đến, anh ta sẵn sàng không còn là một công cụ của tổ chức đó. Anh ta làm vậy (1) về mặt lợi ích muốn duy trì vị trí lãnh đạo trong, mà có lẽ là trên, hội quần chúng của mình; và anh ta làm thế (2) vì bắt đầu thấy mình không chỉ là một đại biểu nhận hay không nhận chỉ thị của hội quần chúng mà mình đại diện, mà còn là một thành viên của “một giới tinh hoa” gồm những người như mình. Những thực tế này đến lượt chúng lại dẫn tới (3) khoảng cách lớn giữa những điều kiện mà trong đó các vấn đề được bàn luận và giải quyết giữa các thành viên của giới tinh hoa này, và những điều kiện trong đó chúng được giới thiệu với các thành viên của nhiều hội quần chúng khác nhau. Vì các quyết định được đưa ra không chỉ phải tính đến những người quan trọng khác thuộc giới tinh hoa, mà còn phải được nhiều thành viên thông qua.

Khoảng cách giữa người nói và người nghe, giữa quyền lực và công chúng, ít khi dẫn tới luật lệ sắt của giới đầu sỏ, mà tới luật phát ngôn nhiều hơn: khi nhóm sức ép được mở rộng, lãnh đạo của nó sẽ tổ chức lấy ý kiến những người “đại diện”. Vì vậy bầu cử, như chúng ta đã thấy, trở thành cuộc đo sức giữa hai đảng khổng lồ và không thể điều khiển mà mỗi cá nhân có thể thực sự cảm thấy mình có ảnh hưởng, hoặc không có khả năng chiếm được ấn tượng về tâm lý hoặc đa số quyết định về chính trị. Và trong những chuyện này, các đảng lại có hình thức thường thấy ở các hội quần chúng khác.²

Khi nói con người trong đại chúng không có ý thức chính trị nào dù là thành viên, tôi nghĩ tới một thực tế chính trị hơn là một dạng cảm xúc. Tôi nghĩ (1) có cách nào đó để thuộc về (2) một loại tổ chức nào đó.

1. Cách thuộc về tổ chức nào đó ở đây hàm ý dựa trên lòng tin vào các mục đích và vào giới lãnh đạo của một tổ chức, và vì thế cho

phép mọi người cảm thấy tự do như ở nhà trong tổ chức đó. Thuộc về nó theo cách này là để làm cho hiệp hội của con người thành một trung tâm tâm lý về bản ngã của mình, để có được nhận thức, dù thận trọng hay tự do, về những quy tắc hành xử và mục đích của nó, điều mà chúng ta đặt ra và đến lượt nó lại uốn nắn chúng ta. Chúng ta không có loại cảm giác này đối với bất kỳ một tổ chức chính trị nào.

2. Loại tổ chức mà tôi nghĩ đến là một hội tình nguyện, có ba đặc điểm quyết định: thứ nhất là bối cảnh, trong đó các ý kiến hợp lý có thể được hình thành; thứ hai là một tổ chức mà theo đó các hoạt động hợp lý được tiến hành; và thứ ba, so với các tổ chức quyền lực khác, là một đơn vị đủ mạnh để tạo ra một sự khác biệt.

Chính vì không có sẵn các hiệp hội có ý nghĩa về tâm lý và hiệu quả về lịch sử, nên con người thường cảm thấy lo lắng về sự trung thành chính trị và kinh tế của họ. Các đơn vị quyền lực hiệu quả bây giờ là các công ty khổng lồ, là chính quyền không thể tiếp cận, là tổ chức quân sự đáng sợ. Giữa một bên là các đơn vị này, và bên kia là gia đình và cộng đồng nhỏ, tôi không thấy có hiệp hội trung gian nào mà người ta cảm thấy an toàn và cảm thấy có quyền lực. Không thấy diễn ra các cuộc đấu đá chính trị sống động. Thay vào đó là quản lý từ bên trên, và khoảng trống chính trị bên dưới. Các khối công chúng quan trọng giờ đây hoặc là nhỏ tới mức không còn tiếng nói và do đó bỏ cuộc, hoặc lớn tới mức trở thành một đặc điểm khác của cấu trúc quyền lực thường xa vời và do đó không thể tiếp cận.

Công luận tồn tại khi những người không ở trong chính quyền của một nước đòi quyền bày tỏ quan điểm chính trị một cách tự do và công khai, và quyền tác động hoặc quyết định của những ý kiến này đối với các chính sách, nhân sự, và hành động của chính phủ của họ.³ Hiểu theo nghĩa chính thức, công luận rõ ràng đã và đang tồn tại ở Mỹ. Thế nhưng với những bước phát triển hiện đại thì quyền chính thức này vẫn tồn tại như một loại quyền, song không còn nghĩa như trước đây nữa.

Thế giới cũ hơn của tổ chức tình nguyện là khác với thế giới của tổ chức quần chúng, giống như thế giới sách mỏng của Tom Paine khác với thế giới của truyền thông đại chúng.

Kể từ Cách mạng Pháp, các nhà lý luận bảo thủ có quan điểm về sự trỗi dậy của công chúng mà họ gọi là quần chúng, hoặc thứ gì đó giống như thế. Gustave Le Bon đã viết: “Dân chúng có quyền lực tối cao, và cơn thủy triều của chủ nghĩa hoang dã đang dâng cao”. Quyền thiêng liêng của quần chúng sẽ thay thế quyền thần thánh của vua chúa, và “vận mệnh các quốc gia hiện đã được soạn thảo công phu trong trái tim quần chúng, không còn trong các hội đồng của những ông hoàng”.⁴ Trong thế kỷ XX, các nhà lý luận phái tự do và kể cả xã hội chủ nghĩa sau đó, đề cập rõ ràng hơn những gì tôi gọi là xã hội đại chúng. Từ Le Bon cho tới Emil Lederer và Ortega y Gasset đều cho rằng việc ảnh hưởng của quần chúng đang tăng lên là không may.

Nhưng chắc chắn, những ai cho rằng quần chúng có toàn quyền, hoặc ít nhất cũng đang trên con đường tới chiến thắng, thì đều sai lầm. Trong thời đại chúng ta, như Sergei Chakhotin đã biết, ảnh hưởng của các tập thể tự trị trong đời sống chính trị trên thực tế đang giảm sút.⁵ Hơn nữa, ảnh hưởng ấy ở họ là có chỉ đạo; giờ đây không được coi họ là các đám dân chúng hành động độc lập, mà là quần chúng ở những thời điểm quan trọng đã biến thành đám đông người biểu tình. Vì với tư cách các đám dân chúng biến thành quần chúng, quần chúng đôi khi biến thành đám đông, và trong các đám đông, sự cưỡng bức tâm lý của truyền thông đại chúng lại được bổ sung ngay bằng sự hô hào thô bạo đến không ngờ. Rồi những người trong đám đông một lần nữa phân tán thành những đám quần chúng bị xé nhỏ và dễ phục tùng.

Trong mọi xã hội hiện đại, các hiệp hội độc lập đứng giữa các tầng lớp khác nhau và nhà nước có xu hướng đánh mất tính hiệu quả của mình với tư cách là các phương tiện chuyên chở ý kiến hợp lý, và là công cụ cho việc thực thi có lý trí cái ý chí chính trị. Những hiệp hội

này có thể cố tình bị phân tán và do đó trở thành công cụ cai trị thụ động, hoặc có thể teo dần vì không được sử dụng khi đối mặt với các phương tiện quyền lực tập trung. Nhưng cho dù chúng có bị phá hoại trong một tuần, hay lụi tàn trong một thế hệ, thì những hiệp hội này đều bị thay bằng các tổ chức tập trung trong hầu hết mọi lĩnh vực đời sống, và chính mấy tổ chức ấy với tất cả các phương tiện quyền lực mới của mình sẽ cai trị xã hội đại chúng đã bị khủng bố, hoặc trong trường hợp này có thể mới chỉ bị đe dọa.

5.

Các khuynh hướng thiết chế tạo nên một xã hội đại chúng ở mức độ khá lớn là một vấn đề của dòng chảy khách quan, nhưng món hàng ế công chúng cũng sẽ phơi mình trước các thế lực “chủ quan” và có ý đồ. Cùng với việc mở rộng cơ sở chính trị trong bối cảnh văn hóa dân gian về quá trình ra quyết định mang tính dân chủ, và cùng với các phương tiện thuyết phục quần chúng sẵn có ngày càng tăng, công chúng của công luận trở thành đối tượng của những cố gắng mạnh mẽ để kiểm soát, quản lý, chi phối, và đe dọa nhiều hơn.

Trong các lĩnh vực chính trị, quân sự và kinh tế, quyền lực ở nhiều mức độ khác nhau trở nên khó chịu trước những ý kiến nghi ngờ của quần chúng, và do đó quá trình tạo dư luận trở thành một kỹ thuật nắm giữ và thực thi quyền lực được chấp nhận. Cử tri thiểu số gồm những người hữu sản, có học thức được thay bằng phổ thông đầu phiếu – và bằng các chiến dịch vận động giành phiếu bầu mạnh mẽ. Quân đội chuyên nghiệp nhỏ của thế kỷ XVIII được thay bằng quân đội đông đảo theo chế độ quân dịch – và bằng các vấn đề tinh thần dân tộc. Cửa hàng nhỏ được thay bằng nền công nghiệp sản xuất hàng loạt – và được quảng cáo trên toàn quốc.

Khi quy mô các thiết chế trở nên lớn hơn và tập trung hơn, thì phạm vi và cường độ cố gắng của các dư luận viên cũng vậy. Trên thực

tế, các biện pháp tạo dư luận song hành về phạm vi và hiệu quả với các thiết chế khác có quy mô lớn hơn – cái nôi của xã hội đại chúng hiện đại. Do đó, ngoài các biện pháp tập trung và mở rộng của họ về quản lý, khai thác, và bạo lực, giới tinh hoa hiện đại còn có sẵn trong tay các công cụ quản lý và thao túng tâm linh độc đáo trong lịch sử, trong đó có phổ cập giáo dục bắt buộc cũng như các phương tiện truyền thông đại chúng.

Những nhà quan sát trước đây tin rằng việc mở rộng phạm vi và số lượng các phương tiện truyền thông chính thức sẽ mở rộng và làm sống động đám công chúng quan trọng. Theo quan điểm lạc quan ấy – được viết trước khi có đài phát thanh, truyền hình, và phim ảnh – thì các phương tiện chính thức được hiểu là để đơn giản nhân rộng quy mô và nhịp độ thảo luận cá nhân. Charles Cooley đã viết, các điều kiện hiện đại “mở rộng vô hạn sự cạnh tranh ý kiến, và bất kỳ cái gì có sự kiên trì nhưng lại thiếu so sánh có thể phải ra đi, vì cái thực sự hợp với trí tuệ chọn lọc sẽ được trân trọng hơn và nhiều thêm”.⁶ Vẫn phần khích với việc tan vỡ sự đồng thuận vốn có của cộng đồng địa phương, ông nhận thấy các phương tiện truyền thông mới sẽ làm tăng thêm sự năng động trong đối thoại của nền dân chủ cổ điển, và cùng với nó là sự phát triển của tính cách cá nhân tự do và lý trí.

Không ai thực sự biết hết các chức năng của truyền thông đại chúng, vì những chức năng này trong trạng thái toàn vẹn của mình có lẽ có tính lan tỏa và tinh tế đến nỗi không thể nắm bắt được chúng bằng các phương tiện nghiên cứu xã hội hiện có. Nhưng giờ thì chúng ta có lý do để tin rằng việc các phương tiện này đóng góp vào sự mở rộng và làm sống động các cuộc thảo luận của công chúng ít quan trọng hơn là biến họ thành một nhóm các thị trường truyền thông trong một xã hội giống như đại chúng. Tôi không chỉ nói đến tỉ lệ người đưa ra ý kiến cao hơn người nhận và cơ hội hồi đáp giảm đi; tôi cũng không chỉ nói tới việc rập khuôn và tầm thường hóa mang tính bạo lực của các giác quan chúng ta mà theo đó các phương tiện truyền thông này hiện

đang cạnh tranh để được “chú ý”. Tôi đang nghĩ tới một kiểu mù tâm lý được các phương tiện truyền thông tạo thuận lợi, và được thể hiện bằng một vài cách sau:

1. Rất ít những gì chúng ta nghĩ mình biết về thực tại xã hội của thế giới đến từ những điều chúng ta trực tiếp thấy. Hầu hết “các bức tranh trong đầu” mà chúng ta có được từ các phương tiện này – kể cả khi chúng ta thường không thực sự tin vào những gì mình thấy trước mắt cho tới lúc đọc về nó trên báo hoặc nghe về nó trên đài phát thanh.⁷ Các phương tiện truyền thông không chỉ cung cấp cho chúng ta thông tin, chúng còn hướng dẫn chính các trải nghiệm của chúng ta. Tiêu chuẩn của chúng ta về tính cả tin, tiêu chuẩn của chúng ta về hiện thực, có xu hướng bị các phương tiện này sắp đặt thay vì do kinh nghiệm rời rạc của chính chúng ta.

Vì thế, cho dù cá nhân có kinh nghiệm riêng trực tiếp về các sự kiện, thì đó vẫn chưa thực sự là trực tiếp và quan trọng: nó được tổ chức theo khuôn mẫu. Phải được đào tạo lâu dài và có kỹ năng mới có thể đánh bật được những khuôn mẫu này để mỗi cá nhân có thể thấy những điều mới mẻ, theo kiểu không bị rập khuôn. Ví dụ, có thể giả định là nếu tất cả mọi người trải qua tình trạng buồn chán, thì tất cả đều sẽ có “kinh nghiệm về nó”, và theo kinh nghiệm này, tất cả họ sẽ lật tẩy hoặc bác bỏ hoặc chỉ ít cũng không nghe những gì truyền thông nói về nó. Nhưng kinh nghiệm chuyển đổi cấu trúc ấy phải được tổ chức và diễn giải nếu muốn được tính đến trong việc tạo dựng dư luận.

Tóm lại, loại kinh nghiệm có thể dùng làm cơ sở để chống lại các phương tiện truyền thông đại chúng không phải là một trải nghiệm về những sự kiện sống, mà là trải nghiệm của ý nghĩa. Những diễn giải trải nghiệm phải sáng sủa nếu chúng ta định dùng từ kinh nghiệm một cách nghiêm túc. Và khả năng để có kinh nghiệm như thế bắt nguồn từ xã hội. Như tôi đã nói, cá nhân không tin vào kinh nghiệm của chính mình, cho tới khi nó được người khác hoặc truyền thông khẳng định.

Thường thì sự phô bày trực tiếp như thế không được chấp nhận nếu nó gây phiền phức cho lòng trung thành và đức tin mà các cá nhân đã có. Để được chấp nhận, nó phải làm dịu hoặc biện minh cho những cảm xúc thường nằm sâu trong suy nghĩ của con người giống như đặc điểm quan trọng về lòng trung thành ý thức hệ của anh ta.

Khuôn mẫu về lòng trung thành là cơ sở của lòng tin và tình cảm về những biểu tượng và biểu trưng cụ thể; chúng chính là cách mà con người nhìn thế giới xã hội và từ đó họ hình thành những ý kiến và quan điểm cụ thể về các sự kiện. Chúng là kết quả của những trải nghiệm cũ tác động đến trải nghiệm hiện tại và tương lai. Chẳng cần phải nói ra rằng con người thường không biết về lòng trung thành này, rằng thường thì họ không thể tạo ra chúng một cách dứt khoát. Nhưng các khuôn mẫu chung ấy dẫn tới việc chấp nhận hay bác bỏ những ý kiến cụ thể do sức hút tình cảm và cách họ rũ bỏ lo âu hơn là do sức mạnh nhất quán của logic. Chấp nhận ý kiến theo điều kiện của chúng tức là có cảm giác tốt và chắc chắn mình đúng mà không phải nghi ngại. Khi các khuôn mẫu ý thức hệ và các ý kiến cụ thể được gắn kết theo cách này, lo lắng xuất hiện sẽ giảm bớt khi lòng trung thành và lòng tin không hòa hợp với nhau. Những tư tưởng này dẫn tới việc sẵn sàng chấp nhận một đường lối nhất định về đức tin; sau đó về tình cảm hay lý trí không cần vượt qua sự chống đối các mục nhất định theo đường lối đó; lựa chọn ý kiến và cảm xúc cụ thể bị dồn nén biến thành thái độ và tình cảm đã có từ trước, định hình quan điểm của con người.

Lòng tin và cảm xúc sâu sắc này là một loại thấu kính qua đó con người trải nghiệm thế giới của họ, chấp nhận hay bác bỏ những ý kiến cụ thể theo điều kiện của chúng, và xác định phương hướng của con người đi tới quyền lực vượt trội. Ba thập kỷ trước, Walter Lippmann đã coi lòng tin có từ trước là định kiến: nó làm cho con người không xác định được hiện thực một cách đầy đủ. Nó vẫn là định kiến. Nhưng ngày nay nó thường có thể được coi là “định kiến tốt”; dù nó thường không đầy đủ và dễ bị hiểu sai nhưng vẫn còn ít hơn cái chủ nghĩa hiện

thực quái đản của những người có quyền lực cao hơn và các dư luận viên. Nó là ý thức chung thấp hơn, và vì thế là yếu tố gây chống đối. Nhưng chúng ta phải công nhận, nhất là khi nhịp độ thay đổi sâu và nhanh, rằng ý thức chung đó lại thường là phổ biến hơn ý thức. Và trên hết, chúng ta phải công nhận rằng “ý thức chung” của con em chúng ta là kết quả của những khuôn mẫu do các phương tiện truyền thông đại chúng đưa ra mà chúng luôn đổi mới thay vì là kết quả của bất kỳ phương tiện xã hội truyền thống vững chắc nào. Chúng là thế hệ đầu tiên bị phơi mình ra như thế.

2. Chừng nào truyền thông đại chúng không hoàn toàn bị độc quyền, chừng đó cá nhân còn có thể dùng phương tiện này chống phương tiện kia; anh ta có thể so sánh chúng, và do đó chống lại thứ mà một trong các phương tiện đó đưa ra. Càng có nhiều cạnh tranh thực sự giữa các phương tiện truyền thông, cá nhân càng có thể có nhiều khả năng kháng cự. Song trường hợp này hiện nay thế nào? Mọi người có so sánh những báo cáo về các sự kiện và chính sách công khai, dùng nội dung của phương tiện này chống lại phương tiện khác không?

Câu trả lời: nói chung là không, hầu như không vì (1) Chúng ta biết rằng mọi người có xu hướng mạnh là lựa chọn phương tiện truyền thông nào có thể chuyển tải các nội dung mà họ đã thỏa thuận. Có một kiểu lựa chọn những ý kiến mới trên cơ sở những ý kiến có từ trước. Hình như không ai cố gắng tìm kiếm những tuyên bố trái ngược như có thể thấy ở phương tiện truyền thông thay thế. Các chương trình phát thanh, tạp chí, và báo chí nhất định thường có một lượng công chúng ổn định, và do đó làm tăng sức mạnh của những thông điệp trong suy nghĩ của công chúng đó. (2) Ý kiến đó về việc dùng phương tiện này chống lại phương tiện kia cho rằng truyền thông thực sự có nhiều nội dung khác nhau. Nó cho là có cạnh tranh thực sự, một điều không đúng lắm. Phương tiện truyền thông cho thấy một sự đa dạng rất rõ và cạnh tranh, nhưng khi nhìn kỹ hơn chúng hình như cạnh

tranh theo các kiểu đa dạng về một vài chủ đề tiêu chuẩn hơn là mấy vấn đề trái chiều. Quyền tự do nêu vấn đề một cách hiệu quả xem ra ngày càng bị giới hạn trong một số nhóm lợi ích đã có và tiếp tục có cách tiếp cận các phương tiện truyền thông này.

3. Truyền thông không chỉ thẩm thấu vào kinh nghiệm của chúng ta, mà còn bước vào cả chính kinh nghiệm của chúng ta. Chúng cung cấp hình dạng mới và khát vọng mới của những gì chúng ta có thể mong muốn, và những gì chúng ta có vẻ mong muốn. Chúng cung cấp một loạt những lời ca ngợi mới, lớn hơn và linh hoạt hơn về bản ngã của chúng ta theo những mô hình ứng xử mà chúng đưa ra. Theo thuyết hiện đại về cái tôi,⁸ chúng ta có thể nói rằng truyền thông đưa người đọc, người nghe, người xem vào khung cảnh của những nhóm tham chiếu lớn hơn, cao hơn – những nhóm thực hay tưởng tượng, trực tiếp hay gián tiếp, ai cũng biết hoặc thoáng thấy – đó là tấm gương để soi mình. Chúng làm tăng số lượng những nhóm chúng ta dùng để khẳng định bản thân.

Hơn thế nữa: (1) truyền thông cho một người trong quần chúng biết anh ta là ai – chúng cho anh ta nhân dạng; (2) chúng nói với anh ta điều anh ta muốn – chúng cho anh ta ước vọng; (3) chúng nói với anh ta làm thế nào để có được điều đó – chúng cho anh ta cách thức; và (4) chúng nói với anh ta làm thế nào để cảm thấy đi đúng đường, dù anh ta sai – chúng cho anh ta cách thoát thân. Khoảng cách giữa nhân dạng và ước vọng đưa tới cách thức và/hoặc cách thoát thân. Đó có lẽ là công thức tâm lý cơ bản của truyền thông đại chúng hiện nay. Nhưng với tư cách một công thức, nó không được điều chỉnh theo sự phát triển của con người. Nó là công thức của một thế giới giả tạo được truyền thông sáng tạo và duy trì.

4. Bây giờ khi đã chiếm ưu thế chung, các phương tiện truyền thông đại chúng, đặc biệt là truyền hình, thường lấn át các cuộc thảo luận quy mô nhỏ, làm hỏng cơ hội để trao đổi ý kiến hợp lý và nhẹ

nhàng và nhân văn. Chúng là nguyên nhân chính phá hoại tính riêng tư theo đúng nghĩa nhân văn. Đó là lý do quan trọng tại sao chúng không chỉ thất bại với tư cách một thể lực giáo dục, mà còn là một sức mạnh ác độc: chúng không nói rõ cho người xem hoặc người nghe về các nguồn gốc sâu rộng hơn của sự căng thẳng và lo lắng riêng tư, những oán hận không nói ra lời và những hy vọng nửa chừng đã tắt. Chúng cũng không cho phép cá nhân vượt khỏi môi trường nhỏ hẹp của anh ta hoặc làm rõ ý nghĩa riêng tư của nó là gì.

Truyền thông cung cấp nhiều thông tin và tin tức về những gì đang diễn ra trên thế giới, nhưng chúng thường không cho phép người nghe hay người xem thực sự kết nối cuộc sống hằng ngày của họ với những hiện thực lớn hơn. Chúng không kết nối thông tin chúng cung cấp về những vấn đề công khai cùng với các rắc rối mà mỗi cá nhân cảm nhận được. Chúng không cố gắng đi sâu hợp lý vào những căng thẳng, căng thẳng trong mỗi cá nhân hoặc của xã hội được phản ánh trong cá nhân. Ngược lại, chúng làm anh ta phân tâm và che mờ cơ hội hiểu mình hoặc thế giới của mình, bằng cách gắn chặt sự chú ý của anh ta vào những hành động điên khùng giả tạo thường được giải quyết trong khuôn khổ các chương trình, thường thì bằng hành động bạo lực hoặc bằng cái được coi là hài hước. Tóm lại, đối với người xem, chúng không hề được giải quyết thực sự. Căng thẳng chủ yếu để đánh lạc hướng trên truyền thông là căng thẳng của những người đói khát, người không có tiện nghi, hoặc mấy phụ nữ được cho là ưa nhìn. Hầu như luôn chỉ là những trò tiêu khiển huyền ảo, hoặc phim kinh dị, song chẳng đi đến đâu và cũng chẳng có đâu mà đi.

Nhưng truyền thông, vì được tổ chức và hoạt động như hiện nay, thậm chí còn hơn cả một nguyên nhân chủ yếu của việc chuyển nước Mỹ thành xã hội đại chúng. Chúng cũng nằm trong số những phương tiện quyền lực quan trọng nhất ngày càng tăng của giới tinh hoa giàu có và quyền lực; hơn nữa, một số cơ quan truyền thông cao hơn này bản

thân chúng hoặc nằm trong giới tinh hoa, hoặc nằm trong đám đông rất quan trọng của giới này.

Ngang với hoặc ngay dưới giới tinh hoa là những nhà truyền truyền, chuyên gia quảng bá, phụ trách quan hệ công chúng, là những người kiểm soát việc tạo dư luận để có thể có thêm một mục đã được đo gọt có tính đến quyền lực hiệu quả, uy tín tăng, của cái an toàn hơn. Trong 1/4 thế kỷ qua, thái độ công việc của những người thao túng này đã trải qua một kiểu biến chứng sau:

Lúc đầu là lòng tin lớn vào những gì truyền thông đại chúng có thể làm. Lời nói có thể thắng chiến tranh hoặc có thể bán được xà phòng, kích động và kiềm chế được dân chúng. Một nhà quảng cáo của những năm 1920 tuyên bố: “Chỉ có chi phí mới hạn chế được việc phổ biến công luận theo bất kỳ hướng nào, vào bất kỳ chủ đề nào”.⁹ Niềm tin của dư luận viên vào truyền thông với tư cách là những người thuyết phục quần chúng hầu như đạt mức thần kỳ – nhưng anh ta chỉ tin truyền thông đại chúng có quyền lực vô song chừng nào công chúng còn đáng tin. Không còn đáng tin nữa. Truyền thông đại chúng đưa rất nhiều chuyện thổi phồng mang tính cạnh tranh; chúng làm tầm thường hóa thông điệp của họ và cứ cái nọ đá cái kia. “Hội chứng truyền thông” khi phản ứng những lời nói dối thời chiến và vỡ mộng thời hậu chiến cũng không giúp giải quyết được vấn đề, mặc dù ký ức thường vừa ngăn vừa bị xuyên tạc chính thức. Việc mất lòng tin vào phép màu của truyền thông đã biến thành một khẩu hiệu của những nhà quản lý dư luận. Họ viết trên các biểu ngữ của mình: “Thuyết phục quần chúng là chưa đủ”.

Vì thất vọng, họ lý giải; và khi lý giải, họ đi đến chỗ chấp nhận nguyên tắc về hoàn cảnh xã hội. Để thay đổi ý kiến và hành động, họ bảo nhau, chúng ta phải rất chú ý tới hoàn cảnh đầy đủ và cuộc sống của những người bị quản lý. Cùng với việc thuyết phục quần chúng, dù sao chúng ta cũng phải sử dụng ảnh hưởng cá nhân; chúng ta phải

đến với nhân dân trong hoàn cảnh cuộc sống của họ và qua người khác, những người cùng sống với họ, những người họ tin tưởng: chúng ta phải đến được với họ bằng kiểu thuyết phục “cá nhân” nào đó. Chúng ta không được để lộ bàn tay trực tiếp của chúng ta, mà chỉ tư vấn hoặc chỉ huy; chúng ta phải lôi kéo họ.

Bây giờ hoàn cảnh xã hội sống động và trực tiếp trong đó mọi người sống và thể hiện một sự trông đợi rất nhiều vào họ tất nhiên là những gì chúng ta có thể gọi là công chúng quan trọng. Bất kỳ ai đã nhìn vào bên trong một công ty quảng cáo, hoặc một văn phòng quan hệ công chúng, đều biết rằng công chúng quan trọng vẫn là vấn đề lớn chưa giải quyết được của các dư luận viên. Một cách tiêu cực, việc họ công nhận ảnh hưởng của hoàn cảnh xã hội đối với ý kiến và hành động của công chúng hàm ý rằng công chúng dám nêu ý kiến chống lại và loại bỏ tin tức của các phương tiện truyền thông đại chúng. Một cách tích cực, việc công nhận này ngụ ý rằng công chúng không bao gồm những cá nhân biệt lập, mà gồm những người không chỉ đưa ra các ý kiến có từ trước cần được xem xét, mà còn tiếp tục ảnh hưởng lẫn nhau theo những cách phức tạp, thân tình, gián tiếp, và liên tục.

Trong những cố gắng để trung lập hóa hoặc tìm cách khớp nối công chúng để sử dụng, các dư luận viên cố biến nó thành một mạng lưới tiếp sức cho quan điểm của họ. Nếu các dư luận viên có nhiều quyền lực đến mức họ có thể hành động trực tiếp và công khai đối với các khối công chúng quan trọng, thì họ có thể trở nên độc đoán; nhưng nếu họ không có quyền lực như thế và do đó phải hoạt động gián tiếp và không lộ mặt, họ sẽ có lập trường của những kẻ giật dây.

Quyền lãnh đạo là thứ quyền lực rõ ràng và ít nhiều được tuân thủ “tự nguyện”; thao túng là thực thi quyền lực “bí mật” mà những người chịu ảnh hưởng không hề biết. Trong mô hình xã hội dân chủ cổ điển, thao túng không phải là một vấn đề, vì những người có quyền lực ở ngay trong công chúng và trong số những đại diện được công

chúng đưa lên hoặc kéo xuống. Trong một xã hội hoàn toàn độc đoán, thao túng không phải là một vấn đề, vì quyền lực được nhận diện công khai chính là các thiết chế cầm quyền và các tổ chức của chúng, có thể sử dụng quyền lực công khai và trần trụi. Trong trường hợp cực đoan, chúng không cần giành và giữ quyền lực bằng cách che giấu việc làm của mình.

Thao túng trở thành một vấn đề ở bất kỳ đâu con người có quyền lực tập trung và ngang ngược nhưng không có quyền hành, hoặc khi vì lý do nào đó, họ không muốn công khai sử dụng quyền lực của mình. Rồi những người có quyền lực tìm cách thống trị mà không phải tỏ rõ quyền lực. Họ muốn thống trị một cách bí mật, như vốn vậy, không cần quảng bá tính hợp pháp. Chính trong trường hợp pha tạp này – như hiện trạng của Mỹ ngày nay – thao túng là cách chính để thực thi quyền lực. Các nhóm nhỏ người đang đưa ra những quyết định mà ít nhất cũng cần được phép của những người thờ ơ hoặc thích gây gổ mà không thực thi quyền lực công khai. Vì thế các nhóm nhỏ cố gắng lôi kéo những người này tới chỗ sẵn sàng chấp nhận hoặc vui vẻ ủng hộ các quyết định hay ý kiến của họ – hoặc chí ít bác bỏ những ý kiến phản đối có thể có.

Quyền hành chính thức nằm “trong nhân dân”, nhưng quyền khởi xướng trên thực tế lại do các nhóm nhỏ người nắm giữ. Do đó, chiến lược lôi kéo tiêu chuẩn là làm ra vẻ như nhân dân, hoặc ít nhất một nhóm lớn “thực sự ra quyết định”. Đó là tại sao ngay cả khi có sẵn quyền hành, những người có thể tiếp cận nó vẫn muốn bí mật hơn bằng cách âm thầm lôi kéo.

Nhưng có phải là dân tình bây giờ có học vấn cao hơn? Tại sao không nhấn mạnh vào việc mở mang giáo dục thay vì tăng cường hiệu quả của truyền thông đại chúng? Câu trả lời ngắn gọn là, giáo dục đại chúng ở nhiều khía cạnh đã trở thành một phương tiện truyền thông khác.

Nhiệm vụ chính của giáo dục công, như được hiểu rộng rãi ở đất nước này, là chính trị: làm cho công dân hiểu hơn, vì thế có năng lực suy nghĩ và đánh giá các vấn đề công tốt hơn. Đến một lúc nào đó, chức năng giáo dục chuyển từ chính trị sang kinh tế: đào tạo con người cho công việc được trả lương tốt hơn và vì thế tiến lên. Điều này đặc biệt đúng với phong trào của các trường trung học, đáp ứng đòi hỏi của công việc là phải có những nhân viên văn phòng kỹ năng giải từ nguồn kinh phí xã hội hóa. Giáo dục phần lớn đơn thuần trở thành hướng nghiệp; trong chừng mực nào đó, nhiệm vụ chính trị của nó ở nhiều trường đã rút gọn thành việc hằng ngày rèn luyện lòng trung thành dân tộc chủ nghĩa.

Việc đào tạo kỹ năng mà ít nhiều sử dụng trực tiếp trong đời sống hướng nghiệp là một nhiệm vụ quan trọng phải thực hiện, nhưng không nên nhầm với giáo dục khai phóng: thăng tiến trong công việc, cho dù tới mức nào đi nữa, vẫn không giống như tự thân phát triển, mặc dù cả hai hiện nay thường bị lẫn lộn.¹⁰ Trong “các kỹ năng”, một số thích hợp và một số không thích hợp với mục tiêu tự do, tức là giải phóng giáo dục. Kỹ năng và giá trị không thể dễ dàng bóc tách như những nghiên cứu học thuật đối với kỹ năng được cho là trung lập khiến chúng ta phải suy nghĩ. Và đặc biệt không phải là lúc chúng ta nghiêm túc nói về giáo dục khai phóng. Tất nhiên, có một bàn cân mà một bên là các kỹ năng và bên kia là các giá trị, nhưng ở khoảng giữa của bàn cân này mà có thể gọi là khu vực nhạy cảm lại thích hợp nhất đối với công chúng cổ điển.

Để đào tạo một người đứng máy tiện hoặc đọc và viết đòi hỏi khá nhiều sự giáo dục về kỹ năng; khơi gợi để mọi người hiểu được những gì họ thực sự muốn trong cuộc sống hoặc luận bàn với người khác, theo lối sống Ki-tô giáo và nhân văn, rõ ràng đòi hỏi khá nhiều sự giáo dục về các giá trị. Nhưng để hỗ trợ tạo nên một nhóm người có sự nhạy bén về văn hóa, chính trị, và kỹ thuật, mà sẽ biến họ thành những

thành viên thực sự của công chúng tự do đích thực, đó chính là đào tạo về kỹ năng và giáo dục về giá trị. Nó gồm một liệu pháp theo nghĩa cổ xưa là làm người ta hiểu về bản thân mình; nó gồm việc phổ biến những kỹ năng tranh cãi với bản thân mà chúng ta gọi là suy nghĩ, và với những người khác mà chúng ta gọi là thảo luận. Và sản phẩm cuối cùng của việc giáo dục khai phóng ấy về sự nhảy bèn đơn giản là những người tự học, tự trau dồi bản thân.

Người hiểu biết trong công chúng đích thực có thể biến những rắc rối của mình thành các vấn đề xã hội, có thể thấy chúng thích hợp với cộng đồng và cộng đồng thích hợp với chúng. Anh ta hiểu rằng những gì mình nghĩ và cảm thấy như là những rắc rối cá nhân lại rất thường xuyên không chỉ là các vấn đề mà người khác cũng gặp phải và quả thực không phụ thuộc vào giải pháp của một cá nhân nào, mà chỉ phụ thuộc vào sự thay đổi cấu trúc của các nhóm anh ta sống và đôi khi là cấu trúc của toàn xã hội.

Những người trong đại chúng đều gặp phải rắc rối riêng, nhưng họ không biết ý nghĩa và nguồn gốc thực của nó. Người trong các nhóm công chúng đối diện với các vấn đề, và họ biết rõ về chúng. Nhiệm vụ của các thiết chế tự do, như trường hợp người được giáo dục theo phái tự do là tiếp tục biến những rắc rối này thành các vấn đề, và các vấn đề thành câu chữ mà mỗi cá nhân đều hiểu nghĩa. Không có tranh luận chính trị sâu sắc và rộng rãi, các trường dành cho người lớn và vị thành niên xem ra có thể trở thành những cơ sở dễ chịu cho mấy cuộc tranh luận như vậy. Trong một cộng đồng công chúng, nhiệm vụ của giáo dục khai phóng sẽ là: giữ cho công chúng không bị choáng ngợp; giúp sinh ra những người có đầu óc kỷ luật và thông thạo không thể bị choáng ngợp; giúp phát triển những cá nhân táo bạo và nhảy bèn không thể bị chìm trong gánh nặng của cuộc sống đại chúng. Nhưng việc thực hành giáo dục đã không làm kiến thức trực tiếp phù hợp với nhu cầu của con người thế kỷ XX luôn lo lắng, hoặc với những thông lệ xã hội của công dân. Công dân ấy giờ đây không thể thấy được gốc

rẻ của các định kiến và nỗi thất vọng nơi mình, cũng không suy nghĩ rõ ràng về bản thân hoặc về những vấn đề khác. Anh ta không thấy sự vô vọng của ý kiến, của tri thức do cách tổ chức xã hội hiện nay, và anh ta không thể đáp ứng được những nhiệm vụ mà “công dân thông minh” phải đối mặt hiện nay.

Các thiết chế giáo dục đã không làm những việc này, và trừ một vài trường hợp hiếm hoi, hiện nay vẫn không làm. Chúng chỉ là những bậc thang thẳng tiến về nghề nghiệp và xã hội, và ở mọi cấp độ, chúng trở nên rụt rè về chính trị. Hơn nữa, trong tay “các nhà giáo dục chuyên nghiệp”, nhiều trường đã bắt đầu hoạt động theo tư tưởng “điều chỉnh cuộc sống”, tức là khuyến khích việc vui vẻ chấp nhận lối sống đại chúng hơn là đấu tranh cho sự siêu việt của cá nhân và công chúng.ⁱ

Không mấy ai nghi ngờ việc các nhà giáo dục hiện đại tụt hậu đã chỉnh sửa các khái niệm của họ về nội dung và thực hành giáo dục theo ý kiến của đại chúng. Họ không thực sự nói rõ những tiêu chuẩn về cấp độ văn hóa và sự khắt nghiệt của tri thức; thay vào đó, họ thường xử lý những chuyện vụn vặt như những chiêu trò hướng nghiệp và “điều chỉnh cuộc sống”, ý nói cuộc sống chậm chạp của đại chúng. “Các trường dân chủ” thường có nghĩa là thúc đẩy cái tầm thường về trí tuệ, đào tạo hướng nghiệp, lòng trung thành dân tộc, chỉ thế thôi.

6.

Các khuynh hướng cấu trúc của xã hội hiện đại và tính chất lôi kéo của các kỹ thuật truyền thông của nó đã tới điểm trùng hợp trong

i. A. E. Bestor viết: “Nếu các trường làm đúng việc của họ, chúng ta hy vọng các nhà giáo dục chỉ ra những thành tựu quan trọng không thể bàn cãi trong việc nâng cao dân trí quốc gia – có lẽ được đo đếm bằng lượng sách và tạp chí nghiêm túc tính theo đầu người được lưu hành lớn hơn, bằng việc không ngừng nâng cao thị hiếu các chương trình phim ảnh và phát thanh, bằng những tiêu chuẩn tranh luận chính trị cao hơn, bằng việc tăng cường tôn trọng tự do ngôn luận và tư tưởng, bằng việc giảm rõ rệt bằng chứng về thiếu năng trí tuệ cũng như việc người lớn không ngừng đọc các truyện tranh”.¹¹

xã hội đại chúng, mà chủ yếu là một xã hội thành thị. Sự phát triển của thành phố lớn, việc tách biệt đàn ông và đàn bà thành những thói thường và môi trường nhỏ hẹp khác nhau làm họ mất cảm giác chắc chắn về tính toàn vẹn của mình như một khối công chúng. Thành viên công chúng trong các cộng đồng nhỏ hơn ít nhiều biết nhau, vì họ thường gặp nhau trong các khía cạnh của cuộc sống hằng ngày. Thành viên đại chúng trong một xã hội thành thị lớn biết nhau chỉ như những nhóm người trong các môi trường đặc biệt: người sửa xe hơi, cô gái chạy bàn phục vụ bạn bữa trưa, cô nhân viên bán hàng, người phụ nữ trông con bạn ở trường cả ngày. Khi mọi người gặp nhau theo những cách như vậy thì kiểu đánh giá vội vã và rập khuôn nở rộ. Hiện thực khác của con người không và không thể len qua được.

Chúng ta biết mọi người có xu hướng chọn những phương tiện truyền thông chính thức nào có thể khẳng định điều họ đã tin và thích. Nói cách khác, trong sự tách biệt ở thành phố lớn, họ có xu hướng tiếp xúc trực tiếp với ý kiến của những ai giống như ý kiến của họ. Những người khác có xu hướng coi nhẹ việc này. Trong xã hội thành thị lớn, họ có thái độ thờ ơ còn rõ hơn cả lối hành xử. Vì thế, họ không có xung đột quan điểm thực sự hay những vấn đề thực sự. Và khi gặp phải, họ có xu hướng coi nó là thô bạo.

Ngập đầu trong công việc hằng ngày, họ không vượt qua nổi cuộc sống ít nhiều chật hẹp của họ ngay cả chỉ bằng việc thảo luận, càng không phải bằng hành động. Họ không nhìn cấu trúc xã hội và vai trò của họ như một khối công chúng trong đó. Thành phố là một cấu trúc gồm những môi trường nhỏ như thế, và mọi người sống ở đó có xu hướng cách biệt nhau. Sự “đa dạng thú vị” của thành phố không khuyến khích đàn ông và đàn bà của “vành đai phòng ngủ”, tức là một tầng lớp ở ngoại ô, có thể suốt đời chỉ biết những người cùng tầng lớp mình. Nếu họ tìm gặp nhau, họ làm vậy chẳng qua vì khuôn mẫu cũ và hình ảnh định kiến về những sinh vật ở các môi trường khác. Mỗi

người bị kẹt trong cái bẫy tầng lớp hạn chế của mình; mỗi người đều bị cắt khỏi những nhóm để xác định. Chính vì có những người trong môi trường hẹp ấy mà truyền thông đại chúng có thể tạo ra một thế giới giả tạo khác, cũng như một thế giới giả tạo ngay trong họ.

Công chúng sống trong nhiều hoàn cảnh nhưng họ có thể vượt qua được chúng – về mặt cá nhân thì bằng nỗ lực tri thức, về mặt xã hội thì bằng hành động chung. Bằng suy nghĩ, tranh luận, và hành động có tổ chức, một cộng đồng công chúng sẽ cảm thấy và trên thực tế sẽ tích cực ở những thời điểm thích hợp về cấu trúc.

Nhưng thành viên các nhóm quần chúng tồn tại trong nhiều hoàn cảnh và không thể thoát ra, dù bằng suy nghĩ hay bằng hành động, trừ trường hợp cực đoan do hành động “tự phát có tổ chức” của quan chức chính quyền trên một chiếc mô tô. Chúng ta vẫn chưa đi tới trường hợp cực đoan này, nhưng quan sát người thuộc đám quần chúng Mỹ sống ở thành phố, chắc chắn chúng ta có thể phải chuẩn bị tâm lý cho trường hợp này.

Chúng ta có thể nghĩ về nó như sau: Khi một nhóm người không có việc làm, cũng không tìm việc, chúng ta sẽ phải tìm kiếm nguyên nhân của tình hình trước mắt và đặc điểm của nó. Nhưng khi có 12 triệu người thất nghiệp, thì chúng ta không thể tin tất cả họ đột nhiên “lười biếng” và trở nên “vô tích sự”. Các nhà kinh tế học gọi đây là “thất nghiệp cấu trúc”, nghĩa là những người liên quan bản thân họ không thể kiểm soát được cơ hội việc làm của mình. Thất nghiệp cấu trúc không bắt nguồn trong xí nghiệp hay trong thị trấn, cũng không phải vì một xí nghiệp hay thị trấn làm hay không làm gì. Hơn nữa, có ít hoặc không có người bình thường nào trong xí nghiệp, trong thị trấn có thể làm được gì khi việc đó quét qua môi trường của anh ta.

Hiện nay, sự khác biệt này giữa cấu trúc xã hội và hoàn cảnh cá nhân là một trong những nghiên cứu quan trọng nhất của xã hội học. Nó cho chúng ta để hiểu vị trí của “công chúng” hôm nay ở Mỹ. Trong

mọi lĩnh vực quan trọng của cuộc sống, việc mất ý thức về cấu trúc và chìm sâu vào cảm giác không quyền lực là một thực tế chủ yếu. Trong giới quân sự, việc này rõ nhất, vì ở đây vai trò của mọi người được giới hạn nghiêm ngặt; chỉ các vị trí chỉ huy cao nhất mới có thể thấy toàn bộ cấu trúc, và hơn nữa, cách nhìn này là một bí mật chính thức được canh giữ cẩn mật. Trong lĩnh vực lao động cũng thế, công việc mà mọi người đảm nhận ở các thang bậc kinh tế là những môi trường ít nhiều chật hẹp và những vị trí mà từ đó có thể nhìn bao quát toàn bộ quy trình sản xuất như một tổng thể có thể được tập trung, thì con người không những chẳng biết gì về sản phẩm và công cụ lao động của họ, mà còn không biết cả cấu trúc và các quy trình sản xuất. Trong trật tự chính trị, khi các tổ chức thấp hơn bị phân nhỏ và các tổ chức tầm trung được nhân rộng để đánh lạc hướng, thì không thể thấy toàn cục, không thể thấy tầng chóp bu, và không thể nêu những vấn đề mà trên thực tế sẽ quyết định toàn bộ cấu trúc trong đó họ sinh sống và có chỗ đứng.

Việc không thể thấy rõ cấu trúc hoặc vị trí có ý nghĩa quyết định đối với tâm trạng tiếc nuối trước việc mất cộng đồng. Trong thành phố lớn, việc chia thành các môi trường và phân chia rạch ròi công việc đã đến ngưỡng gần nhất với cá nhân và gia đình, vì dù thành phố không phải là đơn vị quyết định chính, nhưng nó thậm chí không thể được phần lớn công dân coi là cấu trúc trọn vẹn.

Một mặt, phạm vi và mức độ tập trung của cấu trúc ra quyết định ngày một tăng; và mặt khác, mọi người ngày càng được chia nhỏ vào các hoàn cảnh khác nhau. Ở cả hai phía, sự phụ thuộc vào các phương tiện truyền thông chính thức, trong đó có truyền thông giáo dục, ngày càng lớn. Nhưng người trong quần chúng không có được tầm nhìn rộng từ các phương tiện truyền thông này; thay vào đó là việc trải nghiệm bị rập khuôn, và rồi anh ta chìm sâu hơn vì trải nghiệm đó. Anh ta không thể tự tách mình ra để quan sát, nói gì tới đánh giá những gì anh ta đang trải nghiệm. Thay vì thảo luận nội bộ mà tôi gọi

là cân nhắc, anh ta đồng hành cùng lời độc thoại vô thức liên tục trong suốt những trải nghiệm cuộc sống. Anh ta chẳng có chương trình gì của riêng mình: hoàn thành những việc đang có, không làm quá bất kỳ cái gì vào bất kỳ lúc nào, vì anh ta không và không thể vượt qua được hoàn cảnh hằng ngày của mình. Anh ta không thực sự hiểu biết kinh nghiệm hằng ngày của mình và những tiêu chuẩn thực sự của nó: anh ta buông xuôi, làm theo thói quen, lối hành xử của anh ta là kết quả pha trộn lung tung những tiêu chuẩn lộn xộn và những ước vọng chưa bị phê phán của những người mà anh ta thực sự không biết hoặc tin tưởng nếu có khi nào anh ta thực sự làm thế.

Anh ta coi mọi chuyện là bình thường, anh ta làm tốt nhất về chúng, anh ta cố gắng nhìn về phía trước – một năm hoặc có lẽ là hai, hoặc thậm chí dài hơn nếu anh ta có con hoặc vay thế chấp – nhưng anh ta không nghiêm túc hỏi: Tôi muốn gì? Làm sao tôi có được nó? Sự lạc quan mơ hồ tràn ngập làm anh ta vững tâm, thỉnh thoảng lại bị tan vỡ bởi những bất hạnh hoặc thất vọng nho nhỏ rồi nhanh chóng bị chôn vùi. Anh ta là người tự mãn theo quan điểm của những người nghĩ có gì đó có thể là vấn đề với lối sống của quần chúng trong cái xô bồ thành phố, nơi tự làm là loại công việc có vẻ bận rộn. Anh ta đánh giá mình và những cố gắng của mình theo tiêu chuẩn nào? Cái gì thực sự quan trọng đối với anh ta? Đây là hình mẫu lý tưởng cho con người này?

Anh ta đánh mất sự độc lập của mình, và quan trọng hơn, mất đi ước muốn được độc lập: trên thực tế, trong suy nghĩ và lối sống của mình, anh ta không hiểu thế nào là một cá nhân độc lập. Không phải anh ta thích hay không thích cuộc sống này, mà là vấn đề này có vẻ không rõ ràng và sâu sắc nên anh ta không cay đắng hay ngọt bùi gì về hoàn cảnh và sự kiện. Anh ta nghĩ anh ta chỉ muốn có phần của mình trong những gì diễn ra xung quanh với càng ít rắc rối và với càng nhiều thú vui càng tốt.

Trật tự và chuyển dịch ấy trong cuộc sống của anh ta phù hợp với những việc bên ngoài; nếu không trải nghiệm hằng ngày của anh ta rất có thể sẽ là một mớ hỗn độn – mặc dù anh ta thường không biết về nó, vì nói một cách nghiêm túc, anh ta không thực sự sở hữu hoặc theo dõi trải nghiệm của chính mình. Anh ta không đặt ra ước muốn của mình; chúng cứ từ từ thấm vào anh ta. Và trong quần chúng, anh ta đánh mất sự tự tin của con người – nếu thực sự anh ta từng có nó. Vì cuộc sống trong một xã hội đại chúng gắn chặt với bất an và lại càng bất lực; nó làm con người luôn bồn chồn và lo lắng viễn vông; nó tách biệt cá nhân khỏi nhóm vững chắc; nó phá hoại những tiêu chuẩn của nhóm bền vững. Hành động không có mục đích, con người trong quần chúng chỉ cảm thấy vô nghĩa.

Ý kiến về xã hội đại chúng gợi mở ý kiến về một giới tinh hoa quyền lực. Trái lại, ý kiến về công chúng gợi mở truyền thống tự do về một xã hội không có giới tinh hoa quyền lực, hoặc cùng lắm có giới tinh hoa đang thay đổi không để lại hậu quả nặng nề nhất. Vì nếu công chúng chân chính có quyền lực cao nhất, nó không cần người điều khiển; nhưng quần chúng, trong sự phát triển đầy đủ của mình, chỉ có quyền lực khi cần lấy lòng họ trong trưng cầu dân ý về một giới tinh hoa như người nổi tiếng có quyền lực. Cấu trúc chính trị của một nhà nước dân chủ cần có công chúng, và con người dân chủ phải hùng hồn khẳng định công chúng ấy chính là nơi có quyền lực cao nhất.

Nhưng giờ đây, trong bối cảnh mọi lực lượng mở rộng và tập trung trật tự chính trị và làm xã hội hiện đại bớt chính trị, nhiều quản lý hơn; trong bối cảnh chuyển hóa tầng lớp trung lưu cũ thành tầng lớp có lẽ thậm chí không thể được gọi là tầng lớp trung lưu; trong bối cảnh mọi phương tiện truyền thông đại chúng không thực sự chuyển tải thông tin; và trong bối cảnh thiếu các hội tình nguyện thực sự kết nối công chúng nói chung với các trung tâm quyền lực – những gì đang xảy ra là sự suy giảm của nhóm công chúng có quyền lực tối cao theo nghĩa

chính thức và hoa mỹ nhất. Hơn nữa, ở nhiều nước, những nhóm công chúng còn lại ấy hiện nay vì hoảng sợ mà ngừng tồn tại. Họ mất đi ý chí đối với quyết định và hành động được xem xét hợp lý vì họ không có các công cụ cho quyết định và hành động đó; họ mất đi ý thức chính trị trong việc mình thuộc về đâu vì họ chẳng thuộc đâu cả; họ mất đi ý chí chính trị vì họ không thấy cách để thực hiện nó.

Tầng lớp chớp bu của xã hội hiện đại Mỹ ngày càng thống nhất, và thường có vẻ sẵn sàng phối hợp với nhau: ở trên cùng xuất hiện một giới tinh hoa quyền lực. Các cấp độ trung bình là một nhóm dễ thay đổi gồm các lực lượng bế tắc, do dự: tầng trung không liên kết tầng đáy với tầng thượng. Tầng đáy của xã hội này manh mún về chính trị, và thậm chí là một thực thể tiêu cực ngày càng bất lực: ở tầng đáy đang xuất hiện một xã hội đại chúng.

TÂM LÝ BẢO THỦ

Nếu nước Mỹ hiện đại là một xã hội dân chủ thì chúng ta phải nhìn vào cộng đồng trí thức để hiểu về giới tinh hoa quyền lực và những quyết định của họ. Vì dân chủ có ý nói tới những người chịu hệ quả của các quyết định có đủ hiểu biết, chứ không nói tới quyền lực, để buộc người ra quyết định có trách nhiệm. Mọi người đều phải dựa vào kiến thức mà người khác cung cấp, vì từ kinh nghiệm của riêng mình ai cũng chỉ có thể hiểu một phần nhỏ xã hội hiện đang ảnh hưởng tới bản thân. Phần lớn kinh nghiệm của chúng ta là gián tiếp, và như chúng ta đã thấy, phần nhiều bị méo mó. Các dư luận viên thuộc mọi lứa tuổi đều cung cấp những hình ảnh về giới tinh hoa trong thời đại và nơi chốn của mình. Giống như hiện thực mà họ được cho là đại diện, những hình ảnh này thay đổi; trên thực tế, trong thời đại chúng ta đang sống, nhiều hình ảnh cũ đã được chỉnh sửa và nhiều hình ảnh mới xuất hiện.

Gần đây, việc này xảy ra không phải là để cố gắng hiểu hiện thực rõ hơn, mà là để phục vụ một trạng thái tâm lý bảo thủ kỳ lạ bắt đầu chiếm ưu thế trong những người tạo dựng hình ảnh. Những hình ảnh mà họ hiện giờ đưa ra cho chúng ta không phải là về một giới tinh hoa điều khiển vô trách nhiệm các phương tiện quyền lực và thao túng chưa từng thấy, mà là một sự phân tán của những người biết điều bị các sự kiện nhấn chìm, cố hết sức trong tình thế khó khăn. Trạng

thái tâm lý từ đó những hình ảnh trên xuất hiện giúp biện minh cho quyền lực thực sự của giới tinh hoa thực sự, hoặc sự thông minh của các quyết định ít hơn là giúp các phát ngôn viên của họ. Những hình ảnh mà chúng ta mong đợi được thấy một cách nghiêm túc nhất hoặc không phù hợp với thực tế quyền lực và thực tế về giới tinh hoa quyền lực, hoặc chỉ là các mơ mộng hão huyền riêng tư như những miếng đệm cảm xúc cho các nhóm nhỏ nhà văn, được trả hay không được trả tiền mà vẫn phong lưu, hơn là một biểu đồ về mọi lực lượng của giới tinh hoa quyền lực Mỹ trong thời đại chúng ta bắt đầu đạt đỉnh rõ ràng.

Nhưng các học giả, biết hay không biết, đã và đang tìm kiếm những ý kiến thích hợp về giới tinh hoa này. Họ vẫn chưa tìm thấy chúng và họ không đủ sức tạo ra chúng. Những gì họ tìm được là một sự thiếu vắng về trí tuệ và đạo đức trong đời sống công chúng của thời đại chúng ta, và những gì họ tìm cách tạo ra chỉ là sự tinh chỉnh trạng thái tâm lý bảo thủ của họ. Nó là một tâm trạng hoàn toàn thích hợp với những người sống trong thời kỳ bùng nổ vật chất, ca tụng chủ nghĩa dân tộc và khoảng trống chính trị. Sâu thẳm trong đó là biết bất lực nhưng không chua cay, và cảm giác về quyền lực giả tạo chỉ dựa trên sự tự mãn. Bằng cách làm dịu bớt ý chí chính trị, tâm trạng này cho phép con người chấp nhận sự suy thoái của công chúng mà không cảm thấy tức giận, và từ bỏ mục đích trung tâm của chủ nghĩa nhân văn phương Tây, vốn rất mạnh trong trải nghiệm của người Mỹ thế kỷ XIX: kiểm soát tảo bạo vận mệnh con người bằng lý trí.

1.

Những người lần mò tìm kiếm các ý thức hệ để giải thích trạng thái tâm lý bảo thủ của họ thường gắn nó cũng như bản thân họ vào một truyền thống vững chắc nào đó. Họ cảm thấy dẫu sao mình cũng đã bị chủ nghĩa tự do, chủ nghĩa tiến bộ, chủ nghĩa cấp tiến lừa bịp, và

họ hơi hoảng sợ. Có vẻ như cái mà nhiều người trong họ muốn là một xã hội bảo thủ cổ điển.

Chủ nghĩa bảo thủ trong hình thức cổ điển của nó dĩ nhiên là truyền thống tự ý thức và tinh tế, có luận chứng và hợp lý.¹ Nó cũng có chút “quý tộc tự nhiên”. Sớm hay muộn tất cả những ai cố làm dịu nổi căng thẳng lớn trong lý trí con người phải theo quan điểm tân Burke bảo vệ giới tinh hoa truyền thống, vì cuối cùng một giới tinh hoa như vậy là triển vọng chính của ý thức hệ thực sự bảo thủ.

Các nghiên cứu cho thấy những cố gắng tìm kiếm hoặc tạo ra một giới tinh hoa truyền thống rõ ràng hơn và do đó cũng ít thành công hơn đối với Mỹ hôm nay hình như chỉ là những khẳng định có tính hy vọng, và không phù hợp với thực tế hiện đại cũng như những hướng dẫn dùng cho hành xử chính trị. Ông Russell Kirk cho chúng ta biết, người bảo thủ tin rằng (1) “ý định của Chúa thống trị xã hội”, con người bằng lý trí không thể nắm bắt được các thế lực vĩ đại đang chiếm ưu thế. Vì thế, thay đổi phải chậm vì “Chúa là công cụ thay đổi phù hợp”, và thử thách đối với một chính khách là “khả năng nhận thức được xu hướng thực sự của các lực lượng xã hội của Chúa”. Người bảo thủ (2) yêu thích “sự đa dạng và huyền bí của đời sống truyền thống”, có lẽ trước hết vì anh ta tin là “truyền thống và định kiến hợp lý” kiềm chế ý chí cực đoan và bốc đồng cổ lỗ của con người. Hơn nữa, (3) “Xã hội mong muốn có lãnh đạo”, và người bảo thủ cho rằng có “những khác biệt tự nhiên” giữa con người và hình thành một trật tự giai cấp và quyền lực tự nhiên.²

Truyền thống là thiêng liêng; qua đó các xu hướng xã hội thực sự của Chúa được thể hiện; vì thế, truyền thống phải dẫn lối cho chúng ta. Bất kỳ cái gì thuộc truyền thống đều đại diện cho tri thức tích lũy được qua các thời đại, và hơn thế, nó tồn tại bởi “ý định của Chúa”.

Đương nhiên chúng ta phải hỏi làm sao chúng ta biết truyền thống nào là công cụ của Chúa? Sự kiện và thay đổi nào quanh chúng

ta là do ý định của Chúa? Vào lúc nào những tiên liệu có ý thức cao độ của các Tổ phụ Lập quốc trở thành truyền thống và được thần thánh hóa như vậy? Và người ta phải tin rằng xã hội ở Mỹ – trước cả phong trào tiến bộ và trước cả những cải cách thời Chính sách Kinh tế Mới – đại diện cho cái gì đó giống với thứ mà người bảo thủ cổ điển gọi là trật tự và giai cấp dựa trên “phân biệt tự nhiên”? Nếu không, thì cái gì và ở đâu là mô hình mà người bảo thủ cổ điển nói chúng ta phải coi trọng? Và những người hiện điều hành các thiết chế chính trị và kinh tế của Mỹ có đại diện cho ý định của Chúa đang được tìm kiếm không? Và làm sao chúng ta biết được họ tìm hay không tìm?

Người bảo thủ bảo vệ cái phi lý của truyền thống trước sức mạnh ý chí của con người; anh ta phủ nhận tính hợp pháp của cố gắng cá nhân để kiểm soát vận mệnh của mình và cùng mọi người xây dựng thế giới riêng của mình. Rồi anh ta làm thế nào để có thể đem lý trí làm phương tiện chọn lọc truyền thống và con người, như một phương tiện quyết định thay đổi nào là do Thượng đế và thay đổi nào là do các thế lực ma quỷ. Anh ta không thể có chỉ dẫn hợp lý để chúng ta lựa chọn được lãnh đạo nào thấu hiểu Chúa và hành động còn ai là người cải cách và chủ trương công bằng? Không có hướng dẫn nào trong quan điểm này giúp chúng ta quyết định cái nào mới thực sự là khác biệt tự nhiên.

Thế nhưng câu trả lời, dù không phải lúc nào cũng rõ ràng, lại luôn ở đó: nếu chúng ta không phá hủy trật tự giai cấp tự nhiên và thang bậc quyền lực, thì sẽ có cấp trên và lãnh đạo bảo chúng ta phải làm. Nếu chúng ta đề cao những khác biệt tự nhiên này, và trên thực tế làm sống lại những khác biệt cũ hơn, thì các nhà lãnh đạo sẽ quyết định. Cuối cùng, người bảo thủ cổ điển chỉ còn lại mỗi nguyên tắc này: nguyên tắc chấp nhận với thái độ biết ơn sự lãnh đạo của một số người mà anh ta coi là giới tinh hoa được thần thánh hóa. Nếu những người như vậy đều ở đó cho mọi người thấy, thì ít ra người bảo thủ cũng phải

tỏ ra rõ ràng về mặt xã hội. Thế là mong ước có một truyền thống cổ điển và một thang bậc bảo thủ có thể đã được đáp ứng. Vì chúng rõ ràng gắn với quyền lực của tầng lớp quý tộc, và tầng lớp quý tộc này hoàn toàn có thể cảm nhận bằng các giác quan như hình mẫu của ứng xử cá nhân và quyết định chung.

Chính ở đây mà các chuyên gia nghiên cứu trạng thái bảo thủ của Mỹ đã trở nên lúng túng và nhầm lẫn. Lúng túng của họ một phần do sợ phải đối mặt với đầy rẫy những lời hoa mỹ của trường phái tự do; nhầm lẫn của họ chủ yếu do hai thực tế đơn giản về tầng lớp thượng lưu Mỹ nói chung, và các tầng lớp quyền lực cao hơn nói riêng:

Những người trên cao không thích hợp để làm hình mẫu cho cái tuyệt vời của chủ nghĩa bảo thủ. Họ cũng không đề cao ý thức hệ nào thực sự thích hợp để công chúng sử dụng.

Nhóm rất giàu ở Mỹ lại nằm trong số những người rất nghèo về văn hóa; trải nghiệm duy nhất làm họ trở thành hình mẫu là trải nghiệm vật chất về kiếm tiền và giữ tiền. Thành công vật chất là cơ sở quyền lực duy nhất của họ. Tất nhiên, người ta có thể hoài niệm về những gia đình cũ và những nơi nghỉ dưỡng gần nhất của họ, nhưng mấy hình ảnh ấy thường không được để ý nhiều, vì nó là quá khứ hào nhoáng hơn là hiện tại nghiêm túc. Cùng với tầng lớp giàu có cũ và thay thế họ là những nhân vật nổi danh toàn quốc do con người dựng lên, thường tận dụng tình trạng nghèo văn hóa và mù chính trị. Chính vì bản chất của họ, giới nổi tiếng chuyên nghiệp chỉ là những nhân vật mau tàn được dùng làm phương tiện đánh lạc hướng công chúng hơn là những người có uy tín của giới cầm quyền vì họ là hiện thân của sự tiếp nối truyền thống. Và trong tầng lớp mới giàu, những ông lớn Texas lại quá đơn giản, còn giới chức sắc điều hành giàu có lại quá bận tâm vào những gì chúng ta gọi là phi đạo đức cao độ. Các tổng giám đốc điều hành của các công ty, ý thức hệ bảo thủ hay kiểu gì khác lại là quá viễn vông đối với họ: hơn nữa, những người họ thuê có thể dễ dàng nói

năng theo kiểu tự do – vậy thì việc gì họ lại phải chịu gánh nặng của các nguyên tắc bảo thủ? Hơn nữa, nó gần như không phải là điều kiện thành công trong nền kinh tế chính trị Mỹ mà người ta học cách sử dụng và sử dụng thường xuyên, không phải những lời hoa mỹ của phái tự do vốn là đặc điểm chung của tất cả những phát ngôn viên chính xác và thành công đó sao?³

Vì thế, không có các nhân vật có vị trí xã hội cao hơn mà giới học giả bảo thủ có thể ca ngợi như những hình mẫu của sự tuyệt hảo, ngược hẳn với sự lầm lẫn của phái tự do mà họ sẽ lấy làm tiếc, và những người sẵn sàng, có thể, và sốt sắng chấp nhận các tín điều bảo thủ mới. Không có các giới tinh hoa tiền tư bản, tiền tự do mà họ có thể dựa vào ngay cả chỉ trong ký ức đáng yêu; họ không thể, như các nhà văn châu Âu đã có thể làm, là so sánh những tàn dư phong kiến dù đã sửa đổi với cái thông tục của những người thành công ở xã hội tư bản.

Kết quả là vấn đề lớn nhất của phát ngôn viên cho chủ nghĩa bảo thủ Mỹ đơn giản là xác định một tập hợp những người mà ý thức hệ bảo thủ sẽ phục vụ lợi ích của họ, và đến lượt họ sẽ chấp nhận nó. Chủ nghĩa bảo thủ cổ điển đòi hỏi phải có ảnh hưởng của truyền thống trong những nhân tố còn sót lại của các xã hội tiền công nghiệp, đó là tầng lớp quý tộc gồm những người quý phái, tầng lớp nông dân, tầng lớp tiểu tư sản xuất thân phương hội, và đây chính xác là những gì mà Mỹ chưa bao giờ có. Vì ở Mỹ, tầng lớp tư sản đã nổi bật ngay từ khi xuất hiện – về đẳng cấp, địa vị, và quyền lực. Ở Mỹ, không có và không thể có ý thức hệ bảo thủ kiểu cổ điển.

Những người ở vị trí cao và quyền lực ở Mỹ không tán thành các ý kiến bảo thủ và mấy lời hoa mỹ bảo thủ thực sự tởm lợm. Còn khi có manh mối về thói bốc đồng cơ bản của phát ngôn viên phái bảo thủ, người ta cho đó là mưu đồ hy sinh chính trị như một lĩnh vực tự trị của ý chí con người với sự thống trị tự do và độc đoán của các thiết chế công ty và đội ngũ nhân sự quan trọng của chúng. Chúng không liên

quan gì tới nguồn gốc của tư tưởng bảo thủ hiện đại mà nhiều trí thức Mỹ sử dụng với hy vọng tìm cách liên kết với chúng. Burke cũng như Locke đều không phải là nguồn gốc của ý thức hệ mà giới tinh hoa Mỹ thấy thực sự thích hợp. Nguồn gốc ý thức hệ của họ là Horatio Alger.⁴ Chăm ngôn làm-và-thắng, cố-gắng-và-thành-công đã giúp họ trụ được trong trò chơi chộp giật cao quý của mình. Họ không tinh chỉnh hiểu biết về quyền lực mới hơn của họ thành ý thức hệ có ý thức nào. Họ không phải đối diện với sự chống đối nào dựa trên các ý kiến thách thức những lời hoa mỹ tự do mà họ lạm dụng như tiêu chuẩn của quan hệ công chúng. Có lẽ dễ nhất là trở thành “bảo thủ” khi không có ý thức thực sự về hiện tại bảo thủ như một giải pháp thay thế cho những gì có thể có trong tương lai. Nếu không thể nói chủ nghĩa bảo thủ Mỹ, mà đại diện là những người giàu và quyền lực, là vô ý thức, thì chắc chắn giới bảo thủ thường là những người hạnh phúc vì vô ý thức.

Vì vậy, các nhà văn bảo thủ của những năm 1940 và 1950 có tiếp xúc gần gũi với giới lãnh đạo hoặc những người ra quyết định mà họ có ảnh hưởng hoặc biện hộ còn ít hơn cả các nhà văn cấp tiến của những năm 1930.⁵ Về phía cánh tả hoặc ở trung tâm, quan hệ công chúng đáp ứng sự cần thiết phải có “ý thức hệ”, và quan hệ công chúng là thứ mà bạn thuê. Ngay bây giờ, giới tinh hoa giàu có và quyền lực cảm thấy không cần bất kỳ ý thức hệ nào, lại càng không cần ý thức hệ của chủ nghĩa bảo thủ cổ điển.

Nhưng dù vậy, người ta có thể bước tiếp và bảo vệ giới tinh hoa Mỹ cùng các tầng lớp thượng lưu nói chung và hệ thống trong đó họ thành công. Không còn nữa sự ưa chuộng đối với các nhà văn vốn không phải chuyên gia được thuê hay người viết thuê hàn lâm, mặc dù mọi xu hướng hoặc cơ hội nhỏ đều sẽ được những người này chộp ngay. Hơn nữa, các khái niệm về ủy thác vẫn rất được đón nhận, đặc biệt trong số tổng giám đốc điều hành của thế giới công ty, và qua thăm dò dư luận và biểu đồ hàng tuần, lại chứng tỏ rất thuyết phục là nền kinh tế Mỹ tốt nhất thế giới. Tuy nhiên, việc bảo vệ công khai như vậy

không thỏa mãn những người khao khát chủ nghĩa bảo thủ cổ điển; để hữu dụng, việc bảo vệ như thế phải làm rõ được giới tinh hoa là năng động và do đó không bó buộc đối với truyền thống. Ngược lại, giới tinh hoa tư bản phải luôn gồm những người tự thân vận động phá vỡ truyền thống để vươn lên đỉnh bằng các thành tựu hoàn toàn cá nhân.

2.

Nếu ở Mỹ hiện nay hoàn toàn có thể có chủ nghĩa bảo thủ cổ điển trong giới tinh hoa được công nhận, thì điều đó không có nghĩa là các học giả với những mong ước bảo thủ không tìm thấy các cách khác để thực hiện việc đó. Cần phải có chất quý tộc, nhưng họ lại thường hết sức mơ hồ về tầng lớp quý tộc. Khi khái quát hóa khái niệm này, họ thể hiện nó cụ thể và vững chắc về mặt đạo đức hơn là về mặt xã hội. Với danh nghĩa “dân chủ thực sự” hoặc “bảo thủ tự do”, họ mở rộng nghĩa của quý tộc – “dân chủ tự nhiên” không liên quan gì tới trật tự xã hội, giai tầng, hay các thang bậc quyền lực hiện hành; quý tộc là nhóm những người ưu việt về đạo đức hơn là một tầng lớp được công nhận về mặt xã hội. Những khái niệm như vậy hiện nay rất được ưa chuộng, vì chúng thỏa mãn tâm lý bảo thủ mà không đòi hỏi phải trung thành với “giới quý tộc” hiện nay. Ortega y Gasset và Peter Viereck đều nghĩ thế. Ví dụ, Viereck viết rằng không phải “tầng lớp quý tộc” mà “tinh thần quý tộc” mới quan trọng, thứ tinh thần với những quy định bắt buộc về lối xử sự đúng mực và quý phái này “rộng mở với tất cả, không phân biệt giai cấp”.⁶ Một số người cố tìm cách bám lấy quan điểm đó gần như bí mật chứ không tuyên bố trực tiếp, nhưng cho nó là một giả định ngầm trong khi nói về không phải giới tinh hoa mà là “quần chúng”. Tuy nhiên, điều này nguy hiểm, vì một lần nữa nó đi ngược lại với những lời hoa mỹ tự do, đòi hỏi phải liên tục vỗ về các công dân.

Khái quát những nét đặc trưng của tầng lớp quý tộc và tước bỏ nội dung xã hội của nó thực sự là không thỏa đáng, vì chúng không

cung cấp tiêu chuẩn được chấp nhận rộng rãi về việc đánh giá ai là tinh hoa và ai không. Một giới tinh hoa tự xưng không thể là chỗ dựa. Hơn nữa, khái quát như vậy không không đúng với thực tế quyền lực hiện thời và do đó không phù hợp về chính trị.

Việc dứt khoát bảo vệ những người có thế lực trong chính quyền hiện thời cũng như bảo vệ các đặc điểm quý tộc tưởng tượng, trên thực tế không đưa tới kết quả là một giới tinh hoa cố định về truyền thống và thang bậc, mà là một giới tinh hoa năng động và luôn thay đổi, vật lộn ở tầng chớp bu trong một xã hội rộng mở. Đơn giản là không có giới tinh hoa truyền thống được công nhận về mặt xã hội, về mặt chính trị lại càng ít hơn, và không có truyền thống nào dù là tưởng tượng có thể đủ bao quanh giới tinh hoa. Ngoài ra, dù thế nào đi nữa, truyền thống là thứ không thể tạo ra; người ta chỉ có thể giữ gìn khi nó tồn tại. Ngày nay không có phép thuật nào của truyền thống còn nguyên vẹn là cơ sở, hoặc có thể là cơ sở chắc chắn cho một xã hội hiện đại. Vì thế, vĩ đại không được nhầm lẫn với độ dài tồn tại, hoặc với cạnh tranh về mặt giá trị được quyết định bằng việc thử thách sức chịu đựng.

3.

Nhưng trạng thái tâm lý bảo thủ là mạnh, mạnh gần bằng những lời hùng biện tự do đang lan rộng, và có một cách để thỏa mãn cả hai. Người ta từ chối công nhận và đối mặt với trạng thái này khi nó lên đến đỉnh, và từ chối tưởng tượng ra trạng thái tâm lý nào có khả năng phòng vệ tốt hơn. Đơn giản là người ta phủ nhận có một giới tinh hoa hoặc kể cả một tầng lớp thượng lưu nào đó, hoặc bằng mọi cách khẳng định rằng nếu nó tồn tại, họ cũng không thực sự cho đó là lối sống của người Mỹ. Nếu cho rằng thực sự có trường hợp này, thì người ta có thể duy trì tâm lý bảo thủ đó mà không gắn nó với giới tinh hoa có thực hoặc với tầng lớp quý tộc tưởng tượng nào.

Khi viết về tầng lớp thượng lưu, giới bảo thủ thuộc trường phái tự do vô cảm thường lẫn lộn hình ảnh mong ước với thực tế. Họ hoặc có xu hướng cho giới tinh hoa chỉ tồn tại trong quá khứ, hoặc đa dạng các yếu tố của nó trong hiện tại. Vào thế kỷ XIX, phái tự do với thiên hướng tương lai đã đưa giới tinh hoa vào quá khứ; ở thế kỷ XX, do rất quan tâm tới hiện tại ổn định, họ đã coi giới tinh hoa bị đa dạng hóa tới mức không có quyền lực.ⁱ Trong chừng mực liên quan đến vấn đề này, không ai thực sự ra các quyết định; chúng ta hãy trở lại với những hình ảnh trang trọng và chính thức của chính quyền đại diện. Về mặt của cải hoặc thu nhập cao mà nói, suy cho cùng nó không có hệ quả quyết định, mặc dù có lẽ có ảnh hưởng tới giọng điệu của xã hội nói chung. Ngoài ra, mọi người ở Mỹ hiện nay đều giàu có. Chủ nghĩa tự do thiếu nghiêm túc này là não bộ của trạng thái tâm lý bảo thủ hiện nay.

Đối với tâm trạng của phái bảo thủ, chắc không gì có ý nghĩa quan trọng bằng thắng lợi của thuật hùng biện cùng sự sụp đổ về tri thức và chính trị của chủ nghĩa tự do Mỹ, vì cả hai có mối quan hệ nhân quả. Tất nhiên, rõ ràng thứ chủ nghĩa tự do chiếm ưu thế trong những năm 1930 đã mất đi tính chủ động chính trị ở thời kỳ hậu chiến. Trong thời kỳ bùng nổ kinh tế và khiếp sợ quân sự của giai đoạn này, một nhóm nhỏ người hoạt động chính trị từ đầu, ở cấp độ quyền lực trung bình, đã khai thác những nỗi lo sợ mới của người Mỹ, lột bỏ nội dung lý trí của chính trị đối nội, và dứt khoát hạ thấp độ nhạy cảm của công chúng. Họ tấn công các chính sách của thời Chính sách Kinh tế Mới và Công bằng, cố viết lại lịch sử của các chính quyền mấy thời kỳ đó, và công kích chính tiểu sử của những người đã tham gia trong đấy. Cái cách mà họ làm tất cả những việc này cho thấy họ công khai kích động nổi tức giận đang dồn nén về

i. Tôi đã trình bày và phân tích về chủ nghĩa đa nguyên lãng mạn này. Xem lại Chương 11: Thuyết cân bằng.

địa vị của những tầng lớp mới phát mà đã thu được khá nhiều của cải trong và sau Thế chiến II, không có được uy tín hoặc quyền lực mà họ cảm thấy mình đáng có.ⁱ

Cánh hữu nhỏ ít thu hút được đám bất mãn kinh tế hơn là đám thất vọng về địa vị. Họ làm việc này bằng cách công kích những biểu tượng, con người, và thiết chế uy tín đã được xác lập.⁷ Ngay khi bắt đầu các đợt như thế, họ hầu như thành công với việc phá hoại một trong những thành lũy trong cùng của tầng lớp thượng lưu cũ – lực lượng đối ngoại – và giữa cao trào chiến dịch, thành viên lãnh đạo của họ công kích thẳng thừng một tướng lĩnh quân đội, làm công chúng cả nước được chứng kiến Bộ trưởng Lục quân, cũng là một người thuộc gia đình giàu có cũ, bị mất mặt khi cãi lộn công khai với đám không có uy tín đòi thay đổi chế độ.

Họ đã tạo nên sự chú ý rộng rãi tới một khái niệm mới về trung thành dân tộc, giống như trung thành với các băng đảng cá nhân vốn đặt mình cao hơn tính hợp pháp đã được xác lập của nhà nước và kêu gọi người khác cũng làm như vậy. Họ đã làm rõ vị trí trung tâm hiện có được trong quy trình chính phủ bằng việc sử dụng cảnh sát ngầm và “những cuộc điều tra” bí mật, đến mức mà những người có đầu óc quan sát cũng phải nói rất thực về một nội các bóng ma phần lớn dựa trên các cách sử dụng quyền lực mới như nghe trộm, theo dõi, sử dụng và đe dọa tống tiền. Họ kịch tính hóa vùng trung của sự nhạy cảm trong dân chúng mà suốt một thế hệ đã đều đặn và ngày càng chịu sự soi mói của các phương tiện giải trí và đánh lạc hướng. Họ đã đưa vào công luận những thử phi đạo lý cao độ cũng như sự thiếu quan tâm của các tầng lớp thượng lưu và trung lưu được lựa chọn. Và họ tiết lộ một thứ chủ nghĩa tự do thối nát hoảng loạn đang yếu ớt bảo vệ mình trước cơn thịnh nộ đáng sợ và tàn độc của các băng nhóm chính trị.

i. Xem lại Chương 2: Xã hội địa phương.

Trong khi chủ nghĩa tự do của những năm 1930 chịu khó lắng nghe thời hậu chiến, thì phái tự do đôi lúc cũng biết họ đang đến gần mép của tình trạng thiếu quan tâm tới mức nào. Cấu trúc địa vị của xã hội tư sản đã được xác lập đang bị tấn công, nhưng vì ở Mỹ không có thứ gì trong quá khứ đứng trên cấu trúc đó, và vì những gì phái tự do và cánh tả từng thuyết phục không thấy gì ở tương lai dưới nó, nên họ trở nên vô cùng hoảng loạn trước sự công kích dữ dội, và đời sống chính trị của họ đã bị thu hẹp xuống mức phòng vệ đầy lo lắng.

Chủ nghĩa tự do thời hậu chiến đã bị hao mòn về mặt tổ chức: những năm chủ-nghĩa-tự-do-cầm-quyền trước chiến tranh đã làm cạn kiệt sinh lực của các nhóm tự do độc lập, làm khô cạn các đơn vị cơ sở, làm các lãnh đạo lớn tuổi hơn phụ thuộc vào mấy trung tâm liên bang và không đào tạo lãnh đạo mới trên cả nước. Chính sách Kinh tế Mới không để các tổ chức tự do thực hiện bất kỳ chương trình tự do nào; thay vì thành lập một đảng mới, công cụ của nó là một liên minh lỏng lẻo ở trong một liên minh cũ, và nhanh chóng tan vỡ vì những ý kiến tự do. Hơn nữa, Chính sách Kinh tế Mới đã sử dụng hết di sản của tư tưởng tự do, làm chúng trở nên tầm thường khi đưa vào luật, biến chủ nghĩa tự do thành một tập hợp các việc quản lý thường nhật phải bảo vệ hơn là một chương trình nhất định phải có.⁸

Trong nỗi lo tinh thần, phái tự do thời hậu chiến đã không bảo vệ cánh tả hoặc kể cả lập trường tự do chiến đấu: thế phòng ngự của họ trước hết đã dẫn họ tới việc ca ngợi “các quyền tự do dân sự”, trong khi chúng vắng bóng ở Nga Xô-viết. Trên thực tế, nhiều người đã quá bận rộn ca tụng những quyền tự do dân sự nên họ ít có thời gian bảo vệ chúng, và quan trọng hơn, phần lớn bận rộn bảo vệ tự do dân sự tới nỗi họ hoặc không có thời gian hoặc không có xu hướng sử dụng chúng. Archibald MacLeish nhận xét vào cuối những năm 1940, tự do “là thứ bạn sử dụng trước đây... nay [nó] trở thành thứ bạn bảo vệ – một thứ bạn để sang bên và bảo vệ giống như các thứ khác của bạn – giống như một việc làm hoặc một trái phiếu trong ngân hàng”.⁹

Ca tụng các quyền tự do dân sự thì an toàn hơn là bảo vệ chúng; bảo vệ chúng như một quyền chính thức thì an toàn hơn là sử dụng chúng theo một cách hữu hiệu về chính trị. Ngay cả những người rất sẵn sàng xóa bỏ các quyền tự do này vẫn thường làm vậy dưới chính danh nghĩa của chúng. Bảo vệ cái quyền lẽ ra đã sử dụng từ nhiều năm trước của ai đó lại càng dễ hơn việc bạn nói cái gì đó hiện nay và nói một cách mạnh mẽ. Bảo vệ các quyền tự do dân sự – thậm chí được thực hiện một thập kỷ trước – đã trở thành mối quan tâm chính của nhiều học giả tự do từng theo cánh tả. Tất cả đều là một cách an toàn để chuyển hướng cố gắng của giới tri thức khỏi lĩnh vực suy ngẫm và đòi hỏi chính trị.

Thái độ phòng vệ của phái tự do thời hậu chiến cũng làm họ tham gia vào chính trung tâm đầu não của giới tinh hoa và của những lo lắng thầm thường về vị trí của Mỹ trên thế giới hôm nay. Ẩn sâu dưới những lo lắng này không chỉ đơn giản là căng thẳng quốc tế và sợ hãi, cảm giác bất lực của nhiều người là không có giải pháp nào ngoài một cuộc chiến tranh khác. Cũng còn một nỗi lo cụ thể mà nhiều người Mỹ đang nghiêm túc quan tâm. Hiện nay, Mỹ cùng với nhiều quốc gia khác, đặc biệt là Nga, tham gia vào cuộc cạnh tranh quy mô toàn diện giành uy tín văn hóa trên cơ sở quốc gia. Trong cuộc cạnh tranh này, vấn đề tranh cãi là âm nhạc, văn học, và nghệ thuật Mỹ, theo nghĩa cao hơn một chút thì thường gán cho những từ này là Lối sống Mỹ. Sức mạnh kinh tế, quân sự, và chính trị của Mỹ vượt xa sức thu hút văn hóa của nó. Thứ mà Mỹ có ở nước ngoài là sức mạnh; thứ nó không có trong nước hay ở nước ngoài là uy tín văn hóa. Thực tế này dẫn nhiều người tự do đến chỗ ca ngợi nước Mỹ mới,¹⁰ không chỉ do họ cảm thấy cần phải dựa vào để bảo vệ họ về mặt dân tộc trước cánh hữu nhỏ, mà còn dựa trên tâm lý phải làm ngay để nâng cao uy tín văn hóa của Mỹ ở nước ngoài.

Nhưng thái độ phòng thủ và hao mòn tổ chức không phải là toàn bộ câu chuyện về những gì đã xảy ra làm chủ nghĩa tự do Mỹ không

gây đau đớn cho những người giàu và người có quyền lực. Trong nửa thế kỷ qua, chủ nghĩa tự do đã suy thoái về đạo đức và tri thức với tỉ lệ nghiêm trọng. Với tư cách một tuyên bố về lý tưởng, chủ nghĩa tự do cổ điển, giống như chủ nghĩa xã hội cổ điển, vẫn là một phần của truyền thống lâu đời của xã hội phương tây. Nhưng với tư cách hùng biện, những cụm từ quan trọng của chủ nghĩa tự do trở thành đặc điểm chung của từ vựng chính trị. Trong thắng lợi của lối hùng biện này, nơi các lập trường bất đồng nhất đều được nêu ra và bảo vệ bằng những từ ngữ tự do giống nhau, chủ nghĩa tự do như một cách xác định các vấn đề và tuyên bố chính sách đã vượt xa tính hữu dụng của nó.

Phạm vi và tính đa dạng khá lớn trong lối sống Mỹ không bao gồm phạm vi và sự đa dạng khá lớn của tuyên bố chính trị, lại càng không phải giải pháp chính trị. Trong lối nói hoa mỹ của mình, các phát ngôn viên của mọi nhóm lợi ích đều giống nhau nhiều hơn là khác biệt. Mặc dù chỉ phái tự do mới bị thu hút, nhưng tất cả họ đều sử dụng lối nói hoa mỹ của phái tự do. Khuôn mẫu Mỹ với tư cách một quốc gia cơ bản là tiến bộ và thậm chí cấp tiến lại chỉ có trong lĩnh vực công nghệ của nó,¹ theo những cách kỳ lạ và theo kiểu của ngành

công nghiệp giải trí. Các ngành này rất “năng động” và “cấp tiến” nên chúng dẫn tới những trò tiêu khiển sôi động đặc chất Mỹ. Hai mặt này của đời sống thường bị diễn giải không đúng, ở cả trong nước lẫn ngoài nước, như một nước Mỹ năng động và tiến bộ, thay vì thực tế Mỹ là một đất nước bảo thủ mà không có ý thức hệ bảo thủ nào. Sự trì trệ về tri thức của đời sống chính trị lại làm nó rất hợp với mấy lời hoa mỹ của phái tự do. Với tư cách một kiểu hùng biện, chủ nghĩa tự do đã trở thành chiếc mặt nạ che giấu mọi lập trường chính trị; nếu là

i. Tôi không có ý ám chỉ là Mỹ không dẫn đầu về tài năng công nghệ; trên thực tế, tôi tin rằng các sản phẩm của nó thường không giống với các sản phẩm của Đức và Anh về thiết kế hoặc chất lượng.

một lý thuyết về xã hội thì nó không phù hợp, và nếu là tâm lý hy vọng thì lại sai lầm. Chủ nghĩa tự do như một lý thuyết về cơ chế thay đổi xã hội hiện đại mà dù thế nào cũng không vượt qua được dấu ấn thương hiệu thế kỷ XIX của nó. Là lý thuyết về xã hội, chủ nghĩa tự do dựa trên quan niệm về một xã hội tự cân bằng.¹¹

Ý kiến về sự cân bằng lớn, dưới mọi hình thức khác nhau, giờ đây là quan điểm về các vấn đề công mang ý thức chung đang chiếm ưu thế. Nó cũng là thuyết về sức mạnh của các nhà nghiên cứu khoa học xã hội hàn lâm nhất, và là nơi dừng nghỉ của trạng thái tâm lý bảo thủ mà giới trí thức tự do vẫn duy trì. Trạng thái này không thể coi là chủ nghĩa bảo thủ cổ điển; nó không thể có cơ sở tiền tư bản, tiền công nghiệp lại càng không; và nó không thể dùng hình ảnh của một xã hội trong đó uy quyền được hợp pháp hóa bởi chủ nghĩa truyền thống như tầng lớp quý tộc có tổ chức giải thích.

Là một sự khớp nối tri thức, tâm lý bảo thủ chỉ là sự tái tạo chủ nghĩa tự do cổ điển trong thời đại hoàn toàn không cổ điển của thế kỷ XX; đó là hình ảnh về một xã hội trong đó uy quyền ở mức tối thiểu vì nó được các thế lực tự trị của thị trường đẩy ma lực dẫn lối. “Thượng đế” của chủ nghĩa bảo thủ cổ điển trở thành sự khái quát của chủ nghĩa tự do về “bàn tay vô hình” của thị trường, vì ở cõi trần, Thượng đế hàm ý đức tin mà những hệ quả không mong muốn của nhiều ý chí tạo thành khuôn mẫu, và khuôn mẫu này phải được phép thể hiện mình. Vì vậy, có thể nói là không có giới tinh hoa, không có tầng lớp thống trị, không có các trung tâm quyền lực nào cần được bảo vệ. Thay vì bào chữa cho quyền lực của giới tinh hoa bằng cách ưu ái khắc họa chân dung nó, người ta phủ nhận bất kỳ nhóm người nào, tầng lớp nào, tổ chức nào có quyền lực thực sự đầy đủ. Chủ nghĩa tự do Mỹ vì thế sẵn sàng duy trì tâm lý bảo thủ. Trên thực tế, vì sự vượt trội của các điều kiện và giả định tự do ấy mà giới tinh hoa quyền lực và giàu có cảm thấy không cần phải có một ý thức hệ bảo thủ rõ ràng.

4.

Sức thu hút lớn nhất của chủ nghĩa đa nguyên lãng mạnⁱ với những người khao khát chủ nghĩa bảo thủ là nó công khai bào chữa một cách không cần thiết cho những người có vẻ đang đảm nhận việc công. Vì nếu họ đều ở thế cân bằng, mỗi người thực sự hoàn toàn bất lực, thì không ai tập hợp nổi tầng lớp cao hơn và không hệ thống sắp xếp thiết chế nào có thể quản lý được đối với các sự kiện và quyết định của thời đại chúng ta. Vì thế, mọi cố gắng chính trị nghiêm túc thực ra đều là ảo tưởng khiến những người nhạy bén có thể quan tâm theo dõi nhưng họ chắc chắn không để bị lôi cuốn tham gia về mặt tinh thần.

Đó là ý nghĩa chính trị của tâm lý bảo thủ ngày nay; cuối cùng, nó là lối kiêu căng tự mãn thiếu trách nhiệm. Cũng lạ, khi mà tâm lý bảo thủ không phải là một thói hợm mình gắn với hoài cổ, mà trái lại, gắn với những gì mới là bước-tiến-gần-nhất, ý muốn nói nó là thói hợm mình không dựa trên truyền thống mà là trên kiểu cách và một nhất thời.¹² Những người liên quan không nghĩ cho quốc gia, hoặc thậm chí về quốc gia; họ nghĩ về mình và nghĩ cho mình. Trong các hội đoàn tự chọn, họ khẳng định trạng thái tâm lý của nhau, vì thế trở nên khép kín một cách hợm hĩnh, hoàn toàn nằm ngoài dòng chảy chính của việc thực hành quyết định và thực tế quyền lực.

Vì thế, hoàn toàn đúng khi người ta có thể nghĩ rằng tâm lý bảo thủ là một trò đùa nhỏ của một số ít người cầm bút phong lưu trong thời kỳ dồi dào vật chất. Nó chắc chắn không phải là một cố gắng nghiêm túc để tìm ra quan điểm rõ ràng mạch lạc về thế giới mà chúng ta đang sống và đòi hỏi chúng ta phải dựa vào nó với tư cách những con người chính trị – bảo thủ, tự do hay cấp tiến. Một cộng đồng trí thức hoặc một tập hợp công chúng tự do đều không cho biết phạm vi của các vấn đề và các cuộc xung đột này, các quyết định và các chính sách

i. Xem lại Chương 11: Thuyết cân bằng.

làm nên lịch sử của thời đại chúng ta. Sự kết hợp giữa hùng biện tự do với tâm lý bảo thủ, trên thực tế, đã làm rối các vấn đề khó và làm lịch sử có thể tiến triển mà không có lợi về tư tưởng. Sự phổ biến về tâm lý và hùng biện này đồng nghĩa với việc ý nghĩ, hiểu theo bất kỳ nghĩa rộng nào của từ này, trở nên rất không phù hợp với nền chính trị xưa nay, và ở Mỹ thời hậu chiến suy nghĩ đã tách rời thực tế.

Tất nhiên, những người bảo thủ nhỏ bé đã không giành được quyền lực chính trị như những người tự do trong chính quyền nắm giữ nó. Trong khi hai phe này tham gia vào cuộc đấu võ mồm ở cấp độ quyền lực trung bình, thì ở cấp độ cao hơn, những người bảo thủ ít ồn ào và tinh tế hơn đã nắm giữ quyền lực chính trị. Do đó, trong tình huống khó xử với cánh hữu to mồm, các thế lực tự do và từng là cánh tả về mặt thực tế đã bảo vệ những người bảo thủ đã định hình này, kể cả khi họ lún sâu vào cuộc xung đột với quá khứ tả khuynh của mình, và mất khả năng bảo vệ hiệu quả trước những lời cáo buộc gian dối của cánh hữu nhỏ bé. Giới tinh hoa trong công ty, quân đội, và nhà nước thì đắc lợi về chính trị và kinh tế và quân sự nhờ các trò hề của cánh hữu nhỏ bé, thường là không tình nguyện trở thành những chiến binh chính trị.

Trong bối cảnh đầy sự kiện này, cánh tả mị dân tỏ ra nhạy cảm công khai; những người bảo thủ tinh vi hơn âm thầm giành được quyền lực đã có bằng một chiến thắng rộng khắp không cần tranh cãi; các ý kiến chính thức của phái tự do trong những năm 1930, hiện giờ đã bị đánh cắp và tẩm thường hóa bằng cách sử dụng lạ lẫm; các hy vọng tự do được cần thận điều chỉnh thành những lời hoa mỹ thuần túy do 30 năm thắng lợi của lối nói này; cùng với đó là chủ nghĩa cấp tiến xẹp xuống và hy vọng cấp tiến bị ném đá đến chết vì 30 năm thất bại – chính trong bối cảnh ấy mà tâm lý bảo thủ bắt đầu xuất hiện trong các học giả hay quan sát. Họ không đòi hỏi, bất mãn, hay chống đối những quyết định quái đản đang được đưa ra mà không có sự tranh luận sâu sắc hoặc rộng rãi, trên thực tế là không hề có tranh luận. Không có sự chống đối trước cách làm tráo trêu thiếu dân chủ trong các chính sách được giới cầm quyền quân sự và

dân sự đơn giản đưa ra như việc đã rồi. Không có sự chống lại việc thiếu suy nghĩ công khai dưới mọi hình thức hoặc tất cả các thế lực và những người kéo dài tình trạng đó. Nhưng trên tất cả, ở những người ít hiểu biết hoặc không chống lại việc tách rời tri thức khỏi quyền lực, sự nhạy cảm về những người có quyền lực không đi ngược lại với việc tách rời suy nghĩ khỏi thực tế.¹ Vì thế, những người đương thời đang nắm giữ quyền lực có thể chỉ huy mà không cần đội lốt ý thức hệ, các quyết định chính trị diễn ra không cần thảo luận chính trị hoặc các ý kiến chính trị, và các tầng lớp cao hơn của Mỹ bắt đầu trở thành hiện thân của hệ thống thiếu trách nhiệm có tổ chức của Mỹ.

5.

Không nên cho rằng vẫn tồn tại một số ít nhóm nhỏ công chúng như vậy, hay kể cả quần chúng Mỹ, chia sẻ tâm lý bảo thủ của tầng lớp trí thức. Nhưng cũng không nên nghĩ họ đã ghi sâu trong đầu những hình ảnh đầy đủ về giới tinh hoa Mỹ. Những hình ảnh họ có rất mờ nhạt; chúng chủ yếu là về địa vị và của cải hơn là về quyền lực, và chúng hoàn toàn đạo đức về mặt chính trị nhỏ bé.

Thiếu lòng tin đạo đức đối với tầng lớp cao và có quyền lực tất nhiên là một tập quán cũ của Mỹ. Đôi khi, trong những năm 1930, chủ yếu ở giới điều hành giàu có được gọi là những người trung thành kinh tế; đôi khi giữa các cuộc chiến tranh là các đô đốc hải quân và tướng lĩnh, và gần như luôn có các chính trị gia, dù ít.

Tất nhiên, người ta phải trừ hao kiểu giả vờ ngoạn mục và những cáo buộc dễ dãi của lối diễn thuyết hùng hồn trong chiến dịch tranh cử. Thế nhưng, người ta gần như thường xuyên chú ý tới các vấn đề như “tham nhũng” trong kinh doanh, chính quyền thể hiện mối quan tâm lớn tới tinh thần công chúng, sự liêm chính cá nhân ở những vị trí

i. Xem thêm ở Chương 15: Suy thoái đạo đức cao hơn.

cao, và báo hiệu đó là nỗi lo lắng sâu sắc trong hầu như mọi lĩnh vực đời sống của Mỹ.

Những lĩnh vực này gồm các thiết chế quân sự và kinh tế cũng như các thiết chế kinh tế trực tiếp; chúng bao gồm giới tinh hoa đứng đầu các thiết chế lớn này cũng như giới tinh hoa với tư cách một tập hợp các cá nhân riêng lẻ. Nhiều tiết lộ nhỏ, kích động nỗi lo tinh thần của những người còn có thể quan tâm đến mấy việc như thế, cho thấy tình trạng suy thoái đạo đức công chúng lớn tới mức nào.ⁱ

i. Mấy năm trước ở West Point – trung tâm của đời sống quân sự cao cấp ở Mỹ – một số thanh niên được lựa chọn cẩn thận đã bị phát hiện là lừa dối để vượt qua các kỳ thi. Ở các trường đại học cao hơn khác, cầu thủ bóng rổ được trả tiền để chơi không trung thực theo yêu cầu của giới cá cược. Ở thành phố New York, trong các phi vụ ma cô, giám đốc điều hành công ty là giới tay chơi thuộc gia đình rất giàu có khi đi nghỉ có thể bỏ vài trăm đô-la để mua các cô gái con nhà lành. Ở Washington, cũng như ở các thành phố lớn khác, những người có chức vụ cao nhận hối lộ và bị xô mũi. Tính đến tháng 9 năm 1954, khoảng 1.400 trường hợp lợi nhuận cao bất thường, kiếm được vào cuối những năm 1940, hóa ra là: các công ty tham gia xây dựng hoặc đầu tư vào nhà ở cho thuê của Cục Quản lý Nhà Liên bang đã bắt thế chấp cao hơn chi phí của khu nhà, bỏ túi chênh lệch lên tới hàng trăm triệu đô-la.¹³ Quan chức chính quyền và nhà thầu, cũng như các cô gái tiệc tùng – 400 đô-la cho ba cô – và các chuyến đi câu được trả tiền là một phần của quy trình hoạt động. Tất nhiên, trong cuộc chiến số phận, ai đầu tư khôn ngoan và có các mối quan hệ tốt có thể có tất cả thịt và xương thị trường chợ đen mà anh ta cần. Và trong một chiến dịch tranh cử tổng thống gần đây, sự thiếu tin tưởng của công chúng đã tới mức hoài nghi âm ỉ, khi bằng một cử chỉ chưa từng thấy, mỗi ứng viên dẫn đầu trong cuộc đua vào chức vụ cao nhất đất nước cảm thấy cần phải công bố số liệu thu nhập cá nhân của mình.

Trong các doanh nghiệp bất hợp pháp, chi phí nhỏ thu hồi nhanh, trở nên nở rộ. Hàng chục ngành như vậy đua nhau ra đời ở thời kỳ thành phố bùng nổ, ngập tràn tội ác ngày càng tăng sau Chiến tranh Triều Tiên. Các chủ ngân hàng trên thế giới thành lập một hiệp hội để chống tình trạng tham ô trở lại. Từ *New York Times* đưa tin: “Nói toạc ra là nhiều người đang ăn cắp tiền từ các ngân hàng”.¹⁴ Ma túy và bắt cóc, tham ô và làm hàng giả, khai man thuế và trộm cắp – tất cả đều đem lại rất nhiều tiền.

Nói thẳng ra, tội ác nếu được tổ chức trên cơ sở phù hợp như kinh doanh sẽ hái ra tiền. Hiện giờ chúng ta biết các băng đảng Mỹ là giới chuyên nghiệp đặc biệt của mạng lưới làm ăn toàn quốc, liên kết chặt chẽ với nhau và với giới công quyền địa phương. Nhưng quan trọng hơn việc giới kinh doanh bất hợp pháp hiện được tổ chức chặt chẽ, là việc “đám lưu manh” của những năm 1920 vào những năm 1940 và 1950 đã trở thành đám

Những nhân vật nào trong tầng lớp cao hơn mà tình trạng suy thoái đạo đức ấy chưa chạm đến? Có lẽ tất cả những trường hợp bị công

doanh nhân sở hữu các khách sạn và nhà máy rượu, các khu nghỉ dưỡng và công ty xe tải. Trong các thành viên của hội thành công này, có tên trong hồ sơ cảnh sát không đồng nghĩa với việc bạn biết đó là người xấu.¹⁵

Tội phạm có tổ chức trong thế giới ngầm đã đề cao quá mức triết lý cá nhân chủ nghĩa về thành công bằng mọi giá, thờ ơ với lợi ích chung, tôn sùng động cơ lợi nhuận và tình trạng tự do kinh tế. Là một phần không thể thiếu của văn hóa Mỹ, “thế giới ngầm... góp phần đáp ứng nhu cầu hàng hóa và dịch vụ được xác định là phi pháp, nhưng tuy nhiên lại là nhu cầu lớn của những người khả kính... Nó ngầm ngấm trong tổ chức kinh tế, chính trị, pháp luật, và xã hội của chúng ta... theo nghĩa đó, chúng ta có những tên tội phạm mà chúng ta xứng đáng có.”¹⁶

Với chủ ngân hàng New Jersey, Harold G. Hoffman, tội ác cũng đáng giá. Ông ta trở thành Thị trưởng, Hạ Nghị sĩ, Thống đốc bang; chỉ khi ông ta mất vào năm 1954 mới phát hiện ra qua một thập kỷ ông ta đã biến thủ 300.000 đô-la từ ngân sách bang, và thêm vào đó, trong trò chơi đạo đức của nền chính trị bang, ông ta tham gia sâu vào hệ thống tham nhũng gồm các ngân hàng lớn, công ty bảo hiểm và các cá nhân ở vị trí cao. Cục Quân nhu đã bán “những vật dụng phi quân sự như áo lông chồn và trang sức đắt tiền” với giá thấp hơn giá bán lẻ. Các hội từ thiện bị phát hiện là mạng lưới phục vụ lợi nhuận tư nhân. Tháng 2 năm 1954, 18 người và bảy công ty đã bị tuyên án về tội lừa đảo chính quyền trong các hợp đồng tàu biển quá dư thừa, trong đó có Julius C. Holmes, cựu Công sứ Sứ quán Mỹ tại London và là trợ lý đặc biệt của Ngoại trưởng. Các ông trùm nghiệp đoàn lao động địa phương thì làm giàu bằng trò bóp nặn và tống tiền người lao động, bằng hối lộ và các quỹ phúc lợi nghiệp đoàn. Những quản lý đáng kính của các bệnh viện tư đã mua sỉ thuốc aspirin với giá 9,83 đô-la rồi bán lại cho bệnh nhân với giá 600 đô-la. Thiếu tướng Roderick Allen vào tháng 3 năm 1954 đã dùng 1.200 đô-la tiền của quân đội để xây chuồng cho lũ chó Husky giống Siberia của mình. Những ai đã đọc sách hướng dẫn kinh doanh, bên cạnh báo chí, đều biết rằng, tính đến năm 1954, khoảng 214 nhân viên sở thuế nội địa cùng bạn bè hồi giữa những năm 1940 đã bị kết tội, 100 người trong đó bị phạt tù, có cả lãnh đạo sở thuế của chính phủ Liên bang.¹⁷ Và trên toàn quốc, những kẻ trốn thuế thuộc tầng lớp thượng lưu và trung lưu đều coi mùa xuân là lời mời gọi tham gia trò chơi dối trá tài tình và lừa bịp khéo léo. Những tiết lộ từ tầng lớp trên lên tới đỉnh điểm vào mùa xuân năm 1954 khi Bộ trưởng Lục quân và các trợ lý của mình đã cấu kết với một Thượng Nghị sĩ và các trợ lý của ông ta: các phiên điều trần McCarthy-Lục quân, như chúng ta thấy, đã tước bỏ mọi cấp hàm và địa vị của các sĩ quan cao cấp và một số Thượng Nghị sĩ. Mọi mặt nạ chính thức đã bị lột bỏ và hai nhóm ở vị trí chớp bu đã được lấy làm ví dụ chính cho tình trạng suy thoái đạo đức bộ phận, những cáo buộc chính về tội trạng của cả hai nhóm đều hoàn toàn đúng.

chúng chú ý trong một thời gian ngắn chỉ là không đáng kể, hoặc cùng lắm là những kẻ đã bị bắt. Nhưng rồi, lại có cảm giác càng tai to mặt lớn càng ít khả năng bị bắt. Có cảm giác mọi trường hợp nhỏ hình như báo trước cái gì đó lớn hơn, gốc còn sâu hơn và rễ của chúng giờ đã bám chặt vào lối sống cao và trung bình của Mỹ. Nhưng trong số những thứ làm quần chúng phân tâm, cảm giác này nhanh chóng qua đi một cách vô hại. Vì người Mỹ không tin tưởng tầng lớp cao và có quyền lực là thiếu lòng tin mà không cần học thuyết và tâm điểm chính trị; nó là sự thiếu tin tưởng mà công chúng cảm thấy trước hàng loạt tiết lộ mà ít nhiều đều bị nghi ngờ chờ đợi. Tham nhũng và suy thoái, nhỏ hay lớn, là thực tế về các tầng lớp cao hơn, thậm chí còn là thực tế đặc trưng về nhiều người trong họ. Nhưng giọng điệu vô luân của xã hội Mỹ hôm nay có cả sự thiếu nhạy cảm chung khi phải đối mặt với những thực tế này. Đời sống công cộng đối bại của thời đại chúng ta không đưa tới sự công phần hiệu quả về tinh thần; đạo đức của tầng lớp trung lưu cũ ở Mỹ đã được thay bằng tình trạng suy thoái cao hơn.

Hình ảnh giới tài phiệt bóc lột và bộ máy tham nhũng của những năm 1890 trong mắt công chúng đã bị thay bằng đám dân ngu dốt và tỉnh lẻ thiếu giáo dục của những năm 1920, mà đến lượt họ hồi những năm 1930 lại bị thay bằng đám có máu mặt về kinh tế và đồng bọn. Những hình ảnh này toàn là tiêu cực; hình ảnh thứ nhất là về thói háo danh của dân thành thị qua cách nhìn mang tính đạo đức đầy công phần của người nông thôn; hình ảnh thứ hai là về những kẻ nặng đầu óc vật chất qua con mắt của các tầng lớp thị dân mà nguyên tắc đạo đức của họ đã bị thay bằng lối sống thành phố lớn; và hình ảnh thứ ba ít rõ hơn về tầng lớp tài phiệt cũ hành động có hệ thống và vô cảm hơn.

Nhưng giới điều hành giàu có của những năm 1940 và 1950, từ các góc độ kinh tế và chính trị của họ, lại không theo khuôn mẫu như vậy; họ được chấp nhận kiểu khá hoài nghi, thậm chí còn được thành viên của xã hội đại chúng thẩm ngưỡng mộ. Không có những khuôn

mẫu tiêu cực nào được lan truyền rộng rãi về giới điều hành giàu có và người đứng ngoài chính trị; và nếu một hoặc hai người nổi lên như hình tượng được quần chúng ưa chuộng, thì họ sẽ nhanh chóng bị chàng giám đốc điều hành Mỹ “hãnh tiến”, mạnh mẽ, và sáng sủa đánh bại.

Trong bối cảnh xã hội đại chúng, chúng ta không nên mong đợi gì thêm. Phần lớn thành viên của nó đều bị lạc hướng vì địa vị, vì sự tiết lộ về những hành động đồi bại nhỏ hơn, và vì con-người-nhỏ-bé-kiểu-Machiavelli sẽ khai tử cho sự nổi loạn chính trị. Có lẽ đã có thể khác nếu cộng đồng trí thức không có tâm lý bảo thủ đến thế, không dễ nhút nhát như vậy, không bị lôi cuốn bởi vẻ hào hoa của nhiều thành viên của nó. Nhưng với các điều kiện này của xã hội đại chúng và cộng đồng trí thức, chúng ta có thể dễ dàng hiểu tại sao giới tinh hoa quyền lực Mỹ lại không có ý thức hệ và cảm thấy không cần phải có, tại sao sự thống trị của nó không có tư tưởng, sự thao túng của nó không có cố gắng biện minh. Việc thiếu quan tâm của những kẻ có quyền lực chính là tình trạng đồi bại thực sự cao hơn của thời đại chúng ta, vì cùng với nó là tình trạng vô trách nhiệm có tổ chức hiện đang là đặc điểm quan trọng nhất trong hệ thống quyền lực công ty của Mỹ.

SUY THOÁI ĐẠO ĐỨC CAO HƠN

Tình trạng suy thoái đạo đức cao hơn không thể thu hẹp trong lĩnh vực chính trị và cũng không thể hiểu chủ yếu là vấn đề tham nhũng trong các thiết chế mà cơ bản là tốt. Tham nhũng chính trị là một khía cạnh của tình trạng suy thoái đạo đức chung hơn; mức độ nhạy cảm đạo đức hiện chiếm ưu thế không chỉ là vấn đề tham nhũng.¹ Suy thoái đạo đức ở tầm cao hơn là một đặc điểm có tính hệ thống của giới tinh hoa Mỹ, được mọi người chấp nhận là một đặc điểm cơ bản của xã hội đại chúng.

Tất nhiên, có kẻ tham nhũng ở các thiết chế đảng hoàng, nhưng khi các thiết chế là tham nhũng thì nhiều người sống và làm việc trong đó hẳn cũng tham nhũng. Trong thời đại công ty, quan hệ kinh tế trở nên khách quan, và giám đốc điều hành cảm thấy ít chịu trách nhiệm cá nhân hơn. Bên trong thế giới công ty của doanh nghiệp, chiến tranh và chính trị, lương tâm cá nhân giảm sút và tình trạng suy thoái đạo đức ở cấp cao hơn được thể chế hóa. Nó không chỉ là vấn đề quản lý tham nhũng ở công ty, quân đội hay nhà nước, nó còn là một đặc điểm của giới điều hành giàu có, với tư cách là một tầng lớp tư bản, gắn chặt với nền chính trị của nhà nước quân sự.

Theo quan điểm này, ví dụ vấn đề quan trọng nhất về các quỹ vận động tranh cử của các chính trị gia trẻ tham vọng không phải là việc liệu các chính trị gia có nhạy cảm về đạo đức hay không, mà là có hay

không có người trẻ tuổi nào trong nền chính trị Mỹ, vốn đã tiến xa và nhanh như vậy, rất có thể hiện nay cũng đã làm như thế mà không cần có hoặc đòi hỏi phải có độ nhạy cảm đạo đức dẫu có cùn đi phần nào. Nhiều vấn đề về “tội ác cổ cồn” và về đạo đức công vụ dễ dãi, những thói hư tật xấu phải trả giá đắt và sự liêm chính cá nhân phai nhạt dần, là những vấn đề suy thoái đạo đức *mang tính cấu trúc*. Chúng không chỉ là vấn đề về nhân cách nhỏ hư hỏng vì môi trường xấu. Và nhiều người ít nhất cũng mơ hồ nhận ra điều đó. Khi có tin tức về tình trạng suy thoái đạo đức ở cấp cao hơn, họ thường nói: “Thế là hôm nay lại thêm một người nữa bị bắt”, ngụ ý rằng các trường hợp bị phanh phui không phải là mấy sự kiện kỳ quặc liên quan đến các nhân vật ngẫu nhiên mà là triệu chứng của một tình trạng đang lan rộng. Có chứng cứ xác đáng chứng minh rằng họ đúng. Nhưng điều kiện cơ bản biến các ví dụ này thành triệu chứng là gì?

1.

Nỗi trăn trở về đạo đức của thời đại chúng ta là kết quả của việc các giá trị và quy tắc ứng xử đảng hoàng cũ hơn không còn kiểm chế được đàn ông và đàn bà của thời đại công ty nữa, nhưng chúng cũng không được thay bằng các giá trị và quy tắc mới có ý nghĩa đạo đức và chấp thuận với những việc hàng ngày của công ty họ đang phải làm. Không phải việc quần chúng công khai gạt bỏ các quy tắc họ phải tiếp nhận, mà là với nhiều thành viên, mấy quy tắc này đã trở nên rỗng tuếch. Không có các tiêu chuẩn đạo đức của việc chấp nhận, nhưng cũng chẳng có tiêu chuẩn đạo đức của sự phản đối. Là những cá nhân, họ không thể tự vệ về mặt đạo đức; là nhóm, họ lại khác biệt về chính trị. Vì thế khi nói “công chúng” bị lẫn lộn về đạo đức chính là muốn nói đến việc không có cam kết đã được khái quát.

Nhưng tất nhiên, không chỉ có “công chúng” mới bị lẫn lộn về đạo đức như thế này. James Reston đã bình luận, “Bi kịch của chính

quyền Washington, là nó bị xáo trộn ở mọi ngả rẽ bởi những thứ còn sót lại của các tập quán chính trị cũ và các thiết chế đã hết thời nhưng không được chăm bón tiếp bằng đức tin cổ xưa vốn là cơ sở của nó. Nó bám lấy những thứ xấu xa và vứt bỏ tính vĩnh cửu. Nó rao giảng lòng tin nhưng lại không tin. Nó nhớ lời cũ nhưng lại quên giai điệu. Nó tham gia vào cuộc chiến ý thức hệ mà không thể xác định được ý thức hệ của riêng mình. Nó lên án chủ nghĩa duy vật của kẻ thù vô thần, nhưng lại ca ngợi chủ nghĩa duy vật của mình”.²

Trong các thiết chế kinh tế và chính trị, giới điều hành giàu có hiện nắm giữ quyền lực khổng lồ, nhưng họ không bao giờ cần phải có sự đồng ý của những người là đối tượng của quyền lực họ có. Mọi nhóm lợi ích không che đậy, mọi quyền lực mới không bị cấm đoán của công ty, khối trang trại, nghiệp đoàn lao động, và cơ quan chính quyền xuất hiện trong hai thế hệ vừa qua đã được khoác cho những khẩu hiệu đạo đức. Vậy mấy thứ nhân danh lợi ích công mà không làm là gì? Khi những khẩu hiệu này cũ dần, những khẩu hiệu mới công phu tạo ra, rồi cũng đến lúc trở nên nhàm chán. Trong khi đó khủng hoảng kinh tế và quân sự cứ tái diễn đã làm lan truyền nỗi sợ hãi, do dự, và lo lắng, khiến việc bận rộn tìm kiếm lời bào chữa đạo đức và nguyên cơ đúng đắn càng trở nên cấp thiết.

“Khủng hoảng” là một thuật ngữ mang nghĩa xấu, vì quá nhiều người ở vị trí cao viện vào nó để che giấu những chính sách và việc làm khác thường của họ; thực tế là chính sự thiếu vắng các cuộc khủng hoảng là đặc tính chủ yếu của tình trạng suy thoái đạo đức ở cấp cao hơn. Vì khủng hoảng đích thực liên quan đến tình huống trong đó mọi người nói chung được giới thiệu các giải pháp thực sự mà ý nghĩa đạo đức của nó rõ ràng được mở rộng cho tranh luận công khai. Suy thoái đạo đức cao hơn, việc suy yếu các giá trị cũ hơn nói chung và cách tổ chức vô trách nhiệm không liên quan đến bất kỳ cuộc khủng hoảng công khai nào; trái lại, chúng là những vấn đề về một sự thờ ơ đang lan rộng và một sự mọt ruỗng thấm lặn từ bên trong.

Những hình ảnh cho thấy các tầng lớp cao hơn thường chiếm ưu thế là những hình ảnh về giới tinh hoa được xem là người nổi tiếng. Khi bàn về giới nổi tiếng chuyên nghiệp, tôi đã lưu ý rằng giới tinh hoa quyền lực đã được thiết chế hóa không độc chiếm tâm điểm của sự vinh danh quốc gia. Họ chia sẻ nó trên cả nước với những sinh vật phù phiếm đầy nhục cảm của thế giới người nổi tiếng, được dùng như bức màn che đậy quyền lực thực sự của họ. Nếu nhìn lượng quảng cáo cũng như tán dương chủ yếu và liên tục dành cho giới nổi tiếng chuyên nghiệp, sẽ thấy nó không dành cho giới tinh hoa quyền lực. Vì vậy tính nổi trội xã hội của giới tinh hoa đó giảm đi do bị phân tâm về địa vị, hoặc do công chúng nhìn họ qua người nổi tiếng vốn chuyên mua vui và giải trí, hoặc cũng có thể là ghê tởm.

Việc thiếu vắng trật tự đạo đức vững chắc về lòng tin làm quần chúng càng thấy rõ sự thao túng và rối trí trong thế giới người nổi tiếng. Đến một lúc nào đó, “sản phẩm” của những lời kêu gọi và quy tắc hành xử và giá trị mà họ bị phụ thuộc sẽ dẫn họ tới sự ghê tởm và hoài nghi, tới một dạng con-người-nhỏ-bé-kiểu-Machiavelli. Thế là họ vui vẻ tận hưởng những đặc quyền của giới điều hành giàu có, những trò hề về đêm của người nổi tiếng, và cuộc sống vui buồn của nhóm rất giàu.

Nhưng cùng với tất cả mấy thứ đó, vẫn có một giá trị Mỹ xưa cũ không hề bị giảm sút mấy: giá trị của tiền và những thứ tiền có thể mua được – những thứ mà ngay cả trong thời kỳ lạm phát dường như vẫn trụ vững và bền như thép không gỉ. Sophie Tucker nói: “Tôi đã là người giàu và cũng từng nghèo, nhưng tin tôi đi, giàu là tốt nhất”.³ Khi nhiều giá trị khác yếu đi, vấn đề đối với người Mỹ không phải là “Có thứ gì đó mà tiền, sử dụng đầy thông minh, sẽ chẳng mua được?” mà là “Có bao nhiêu thứ mà tiền sẽ không mua được lại có giá trị và được khao khát hơn những gì tiền sẽ mua được?” Tiền là một tiêu chí thành công không rõ ràng, và thành công đó vẫn là giá trị Mỹ tối thượng.

Bất kỳ khi nào các tiêu chuẩn của đời sống dựa trên tiền còn chiếm ưu thế, thì khi đó người có tiền, dù có bằng cách nào, cuối cùng vẫn sẽ được tôn trọng. Nghe nói 1 triệu đô-la có thể xóa đi vô vàn tội lỗi. Không chỉ là chuyện mọi người muốn có tiền, mà chính những tiêu chuẩn của họ là tiền. Trong một xã hội mà người làm ra tiền không đối thủ xứng tầm về tiếng tăm và danh dự, từ “thực tế” trở nên đồng nghĩa với lợi ích riêng và từ “ý thức chung” hàm ý phải vượt lên đầu về tài chính. Theo đuổi cuộc sống dựa trên tiền bạc là giá trị chủ đạo mà trong quan hệ với nó thì ảnh hưởng của các giá trị khác giảm sút, vì vậy người ta dễ dàng trở nên tàn nhẫn về đạo đức khi theo đuổi đồng tiền để kiếm và nhanh chóng dựng xây cơ nghiệp.

Rất nhiều trường hợp hối lộ ở Mỹ, tuy không phải tất cả, đơn giản là một phần của cố gắng ngày xưa để trở nên giàu và rồi giàu hơn. Nhưng ngày nay bối cảnh của cách vận hành cũ đã phải thay đổi. Khi cả thiết chế kinh tế lẫn chính trị còn nhỏ bé và phân tán – như trong các mô hình kinh tế kinh điển đơn giản hơn và nền dân chủ Jefferson – không ai trong phạm vi quyền lực của mình có thể ban phát hoặc nhận những ưu đãi lớn. Nhưng khi các thiết chế chính trị cùng các cơ hội kinh tế nhanh chóng được tập trung và liên kết, thì chức vụ công có thể được dùng cho tư lợi.

Suy thoái đạo đức ở các cơ quan chính phủ cũng không cao hơn ở các công ty kinh doanh. Những người làm chính trị có thể ban phát ưu ái tài chính chỉ khi có những người làm kinh tế sẵn sàng và tự nguyện nhận chúng. Và những người làm kinh tế có thể tìm kiếm ưu ái chính trị chỉ khi có những tổ chức chính trị có thể ban phát ưu ái đó. Tất nhiên, công chúng chú ý nhất đến các vụ giao dịch của những người trong chính phủ, và có lý do chính đáng cho việc đó. Mong muốn cao hơn, nên công chúng rất dễ bị quan chức chính phủ làm thất vọng. Doanh nhân được cho là phải tự thân vận động, và nếu họ có thể lướt trên mặt băng pháp lý mỏng thành công, thì người Mỹ thường vinh danh họ vì đã làm được như thế. Nhưng trong một nền văn minh

đượm màu kinh doanh như Mỹ, các quy tắc làm ăn cũng có mặt trong chính phủ. Có bao nhiêu giám đốc điều hành thực sự đấu tranh cho một bộ luật đòi phải tính toán cẩn thận và công khai tất cả các hợp đồng làm ăn và “các khoản chi phí”? Thuế thu nhập cao đưa tới kết quả là một mạng lưới móc ngoặc giữa hãng lớn và nhân viên cao cấp hơn. Có nhiều cách tài tình để đánh lừa tinh thần của các luật thuế, như chúng ta đã thấy, và tiêu chuẩn tiêu thụ của nhiều người cao giá được quyết định bởi các khoản chi phí phức tạp nhiều hơn là bởi số lương được đem về. Giống như sự ngăn cấm, các luật thuế thu nhập và những quy định thời chiến tồn tại mà không có sự hỗ trợ của các quy ước làm ăn chắc chắn. Chỉ khai gian mới là bất hợp pháp, còn tìm cách thoát được lại là khôn ngoan. Luật pháp mà không có các quy ước đạo đức hỗ trợ thì sẽ mời gọi tội ác, nhưng quan trọng hơn nhiều, chúng thúc đẩy việc phát triển một thái độ thực dụng vô luân.

Một xã hội mà nhiều người tin rằng trong các tầng lớp cao hơn và ở các cấp độ quyền lực trung bình có một mạng lưới những kẻ phóng đảng khôn ngoan, sẽ không sinh ra những người có ý thức đạo đức trong tâm; một xã hội thực dụng thuần túy sẽ không sinh ra những người có lương tâm. Một xã hội bó hẹp nghĩa của “thành công” là nhiều tiền và theo đó nó sẽ lên án thất bại như một thứ rất xấu xa, nâng tiền bạc lên tầng giá trị tuyệt đối, sẽ sinh ra kẻ điều hành sắc sảo và giao dịch mờ ám. Cầu Chúa phù hộ cho người hoài nghi, vì chỉ họ mới có những thứ đưa tới thành công.

2.

Trong thế giới công ty, trong ban lãnh đạo chính trị, và ngày càng nhiều trong giới quân sự có thể lực, cánh đứng đầu các thang bậc lớn và bộ máy quyền lực được coi không chỉ là những người thành công, mà còn là những người bảo trợ cho thành công. Họ diễn giải và áp dụng các tiêu chuẩn thành công cho các cá nhân. Những người ở

ngay dưới họ thường là thành viên của nhóm họ, khách hàng của họ, người đang hoảng vì bản thân họ cũng đang hoảng. Nhưng các thang bậc lại liên quan với nhau một cách phức tạp, và trong mỗi nhóm có một số người mà lòng trung thành lại dành cho các nhóm khác. Có lòng trung thành cá nhân cũng như lòng trung thành chính thức, tiêu chuẩn cá nhân cũng như tiêu chuẩn chung cho thăng tiến. Khi lần theo nghề nghiệp của từng thành viên khác nhau trong tầng lớp cao hơn, tôi cũng lần theo lịch sử lòng trung thành của họ, vì thực tế thứ nhất và bao trùm về những tầng lớp cao hơn này, theo quan điểm về thứ đưa họ tới thành công là dựa trên việc tự cố kết. Thực tế thứ hai về thang bậc thành công này là họ không tạo thành một cấu trúc nguyên khối; họ là một tập hợp phức tạp của các nhóm có nhiều mối quan hệ khác nhau và thường đối lập nhau. Thực tế thứ ba chúng ta phải công nhận là trong bất kỳ thế giới nào như thế, những người thành công trẻ hơn sẽ cố có mối quan hệ với những người phụ trách việc chọn họ là những người thành công.

Vì thế, văn học Mỹ mang khát vọng thực tế – rất tôn sùng sự thành công – đã trải qua một thay đổi quan trọng trong lời khuyên của nó về “những gì đưa tới thành công”. Các đức tính cá nhân đúng mực như sức mạnh ý chí và lòng trung thực, như đầu óc siêu đẳng và bất lực thể xác không thể nói “có” với Con đường Dễ dàng trước đàn bà, thuốc lá, và rượu – hình ảnh cuối thế kỷ XIX này đã nhường đường cho “yếu tố quan trọng nhất, nhân cách thực sự”, thứ “lời cuốn chú ý bằng sức hấp dẫn”, và “toát lên về tự tin”. Trong “lối sống mới” này, người ta phải mỉm cười thường xuyên và biết nghe, nói những gì phù hợp với lợi ích của người khác và làm họ cảm thấy quan trọng – và phải làm tất cả những việc này với vẻ chân thành. Tóm lại, quan hệ cá nhân đã trở thành một phần của “quan hệ công chúng”, một sự hy sinh cái tôi trên thị trường nhân cách, đi tới mục tiêu duy nhất là thành công cá nhân trong lối sống công ty.⁴ Được biện minh bằng phẩm chất ưu việt và làm việc chăm chỉ, nhưng dựa trên sự cố kết trong một nhóm, thường

thì với các lý do hoàn toàn khác, người ham danh vọng cao phải liên tục thuyết phục người khác cũng như bản thân là anh ta khác với con người thực của mình.

Các tầng lớp cao hơn ở Mỹ tự hào tuyên bố thành viên của họ toàn là những người tay trắng làm nên. Đó là những hình ảnh và chuyện huyền bí được họ quảng cáo khắp nơi. Bằng chứng phổ biến về việc này là dựa trên các giai thoại; chứng cứ khoa học được cho là dựa trên những cách thống kê qua đó cho thấy các tỉ lệ khác nhau về những người ở tầng lớp cao nhất là con trai của tầng lớp thấp hơn. Tôi từng thấy các tỉ lệ nhất định trong giới tinh hoa gồm những người mới nổi. Nhưng thứ quan trọng hơn tỉ lệ con trai của những người làm công ăn lương có mặt ở các tầng lớp cao hơn này là các tiêu chuẩn chấp nhận họ và vấn đề ai áp dụng các tiêu chuẩn này. Chúng ta không thể chỉ nhìn vào sự thăng tiến mà nghĩ là họ có thành tích cao hơn. Ngay cả nếu các số liệu thô hiện đang được đưa ra bị đảo ngược, và 90% giới tinh hoa là con trai của người làm công ăn lương – nhưng các tiêu chuẩn cố kết của giới tinh hoa vẫn như bây giờ – chúng ta cũng không thể cứ nhất định cho thăng tiến đó là thành tích. Chỉ khi các tiêu chuẩn của các vị trí chớp bu là xứng đáng, và chỉ khi chúng được tự áp dụng như cái cách của doanh nghiệp thuần túy, chúng ta mới có thể đưa thành tích vào trong các số liệu lấy từ bất kỳ số liệu thống kê về sự thăng tiến nào. Ý kiến cho rằng người tay trắng làm nên dù sao cũng là người “tốt” và rằng người nhờ gia đình mà nên là không tốt chỉ mang ý nghĩa đạo đức khi nghề nghiệp là độc lập, khi người ta được là chính mình như một doanh nhân. Nó cũng sẽ có ý nghĩa trong một nền hành chính nghiêm khắc, nơi có các bài kiểm tra để kiểm soát việc thăng tiến. Nó không có ý nghĩa mấy trong hệ thống cố kết công ty.

Về mặt thực tế tâm lý, làm gì có người tay trắng làm nên. Không ai có thể làm được điều đó, tất cả thành viên của giới tinh hoa Mỹ lại càng không. Trong thế giới thang bậc công ty, những người có vị trí cao

hơn chọn người theo các tiêu chuẩn mà họ sử dụng. Liên quan đến các công ty của Mỹ, chúng ta đã thấy các tiêu chuẩn hiện hành. Con người phải tự gò mình để thích hợp với chúng, do đó được tạo nên bởi các tiêu chuẩn và vị trí xã hội chiếm ưu thế. Nếu không có người tay trắng làm nên như thế, thì lại có người tự thân vận động, và có nhiều người như vậy trong giới tinh hoa Mỹ.

Dưới những điều kiện thành công ấy, làm gì có chuyện lúc khởi nghiệp thì nghèo rồi trở nên giàu có. Chỉ ở đâu mà cách làm giàu đòi hỏi đức tính tốt hoặc đưa tới đức tính tốt thì làm giàu cá nhân mới cần đến nó. Trong một hệ thống cố kết từ trên xuống, việc bạn khởi nghiệp giàu hay nghèo xem ra ít phù hợp với việc lột tả bạn là loại người nào khi bạn mới đến hơn là nguyên tắc của những người nắm quyền chọn lựa những người thành công.

Nhiều người bên dưới các tầng lớp cao đều cảm nhận được điều này, dẫn tới quan điểm hoài nghi về việc thiếu sự kết nối giữa thành tích và thay đổi, giữa đức tính tốt và thành công. Nó là một cảm giác về mặt xấu của thành tích, và được thể hiện trong cách nhìn phổ biến kiểu như “tất cả chỉ là một mảnh lời”, và “không phải bạn biết gì mà là bạn biết ai”. Khá nhiều người hiện nay chấp nhận mặt xấu của thành tích như một thực tế đang có.

Một số nhà quan sát lại bị cảm nhận của họ về mặt xấu của thành công đưa tới ý thức hệ, do khoa học xã hội hàn lâm lập lờ đưa ra, về mối quan hệ con người trong công nghiệp,⁵ còn những người khác lại đi tới sự khuây khỏa đầu óc được tạo ra bởi tư liệu mới hơn về sự buông bỏ, về sự bình an trong tâm, mà ở một vài tầng lớp kín tiếng hơn thì thay thế cho tư liệu cũ về khát vọng nông cuồng, làm sao để bước tiếp. Nhưng, bất kể kiểu phản ứng cụ thể thế nào, ý thức về mặt xấu của thành công thường làm tăng thêm mức độ nhạy cảm của công chúng mà tôi gọi là suy thoái đạo đức cao hơn. Hình ảnh cũ về người tay trắng làm nên đã nhạt nhòa, và không có hình ảnh thành công nào khác thế

vào chỗ từng chói sáng. Bản thân thành công, như mô hình tuyệt vời của Mỹ, bị suy giảm vì nó trở thành một điểm nữa của sự suy thoái đạo đức cao hơn.

3.

Thiếu tin tưởng đạo đức của giới tinh hoa Mỹ – cũng như việc thiếu trách nhiệm có tổ chức – đều do sự suy thoái đạo đức cao hơn mà ra, nhưng còn do những cảm nhận mơ hồ về sự ngu dốt cao hơn. Đã có thời ở Mỹ, con người công việc cũng là con người nhạy cảm: giới tinh hoa quyền lực và giới tinh hoa văn hóa trùng khớp ở mức độ đáng kể, và ở đâu họ không trùng khớp thì thường lại chống chéo nhau như các giới. Trong phạm vi một đám công chúng hiểu biết và có ảnh hưởng, kiến thức và quyền lực tương tác nhau hiệu quả; và hơn nữa, đám công chúng này quyết định phần lớn những gì đã được quyết định.

James Reston đã viết: “Không gì lộ tả rõ hơn khi đọc về cuộc tranh luận ở Hạ viện những năm 1830 về cuộc chiến giành độc lập của Hy Lạp với Thổ Nhĩ Kỳ và cuộc tranh luận Hy Lạp-Thổ Nhĩ Kỳ ở Quốc hội năm 1947. Cuộc thứ nhất nghiêm trang và hùng hồn, lập luận đi từ nguyên tắc qua minh họa tới kết luận; cuộc thứ hai là mớ lộn xộn tẻ nhạt về các điểm gây tranh cãi, đầy rẫy những việc không phù hợp và lịch sử tồi tệ”.⁶ Năm 1783, George Washington thư giãn với “những bức thư” của Voltaire và cuốn *On Human Understanding* (Về hiểu biết con người) của Locke; Eisenhower đọc truyện gã chăn bò và truyện trinh thám.⁷ Với những người điển hình hiện ở trong giới chính trị, kinh tế, và quân sự cao hơn, các tóm tắt và ghi nhớ có lẽ đã thay thế khá tốt cho không chỉ sách vở nghiêm túc, mà còn cả báo chí. Có lẽ cứ thành công là đạo đức xuống cấp thật, nhưng điều hơi bất an về nó là người ta còn không cảm thấy xấu hổ chút nào về phong cách ít học trong thư giãn và trong món ăn tinh thần của mình, và không có công chúng có học để bằng phản ứng của mình có thể chỉ bảo cho họ các việc khó chịu ấy.

Tới giữa thế kỷ XX, giới tinh hoa Mỹ đã trở nên hoàn toàn khác biệt về chủng loại với những người có thể được coi là giới tinh hoa văn hóa trên bất kỳ cơ sở hợp lý nào, hoặc thậm chí được coi là những người nhạy cảm có học. Kiến thức và quyền lực không thực sự thống nhất trong giới cầm quyền, và khi người có kiến thức tiếp cận được giới quyền lực, họ không trở thành những người đồng cấp mà là đám được thuê mướn. Giới tinh hoa quyền lực, giàu có, và nổi tiếng không có quan hệ dù chỉ thoáng qua với giới tinh hoa văn hóa, hiểu biết và nhạy cảm; họ không tiếp xúc với những người này, mặc dù những người bên ngoài thích phô trương của hai thế giới này đôi khi chồng chéo trong thế giới những người nổi tiếng.

Phần lớn mọi người được khích lệ để nghĩ rằng, nói chung những người quyền lực nhất và giàu có nhất cũng là hiểu biết nhất, hay theo cách nói của họ là “thông minh nhất”. Các ý kiến ấy thường được trưng ra trong nhiều khẩu hiệu nhỏ về những người “dạy vì họ không thể làm”, và về những người “nếu anh khôn ngoan, sao anh không giàu?”ⁱ Nhưng mọi lời khiếm nhã ấy có nghĩa là những ai sử dụng chúng đều nghĩ rằng quyền lực và của cải là các giá trị cao nhất đối với mọi người và đặc biệt là những người “vốn khôn ngoan”. Họ cũng cho rằng hiểu biết luôn luôn hoặc phải có kết quả theo cách như vậy, và rằng thử thách hiểu biết thực sự sẽ mang tới kết quả ấy. Người có quyền lực và người giàu có phải là những người hiểu biết nhất, nếu không làm sao họ có thể ở vị trí của mình bây giờ? Nhưng khi nói những người có được quyền lực phải “khôn ngoan”, cũng chính là nói quyền lực là hiểu

i. Bernard Baruch, một cố vấn cho các đời Tổng thống, gần đây đã nhận xét: “Tôi nghĩ các nhà kinh tế học như [một] quy tắc... coi việc họ biết nhiều là đương nhiên. Nếu họ thực sự biết nhiều như vậy, họ hẳn sẽ có toàn bộ tiền bạc và chúng ta sẽ chẳng có gì”. Và ông lại lý giải: “Những người này [các nhà kinh tế học] có thể lấy thực tế và số liệu rồi khớp lại với nhau, nhưng những dự đoán của họ không đáng giá hơn của chúng ta. Nếu chúng hơn, họ hẳn sẽ có toàn bộ tiền bạc và chúng ta sẽ chẳng có gì”.⁸

biết. Khi nói những người có được của cải phải khôn ngoan, tức là nói của cải là hiểu biết.

Việc các giả định này chiếm ưu thế cho thấy có gì đó đúng: đó là ngay cả hiện nay, những người bình thường có xu hướng giải thích và biện minh cho quyền lực và của cải bằng kiến thức và năng lực. Các giả định ấy cũng cho thấy có điều gì đó về những gì đã xảy ra đối với thứ kinh nghiệm mà kiến thức đem lại. Kiến thức không còn được cảm nhận rộng rãi như một lý tưởng, mà được xem như một công cụ. Trong một thế giới của quyền lực và của cải, kiến thức có giá trị như một công cụ quyền lực và của cải, và tất nhiên, cũng là một thứ tô điểm trong trò chuyện.

Những gì kiến thức đưa lại cho một con người (khi xác định rõ anh ta là gì, và làm anh ta tự do) là lý tưởng cá nhân về kiến thức. Những gì kiến thức đưa lại cho một nền văn minh (trong việc lột tả ý nghĩa con người, và làm nó tự do) là lý tưởng xã hội về kiến thức. Nhưng hiện nay, các lý tưởng cá nhân và xã hội về kiến thức trùng hợp với những gì mà kiến thức làm con người trở nên khôn ngoan – thúc đẩy anh ta đi lên –và đối với quốc gia khôn ngoan, nó đem lại uy tín văn hóa, xác nhận quyền lực bằng thẩm quyền.

Kiến thức hiếm khi mang lại quyền lực cho người hiểu biết. Nhưng giả sử, và bí mật, kiến thức của một số người-đang-lên, và việc họ tự do sử dụng nó, lại gây hậu quả cho những người không có sức mạnh bảo vệ. Tất nhiên, kiến thức không tốt mà cũng không xấu, việc dùng nó chẳng tốt mà cũng chẳng xấu. John Adams viết: “Người xấu hiểu biết cũng nhanh chẳng kém gì người tốt, và khoa học, nghệ thuật, thị hiếu, giác quan và chữ viết, đều được dùng cho mục đích bất công cũng như đạo đức”.⁹ Đó là chuyện của năm 1790; giờ thì chúng ta có đầy đủ lý do để biết đúng là như vậy.

Vấn đề về hiểu biết và quyền lực đã luôn và hiện vẫn là vấn đề về mối quan hệ của người có kiến thức với người có quyền lực. Giả sử chúng ta phải chọn 100 người có quyền lực nhất từ mọi lĩnh vực quyền

lực ở Mỹ ngày nay, và xếp họ thành hàng. Và rồi, giả dụ chúng ta chọn ra 100 người hiểu biết nhất từ mọi lĩnh vực kiến thức xã hội, và cũng xếp họ thành hàng. Có bao nhiêu người sẽ có mặt trong cả hai hàng của chúng ta? Tất nhiên, việc lựa chọn sẽ phụ thuộc vào thứ mà chúng ta nói là quyền lực và thứ mà chúng ta nói là kiến thức – đặc biệt là thứ mà chúng ta nói là kiến thức. Nhưng, nếu chúng ta muốn nói những từ này dường như có nghĩa là gì, chắc hẳn chúng ta sẽ thấy rất ít người ở Mỹ hôm nay thuộc cả hai nhóm, và chắc hẳn chúng ta có thể thấy nhiều hơn vào thời lập quốc hơn là hôm nay. Vì ở thế kỷ XVIII, ngay cả tại những tiền đồn thực dân này, người có quyền lực vẫn theo đuổi việc học hành, và những người ham học thường có vị trí quyền lực. Trong các lĩnh vực này, tôi tin là chúng ta có sự suy giảm trầm trọng.¹⁰

Không hề có sự kết hợp giữa kiến thức và quyền lực trong cùng một con người, nhưng người có quyền lực thì được nhiều người có đôi chút hiểu biết vây quanh, hoặc chí ít cũng là đám có kinh nghiệm trong mấy vụ làm ăn khôn khéo. Người hiểu biết không trở thành ông vua triết học, mà thường trở thành một nhà tư vấn, và hơn nữa là nhà tư vấn cho một người không giống như vua hay như triết gia. Tất nhiên, đúng là chủ tịch của nhóm người viết thuê thuộc Liên đoàn Tác giả đã giúp một thượng nghị sĩ hàng đầu “chải chuốt những diễn văn ông ta đưa ra trong chiến dịch tranh cử thượng viện năm 1952”.¹¹ Nhưng không phải trong suốt sự nghiệp của mình, những người hiểu biết đương nhiên sẽ gặp những người có quyền lực. Mối liên kết giữa trường đại học và chính quyền là yếu, và khi nó diễn ra, người hiểu biết có vẻ là một “chuyên gia” mà thường được hiểu như một kỹ thuật viên được thuê mướn. Giống như phần lớn mọi người trong xã hội ấy, cuộc sống của người hiểu biết phụ thuộc vào công việc anh ta làm, mà ngày nay là sự chấp nhận chủ yếu đối với việc kiểm soát suy nghĩ. Ở đâu mà để vươn lên đòi hỏi phải có các đánh giá tốt của những người khác quyền lực hơn, ở đó nhận xét của họ trở thành đối tượng quan tâm chính. Vì thế, trong chừng mực các trí thức trực tiếp phục

vụ quyền lực – ở thang bậc công việc – họ thường không được tự do làm việc đó.

Người phe dân chủ cho rằng công chúng có tồn tại, và trong các hùng biện của mình, anh ta khẳng định rằng chính công chúng ấy có quyền nhất. Một nền dân chủ cần có hai thứ: một cộng đồng công chúng hiểu biết và dám có ý kiến, và những người lãnh đạo chính trị nếu không phải là người có lý trí thì ít nhất có trách nhiệm hợp lý đối với công chúng hiểu biết đang tồn tại. Chỉ ở nơi cộng đồng công chúng và lãnh đạo đáp ứng và có trách nhiệm, thì các vấn đề của con người mới theo trật tự dân chủ, và chỉ khi hiểu biết phù hợp với công chúng thì mới có thể có trật tự này. Chỉ khi suy nghĩ có cơ sở tự trị, không phụ thuộc mà liên hệ chặt chẽ với quyền lực, thì nó mới có thể thực thi sức mạnh trong việc định hình các vấn đề của con người. Việc này có thể dân chủ chỉ khi có một công chúng tự do và hiểu biết, với những người hiểu biết có thể tự vạch đường, và với những người có quyền lực thực sự có trách nhiệm. Một công chúng và những người như vậy – có quyền lực hoặc có kiến thức – hiện chưa thịnh hành, và do vậy, kiến thức giờ đây chưa phù hợp về mặt dân chủ ở Mỹ.

Thành viên điển hình của các tầng lớp cao hơn hiện nay là một người tầm thường về tri thức, đôi lúc là một người tận tâm, nhưng vẫn tầm thường. Trí tuệ của anh ta chỉ lộ ra khi thỉnh thoảng anh ta nhận ra rằng mình không ngang tầm với những quyết định mà đôi khi anh ta cảm thấy có trách nhiệm phải đối diện. Nhưng anh ta thường giữ các cảm giác đó cho riêng mình, còn những lời bày tỏ của anh ta vẫn tôn kính và tình cảm, kiên định và can đảm, vui vẻ và giả tạo như vẫn thường thấy. Anh ta chỉ cởi mở với những ý kiến rút gọn và thông tục, dễ tiêu hóa và định kiến. Anh ta là một vị chỉ huy trong thời đại của điện thoại, bản ghi nhớ và tóm tắt.

Khi nói tới sự thiếu suy nghĩ và tầm thường ở con người của công việc, tất nhiên tôi không có ý cho là những người này đôi khi không

thông minh, dù trường hợp này thường vậy. Tuy nhiên, nó chủ yếu không phải là vấn đề phân phối “trí tuệ” – cứ như trí tuệ là thứ ít nhiều ai cũng có. Nó là vấn đề về kiểu trí tuệ, chất lượng của đầu óc được lựa chọn và hình thành. Nó là vấn đề về việc đánh giá tính hợp lý riêng biệt như giá trị chủ yếu của cuộc sống, tính cách, và lối hành xử của một con người. Đánh giá là thứ còn thiếu ở giới tinh hoa quyền lực Mỹ. Thay vào chỗ của nó là “sức nặng” và “cân nhắc” quan trọng hơn nhiều trong thành công được ca ngợi của họ so với bất kỳ sự tinh tế nào của đầu óc hoặc sức mạnh nào của tri thức.

Xung quanh và bên dưới con người của công việc có uy thế là những người phò vế kỹ thuật của quyền lực được giao đóng vai trò của người hiểu biết, thậm chí phát ngôn viên: phụ trách quan hệ công chúng, cái bóng, trợ lý hành chính, thư ký. Và đừng quên các Ủy ban. Với việc ngày càng có nhiều các phương tiện quyết định, ban lãnh đạo chính trị của Mỹ thường gặp khủng hoảng trong việc nắm bắt vấn đề, và do đó, thường có nhiều việc không được quyết định.

Việc thiếu kiến thức với tư cách là một kinh nghiệm trong giới tinh hoa thường gắn với thể lực nham hiểm của giới chuyên môn, không chỉ như một thực tế mà còn hợp pháp. Gần đây, khi được hỏi về chỉ trích của lãnh đạo đảng đối lập đối với các chính sách quốc phòng, Bộ trưởng Quốc phòng đã trả lời, “Anh có nghĩ ông ấy là một chuyên gia về vấn đề này không?” Khi các phóng viên hỏi tiếp, ông ta khẳng định là “lãnh đạo quân sự nghĩ nó hợp lý, và tôi nghĩ nó hợp lý”, và sau đó, khi được hỏi về các trường hợp cụ thể, ông ta nói thêm: “Ở một số trường hợp, tất cả những gì anh có thể làm là hỏi Chúa”.¹² Với một vai trò lớn đến thế mà ông ta ngạo mạn viện đến Chúa và chuyên gia, thì còn chỗ nào cho giới lãnh đạo chính trị? Lại càng ít chỗ hơn cho các cuộc tranh luận công khai về những gì theo sau mọi chi tiết thuộc vấn đề chính trị, đạo đức, và quân sự. Nhưng từ trước Trần Châu cảng, đã có khuynh hướng xóa bỏ tranh luận và sự sụp đổ của phe đối lập dưới khẩu hiệu lưỡng đảng dễ dãi.

Ngoài việc thiếu trau dồi tri thức của đội ngũ chính trị và giới cố vấn, việc không có những suy nghĩ phù hợp công khai đã đi đến chỗ có nghĩa là các quyết định mạnh mẽ và các chính sách quan trọng không được thông qua theo kiểu để rồi được bào chữa hoặc bị công kích, ngăn gợn là được tranh luận dưới bất kỳ hình thức trí tuệ nào. Hơn nữa, ngay cả cố gắng bào chữa cho chúng cũng thường không được làm. Quan hệ công chúng thế chỗ cho tranh luận có lý trí; thao túng và những quyết định về quyền lực không tranh luận thay cho quyền dân chủ. Từ thế kỷ XIX, khi chính quyền thay thế chính trị, các quyết định quan trọng thậm chí ngày càng không còn được che đậy bằng tấm màn thảo luận hợp lý nữa, mà do Chúa, các chuyên gia, và những người như ông Wilson quyết.

Lĩnh vực bí mật chính thức ngày càng được mở rộng, cũng như lĩnh vực nghe trộm những người có thể tiết lộ công khai mọi thứ với công chúng, chứ không phải những chuyên gia đã được kiểm tra an ninh, không được phép biết. Toàn bộ quy trình ra quyết định liên quan đến việc sản xuất và sử dụng vũ khí nguyên tử đã được thực hiện mà không có bất kỳ tranh luận công khai đích thực nào, và không có những thực tế cần để thảo luận khôn ngoan vì đã chính thức bị giấu kín, bóp méo, và thậm chí lừa gạt. Khi các quyết định mang tới nhiều hiểm họa hơn, không chỉ cho người Mỹ mà cho cả nhân loại theo nghĩa đen, thì các nguồn thông tin bị bưng bít, và các thực tế phù hợp cần cho quyết định (kể cả cho các quyết định đã đưa ra!) không chuyển cho các kênh nhiều thông tin mà giữ lại như “những bí mật chính thức” thuận lợi về chính trị.

Trong khi đó ở những kênh này, sự hùng biện chính trị hình như ngày càng trượt xuống thấp hơn về mức độ trau dồi và nhạy bén. Độ cao của các phương tiện truyền thông thiếu suy nghĩ như vậy với quần chúng, hoặc những gì được nghĩ là với quần chúng, có lẽ là thứ giả định mị dân vốn nghi ngờ và cáo buộc, nếu được nhắc lại thường xuyên đến

lúc nào đó sẽ trở thành bằng chứng buộc tội – giống như những tuyên bố lặp lại về thuốc đánh răng hay các nhãn thuốc lá đã làm người ta tưởng là đúng. Loại tuyên truyền lớn nhất mà Mỹ gặp phải, ít nhất là theo tần suất và âm lượng, là tuyên truyền thương mại cho xà phòng, thuốc lá, và xe hơi; đó là những thứ, hay Tên của chúng thì đúng hơn, mà xã hội này lớn tiếng ca ngợi thường xuyên nhất. Điều quan trọng trong việc này là bằng cách lôi vào hay bỏ ra, bằng cách nhấn mạnh và đôi khi tuyên bố thẳng thừng, lượng tuyên truyền đáng kinh ngạc này cho các loại hàng hóa lại thường không đúng sự thật và lừa dối, thường nhắm vào bụng hay vào háng hơn là vào đầu hay vào tim. Truyền thông công chúng từ những người có các quyết định mạnh mẽ, hoặc những người muốn chúng ta bỏ phiếu cho họ vào các vị trí ra quyết định, ngày càng đề cập nhiều tới đặc điểm của sự thiếu quan tâm và chuyện huyền bí mà tuyên truyền và quảng cáo thương mại bắt đầu lấy làm ví dụ.

Hiện nay ở Mỹ, những con người của công việc tỏ ra thiếu đầu óc hơn là giáo điều. Giáo điều thường ít nhiều có nghĩa là sự biện minh công phu cho các ý kiến và giá trị, và vì thế có một số đặc điểm (dù cứng nhắc và khép kín) về đầu óc, trí tuệ, và lý trí. Hiện nay, thứ mà chúng ta chống chính xác là tình trạng thiếu đầu óc của bất kỳ một dạng thế lực công khai nào; thứ mà chúng ta chống là việc thờ ơ và sợ sự hiểu biết có thể phù hợp với việc giải phóng công chúng. Những gì mà việc này có thể làm là khiến các quyết định có những biện minh bất hợp lý mà trí tuệ có thể đương đầu và nêu lên trong tranh luận.

Sự phi lý hoang đại trong các quan niệm chính trị từ thừa sơ khai khó lay chuyển không phải là mối nguy hiểm với Mỹ, mà là những đánh giá được tôn trọng của các Ngoại trưởng, mấy lời tha thiết mà vô vị của các Tổng thống, cái tự tin đáng sợ của các chính trị gia Mỹ trẻ tuổi thẳng thắn từ vùng California đầy nắng. Những người này đã thay thế suy nghĩ bằng lời vô vị, và những giáo điều làm họ hợp pháp được chấp nhận rộng rãi tới mức không người có đầu óc nào đủ sức đối trọng

với họ. Họ là những người theo chủ nghĩa hiện thực lập dị: dưới danh nghĩa chủ nghĩa hiện thực, họ xây dựng một hiện thực hoang tưởng của riêng mình; dưới danh nghĩa thực tiễn, họ đưa ra hình ảnh Không tưởng về chủ nghĩa tư bản. Họ thay thế việc giải thích có trách nhiệm về các sự kiện bằng việc che giấu các sự kiện trong mê cung quan hệ công chúng; thay thế việc tôn trọng tranh luận công khai bằng các quan niệm không sắc sảo về chiến tranh tâm lý; thay thế năng lực trí tuệ bằng sự mềm mại của âm thanh, của sự cân nhắc tầm thường; thay thế khả năng xây dựng giải pháp cụ thể và đánh giá hệ quả bằng lập trường của người điều hành.

4.

Mặc dù – có lẽ vì không bị vướng vào suy nghĩ về các vấn đề chung, về tình trạng suy thoái đạo đức của thành công, và ưu thế chung của thói vô trách nhiệm có tổ chức, nên những người thuộc tầng lớp cao hơn được lợi từ tổng quyền lực của các lĩnh vực thiết chế mà họ thống trị. Vì quyền lực thực tế hay tiềm năng của các thiết chế này được cho là thuộc về họ với tư cách những người có vẻ có quyền quyết định. Vị trí và hành động của họ, và thậm chí con người họ, được sùng bái vì những lý do này; và xung quanh mọi vị trí cao của quyền lực, có một vùng uy tín tranh tối tranh sáng mà giới lãnh đạo chính trị, giới điều hành giàu có, các đô đốc và tướng lĩnh đều đắm mình trong đó. Giới tinh hoa của một xã hội, dù mỗi thành viên của nó có khiêm tốn thế nào đi nữa, vẫn là hiện thân uy tín của quyền lực xã hội.ⁱ Hơn nữa, ít

i. Cuối thế kỷ XVIII, John Adams viết: “Khi bạn đã leo tới hàng đầu, và nhìn những người đầu tiên; ít nhất đó là những người quyền quý được biết đến và kính trọng, có lẽ thường được cả nước quý trọng và yêu mến; mọi cặp mắt của mọi người đổ dồn vào các Ông hoàng và Bà chúa, từng hành động của họ đều được theo dõi, và làm tổn thương tình cảm của mọi người sẽ đem lại hậu quả đáng sợ, vì đó là tình cảm của cả quốc gia, và đôi khi của nhiều quốc gia, bị tổn thương cùng lúc. Nếu hoàn cảnh của họ có làm nên sự khác biệt nhỏ nhất, trong tương quan với người khác; nếu có ai ở cấp dưới được thăng

cá nhân ở những vị trí quyền lực như thế có thể chống cự được lâu cái ham muốn dựa vào nó để xây dựng hình ảnh riêng, ít nhất phần nào dựa vào tập thể lãnh đạo mà họ đứng đầu. Hành động với tư cách đại diện của quốc gia, công ty, quân đội, đến một lúc nào đó anh ta bắt đầu tự coi mình cùng những gì mình nói và tin là thể hiện của vinh quang tích tụ từ lịch sử của những thiết chế lớn mà anh ta đồng nhất với mình. Khi anh ta phát biểu nhân danh đất nước hay sự nghiệp của nó, vinh quang quá khứ của nó cũng vắng vắng bên tai anh ta.

Địa vị, vì không còn bám rễ chủ yếu trong các ủy ban địa phương nữa, cũng đi theo các thang bậc lớn mà lúc này đã ở quy mô toàn quốc. Địa vị theo sau tiền bạc, cho dù nó có hơi hướng bằng đẳng một chút. Địa vị theo sau quyền lực, cho dù nó không có nền tảng. Trong xã hội đại chúng, bên dưới là các hàng rào đạo đức và truyền thống xưa cũ ngăn cản địa vị đổ sập và người Mỹ tìm kiếm những tiêu chuẩn tuyệt hảo ở các tầng lớp trên mình, làm hình mẫu để noi theo và để đánh giá bản thân. Nhưng ngày nay đối với người Mỹ, công nhận những người đại diện trong quá khứ hình như dễ hơn công nhận những người hiện tại. Rất khó nói đó là do khác biệt lịch sử thực sự hay chỉ là dễ dãi chính trị và vấn đề nhận thức.ⁱ Dù thế nào thì đó cũng là một thực tế, rằng

lên thành cấp trên, trừ phi điều đó đã được quy định trong luật; thì chính sách rõ ràng và sự cần thiết của họ có thể làm người khác không bị mất mặt, không gì khác ngoài chiến tranh, chém giết và hận thù mới là hậu quả thông thường của nó..."¹³

i. Trong mỗi giai đoạn trí tuệ, một môn phái hay trường phái tư tưởng nào đó sẽ trở thành một kiểu mẫu số chung. Lịch sử Mỹ chính là mẫu số chung của tâm lý bảo thủ hiện nay ở Mỹ. Đây là thời đại của sử gia Mỹ. Tất nhiên, mọi xu hướng ca ngợi mang tính dân tộc chủ nghĩa đều được đặt trong các bối cảnh lịch sử, nhưng những người ca ngợi không muốn hiểu lịch sử chỉ như sự kiện quá khứ. Mục đích của họ là ca ngợi hiện tại. (1) Một lý do tại sao ý thức hệ Mỹ có xu hướng lịch sử như vậy là vì toàn bộ cộng đồng học giả đều là các sử gia, họ rất có khả năng tạo ra những giả định công khai như vậy. Vì trong tất cả những người cầm bút uyên bác, sử gia là những người có truyền thống đọc nhiều hiểu rộng. "Các nhà khoa học xã hội" khác nhiều khả năng không quen với việc dùng tiếng Anh, và hơn nữa họ không viết về mấy chủ đề lớn mà công chúng quan

trong những sắp xếp uy tín có tính chính trị, không mấy ai chê trách Washington, Jefferson, và Lincoln, nhưng nhiều người không đồng tình với những nhân vật hiện thời. Những người đại diện hình như dễ nhận ra hơn sau khi họ chết; các nhà lãnh đạo chính trị đương thời chỉ là những chính trị gia; họ có thể lớn hay nhỏ, nhưng họ không vĩ đại, và họ ngày càng bị đánh giá theo tình trạng suy thoái đạo đức cao hơn.

Tiếp theo quyền lực, bây giờ trở lại với chuyện địa vị và các kiểu nhân vật điển hình cũ hơn đã được thay bằng đám người thành công – các giám đốc điều hành chuyên nghiệp đã trở thành giới tinh hoa chính trị, và nay là những đại diện chính thức. Cũng còn phải đợi xem liệu họ có trở thành những đại diện như trong hình dung và mong đợi của đại chúng, hay liệu họ có trụ lại được lâu hơn phái tự do đã bị thay thế của những năm 1930. Hình ảnh của họ gây tranh cãi, liên quan sâu sắc đến tình trạng suy thoái đạo đức của những người thành công và suy thoái đạo đức ở cấp cao hơn nói chung. Ngày càng nhiều người Mỹ có học cảm thấy có gì đó không tự nhiên về họ. Phong cách của họ và những điều kiện mà theo đó họ trở nên “lớn” làm họ luôn nghi ngờ những gì đang có; cái bóng của đám viết thuê và những người được tô điểm hiện lên quá lớn; tài bịa đặt quá rõ ràng.

Tất nhiên, chúng ta cần nhớ rằng người của các tầng lớp cao hơn có thể hoặc không thể tìm cách áp đặt vai trò đại diện của họ lên quần

tâm. (2) Khi hoàn thành vai trò công của nhà báo cao cấp, sử gia “giỏi”, sử gia được công chúng quan tâm và ca ngợi trong lễ Chủ nhật, là sử gia nhanh nhất trong việc diễn giải lại quá khứ của Mỹ phù hợp với tâm trạng hiện thời, và đổi lại, thông minh nhất khi lúc này biết nhất ra từ quá khứ những nhân vật và sự kiện dễ mang lại chủ nghĩa lạc quan và cảm xúc trữ tình nhất. (3) Nói thật, và không hoài cổ, chúng ta phải nhận ra rằng quá khứ của Mỹ là nguồn tuyệt vời cho các câu chuyện thần kỳ về hiện tại của Mỹ. Rằng đôi khi, quá khứ quả đúng là hiện thân của một lối sống; Mỹ đã cực kỳ may mắn trong thời kỳ lập quốc và phát triển ban đầu; hiện tại là phức tạp, và đặc biệt với một sử gia được đào tạo thì nó không được viết thành văn. Ý thức hệ chung của Mỹ do đó có xu hướng là của lịch sử và bởi các sử gia.¹⁴

chúng bên dưới, và rằng những bộ phận công chúng thích hợp có thể hoặc không thể chấp nhận hình ảnh của họ. Giới tinh hoa có thể cố áp đặt đòi hỏi của mình lên công chúng, nhưng công chúng ấy có thể không chấp nhận họ. Ngược lại, công chúng ấy có thể không quan tâm hoặc thậm chí lật tẩy những giá trị của họ, châm biếm hình ảnh của họ, cười vào đòi hỏi làm đại diện của họ.

Khi thảo luận về các mô hình mang đặc điểm quốc gia, Walter Bagehot không đi sâu vào mấy khả năng ấy,¹⁵ nhưng rõ ràng là những người đương thời chúng ta phải xem xét chúng, vì chính phản ứng này dẫn tới một việc luôn đặt giá và đôi khi khó kiểm soát của cái gọi là “quan hệ công chúng”. Những người có cả quyền lực lẫn địa vị có lẽ là tốt nhất khi không phải tích cực tìm kiếm địa vị. Các gia đình xưa cũ thực sự kiêu hãnh sẽ không tìm kiếm nó; giới nổi tiếng chuyên nghiệp là những chuyên gia tìm kiếm nó tích cực. Như chúng ta đã thấy, giới tinh hoa chính trị, kinh tế, và quân sự ngày càng cạnh tranh với những người nổi tiếng và tìm cách vay mượn địa vị của họ. Có lẽ những người có quyền lực chưa từng có, nếu không có vầng hào quang địa vị, sẽ luôn tìm kiếm nó, cho dù không dễ dàng, giữa những người được quảng bá nhiều mà không có quyền lực.

Đối với đại chúng, họ không quan tâm tới địa vị của người nổi tiếng, cũng như không quan tâm đến sự phồn thịnh kinh tế nhờ chiến tranh; đối với tầng lớp trí thức tự do luôn theo dõi chính trường, họ không quan tâm đến chính trị của các địa phương tối cao và của các cấp độ quyền lực tầm trung, thứ đã duy trì ảo tưởng về việc Mỹ vẫn là một xã hội tự cân bằng. Nếu các phương tiện truyền thông đại chúng tập trung vào giới nổi tiếng chuyên nghiệp, thì các trí thức phái tự do, trong đó đặc biệt là các nhà khoa học xã hội hàn lâm, lại tập trung vào các cấp độ quyền lực tầm trung luôn âm ỉ. Giới nổi tiếng chuyên nghiệp và chính trị gia tầm trung là những nhân vật dễ thấy nhất của hệ thống; trên thực tế, họ đều có xu hướng độc chiếm sân khấu công hoặc truyền

thông mà các thành viên của xã hội đại chúng đều thấy, do đó làm lu mờ và lạc hướng chú ý khỏi giới tinh hoa quyền lực.

Một mặt, các tầng lớp cao hơn ở Mỹ hiện nay có tinh quyền rũ, nhục cảm, chói sáng của giới nổi tiếng chuyên nghiệp; và mặt khác, là ánh hào quang uy tín của quyền lực, thế lực, sức mạnh, và của cải. Hai đỉnh cao này chưa hẳn không liên quan. Giới tinh hoa quyền lực không nổi bật như những người nổi tiếng, và thường không muốn vậy; “quyền lực” của giới nổi tiếng chuyên nghiệp là thứ quyền lực làm lạc hướng. Mỹ là một nước cộng hòa mà quả thực có một tập hợp kỳ lạ những thần tượng. Chủ yếu là giới chuyên nghiệp hoặc đám thú cưng bé nhỏ hào nhoáng hoặc những chú hề dẫn độn; người có quyền lực, về chủ yếu, hình như hiếm khi là hình mẫu người đại diện.

Những trần trở đạo đức ấy chiếm ưu thế trong giới tinh hoa Mỹ theo đó hoàn toàn có thể hiểu được. Sự tồn tại của nó được khẳng định đầy đủ bởi những người nghiêm túc hơn trong số người bắt đầu cảm thấy họ đại diện cho Mỹ ở nước ngoài. Ở đó, tinh chất hai mặt của nhân vật nổi tiếng Mỹ được phản ánh cả trong các loại người Mỹ đi chơi hoặc làm việc, lẫn trong những hình ảnh mà nhiều người châu Âu có học và biết ăn nói nghĩ về “người Mỹ”. Danh tiếng chung ở Mỹ hiện nay có vẻ vui tươi hoặc buồn bã; những tín hiệu nhỏ tầm thường hoặc kỳ diệu về một hệ thống uy tín được siết chặt lại đáng kể.

Giới tinh hoa Mỹ không gồm những người đại diện mà lối hành xử và tính cách của họ là khuôn mẫu cho người Mỹ học tập và mong đợi. Không có tập hợp những người mà công chúng có thể nhận dạng họ một cách vui vẻ và chính đáng. Theo nghĩa cơ bản này, Mỹ thực sự không có lãnh đạo. Song do bản chất thiếu tin tưởng, hoài nghi về đạo đức và không cụ thể về chính trị của công chúng khiến nó dễ dàng khờ cạo mà không bị ảnh hưởng chính trị thực sự. Sau những gì diễn ra ở những con người và sự kiện của 30 năm qua, đây là một bằng chứng nữa về sự khó khăn tột cùng của việc tìm và sử dụng các phương tiện

chính trị ôn hòa để đạt được các mục tiêu tinh thần đúng đắn tại Mỹ ngày nay.

Là một nước bảo thủ không có ý thức hệ bảo thủ, Mỹ hiện có vẻ là một cường quốc độc đoán và trấn trụi trước thế giới, khi dưới danh nghĩa chủ nghĩa hiện thực, những người có quyền quyết định của nó tăng cường các định nghĩa vốn lập dị về hiện tình thế giới. Những đầu óc hạng hai nắm quyền chỉ huy vô vị được phát ngôn một cách vụng về. Sự mơ hồ trong lối nói hoa mỹ của phái tự do, và tính phi lý trong tâm lý bảo thủ, được nâng lên thành nguyên tắc. Quan hệ công chúng và những bí mật chính thức, chiến dịch vận động tầm thường và những việc được làm một cách vụng về, đang thay thế cho tranh luận hợp lý về các ý kiến chính trị trong nền kinh tế sáp nhập tư nhân, thế lực quân sự, và khoảng trống chính trị của Mỹ hiện đại.

Những người thuộc tầng lớp cao không phải là những người đại diện, vì thế vị trí cao không phải là kết quả của đức hạnh tốt, thành công tuyệt vời của họ không gắn chặt với năng lực xuất chúng. Những người ngồi ở vị trí của tầng lớp cao và quyền lực được lựa chọn và sắp xếp bởi các phương tiện quyền lực, nguồn gốc của cải, cơ chế nổi tiếng, những thứ chiếm ưu thế trong xã hội của họ. Họ không phải là những người được lựa chọn và sắp xếp bởi lực lượng dân sự có liên kết với thế giới hiểu biết và nhạy cảm. Họ không phải là những người được định hình bởi các đảng phái có trách nhiệm quốc gia tranh luận công khai và rõ ràng về các vấn đề mà đất nước này hiện phải đối mặt. Họ không phải là những người bị kiểm tra một cách có trách nhiệm bởi nhiều hội tình nguyện có quan hệ với các cộng đồng tham gia tranh luận với những người có quyền quyết định cao nhất. Là những người chỉ huy quyền lực chưa từng có trong lịch sử loài người, họ đã thành công trong hệ thống thiếu trách nhiệm có tổ chức của Mỹ.

LỜI BẠT CỦA ALAN WOLFE

(Cho ấn bản năm 2000)

1.

Cuốn *Giới tinh hoa quyền lực* của C. Wright Mills được xuất bản năm 1956, thời điểm mà như Mills gọi, khi người Mỹ sống trong “một sự bùng nổ vật chất, một sự ca tụng chủ nghĩa dân tộc, một khoảng trống chính trị”. Để hiểu vì sao người Mỹ lại luôn tự mãn như Mills cáo buộc.

Giả sử bạn là một cử tri điển hình 35 tuổi vào năm 1956. Hãy tưởng tượng cuộc sống của bạn là thế nào. Khi bạn 8 tuổi, thị trường chứng khoán đổ vỡ, và Đại Suy thoái bắt đầu ngay khi bạn vào học lớp 3 hoặc lớp 4. Vì thế, thời thơ ấu của bạn tràn ngập cuộc chiến chống nghèo đói và thất nghiệp sinh ra từ một tai họa kinh tế lớn nhất trong lịch sử Mỹ. Khi bạn tròn 21 tuổi, chính thức thành người lớn, Nhật Bản tấn công Trân Châu Cảng, và chắc chắn rằng trong những năm tuổi trẻ, đặc biệt nếu bạn là đàn ông, bạn sẽ phải chiến đấu trên lục địa châu Âu hoặc từ đảo này qua đảo khác ở châu Á. Nếu đủ may mắn để sống sót qua trải nghiệm đó, bạn trở về nhà ở tuổi 24 vừa độ chín, sẵn sàng tiếp tục một cuộc sống như bình thường để rồi chứng kiến Chiến tranh Triều Tiên, chủ nghĩa McCarthy, và khởi đầu Chiến tranh Lạnh với Liên Xô.

Không ngạc nhiên khi suy nghĩ về việc bỏ phiếu trong cuộc bầu cử tổng thống năm 1956 của bạn có chiều hướng ngã về Tổng thống

Eisenhower. Nói cho cùng, ông là người đã chỉ huy quân Đồng minh trong Thế chiến II. Và hẳn là, dường như ông ít khi gây xúc động với các bài phát biểu của mình, và có các mối giao hảo với những doanh nhân giàu có, gần như tất cả họ đều là đàn ông, da trắng, theo Ki-tô giáo, và bảo thủ trong xu hướng chính trị của mình. Nhưng Eisenhower vẫn mang lại tính ổn định cho cử tri mà trong đời họ không biết gì khác ngoài sự đối lập. Trước mọi lời nói dữ dội của Ngoại trưởng John Foster Dulles về hiểm họa Nga, Tổng thống có vẻ không tham gia mấy vào chính sách đối ngoại. Và chương trình đối nội của ông chỉ tập trung vào việc xây dựng các tuyến đường cao tốc mà bạn dự định sử dụng để tới Los Angeles tìm việc, được tạo ra bởi cái Eisenhower gọi là “tổ hợp công nghiệp quân sự”.

Trong bối cảnh đó, *Giới tinh hoa quyền lực* ra đời. C. Wright Mills là một trong những trí thức đầu tiên ở Mỹ viết rằng cảm giác thỏa mãn của những năm dưới thời Eisenhower là không đủ. Ông không khoan nhượng trong cáo buộc của mình. Một mặt, ông tuyên bố, việc tập trung quyền lực quá rộng đã làm đông cứng nước Mỹ, biến nền dân chủ Mỹ thành trò cười. Mặt khác, ông buộc tội các trí thức đồng nghiệp đã bán rẻ mình cho tâm lý bảo thủ ở Mỹ, bỏ mặc người đọc – nhân dân Mỹ – trong tình trạng tăm tối và lãnh đạm giống các chế độ độc tài mà Mỹ đã đánh bại hoặc đang chiến đấu chống lại đến mức đáng kinh ngạc.

Một trong những mục tiêu Mills đặt ra cho mình ở *Giới tinh hoa quyền lực* là cho người đọc – một lần nữa, theo giả định thì lúc này họ khoảng 35 tuổi – biết rằng tổ chức quyền lực ở Mỹ đã thay đổi đến mức nào theo chiều dài cuộc đời họ. Vào những năm 1920, khi độc giả điển hình sinh ra, đã có thứ mà Mills gọi là “xã hội địa phương”, những thị trấn và thành phố nhỏ khắp nước Mỹ mà đời sống chính trị và xã hội ở đó do các doanh nhân địa phương thống trị. Giới tinh hoa nơi thị trấn nhỏ thường theo quan điểm Cộng hòa, có tiếng nói

mạnh mẽ ở Quốc hội, vì phần lớn các nghị sĩ đại diện cho họ hoặc là thành viên của các gia đình có ảnh hưởng hoặc có quan hệ tài chính chặt chẽ với họ.

Vào thời gian Mills viết cuốn sách của ông, thế giới của giới tinh hoa địa phương đã trở nên lỗi thời giống như máy điện báo. Mills cáo buộc quyền lực đã phủ lên toàn nước Mỹ, và kết quả là có quan hệ qua lại với nhau. *Giới tinh hoa quyền lực* lưu ý tới ba gọng kìm quyền lực ở Mỹ. Thứ nhất, kinh doanh đã chuyển trọng tâm từ các công ty chủ yếu là khu vực về mặt lực lượng lao động và cơ sở người tiêu thụ sang các công ty chế tạo sản phẩm trên các thị trường quốc gia và phát triển lợi ích quốc gia. Tầng lớp từng là hữu sản, gắn chặt với sở hữu tài sản thực sự, đã trở thành tầng lớp quản lý, được tưởng thưởng vì khả năng tổ chức trên diện rộng các doanh nghiệp thành một cỗ máy có lợi nhuận ngày càng tăng. Giới quan chức điều hành các công ty này không còn được chọn vì họ có nền tảng xã hội cánh hữu. Các mối quan hệ vẫn quan trọng, nhưng kỹ năng hành chính cũng thế. Những người có các kỹ năng này được trả công hậu hĩnh cho cố gắng của họ. Có trong tay các tài khoản chi phí và được trả lương cao, họ có thể sử dụng ảnh hưởng quốc gia không chỉ qua các công ty, mà còn qua vai trò của mình để phục vụ “lợi ích quốc gia”.

Những thay đổi tương tự cũng diễn ra ở khu vực quân sự của xã hội Mỹ. Mills lập luận, Thế chiến II và sau đó là Chiến tranh Lạnh bắt đầu, đã đưa tới việc thành lập một “nền kinh tế thường trực chiến tranh” ở Mỹ. Mills viết rằng “giới quân phiệt”, từ ông dùng để gọi giới quân sự và các đồng minh dân sự của nó, trước đây “chỉ khó chịu, quan hệ không tốt với giới tinh hoa Mỹ; nay trở thành bà con, chẳng mấy mà họ có thể trở thành anh em”. Với những tài khoản vãng lai cho các chính trị gia nóng lòng muốn tỏ ra cứng rắn, được sự hỗ trợ của các thành tựu khoa học công nghệ tuyệt vời, và bám rễ sâu trong các thiết chế giáo dục Mỹ, Mills tin là giới quân sự đang ngày càng trở nên tự

trị. Là một trong những gọng kìm của giới tinh hoa quyền lực, “thế lực quân sự” này mang các hàm ý nguy hiểm nhất. “Chủ nghĩa quân phiệt Mỹ, trong hình thái phát triển đầy đủ, sẽ đồng nghĩa với chiến thắng của học thuyết quân sự trong mọi lĩnh vực đời sống, và do đó tất cả các lối sống khác đều phải lệ thuộc vào nó.”

Cùng với giới tinh hoa quân sự và công ty, Mills đã phân tích vai trò của cái mà ông gọi là “ban lãnh đạo chính trị”. Giới tinh hoa địa phương từng có nhiều đại diện mạnh trong Quốc hội, nhưng bản thân Quốc hội, Mills chỉ rõ, đã đánh mất quyền lực vào tay nhánh hành pháp. Và trong nhánh đó, Mills có thể kể ra khoảng 50 người mà theo ông “hiện phụ trách việc ra các quyết định hành pháp nhân danh Hợp chúng quốc Hoa Kỳ”. Các vị trí cao nhất – như Ngoại trưởng và Bộ trưởng Quốc phòng – do những người có quan hệ gần gũi với các công ty quốc gia hàng đầu ở Mỹ nắm giữ. Những người này không hề bị các vị trí trên hấp dẫn vì tiền; thường thì họ hưởng lương ít hơn so với số họ kiếm được ở khu vực tư nhân. Họ hiểu rằng việc điều hành CIA hay là Bộ trưởng Ngân khố sẽ cho người ta ảnh hưởng rất lớn đối với định hướng phát triển của đất nước. Gắn chặt với các khu vực quân sự và tập đoàn, giới lãnh đạo chính trị của Mỹ lên một chương trình nghị sự có lợi cho tầng lớp của họ hơn là những gì có thể tốt cho đất nước nói chung.

Mặc dù đây chủ yếu là sản phẩm của thời đại lúc nó được viết ra, nhưng *Giới tinh hoa quyền lực* có sức sống lâu dài đáng kể. Cuốn sách vẫn được in nguyên văn trong suốt 44 năm qua, có nghĩa là người 35 tuổi đọc nó khi xuất bản lần đầu giờ đã 79 tuổi. Các tên tuổi và diện mạo đã thay đổi kể từ khi cuốn sách xuất hiện – độc giả trẻ hơn sẽ khó nhận ra những lãnh đạo công ty, quân sự, và chính trị nào được Mills nhắc tới – nhưng vấn đề cơ bản về việc liệu Mỹ có dân chủ trong thực tế như trong lý thuyết tiếp tục là vấn đề rất quan trọng.

2.

Vấn đề hiển nhiên với mọi người đọc đương đại của *Giới tinh hoa quyền lực* là liệu những kết luận của nó có áp dụng cho Mỹ ngày nay không. Phân loại những gì hữu ích trong cuốn sách của Mills với những gì đã trở nên lỗi thời xem ra là một nhiệm vụ đáng làm.

Hằng năm, tạp chí *Fortune* xuất bản một danh sách gồm 500 công ty Mỹ hàng đầu. Nhìn qua Bảng 1, so sánh 50 công ty hàng đầu ở Mỹ năm 1956 với 50 công ty hàng đầu năm 1998, cho thấy khoảng 30 trên 50 công ty thống trị nền kinh tế khi Mills viết cuốn sách của ông không còn thống trị nữa, trong đó có các công ty thuộc mấy ngành công nghiệp một thời có vẻ vững chắc như sắt thép, cao su, và thực phẩm. Nói cách khác, danh sách năm 1998 có tên của nhiều công ty hẳn sẽ rất quen thuộc với Mills: General Motors đứng thứ nhất, Ford thứ hai, và Exxon thứ ba. Nhưng công ty đứng ngay sau mấy gã khổng lồ này – các cửa hàng Wal-Mart – thậm chí không tồn tại vào lúc Mills viết cuốn sách; quả thực ý kiến cho rằng chuỗi cửa hàng bán lẻ mà một thương gia bình dân bang Arkansas lập ra một ngày nào đó sẽ vượt qua Mobil Oil, General Electric, hoặc Chrysler chắc sẽ làm Mills sửng sốt. Hơn nữa, ngay khi một số ngành công nghiệp suy giảm, thì các ngành công nghiệp hoàn toàn mới đã xuất hiện từ năm 1956 ở Mỹ; IBM đứng thứ 59 khi Mills viết cuốn sách, khó có thể gọi là gã khổng lồ máy tính – hiện nay đứng thứ sáu trong danh sách Fortune 500. (Compaq và Intel, cả hai đều chưa xuất hiện lúc Mills viết cuốn sách, cũng nằm trong 50 công ty hàng đầu của danh sách năm 1998). Để minh họa thế giới khép kín của giới tinh hoa quyền lực, Mills lưu ý tới việc một người tên là Winthrop W. Aldrich, Đại sứ Mỹ tại Anh, giám đốc của bốn trong số 25 công ty hàng đầu ở Mỹ năm 1950. Trái lại, năm 1998, chỉ có một trong những công ty này, AT&T, là ở top đầu: Chase Manhattan đứng thứ 27, Metropolitan Life rơi xuống thứ 43, và không thấy cái tên New York Central Railroad.

BẢNG 1. 50 CÔNG TY
LỚN NHẤT NĂM 1956 VÀ NĂM 1998

| | 1956 | 1988 |
|----|----------------------------|--------------------------------|
| 1 | General Motors | General Motors |
| 2 | Standard Oil | Ford Motor |
| 3 | Ford Motor | Exxon |
| 4 | U.S. Steel | Wal-Mart Stores |
| 5 | Chrysler | General Electric |
| 6 | General Electric | International Business |
| 7 | Swift | Chrysler |
| 8 | Bethlehem Steel | Mobil |
| 9 | Armour | Phillip Morris |
| 10 | E. I. Dupont | AT&T |
| 11 | Gulf Oil | Boeing |
| 12 | Western Electric | Texaco |
| 13 | Socony Mobil Oil | State Farm Insurance |
| 14 | Standard Oil | Hewlett-Packard |
| 15 | Texas Co | E. I. DuPont |
| 16 | Shell Oil | Sears Roebuck |
| 17 | Westinghouse | Electric Travelers |
| 18 | Goodyear Tire & Rubber | Prudential Ins. Co. of America |
| 19 | Standard Oil of California | Chevron |
| 20 | National Dairy Products | Procter & Gamble |
| 21 | Republic Steel | Citicorp |
| 22 | Union Carbide & Carbon | Amoco |
| 23 | International Harvester | Kmart |
| 24 | Firestone Tire & Rubber | Merrill Lynch |
| 25 | Sinclair Oil | J. C. Penny |

| 1956 | 1988 |
|----------------------------|-----------------------------|
| 26 Radio Corp. of America | American International |
| 27 Procter & Gamble | Chase Mahattan |
| 28 U.S. Rubber | Bell Atlantic |
| 29 Cities Service | Motorola |
| 30 Phillips Petroleum | TIAA-CREF |
| 31 Douglas Aircraft | PepsiCo |
| 32 Boeing Airplane | Lockheed Martin |
| 33 Aluminum Co. of America | Fannie Mae |
| 34 General Food | Dayton Hudson |
| 35 North American Aviation | Morgan Stanley Dean Witter |
| 36 Borden | Kroger |
| 37 International Paper | Lucent Technologies |
| 38 B. F. Goodric | Intel |
| 39 American Can | Allstate |
| 40 Eastman Kodak | SBC Communications |
| 41 United Aircraft Corp | United Technologies |
| 42 Jones & Laughlin Steel | Compaq Computer |
| 43 Armco Steel | Metropolitan Life Insurance |
| 44 Sperry Rand | Home Depot |
| 45 General Dynamics | Conagra |
| 46 Lockheed Aircraft | Merck |
| 47 Continental Can | Bankamerica Corp. |
| 48 Sun Oil | GTE |
| 49 American Metal | Johnson & Johnson |
| 50 Inland Steel | Safeway |

Nguồn: tạp chí *Fortune*

Một lý do tại sao các vị trí của nhóm công ty hàng đầu lại thay đổi là vì các công ty Mỹ liên tục sáp nhập với nhau trong một cố gắng bảo đảm cho thị phần chi phối của họ. Tới cuối năm 1998, công ty Exxon lớn thứ ba ở Mỹ thông báo kế hoạch sáp nhập với Mobil là công ty lớn thứ tám, để lập ra một công ty mới có thể biến mọi thứ được Mills coi là ngoạn mục thành mấy chú lùn. Thực ra, một trong những lý do làm Mills lưu ý nhiều tới quy mô công ty là vì một truyền thống lâu đời ở Mỹ, có từ thời Luật Sherman năm 1898 coi độc quyền là điều xấu không được luật pháp khuyến khích. Do ảnh hưởng của truyền thống này, một số công ty lớn đã giải thể và những công ty mới – SBC Communications, Lucent Technologies – được khuyến khích thành lập. Nhưng ngày nay Luật Sherman ít khi được vận dụng, ít nhất phần nào là do cả chính quyền Cộng hòa lẫn Dân chủ đều ít khả năng ủng hộ quy định chính phủ về nền kinh tế hơn là những gì họ đã làm dưới thời Eisenhower. Khi cựu giám đốc điều hành của General Motors, cũng là Bộ trưởng Quốc phòng của Eisenhower, nói rằng những gì tốt cho công ty của ông cũng tốt cho Mỹ, thì dân tình bị sốc. Ngày nay tuyên bố đó, có lẽ nếu không nói ra, sẽ được coi là một chỉ dẫn phù hợp cho mối quan hệ giữa chính quyền và doanh nghiệp.

Mills đã rất đúng về giới tinh hoa công ty. Ví dụ, chắc chắn những ai điều hành công ty cũng đều nằm trong số rất giàu; khoảng cách thu nhập giữa một CEO và công nhân là vô cùng lớn. Nhưng có một sự khác biệt giữa thế giới mà Mills mô tả với thế giới ngày nay rõ tới mức không thể bỏ qua. Rất lạ là hiểu biết của Mills về chủ nghĩa tư bản không đủ cấp tiến. Bị ảnh hưởng nặng bởi xã hội học của thời đại mình, *Giới tinh hoa quyền lực* phác họa chân dung các giám đốc điều hành công ty như những nhà tổ chức “phải ‘hợp cạ’ với những người đã ở vị trí chóp bu”. Họ phải quan tâm tới việc quản lý các ấn tượng về mình, tựa như vẻ ngoài của việc đạt được những kết quả tốt quan trọng hơn con người thực của họ. Mills coi thường ý kiến cho rằng doanh

nhân hàng đầu có năng lực đặc biệt. “Người phù hợp thì sống”, ông viết, “và phù hợp có nghĩa là không có năng lực chính thức – có lẽ làm gì có cái đó cho các vị trí điều hành cao nhất – mà là phù hợp với tiêu chí của những người đã thành công”.

Vào những năm 1950, có thể đúng là giới lãnh đạo công ty không đặc biệt sáng tạo, nhưng nếu vậy, là vì họ phải đối mặt tương đối trước một vài thách thức. Nếu bạn là người đứng đầu General Motors năm 1956, bạn biết rằng các công ty ô tô Mỹ thống trị thị trường của bạn; điều cuối cùng bạn nghĩ là một ngày nào đó, những chiếc xe mang nhãn hiệu Toyota hoặc Honda sẽ là mối đe dọa lớn nhất của bạn. Bạn không thích nghiệp đoàn đã tổ chức công nhân của bạn, nhưng nếu bạn khôn ngoan, bạn nhận ra là một nền kinh tế ngày càng phát triển sẽ cho phép bạn trả lương cao cho công nhân để đổi lấy sự ổn định của thị trường lao động. Các công ty nhỏ hơn cung cấp cho bạn phụ tùng phụ thuộc vào đơn đặt hàng của bạn. Hằng năm bạn muốn bán ra vượt qua Ford và Chrysler, nhưng bạn cũng cùng họ lập ra một hệ thống dấu hiệu phức tạp để họ không phá giá của bạn và bạn cũng không phá giá của họ. Nói cách khác, dù thị phần của bạn năm 1956 thế nào, thì bạn có thể tương đối chắc chắn rằng nó sẽ vẫn thế năm 1957. Vậy thì xáo trộn làm gì? Các giám đốc điều hành vào nghề hoàn toàn có lý khi làm những gì mà Mills cho là họ đã làm: cho rằng cách tốt nhất để vượt lên là làm theo.

Vào cuối thế kỷ XX, bức tranh này không còn chính xác. Tỷ lệ hội viên nghiệp đoàn trong toàn bộ lực lượng lao động giảm mạnh, và trong khi điều này có nghĩa là các công ty có thể trả cho công nhân ít hơn, nó còn có nghĩa là họ không thể hy vọng đầu tư nhiều vào việc đào tạo công nhân của mình với giả định những công nhân này sẽ vẫn ở lại công ty gần như cả đời họ. Cạnh tranh với nước ngoài, đã có thời bị sao lãng, thì nay là quy tắc chung cho hầu hết các công ty Mỹ, dẫn đến việc nhiều công ty trong số này phải đưa các bộ phận của công ty

ra nước ngoài và tạo ra những sắp xếp thị trường toàn cầu. Các ngành công nghiệp phát triển nhanh chóng của Mỹ có mặt trong lĩnh vực công nghệ cao, một sự phát triển mà Mills đã tiên đoán (“Nhiều lý thuyết hiện đại về sự phát triển công nghiệp”, ông viết, “nhấn mạnh đến những bước phát triển công nghệ, nhưng số lượng các nhà phát minh trong nhóm rất giàu lại nhỏ tới mức không đáng kể”). Thường bị thống trị bởi những người tay trắng làm nên (một hiện tượng nữa mà Mills nghi ngờ), các hãng này cạnh tranh khốc liệt, làm đảo lộn bất kỳ khả năng nào có được các thỏa thuận quân tử để kiểm soát giá cả; quả thực là trong các công ty liên mạng thì khái niệm này có nghĩa là cung cấp sản phẩm không có bất kỳ giá nào – tức là miễn phí – với hy vọng giành được sự trung thành của khách hàng tương lai. Trong điều kiện này, giám đốc điều hành nào cố gắng đi theo những cách thức mà Mills mô tả thì tốt nhất là chuyển tới một trường đại học và giảng dạy ở đó.

Những thay đổi cấp tiến này theo tinh thần cạnh tranh năng động của chủ nghĩa tư bản Mỹ có các hệ lụy quan trọng đối với nỗ lực đặc trưng cho giới tinh hoa quyền lực hiện nay. C. Wright Mills là người phiên dịch và diễn giải của nhà xã hội học Đức Max Weber, và ông đã mượn từ Weber ý kiến cho rằng một xã hội nặng tính hành chính cũng sẽ là một xã hội ổn định và bảo thủ. Chỉ ở một xã hội tương đối ít thay đổi thì giới tinh hoa mới có thể có quyền lực hàng đầu, vì nếu các sự kiện thay đổi mạnh mẽ thì sẽ có xu hướng sự kiện kiểm soát con người hơn là con người kiểm soát sự kiện. Cũng có thể có chút nghi ngờ về việc những người nắm giữ các vị trí cao nhất trong thang bậc công ty ở Mỹ vẫn là những người Mỹ quyền lực nhất như ở thời của Mills. Nhưng ngay cả họ cũng không thể kiểm soát được những biến đổi công nghệ nhanh chóng, cạnh tranh toàn cầu căng thẳng, và thị hiếu người tiêu dùng ngày càng thay đổi. Chủ nghĩa tư bản Mỹ đơn giản là quá năng động nên khó có ai kiểm soát được lâu.

3.

Giới tinh hoa quyền lực được viết vào lúc vai trò chính xác của giới quân sự trong đời sống Mỹ đã rất rõ để nắm bắt. Về mặt lịch sử, người Mỹ chưa bao giờ đồng tình với ý kiến cho rằng sự hiện diện thường trực của giới quân sự là do yêu cầu bảo vệ đất nước chống lại kẻ thù của nó. Chắc chắn rằng, người Mỹ không thua kém bất kỳ ai trong việc thể hiện lòng yêu nước. Họ ngưỡng mộ các tướng lĩnh và thể hiện thiên hướng rõ ràng khi lựa chọn những người đó làm tổng thống. Nếu cần phải tiến hành chiến tranh để bảo vệ lợi ích quốc gia, người Mỹ sẵn sàng trả giá bằng sinh mạng và các cơ hội bị mất. Đồng thời, người Mỹ có xu hướng hài lòng với sự biệt lập địa lý của họ đối với phần còn lại của thế giới. Họ coi thời bình là tình trạng bình thường và chiến tranh là ngoại lệ. Sau mỗi cuộc chiến tranh lớn mà Mỹ tham gia, người Mỹ lại thu mình vào chủ nghĩa biệt lập.

Trong việc miễn cưỡng phải để giới quân sự đóng vai trò thường xuyên trong đời sống của mình, người Mỹ nhận được sự giúp đỡ đáng kể từ giới lãnh đạo Đảng Cộng hòa. Để tổ chức giới quân sự hiệu quả, không có cách nào khác là thông qua việc sử dụng chính phủ, nhưng nếu chính phủ lại dính líu vào việc giao các hợp đồng cho giới kinh doanh tư nhân, thì phái biệt lập bảo thủ tin rằng sẽ không lâu nữa trước khi chính phủ điều tiết giá cả theo giới kinh doanh, thì kiểu quan hệ lao động mà họ thực hiện, và thậm chí lợi nhuận của họ, sẽ lớn đến đâu.

Một trong những lập luận quan trọng mà Mills đưa ra trong *Giới tinh hoa quyền lực* là sự xuất hiện của Chiến tranh Lạnh đã thay đổi hoàn toàn việc chống đối có tính lịch sử đối với tổ chức quân sự thường trực ở Mỹ. Nhân sự thường xuyên trao đổi lại từ thế giới công ty tới thế giới quân sự. Các công ty lớn như General Motors trở nên phụ thuộc vào hợp đồng quân sự. Đối mới khoa học và công nghệ được giới quân sự bảo trợ đã góp phần thúc đẩy sự phát triển kinh tế. Và cùng với các liên kết giữa

kinh tế và quân sự được gắn chặt, giới quân sự đã trở thành một thế lực chính trị tích cực. Những nghị sĩ từng có thái độ thù địch giới quân sự thì nay đối xử hết sức tôn trọng với các sĩ quan. Và không tổng thống nào có thể hy vọng với nhân sự Bộ Ngoại giao, tìm kiếm sĩ quan tình báo, và bổ nhiệm đại sứ mà không tham khảo giới quân sự.

Mills bị thuyết phục là sự trỗi dậy của giới quân sự như một thế lực quan trọng trong đời sống Mỹ đòi hỏi một cuộc tấn công mạnh vào chủ nghĩa biệt lập vốn từng là đặc trưng của công luận. Ông lập luận rằng “giới quân phiệt, cùng với bạn đồng hành và phát ngôn viên, đang cố gắng nhồi nhét các học thuyết bền vững của họ vào dân cư nói chung”. Mục đích của họ không là gì khác ngoài việc định nghĩa lại hiện thực, trong đó người Mỹ có thể bắt đầu chấp nhận cái mà Mills gọi là “một tình trạng khẩn cấp không thấy trước cái đích cuối cùng”. Ông viết: “Chiến tranh hay tình trạng sẵn sàng chiến tranh cao độ được cảm thấy là bình thường và là tình trạng có vẻ thường trực của Mỹ”. Trong tình trạng này của cơn sốt chiến tranh thường trực, Mỹ không còn được coi là một nền dân chủ thực sự, vì dân chủ đơm hoa kết trái trên sự khác biệt và bất đồng, đúng như những gì không được phép trong định nghĩa về hiện thực của giới quân sự. Nếu những thay đổi mà Mills mô tả thực sự là thường xuyên, thì *Giới tinh hoa quyền lực* có thể được coi như sự mô tả về một chuyển đổi cấp tiến sâu sắc và đáng thất vọng trong bản chất của Mỹ.

Hầu hết những gì Mills viết về thời đại mình, rằng Quốc hội cực kỳ thân thiện với giới quân sự, ít nhất một phần vì giới quân sự đã trở thành một thế lực hùng mạnh ở các khu vực bầu cử của phần lớn các nghị sĩ, vẫn còn đúng đến hôm nay. Các cơ sở quân sự là một nguồn việc làm quan trọng cho nhiều người Mỹ. Chi tiêu quân sự của chính phủ là rất quan trọng đối với tất cả các công ty, như Lockheed và Boeing chuyên chế tạo thiết bị quân sự. Các hãng Mỹ là những người lãnh đạo trong thị trường vũ khí toàn cầu của thế giới, chế tạo và xuất khẩu vũ khí tới mọi nơi. Một số hệ thống vũ khí dường như không bao

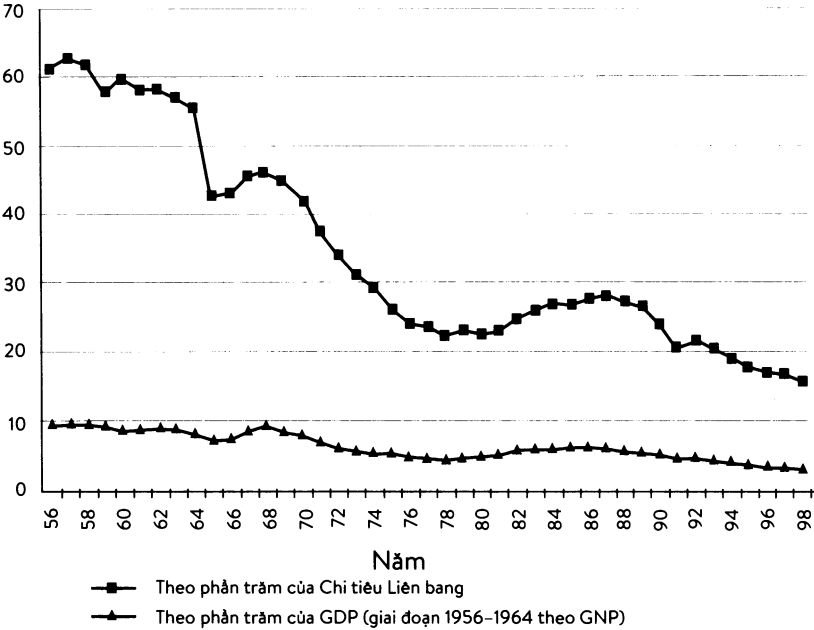
giờ chết, thậm chí như trường hợp hệ thống “Chiến tranh giữa các vì sao” được thiết kế để bắn hạ tên lửa đang bay đến mục tiêu, mặc dù về mặt quân sự chẳng thấy cần phải có chúng. Ít nhất một Tổng thống gần đây của Mỹ, Ronald Reagan, đã làm nức lòng dân chúng khi tuyên bố Liên Xô là một “đề chế ma quỷ” và biểu thị ông sẵn sàng chi tiêu nhiều hơn người Nga trong cuộc chạy đua vũ trang.

Mặc dù có các điểm giống với những năm 1950, nhưng cả thế giới lẫn vai trò của Mỹ trong thế giới đó đã thay đổi. Có điều Mỹ không thể đủ lực lượng để duy trì trong bất kỳ xung đột nào ở nước ngoài từ sau Chiến tranh Việt Nam. Lo sợ khả năng bị quần chúng phản ứng mạnh trước việc người Mỹ chết, các tổng thống Mỹ hoặc kiểm chế theo đuổi các cuộc phiêu lưu quân sự ở nước ngoài hoặc giới hạn chúng trong các cuộc tấn công chớp nhoáng, theo cách của các tổng thống Bush và Clinton ở Iraq. Hơn nữa, từ năm 1989, sự sụp đổ hệ thống xã hội chủ nghĩa ở Liên Xô và Đông Âu đã làm xói mòn khả năng huy động ủng hộ chi phí quân sự của giới tinh hoa Mỹ với lý do về mối đe dọa Xô-viết. Vào lúc Mills viết cuốn sách, Trung Quốc được coi là một mối đe dọa nghiêm trọng, thì nay được doanh nhân Mỹ coi là nguồn đầu tư tiềm năng lớn. Tóm lại, sự ủng hộ chính trị trong nước đối với tổ chức quân sự lớn và thường trực ở Mỹ không còn được coi là đương nhiên.

Hệ quả nhãn tiền của những thay đổi này trong thế cân bằng sức mạnh của thế giới đã giảm sút mạnh tính theo tỉ lệ của nền kinh tế Mỹ dành cho quốc phòng. Vào lúc Mills viết cuốn sách, chi phí quân sự chiếm khoảng 60% toàn bộ chi tiêu liên bang và tiêu thụ gần 10% GDP của Mỹ. Tới cuối những năm 1990, tỉ lệ này giảm xuống còn 17% chi tiêu liên bang và 3,5% GDP (xem Biểu đồ 1). Gần ba triệu người Mỹ phục vụ trong lực lượng vũ trang khi *Giới tinh hoa quyền lực* xuất hiện, nhưng con số này đã giảm một nửa vào cuối thế kỷ. Dù sao đi nữa, tiên đoán của Mills rằng cả hệ thống kinh tế lẫn chính trị trong Biểu đồ 1 cho thấy Mỹ sẽ ngày càng bị giới quân sự thống trị không đúng với những sự kiện lịch sử diễn ra từ thời ông.

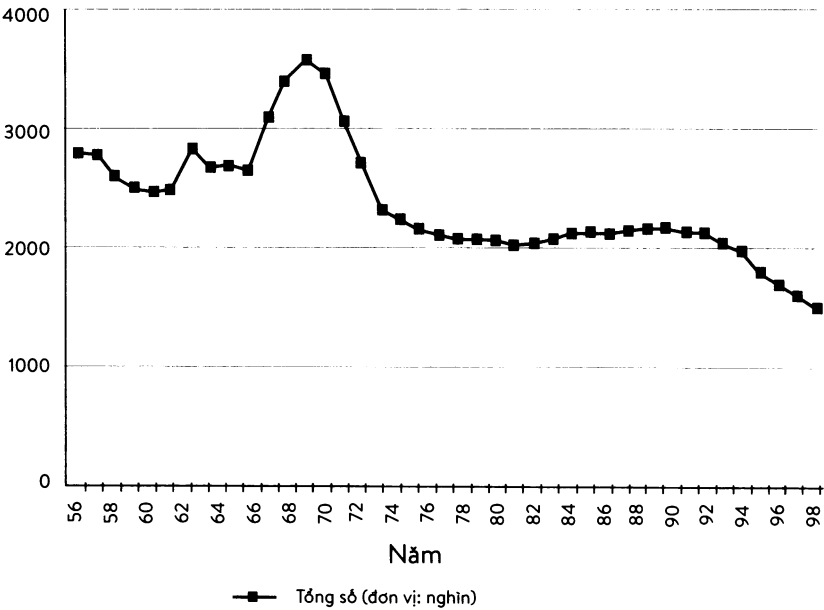
BIỂU ĐỒ 1

CHI TIÊU CỦA BỘ QUỐC PHÒNG GIAI ĐOẠN 1956-1998



Nguồn: Bảng Tóm tắt Số liệu của Hợp chúng quốc Hoa Kỳ

NHÂN LỰC GIAI ĐOẠN 1956-1995



Nguồn: Bảng Tóm tắt Số liệu của Hợp chúng quốc Hoa Kỳ

Tầm quan trọng của những số liệu này được tăng cường bởi các thế lực văn hóa và chính trị sinh ra chúng. Mills tin rằng bất kỳ xung đột nào giữa các định nghĩa của giới quân sự về hiện thực với các xu hướng phổ biến ở Mỹ về chủ nghĩa biệt lập sẽ được giải quyết thiên về cái trước. Nhưng hình như rõ ràng là vào những năm 1990, việc phản đối các cuộc phiêu lưu quân sự ở nước ngoài đã làm suy giảm nghiêm trọng khả năng làm theo cách của mình ở giới quân sự trong cả chính sách đối ngoại lẫn đối nội. Hầu hết người Mỹ chỉ muốn tiếp tục làm việc kiếm đủ tiền để có thể có cuộc sống tốt nhất. Việc họ phản đối trước thuế má cao hơn làm giới quân sự không thể phát triển được. Những lời hoa mỹ về tình trạng khẩn cấp – và cùng với nó là cần phải hy sinh cá nhân đáng kể – không còn thu hút được họ. Thường thì họ không muốn thấy con cái mình phải tham gia chiến tranh, thậm chí còn phải miễn cưỡng ủng hộ chế độ quân dịch bắt buộc thời bình.

Những thay đổi kiểu này cho thấy vai trò của giới quân sự trong đời sống Mỹ đã bị biến đổi, nhưng không đảo ngược. Các nhà chiến lược tiếp tục lên kế hoạch cho các cuộc chiến tranh có thể xảy ra, mặc dù họ cố hết sức làm điều đó theo nhiều cách để tránh việc phải dùng đến quân đội Mỹ. Nhiều cố gắng được thực hiện để tuyển mộ thanh niên vào phục vụ quân đội, nhưng chỉ bằng cách nhấn mạnh những bước đi như vậy sẽ giúp cho sự nghiệp của họ, chứ không phải cho đất nước. Bộ Quốc phòng tiếp tục cung cấp ngân sách cho đổi mới khoa học và công nghệ, nhưng cũng nhấn mạnh những cải tiến này có thể sử dụng cho dân sự. Đảng Cộng hòa kêu gọi vì một nước Mỹ mạnh hơn, nhưng đây cũng là đảng mà giới lãnh đạo của nó đã chỉ trích các hành động quân sự của Tổng thống Clinton ở Iraq trong các cuộc tranh luận nghị tội hồi cuối năm 1998. Mỹ chưa trở lại với chủ nghĩa biệt lập đầy kịch tính vốn đặc trưng cho phần lớn lịch sử của nó trước khi Mills viết *Giới tình hoa quyền lực*. Nhưng nói chúng ta đã chứng kiến thế lực quân sự đầy ấn tượng (và nguy hiểm) mà Mills mô tả vào năm 1956 thì cũng không đúng.

Vậy chúng ta phải làm thế nào? Các hãng kinh doanh, vẫn là thế lực mạnh nhất trong đời sống Mỹ, ngày càng mang bản chất toàn cầu, quan tâm đến việc bảo vệ lợi nhuận của mình ở bất kỳ đâu họ có mặt hơn là bảo vệ đất nước mà ở đó có lẽ thiếu số nhân viên của mình sống và làm việc. Nếu cho hầu hết lãnh đạo các công ty lớn nhất của Mỹ chọn giữa việc xâm lược nước khác và đầu tư vào các ngành công nghiệp của nó, họ hầu như luôn chọn cái sau hơn là cái trước. Mills tin rằng vào những năm 1950, lần đầu tiên trong lịch sử Mỹ, giới tinh hoa quân sự đã thành lập một liên minh mạnh với giới tinh hoa kinh tế. Bây giờ điều đó sẽ càng đúng hơn nếu nói giới tinh hoa kinh tế Mỹ tìm thấy nhiều điểm chung với giới tinh hoa ở các nước khác hơn là với giới tinh hoa quân sự ở nước mình. *Giới tinh hoa quyền lực* đã không thấy trước được tình trạng mà ở đó ít nhất một trong những yếu tố chủ chốt của giới tinh hoa quyền lực sẽ không còn gắn vận mệnh của nó với vận mệnh của đất nước đã sinh ra nó.

4.

Các chính trị gia và quan chức công có trách nhiệm kiểm soát hai nhánh hành pháp và lập pháp của chính quyền tạo thành một trụ thứ ba của giới tinh hoa quyền lực. Mills tin rằng các chính trị gia thời ông không còn bị đòi hỏi phải tập sự phục vụ ở địa phương trước khi leo dần lên nấc thang chính trị quốc gia. Bởi các công ty và giới quân sự đã trở nên gắn chặt với chính quyền, và bởi cả hai đều là các thiết chế quốc gia, cái có thể gọi là “quốc gia hóa chính trị” chắc chắn sẽ diễn ra. Một lứa nhân vật chính trị mới có khả năng leo lên các vị trí chính trị cao nhất ở đất nước này sẽ là những người có quan hệ nồng ấm với giới tướng lĩnh và giám đốc điều hành, chứ không phải những người thân thiết với đám môi giới động sản và quan chức ngân hàng phụ trách mảng tiết kiệm và cho vay.

Mills tin rằng vào lúc ông viết cuốn sách, “chính trị gia phải dựa vào truyền thông đại chúng, và việc tiếp xúc với truyền thông rất tốn

kém.” Nhưng ngay cả Mills cũng không thể dự đoán nó tổn kém tới mức nào để chạy đua vào chính quyền nửa thế kỷ sau đó. Truyền hình đã trở thành một yếu tố trong các chiến dịch tranh cử chính trị tới mức không tưởng tượng nổi với những ai từng xem ba kênh đen trắng trên màn hình 9 inches. Các chiến dịch tranh cử dài hơn, nặng tính đảng phái hơn, và thường cạnh tranh hơn lúc Mills viết cuốn sách. Tham gia vào chiến dịch tranh cử thường xuyên, các chính trị gia phải trở thành người gây quỹ toàn thời gian. Và để chi phí cho các cố gắng của mình, họ phải quay sang những người có đủ khả năng tài trợ cho họ. Trong khi các nghiệp đoàn lao động vẫn là một nguồn tài chính quan trọng, đặc biệt đối với phe Dân chủ, thì chính trị gia của cả hai đảng, đương nhiệm cũng như thách thức, tìm thấy phần lớn nguồn tài trợ của họ từ các công ty. Khi các công ty cung cấp khoản tài trợ này, hiếm khi họ làm thế vì ý thức trách nhiệm dân sự. Danh sách những thứ mà chính phủ có thể cung cấp cho doanh nghiệp gần như dài bằng danh sách những thứ mà doanh nghiệp không muốn chính phủ dính líu vào. Không có thứ nào trong số này đồng nghĩa với việc các công ty cho tiến theo lối “ông đưa chân giò, bà thò chai rượu”, tức là các chính trị gia sẽ thông qua các luật để họ có thể rút tiền đầy túi. Nhưng nó có nghĩa là vì chính trị rất tốn kém, nên các công ty, theo mọi khả năng, có nhiều quyền lực đối với các nghị sĩ hơn khi Mills viết cuốn sách.

Với Mills, chính trị chủ yếu là cái mã ngoài trong bất kỳ trường hợp nào. Từ góc độ lịch sử mà nói, chính trị Mỹ được tổ chức theo thuyết cân bằng quyền lực: mỗi nhánh chính quyền giữ cân bằng với nhánh kia; các đảng cạnh tranh bảo đảm cho việc đại diện đầy đủ, và các nhóm lợi ích như các nghiệp đoàn lao động là đối trọng với nhóm khác như trong kinh doanh. Nhưng sự trỗi dậy của giới tinh hoa quyền lực đã thay đổi thuyết cân bằng trong câu chuyện kỳ bí lãng mạn kiểu Jefferson. Theo Mills, với nguyên tắc của giới tinh hoa quyền lực, Mỹ trở nên phản dân chủ tới mức phần lớn các quyết định được thực hiện

ở hậu trường. Kết quả là Quốc hội cũng như các đảng phái chính trị không có nhiều việc để làm. Mills viết: “Chẳng có sự khác biệt chính sách về mặt hệ quả giữa các đảng lớn, chính trị gia chuyên nghiệp của đảng phải sáng tác ra các chủ đề về nó mà nói.”

Mills đã đúng khi nhấn mạnh sự không phù hợp của các hình ảnh thế kỷ XVIII và XIX với thực tế của quyền lực chính trị Mỹ thế kỷ XX. Nhưng ông không hẳn đã đúng khi cho rằng chính trị vì thế sẽ trở thành thứ sân khấu kịch không có khán giả. Mills tin rằng do thiếu bản chất thực, nên các đảng sẽ trở nên giống nhau. Nhưng hiện nay, sự khác biệt ý thức hệ giữa phe Cộng hòa và phe Dân chủ rất nghiêm trọng – như trên thực tế đã diễn ra vào năm 1956. Joseph McCarthy, Thượng Nghị sĩ chống cộng bảo thủ của bang Wisconsin mà tên tuổi gắn liền với giai đoạn Mills viết cuốn sách, xuất hiện một vài lần trong *Giới tinh hoa quyền lực*, nhưng không phải với tư cách một nhân vật chính. Trong khi nhấn mạnh đến chính trị và kinh tế, Mills đã đánh giá thấp vai trò quan trọng mà những cuộc thập tự chinh biểu tượng cho sức mạnh và tinh thần từng đem lại cho đời sống Mỹ, trong đó có cuộc săn tìm phù thủy của McCarthy sau ảnh hưởng cộng sản. Nếu ông chú ý nhiều hơn tới chủ nghĩa McCarthy, Mills hẳn đã có khả năng dự đoán những sự kiện kiểu như cố gắng của phe Cộng hòa giai đoạn 1998–1999 nhằm buộc tội Tổng thống Clinton, rồi vai trò của những vấn đề mang tính quyết định như nạo phá thai, nhập cư, và hành động khẳng định trong nền chính trị Mỹ, cùng tầm quan trọng tiếp tục của lối tranh cử tiêu cực. Bản chất thực có thể là không cao trong chương trình nghị sự chính trị Mỹ, nhưng điều đó không có nghĩa là chính trị không quan trọng. Thông qua hệ thống chính trị của chúng ta, chúng ta ra các quyết định về việc mình thuộc loại người nào, đó là lý do tại sao nó rất quan trọng vào cuối thế kỷ XX khi đảng chính trị nắm quyền.

5.

Vậy thì, khi nhìn lại *Giới tính hoa quyền lực* thấy thế nào? Nó có được coi là một cuốn sách kinh điển? Nó có thể được coi là một chỉ dẫn cho hiện tại cũng như một sự giải thích về quá khứ? Tôi tin rằng câu trả lời cho mấy câu hỏi này nằm ở chỗ *Giới tính hoa quyền lực* thực sự là hai cuốn. Trong cuốn thứ nhất (các chương từ 1 đến 10), Mills viết bằng một thứ ngôn ngữ hơi giản dị nhằm mô tả cấu trúc quyền lực ở Mỹ. Phần này của cuốn sách có nhiều dữ liệu và sử dụng nghiên cứu gốc rộng rãi. Sau khi trình bày trường hợp của mình, Mills (ở các chương từ 11 đến 15) chuyển sang một thứ ngôn ngữ bất bình. Chính trong những chương này mà một số cụm từ nổi tiếng nhất của Mills như “chủ nghĩa hiện thực lập dị”, “sự ngu muội cao hơn” xuất hiện. Ở đây ông có vẻ giống một nhà tiên tri trong kinh thánh, báo trước ngày tận thế, lên án gay gắt “đầu óc hạng hai” và “lời nói tầm thường vô vị.” Đây là Mills nhà phê bình xã hội, để lại phía sau thứ khoa học mô tả, thể hiện rất rõ cảm xúc của ông về giới tính hoa quyền lực.

Các nhà bình luận đương thời tin rằng Mills là một nhà phê bình xã hội kiệt xuất, nhưng không hẳn là một nhà khoa học xã hội hạng nhất. Song tôi tin là *Giới tính hoa quyền lực* tồn tại như một công trình về khoa học xã hội hơn là về chỉ trích xã hội.

Vào lúc Mills đang viết, xã hội học hàn lâm đang trong quá trình tuyên bố nó là một ngành khoa học. Nhiều đồng nghiệp của Mills tin rằng, vai trò chính xác của một nhà xã hội học là phải tiến hành việc nghiên cứu không phụ thuộc vào giá trị, nhấn mạnh đến thử thách dựa trên kinh nghiệm của những giả thuyết nhỏ. Một ngành khoa học lớn cuối cùng sẽ được xây dựng trên cơ sở các công trình thực nghiệm rộng rãi, mà giống như những gì tốt nhất của khoa học tự nhiên, sẽ được xuất bản trong các tạp chí chuyên môn cao nhấn mạnh đến việc đổi

mới phương pháp luận và năng lực kỹ thuật. Vì không bao giờ đồng ý với các mục tiêu này – quả thực, Mills đã viết những bài chỉ trích gay gắt xã hội học khoa học, nên Mills chưa bao giờ được giới xã hội học cùng thời coi là một nhà khoa học đúng nghĩa.

Có điều, xã hội học hàn lâm của những năm 1950 tồn tại chưa lâu, trong khi có rất ít sách vở thời đó có thể địch nổi *Giới tinh hoa quyền lực* về mặt tuổi thọ. Theo cách riêng của mình, Mills đã đóng góp nhiều vào sự hiểu biết về thời của ông. Các nhà khoa học xã hội của những năm 1950 nhấn mạnh đến chủ nghĩa đa nguyên, một khái niệm mà Mills công kích khi chỉ trích thuyết cân bằng. Ý kiến thống trị ngày đó là việc tập trung quyền lực ở Mỹ phải được coi là quá đáng vì một nhóm luôn cân bằng quyền lực với nhóm kia. Vấn đề lớn nhất Mỹ đối mặt không phải là quyền lực tập trung, mà là thứ được các nhà xã hội học gọi là “sự kết thúc của ý thức hệ”. Họ tin là Mỹ đã đạt tới chỗ mà ở đó những đam mê lớn về tư tưởng đã cạn kiệt. Từ giờ trở đi, người ta sẽ cần đến tài năng kỹ thuật để giải quyết vấn đề chứ không phải mấy thứ mơ màng của đám trí thức.

So với các ý kiến đó, bức tranh của Mills về hiện thực Mỹ, tuy tất cả đều cường điệu, nhưng có vẻ gần trọng tâm hơn. Nếu thử nghiệm của khoa học là để nhận thức đúng hiện thực, thì những lời buộc tội khá sôi nổi của C. Wright Mills đã thúc đẩy ông phát triển hiểu biết khoa học về xã hội Mỹ hơn nhiều người đương thời khách quan và đơn giản. Vì vậy chúng ta có thể coi *Giới tinh hoa quyền lực* như một bản mô tả khá tốt những gì đang diễn ra ở Mỹ vào lúc nó được viết.

Tuy nhiên, là một nhà phê bình xã hội, Mills đã để lại một số niềm ước vọng. Trong vai trò đó, Mills khắc họa mình như một chiến binh đơn độc vì sự thật, luôn nhất quán cho dù bao nhiêu người khác đã bị tiếng gọi quyền rũ của quyền lực và của cái mê hoặc. Điều này đem lại cho cuốn sách của ông sức mạnh xúc cảm, nhưng cái giá

phải trả là sự vô trách nhiệm nào đó. Mills đã viết trong một thông điệp điển hình, “Hiện nay ở Mỹ, những con người của công việc tỏ ra thiếu đầu óc hơn là giáo điều.” Nhưng tuy nhiên, người ta có thể không thích các quyết định của giới cầm quyền những năm 1950, vì họ chịu trách nhiệm cho các hệ quả từ hành động của mình. Đứng ngoài chỉ trích thường thì dễ hơn là hiểu được điều thực sự có ý nghĩa với việc ra quyết định của một công ty liên quan đến hàng nghìn công nhân, cân nhắc một hành động quân sự khả dĩ mà có thể mất đi nhiều sinh mạng, hoặc quyết định liệu nên sử dụng ngân sách cho đường xá hay chiến tranh. Khi gọi các quan chức công là không có đầu óc, Mills ngụ ý nói ông biết lẽ ra họ có thể hành động tốt hơn thế nào. Nhưng nếu ông có ý đó, ông không bao giờ nói với người đọc của *Giới tinh hoa quyền lực*, vì cái thiếu trong cuốn sách là một lời tuyên bố về những gì cụ thể có thể làm để khiến thế giới hòa hợp hơn với những giá trị mà Mills tin.

Hơn nữa, tấn công giới tinh hoa quyền lực là một việc, nhưng mở rộng chỉ trích của ông tới những trí thức khác, và kể cả tới công chúng nói chung, là một việc khác. Khi chỉ trích công chúng, Mills có nguy cơ trở thành người phản dân chủ vì ông tin Mỹ đã là như thế. Lúc chuẩn bị hoàn thành cuốn sách, Mills chấp nhận một từ từng liên quan rất chặt tới những nhà lý luận chính trị bảo thủ. Hoảng sợ trước sự lan rộng của nền dân chủ, giới cầm bút châu Âu bảo thủ tuyên bố thế kỷ XX là thời đại “xã hội đại chúng.” Thuyết này cho rằng đại đa số sẽ không bao giờ hành động hợp lý mà chỉ đáp ứng hơn như một đám đông, lúc thì cuồng loạn như lên đồng, lúc lại thờ ơ khép kín. “Mỹ không phải là một xã hội đại chúng”, Mills viết, nhưng rồi lại viết tiếp cứ như là nó đã có. Và khi ông làm thế, những gì mà ông khắc họa về hình ảnh Mỹ đã trở nên hoàn toàn thiếu hấp dẫn: “Ông mất đi tính độc lập, và quan trọng hơn, ông mất đi ham muốn được độc lập; trên thực tế, ông không nắm được ý kiến về việc một cá nhân độc lập với suy nghĩ riêng và lối làm việc riêng trong đời mình.” Mills đã bị quyền lực

của giới tinh hoa quyền lực thuyết phục khiến ông có vẻ đã mất hết hy vọng vào việc người dân Mỹ có thể tìm thấy chính mình và chấm dứt việc lạm dụng mà ông phát hiện.

Giọng điệu chua xót cam chịu này đối với người đọc đương thời có thể là ngạo mạn, tựa như Mills và chỉ Mills mới là người duy nhất có thể nhìn thấy sự thật mà không ai thấy được. Phê phán xã hội đúng đắn đòi hỏi phải gần bó cũng như xa cách. Người ta phải gần bó và thậm chí ngưỡng mộ điều gì đó trước khi có cảm giác tràn đầy năng lượng phê phán nó. Ý thức về sự gần bó với Mỹ từng thúc đẩy những người cầm bút như Ralph Waldo Emerson và Walt Whitman nâng đất nước mình lên một tiêu chuẩn cao hơn. Mills thường không chia sẻ cảm giác khoan dung về cuộc sống Mỹ, thay vì thế viết như một nhà phê bình gay gắt, chua chát vì giận dữ, có quan điểm khước từ thế giới quanh mình. Vì lý do đó, nếu không phải vì những lý do khác, nhà phê bình xã hội Mills không phải lúc nào cũng hiệu quả như nhà khoa học xã hội Mills.

Khi chỉ ra một vài vấn đề trong *Giới tinh hoa quyền lực*, tôi không có ý nói là cuốn sách không xứng đáng với tiếng tăm của nó như một cuốn kinh điển đương thời; vinh dự cao nhất có thể dành cho một nhà phê bình xã hội là phê phán. Các thế hệ sinh viên và người đọc thạo tin khi đọc *Giới tinh hoa quyền lực* đã bị thôi thúc nghĩ về loại xã hội mà họ đang có và loại xã hội mà họ có thể muốn có. Cuốn sách này đáng được mọi thế hệ mới tìm đọc, vì nó nhắc nhở chúng ta về tầm quan trọng của việc kết hợp sức mạnh phân tích với lòng tận tụy say mê – một nhiệm vụ cơ bản nếu muốn là một công dân thạo tin và quan tâm. Việc xuất bản cuốn sách của Mills không làm thay đổi thành phần hoặc tính chất của giới tinh hoa quyền lực. Nhưng nó đưa sự tồn tại của giới này ra ánh sáng, thành tích không nhỏ đối với một giáo sư xã hội học phần nào đứng bên lề môn khoa học đã sinh ra ông.

NGUỒN ĐỌC THÊM

Một chỉ số về tầm quan trọng ở cuốn sách của Mills là nó thôi thúc các nhà khoa học xã hội và phê bình xã hội tiếp tục các nghiên cứu về quyền lực ở Mỹ. Đến lượt nó, việc này dẫn tới nhiều cuộc tranh luận học thuật về những vấn đề như liệu những người có ảnh hưởng nhất ở Mỹ có thể được gọi là giới tinh hoa quyền lực hay là tầng lớp thống trị; liệu kinh doanh thống trị chính phủ hay chính phủ giữ được tính độc lập đối với kinh doanh; liệu có thể các chính phủ dân chủ khi thông qua luật lại đi ngược với lợi ích của doanh nghiệp; liệu giới quân sự hoặc dân sự thống trị việc hoạch định chính sách đối ngoại; và ngoài ra liệu các thiết chế giáo dục, giải trí, thể thao có cần thêm vào ba tầng lớp mà Mills đã bàn luận hay không.

Những nhân vật viết gần như theo truyền thống mà Mills đã xác lập gồm có G. William Domhoff, *The Higher Circles: The Governing Class in America* (Các tầng lớp cao hơn: Tầng lớp quản lý ở Mỹ) (New York: Random House, năm 1970), Michael Schwartz và Beth Mintz. *The Power Structure of American Business* (Cấu trúc quyền lực của giới kinh doanh Mỹ) (Chicago: University of Chicago Press, năm 1985). David Vogel trong *Fluctuating Fortunes: The Political Power of Business in America* (Sự dao động vận may: Quyền lực chính trị của giới kinh doanh ở Mỹ) (New York: Basic Books, năm 1989) coi quyền lực kinh doanh không nhất thiết là một thứ đương nhiên mà là thứ kinh doanh có thể được hoặc mất. Nhiều học giả bây giờ ngã theo lập trường cho rằng kinh doanh không phải luôn có được những gì nó muốn trong chính trị, vì chính quyền, theo quan điểm của họ, đã có mức độ tự trị riêng của mình; ví dụ đọc Peter B. Evans, Dietrich Rueschemeyer, và Theda Skocpol, biên soạn, *Bringing the State Back In* (Đưa nhà nước vào cuộc) (New York: Cambridge University Press, năm 1985). Hiểu biết của Mills về đặc điểm quản lý của giới tinh hoa doanh nghiệp phải được bổ sung bằng việc đọc Steven Brint, *In an Age of Experts: The*

Changing Role of the Professions in America (Trong thời đại chuyên gia: Thay đổi vai trò của các ngành nghề ở Mỹ) (Princeton, N.J.: Princeton University Press, năm 1994).

Một nghiên cứu cố gắng cập nhật những ý kiến của Mills về giới quân sự là của John L. Boies, *Buying for Armageddon: Business, Society, and Military Spending Since the Cuban Missile Crisis* (Mua sắm cho ngày tận thế: Kinh doanh, xã hội, và chi phí quân sự từ cuộc khủng hoảng tên lửa Cuba (New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press, năm 1994). Ít nhất một cuốn sách gần đây rất bất bình với việc Mills cho rằng đặc trưng của giới quân sự là phản dân chủ, ví dụ, rằng ở Mỹ các lực lượng vũ trang là một trong một vài lĩnh vực đã diễn ra sự hội nhập chủng tộc rộng rãi: Charles C. Moskos và John Sibley Butler, *All That We Can Be: Black Leadership and Racial Integration the Army Way* (Những gì chúng ta có thể: Giới lãnh đạo da đen và hòa hợp chủng tộc theo cách quân đội) (New York: Basic Books, năm 1996).

Một số tác phẩm gần đây về vai trò của tiền bạc và quyền lực công ty trong việc định hình bản chất của giới tinh hoa chính trị gồm có Thomas Ferguson, *Golden Rule: The Investment Theory of Party Competition and the Logic of Money-Driven Political Systems* (Nguyên tắc vàng: Thuyết đầu tư về thành phần của đảng và logic của các hệ thống chính trị mà tiền bạc thúc đẩy) (Chicago: University of Chicago Press, năm 1995), và Ronald Frederick King, *Money, Time, and Politics: Investment Tax Subsidies and American Democracy* (Tiền bạc, thời gian, và chính trị: Hỗ trợ thuế đầu tư và nền dân chủ Mỹ) (New Haven, Conn.: Yale University Press, năm 1993). Tuy nhiên, một số học giả chỉ rõ rằng kinh doanh thường thích những gì mâu thuẫn, do đó làm nó bất khả thi đối với nhà nước với tư cách một đầy tớ trực tiếp của giới tinh hoa công ty. Đọc Cathie J. Martin, *Shifting the Burden: The Struggle over Growth and Corporate Taxation* (Chuyển

gánh nặng: Cuộc đấu tranh về phát triển và thuế công ty) (Chicago: University of Chicago Press, năm 1991).

Hai cuốn sách gần đây về phê phán xã hội, đề cập những vấn đề như cái gì làm nó hiệu quả và quan hệ của nó với khoa học xã hội: Michael Walzer, *In the Company of Critics: Social Criticism and Political Commitment in the Twentieth Century* (Đồng hành cùng các nhà phê bình: Phê phán xã hội và cam kết chính trị trong thế kỷ XX) (New York: Basic Books, 1988), Alan Wolfe, *Marginalized in the Middle* (Khoảng cách ở giữa) (Chicago: University of Chicago Press, năm 1996).

LỜI CẢM ƠN

Tầng thượng cũng như tầng đáy của xã hội hiện đại đều không phải là phần thế giới quen thuộc đối với những ai đọc và viết sách; chúng ta quen thuộc với các tầng giữa hơn. Để hiểu các tầng lớp trung lưu, chúng ta chỉ cần *thấy* những gì thực sự xung quanh mình, còn để hiểu tầng thượng cũng như tầng đáy, chúng ta trước hết phải tìm cách phát hiện và mô tả chúng. Đó là một việc rất khó: tầng thượng của xã hội hiện đại thường khó mà tiếp cận, còn tầng đáy lại không lộ diện.

Điều mục của các bản khảo sát quốc gia đã được thực hiện lại quá chung chung, không nắm bắt được các nhóm thiểu số cấu thành giới tinh hoa Mỹ; nhiều thông tin công khai về tính chất và hoạt động của họ đang gây nhầm lẫn một cách có hệ thống; bản thân họ thì bận rộn và xa cách, thậm chí bí mật. Nếu định chọn lĩnh vực nghiên cứu theo những gì có sẵn gồm nhiều tư liệu chưa được động tới, chúng ta không bao giờ nên chọn giới tinh hoa. Thế nhưng, nếu cố gắng tìm hiểu về bản chất thực sự của xã hội mà mình đang sống, thì chúng ta không được cho phép tính bất khả của chứng cứ chính xác ngăn mình nghiên cứu bất kỳ thứ gì mình tin là quan trọng. Chúng ta sẽ phải mò mẫm khi bắt đầu điều tra cái mà phần nào được tổ chức cho mục đích phải mò mẫm mà không có thẩm quyền hoặc sự hỗ trợ chính thức, trừ những người hiểu nó một cách đơn giản. Nhưng bằng việc khẳng định những gì chúng ta có thể làm trong điều kiện như vậy, chúng

ta có thể đưa họ và các tổ chức của họ vào cuộc tranh cãi, và nhờ thế biết nhiều hơn.

Mong muốn có chứng cứ chặt chẽ và nhu cầu thực về các sự kiện không có nghĩa là chuyện cùng nhau tranh luận vẫn không phải là một phần rất quan trọng của con đường phù hợp dẫn đến sự thật. Một cuốn sách loại này gồm ba đối thoại: Trong đó có đối thoại của người viết với chính mình và với những người tưởng tượng, được ghi lại ở đây. Dưới nó là đối thoại giữa những nhà tư tưởng có ảnh hưởng với những người quan sát mà quan điểm thăm sâu trong đầu họ và trong đầu người đọc, dù người viết biết hay không. Và trong đầu người đọc còn một cuộc đối thoại không lời khác với mình và với ông ta – một đối thoại trong đó cả hai đối diện với những gì được viết ở đây, với những gì ông ta đã trải nghiệm hoặc tìm ra. Do đó, một trong những công việc của người viết là cố gắng có được càng nhiều càng tốt hai cuộc đối thoại không lời này vì ông ta có thể đưa ý kiến của mình vào. Trong việc lý giải với người đọc, ông ta không chỉ đưa ra quan điểm của mình. Ông ta còn làm sáng tỏ chúng, và khi làm như vậy, ông ta nhận biết được những ý kiến mà bản thân thậm chí không biết là mình đã biết.

Chúng tôi không muốn quá bận rộn với những chi tiết đến mức coi thế giới trong đó chúng tồn tại là đương nhiên. Chúng tôi không coi thế giới là đương nhiên và cũng không tin đó là thực tế đơn giản. Việc của chúng tôi là đưa ra thực tế chỉ khi chúng tôi cần chúng để đảo lộn hay xác nhận các ý kiến của mình. Thực tế và số liệu chỉ mới là sự mở đầu của việc nghiên cứu phù hợp. Quan tâm chính của chúng tôi là tạo nên ý nghĩa của những thực tế chúng tôi biết hoặc có thể sẵn sàng đi tìm. Chúng tôi không muốn chỉ thống kê chúng trong các biểu bảng, chúng tôi còn muốn phát hiện ý nghĩa của chúng, vì hầu hết những vấn đề quan trọng của chúng tôi là vấn đề ý nghĩa.

Tất nhiên, chúng tôi ở ngoài những trao đổi mà chúng tôi lý giải và tìm thấy những gì chúng tôi có thể bằng nhiều loại nghiên cứu cụ thể khác nhau, kết quả đã được chúng tôi giới thiệu ở cuộc đối thoại diễn ra trong “nội tâm chúng tôi.” Có những lý do phù hợp lý giải tại sao chúng tôi cần chấp nhận cách lý giải như kiểu viết luận văn này, đặc biệt cho những chủ đề lộn xộn gây tranh cãi. Để cho thuận tiện, và tôi hy vọng là có kết quả, cho phép chúng tôi kết hợp một loạt quan điểm và kỹ năng khác nhau, cho phép chúng tôi mời người đọc trở thành một thành viên của đối thoại về các tầng lớp cao hơn ở Mỹ.

Ngân sách cho việc nghiên cứu cuốn sách này được cung cấp bởi Hội đồng Nghiên cứu Khoa học Xã hội của Đại học Columbia, và tôi rất vui được cảm ơn các đồng nghiệp vì đã giúp đỡ. Ngân sách cũng được cung cấp bởi Oxford University Press, New York, mà trên thực tế đã vượt quá ranh giới của cơ quan xuất bản thông thường để giúp tôi tiếp tục với cuốn sách này cũng như với các cuốn sách khác. Dự thảo thứ nhất được hoàn thành khi tôi ở Đại học Brandeis vào mùa xuân 1953 với tư cách khách mời, và tôi muốn cảm ơn các bạn tôi ở đó vì lòng tốt của họ. Trong suốt mùa hè 1954, vợ tôi và tôi là những cư dân ở Quỹ Huntington Hartford của Pacific Palisades, California, và tôi biết ơn những người ở đó vì đã làm cho công việc của tôi vào mùa hè đó trở nên dễ chịu và hiệu quả.

Vợ tôi, Ruth Harper Mills, với tư cách nhà nghiên cứu chính và cố vấn biên tập, đã sắp xếp phần lớn cuốn sách. Walter Klink, Paul Lucas, và William Taber đã hỗ trợ tôi bằng việc viết các bản ghi nhớ nghiên cứu. Tôi cũng cảm ơn bà Katherine Stanton vì đã giúp đỡ trong các công việc thư ký; không có bà sẽ không có cuốn sách mà chỉ có một đống bản thảo hỗn độn.

Một số người, biết rất rõ về chính quyền Liên bang, giới quân sự, hoặc các công ty lớn, đã giúp đỡ tôi rất nhiều. Không có sự giúp đỡ của họ, cuốn sách này sẽ nghèo nàn hơn nhiều về nội dung, và với tôi

có một việc khó khăn là theo yêu cầu của họ nên không thể nêu tên họ khi cảm ơn.

Những người bạn khác đã rộng lượng cho tôi những lời khuyên hữu ích, gồm: Lewis Coser, Louis Friedland, Herbert Gold, Richard Hofstadter, Irving Howe, Floyd Hunter, Paolo Milano, Harry L. Miller, William Miller, Irving Sanes, Ben Seligman, Kenneth M. Stamp, và Harvey Swados.

CHÚ THÍCH

CHƯƠNG 1. CÁC TẦNG LỚP CAO HƠN

1. Jacob Burckhardt, *Force and Freedom* (New York: Patheon Books, 1943), từ trang 303.
2. Xem Hans Gerth và C. Wright Mills, *Character and Social Structure* (New York: Harcourt, Brace, 1953), từ trang 457.
3. Ý tưởng thống kê để chọn một giá trị nào đó và gọi những ai có giá trị đó nhiều nhất là gốc rễ của giới tinh hoa ở thời hiện đại xuất phát từ nhà kinh tế học người Ý Pareto, diễn đạt đại ý như sau: “Chúng ta hãy giả định rằng ở mỗi nhánh hoạt động của con người, mỗi cá nhân có được một chỉ số như dấu hiệu về năng lực, giống với thang điểm cho các bài kiểm tra ở nhiều môn học tại trường. Ví dụ, kiểu luật sư cao nhất sẽ được điểm 10. Người không có khách hàng điểm 1, còn loại rất dốt điểm 0. Với người kiếm được hàng triệu đô-la – trung thực hay gian dối tùy trường hợp – chúng tôi cho điểm 10. Với người kiếm được hàng nghìn đô-la chúng tôi cho điểm 6; với người chỉ vừa cố gắng đứng ngoài ngôi nhà nghèo điểm 1, người ở trong đó vẫn giữ điểm 0... Vì vậy hãy để chúng tôi phân ra một loại người có chỉ số cao nhất trong lĩnh vực hoạt động của mình, và gọi tầng lớp đó là tinh hoa.” Vilfredo Pareto, *The Mind and Society* (New York: Harcourt, Brace 1953), đoạn 2027 và 2031. Những ai theo cách tiếp cận này đi tới kết quả không phải một, mà là một số giới tinh hoa tương đương với số giá trị mà họ lựa chọn. Giống như nhiều cách lý giải khá trừu tượng, cách

này hữu ích vì nó buộc chúng tôi phải suy nghĩ mạch lạc. Để biết dùng tốt phương pháp này, xem công trình của Harold D. Lasswell, đặc biệt là cuốn *Politics: Who Gets What, When, How* (New York, McGraw-Hill, 1936) và để thấy cách sử dụng có hệ thống, xem H. D. Lasswell và Abraham Kaplan, *Power and Society* (New Haven: Yale University Press, 1950).

4. Quan niệm cho rằng giới tinh hoa là thành viên của một tầng lớp xã hội cao nhất tất nhiên phù hợp với quan điểm chung đang thịnh hành về phân tầng. Về mặt kỹ thuật, nó gần với “nhóm địa vị” hơn là “giai cấp”, và được Joseph A. Schumpeter nói rất rõ trong “Social Classes in an Ethically Homogeneous Environment”, *Imperialism and Social Classes* (New York: Augustus M. Kelley, Inc., 1951), từ trang 133, đặc biệt từ trang 137-47. Cũng xem thêm cùng tác giả cuốn *Capitalism, Socialism and Democracy*, tái bản lần ba, (New York: Harper 1950), Phần II. Để thấy sự phân biệt giữa giai cấp và nhóm địa vị, xem *From Max Weber: Essays in Sociology* (Gerth và Mills dịch và biên soạn; New York: Oxford University Press, 1946). Để phân tích quan niệm của Pareto về giới tinh hoa cùng với quan niệm của Marx về giai cấp, cũng như các dữ liệu về Pháp, xem Raymond Aron, “Social Structure and Ruling Class”, *British Journal of Sociology*, tập I, các số 1 và 2 (1950).
5. Một bài viết phổ biến nhất trong những năm gần đây định nghĩa giới tinh hoa và quần chúng theo phân loại tính chất về tinh thần có lẽ là của Jose Ortega y Gasset, *The Revolt of the Masses*, 1932 (New York: New American Library, Mentor Edition, 1950), đặc biệt từ trang 91.
6. Giới tinh hoa Mỹ là tập hợp những hình ảnh đã bị nhầm lẫn và đang gây nhầm lẫn, thế nhưng khi nghe hoặc sử dụng những từ như Tầng lớp thượng lưu, Nhân vật quan trọng, Tướng lĩnh chớp bu, Câu lạc bộ Triệu phú, Người cao cấp và quyền lực, ít nhất chúng tôi cũng lơ mơ cảm thấy mình biết chúng có nghĩa gì, và thường là thế. Tuy nhiên, những gì chúng tôi thường không làm là kết nối hình ảnh này với hình ảnh khác; chúng tôi không cố để hình thành một bức tranh rõ nét trong đầu về

giới tinh hoa nói chung. Ngay cả khi ấy, rất hay gặp, vì cố làm việc này, chúng tôi thường đi tới chỗ tin rằng nó thực sự không phải “một khối”; rằng giống như hình ảnh của chúng tôi về nó, không có một giới tinh hoa, mà có nhiều, và rằng họ không thực sự kết nối với nhau. Cái chúng tôi phải nhìn nhận là cho tới khi chúng tôi cố để thấy nó là một khối, có lẽ ấn tượng của chúng tôi là nó không thể chỉ là kết quả của việc chúng tôi thiếu sức mạnh phân tích và trí tưởng tượng xã hội học.

Quan niệm thứ nhất xác định giới tinh hoa theo góc nhìn xã hội học về vị trí thiết chế và cấu trúc xã hội tạo nên các thiết chế này; quan niệm thứ hai theo thống kê về các giá trị được chọn; quan niệm thứ ba theo thành viên trong một tập hợp người giống phe nhóm; và quan niệm thứ tư theo đạo đức của một số loại nhân cách. Hoặc nói ngắn gọn không cần traу chuốt: họ thấy cái gì, họ có cái gì, họ thuộc cái gì, họ thực sự là ai.

Trong chương này, cũng như trong toàn bộ cuốn sách, tôi đã lấy đi quan điểm thứ nhất – về giới tinh hoa được xác định theo vị trí thiết chế – và đặt các quan điểm khác vào đó. Quan niệm thẳng thắn này về giới tinh hoa có một lợi thế thực tế và hai lợi thế lý thuyết. Lợi thế thực tế là nó hình như là “cách tìm hiểu” toàn bộ vấn đề dễ nhất và cụ thể nhất – nếu chỉ vì nhiều thông tin ít nhiều có sẵn để phản ánh xã hội học về các tầng lớp và thiết chế đó.

Nhưng các lợi thế lý thuyết quan trọng hơn nhiều. Trước hết, định nghĩa mang tính thiết chế hoặc cấu trúc không bắt buộc chúng tôi phải cân nhắc trước bằng định nghĩa mà đúng ra là phải để mở cho việc điều tra. Ví dụ, về mặt tinh thần giới tinh hoa như những người có một kiểu đặc tính nào đó không phải là định nghĩa cuối cùng, vì ngoài việc khá độc đoán về tinh thần, nó còn dẫn chúng tôi tới ngay câu hỏi tại sao những người ấy lại có loại đặc điểm này hay kia. Do đó, chúng tôi cần để mở loại đặc điểm mà hóa ra các thành viên của tầng lớp quyền lực thực sự có, chứ không dựa vào định nghĩa để chọn họ theo kiểu này hay khác. Giống như vậy, chúng tôi không muốn chỉ bằng định nghĩa để đánh giá trước liệu giới tinh hoa có phải là những

thành viên có nhận thức về tầng lớp xã hội hay không. Lợi thế lý thuyết thứ hai của việc xác định giới tính hoa theo các thiết chế lớn, điều mà tôi hy vọng cuốn sách này nhìn chung nói rõ, đó là việc nó cho phép chúng tôi đặt ba quan niệm về giới tính hoa vào đúng vị trí một cách hệ thống: (1) Các vị trí thiết chế mà người ta nắm giữ trong suốt cuộc đời quyết định cơ hội họ có được và giữ gìn các giá trị được chọn. (2) Kiểu đặc điểm tâm lý của họ phần lớn được xác định bằng những giá trị họ trải nghiệm và vai trò thiết chế họ đảm nhiệm. (3) Cuối cùng, liệu họ có cảm nhận được việc mình thuộc một giai tầng xã hội có chọn lọc hay không, và liệu họ có hành động theo những gì họ coi là lợi ích của mình hay không – đây cũng là những vấn đề chủ yếu được xác định bằng vị trí thiết chế, và đổi lại, các giá trị chọn lựa mà họ sở hữu và những đặc tính mà họ cần có.

7. Hoàn toàn nổi bật như trong trường hợp của Gaetano Mosca, *The Ruling Class* (New York: McGraw-Hill, 1939). Để phân tích kỹ về Mosca, xem Fritz Morstein Marx, "The Bureaucratic State", *Review of Politics*, tập 1, 1939, từ trang 457. Xem thêm Mills, "On Intellectual Craftsmanship", 4-1952, bản rô-nê-ô, Columbia College, 2-1955.
8. Xem Karl Lowith, *Meaning in History* (Chicago: University of Chicago Press, 1949), từ trang 125, để thấy những tuyên bố ngắn gọn và thâm thúy của một số triết lý hàng đầu về lịch sử.
9. Một số mục này được lấy từ Gerth và Mills, *Character and Social Structure*, từ trang 405. Về những người do vai trò quyết định và quyết định vai trò, xem thêm lời bàn của Sidney Hook trong *The Hero in History* (New York: John Day, 1943).
10. Tôi lấy ý kiến về kiểu công thức sau đây từ trình bày của Joseph Wood Krutch về đạo lý của lựa chọn. Xem *The Measure of Man* (Indianapolis: Bobbs-Merrill, 1954), trang 52.

CHƯƠNG 2. XÃ HỘI ĐỊA PHƯƠNG

1. Chương này phần lớn dựa trên những quan sát và phỏng vấn riêng của tôi ở khoảng hơn chục thành phố tầm trung miền

Đông Bắc, miền Trung Tây, và miền Nam. Một số kết quả của công việc này đã xuất hiện trong “Small Business and Civic Welfare, Report of the Smaller War Plants Corporation to the Special Committee to Study Problems of American Small Business” (cùng Melville J. Ulmer), Tài liệu Thượng viện số 135, Quốc hội khóa 79, phiên họp thứ hai, Washington, 1946; “The Middle Classes in Middlesized Cities”, *American Sociological Review*, 10-1946; và *White Collar: The American Middle Classes* (New York: Oxford University Press, 1951). Tôi cũng dùng các ghi chép thực địa trong thời gian nghiên cứu sâu về một thành phố 60.000 dân của Illinois mùa hè 1945. Ngoại trừ những chỗ có ghi chú, tất cả các trích dẫn ở chương này đều lấy từ nghiên cứu của tôi.

Tôi cũng sử dụng bản ghi nhớ mà ông J. W. Harless chuẩn bị cho tôi, trong đó tất cả các tuyên bố về tầng lớp thượng lưu địa phương xuất hiện trong các nghiên cứu sau đây đã được sắp xếp: Robert S. Lynd và Helen M. Lynd, *Middletown* (New York: Harcourt, Brace, 1929) và *Middletown in Transition* (New York: Harcourt, Brace, 1937); Elin L. Anderson, *We Americans* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1938); Hortense Powdermaker, *After Freedom* (New York: The Viking Press, 1939); John Dollard, *Caste and Class in a Southern Town*, tái bản lần hai (New York: Harper, 1950); W. Lloyd Warner và Paul S. Lunt, *The Social Life of a Modern Community* (New Haven: Yale University Press, 1941), tập I của loạt bài về thành phố Yankee; Allison Davis và Burleigh B. Gardner và Mary R. Gardner, *Deep South* (Chicago: University of Chicago Press, 1941); Liston Pope, *Millhands and Preachers* (New Haven: Yale University Press, 1942); John Useem, Pierre Tangent và Ruth Useem, “Stratification in a Prairie Town”, *American Sociological Review*, tháng 7-1942; James West, *Plainville, U.S.A.* (New York: Columbia University Press, 1950); Harold F. Kaufman, *Defining Prestige in a Rural Community* (New York: Beacon House, 1946); Evon Z. Vogt Jr., “Social Stratification in the Rural Midwest: A Structural Analysis”, *Rural Sociology*, 12-

1947; August B. Hollingshead, *Elmtown's Youth* (New York: John Wiley, 1949); W. Lloyd Warner và cộng sự, *Democracy in Jonesville* (New York: Harper, 1949); M. C. Hill và Bevođe C. McCall, "Social Stratification in 'Georgiatown'", *American Sociological Review*, 12-1950; và Alfred Winslow Jones, *Life, Liberty and Property* (Philadelphia: J. B. Lippincott, 1941).

Hầu hết các nghiên cứu về uy tín ở cộng đồng nông thôn, thường là đơn vị trong nghiên cứu xã hội học, chỉ là mối quan tâm địa phương. Thậm chí không thể nói rằng chúng vượt ra ngoài khuôn khổ mối quan tâm đó bởi chúng tạo điều kiện cho các cải tiến phương pháp luận, vì thực ra phần lớn những tiến bộ phương pháp luận này chỉ phù hợp với những gì chúng tìm ra – các nghiên cứu về cộng đồng địa phương.

Thật thú vị khi nhận ra rằng để nghiên cứu thành phố nhỏ của Mỹ, cả nhà tiểu thuyết và nhà xã hội học, theo cách riêng của mình, đều quan tâm đến những chi tiết giống nhau và đi tới những kết luận hoàn toàn giống nhau. Nhìn chung họ thường quan tâm đến địa vị hơn là quyền lực. Nhà tiểu thuyết quan tâm nhiều hơn đến cách thức và các tác động làm nản lòng của đời sống tình lễ đối với quan hệ con người và nhân cách; nhà xã hội học không chú ý đầy đủ tới thành phố nhỏ như một cấu trúc quyền lực, càng không phải là một đơn vị trong hệ thống quyền lực có quy mô toàn quốc. Sự tương đồng trong mô tả của họ về các tác động được thể hiện ở thực tế là, bất chấp những chứng cứ xác đáng mà họ có, vô vàn "nghiên cứu cộng đồng" của các nhà xã hội học thường giống như mấy cuốn tiểu thuyết viết tồi, còn tiểu thuyết thì lại giống như cuốn xã hội học viết hay hơn.

2. Xem Allison Davis và cộng sự, *sđđ*, trang 497.
3. Ở phần này tôi lấy từ nhiều phần khác nhau trong nghiên cứu trực tiếp của Floyd Hunter, *Community Power Structure* (Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1953).
4. *Sđđ*, trang 172-74.
5. Xem Richard Hofstadter, *The Age of Reform* (New York: Knopf, 1955), từ trang 46.

6. Xem Hollingshead, sdd., trang 59. Về sở hữu trang trại ở một hạt miền Nam, xem Allison Davis, sdd, trang 276.
7. Về sở hữu đất trang trại của dân thành phố ở một hạt vùng Trung Tây, xem Evon Vogt, sdd.
8. So sánh thành phố nhỏ và công ty quốc gia, Mills và Ulmer, "Small Business and Civic Welfare", sdd.
9. Về ví dụ nhầm lẫn giữa thị trấn nhỏ với quốc gia đến mức đi vào tranh biếm họa, xem W. Lloyd Warner, *American Life: Dream and Reality* (Chicago: University of Chicago Press, 1953).

CHƯƠNG 3. TẦNG LỚP THỊ DÂN 400

1. Xem Dixon Wecter, *The Saga of American Society* (New York: Scribner's, 1937), từ trang 199, một tác phẩm tiêu chuẩn về lịch sử của "xã hội" Mỹ. Những nghiên cứu tốt nhất về "các xã hội" của mấy thành phố đặc biệt lớn là của Cleveland Amory, *The Proper Bostonians* (New York: E. P. Dutton, 1947); và Edward Digby Baltzell Jr., *The Elite and the Upper Class in Metropolitan America: A Study of Stratification in Philadelphia* (luận án tiến sĩ, Columbia University, 1953). Tôi đã sử dụng cả hai.
2. Bà John King Van Rensselaer, *The Social Ladder* (New York: Henry Holt, 1924), trang 30-32.
3. Dixon Wecter, sdd, trang 294-95.
4. Xem J. L. Ford, "New York of the Seventies", *Scribner's Magazine*, 6-1923, trang 744.
5. Bà John King Van Rensselaer, sdd, các trang 53-54.
6. W. J. Mills, "New York Society", *Delineator*, 11-1904. Xem thêm Ralph Pulitzer, "New York Society at Work", *Harper's Bazaar*, 12-1909.
7. Xem Harvey O'Connor, *The Astors* (New York: Knopf, 1941), trang 197.
8. Wecter, sdd, trang 209-10.

9. Như trên, trang 212, 214.
10. Như trên, trang 215.
11. Xem Chương 5 và ghi chú ở chương đó.
12. Wecter, sđd, trang 232-33.
13. Xem Mona Gardner, "Social Register Blues", *Collier's*, 14-12-1946; và G. Holland, "Social Register", *American Mercury*, 6-1932. Về các tập Sổ Đăng ký Xã hội xuất bản tới năm 1925, xem Wecter, sđd, trang 233.
14. Wecter, sđd, trang 234.
15. Về năm 1940, xem Baltzell Jr., sđd, Bảng 2.
16. Như trên, Bảng 14, từ trang 89.
17. Wecter, sđd, các trang 235, 234.
18. Thorstein Veblen, *The Theory of the Leisure Class*, 1899 (New York: New American Library, Mentor Edition, 1953), trang 162. Xem thêm phần giới thiệu của tôi ở lần tái bản đó để xem xét đầy đủ hơn thuyết của Veblen.
19. Xem *Time*, 26-10-1953.
20. Xem "Boston", *Fortune*, 2-1933, trang 27.
21. *Business Week*, 5-6-1954, các trang 92-93.
22. Theo dự đoán cá nhân. Xem Baltzell Jr., sđd, trang 178.
23. Như trên, chú thích 5, trang 172.
24. "Miss Chapin's, Miss Walker's, Foxcroft, Farmington", *Fortune*, 8-1931, trang 38.
25. Xem Porter Sargent, *A Handbook of Private Schools*, tái bản lần 25 (Boston: Porter Sargent, 1941); "Schools for Boys", *Fortune*, 5-1944, từ trang 165; "St. Paul's, St. Mark's, Groton, Andover, et al", *Fortune*, 9-1931, từ trang 76. Xem thêm George S. Counts, "Girls' Schools", *Fortune*, 8-1931 và "Twelve of The Best American Schools", *Fortune*, 1-1936, từ trang 48.

26. “Schools for Boys”, sđd, trang 165. Xem thêm “Boys’ Prep School”, *Life*, 1-3-1954, về trường Hotchkiss. So sánh cảm nhận của Eleanor Roosevelt khi bà gửi John cậu con trai út tới trường Groton như bà ghi lại trong *This I Remember* (New York: Harper, 1949), trang 43.
27. Xem Frank D. Ashburn, *Peabody of Groton* (New York: Coward McCann, 1944), các trang 30, 67-68.
28. “St. Paul’s, St. Mark’s, Groton, Andover, et al”, sđd, trang 76.
29. Xem Allan Heely, *Why the Private School?* (New York: Harper, 1951).
30. Xem John P. Marquand, *M. Pulham Esquire* (New York: Bantam Edition, 1950), các trang 76, 60, và W. M. Spackman, *Heyday* (New York: Ballantine Edition, 1953), trang 12.
31. Xem Baltzell Jr., sđd, các trang 218-20.

CHƯƠNG 4. NHỮNG NGƯỜI NỔI TIẾNG

1. Xem “The Yankee Doodle Salon”, *Fortune*, 12-1937; và để có số liệu gần đây, xem George Frazier, “Cafe Society: Wild, Wicked and Worthless”, *Coronet*, 8-1954. Xem thêm Elsa Maxwell, *R.S.V.P., Elsa Maxwell’s Own Story* (Boston: Little, Brown, 1954).
2. Xem *Business Week*, 12-1-1953, các trang 58, 64.
3. “The U.S. Debutante”, *Fortune*, 12-1935, từ trang 48; và “The Yankee Doodle Salon”, sđd, các trang 128-29.
4. Như trên, trang 127, và bà John King Van Rennselaer, “Entertaining Royalty”, *Ladies’ Home Journal*, 5-1925, trang 72.
5. “The Yankee Doodle Salon”, sđd, các trang 124-25.
6. Jack Gould, “Television in Review”, *The New York Times*, 6-4-1954. Xem thêm Jack Gould, “TV Techniques on the Political Stage”, *The New York Times Magazine*, 25-4-1954, từ trang 12.

7. Xem Igor Cassini, "The New 400", *Esquire*, 6-1953. Về Cassini, xem *Who's Who in America*, tập 27; *Time*, 5-11-1945, các trang 69-70; và *Newsweek*, 3-9-1945, trang 68.
8. Tôi không cảm thấy danh sách của Cassini là nghiên cứu đầy đủ; khi lướt nhanh, tôi chỉ có thể xếp 342 trong số 399 cái tên mà ông đưa vào: 102 nhân vật nổi tiếng chuyên nghiệp, 41 người thuộc tầng lớp thị dân 400, và 199 lãnh đạo các thiết chế (93 người trong chính phủ và 79 người trong giới kinh doanh).
9. "Nhìn chung, từng ngành một, từng gia đình một, người Boston ấy ngày nay đã rút khỏi các doanh nghiệp làm ăn có lãi. Anh ta đã mất quyền quản lý tích cực các ngành công nghiệp của mình. Anh ta đã mất quyền kiểm soát chính trị thành phố của mình. Anh ta không còn là một nhân vật có ảnh hưởng 100 năm trước trong chính quyền của đất nước, như anh ta vẫn thường là. Anh ta không còn dẫn dắt công luận cũng như suy nghĩ riêng tư. Và anh ta hoàn toàn mất quyền lãnh đạo trong nghệ thuật mà ảnh hưởng trước đây của anh ta từng trở thành một chủ đề để châm biếm." Nhưng "không gia đình lớn hạng nhất nào của Boston bị mất đi phương tiện hay vị trí. Không có sắt mề nào ở tầng lớp thống trị của thành phố. Và toàn bộ quy luật trong quyết định luận kinh tế hình như đã bị vi phạm ở thực tế này... Hiện nay, bằng công cụ bổ sung khi chỉ đạo những người được ủy nhiệm tùy ý trả hoặc không trả thu nhập khi họ thấy cần thiết, vùng Massachusetts có thể bị gấn với bất kỳ loại quyền lực nào trừ Quốc tế Cộng sản. Nhưng ba thế hệ trước đây đã có thể duy trì được vĩnh viễn sự an toàn của cải cho mọi người, hoặc gần như vĩnh viễn khi Quy định chống Sở hữu vĩnh viễn được bỏ ngỏ. Và các gia đình Boston đã sớm hình thành tập quán, một tập quán trong đó hạt Suffolk rất nổi tiếng và những quy định hỗ trợ trong luật của Massachusetts về đầu tư ủy thác đã khẳng định chúng. May mắn, hay không may mắn, đối với Boston là họ tạo ra thói quen trong thời gian họ giàu có... Thời gian không thể làm tàn lụi hoặc giảm giá trị hàng loạt các dự án đầu tư khôn ngoan. Quyền lực xã hội là của họ. Nền văn minh là của họ. Nhưng nếu họ có mưu đồ đánh

trả qua chiếc gương soi vào cái thế giới quyền lực thực tế thì họ sẽ bị chảy máu đến chết. Xa về phía trước và trong tâm điểm của chính quyền hiện hành là sự thống nhất rất cao của ngân hàng, First National. Dưới nó trong các mối quan hệ phụ thuộc khác nhau về tài chính là các ngành công nghiệp Boston. Trên nó trong bối cảnh mờ mờ phía sau là những người kiểm soát nó... Phía bên cạnh, trong mối liên hệ không rõ với mạng lưới tài chính hoặc xã hội, là các thang bậc chính trị... Và trên thang bậc chính trị này chẳng có quan hệ gì rõ ràng với nó ngoại trừ quan hệ đã được xác lập do cùng dòng máu và cùng tôn giáo là thang bậc Công giáo Ireland của thành phố... Rõ ràng có những sợi dây và các kênh dẫn từ tâm điểm quyền lực này sang tâm điểm quyền lực khác. Chắc chắn không thiếu những lời đồn đại về các mối liên hệ như vậy... Không có thỏa thuận. Hoặc nếu có thì đó là thỏa thuận về một điểm duy nhất mà không sợi dây quyền lực nào, trừ những sợi dây buộc Đại học Harvard vào đuôi của những con tàu vượt đại dương, dẫn tới những người Boston.” “Boston”, *Fortune*, 2-1933, từ trang 27.

10. Ví dụ, bà J. Borden Harriman viết: “400 đã phát triển thành 4.000. Có thể tôi nói hơi quá, nhưng chắc chắn có cả chục tập hợp người, mỗi tập hợp đủ sức mạnh và gắn kết với nhau giống như ban lãnh đạo quyết định các mốt thời thượng ở New York hiện nay.” “Hither and Yon”, *The Century Magazine*, 9-1923, trang 881. Và Alice-Leone Moast nói rõ rằng “mũi lạnh” là chưa đủ: “Người ta phải có tài mời chào để diễn đạt rõ ràng, để nói rõ là việc sở hữu chiếc mũi lạnh nhất cho phép người ta có một vị trí nổi bật. Nhưng một người có thể vào một nhà hàng, lập tức được nhận ra ngay và dẫn tới bàn tốt nhất trong phòng là người có giá trị cả phê. Nói cách khác, những nhân vật xã hội nổi bật đều là những Jim Bradys Kim cương.” “Cafe Value”, *The Saturday Evening Post*, 3-8-1935, trang 12.
11. Xem “The Yankee Doodle Salon”, sdd, các trang 183, 186.
12. *Time*, 31-1-1955, trang 57.
13. *Time*, 18-1-1954, trang 30.

14. Có lẽ nó cũng được lột tả trong hai câu chuyện trái ngược nhau đăng gần đây trên một tạp chí đưa tin phát hành toàn quốc: (1) Khi qua đời vào năm 1953, Bà Vanderbilt Quý bà Xã hội được đối xử một cách tò mò đến kỳ lạ (xem *Time*, 19-1-1953, tr. 21); (2) Gần như cùng lúc đó, chúng tôi biết tin về Hoàng thân Mike Romanoff, có lẽ tên khai sinh là Harry F. Gerguson ở Brooklyn, người nổi tiếng trong xã hội cà phê. Xét về mặt nhân cách, Harry F. Gerguson được đối xử với sự tôn trọng đầy đủ và hoàn toàn ngưỡng mộ vui vẻ như một người giả mạo thành công. Xem *Time*, 9-6-1952, tr. 41.
15. Dixon Wecter, *The Saga of American Society* (New York: Scribner's, 1937), các trang 226–228.
16. “The U.S. Debutante”, sđd, các trang 48, 52. Xem thêm Alida K. L. Milliken “This Debutante Business”, *North American Review*, 2-1930.
17. Elsa Maxwell, “Society-What’s Left of It”, *Collier's*, 3-1939, trang 101.
18. Xem, chẳng hạn quảng cáo Woodbury trong *Ladies' Home Journal*, 2-1939, trang 45.
19. Xem *Life*, 25-12-1950, trang 67.
20. “Yankee Doodle Salon”, sđd, trang 126.
21. *Business Week*, 3-10-1953, trang 184. Xem thêm Vô danh, “Piloting a Social Climber”, *Ladies' Home Journal*, 8-1927.
22. Maude Karker, “The New Four Hundred of New York”, *The Saturday Evening Post*, 2-4-1927, trang 214.
23. Mona Gardner, “Social Register Blues”, *Collier's*, 14-12-1946, trang 97. Xem thêm “Society”, *Literary Digest*, 16-1-1937, trang 22; và Bennett Schiff, “Inside Cafe Society: The Debutantes”, *New York Post*, 20-4-1955, từ trang 4.
24. Về nhiều hình ảnh khác nhau gần đây của “The All-American Girl”, xem Elizabeth Hardwick, “The American Woman as Snow-Queen”, *Commentary*, 12-1951, từ trang 546; Parker

Tyler, *The Hollywood Hallucination* (New York: Creative Age Press, 1944) và Bennett Schiff, “Inside Cafe Society”, *New York Post*, 19-4-1955, từ trang 4.

25. Về quan hệ giữa các hộp đêm và doanh nghiệp liên quan đến tài khoản chi phí, xem *Business Week*, 12-1-1952, từ trang 58. Về “các cô gái tài khoản chi phí” xem báo cáo về các phiên điều trần Micky Jelke, đặc biệt ở *Life*, 2-3-1953, từ trang 29. Về đạo đức của xã hội và phê nói chung, xem Mills, “Public Morality: Girls Using Vice To Help Careers”, *New York American Journal*, 31-8-1952, trang 4-L.
26. Năm 1946, nghe nói một danh sách xã hội Washington quan trọng đã có 3.000 trong số 5.000 người thay đổi. Jane Eads, “Washington Playground”, *Collier's*, 13-4-1946, trang 52. Tất nhiên, ở Washington, có một tầng lớp thị dân 400 được biết đến là “Những người sống trong hang động”, những gia đình có thành viên sống ở Washington ít nhất hai hoặc ba thế hệ, và sống theo sách hướng dẫn. Nhưng cạnh tranh với họ là những “nữ chủ nhân lớn”, không phải vì gia thế lớn, họ khá chuyên nghiệp trong chiến lược giành địa vị, và những cư dân giàu có, dù tạm thời, có các trò giải trí thường xuyên và thành công về mặt xã hội. Và ở các thành phố khác, có những người leo lên các bậc thang xã hội là người có tiền thuộc tầng lớp trung lưu mới, cũng như theo trào lưu xã hội, nhưng không phải những người đã có địa vị.
27. Xem John K. Galbraith, *American Capitalism* (Boston: Houghton Mifflin, 1952).
28. Ida M. Tarbell, *Owen D. Young* (New York: Macmillan, 1932), các trang 211-12.
29. Trích từ *Fortune*, 3-1931, các trang 92, 94.
30. Nhật ký bí mật của Harold L. Ickes, tập II, *The Inside Struggle, 1936-1939* (New York: Simon and Schuster, 1954), trang 644.
31. “Năm ngoái [1954] Thượng Nghị sĩ Cộng hòa bang Wisconsin Alexander Wiley đã gây ấn tượng với cư dân bang quê nhà bằng

cách chụp các bức ảnh với chiếc búa của ông sắp giáng xuống đỉnh đầu trụi tóc của Thượng Nghị sĩ Cộng hòa bang New Jersey H. Alexander Smith; năm nay Hạ Nghị sĩ Dân chủ nặng khoảng 150 kg của bang New Jersey T. James Tumulty còn gây ấn tượng mạnh hơn bằng việc chụp ảnh mặc quần sịp.

“Trong kỳ họp này, giữa lúc Quốc hội khóa 84 đang bàn luận về tình hình Mỹ, người ta thấy Thượng Nghị sĩ Cộng hòa bang Maine Margaret Chase Smith nhớn nhoe vòng quanh thế giới trong chương trình truyền hình của Edward R. Murrow – chẳng hạn tới Formosa, Ấn Độ, Tây Ban Nha. Một chương trình truyền hình giả trang có tên Vũ hội Hóa trang với rất nhiều Thượng Nghị sĩ tham dự, ví dụ Thượng Nghị sĩ Cộng hòa bang Indiana Homer Capehart với chiếc áo choàng kiểu La Mã cổ cuốn quanh thân hình đầy đà của ông; Thượng Nghị sĩ Cộng hòa bang Nam Dakota Karl Mundt cùng vợ xuất hiện trong trang phục của Bill Hickok Hoang đại và Jane Tai ương; Thượng Nghị sĩ Dân chủ bang Alabama John Sparkman (người được Đảng của ông đề cử là Phó Tổng thống năm 1952) trong bộ đồ lính cứu hỏa.” *Times*, 4-4-1955, trang 17. Xem thêm một phân tích xuất sắc của Douglas Cater, “Every Congressman a Television Star”, *The Reporter*, 16-6-1955, từ trang 26.

Về tình trạng của các doanh nhân, so sánh với phát biểu của tổng thống năm 1907 của Jeremiah W. Jenks, “The Modern Standard of Business Honor”, Hiệp hội kinh tế Mỹ (Loạt thứ ba, tập in), các trang 1-22, với những bình luận được tìm thấy trong cuốn *The Reputation of the American Businessman* của Sigmund Diamond (Cambridge: Harvard University Press, 1955). Xem thêm “Corporation Life Gets a Literature”, *Business Week*, 5-6-1954, trang 79.

32. Gustave Le Bon, *The Crowd*, 1896 (London: Ernest Benn, 1952), các trang 129, 130, 131.
33. Trong phần này, tôi đã lấy từ cuốn *The Meaning of Prestige*, Harold Nicolson (Cambridge, England: Cambridge University Press, 1937).

34. Gustave Le Bon, sdd, trang 140.
35. Xem Thorstein Veblen, *The Theory of the Leisure Class, 1899* (New York: New American Library, Mentor Edition, 1953).
36. Xem John Adams, *Discourses on Davila* (Boston: Russell and Cutler, 1805), đặc biệt các trang 26-27, 30-34, 48-49. Các trích dẫn tiếp lấy từ các trang 40, 28-29, và 18.
37. Xem Rene Sedillot, "Now Medals for Civilians, Too", *The New York Times Magazine*, 24-4-1955, từ trang 22, để thấy những cố gắng đạt vinh dự gần đây được công nhận chính thức hơn.
38. Winthrop Rockefeller. Xem *The New York Times*, 27-12-1953, và *New York Post*, 16-10-1953.
39. Haroldson L. Hunt. Xem *The New York Times Magazine*, 8-3-1953.
40. Barbara Sears Rockefeller. Xem *Time*, 28-6-1954 và *The New York Times*, 4-8-1954.
41. Dorothy Taylor di Frasso. Xem *The New York Herald Tribune*, 5-1-1954, trang 9 và *Time*, 18-1-1954, trang 88.

CHƯƠNG 5. NHÓM RẤT GIÀU

1. Xem Joseph A. Schumperer, *Capitalism, Socialism and Democracy*, tái bản lần ba (New York: Harper, 1950), từ trang 81.
2. Để có một sự phân tích cẩn thận và lột tả về thái độ và mối liên hệ của các Tổng thống và các ủy viên hội đồng tham gia hành động chống độc quyền trong Kỷ nguyên Tiến bộ quan trọng, xem Meyer H. Fishbein, *Bureau of Corporations: An Agency of the Progressive Era* (luận văn Thạc sĩ, American University, 1954), đặc biệt các trang 19-29, 100-19.
3. Frederick Lewis Allen, *The Lords of Creation* (New York: Harper, 1935), các trang 9-10.
4. Như trên, trang 12.
5. Xem *Times*, 10-8-1953, trang 82.

6. Báo cáo về Tập đoàn các nhà máy chiến tranh nhỏ hơn cho Ủy ban đặc biệt Nghiên cứu các vấn đề về doanh nghiệp nhỏ của Mỹ, Thượng viện Mỹ, *Economic Concentration and World War II*, Quốc hội khóa 79, kỳ họp thứ hai, tài liệu số 6 của Ủy ban Thượng viện (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1946), các trang 37, 39, 40.
7. Về của cải thời Mỹ thuộc địa, xem Dixon Wecter, *The Saga of American Society* (New York: Scribner's, 1937), chương 2; và Gustavus Myers, *History of the Great American Fortunes, 1907* (có chỉnh lý trong bản của Modern Library, 1936) các trang 55-56, 59, 85. Về bất động sản của George Washington, xem sđd, trang 49. Về các triệu phú đầu những năm 1840, xem A. Forbes và J. W. Greene, *The Rich Men of Massachusetts* (Boston: Pettridge & Co., 1851); Moses Yale Beach, *Wealth and Pedigree of the Wealthy Citizens of New York City* (New York: biên soạn rất cẩn thận và xuất bản tại Văn phòng Sun, 1842), tái bản lần bốn; và "Wealth and Biography of the Wealthy Citizens of Philadelphia" của một Ủy viên Hội đồng Luật sư Philadelphia, 1845. Về những triệu phú New York giữa những năm 1850, xem Moses Yale Beach, "The Wealthy Citizens of the City of New York", tái bản lần 12 (New York: in tại Văn phòng Sun, 1855). Về việc tạo ra từ "triệu phú", xem Wecter, sđd, trang 113.
8. Xem *The New York Tribune, Tribune Monthly*, 6-1892. Gần đây Sydney Ratner biên tập cuốn *New Light on the History of Great American Fortunes* (New York: Augustus M. Kelley, 1953), in lại hai danh sách triệu phú Mỹ lấy từ *Tribune Monthly*, 6-1892 và *The World Almanac* 1902. Các danh sách này ít được dùng trong cố gắng liệt kê nhóm rất giàu (xem chú thích 9 ở dưới) vì ít khi có được ước lượng chính xác về quy mô tài sản; nghiên cứu danh sách này cho thấy hàng trăm "triệu phú thực sự" xuất hiện cùng John D. Rockefeller và Andrew Carnegie.
9. Ở một đất nước mà có lần Ferdinand Lundberg đã nhận xét, thích khoe ra hàng loạt số liệu về các chủ đề nói chung ít được quan tâm, không có các con số chính xác về tài sản khổng lồ. Để liệt kê tên của những người giàu nhất ba thế hệ qua, tôi đã

phải cố gắng hết sức có thể với các nguồn tài liệu sẵn có không mang tính hệ thống. Tất nhiên, nhân dịp này tôi đã đọc toàn bộ lịch sử về tài sản khổng lồ ở Mỹ, cũng như tiểu sử của những người sở hữu chúng. Hai lần trong thế kỷ XX – năm 1924 và 1938 – thông tin khá hệ thống đã được công bố về thu nhập lớn hoặc tài sản lớn (xem ở dưới), và có một sự đứt đoạn của dòng thông tin cùng chuyện hoang đường xuất hiện trên các báo và tạp chí, những sự việc trong một bản di chúc có chứng thực, vụ bê bối thuế, giai thoại về những người giàu có.

Tôi bắt đầu bằng một danh sách tất cả những người đã nói trong mấy cuốn sách liệt kê dưới đây sinh sau năm 1799 và những người được cho là từng sở hữu 30 triệu đô-la hoặc hơn. Trong nhiều trường hợp, quy mô tài sản không được ước tính theo nguồn gốc tên tuổi; nhưng khi xem xét tất cả tên tuổi khả dĩ này, chúng tôi tìm kiếm toàn bộ các nguồn có sẵn để ước đoán quy mô tài sản. Tiêu chí chung 30 triệu đô-la chủ yếu là vấn đề tiện dụng. Chúng tôi thấy với tiêu chuẩn như vậy sẽ có 371 cái tên; vì cần phải sắp xếp thông tin sưu tầm chi tiết về tài sản và nghề nghiệp của mỗi cá nhân này, nên các nguồn của chúng tôi không cho phép có được một danh sách dài hơn. Đây là danh sách các nguồn đã sử dụng:

(I) Gustavus Myers, *History of the Great American Fortunes*, 1907, (bản của Modern Library có chỉnh sửa, 1936). (II) Gustavus Myers, *The Ending of Hereditary Fortunes* (New York: Julian Messner, 1939). (III) Mathew Josephson, *The Robber Barons* (New York: Harcourt, Brace, 1934). (IV) Frederic Lewis Allen, *The Lords of Creation* (New York: Harper, 1935). (V) Ferdinand Lundberg, *America's 60 Families, 1937* (New York: The Citadel Press, 1946) – việc chúng tôi sử dụng thận trọng cuốn sách này được bàn luận dưới đây trong (XI). (VI) Dixon Wecter, *The Saga of American Society* (New York: Scribner's 1937). (VII) "Richest U.S. Women", *Fortune*, 11-1936. (VIII) Stewart H. Holbrook, *The Age of the Moguls*, (New York: Doubleday, 1953). Dựa trên nhiều chi tiết trong cuốn sách của Myers và của các sử gia khác, cuốn sách này chủ yếu là một sự phổ biến của công trình trước

đây. (IX) “Noted Americans of the Past: American Industrial Leaders, Financiers and Merchants”, *The World Almanac*, 1952, trang 381, và 1953, trang 783. Không bao gồm những ước tính về tài sản. (X) Cleveland Amory, *The Last Resorts* (New York: Harper, 1952). Tất nhiên trong các nguồn này có nhiều người trùng lặp, nhưng mỗi nguồn lại có thông tin mà không có ở những nguồn khác.

Thêm ba nguồn khác cần phải bàn chi tiết hơn: (XI) Năm 1924 và sau đó là 1925, một đạo luật tạm thời cho phép công bố thông tin về lượng tiền nộp thuế thu nhập đánh vào thu nhập năm 1923 và 1924. Nhà báo được phép vào các văn phòng Cục Thuế Nội địa và sao chụp tên từng người với các loại thuế phải nộp. Việc công bố những dữ liệu này rất lỏng lẻo về mặt hành chính, nên báo này công bố dữ liệu về một người mà báo khác lại bỏ qua, nhiều sai sót được in ra, và trong một vài trường hợp, tất cả các nhà báo không có được tên những người được biết là đóng thuế rất nhiều. (Tất nhiên, có một số người giàu mà thu nhập hoàn toàn được miễn thuế.) Khi chọn danh sách thuế thu nhập năm 1924 để nghiên cứu, chúng tôi lọc ra tất cả những người đóng thuế 200.000 đô-la hoặc hơn như được liệt kê trong một hoặc cả hai tờ *The New York Times* và *The New York Herald Tribune*, từ ngày 2 tới 15-9-1925.

Thuế trung bình lúc đó và ở những mức này là do phải đóng khoảng 40% tổng thu nhập; vì vậy đóng 200.000 đô-la cho thấy thu nhập năm 1924 là khoảng 500.000 đô-la. Vì phần lớn thu nhập cao như vậy đều từ nguồn đầu tư, nên con số 5% tổng đầu tư sẽ có nghĩa người ta có được nửa triệu đô-la từ các nguồn đầu tư, số vốn họ sở hữu sẽ phải vào khoảng 10 triệu đô-la. Người ta cho là chỉ khoảng 1/3 trong hầu hết mọi tài sản là các nguồn phải chịu thuế lúc đó; vì vậy tổng tài sản họ có sẽ gấp ba lần tài sản phải chịu thuế. (Đây là tính toán của Ferdinand Lundberg dựa trên số tiền lời trong cuốn sách của ông đã dẫn ở trên. Ông bình luận rằng “trong các trường hợp riêng lẻ việc gấp ba số tài sản ròng dựa trên thu nhập chịu thuế có thể đưa tới một vài sai lệch, nhưng đây xem ra là cách duy nhất để có

được con số ước lượng tương đối, và vì phương pháp này cho những kết quả nói chung là chính xác, bức tranh nói chung không phải là cường điệu. Mà nó là rất bảo thủ.” (trang 25). Tôi cũng nghĩ vậy.) Theo những tính toán này thì mức thuế 200.000 đô-la cho thấy có thu nhập 500.000 đô-la, tài sản chịu thuế là 10 triệu, và tổng tài sản là 30 triệu.

Phần lớn bằng chứng từ những ước lượng đó đã được xác thực ngay sau năm 1924, cho thấy các tính toán này là tương đối chính xác. Ví dụ, theo các tính toán này, số tiền thuế 434.000 đô-la của Richard Teller Crane, Jr. cho biết tổng tài sản là 64,8 triệu đô-la; ông mất năm 1931, để lại tài sản 50 triệu. Tiền thuế của Ogden Mills là 372.000 đô-la cho biết tài sản vào năm 1924 là 55,5 triệu; ông mất năm 1929, để lại 41 triệu. Tất nhiên, có những trường hợp tài sản của họ thấp hơn nhiều, nhưng nghe nói họ thường bị mất tiền (như nhà đầu cơ ngũ cốc Arthur W. Cutten đã trắng tay trong khủng hoảng năm 1929) hay đem cho trước khi chết. Tôi đưa vào đây những người này chừng nào họ còn có lúc sở hữu 30 triệu đô-la.

Tôi thấy những cái tên này không được sử dụng một cách hệ thống. Năm 1937, Ferdinand Lundberg lập danh sách “60 gia đình” mà trên thực tế không phải toàn bộ các gia đình, vì nếu gọi là “gia đình” thì con số này không phải 60 mà là khoảng 74. Nhưng ông không phân tích chúng một cách hệ thống. Với từ “hệ thống”, tôi hiểu rằng thông tin giống nhau được biên soạn cho từng người trong danh sách và dựa vào đó mà khái quát.

Điều mà Lundberg làm là (1) khái quát quan hệ huyết thống, đôi khi chỉ là quan hệ họ hàng, thành các nhóm quyền lực và tài chính. Chúng tôi không muốn lẫn lộn giữa hai nhóm. Ngoài ra (2), chúng tôi không thể sử dụng danh sách mà ông đã lấy từ *The New York Times* không được lập thống nhất theo gia đình, cá nhân, hay công ty mà rất lộn xộn.

Trong số cái gọi là 60 gia đình, có 37 “gia đình” có trường hợp một thành viên nộp thuế nhiều lần. Có tám người không liên quan gì được đưa vào gia đình Morgan; và có một nhóm bảy gia

đình khác tạo nên “gia đình” thứ 38 (đây là “Nhóm Standard Oil). Danh sách này còn có 22 cá nhân đóng thuế năm 1924 từ 188.608 tới 791.851 đô-la. Vì thế, nếu “gia đình” dùng để chỉ quan hệ huyết thống, thì sẽ có nhiều hơn 60 gia đình trong danh sách của ông, nhưng danh sách ấy thậm chí không tính đủ các gia đình này, vì chỉ những ai trả thuế dưới danh nghĩa gia đình mới được đưa vào. Hơn nữa, có một số người (ví dụ J. H. Brewer, L. L. Cooke) năm 1924 đóng nhiều tiền thuế hơn những người được Lundberg nêu tên, nhưng không có trong danh sách “60 gia đình” của ông. Một số, chứ không phải tất cả, những người này không có tên trong danh sách của *The New York Times*, nhưng lại có trong *The New York Herald Tribune*, mà ông Lundberg hình như đã bỏ qua.

Điều quan trọng hơn đối với mục đích có được danh sách những người giàu nhất trên đỉnh là việc một số gia đình trong danh sách 60 gia đình chớp bu của Lundberg thậm chí không xuất hiện trong nhóm rất giàu khi chọn theo cá nhân. Ví dụ, gia đình Deering: Lundberg sử dụng tới ba Deering; số thuế cả ba phải nộp lên tới 315.701 đô-la. Chúng tôi không đưa gia đình Deering vào danh sách “rất giàu” vì James Deering chỉ đóng có 176.896 đô-la thuế; Charles chỉ đóng 139.341 đô-la; Deering thứ ba đóng khoảng 7.000 đô-la. Các loại thủ tục thuế cũng như vậy với các gia đình Taft, Lehman, và deForest. Rõ ràng họ đều là những người giàu, nhưng không phải ở mức độ như những người mà chúng tôi quan tâm.

(XII) Một nguồn thông tin có hệ thống gần đây về quy mô tài sản cá nhân là Bản rô-nê-ô số 29 của Ủy ban Kinh tế Quốc gia Tạm thời: “The Distribution of Ownership in the 200 Largest Non-Financial Corporations” (Washington: U.S. Government Printing Office, 1940). Bản in này đưa ra 20 cổ đông lớn nhất trong số 200 công ty phi tài chính lớn nhất, cùng với việc nắm giữ cổ phiếu của các giám đốc và quan chức công ty tính đến năm 1937 hoặc 1938. Mặc dù nó gồm phần lớn tài sản nổi tiếng dựa trên sở hữu công nghiệp, nhưng danh sách này không hoàn chỉnh: nó không nói tới tiền dưới dạng trái phiếu chính phủ

hoặc địa phương, trong bất động sản hoặc tổ chức tài chính. Hơn nữa, trong một số trường hợp, việc sở hữu ở ngay cả các công ty công nghiệp vẫn được nguy trang bằng việc ghi danh một khối cổ phiếu dưới tên nhiều nhà đầu tư khác nhau mà không lộ danh tính của chủ sở hữu thực sự. Tuy nhiên, danh sách TNEC này đại diện cho những gì tốt nhất mà chúng tôi tìm thấy ở giai đoạn sau. So sánh với các nghiên cứu tàn mạt đang có về các trường hợp cụ thể ở thế kỷ XX, những người giàu có mà nó tiết lộ là một tập hợp người khá ổn định.

Từ nguồn thông tin này, tôi đã nghiên cứu từng người mà tổng giá trị của toàn bộ cổ phần sở hữu trong tất cả các công ty có tên trong danh sách ở mức 10 triệu đô-la hoặc hơn vào năm 1937 hoặc 1938. Nhân con số này lên ba lần (lại giả định rằng tài sản phải nộp thuế chỉ khoảng 1/3 tổng tài sản sở hữu), cho chúng tôi tất cả những người sở hữu 30 triệu đô-la hoặc hơn vào cuối những năm 1930.

(XIII) Không có nguồn nào ở trên thực sự cung cấp thông tin mới nhất về những người rất giàu. Nhiều người được nêu tên trong các sách khác nhau, và trong danh sách năm 1924 và 1938, tất nhiên vẫn còn sống; và chúng tôi tìm thấy những người thừa kế còn sống của những người hiện đã chết qua cáo phó, chúng tôi cố lần theo tài sản của tất cả các tên được chọn, và đưa vào danh sách tất cả những người thừa kế mà chúng tôi thấy thừa hưởng 30 triệu đô-la hoặc hơn.

(XIV) Để có thông tin về những người hiện còn sống, khi tiếp xúc với các tổ chức và cơ quan công quyền, nhiều quan chức khác nhau trong đó cho chúng tôi thông tin mà họ có thể có, nhưng không cái nào là “chính thức”, và chẳng có nhiều tác dụng với chúng tôi: Hội đồng Dự trữ Liên bang của New York, Ủy ban Chứng khoán, Bộ Thương mại Mỹ, Cục Thương mại Nội địa, Ban Thống kê và Ban Thông tin của Cục Thuế vụ Nội địa. Cũng tiếp xúc với những cá nhân trong các tổ chức tư nhân sau đây: Dun & Bradstreet, Ban Lãnh đạo Hội nghị Hiệp thương Công nghiệp Quốc gia về Kinh tế Doanh nghiệp, *The Wall Street Journal*; Barron's; *Fortune*; Quỹ Russell Sage; *U.S.*

News and World Report; Viện Brookings; Cục Các vấn đề quốc gia, Ngân hàng Tiền gửi và Cho vay Liên bang, và hai nhà đầu tư tư nhân. Những người gặp trong các tổ chức này có thể giới thiệu chúng tôi tới các nguồn mà chúng tôi đã biết. Một số không bao giờ nghĩ nhiều về vấn đề này, số khác hình như hơi sốc trước ý kiến “tìm hiểu” về những người giàu nhất; số khác nữa rất thích ý kiến này nhưng về nguồn thông tin thì không giúp được gì. Tôi biết ơn Giáo sư Fred Blum vì đã tổ chức phần lớn các cuộc tiếp xúc này cho chúng tôi, và đã có những bình luận hữu ích về toàn bộ vấn đề này.

(XV) Trong những năm sau Thế chiến II, tôi đã tìm kiếm các báo và tạp chí định kỳ lúc đó xem có gì về những triệu phú không. Từ các tạp chí như *Business Week*, *Look and Life* và từ *The New York Times*, tôi đã có thêm những cái tên, chủ yếu là đội ngũ Texas mới. Trong cuộc tìm kiếm thêm tên, tôi được khoảng trên hai chục sinh viên và bạn bè quan tâm giúp đỡ.

Vì tập hợp của những tên tuổi này rất lộn xộn, nên chúng tôi không thể chắc, và tôi không khẳng định, là danh sách có tên tất cả những người giàu nhất ở Mỹ trong 100 năm qua, cũng như không có đủ số liệu chứng minh tất cả những người có tên trong danh sách của chúng tôi lúc này hay lúc khác đã sở hữu 30 triệu đô-la.

Tuy nhiên, có hai việc có thể nói tương đối chắc chắn: (1) có bằng chứng khá rõ về tính chính xác của con số 30 triệu đô-la. Trong trường hợp những người đã chết, tôi đã kiểm tra bằng các di chúc có chứng thực và thấy những ước tính xem ra hoàn toàn chính xác. (2) Cho dù danh sách không thể chứng minh được là có tên tất cả những người giàu nhất, trong đó có tất cả những người được cho là sở hữu số tiền đã nói, nhưng tất cả họ rõ ràng là những người giàu nhất ở Mỹ theo bất kỳ định nghĩa hợp lý nào. Không nghi ngờ gì nữa, trong liệt kê của chúng tôi, chúng tôi đã để sót một số người lẽ ra phải đưa vào, và đã đưa vào những người lẽ ra không nên đưa vào. Nhưng chúng tôi đã đưa vào tất cả những người có thông tin thành văn mà mình có, và theo ý kiến chúng tôi thì những lỗi như vậy có thể xảy

ra mà không ảnh hưởng nhiều đến bức tranh chung. Nói tóm lại, không có danh sách chính xác và có bằng chứng khả dĩ cho chúng tôi; danh sách này với chúng tôi hoàn toàn chỉ là ước lượng tương đối hợp lý về nhóm rất giàu nổi tiếng nhất ở Mỹ trong 100 năm qua.

Phác thảo thủ tục trên đây, cùng với liệt kê sơ bộ những cái tên được chọn, và một danh sách phụ về những người chúng tôi coi là ít tài sản hơn, đã được gửi cho những người sau đây để có gợi ý hoặc phê phán: Tiến sĩ John M. Blair của Cục Kinh tế Công nghiệp, Ủy ban Thương mại Liên bang; Giáo sư Thomas Cochran của Đại học Pennsylvania; Giáo sư Shepard Clough của Đại học Columbia; các Giáo sư Arthur Cole, Leland H. Jenks, và Sigmund O. Diamond của Trung tâm Nghiên cứu Lịch sử Doanh nghiệp tại Đại học Harvard; các Giáo sư Joseph Dorfman và Robert S. Lynd của Đại học Columbia; Giáo sư Frank Freidel của Đại học Stanford; Frank Fogarty của *Business Week*; Earnest Dale của Trường Kinh doanh, Đại học Columbia; và Max Lerner của *New York Post* và Đại học Brandeis. Tôi muốn cảm ơn những người này đã dành thời gian, quan tâm và giúp đỡ về vấn đề này, dù họ không có trách nhiệm gì đối với bất kỳ lỗi hay đánh giá thực tế nào.

Trong 371 cái tên, tôi không thể tìm từ các nguồn tiểu sử, các sách đã nói ở trên, và tư liệu báo chí, bất kỳ thông tin nào về cuộc sống của 69 người trong số họ. Hơn một nửa số tên này lấy từ danh sách thuế năm 1924 mà chúng tôi chỉ biết họ, còn tên riêng viết tắt. Tính chất suy đoán về nhiều thu nhập cao trong những năm 1920 dẫn tôi tới chỗ tin rằng khả năng cao là nhiều thu nhập này không đại diện cho các tài sản lớn vững bền, và mối quan tâm của chúng tôi với nhóm rất giàu “nổi tiếng nhất” ở Mỹ có thể đã bỏ qua 69 người này trong số Những người rất giàu. Dù thế nào, đó cũng là điều cần thiết.

Trong một cố gắng để chấp nhận sự khác biệt về giá trị của đồng đô-la trong những giai đoạn mà chúng tôi quan tâm, tôi xếp các thành viên của mỗi thế hệ trong ba thế hệ theo quy mô tài sản ước đoán của họ. Các sử gia kinh tế mà tôi tham vấn đã chỉ

ra rằng họ “không biết bất kỳ công cụ thỏa đáng nào cho việc giảm bớt một lượng tiền nhất định xuống mức tương đương với sức mua trong một thời gian dài” (thư của Sigmund O. Diamond và Lelan H. Jenks gửi tác giả, 30-3-1954). Tất nhiên, khi người ta nghiên cứu các loại triệu phú, giá cả sinh hoạt – thường là để xác định sức mua tương đối – không phải là vấn đề đáng quan tâm.

Với mỗi thế hệ, tôi chọn ra 90 người giàu nhất. Vậy là chúng tôi nghiên cứu 90 hoặc chừng ấy những người giàu nhất và nổi tiếng nhất ở mỗi giai đoạn của ba giai đoạn lịch sử. Việc này cho chúng tôi tổng cộng 275 trường hợp để tập trung phân tích, tức là 74% phía trên của 371 trường hợp mà các nguồn chúng tôi biết đã nhắc tới.

Trong 90 trường hợp được chọn vào Nhóm I, năm sinh chung là 1841 và năm chết là 1912. Vì thế năm mọi người 60 tuổi là 1901, do đó Nhóm I được coi là thế hệ 1900.

Trong 95 trường hợp được chọn cho Nhóm II, năm sinh chung là 1867, năm mất là 1936. Vậy khi họ 60 tuổi là năm 1927, và do đó Nhóm II là thế hệ 1925.

Trong 90 trường hợp được chọn cho Nhóm III, năm sinh chung là 1887 và tới 1954 phần lớn họ còn sống. Tính chung thì họ 60 tuổi năm 1947, vì thế Nhóm III là thế hệ 1950.

10. Về John D. Rockefeller, xem Wecter, sđd, các trang từ 141-42, 482; Frederick Lewis Allen, sđd, các trang 4-7; *The New York Times*, 24-5-1937 và 6-6-1937; tham khảo thêm John T. Flynn, *Gods Gold* (New York: Harcourt, Brace, 1932). Về Henry O. Havemeyer, xem *Dictionary of American Biography*; Myers, *History of the Great American Fortunes*, từ trang 697; và *The New York Times*, 5-12-1907. Về Henrietta Green, xem *Dictionary of American Biography*; *The New York Time*, 4-7-1916, trang 1 và 9-7-1916, phần tạp chí; và Boyden Sparkes và Samuel Taylor Moore, *The Witch of Wall Street: Hetty Green* (Garden City, N.Y.: Doubleday Doran, 1935). Về George F. Baker, Jr., xem *Who Was Who, 1897-1942*; và *The New York Times*, 31-5-1937.

11. Về Hunt và Cutten, xem *The New York Times*, 21-11-1952, và phần tạp chí ngày 8-3-1953; *The Washington Post* từ 15 đến 19-2-1954; và các báo cáo khác của United Press Survey về những người như Preston McGraw trên *Long Island StarJournal*, 4 và 5-8-1954 và Gene Patterson, “World’s Richest Man is a Texan”, *Pacific Coast Business and Shipping Register*, 16-8-1954.
12. Con số về tỉ lệ đàn ông Mỹ trưởng thành sinh ra ở nước ngoài năm 1900 được tính toán dựa trên *Historical Statistics of the U.S., 1789–1945*, Bộ Thương mại Mỹ, trang 32. Về số dân Mỹ da trắng sinh ra ở nước ngoài năm 1950, xem *The World Almanac*, 1954, trang 206.
13. Xem *Historical Statistics of the U.S., 1789-1945*, trang 29.
14. Số liệu chung về tôn giáo không thể có con số chính xác hơn vì nhiều người rất giàu không biết về đức tin tôn giáo. Ở hầu hết các giai đoạn trong lịch sử Mỹ, số liệu về những người bị rút phép thông công cũng không nói lên được các nguyên nhân chính xác, vì vậy cũng không thể so sánh bất kỳ nhóm nào với dân số nói chung.
15. Ví dụ, Eleanor Rice, con gái của William L. Elkins và đã có thời gian là vợ của George D. Widener, từng hiến tặng hàng triệu đô-la cho nhiều tổ chức giáo dục và nghệ thuật, có ông chồng quá cố là một bác sĩ và là nhà địa lý nổi tiếng từng thám hiểm Nam Mỹ để nghiên cứu các loại bệnh nhiệt đới và các bộ lạc thổ dân. Xem *The New York Herald Tribune*, 5-10-1951. Tại ngôi nhà hoành tráng của bà ở California, Mary Virginia McCormick luôn có một đội nhạc công và các ban nhạc giao hưởng nhập khẩu cho các buổi tiệc và hòa nhạc. Xem *The New York Times*, 26-5-1951.
16. Về Anita McCormick Blaine, xem *The New York Times*, 13-2-1954; về Hetty Sylvia Green Wilks, xem *The New York Times*, 6-2-1951, trang 27.
17. Ngay cả vào năm 1900, khi chỉ 39% nhóm rất giàu xuất thân từ các tầng lớp thượng lưu, khoảng 25% nhóm rất giàu là doanh nhân trong các doanh nghiệp gia đình. William H. Vanderbilt,

con trai của Cornelius Vanderbilt và mất năm 1900, trở thành người quản lý bảo thủ của các công ty nhà Vanderbilt, và trên thực tế, là người đứng đầu doanh nghiệp khi chúng lên tới đỉnh cao tài chính. Tất nhiên, khó mà biết liệu đó có phải là kết quả từ tài quản lý của ông – không hề suy đoán hoặc thổi phồng – hay là kết quả của những thay đổi khách quan làm giá trị cổ phiếu đường sắt tăng. Sự lười biếng của các con trai ông, dành thời gian cho mấy trò thời thượng ở châu Âu, có lẽ không phải nguyên nhân suy giảm tương đối của khối tài sản nhà Vanderbilt mà là do nền kinh tế đường sắt đang đi xuống. Xem Wayne Andrews, *The Vanderbilt Legend* (New York: Harcourt, Brace, 1941); George D. Widener, con trai của P. A. B. Widener, trở thành người nắm giữ cổ phiếu ở 23 công ty kiêm chủ tịch và giám đốc của 18 công ty. Ông thuộc loại người tích cực trong kinh tế, năm 1902 đã dính líu tới một vụ kiện lừa đảo vì đã ca ngợi một công ty yếu kém để ông có thể bán cổ phiếu công ty đó của mình và rút ra trước khi nó thất bại. Xem *Philadelphia Public Ledger*, 2-4-1912; và *Philadelphia Press*, 23-9-1902.

Trong số những nhà quản lý kiểu gia đình thời hiện đại, chẳng hạn như Vincent Astor, cháu nội của John Jacob Astor, có thể đam mê môn du thuyền và đua xe ô tô, nhưng lại làm các biên tập viên xã hội thất vọng trong cuộc tìm kiếm về đời sống nhàn hạ đầy tai tiếng, mà khi cha ông mất lúc ông mới 21 tuổi, ông đã thôi học Harvard, và bắt đầu nâng dần giá trị đất đai Astor ở thành phố New York. Chàng trai Vincent thay đổi chính sách quản lý bằng việc xóa bỏ nhiều nhà cửa đất đai cho thuê, cố gắng đưa khách hàng thuộc tầng lớp trung lưu và thượng lưu vào khu Astor, và vì thế tất nhiên nâng cao giá trị của nó cho ông. Xem Harvey O'Connor, *The Astors*, (New York: Knopf, 1941), trang 336. Và những quyết định hằng ngày của John D. Rockefeller III liên quan tới việc sử dụng hàng triệu đô-la; ông phải làm việc toàn thời gian cho những gì ông đã được đào tạo: công việc từ thiện trên quy mô toàn cầu. Hơn nữa, ông đã tích cực với vai trò giám đốc trong nhiều công ty Mỹ, trong đó có Công ty bảo hiểm New York Life và Ngân hàng Quốc gia Chase.

18. Xem *The New York Times*, 1-8-1954, trang 1-7.
19. Về tầng lớp nghèo khác nhau và không thành công, xem Mills, *White Collar* (New York: Oxford University Press, 1951), từ trang 259.
20. Xem Myers, *History of the Great American Fortunes*, từ trang 634; Lewis Corey, *The House of Morgan* (New York: G. Howard Watt, 1930); và John K. Winkler, *Morgan the Magnificent* (New York: The Vanguard Press, 1930).
21. Xem Harvey O'Connor, *How Mellon Got Rich* (New York: International Pamphlets, 1933), và *Mellons Millions* (New York: Newcomen Society of England, American Branch, 1948); và *The New York Times*, 30-8-1937, trang 16.
22. Trích trong *Time*, 1-6-1953, trang 38.
23. Xem *The New York Times*, 2-2-1944, trang 15.
24. Xem *The New York Times*, 7-6-1948, trang 19.
25. Xem Wallace Davis, *Corduroy Road* (Houston: Anson Jones Press, 1951).

Xem thêm lời chứng của James D. Steitenroth, cựu quan chức tài chính của Công ty Điện lực và Chiếu sáng Mississippi về hợp đồng Dixon Yates, được đưa tin trong Báo cáo tạm thời của Tiểu ban thuộc Ủy ban Tư pháp Chống Tổ hợp và Độc quyền về vụ điều tra độc quyền trong ngành công nghiệp Điện lực, Thượng viện Mỹ, khóa 83, kỳ họp thứ 2 (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1955), từ trang 12.

26. Xem Frederick Lewis Allen, sđd, trang 85.

CHƯƠNG 6. TỔNG GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH

1. Xem Mills, *White Collar: The American Middle Classes* (New York: Oxford University Press, 1951), Chương 2 và 3.
2. Số liệu từ Cục Điều tra dân số, Khảo sát thường niên năm 1951 về Các nhà sản xuất và “Danh bạ Tài sản của 500 công ty công

ngiệp lớn nhất của Mỹ”, *Fortune*, 7-1955, phần Bổ sung và trang 96.

3. John Kenneth Galbraith, *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*, (New York: Houghton Mifflin, 1952), trang 58. Xem thêm từ trang 115 và 171.
4. Để biết rõ hơn qua những dữ liệu gần đây về quan điểm Gardiner Means giá cả cứng nhắc trong kinh tế công ty, xem John M. Blair, “Economic Concentration and Depression Price Rigidity”, *American Economic Review*, tập XLV, 5-1955, từ trang 566-82.
5. Xem Ferdinand Lundberg, *America's 60 Families, 1937* (New York: The Citadel Press, 1946), Phụ lục E.
6. Số lượng cổ đông năm 1952 và tỉ lệ họ đại diện trong các nhóm nghề nghiệp khác nhau và mức thu nhập lấy từ một nghiên cứu của Lewis H. Kimmel, *Share Ownership in the United States* (Washington: The Brookings Institution, 1952). Xem thêm “1955 Survey of Consumer Finances”, *Federal Reserve Bulletin*, 6-1955, cho thấy chỉ có 2% “các đơn vị chi tiêu” nắm giữ từ 10.000 cổ phần trở lên. Về số người trưởng thành năm 1950, xem *The World Almanac*, 1954, trang 259.
7. Giữa các nhóm cổ đông trụ cột này có 7% chủ trang trại có cổ phần. Xem Kimmel, sđd.
8. Năm 1936 chỉ có khoảng 55.000 người – chưa tới 1% tổng số cổ đông – nhận 10.000 đô-la cổ tức một năm. Xem “The 30,000 Managers”, *Fortune*, 2-1940, trang 108. Năm 1937, những người có thu nhập từ 20.000 đô-la trở lên – không kể số lỗ lãi tiền đầu tư – thu được từ 40-50% cổ tức công ty, và đại diện chưa tới 1% số người có cổ phần. Xem Ủy ban lâm thời quốc gia về tình trạng khẩn cấp, “Final Report to the Executive Secretary”, trang 167.
9. Hơn nữa, 13% cổ tức công ty nhận được năm 1949 là của những người hoặc không phải đóng thuế thu nhập, hoặc thu nhập ít hơn 5.000 đô-la/năm. Số liệu từ Bộ Ngân khố Mỹ, Cục

Thuế Nội địa, “Statistics of Income for 1949, Part I”, các trang 16, 17.

10. Xem Floyd Hunter, *Community Power Structure* (Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1953); và Robert A. Brady, *Business as a System of Power* (New York: Columbia University Press, 1943).
11. Xem Mills, *The New Men of Power* (New York: Harcourt, Brace, 1948), từ trang 23-27.
12. Để có chi tiết về chế độ lãnh đạo nhiều công ty năm 1938, xem Bản rô-nê-ô số 29 của TNEC, “The Distribution of Ownership in the 200 Largest Non-financial Corporations”, trang 59, và từ trang 533. Xem thêm Bản rô-nê-ô số 30 của TNEC, “Survey of Shareholdings in 1710 Corporations with Securities Listed on a National Securities Exchange”. Năm 1947, câu chuyện về cơ sở rộng hơn của các công ty tài chính và phi tài chính Mỹ thực tế cũng giống như chuyện giữa những giám đốc-chủ sở hữu của 200 công ty phi tài chính lớn nhất năm 1938: Trong số 10.000 người là giám đốc ở 1.600 công ty hàng đầu, có chừng 1.500 người ngồi ở hơn một công ty. Từ năm 1914, sẽ là bất hợp pháp khi một người là giám đốc của hai công ty hoặc hơn nếu những công ty này đang cạnh tranh nhau; năm 1951, Ủy ban Thương mại Liên bang lập luận rằng họ muốn luật này áp dụng cho hai công ty tầm cỡ hoặc hơn bất luận chúng có cạnh tranh nhau hay không. “Luật hiện hành bị hạn chế không đúng trong khái niệm của nó về cạnh tranh mà có thể bị ngăn cản bởi các ban lãnh đạo chéo. Luật chỉ áp dụng ở nơi có hoặc đã có cạnh tranh giữa các công ty liên quan chặt chẽ với nhau. Nó không áp dụng ở nơi các công ty này có thể sẵn sàng trở thành đối thủ và có lẽ sẽ làm như vậy nếu không ảnh hưởng tới quan hệ của họ... [Luật này] chỉ áp dụng cho các mối liên hệ trực tiếp giữa các công ty cạnh tranh trong khi có những tiềm năng giảm cạnh tranh trong các mối liên hệ gián tiếp.” Xem *Report of The Federal Trade Commission on Interlocking Directorates* (Washington: U.S. Government Printing Office, 1951), đặc biệt từ trang 14-15.

13. Năm 1950, có 556 vị trí giám đốc trong 25 công ty lớn nhất ở Mỹ. Một người (Winthrop W. Aldrich), nay là Đại sứ ở Anh, nắm giữ vị trí giám đốc ở bốn công ty trong số này (Ngân hàng Quốc gia Chase, Công ty Điện thoại và Điện tín Mỹ, Đường sắt Trung tâm New York, và Công ty Bảo hiểm Metropolitan Life). Bảy người nắm giữ vị trí giám đốc ở ba công ty trong số này; 40 người ở hai công ty; và 451 người ở chỉ một công ty. Vì thế, 105 trong số 556 ghế ban giám đốc của 25 công ty này do 48 người nắm giữ. Xem bảng của Ban Lưu trữ Hồ sơ Quốc hội chuẩn bị cho Hạ Nghị sĩ Emanuel Celler, Chủ tịch Ủy ban Tư pháp Hạ viện, *Hearings Before the Subcommittee on the Study of Monopoly Power of the Committee on the Judiciary*, Hạ viện, khóa 82, kỳ họp thứ nhất, Văn bản số 1, phần 2 (U.S. Government Printing Office, 1951), trang 77, khu trưng bày A.
14. Việc tập trung quyền lực tập đoàn và sự phối hợp phi chính thức của thế giới kinh doanh – có hoặc không có ban giám đốc kiêm nhiệm – đã tới mức mà Bộ Lao động dự đoán là chỉ khoảng 147 ông chủ thực sự mặc cả về các điều khoản lương với lực lượng lao động của họ. Những mặc cả này sẽ định ra các kiểu hợp đồng lương; hàng nghìn ông chủ khác có thể trải qua nhiều đợt mặc cả, nhưng rủi ro cao là họ sẽ phải theo cái cách mà một số ít thỏa thuận khổng lồ đã đặt ra. Xem *Business Week*, 18-10-1952, trang 148; Frederick H. Harbison và Robert Dubin, *Patterns of Union-Management Relations*, (Chicago: Science Research Associates, 1947); Mills, *The New Men of Power*, từ trang 233; và Frederick H. Harbison và John R. Coleman, *Goals and Strategy in Collective Bargaining* (New York: Harper, 1951), từ trang 125.
13. “Special Report to Executives on Tomorrow’s Management”, *Business Week*, 15-8-1953, trang 161.
14. John M. Blair, “Technology and Size”, *American Economic Review*, tập XXXVIII, 5-1048, số 2, từ trang 150-51. Blair lập luận rằng công nghệ ngày nay, không giống như công nghệ thế kỷ XIX và đầu thế kỷ XX, là sức mạnh đưa tới phi tập trung hóa

hơn là củng cố. Vì các kỹ thuật mới – như thay thế hơi nước bằng điện và thay thế sắt thép bằng các kim loại nhẹ hơn, hợp kim, nhựa và gỗ – đã làm giảm bớt quy mô hoạt động mà trong đó hiệu suất giảm dần. Với những phát triển công nghệ mới này, lợi nhuận tối đa của một nhà máy có thể đạt được ở một quy mô hoạt động thấp hơn nhiều so với trước đây. “Tóm lại... có thể hy vọng rằng việc ngày càng thay thế những nguyên liệu mới này sẽ giảm bớt lượng tư bản cần có trong mỗi đơn vị sản phẩm, và vì thế có xu hướng đưa tới thành lập các nhà máy mới hơn, nhỏ hơn, và hiệu quả hơn.” Như trên, trang 124.

15. Xem Galbraith, sđd; và *American Economic Review*, tập XLIV, 5-1954 để phê phán Galbraith.
16. Xem A. A. Berle, Jr., *The 20th Century Capitalist Revolution* (New York: Harcourt, Brace, 1954) và đánh giá sâu sắc về nó của Ben B. Seligman trong *Dissent*, Winter 1955, từ trang 92.
17. F. W. Taussig và C. S. Joslyn đặt nền móng đầu tiên bằng việc có được những thông tin từ khoảng 7.000 doanh nhân có tên trong Danh sách Giám đốc 1928 của Poor: *American Business Leaders: A Study in Social Origins and Social Stratification*.
15. Mills đã phân tích 1.464 “doanh nhân Mỹ nổi tiếng” mà tiểu sử xuất hiện trong *The Dictionary of American Biography* và sinh ra trong khoảng từ năm 1550 đến 1879: “The American Business Elite: A Collective Portrait”, *The Tasks of Economic History*, phần bổ sung 5 cho *The Journal of Economic History*, 12-1945.
16. William Miller đã tập hợp được một lượng lớn tốt nhất tiểu sử các lãnh đạo doanh nghiệp. Tự ông đã phân tích những chất liệu này và xuất bản bốn bài về họ: “American Historians and the Business Elite”, *Journal of Economic History*, tập IX, số 2, 12-1949, trong đó so sánh 190 nhà lãnh đạo doanh nghiệp năm 1903 với 188 chính trị gia cùng thời với họ; “The Recruitment of the Business Elite”, *Quarterly Journal of Economics*, tập LXIV, số 2, 5-1950, về nguồn gốc xã hội của các lãnh đạo doanh nghiệp năm 1903 so với dân số nói chung; “American Lawyers in Business and Politics”, *Yale Law Journal*, tập LX, số 1,

1-1951, so sánh đặc điểm xã hội của các luật sư có trong danh sách lãnh đạo doanh nghiệp năm 1903 với những người trong số chính trị gia, và “The Business Bureaucracies: Careers of Top Executives in the Early Twentieth Century”, *Men in Business: Essays in the History of Entrepreneurship* (William Miller biên tập) (Cambridge: Harvard University Press, 1952), bàn luận về nghề kinh doanh của các doanh nhân năm 1903. Ông Miller cũng thu thập tài liệu về tiểu sử của 412 lãnh đạo doanh nghiệp năm 1950.

17. Theo sự chỉ đạo của Miller tại Trung tâm Nghiên cứu Lịch sử Doanh nghiệp ở Đại học Harvard, một nghiên cứu tương tự cũng được thực hiện về các lãnh đạo công nghiệp thời kỳ 1870-1879. Xem Frances W. Gregory và Irene D. Neu, “The American Industrial Elite in the 1870’s: Their Social Origins”, *Men in Business*.
18. Một phân tích cả ba thế hệ này được tiến hành bởi Suzanne I. Keller, “Social Origins and Career Lines of Three Generations of American Business Leaders”, luận án tiến sĩ tại Đại học Columbia, 1954. Sử dụng phương pháp tiếp cận vấn đề như Miller, tạp chí *Fortune* đã phân tích một nhóm 900 giám đốc điều hành cao cấp nhất của năm 1952 – ba nhóm người được trả lương cao nhất ở 25 tập đoàn công nghiệp lớn nhất, 25 thuộc các công ty đường sắt lớn nhất và 20 thuộc các công ty dịch vụ lớn nhất: “The Nine Hundred” (“Nhóm 900”), *Fortune*, 11-1952, từ trang 132, gồm những người đương thời tiêu biểu nhất có được, các tài liệu tốt không được phân tích đầy đủ. Xem thêm Mabel Newcomer, “The Chief Executives of Large Business Corporations”, *Explorations in Entrepreneurial History*, tập V (Cambridge: Trung tâm Nghiên cứu Lịch sử Doanh nghiệp ở Đại học Harvard, 1952-1953), các trang 1-34 nói về các giám đốc điều hành chính của các tập đoàn trong các năm 1899, 1923, và 1948.
19. Tuy nhiên, tất cả các nghiên cứu về đường hướng nghề nghiệp, cũng như các vấn đề khác trong cuốn sách này để gặp nhiều khó khăn kỹ thuật khi giải thích, thông tin cần thiết thường

khó kiếm và có thể dễ bị lạc lối. Ví dụ, “nguồn gốc xã hội” bề ngoài của Thượng nghị sĩ Clifford Case bang New Jersey, nếu đánh giá theo nghề của cha ông thì “sống dễ chịu nhưng không giàu”; ông là con trai của một mục sư Tin Lành mất khi Clifford 16 tuổi. Nhưng chú ông là một thượng nghị sĩ bang, và trong 23 năm là ủy viên tòa án tối cao của bang (Xem *Time*, 18-10-1954, trang 21). Về nguy cơ cố hữu trong việc dùng các nghiên cứu số liệu nghề nghiệp để dự báo đường hướng các sự kiện xã hội, xem Richard H. S. Crossman, “Explaining the Revolution of Our Time: Can Social Science Predict Its Course?” *Commentary*, 7-1952, từ trang 77.

20. Số liệu dùng trong Phần 2 và 3 của chương này, nếu không ghi chú, đều lấy từ phân tích của Keller về dữ liệu của Miller; dữ liệu này không được sử dụng trừ phi tương thích với các nghiên cứu phù hợp khác: vì thế chúng tôi có thể sử dụng những số liệu trong bài này đại diện cho sự thống nhất chung của tất cả các nghiên cứu thích hợp hiện có.
18. “The Nine Hundred”, sđd, trang 235.
19. Khi mở rộng mẫu tới nhiều giám đốc điều hành hơn, tỉ lệ 900 giám đốc điều hành cao cấp năm 1952 đã tốt nghiệp đại học thì đại khái cũng thế (khoảng 65%), nhưng chỉ khoảng 1/3 là có đào tạo sau đại học. Trong nhóm giám đốc điều hành trẻ nhất hiện nay, những người dưới 50 tuổi, 84% tốt nghiệp đại học. Xem “The Nine Hundred”, sđd, trang 133.
20. Xem như trên, trang 133.
21. Xem nghiên cứu về 127 giám đốc điều hành ở 57 công ty hàng đầu được thông báo trong *Business Week*, 31-5-1952, từ trang 112. 72 trong số 127 giám đốc điều hành ngoài lương ra còn được nhận các loại phúc lợi khác.
22. Xem *Business Week*, 23-5-1953, từ trang 110.
23. Trong mỗi mẫu tương xứng, chúng tôi không biết chính xác giám đốc điều hành đã làm việc bao lâu và vất vả thế nào, nhưng chúng tôi có một vài thực tế gần đây về một nhóm nhỏ

giám đốc điều hành vùng Bờ Tây mà tất cả đều có mức lương từ 35.000 đô-la trở lên; chúng tôi không có dữ liệu về việc họ sở hữu hay nhận được bao nhiêu từ cổ tức. Khoảng 37 trong nhóm 111 người này bắt đầu làm việc vào 10 giờ sáng, ra về lúc khoảng 3 giờ chiều, “có ba tiếng ăn trưa, chơi gôn hoặc đi câu hai hay ba lần một tuần, thường kéo dài kỳ nghỉ cuối tuần tới bốn hoặc năm ngày. Chỉ trừ năm người của nhóm này, còn những người khác đều có công ty riêng hoặc là các quan chức trong doanh nghiệp nhỏ địa phương.” Chỉ 10 người (9%) làm việc 40 tiếng một tuần. Nhưng 64 người (khoảng 58%) thực sự làm việc chăm chỉ. “Họ gần như giống nhân viên của các công ty quốc gia lớn... Họ làm việc 69 tiếng một tuần, lúc cao điểm tới 112 tiếng, và ý tôi là chỉ có làm việc... Phần lớn ở cơ quan từ 8 giờ sáng tới 6:30 tối và mang cả việc về nhà; khi họ ra ngoài ăn tối (trung bình ba lần một tuần), bao giờ cũng là vì công việc.” Trích từ nghiên cứu của Arthur Stanley Talbott, đăng trên *Time*, 10-11-1952, trang 109.

24. *The New York Times*, 10-4-1955, trang 74.
25. Xem “Why Don’t Businessmen Read Books?”, *Fortune*, 5-1954.
26. William Miller, “American Lawyers in Business and Politics”, sdd, trang 66.
27. Vì họ gia nhập công ty lần đầu tiên khi khoảng 29 tuổi, và làm việc ở đó cũng chừng ấy thời gian – 29 năm – và ở vị trí công việc hiện tại sáu năm, nên họ phải mất 23 năm để lên được vị trí cao nhất. Mấy con số này và các số liệu khác trong hai đoạn của bài này được trích hoặc sắp xếp lại từ “The Nine Hundred”, sdd.
28. Robert A Gordon, *Business Leadership in the Large Corporation*, (Washington: Viện Brookings, 1945), trang 71.
29. Về các giám đốc điều hành “Tầng lớp Hai”, xem *Business Week*, 2-1-1954, về sắp xếp du Pont.
30. Xem *Business Week*, 16-5-1953.
31. John L. McCaffrey trong một bài nói chuyện ngày 10-6-1953 trước lớp sinh viên tốt nghiệp Chương trình hai năm của Đại học

- Chicago, được đăng lại dưới tit “What Corporation Presidents Think About at Night”, *Fortune*, 9-1953, từ trang 128.
32. Xem *Business Week*, 3-10-1953.
 33. Xem Gordon, sđd, trang 91; và Peter F. Drucker, *The Practice of Management* (New York: Harper, 1954).
 34. Những bức thư của Lammot du Pont và Alfred P. Sloan được đăng trong *The New York Times*, 7-1-1953, các trang 33, 35.
 35. Thực tế và trích dẫn liên quan đến cuộc tranh giành quyền kiểm soát hãng xe lửa Trung tâm New York của Robert R. Young trích từ John Brooks, “The Great Proxy Fight”, *The New Yorker*, 3-7-1954, từ trang 26. Xem thêm *Business Week*, 24-7-1954, trang 70.
 36. Xem *Business Week*, 15-5-1954.
 37. Xem *The New York Post*, 16-4-1954.
 38. Xem Robert Coughlin, “Top Managers in Business Cabinet”, *Life*, 19-1-1953, các trang 111, 105.
 39. Trích dẫn về một giám đốc điều hành cao cấp của công ty dầu lửa lớn nhất thế giới từ *Business Week*, 17-4-1954, trang 76. Về việc tự duy trì của các giám đốc điều hành như những người đã ở vị trí cao nhất, xem Melville Dalton, “Informal Factors in Career Achievements”, *American Journal of Sociology*, tập LVI, số 5 (3-1951), trang 414.
 40. Xem Keller, sđd, các trang 108-111.
 41. Xem “The 30,000 Managers”, sđd; và Robert W. Wald, “The Top Executive – a First Hand Profile”, *Harvard Business Review*, 8-1954.
 42. Một khảo sát gần đây của Booz, Allen và Hamilton cho thấy một nửa của 50 công ty lớn được khảo sát chỉ sử dụng ý kiến của một người trong việc đánh giá các giám đốc điều hành, 30% sử dụng ý kiến “một số người” để đánh giá năng lực, và chỉ có 20% cố gắng sử dụng các phương pháp khoa học hơn. *Business Week*, 2-4-1955, trang 88.

43. *Business Week*, 3-11-1951, trang 86. Xem thêm Mills, *White Collar*, từ trang 106; và William H. Whyte, Jr., và bài của các biên tập viên *Fortune*, *Is Anybody Listening?* (New York: Simon and Schuster, 1952).
44. “The Crown Princes of Business”, *Fortune*, 10-1953, trang 152.
45. “The Nine Hundred”, sđd, trang 135.
46. Các trích dẫn và số liệu trong hai đoạn này lấy từ “The Crown Princes of Business”, sđd, từ trang 152-53.
47. Như trên, trang 264.
48. Trích từ *Fortune* đã dẫn, trang 266; và về giám đốc điều hành là từ một “chủ tịch (giấu tên) của một tập đoàn nổi tiếng”, tạp chí đã dẫn.
49. Ida M. Tarbell, *Owen D. Young* (New York: Macmillan, 1932), các trang 232, 113, 229-30, 121, và 95-96.

CHƯƠNG 7. GIỚI ĐIỀU HÀNH GIÀU CÓ

1. Về “cách mạng quản lý”, xem James Burnham, *The Managerial Revolution: What is Happening in the World* (New York: John Day, 1941); bình luận chi tiết về quan điểm của Burnham, xem H. H. Gerth và C. Wright Mills, “A Marx For the Managers”, *Ethics*, tập LII, số 2, 1-1942. Để biết thuyết về các gia đình hàng đầu, xem Ferdinand Lundberg, *America's 60 Families, 1937* (New York: The Citadel Press, 1946).
2. Để biết phân phối thu nhập năm 1951 so với 1929, xem *Business Week*, 20-12-1952, các trang 122-23; thu nhập của cả năm 1929 lẫn 1951 đều tính theo tỉ giá đô-la năm 1951. Xem thêm *Business Week*, 18-10-1952, trang 28-29.
3. Để biết các thảo luận về một số thực tế kinh tế chung phía sau phân phối thu nhập đã thay đổi, xem Frederick Lewis Allen, *The Big Change* (New York: Harper, 1952), và *Business Week*, 25-10-1952, trang 192.

4. Bộ Thương mại Mỹ, Cục Điều tra dân số, “Current Population Reports: Consumer Income”, loạt P-60, số 12, 6-1952, trang 4.
5. Số liệu về thu nhập được khai báo năm 1949 theo nguồn của Bộ Ngân khố Mỹ, Cục Thuế Nội địa, “Statistics of Income for 1949, Part I, Preliminary Report of Individual Income Tax Returns and Taxable Fiduciary Income Tax Returns filed in 1950), (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1952), các trang 16-19.
6. Cổ tức công ty chiếm phần lớn nhất của 81 người nhận từ 1 tới 1,9 triệu đô-la (42 và 45%). Tài sản và ủy thác chiếm phần lớn nhất (48%) trong số tiền được nhận của 20 người trong nhóm có thu nhập từ 2 tới 2,9 triệu đô-la. Lợi tức tiền đầu tư chiếm 49% trong số tiền nhận được của những người kiếm được từ 3 triệu đô-la trở lên. Tuy nhiên, cổ tức chỉ là nguồn thu nhập phụ trong hai nhóm cuối cao nhất này, 39 và 43%. Xem như trên, các trang 16-19.
7. Như trên, các trang 45-47.
8. Các số liệu lịch sử về thu nhập 1 triệu đô-la trong giai đoạn 1917-1936 được biên soạn trong tài liệu của Ủy ban Liên hợp về Thuế thu nhập nội địa thuộc Quốc hội Mỹ “Million-dollar Incomes” (“Những người thu nhập 1 triệu đô-la”) (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1938). Trong các năm trước 1944, thu nhập cá nhân không bị tách khỏi tài sản và ủy thác. Nếu gộp những thứ này vào khai thuế năm 1949 để làm chúng cân bằng với nhóm 513 người năm 1929, thì thu nhập năm 1949 sẽ là 145 triệu đô-la. Về tỉ lệ các gia đình có thu nhập ít hơn 2.000 đô-la năm 1939, xem *The New York Times*, 5-3-1952, số liệu của Cục Điều tra dân số.
9. “Preliminary Findings of the 1955 Survey of Consumer Finances”, *Federal Reserve Bulletin*, 3-1955, trang 3, bản in lại.
10. Simon Kuznets, một chuyên gia số liệu về thuế, phát hiện phần trong tổng thu nhập sau thuế của 1% dân số giàu nhất, (chỉ tính những gia đình thu nhập 15.000 đô-la) đã giảm từ 19,1% năm 1928 xuống 7,4% năm 1945; nhưng ông thận trọng nói

thêm, “Từ trình bày của chúng tôi chắc phải thấy rõ chúng tôi đã vấp phải khó khăn đáng kể trong việc xây dựng đánh giá với một độ tin cậy cao và tìm ra số liệu để kiểm tra một số giả thuyết.” Nhưng số liệu của ông dựa trên cơ sở được phổ biến rộng rãi của các thuyết về “sự suy giảm của những người giàu.” Số liệu này gồm một số “ước lượng” và “điều chỉnh” có thể cần được tranh luận rất chi tiết, nhưng tranh luận quan trọng phải liên quan đến số liệu mà chúng được “ước lượng.” Từ những gì chúng tôi biết – và chỉ biết một phần nhỏ – bằng các cách hợp pháp và bất hợp pháp về những thứ bị đánh thuế nặng, chúng tôi nghiêm túc tự hỏi việc giảm từ 19,1 xuống 7,4% liệu có phải là một minh họa cho việc giới điều hành giàu có đã biết cách giữ kín thông tin về thu nhập của họ với chính phủ hơn là một “cuộc cách mạng thu nhập.” Nhưng không ai sẽ thực sự biết. Vì loại điều tra chính thức cần có là bất khả thi về chính trị. Xem Simon Kuznets, “Shares of Upper Income Groups in Income and Savings”, National Bureau of Economic Research, Inc., Occasional Paper No. 35, các trang 67 và 59; và Simon Kuznets, Elizabeth Jenks trợ giúp, *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings* (New York: National Bureau of Economic Research, Inc., 1953). Để biết tranh luận về các phương pháp Kuznets sử dụng bằng cách giải thích dữ liệu thuế khác nhau, xem J. Keith Butters, Lawrence E. Thompson và Lyn L. Bolinger, *Effects of Taxation: Investment by Individuals* (Cambridge: Harvard University Press, 1953), đặc biệt trang 104.

21. Ngẫu nhiên là tỉ lệ thu nhập phải nộp mọi loại thuế – mà các thành viên của một số mức thu nhập phải nộp gần đây – đã không được nghiên cứu cẩn thận. Tuy nhiên, trong thời kỳ Chính sách Kinh tế Mới, kết quả từ một nghiên cứu như vậy của Gerhard Colm và Helen Tarasov cho TNEC (Bản rõ-nê-ô, số 3: “Who Pays the Taxes?” (“Ai trả thuế?”), đặc biệt xem trang 6) cho thấy một người kiếm từ 1.500 tới 2.000 đô-la một năm phải đóng thuế 17,8% thu nhập, và chỉ có thể tiết kiệm được 5,8%; trong khi người có thu nhập gấp 10 lần số thu nhập đó

(15.000-20.000 đô-la) lại chỉ đóng chưa tới hai lần số thu nhập phải chịu thuế (31,7%) của mình và có thể tiết kiệm cao gấp năm lần (32,3%).

11. Những miễn giảm chi phí như vậy trong một năm nào đó sẽ giảm lượng “trợ cấp hao hụt” vì chúng giảm quy mô của thu nhập ròng, nhưng chúng không ảnh hưởng tới phần trăm dành cho trợ cấp hao hụt. Xem Roy Blough, *The Federal Taxing Process* (New York: Prencetice-Hall, 1952), trang 318.
22. Từ 31-7-1954, tất cả các cơ sở kinh doanh đều được hỗ trợ hao hụt: thay vì khấu hao cho các thiết bị đầu tư được mua để sử dụng lâu dài, 2/3 chi phí có thể được khấu trừ vào nửa đầu thời gian sử dụng. Xem *The New York Times*, 22-7-1954, các trang 1, 10.
12. Xem *Time*, 2-11-1953, trang 98.
13. Về thuế quà tặng, xem *Business Week*, 7-8-1954, các trang 103-04; và 13-11-1954, trang 175.
14. *Business Week*, 7-3-1953, trang 143.
15. Đã dẫn. Về ủy thác gia đình, xem thêm *Business Week*, 9-10-1954, từ trang 175.
16. Những số liệu và trích dẫn này liên quan đến các quỹ lấy từ *Business Week*, 19-6-1954, các trang 167-69, 173.
17. *Business Week*, 17-5-1952. Một khảo sát khoảng 164 công ty đại diện năm 1952 cho thấy chỉ có 8% trong đó trả cho giám đốc điều hành chỉ bằng lương – như Richard A. Girard trích dẫn, “They Escape Income Taxes—But You Can’t!”, *American Magazine*, 12-1952, trang 16.
18. Girard, sdd, trang 89.
19. Hiện tại lựa chọn cổ phiếu chỉ dành cho giám đốc điều hành nào có không quá 10% cổ phiếu của công ty, nhưng nghe nói người ta đang tự do hóa lựa chọn để bao gồm cả những chủ sở hữu lớn dù giá có hơi cao hơn giá thị trường, cho nên giám đốc điều hành kiêm chủ sở hữu có thể giữ quyền kiểm soát cổ phiếu

- của công ty khi số cổ phiếu mới phát hành được thả nổi. Về lựa chọn cổ phiếu của giám đốc điều hành, xem *Business Week*, 4-4-1953, các trang 85-88, và 17-7-1954, các trang 52, 54.
20. *Business Week*, 25-12-1954.
 21. Như trên, 19-7-1952.
 22. *The New York Times*, 17-10-1954, trang F3.
 23. Các kế hoạch bảo hiểm nhân thọ, sức khỏe, tai nạn, khuyết tật, và hưu trí theo nhóm ngày càng phổ biến trong giới điều hành giàu có. Về các xu hướng mới trong bảo hiểm nhân thọ theo nhóm và khuyết tật, xem *Business Week*, 14-2-1953, các trang 78, 83; 26-9-1953, các trang 120, 122; và 24-7-1954, trang 65. Về bảo hiểm nhân thọ “chủ thợ cùng chia sẻ”, xem *Business Week*, 24-7-1954, các trang 64, 65.
 24. Xem *Business Week*, 20-6-1953, trang 183.
 25. William H. Whyte, Jr., “The Cadillac Phenomenon”, *Fortune*, 2-1955, trang 178.
 26. Xem *Business Week*, 11-6-1955, trang 168, và 9-7-1953, từ trang 40.
 27. Ernest Haveman, “The Expense Account Aristocracy”, *Life*, 9-3-1953. Khoảng 73% trong một mẫu công ty được nghiên cứu gần đây trả toàn bộ hoặc một phần chi phí câu lạc bộ cho các giám đốc điều hành quan trọng của mình, xem Girard, sđd, trang 88.
 28. *The New York Times*, 22-2-1953, phần Tin trong tuần, “Journeys’ End”.
 29. Xem *Business Week*, 15-5-1954.
 30. Xem *Business Week*, 16-10-1954.
 31. Xem *Business Week*, 9-1-1954.
 32. Girard, sđd, trang 89. Xem thêm *Business Week*, 29-8-1953.
 33. Marya Mannes, “Broadway Speculators”, *The Reporter*, 7-4-1955, trang 39.

34. Ernest Haveman, sđd.
35. Honore de Balzac, *The Thirteen* (New York: Macmillan, 1901), trang 64.
36. Trích trong *Look*, 9-2-1954.
37. Honore de Balzac, sđd.
38. Ví dụ xem “Hearings before the Subcommittee on Study of Monopoly Power of the Committee on the Judiciary”, Hạ Nghị viện, khóa 81, kỳ họp thứ nhất, tài liệu số 14, Phần 2-A (Washington: U.S. Government Printing Office, 1950), trang 468-69.
39. Theodore H. White, “Texas: Land of Wealth and Fear”, *The Reporter*, 25-5-1954, các trang 11 và 15. Về Hugh Roy Cullen, xem thêm *The Washington Post*, 14-2-1954.
40. *The New York Times*, 11-10-1953, trang 65. “Luật Hatch về các hoạt động chính trị”, *The New York Times* viết tiếp, “cho việc hiến tặng bất kỳ nhóm nào trên 5.000 đô-la là bất hợp pháp. Nhưng nó cho phép một cá nhân tặng số tiền đó cho mỗi tổ chức riêng biệt và cho phép mỗi thành viên gia đình hiến tặng riêng.”
41. Harry Carman và Harold C. Syrett, *A History of the American People* (New York: Knopf, 1952), tập n, trang 451.
42. Jonathan Stout, “Capital Comment”, *The New Leader*, 5-12-1942.
43. Trích trong *The Reporter*, 25-10-1954, trang 2.
44. John Knox Jessup, “A Political Role for the Corporation”, *Fortune*, 8-1952.

CHƯƠNG 8. GIỚI QUÂN PHIỆT

1. Xem Gactano Mosca, *The Ruling Class* (Hannah D. Kahn dịch) (New York: McGraw-Hill, 1939), đặc biệt từ trang 226, và Giới thiệu của Livingston, từ trang xxii.

2. John Admas, *Discourses on Davila* (Boston: Russell and Cutler, 1805), các trang 36-37.
3. Xem Ray Jackson, "Aspects of American Militarism", *Contemporary Issues*, Hè 1948, từ trang 19.
4. "Why An Army?", *Fortune*, 9-1935, trang 48.
5. Xem Stanislaw Andrzejewski, *Military Organization and Society* (London: Routledge & Kegan Paul, 1954), từ trang 68. Cuốn sách hay nhất về chủ nghĩa quân phiệt ở phương Tây rõ ràng là cuốn *A History of Militarism* của Alfred Vagts (New York: Norton, 1937).
6. Các tướng lĩnh và đô đốc hải quân được chọn để nghiên cứu chi tiết được xếp theo cấp bậc chính thức, từ cao xuống thấp, từ các lực lượng lục quân, hải quân, và không quân. 1.900 sĩ quan xuất hiện trong danh sách thời kỳ 1895-1905, và có 15 Thiếu tướng sau đây: Nelson A. Miles, Thomas H. Ruger, Wealy Merritt, John R. Brooke, Elwell S. Ottis, Samuel B. M. Young, Adna R. Chaffee, Arthur MacArthur, Lloyd Wheaton, Robert P. Hughes, John C. Bates, James F. Wade, Samuel S. Sumner, Leonard Wood, George L. Gillespie.
23. Trong số khoảng 64 đô đốc phía sau xuất hiện ở danh sách giai đoạn 1895-1905, chỉ những người có tên ít nhất ba năm mới được chọn. Vì vậy có 18 đô đốc, xuất hiện trong một năm nào đó: George Brown, John G. Walker, Francis M. Ramsay, William A. Kirkland, Lester A. Beardslee, George Dewey, John A. Howell, William T. Sampson, John C. Watson, Francis J. Higginson, Frederick Rodgers, Albert S. Barker, Charles S. Cotton, Silas Terry, Merrill Miller, John J. Read, Robley D. Evans, Henry Glass.
24. Tôi muốn cảm ơn Henry Barbera vì đã sử dụng tài liệu từ luận văn Thạc sĩ của mình ở Đại học Columbia, 1954, liên quan tới các dữ liệu về sự nghiệp quân sự năm 1900 và 1950.
7. Gordon Carpenter O'Gara, *Theodore Roosevelt and the Rise of the Modern Navy* (Princeton: Princeton University Press, 1943), trang 102.

8. Xem ví dụ *Business Week*, 26-9-1953, trang 38.
9. Trung tá B. Voorhees, *Korean Tales* (New York: Simon and Schuster, 1952) trích trong *Time*, 3-8-1953, trang 9, như trong bình luận của *Time*.
10. Thông tin thực tế ở đây về Lầu Năm Góc lấy từ một báo cáo ở *Time*, 2-7-1951, từ trang 16.
11. Ủy ban Hoover, trích trong Horold D. Lasswell, *National Security and Individual Freedom* (New York: McGraw-Hill, 1950), trang 23.
12. Xem Hanson W. Baldwin, "The Men Who Run the Pentagon" *The New York Times Magazine*, 14-2-1954, từ trang 10.
13. Xem, "The New Brass", *Time*, 25-5-1953, trang 21. "New Pentagon Team", *The New York Times Magazine*, 26-7-1953, các trang 6, 7; và Elie Abel, "The Joint Chiefs", *The New York Times Magazine*, 6-2-1955, từ trang 10.
14. Bộ trưởng Robert B. Anderson và Đô đốc hải quân Homer N. Wallin. Đô đốc Wallin bị chuyển từ vị trí cao cấp trong Lầu Năm Góc sang Nhà máy đóng tàu hải quân Puget Sound ở Bremerton, Washington; thực tế vị đô đốc này đã nói với Anderson nên bằng lòng "với chính sách diện rộng và để các chi tiết cho cánh đô đốc." Xem *Time*, 10-8-1953, trang 18.
15. Xem Hanson W. Baldwin, "4 Army 'Groupings' Noted", *The New York Times*, 9-5-1951.
16. "New Joint Chiefs", *Business Week*, 16-5-1953, các trang 28–29.
17. Hanson W. Baldwin, "Skill in the Services", *The New York Times*, 14-7-1954, trang 10C.
18. "Insuring Military Officers", *Business Week*, 15-8-1953, trang 70.
19. S. L. A. Marshall, *Men Against Fire* (New York: Wm. Morrow, 1947), từ trang 50.
20. Xem ghi chú 6 ở trên. Danh sách đăng ký quân đội 1942-1953 cho thấy 36 người, đều là tướng 4 hoặc 5 sao: George

C. Marshall, Douglas MacArthur, Malin Craig, Dwight D. Eisenhower, Henry H. Arnold, Joseph W. Stilwell, Walter W. Krueger, Brehon B. Somervell, Jacob L. Devers, Mark W. Clark, Omar N. Bradley, Thomas T. Handy, Courtney H. Holdges, Jonathan M. Wainwright, Lucius D. Clay, Joseph L. Collins, Waide H. Haislip, Matthew B. Ridgway, Walter B. Smith, John E. Hull, James A. Van Fleet, Alfred M. Gruenther, John R. Hodge, Carl Spaatz, Hoyt S. Vandenberg, Muir S. Fairchild, Joseph T. McNarney, George C. Kenny, Lauris Norstad, Benjamin Chidlaw, Curtis L. LeMay, John K. Cannon, Otto P. Weyland.

25. Vị tướng điển hình của năm 1950 sinh vào khoảng năm 1893 có cha mẹ người Mỹ gốc Anh. Ông mất 35 năm, tính từ năm đầu tiên vào học viện hoặc vào quân đội, để lên đến vị trí chỉ huy cao nhất hay cấp tướng ở tuổi 52. Cha ông là nhà chuyên môn và thuộc tầng lớp trung-thượng lưu, và có lẽ có bạn bè hoặc quan hệ trong giới chính trị. Một vị tướng điển hình tốt nghiệp West Point còn tốt nghiệp bốn trường trong quân đội. Nếu theo đạo, có lẽ ông là người Tin Lành và có thể là Tân giáo. Ông lấy một cô gái cùng tầng lớp trung-thượng lưu và cha cô cũng có thể là một vị tướng, một nhà chuyên môn, hoặc một doanh nhân. Ông là hội viên của khoảng ba câu lạc bộ, ví dụ Hải quân-Quân đội, Hải quân-Quân đội vùng quê, và the Masons (Hội Tam điểm). Ông đã viết khoảng hai cuốn sách và có người đã viết gì đó về ông. Ông cũng nhận được hai bằng danh dự và có lẽ hy vọng nhận được thêm.
26. 25 đô đốc hải quân và đô đốc hạm đội của năm 1950 được chọn là: Harold R. Stark, Ernest J. King, Chester W. Nimitz, Royal E. Ingersoll, William F. Halsey, Raymond A. Spruance, William D. Leahy, Jonas H. Ingram, Frederick J. Horne, Richard S. Edwards, Henry K. Hewitt, Thomas C. Kinkaid, Richoon K. Turner, John H. Towers, Devitt C. Ramsey, Louis E. Denfield, Charles M. Coke, Richard L. Conolly, William H. P. Blandy, Forrest P. Sherman, Arthur VV. Radford, William M. Fechteler, Robert B. Carney, Lynde D. McCormick, Donald B. Duncan.

27. Đò đốc của năm 1950 sinh vào khoảng năm 1887, cha mẹ là người Mỹ gốc Anh. Ông mất 40 năm để lên được vị trí chỉ huy cao nhất tính từ năm ông bước vào Học viện Hải quân, và việc này diễn ra lúc ông đã 58 tuổi. Ông sinh ra ở một khu vực nào đó thuộc vùng Trung Tây Bắc của Mỹ và lớn lên ở khu vực Trung Atlantic. Ông sinh ra ở khu vực thành phố và cha ông là người trong quân đội khi vị đò đốc chừng 17 tuổi. Tầng lớp của cha ông lúc này là trung-thượng lưu và gia đình có thể có một vài mối quan hệ chính trị quan trọng. Ông tốt nghiệp Học viện Hải quân và trước đó đã tốt nghiệp đại học. Ông tốt nghiệp khi đang trong quân ngũ, cũng ở một trường chuyên biệt, ví dụ Đại học Chiến tranh Hải quân (trường hạng cao nhất dành cho các chỉ huy và thuyền trưởng). Tôn giáo của ông là Tân giáo và bố vợ ông thuộc tầng lớp trung-thượng lưu và là người thuộc giới chuyên môn hay doanh nghiệp. Ông có thể đã viết hoặc hiện đang viết một cuốn sách. Ông có thể được nhận một bằng danh dự, nếu không thì cũng sẽ sớm nhận được.
21. “Who’s in the Army Now?” *Fortune*, 9-1935, trang 39.
22. Katherine Tupper Marshall, *Together* (New York: Tupper and Love, Inc., 1946), các trang 8, 17, 22. Xem thêm Anne Briscoe Pye và Nancy Shea, *The Navy Wife* (New York: Harper, 1949).
23. Helen Montgomery, *The Colonel’s Lady* (New York: Farrar & Rinchart, 1943), các trang 207, 151, 195.
24. *Time*, 2-6-1952, các trang 21-22.
25. *Business Week*, 15-8-1954.
26. “You’ll Never Get Rich”, *Fortune*, 3-1938, trang 66.
27. Thorstein Veblen, *The Theory of the Leisure Class* (New York: Macmillan 1896), các trang 247-49.
28. H. Irving Hancock, *Life at West Point* (New York: Putnam, 1903), các trang 222-23, 228.
29. Trong số 165 sĩ quan cấp tướng thuộc quân đội chính quy ít nhất một năm trong giai đoạn 1898-1940, 68% tốt nghiệp

West Point, số còn lại phần lớn phục vụ trong thập kỷ đầu của thế kỷ. 2% xuất thân từ tầng lớp lao động, 27% là con của giới chuyên môn, 21% của doanh nhân, 22% của nông dân, 14% của quan chức chính quyền, và 14% của giới quân sự. 63% theo Tân giáo hay Trưởng lão, 28% theo các dòng Tin Lành khác, và 9% theo Công giáo. Xem R. C. Brown, "Social Attitudes of American Generals, 1898-1940", Luận án Tiến sĩ tại Đại học Wisconsin, 1951.

30. Để có mô tả tuyệt vời về việc truyền bá tư tưởng quân sự chuyên nghiệp, xem Sanford M. Dornbusch, "The Military Academy as an Assimilating Institution", *Social Forces*, 5-1955; và Trường đào tạo sĩ quan Thế chiến II theo mô tả của M. Brewster Smith "chủ yếu là tấn công vào nhân cách của học viên" và "xây dựng nhân cách tích cực của một sĩ quan." S. A. Stouffer và cộng sự, *The American Soldier* (Princeton: Princeton University Press, 1949), tập I, các trang 389-90.
31. "Khi Thế chiến I nổ ra, những người tốt nghiệp West Point chiếm tới 43% sĩ quan chính quy trong quân đội. Khi chiến tranh kết thúc, họ nắm giữ các vị trí trọng trách... Toàn bộ chỉ huy quân đội cùng 34 trong 38 chỉ huy sư đoàn và quân đoàn đều từ Học viện. Trong thời kỳ Thế chiến II, những người tốt nghiệp West Point chỉ chiếm 1% tổng số sĩ quan chỉ huy, nhưng khi kết thúc chiến tranh họ nắm giữ 57% vị trí chỉ huy sư đoàn hoặc các đơn vị chiến đấu cao hơn." Thiếu tướng Maxwell D. Taylor, *West Point: Its Objectives and Methods* (West Point, 11-1947), các trang 16-17.
32. Trích trong Ralph Earle, *Life at the U.S. Naval Academy* (New York: Putnam, 1917), trang 167.
33. Earle, sdd, các trang 165, 79, 162-63.
34. Xem John P Marquand, "Inquiry Into the Military Mind", *The New York Times Magazine*, 30-3-1952, từ trang 9.
35. Xem C. S. Forester, *The General* (New York: Bantam Edition, 1953), trang 168.

CHƯƠNG 9. THỂ LỰC QUÂN ĐỘI

1. Ví dụ, John K. Galbraith, đánh giá về John W. Wheeler-Bennett, *The Nemesis of Power: The German Army in Politics*, trong *The Reporter*, 27-4-1954), từ trang 54.
2. “The U.S. Military Mind”, *Fortune*, 2-1952, trang 91.
3. Xem *Time*, 18-8-1952, trang 14.
4. Hanson W. Baldwin, *The New York Times*, 21-2-1954, trang 2. Xem thêm bài của James Reston, như trên, trang 1.
5. *Time*, 7-7-1954, trang 22.
6. Hanson W. Baldwin, “Army Men in High Posts”, *The New York Times*, 12-1-1947.
7. *The New York Times*, 15-11-1954, và 9-11-1954.
8. Xem xã luận “The Army in Politics”, *The New Leader*, 11-3-1944, trang 1.
9. Hanson W. Baldwin, *The New York Times*, 2-4-1952.
10. Xem *The New York Times*, 15-11-1954.
11. Tướng McArthur, nói chuyện ở New York hồi tháng 3-1953, và ở Boston năm 1951, trích trong *The Reporter*, 16-12-1954, trang 3.
12. Mark Skinner Watson, *The War Department*, tập 1: *Chief of Staff, Pre-War Plans and Preparations* (Washington: Phòng Lịch sử của Cục Quân đội, 1950). Maurice Matloff và Edwin M. Snell, *The War Department*, tập II: *Strategic Planning for Coalition Warfare, 1941–1942* (Washington: Văn phòng Trưởng phòng Lịch sử Quân sự, Cục Quân đội, 1953). R. S. Cline, *The War Department*, tập III: *Washington Command Post: The Operations Division* (Washington: Văn phòng Trưởng phòng Lịch sử Quân sự, Cục Quân đội, 1954). Ba tập này là những nguồn tốt nhất về các chi tiết của thể lực quân sự trong lĩnh vực chính trị ngay trước và trong Thế chiến II.
13. Edward L. Katzenbach, Jr., “Information as a Limitation on Military Legislation: A Problem in National Security”, *Journal of International Affairs*, tập III, số 2, 1954, từ trang 196.

14. Robert Bendiner, *The Riddle of the State Department*, (New York: Farrar & Rinehart, 1942), trang 135. Về đối ngoại nói chung, xem thêm bài “Miscellaneous Staff Studies Pertaining to the Foreign Service”, do Vụ Đối ngoại chuẩn bị, *Foreign Affair Task Force*, Phụ lục VIIA, 1-9-1948. J. L. McCamy, *The Administration of American Foreign Affairs* (New York: Knopf, 1950); *The Diplomats: 1919-1939* (Gordon A. Craig và Felix Gilbert biên soạn) (Princeton: Princeton University Press, 1953); C. L. Sulzberger trong *The New York Times*, 8-11-1954; và Henry M. Wriston, “Young Men and the Foreign Service”, *Foreign Affairs*, 10-1954, các trang 28-42.
15. Dựa trên một nghiên cứu về nghề nghiệp của 20 đại sứ hàng đầu năm 1899 có mức lương từ 10.000 đô-la trở lên. Có hai người trong số này (Hart và Townsend) chúng tôi không thể tìm được thông tin đầy đủ. 20 đại sứ và 23 nước trong danh sách là: Argentina – William I. Buchanan; Áo – Addison C. Harris; Bỉ – Lawrence Townsend; Chile – Henry L. Wilson; Brazil – Charles Page Bryan; Trung Quốc – Edwin H. Conger; Colombia – Charles Burdett Hart; Costa Rica, Nicaragua và Salvador – William L. Merry; Pháp – Horace Porter; Đức – Andrew D. White; Anh – Joseph H. Choate; Guatemala và Honduras – W. Godfrey Hunter; Ý – William F. Draper; Nhật Bản – Alfred E. Buck; Mexico – Powell Clayton; Peru – Irving B. Dudley; Nga – Charlemagne Tower; Tây Ban Nha – Bellamy Storer; Thổ Nhĩ Kỳ – Oscar S. Straus; Venezuela – Francis Loomis. Xin cảm ơn ông Friedman vì đã nghiên cứu về chủ đề này.
16. Trong số 53 đại sứ Anh giai đoạn 1893-1930, 70% từ ngành đối ngoại. Xem D. A. Hartman, “British and American Ambassadors: 1893-1930”, *Economica*, tập XI, 8-1931, từ trang 328, đặc biệt trang 340.
17. Dữ liệu từ Bộ Ngoại giao Mỹ, Danh sách Ngoại giao của Sylvia Feldman và Harold Sheppard trong một khóa học về “Xã hội học ngành nghề” ở Đại học Maryland, Xuân 1943.
18. *The New York Times*, 7-2-1954, trang 27.

19. Walter H. Waggoner, *The New York Times*, 3-12-1952, trang 12.
20. Chúng tôi chọn nghiên cứu những người ở 25 nước được cho hoặc là hùng mạnh hơn trên thế giới hoặc là trung tâm chú ý vì vị trí hoặc tài nguyên thiên nhiên làm cho các nước hùng mạnh hơn. Những người và nước được chọn là: Hy Lạp – Cavendish W. Cannon; Nam Tư – James W. Riddleberger; Ai Cập – Jefferson Caffrey; Indonesia – Hugh S. Comming Jr.; Bồ Đào Nha – Robert M. Guggenheim; Anh – Winthrop W. Aldrich; Tây Ban Nha – James Clement Dunn; Mexico – Francis White; Liên Xô – Charles E. Bohlen; Ấn Độ – George V. Allen; Canada – R. Douglas Stuart; Pháp – C. Douglas Dillon; Tiệp Khắc – George Wadsworth; Liên bang Nam Phi – Waldemar J. Gullman; Ý – Clare Booth Luce; Triều Tiên – Ellis O. Briggs; Formosa – Karl L. Rankin; Iran – Loy W. Henderson; Israel – Monnett B. Davis; Nhật Bản – John M. Allison; Áo – Llewellyn E. Thompson; Ba Lan – Joseph Flack; Úc – Amos J. Peaslee; Việt Nam – Donald R. Heath; Thổ Nhĩ Kỳ – Aura M. Warren.
28. Ở Anh, vốn là địa bàn đối ngoại nhiều người thêm muốn nhất, Winthrop W. Aldrich, triệu phú chủ ngân hàng và là em rể của John D. Rockefeller II. Ở Pháp, C. Douglas Dillon là người đã tốt nghiệp trường Groton, và cũng như Aldrich tốt nghiệp Harvard, là con trai của người sáng lập ngân hàng Dillon, Read & Co. Đại diện cho các lợi ích ngân hàng và doanh nghiệp vùng Trung Tây ở Canada là R. Douglas Stuart. Amos J. Peaslee, Đại sứ ở Úc, là một chuyên gia về luật quốc tế, một người Cộng hòa nổi tiếng, con trai của một chủ ngân hàng và là hậu duệ của một gia đình từ thời thuộc địa cũ; Robert M. Guggenheim ở Bồ Đào Nha là con trai của một trong những người dựng lên cơ đồ nhà Guggenheim; và ở Ý, bà Clare Booth Luce.
29. Những nước mà các nhà ngoại giao chuyên nghiệp được bổ nhiệm là: Nhật Bản, Triều Tiên, Israel, Ba Lan, Liên bang Nam Phi, Việt Nam, Ấn Độ, Hy Lạp, Ai Cập, Thổ Nhĩ Kỳ, Formosa, Tiệp Khắc, Mexico, Indonesia, Iran, Nam Tư, Tây Ban Nha và Áo. Chỉ có một nước quan trọng là Nga thì một nhà ngoại giao chuyên nghiệp, Charles E. Bohlen, thiếu chút nữa đã không

được Thượng viện phê chuẩn. Giống như hầu hết các nhà ngoại giao chuyên nghiệp khác, Bohlen thuộc một gia đình tầng lớp thượng lưu, cha ông là một “nhà thể thao nổi tiếng”; Bohlen theo học tại trường St. Paul và là hội viên của Câu lạc bộ Porcellian ở Harvard. Xem *The New York Post*, 8-3-1953.

21. Xem Marquis Childs trong *The New York Post*, 16-1-1955; và William V. Shannon, *The New York Post*, 13-3-1955, các trang 5, 8.
22. C. L. Sulzberger trích trong “Foreign Affairs”, *The New York Times*, 8-11-1954.
23. Charlotte Knight, “What Price Security”, *Colliers*, 9-7-1954, trang 65.
24. Theodore H. White, *Fire in the Ashes* (New York: William Sloane Associates, 1953), trang 375.
25. Xem *The New York Times*, 7-11-1954, trang 31; 13 và 14-12-1954; và *The Manchester Guardian*, 11-11-1954, trang 2.
26. Louis J. Halle, trong thư gửi ban biên tập *The New York Times*, 14-11-1954, trang 8E.
27. George F. Kennan, trích trong *The New York Post*, 16-3-1954.
28. Thông tin và các trích dẫn về các tùy viên quân sự ở cả bài lẫn chú thích lấy từ Hanson W. Baldwin, “Army Intelligence -I”, *The New York Times*, 13-4-1952, trang 12.
29. Xem Burton M. Sapin và Richard C. Snyder, “The Role of the Military in American Foreign Policy” (New York: Doubleday & Co., 1954), các trang 33-34.
30. *The Economist*, 22-11-1952.
31. Xem Edgar Kemler, “No. 1 Strong Man”, *The Nation*, 17-7-1954, từ trang 45.
32. Xem *Time*, 23-8-1954, trang 9.
33. Xem Thomas J. Hamilton, *The New York Times*, 15-8-1954, trang E3.
34. Arthur Maass, *Muddy Waters: The Army Engineers and the Nation's Rivers* (New York: Harper, 1951), trang 6. Xem thêm

- bài của ông cùng Robert de Roos, “The Lobby That Can’t Be Licked” (“Hành lang không thể qua”), *Harpers*, 8-1949.
35. C. E. và R. E. Merriam, *The American Government* (New York: Grinn & Co., 1954), các trang 774-75.
 36. Mục của Eric Sevareid trong *The Reporter*, 10-2-1955. Xem *The New York Times*, 14-2-1954. Tới 1954, chỉ riêng Bộ chỉ huy Không quân chiến lược (SAC) đã “đại diện cho khoản đầu tư trực tiếp cố định tăng tới mức 8,5 tỉ đô-la. Khoản tiền này chỉ dành cho chi phí về máy bay và các cơ sở. Tập đoàn công nghiệp Mỹ lớn nhất xét về tài sản là Tập đoàn Xăng dầu Standard của New Jersey với khoảng 5,4 tỉ đô-la. Và 175.000 ‘nhân viên’ của SAC xem ra cũng không hơn 119.000 của Standard của New Jersey tính theo tỉ lệ nhân viên trên tổng tài sản. Giống như dân xăng dầu, người của SAC vận hành nhiều trang thiết bị đắt tiền. (Trường hợp cực độ là phi đội ba máy bay B-47 đã phải chi tới hơn 2 triệu đô-la.) Tuy nhiên, so sánh tài sản không thể đi quá xa vì con số 8,5 tỉ đô-la cũng chỉ là một phần chi phí thực của SAC, nếu tính đầy đủ thì còn phải tính cả tỉ lệ của trang thiết bị và thiết lập các bộ chỉ huy khác (Lực lượng không quân Mỹ ở châu Âu, Vận tải quân sự đường hàng không, Bộ chỉ huy nguyên liệu cho Không quân, Nghiên cứu và Phát triển, và các bộ phận khác) hỗ trợ hoạt động của SAC. Con số thực sẽ là trên 10 triệu đô-la.” John McDonald, “General LeMay’s Management Problem”, *Fortune*, 5-1954, trang 102.
 37. Levin H. Campbell, *The Industry-Ordnance Team* (New York: Whittlesey House, 1946), các trang 3-4.
 38. “The S.O.S.”, *Fortune*, 9-1942, trang 67.
 39. Thiếu tướng Lucius D. Clay, Bộ Tổng tham mưu, Trợ lý Tổng Tham mưu trưởng về vật chất, “The Army Supply Program”, *Fortune*, 2-1943, trang 96.
 40. “The U.S. Military Mind”, *Fortune*, 2-1952, trang 91.
 41. Để biết chi tiết về sự trùng hợp trong thay đổi quan điểm của giới quân sự và kinh tế, xem Bruce Catton, *The Warlords of*

- Washington*, (New York: Harcourt, Brace, 1948), đặc biệt các trang 245-88.
42. “Generals—Then and Now”, *The New York Times Magazine*, 7-3-1954, các trang 78-79; Ủy ban Năng lượng nguyên tử Mỹ, *In the Matter of J. Robert Oppenheimer: Transcript of Hearing Before Personnel Security Board*, từ 12-4-1954 tới 6-5-1954 (U.S. Government Printing Office, 1954), các trang 163 và 176, *The New York Times*, 20-8-1954 và 15-2-1955; *Business Week*, 19-12-1953, 9-10-1954, 27-6-1955. Để có nhiều tên và cấp bậc khác, xem “The Military Businessmen”, *Fortune*, 9-1952, trang 128.
 43. Xem đã dẫn và *Business Week*, 9-8-1952.
 44. “The U.S. Military Mind”, sđd.
 45. Arthur Krock, *The New York Times*, 5-4-1953, phần Tin trong tuần.
 46. John Blair và cộng sự, *Economic Concentration and World War II* (Washington: U.S. Government Printing Office, 1946), từ trang 31. Xem thêm “Special Report to Executives: Science Dons a Uniform”, *Business Week*, 14-9-1946, từ trang 19, và “The New World of Research”, *Business Week*, 28-5-1954, từ trang 105.
 47. *The New York Times*, 5-10-1954.
 48. Xem “Government and Science”, *The New York Times*, 18-10-1954, trang 24.
 49. Trích trong *The New York Times*, 19-10-1954, trang 12.
 50. Trong một bức thư gửi ban biên tập của *The Reporter*, 18-11-1954, trang 8.
 51. Xem Theodore H. White, “U.S. Science: The Troubled Quest—II”, *The Reporter*, 23-9-1954, từ trang 26. Để so sánh với số lượng các nhà khoa học ở Nga, xem *The New York Times*, 8-11-1954.
 52. Xem Theodore H. White, “U.S. Science: The Troubled Quest—II”, từ trang 27; và Phillip Rieff, “The Case of Dr. Oppenheimer”, *The Twentieth Century*, tháng 8 và 9-1954.

53. Benjamin Fine, "Education in Review", *The New York Times*, 8-3-1953, phần Tin trong tuần.
54. Xem John M. Swomley Jr., "Militarism in Education" (Washington, D.C., National Council Against Conscription, 2-1950), các trang 65-67.
55. Xem *The New York Times*, 22-8-1953, trang 7.
56. Xem John M. Swomley Jr., "Press Agents of the Pentagon", (Washington, D.C.: National Council Against Conscription, 7-1953), các trang 16-18.
57. Như trên, các trang 13 và 9.
58. Trích trong *Time*, 29-6-1953.
59. Về những yếu tố làm nên thành công của các nhà tuyên truyền quân sự, xem Swomley Jr., "Press Agents of the Pentagon", sdd, các trang 53-54.
60. Alfred Vagts, *The History of Militarism* (New York: Norton, 1937).
61. Trích trong Samuel E. Morison và Henry S. Commager, *Growth of the American Republic*, tái bản lần bốn (New York: Oxford University Press, 1951), tập 2, trang 468.
62. Wm. O. Douglas và Omar N. Bradley, "Should We Fear the Military?", *Look*, II 3-1952.

CHƯƠNG 10. GIỚI LÃNH ĐẠO CHÍNH TRỊ

1. Phần dẫn dắt tới chương này theo Robert Bendineer, "Portrait of the Perfect Candidate", *The New York Times Magazine*, 18-5-1962, từ trang 9.
2. Về việc quyền lực là động cơ chính của chính trị gia, xem Harold D. Lasswell, *Power and Personality* (New York: Norton, 1948), trang 20.
3. Trừ những trường hợp trích dẫn, tất cả dữ liệu thống kê trong phần 1 của chương này đều từ một nghiên cứu gốc về xuất thân

và nghề nghiệp của những người nắm giữ các vị trí được liệt kê dưới đây từ năm 1789 đến tháng 6-1953. Về việc công bố sớm những tài liệu trong nghiên cứu này không có thời kỳ chính quyền Eisenhower, xem C. Wright và Ruth Mills, "What Helps Most in Politics", *Pageant*, 11-1952. Xem thêm H. Dewey Anderson, "The Educational and Occupational Attainments of our National Rulers", *Scientific Monthly*, tập xxxx, từ trang 511; và Richard B. Fisher, *The American Executive* (Học viện và Thư viện Hoover về Chiến tranh, Cách mạng và Hòa bình; Stanford University Press).

30. Nếu chúng ta muốn hiểu về chính trị gia cao cấp, chúng ta phải thu thập thông tin không chỉ về một hay hai, hoặc kể cả 50, mà phải khoảng vài trăm chính khách nắm giữ các chức vụ chính trị cao nhất, và theo nghĩa đơn giản ấy thì đó là giới tinh hoa chính trị. Các số liệu đưa ra trong tài liệu này liên quan đến 513 người từ năm 1789 đến tháng 6-1953 nắm giữ các vị trí sau đây: Tổng thống, Phó Tổng thống, Chủ tịch Hạ viện, Phát ngôn viên Hạ viện, Thành viên Nội các, và Thẩm phán Tòa án Tối cao. Việc gọi bất kỳ người được chọn nào là "chính khách" hoặc "tinh hoa chính trị" sẽ mời gọi những bất đồng về việc lựa chọn họ. Trong cách chọn này, tôi đã cố gắng chỉ đưa vào những nhân vật cao cấp nhất của chính phủ Mỹ. Các nhà lập pháp bị bỏ qua, vì ngay cả việc đưa các chủ tịch ủy ban của Hạ viện và Thượng viện vào trong một giai đoạn dài là ngoài tầm nghiên cứu của tôi. Nhưng những người như vậy lại là nguyên mẫu của các "chính trị gia." Tuy nhiên, trong phần này, tôi không quan tâm đến chính trị gia Mỹ nói chung, mà quan tâm tới những người từng chính thức đứng đầu chính phủ. Liệu họ có là chính trị gia đảng phái hay không là một việc tôi đang cố gắng tìm hiểu. Hoàn toàn đúng là thỉnh thoảng những thành viên đứng đầu Thượng viện, và thậm chí thống đốc các bang quan trọng đã thực thi quyền lực chính trị quốc gia nhưng chưa bao giờ đảm nhận một vị trí chính quyền cao nhất được nghiên cứu ở đây. Nhưng nhiều thượng nghị sĩ và thống đốc bang bị dính vào cái lưới mà tôi

đã giảng ra: trong số 513 người, có 94 người từng là thống đốc bang và 143 người là Thượng Nghị sĩ Mỹ. Tất nhiên, tôi không cho rằng những người nắm giữ các vị trí này, và sau đó họ giữ một trong các chức vụ mà tôi đã chọn trong số 513 người này là những thượng nghị sĩ và thống đốc bang quyền lực và quan trọng nhất. “Chính trị gia đảng phái” kiểu đó sẽ được bàn ở Chương 11: Thuyết cân bằng.

31. Trong hơn 500 người lên tới vị trí cao nhất của chính quyền trong suốt lịch sử Mỹ, cứ 10 người thì có sáu người có hoàn cảnh gia đình hoàn toàn sung túc, là những cậu con trai sống phóng khoáng có cha thường là những người rùng rình tiền bạc và thường là những người giàu có của xã hội địa phương. Gia đình của họ – nằm trong số 5% người Mỹ giàu có nhất – hoàn toàn có thể cho họ lợi thế rõ ràng trong việc lựa chọn và theo đuổi nghề nghiệp: 28% thuộc tầng lớp thượng lưu giàu có thật sự từ đất đai, các thương gia lớn, nhà công nghiệp, nhà tài phiệt nổi tiếng toàn quốc, hoặc các gia đình chuyên môn có của cải và địa vị lớn tầm quốc gia; 30% từ các gia đình sung túc thuộc tầng lớp thượng lưu gồm các doanh nhân, chủ trang trại, và nhà chuyên môn, những người dù không có địa vị tầm quốc gia nhưng hoàn toàn thành công và nổi tiếng ở địa phương nơi họ sinh sống.
32. Cứ 10 thì có hai hoặc ba người (24%) từ tầng lớp trung lưu không giàu cũng chẳng nghèo; cha họ thường là những thương nhân hay chủ trang trại đáng kính, hoặc hành nghề luật và y – hoặc đã mất vào lúc các chính khách tương lai tốt nghiệp phổ thông, rồi gia đình vẫn sung túc tuy trong hoàn cảnh không còn chi tiêu thoải mái nhưng vẫn ổn.
33. Cứ 10 người thì hai người (18%) xuất thân từ gia đình tầng lớp thấp – 13% từ các gia đình buôn bán nhỏ hoặc trang trại nhỏ vốn làm ăn không tốt lắm, nhưng vẫn có thể ngẩng đầu ở trên mức nghèo khổ cùng cực, và 5% từ tầng lớp lao động làm công ăn lương hoặc những người buôn bán và chủ trang trại nhỏ nghèo túng.

34. Về nghề nghiệp, trong mỗi và mọi thế hệ chính khách đến từ các gia đình buôn bán và chuyên môn có tỉ lệ cao hơn rất nhiều tỉ lệ những gia đình như vậy trong dân số nói chung. Những người làm chuyên môn trong số có địa vị chưa bao giờ vượt quá 7%, và trong nhiều năm trung bình khoảng 2%; nhưng 44% giới tinh hoa chính trị này đến từ những gia đình có cha như vậy. Các doanh nhân chưa bao giờ vượt quá 10% tổng lực lượng lao động Mỹ, nhưng 25% giới tinh hoa chính trị lại là con trai của doanh nhân. Chủ trang trại chưa bao giờ tụt dưới 18% và trung bình là trên 50% lực lượng lao động, nhưng chỉ 27% giới tinh hoa chính trị đến từ đó. Hơn nữa, “các chủ trang trại” mà con trai của họ bước vào giới tinh hoa chính trị thường là những người làm ăn phát đạt hơn nhiều.
35. Một người có cha là thống đốc bang hoặc thượng nghị sĩ ở Washington hiếm khi bị bất lợi trong việc phải uốn mình bước vào chính trị. Thậm chí có chú bác hay bố vợ ở những vị trí như vậy có thể rất hữu ích. Ít nhất 25% số chính trị gia cao cấp có cha là một dạng quan chức chính trị nào đó vào lúc con trai họ rời trường phổ thông, và khi xem xét mối quan hệ chính trị của tất cả họ hàng, chúng tôi thấy rằng ít nhất 30% số chính khách được biết là có các mối quan hệ chính trị như vậy vào lúc họ đang khởi nghiệp. Có sự sụt giảm nào đó trong việc này: trước khi kết thúc Nội chiến, cứ khoảng bốn trong 10 người và sau Nội chiến cứ khoảng ba trong 10 người có liên hệ chính trị với họ hàng.
36. Tất nhiên, có các triều đại trong nền chính trị Mỹ. Nhưng có thể an toàn khi nói rằng trong suốt lịch sử Mỹ có tới hơn một nửa số chính trị gia cao cấp đến từ những gia đình xưa nay không dính dáng gì tới chính sự. Họ thường đến từ những gia đình có vị trí xã hội và kinh tế cao hơn thay vì có ảnh hưởng chính trị.
37. Vì rất nhiều chính trị gia cao cấp đến từ các gia đình có những lợi thế rõ ràng, nên chẳng ngạc nhiên là không dưới 67% trong số họ đã tốt nghiệp đại học. Ngay cả hiện nay – đỉnh cao lịch sử của nền giáo dục Mỹ – trên thực tế, chỉ 6 hoặc 7% trong tổng

số người ở Mỹ đủ tuổi là theo học đại học. Nhưng trong 25 năm đầu tiên của thế kỷ XIX, khi rất ít người thực sự đã qua đại học, 54% trong đó nắm giữ các vị trí chính trị cao đã tốt nghiệp đại học. Thường thì mỗi thế hệ chính trị gia cao cấp đều có tỉ lệ tốt nghiệp đại học lớn hơn, do vậy ở mức độ cao hơn nhiều so với lịch sử giáo dục của người Mỹ nói chung.

38. Hơn nữa, những trường họ theo học thường thuộc Ivy League hơn là trường hợp tốt nghiệp trường đại học thường. Dẫn đầu là Harvard và Princeton với 8% số chính trị gia cao cấp thuộc cựu sinh viên của trường; Yale đứng thứ ba với khoảng 6%. Nhìn hơn 1/4 theo học các trường thuộc Ivy League, và hơn 1/3 những người theo học các trường đại học khác từng học tại các trường thuộc Ivy League. Nếu kể cả những trường nổi tiếng khác như Dartmouth và Amherst, thì 1/3 trong tổng số chính trị gia cao cấp, và 44% số người đã từng có thời gian học đại học, đều theo học tại các trường đỉnh ở miền Đông.
39. Quá nửa số người này lớn lên ở vùng bờ biển Atlantic, và theo học ở miền Đông. Bất chấp việc mở rộng miền Tây, tỉ lệ rất lớn này phản ánh những vùng dân cư đông đúc của đất nước như mấy bang miền Trung Atlantic gồm New York, Pennsylvania, và New Jersey vẫn là nguồn cung cấp các chính trị gia chớp bu. Mặc dù từ năm 1820 đến 1953 có tới 40 triệu người sinh ra ở nước ngoài nhập cư vào Mỹ, nhưng chỉ 4% chính khách Mỹ sinh ra ở nước ngoài. Chỉ 2% trong số họ lớn lên bên ngoài Mỹ, và một phần của nhóm nhỏ này là thế hệ của các Tổ phụ Lập quốc.
40. Chính trị gia cao cấp ở Mỹ không chỉ đơn thuần là chính trị gia; trên thực tế, chỉ năm trong 513 người này không theo nghiệp gì khác ngoài chính trị trước khi lên tới những vị trí chớp bu. Trong suốt toàn bộ lịch sử Mỹ, khoảng 3/4 số họ là luật sư, gần 1/4 là doanh nhân, một ít – khoảng 4% – đi theo các nghề khác. Công nghiệp hóa nền kinh tế Mỹ được trực tiếp phản ánh trong thực tế là ngay sau Nội chiến, số doanh nhân nhiều gấp ba lần trước Nội chiến. Kể từ đó, thực tế này hầu như không thay đổi: gần 1/3 số chính trị gia cao cấp từ sau

Thế chiến I là doanh nhân; trong số những người gần đây nhất thuộc chính quyền Eisenhower, trên 40% từng là doanh nhân.

4. Sau đây là những người và vị trí thuộc “phụ trách các quyết định hành pháp” tính tới 2-5-1953: Tổng thống Dwight D. Eisenhower, Phó Tổng thống Richard M. Nixon. Nội các: Ngoại trưởng John Forster Dulles; Bộ trưởng Tài chính George M. Humphrey; Bộ trưởng Quốc phòng Charles Erwin Wilson; Bộ trưởng Tư pháp Herbert Brownell, Jr.; Bộ trưởng Bưu điện Arthur Sommerfield; Bộ trưởng Nội vụ Douglas McKay; Bộ trưởng Nông nghiệp Ezra Taft Benson; Bộ trưởng Thương mại Sinclair Weeks; Bộ trưởng Lao động Martin P. Durkin; Bộ trưởng Y tế, Giáo dục và Phúc lợi Oveta Culp Hobby.
41. Cấp dưới nội các – các bộ ngành: Thứ trưởng Ngoại giao Walter Bedell Smith; Giám đốc Văn phòng Hoạch định chính sách của Bộ Ngoại giao Robert R. Bowie; Cố vấn Bộ Ngoại giao Douglas MacArthur II; Thứ trưởng Ngoại giao H. Freeman Matthews; Trợ lý Ngoại trưởng về Quan hệ Quốc hội Thurston B. Morton; Thứ trưởng Tài chính Marion B. Folsom; Thứ trưởng Quốc phòng Roger M. Keyes; Trợ lý Bộ trưởng Quốc phòng về Luật pháp Fred Seaton; Bộ trưởng Lục quân Robert T. Stevens; Thứ trưởng Lục quân Earl D. Johnson; Bộ trưởng Hải quân Robert B. Anderson; Thứ trưởng Hải quân Charles S. Thomas; Bộ trưởng Không quân Harold E. Talbott; Thứ trưởng Không quân James H. Douglas Jr.; Thứ trưởng Tư pháp William P. Rogers; Giám đốc Cục Điều tra Liên bang John Edgar Hoover; Thứ trưởng Bưu điện Charles R. Hook Jr.; Thứ trưởng Nội vụ Ralph A. Tudor; Thứ trưởng Nông nghiệp True D. Morse; Thứ trưởng Thương mại W. Walter Williams; Thứ trưởng Lao động Lloyd A. Mashburn; Thứ trưởng Y tế, Giáo dục và Phúc lợi Nelson A. Rockefeller; Chủ tịch Ủy ban Năng lượng Nguyên tử Lewis Strauss; Chủ tịch Ủy ban Công vụ Philip Young; Giám đốc Cơ quan An ninh Tương hỗ Harold E. Stassen.
42. Cấp dưới Nội các – Văn phòng Hành pháp của Tổng thống: Giám đốc Cục Ngân sách Joseph M. Dodge; Phó Giám đốc Cục Ngân sách Percival F. Brundage; Giám đốc Văn phòng Huy

động Phòng vệ Arthur S. Fleming; Phó Giám đốc Văn phòng Huy động Phòng vệ Victor E. Cooley; Chủ tịch Hội đồng Cố vấn Kinh tế Arthur F. Burns; Giám đốc Cục Tình báo Trung ương Allen W. Dulles; Chủ tịch Hội đồng Tài nguyên An ninh quốc gia Jack Gorrie.

43. Nhân sự Nhà Trắng: Trợ lý Tổng thống Sherman Adams; Phó Trợ lý Tổng thống Wilton B. Persons; Thư ký Tổng thống Thomas E. Stephens; Thư ký Báo chí Tổng thống James C. Hagerty; Cố vấn Đặc biệt Tổng thống Bernard M. Shanley; Trợ lý Đặc biệt Tổng thống về Các vấn đề An ninh quốc gia Robert Cutler; Trợ lý Đặc biệt Tổng thống C. D. Jackson; Trợ lý Hành chính Tổng thống Emmet J. Hughes.
44. Khi thu thập thông tin về những người này, tôi hầu như liên tục phải dựa vào các tóm tắt liên quan đến họ trong mấy số của nguyệt san *Current Biography* những tháng đầu năm 1953. Tôi muốn cảm ơn ông Boy Shotland vì đã cung cấp cho tôi bản ghi nhớ sơ bộ về những người này.
45. Xem Fletcher Knebel, "Ike's Cronies", *Look*, 1-6-1954, trang 61.
46. "What goes on at Ike's Dinners", *U.S. News and World Report*, 4-2-1955.
47. Theodore Roosevelt như Matthew Josephson trích trong *The President-Makers*, (New York: Harcourt, Brace, 1940), trang 142; xem thêm đánh giá của William H. Lawrence về Merriman Smith, *Meet Mister Eisenhower* (New York: Harper, 1955) trong mục Điểm sách của *The New York Times*, 10-4-1955, trang 3.
48. Herman Finner, "Civil Service", *Encyclopedia of the Social Sciences*, tập III, trang 522.
49. Các bộ của chính phủ dân sự khác nhau rất nhiều trong việc chúng có thuộc lĩnh vực công vụ theo quy định hay không. Một số cơ quan – như Dịch vụ Rừng, Cục Điều tra Liên bang, Cục Tiêu chuẩn, Ủy ban Thương mại Giữa các bang – được chuyên môn hóa cao. "Như một quy tắc chung, cơ quan càng

chuyên môn hóa thì nhân sự của nó càng an toàn trước các chính trị gia khát việc.” Xem James MacGregor Burns, “Policy and Politics of Patronage”, *The New York Times Magazine*, 5-7-1953, trang 24. Tất nhiên, ngoại lệ của quy tắc này hiện là Bộ Ngoại giao. Hơn nữa, việc thăng chức theo chế độ dân sự được cho là căn cứ vào thành tích đo bằng các báo cáo tiến độ. “Tuy nhiên, hệ thống này không loại trừ được ưu ái cá nhân một khi sĩ quan cấp trên vẫn là người phán xét”, Finer, sđd, trang 521.

50. *Encyclopedia Britannica*, tái bản lần 11, tập 6, trang 414.
51. Khoảng 88% tổng số nhân viên chính phủ có thời gian làm việc theo quy định công vụ; khoảng 7% còn lại được bảo vệ theo Sắc lệnh Hành pháp 1947 quy định, nếu một nhân viên, sau khi đã làm việc trong lĩnh vực dân sự, mà chuyển sang làm một công việc phi dân sự, thì vẫn tiếp tục được bảo vệ không bị thôi việc; những người được bổ nhiệm theo nhiệm kỳ công tác vẫn tiếp tục làm việc trong chính quyền mới. *Time*, 20-7-1953, trang 14. Xem thêm Burns, sđd, trang 8; và “On U.S. Jobholders”, *The New York Times*, 28-6-1953.
52. Vào năm 1953, có 2,1 triệu nhân viên dân sự toàn thời ở Mỹ và gần 200.000 nhân viên ngoài lục địa Mỹ. Khoảng 1,2 triệu trong số đó làm việc ở Bộ Quốc phòng; nửa triệu làm việc ở Bộ Bưu điện, nhóm tiếp theo lớn nhất (178.402) làm trong bộ phận Quản lý Cựu chiến binh, tiếp theo là Bộ Tài chính (85.490) và Bộ Nông nghiệp (78.097). Theo *The World Almanac*, 1954, trang 64.
53. Về 1.500 “quan chức quan trọng” trong chính phủ, xem nghiên cứu về họ của Jerome M. Rosow *American Men in Government* (Washington, D.C.: Public Affairs Press, 1949). Số liệu về 1.500 người trên lấy từ nghiên cứu này.
54. Xem *Time*, 12-1-1953, trang 18.
55. *Business Week*, 27-9-1952, trang 84.
56. Xem bài viết khá thẳng thắn, “The Little Oscars and Civil Service”, *Fortune*, 1-1953, từ trang 77.

57. Xem *Time*, 20-7-1953, trang 14. Không chỉ những người chuyên nghiệp đi lên qua con đường công vụ tới những việc không thuộc quyền quản lý của nó mới mất an ninh việc làm, mà còn nhiều loại người lao động trong chính quyền như người gác đèn biển thuộc lực lượng tuần duyên và phiên dịch viên tiếng Hindi “không thuộc diện được đưa vào hệ thống đánh giá thành tích công vụ thường xuyên.”
58. Burns, sđd, trang 8.
59. *Business Week*, 23-10-1954, trang 192.

CHƯƠNG 11. THUYẾT CÂN BẰNG

1. John Adams, *Discourses on Davila* (Boston: Russell and Cutler, 1805), các trang 92-93.
2. David Riesman, cộng tác cùng Reuel Denney và Nathan Glazer, *The Lonely Crowd* (New Haven: Yale University Press, 1950), các trang 234-39, 260, 281, 250, 254-55.
3. George Graham, *Morals in American Politics* (New York: Random House, 1952), trang 4.
4. Trích từ Irving Howe, “Critics of American Socialism”, *New Internationalist*, tháng 5-tháng 6-1952, trang 146.
5. Về phương pháp này, xem Gerth và Mills, *Character and Social Structure* (New York: Harcourt, Brace 1953).
6. Murray Edelman, “Government’s Balance of Power in Labor-Management Relations”, *Labor Law Journal*, 1-1951, trang 31.
7. Xem E. H. Carr, *The Twenty Years’ Crisis* (London: Macmillan, 1949), trang 82-83.
8. Edelman, sđd, trang 32.
9. Xem David B. Truman, *The Governmental Process* New York: Knopf, 1951), từ trang 506.
10. Xem Floyd Hunter, “Structures of Power and Education”, *Conference Report: Studying the University’s Community* (New

Orleans: Trung tâm Nghiên cứu giáo dục tự do cho người lớn, 4-1954), để thấy thành phần của những nhóm như vậy trong một thành phố, và các ghi chép sơ bộ trong cuốn sách sắp xuất bản của ông về toàn cảnh quốc gia.

11. E. H. Carr, sđd, trang 80.
12. Về các thành viên của Quốc hội khóa 83 (1954), xem Cabell Phillips "A Profile of Congress", *The New York Times Magazine*, 10-1-1954, từ trang 16. Về các thành viên Quốc hội 1949-1951, xem Donald R. Matthews, *The Social Background of Political Decision-Makers* (Garden City, New York: Doubleday, 1954), trang 29. Xem thêm Madge M. McKinney, "The Personnel of the Seventy-seventh Congress", *American Political Science Review*, tập xxxvi (1942), từ trang 67.
13. Matthews, sđd, các trang 30 và 23. Xem thêm Mills, *White Collar* (New York: Oxford University Press, 1951), các trang 127-28.
14. Matthews, sđd.
15. Như trên, các trang 24 và 26-27. Người Công giáo chỉ chiếm 9% số Thượng Nghị sĩ trong Quốc hội khóa 83. Xem báo cáo của Hội đồng Quốc gia Giáo hội, trích trong *Time*, 19-1-1953.
16. Trích dẫn ở đoạn này là từ Cabell Phillips, "The High Cost of our Low-Paid Congress", *The New York Times Magazine*, 24-2-1952, trang 42, 44. Franklin Delano Roosevelt thậm chí đã nói về chức vụ chính trị nhìn chung là "hoặc cá nhân phải có đủ tiền của mình để đầu tư an toàn nhằm lo cho mình khi không nắm giữ chức vụ... hoặc anh ta phải có các mối liên hệ làm ăn, có một nghề hoặc một việc mà anh ta đôi khi có thể dùng nó để xoay xở." Trong một bài tạp chí năm 1952 được in lại của Harold F. Gosnell, *Champion Campaigner: Franklin D. Roosevelt* (New York: Macmillan 1952), và được trích dẫn trong *The New York Times*, 15-10-1952. Xem thêm George B. Galloway, *The Legislative Process in Congress* (New York: Crowell, 1953).

60. Về tổng thu nhập trung bình của các thành viên Quốc hội năm 1952, xem Phillips, "The High Cost of our Low-Paid Congress", sđd; và về việc tăng lương hàng năm của các nghị sĩ năm 1955, xem "Congress Take-Home", *The New York Times*, 6-3-1955, trang 2E.
17. Robert Bendiner, "Spotlight on a Giant Hoax", *The Progressive*, 6-1955, trang 5.
18. Ví dụ, xem Martin Dies, "Congressman-at-large from Texas, 'The Truth About Congressmen,'" *Saturday Evening Post*, 30-10-1954, từ trang 31.
19. Xem Martin Dies, sđd, trang 138; về John F. Kennedy, xem *The New York Times*, 1-12-1952, trang 16.
61. Trong chiến dịch tranh cử năm 1952, Thượng Nghị sĩ quá cố bang Michigan "Blair Moody và một số ủy ban làm việc cho ông báo cáo đã quyền góp được 98.940 đô-la. Báo cáo cá nhân của Thượng Nghị sĩ khai chi phí 37.224 đô-la, trong khi Ủy ban hạt Wayne trong chiến dịch tranh cử của ông chi 36.224 đô-la." Trong toàn bộ chiến dịch tranh cử năm 1952, những người Cộng hòa bang New York báo cáo là họ đã chi 227.290 đô-la cho các công ty quảng cáo Batten, Barton, Dustine, Osbone và thêm một khoản 20.844 đô-la cho các công ty khác (như trên).
20. 50 năm trước, Thượng Nghị sĩ, cho dù có thể là "đại diện ngành đường sắt", vẫn thực sự là bề trên so với Hạ Nghị sĩ, vì ông ta có trách nhiệm với các nhóm lợi ích có quyền lực đủ mạnh để ảnh hưởng quyết định tới cơ quan lập pháp của bang đã bầu ông. Nhưng từ năm 1913, Thượng Nghị sĩ được bầu trực tiếp cũng đã xử lý các nhóm lợi ích đa dạng mà thường làm phân tán sự chú ý và thỏa hiệp chính sách của Hạ Nghị sĩ.
62. Về chủ nghĩa địa phương của chính trị gia chuyên nghiệp nói chung, xem cuốn sách rất hay của James MacGregor Burns, *Congress on Trial: The Legislative Process and the Administrative State* (New York: Harper, 1949), các trang 8, 14, 59, 142, 143.

21. Stanley High, được trích trong Stephen K. Bailey và Howard D. Samuel, *Congress at Work* (New York: Henry Holt, 1952), trang 8.
22. Có một mô tả rất hay về một ngày làm việc điển hình trong đời của một thượng nghị sĩ lớn và một hạ nghị sĩ quan trọng trong Bailey và Samuel, sđd.
23. Để có một tóm tắt tốt về những “vấn đề” địa phương trong chiến dịch tranh cử năm 1954, xem *Life*, 1-11-1954, các trang 30, 20, và 21. Vị Thượng Nghị sĩ gọi đối thủ của mình là “gian trá hoặc đần độn hoặc ngu xuẩn và dễ bị lừa” là Irving Ives, được trích trong *The New York Times*, 29-10-1954, trang 22.
24. Có thông tin là 60% cử tri không nghĩ gì về chiến dịch tranh cử năm 1954. Thăm dò dư luận của Viện Gallup ngày 4-10-1954, được đưa tin trong *Business Week*, 30-10-1954, trang 29.
25. Xem Burns, sđd, các trang 198 và 36. Không phải Norman Thomas, mà là Arthur Krock đã nói rằng “sự pha trộn đã tới mức ở một số bang và về một số vấn đề quốc gia, cử tri đã gặp khó khăn rất nhiều trong việc tìm ra sự khác biệt về đường lối giữa các đảng lớn... một lý do nổi bật là... chính quyền và cương lĩnh tranh cử của các chính đảng được cho là quan điểm quốc gia nhưng thực tế lại không phải quốc gia... vì trong nhiều bộ phận của đất nước, những người trong cùng một đảng lại chống đối lập trường này của đa số quốc dân”, *The New York Times*, 15-6-1954.
26. Burns, sđd, trang 181. Xem thêm các trang 123, 124, 182,
27. Như trên, các trang 18, 19, 24.
28. Xem David G. Phillips, *The Treason of the Senate, 1906* (Sự phản bội của Thượng Nghị sĩ, năm 1906) (Standford, California: Academic Beprints, 1953).
29. Xem John D. Morris, “The Ways and Means of Dan Beed”, *The New York Times Magazine*, 5-7-1953, trang 29.
30. Thành viên vô danh của Quốc hội, trích dẫn của Dies, sđd, trang 141.

31. Xem Murray Edelman, "Government's Balance of Power in Labor-Management Relations", sđd, trang 35; và "Governmental Organization and Public Policy", *Public Administration Review*, tập XII, số 4, Thu 1952, từ trang 276.
32. Xem ghi chép rất hay của Tiểu ban Tư pháp Chống độc quyền của Thượng viện, dự tính sẽ xem xét vụ Dixon-Yates và điều tra quyền lực của Elizabeth Donahue, "The Prosecution Bests", *New Republic*, 23-5-1955, từ trang 11.
33. Xem Edelman, "Governmental Organization and Public Policy", sđd, từ trang 276-83.
34. John K. Galbraith, *The Great Crash* (Boston: Houghton Mifflin, 1955), trang 171.
35. Để có tuyên bố của lãnh đạo chính phủ và Quốc hội, xem Burns, sđd, từ trang 166.
36. Trích trong Otto Kirchheimer "Changes in the Structure of Political Compromise", *Studies in Philosophy and Social Science* (Viện Nghiên cứu Xã hội, thành phố New York), 1941, từ trang 264.
37. Những ai muốn hiểu hệ thống quyền lực hiện nay như một xã hội cân bằng đồng thời sẽ phải (1) hoặc buồn lậu trong xã hội cũ phi tập trung, (2) hoặc cố gắng tìm một sự cân bằng mới ở mức cao hơn trong cái mới đó. Để biết bình luận về điểm (2), xem Chương 6: Tổng giám đốc điều hành và Chương 12: Giới tinh hoa quyền lực.
38. Xem Mills, *White Collar* (New York: Oxford University Press, 1951), từ trang 54.
39. Trích từ Kenneth S. Lynn, *The Dream of Success* (Giấc mơ thành công) (Boston: Little Brown, 1955), từ trang 148.
40. Trích từ Mills, sđd, trang 65 và các chương 13, 14, 15.
41. Trích từ Mills, "The Labor Leaders and the Power Elite", *Industrial Conflict* (Arthur Kornhauser, Robert Dubin, và Arthur M. Ross biên tập) (New York: McGraw-Hill, 1954), từ

trang 144; và Mills, *The New Men of Power: America's Labor Leaders* (New York: Harcourt, Brace, 1948). Xem thêm Saul D. Alinsky, *Reveille for Radicals* (Chicago: University of Chicago Press, 1946).

CHƯƠNG 12. GIỚI TINH HOA QUYỀN LỰC

1. Trích từ Elmer Davis, *But We Were Born Free* (Indianapolis: Bobbs-Merrill, 1953), trang 187.
2. Để có những điểm được sử dụng nhằm mô tả điểm thứ nhất và thứ hai trong các đoạn này, tôi lấy từ Robert Lamb, "Political Elites and the Process of Economic Development", *The Progress of Underdeveloped Areas* (Bert Hoselitz biên tập) (Chicago: The University of Chicago Press, 1952).
3. Henry Cabot Lodge, *Early Memoirs*, Dixon Wecter trích dẫn, *The Saga of American Society* (New York: Scribner's, 1937), trang 206.
4. Huân tước James Bryce, *The American Commonwealth* (New York: Macmillan, 1918), tập I, các trang 84-84. Ở Mỹ trước cách mạng, sự khác biệt vùng miền tất nhiên là quan trọng, nhưng xem William E. Dodd, *The Cotton Kingdom* (tập 27 trong *Chronicles of America Series*, Allen Johnson biên tập) (New Haven: Yale University Press, 1919), trang 41; Louis B. Wright, *The First Gentlemen of Virginia* (Huntington Library, 1940), Chương 12; Samuel Morison và Henry S. Commager, *The Growth of the American Republic* (New York: Oxford University Press, 1950), các trang 177-78; James T. Adams, *Provincial Society, 1690-1763* (New York: Macmillan, 1927), trang 83.
5. Ví dụ, xem David Riesman, cộng tác với Reuel Denney và Nathan Glazer, *The Lonely Crowd* (New Haven: Yale University Press, 1950).
6. Xem *Hearings of the Pujo Committee*, trích trong Richard Hofstadter, *The Age of Reform* (Thời đại cải cách) (New York: Knopf, 1955), trang 230; và Louis D. Brandeis, *Other People's Money* (New York: Stokes, 1932), các trang 22-23.

7. Richard Hofstadter, sđd, trang 305.
8. Whitaker Chambers, *Witness* (New York: Random House, 1952), trang 550.
9. Để biết phần giới thiệu tuyệt vời về sự thống nhất quốc tế các lợi ích công ty, xem James Stewart Martin, *All Honorable Men* (Boston: Little Brown, 1950).
10. Gerald W. Johnson, "The Superficial Aspect", *New Republic*, 25-10-1954, trang 7.
11. Xem *Hearings before the Committee on Armed Services*, Thượng viện Mỹ, Quốc hội khóa 83, kỳ họp thứ nhất, *On Nominees Designate Charles E. Wilson, Roger M. Keyes, Robert T. Stevens, Robert B. Anderson, and Harold E. Talbott*, 15, 16, và 23-1-1953 (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1953).
12. *Hearings before the Subcommittee on Study of Monopoly Power of the Committee on the Judiciary*, Hạ viện, Quốc hội khóa 81, kỳ họp thứ nhất, số 14, phần 2A (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1950), trang 468.
13. Trích từ *The New York Times*, 6-12-1952, trang 1.
14. Floyd Hunter, "Pilot Study of National Power and Policy Structures", Viện Nghiên cứu Khoa học Xã hội, University of North Carolina, Research Previews, tập 2, số 2, 3-1954 (Bản rô-nê-ô), trang 8.
15. Như trên, trang 9.
16. Richard Hofstadter, sđd, các trang 71-72.
17. Trích từ Gerth và Mills, *Character and Social Structure* (New York: Harcourt, Brace, 1953).
18. Trích từ Mills, "The Conscription of America", *Common Sense*, 4-1945, từ trang 15.
19. Trích trong "Twelve of the Best American Schools", *Fortune*, 1-1936, trang 48.
20. Bài nói của Thống chế Viscount Montgomery tại Đại học Columbia, đăng trên *The New York Times*, 24-11-1954, trang 25.

21. Trích từ Dean Acheson, “What a Secretary of State Really Does”, *Harper's*, 12-1954, trang 48.

CHƯƠNG 13. XÃ HỘI ĐẠI CHÚNG

1. Xem E. H. Carr, *The New Society* (London: Macmillan, 1951), các trang 63-66, người mà tôi phải dựa nhiều trong chương này và các đoạn sau.
2. Về những cuộc bầu cử trong các nền dân chủ chính thức hiện đại, E. H. Carr đã kết luận: “Ngày nay nói về việc bảo vệ nền dân chủ cứ như chúng ta đang bảo vệ thứ mà chúng ta đã biết và đã sở hữu từ nhiều thập kỷ hoặc nhiều thế kỷ là tự dối mình và lừa gạt – dân chủ đại chúng là một hiện tượng mới, một sáng tạo của nửa thế kỷ qua – việc nghiên cứu theo triết học của Locke hoặc của nền dân chủ tự do thế kỷ XIX là không thích hợp và lừa dối. Chúng ta cần đến gần mục tiêu hơn, và cần có một khẩu hiệu thuyết phục hơn, nếu chúng ta nói về sự cần thiết, không phải về bảo vệ nền dân chủ, mà phải tạo dựng nó.” (như trên, các trang 75-76).
3. Trích Hans Speier, *Social Order and The Risks of War* (New York: George Stewart, 1952), các trang 323-39.
4. Gustave Le Bon, *The Crowd* (London: Ernest Benn Ltd., 1952 – xuất bản lần một bằng tiếng Anh, 1896), trang 207. Xem thêm các trang 6, 23, 30, 187.
5. Sergei Chakhotin, *The Rape of the Masses* (New York: Alliance, 1940), các trang 289-91.
6. Charles Horton Cooley, *Social Organization* (New York: Scribner's, 1909) trang 93. Xem thêm Chương 9.
7. Xem Walter Lippmann, *Public Opinion* (New York: Macmillan, 1922), vẫn là mô tả rõ nhất về khía cạnh này của truyền thông. Đặc biệt xem các trang 1-25 và 59-121.
8. Trích Gerth và Mills, *Character and Social Structure* (New York: Harcourt, Brace, 1953), từ trang 84.

9. J. Truslow Adams, *The Epic of America* (Boston: Little, Brown, 1931), trang 360.
10. Trích Mills, “Work Milieu and Social Structure”, bài nói tại “Hội nghị Asilomar” của Hội Sức khỏe tâm thần bang North Carolina, 3-1954, in lại trong bản tin *People At Work: A Symposium* (Người đang làm việc: Một hội thảo), từ trang 20.
11. A. E. Bestor, *Educational Wastelands* (Urbana, III: University of Illinois, 1953), trang 7. Xem thêm trang 80.

CHƯƠNG 14. TÂM LÝ BẢO THỦ

1. Trích Karl Mannheim, *Essays on Sociology and Social Psychology* (Paul Kecskemeti biên tập và dịch) (New York: Oxford University Press, 1953), Chương II: “Suy nghĩ bảo thủ”, từ trang 74.
2. Xem Russell Kirk, *The Conservative Mind* (Chicago: Henry Regnery, 1953), đặc biệt Chương I. Để biết thêm thảo luận về ông Kirk, xem Mills, “The Conservative Mood”, *Dissent*, Đông 1954. Để có hướng dẫn đồng tình với chủ nghĩa bảo thủ ở Mỹ, xem cuốn sách cùng tên của Clinton Rossiter (New York: Knopf, 1955).
3. Trích Mills, *The New Men of Power: America's Labor Leaders* (New York: Harcourt, Brace, 1948), Chương 6: “Lối hùng biện tự do”, từ trang III.
4. Trích Kenneth S. Lynn, *The Dream of Success* (Boston: Little, Brown, 1955), trang 216.
5. Thượng Nghị sĩ Taft trước khi chết được hỏi đã đọc cuốn sách của Russell Kirk chưa, ông trả lời là không có nhiều thời gian cho sách. Xem “Robert Taft's Congress” và “Who Dares to Be a Conservative?”, *Fortune*, 8-1953, các trang 95, 136.
6. Xem Peter Viereck, *Conservatism Revisited* (New York: Scribner's, 1950); và Jose Ortega y Gasset, *The Revolt of the Masses*, 1932 (New York: New American Library, 1950).

7. Mặc dù diễn giải về “chủ nghĩa McCarthy” như là có nguồn gốc trong địa vị không đạt được giờ đây được truyền bá rộng rãi, bài báo gốc của Paul Sweezy và Leo Huberman vẫn là mô tả thẳng thắn nhất về nó, “The Roots and Prospects of McCarthyism”, *Monthly Review*, 1-1954. Xem thêm các bài của Peter Viereck, ví dụ “Old Slums plus New Rich: The Alliance Against the Elite” và “The Impieties of Progress”, *The New Leader*, 24-1 và 31-1-1955. Để có một tuyên bố tinh tế hơn, xem Richard Hofstadter, “The Pseudo-Conservative Revolt”, *The American Scholar*, Đông 1954-1955. Về chủ đề chung là địa vị của tầng lớp trung lưu, xem Chương 11: “Hoảng loạn địa vị”, trong Mills, *White Collar* (New York: Oxford University Press, 1951).
8. Xem bài viết rất hay của Robert Bendiner, “The Liberals’ Political Road Back”, *Commentary*, 5-1953, từ trang 431.
9. Archibald MacLeish, “Conquest of America”, *The Atlantic Monthly*, 8-1949.
10. Những ví dụ về Tán dương Mỹ có sẵn tới mức rối rắm. Không may là chẳng cái nào trong chúng thực sự đáng xem xét chi tiết: để những gì mà tôi có trong đầu có thể rõ ràng, hãy tìm đọc Jacques Barzun, *God’s Country and Mine* (Boston: Little, Brown, 1954). Để có một ví dụ ít khoa trương hơn, xem Daniel J. Boorstin, *The Genius of American Politics* (Chicago: University of Chicago Press, 1953); về một số nhân vật được vinh danh, xem *America and The Intellectuals* (New York: loạt bài trong *Partisan Review*, số 4, 1953).
11. Trích Mills, “Liberal Values in the Modern World”, *Anvil and Student Partisan*, Đông 1952.
12. Xem kiểm tra định nghĩa của David Riesman và tác phẩm của ông trong Elizabeth Hardwick, “Riesman Considered”, *Partisan Review*, tháng 9, 10-1954, từ trang 548.
13. Xem *Business Week*, 18-9-1954, trang 32; và *Time*, 12-7-1954, các trang 80-81.
14. *The New York Times*, 7-12-1952, trang 3F.

15. Về các doanh nghiệp thành công bất hợp pháp, xem những báo cáo khác nhau về các phiên điều trần vụ Kefauver năm 1950, đặc biệt *Third Interim Report of the Special Committee to Investigate Organized Crime in Interstate Commerce*, Quốc hội khóa 82, kỳ họp thứ nhất, Báo cáo 307.
16. Alfred R. Lindesmith, "Organized Crime", *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 9-1941, được rút gọn và sắp xếp trong Leonard Broom và Philip Selznick, *Sociology: A Text with Adapted Readings* (Evanston, Illinois và White Plains, New York: Row, Peterson, 1955), trang 631.
17. Về những mục ở trên, xem *Time*, 28-6-1954, các trang 21-22; *The New York Times*, 19-9-1954, các trang 1, 8; như trên, 20-2-1954, các trang 1, 15; như trên, 24-2-1954, các trang 1, 15; và *Time*, 3-3-1952; *Look*, 9-3-1954, từ trang 38; *The New York Times*, 12-2-1954, các trang 1, 17; như trên, 16-3-1954; *Time*, 12-7-1954, trang 24 và *The New York Times*, 26-6-1954, trang 1, và 30-6-1954, các trang 1, 28.

CHƯƠNG 15. SUY THOÁI ĐẠO ĐỨC CAO HƠN

1. Trich Mills, "A Diagnosis of Our Moral Uneasiness", *The New York Times Magazine*, 23-11-1952.
2. James Reston, *The New York Times*, 10-4-1955, trang 10E.
3. Sophie Tucker, trích trong *Time*, 16-11-1953.
4. Trich Mills, *White Collar* (New York: Oxford University Press, 1951), từ trang 259.
5. Trich Mills, "The Contribution of Sociology to Industrial Relations", Biên bản Hội nghị thường niên thứ nhất của Hiệp hội Nghiên cứu Quan hệ công nghiệp, 12-1948.
6. James Reston, *The New York Times*, 31-1-1954, mục 4, trang 8.
7. *The New York Times Book Review*, 23-8-1953. Nhưng xem thêm *Time*, 28-2-1955, từ trang 12.

8. Các phiên điều trần trước Ủy ban về Ngân hàng và Tiền tệ, Thượng viện Mỹ, Quốc hội khóa 84, kỳ họp thứ nhất (U.S. Government Printing Office, Washington, 1955), trang 1001.
9. John Adams, *Discourses on Davila* (Boston: Russell and Cutler, 1805).
10. Trong *Perspectives, USA*, số 3, ông Lionel Trilling đã viết một cách lạc quan về “các tầng lớp trí thức mới.” Để có một mô tả đầy đủ thông tin về các tầng lớp văn hóa mới do một người trong cuộc tự ý thức viết ra, xem thêm Louis Kronenberger *Company Manners* (Indianapolis: Bobbs-Merrill, 1954).
11. Leo Egan, “Political ‘Ghosts’ Playing Usual Quiet Role as Experts”, *The New York Times*, 14-10-1954, trang 20.
12. Charles E. Wilson, trích trong *The New York Times*, 10-3-1954, trang 1.
13. John Adams, sđd, các trang 57–58.
14. Trích William Harlan Hale, “The Boom in American History”, *The Reporter*, 24-2-1955, từ trang 42.
15. Xem Walter Bagehot, *Physics and Politics* (New York: D. Appleton, 1912), các trang 36, 146–47, 205–06.

MỤC TỪ TRA CỨU

A

A. A. Berle 163-64
A.D., câu lạc bộ 91
Adolf Hitler 38
A. E. Bestor 405
Alan G. Kirk 259, 273
Albert Einstein 276
Albert Wedemeyer, Tướng 260, 272
Alfred M. Gruenther 251
Alfred P. Sloan 177
Alger Hiss 321, 358
Allegheny, công ty 178
Allen Dulles 296
Allison Davis 51
American Legion, câu lạc bộ 318
American Machine & Foundry, công ty 273
Amherst, trường 141, 153
Andover, trường 87
Andrew Carnegie 298
Andrew Jackson 288
Andrew Mellon 147
Anita McCormick Blaine 144
Annapolis 232-34, 240, 247-48
Archibald MacLeish 423
Aristotle 329
Arthur H. Dean 368
Arthur Maass 270

Arthur W. Radford, Đô đốc 38, 240-41, 268
AT&T, công ty 461-62
August B. Hollingshead 58
Auguste Comte 382
Ấn Độ 130

B

Bà Astor 67, 72, 98, 99
Bà Chauncey McCormick 106
Bà John Jay 66, 70, 111, 343
Bà John King Van Rensselaer 67, 68
Bà Vanderbilt 72, 116
Baltimore 66, 76, 101
Ban Huấn luyện Sĩ quan Dự bị (ROTC) 278
Ban Phân bố Vũ khí Đạn dược 271
Bàn Môn Điểm 268
Bảo hiểm Mutual Life, công ty 177
Bạo loạn của Shays 227
Barbara Hutton 144
Batten, Barton, Durstine và Osborn 368
bầu cử 28, 260, 292-93, 302, 309, 311, 317-19, 321-22, 325, 340, 345, 390, 457, 468
Benjamin F. Fairless 147, 271
Bennington, trường 86
Ben Seligman 485
Bernard M. Baruch 271
Bertha Eastmond 77
bò Aberdeen-Angus 168

- bò Ayrshire 168
 bò sừng ngắn 168
 Bonner Fellers 260
 Boston 65, 66, 71, 72, 76, 79, 83, 85, 89,
 101, 123, 152, 168, 343
 Bowdoin, trường 141
 Bộ Chiến tranh 278
 Bộ chỉ huy Viễn Đông 259, 260
 Bộ Ngoại giao 93, 257, 264-67, 302,
 304, 468
 Brandeis, trường 484
 Brearley, trường 86
 Brenda Frazier 108
 Brook, câu lạc bộ 85
 Brooks Brothers, công ty 85, 86
 Brown, trường 74, 141, 153, 271
 Bryn Mawr, trường 86
 Buffalo 76
Business Week 161
- C**
- C. S. Forester 250
 California 48, 57, 60, 72, 211, 279, 450,
 462, 484
 Calumet, câu lạc bộ 76
 câu lạc bộ đô thị 92
 Cap & Gown, câu lạc bộ 91
 Chapin, trường 86, 493
 Charles C. Moskos 480
 Charles Cooley 394
 Charles Copeland 148
 Charles Erwin Wilson (General Motors, Bộ
 trưởng Quốc phòng) 168, 362
 Charles E. Wilson (General Electric) 279
 Charles F. Detmar Jr. 368
 Charles Homer 55
 Charles M. Cook Jr. 279
 Charles W. Nash 149
 Chesapeake và Ohio Railroad (C&O) 205
 Chester W. Nimitz 251, 279
 Chicago 59, 60, 76, 106, 140, 152, 207,
 479-81
 chiến dịch tranh cử 214, 215, 295, 318, 319,
 321, 322, 323, 429, 430, 446, 473
 Chiến tranh Tây Ban Nha-Mỹ 229, 230, 231,
 232, 247
 Chiến tranh Triều Tiên 227, 236, 242, 268,
 430, 457
 chính sách đối ngoại 262, 309, 458, 471, 479
 Chính sách Kinh tế Công bằng 52, 303, 334,
 421
 Chính sách Kinh tế Mới 52, 153, 159, 301,
 302, 307, 330, 334, 338, 341, 346-49,
 359, 415, 421, 423
 Choate, trường 87, 89
 Cholly Knickerbocker 97, 98, 103
 Chrysler, công ty 201, 271, 461, 462, 465
 chủ ngân hàng đầu tư 216, 368, 370
 chủ nghĩa bảo thủ 217, 307, 414, 416-19,
 426-27
 Cincinnati 76, 227
 Cleveland 76, 140, 227
 Clint Murchison 178
 Coca Cola, công ty 298
 Columbia, Đại học 141, 153, 278, 302, 484
 Cornelius Vanderbilt 130, 511
 Cornell, Đại học 141, 302
 Cortlandt Van R. Schuyler 251
 Cottage, câu lạc bộ 91
 công chúng 26, 28, 30, 42, 56, 96, 97, 102,
 110, 121, 163, 173, 177, 189, 213, 232,
 235-36, 253, 257, 260-61, 267, 279-80,
 317, 323, 326, 335, 353, 373, 377-94,
 397, 400-01, 403-07, 410-11, 413, 416,
 421-22, 427, 429-30, 432, 435, 437-38,
 442-43, 447, 449-50, 452-55, 477

Continental Motors 206, 242
 Convair, công ty 273
 Cơ quan Nghiên cứu Khoa học và Phát triển 276
 Crawford Greenewalt 168
 của cải 12, 19, 20, 22, 24, 47, 52, 56, 64, 66, 68, 77, 96, 99, 116, 121, 125, 130-33, 135, 149, 152-53, 156, 160, 162, 196, 210, 218, 400, 421-22, 429, 444-45, 455-56, 476
 Cục Khai hoang 270
 Cục Ngân sách 301
 Cyrus Eaton 168, 368
D-D
 D. A. Hartman 264
 Daniel Reed 325
 Darlan, Đô đốc 259
 Dartmouth, trường 87, 542
 David Riesman 308
 dân chủ đại chúng 381, 389
 Delta Kappa Epsilon 91
 Dịch vụ Cung ứng 271
 Dịch vụ Y tế Công 302
 Dillon, Read 368
 Dixon Wecter 68, 74, 78, 107
 Dixon-Yates 149
 doanh nhân 49, 52, 53, 54, 63, 80, 84, 103, 113, 126, 128, 139, 142, 148-50, 154, 157, 159, 166, 171, 173, 195, 197, 202-04, 216, 245, 264-65, 273, 296, 298, 308, 315-16, 331, 339, 347, 359, 431, 441, 458, 465, 469
 Doris Duke 144
 Douglas MacArthur, Tướng 259-61, 272, 281
 Douglas McKay 217
 Dun & Bradstreet 98, 106
 Dự án Manhattan 262, 273

Dwight D. Eisenhower 20, 102-03, 168, 179, 216, 217, 241, 244, 251, 256, 260, 265, 269, 278, 281, 291, 292, 293, 295, 297, 298, 303, 334, 443, 458, 464
 đại chúng 96, 99, 122, 130, 382-83, 385, 388-90, 394, 404-05, 406, 453-54
 Đại Công chúng Mỹ 378
 đại sứ 112, 115, 124, 264, 265, 267, 268, 302, 468
 Đại Thập tự chinh 334
 Đảng Cộng hòa 51, 215, 231, 260, 290, 298, 303, 360, 467, 471
 Đảng Dân chủ 215, 264, 290, 304, 344
 Đạo luật Sherman 130
 Điều luật 600-10 260
 Đoàn Luật sư 54
 Đô đốc Mahan 232
 Đội ngũ Kỹ sư 269
 Đức Quốc xã 225, 384, 386

E

E. H. Carr 314, 381
 E. I. du Pont de Nemours & Co. 168, 177
 Elks, câu lạc bộ 286, 318
 Elsa Maxwell 108
 Edmund Burke 418
 Eugene G. Grace 168
 Evon Vogt 59
Executive Suite (Đội điều hành) 178

F

F. W. Woolworth 130
 FBI 266
 Fence, câu lạc bộ 91
 Ferdinand Eberstadt 216, 368
 Ferdinand Lundberg 43, 126
 Finch, trường 86
 Floyd Hunter 54, 485

Fly, câu lạc bộ 91
 Ford 130, 133, 137, 200, 244, 298, 461, 462, 465
 Forrest Sherman 251
Fortune 88, 98, 100, 108, 181, 188, 217, 228, 271, 303, 461, 463
 Fortune 500, danh sách 461
 Frank Knox 279
 Franklin D. Roosevelt 38
 Frank T. Hines 259
 Franz Jozef 229
 Frederick Lewis Allen 132, 153

G

G. W. F. Hegel 37
 Gaetano Mosca 221-22
 Garibaldi 221
 General Electric 186, 189, 279, 298, 461, 462
 General Motors 65, 145, 168, 176, 177, 217, 295, 296, 363, 461, 462, 464, 465, 467
 Gene Tunney 99
 George C. Marshall 176, 243, 251, 259
 George E. Stratemeyer 261
 George F. Baker, Jr. 136
 George Humphrey 169, 179
 George Washington 134, 279, 443
 George Whitney 177
 Gerald W. Johnson 362
 gia đình du Pont 148, 215
 Gia đình Khai quốc 135
 giáo dục đại chúng 402
 giới quý tộc 22, 49, 58, 82, 103, 419
 giới tinh hoa địa phương 64, 459
 Grandview, câu lạc bộ 55
 Greenbrier, khách sạn 205
 Greenwich Village 99

Groton, trường 87, 89, 152
 Guatemala 269
 Gustavus Myers 126, 128

H

Hanson Baldwin 257, 260
 Hap Arnold 251
 Harbor 205
 Harlow Curtice 168
 Harold G. Hoffman 431
 Haroldson L. Hunt 130
 Harry F. Byrd 281
 Harry Hopkins 271
 Harry L. Miller 485
 Harvard, Đại học 9, 79, 83, 87, 91, 94, 136, 141, 152, 153, 185, 265, 302
 Harvey Swados 485
 Henri Giraud 259
 Henrietta Green 136
 Henry Adams 143
 Henry Cabot Lodge 343
 Henry Ford I 130, 137
 Henry H. Arnold, Tướng 529
 Henry O. Havemeyer 136
 Henry S. Villard 265
 Herbert Gold 485
 Herbert Spencer 274
 Herman Finer 300
 Hetty Sylvia H. Green Wilks 144
 Hiến pháp, Mỹ 213, 226, 261, 262, 283
 Hiệp hội Các nhà sản xuất Quốc gia 159, 370
 Hiệp hội Đăng ký Xã hội 76, 77
 hiệp hội thương mại 156, 189, 370
 Học viện Quân đội 279
 Hội đồng An ninh Quốc gia 15, 373
 Hội đồng Cộng đồng 54
 Hội đồng Tham mưu trưởng Liên quân 9, 18,

239, 240, 241, 260, 268
 Hội đồng Thương mại Quốc tế 55
 Hội Giáo hữu 358
 Hội nghị Geneva 269
 Hội nghị Vienna 229
 hội tình nguyện 44, 314, 388, 389, 391, 410, 456
 Hội Trưởng tộc 74, 75
 Honoré de Balzac 126, 164, 211-12
 Horatio Alger 122, 418
 Hotchkiss, trường 87
 Hoyt S. Vandenberg 281, 529
 Hugh Roy Cullen 137, 214

I

IBM 461
 Igor Loiewski Cassini 103
 International Harvester 174, 462
 Ira Eaker, Tướng 273
 Ireland 71, 82, 309, 321
 Irving Howe 311, 485
 Irving Sanes 485
 Isaac Brown 74
 Ivy League 91, 92, 141, 264, 296, 297, 355, 375

J

J. Edgar Hoover 261
 J. Lawton Collins 259
 J. P. Morgan 116, 130, 147, 177
 Jack Gould 102
 Jacob Burckhardt 35, 382
 Jacob Evers, Tướng 273
 James A. Van Fleet 236, 269
 James Bryce 288, 343
 James C. Dunn 265
 James Forrestal 279, 368, 375

James H. Doolittle 272
 James Reston 435, 443
 Jesse Jones 271
 John Adams 120, 121, 223, 307, 342, 445, 451
 John D. Rockefeller 116, 130, 136, 137, 144
 John Foster Dulles 458
 John G. Crommelin 261
 John Hay ("Jock") Whitney 98
 John H. Hildring 259
 John J. McCloy 178, 369
 John J. Pershing 251
 John Kenneth Galbraith 328
 John K. Galbraith 157, 163
 John Knox Jessup 217
 John L. McCaffrey 174
 John L. Sullivan 99
 John L. Tappin 265
 John M. Blair 161
 John Paton Davies 266
 John P. Marquand 249
 John Sibley Butler 480
 John Stuart Mill 382
 Joseph Schumpeter 127
 Joseph T. McNarney 273
 Julius C. Holmes 431

K

Kim Môn 35
 Knickerbocker 72, 85, 97, 98, 103, 106
 Kỷ nguyên Tiến bộ 43, 293

L

L. M. Nulton 248
 Lafayette, trường 141
 Lammot du Pont 176
 Lầu Năm Góc 30, 230, 239, 251, 273, 280,

297

Lauris Norstad 251
 Lawrenceville, trường 87
 Leonard Wood, Tướng 231
 Levin H. Campbell, Jr. 270
 Lewis Coser 485
 Lewis W. Douglas 177
 Liên đoàn Tác giả 446
 Liên Hợp Quốc 259, 269, 358
Life 102, 177, 461, 463
Los Angeles Examiner 106
 Louis Friedland 485
 Luật Ngân hàng Quốc gia năm 1863 135
 Luật Thuế thu nhập năm 1950 200
 Lucius D. Clay 259, 272, 298
 Lusía D'Anbelot du Pont 148
 Lynn Spencer 106

M

Mã Tổ 35
 Mabel Dodge 106
 Mamie Doud 244
 Marcel Proust 106
 Mark Clark, Tướng 258, 269
 Mark Hanna 214
 Matthew B. Ridgway, Đô đốc 240, 273
 Matthew Josephson 126
 Melvin B. Voorhees 236
 Merriman Smith 298
 Metropolitan Life, công ty 461, 463
 Metternich 229
 Millard Tydings, Thượng Nghị sĩ 214
 MIT, trường 302
 Milton Eisenhower 297
 Mobil Oil, công ty 461, 462
 Mona Gardner 109

Murray Edelman 312

Mussolini 221

Mỹ hóa Người nhập cư 71

N

Napoleon 37, 38, 220, 221
 Nathan F. Twining 240
 New England 23, 47, 65, 67, 71, 79, 87, 295, 346
 Newport 80, 98, 99, 205
 New York Central Railroad 401
New York Times 102, 205, 430
 Ngân hàng Quốc gia Chase của New York 368
 Ngân hàng Quốc gia Đệ nhất New York 136
 Ngân hàng Quốc tế về Tài thiết và Phát triển 369
 Ngân hàng Thế giới 369
 ngân sách chính phủ 270
 ngân sách khoa học 276
 ngân sách quân sự 226, 240, 243, 262, 273, 275, 477
 ngân sách quốc gia 270
 nghị quyết Wagner-Taft 260
 người bảo thủ 159, 414-15, 428
 người nhập cư 68, 70, 71, 143, 154, 165, 316
 nhà Astor 68, 143, 147
 nhà Brahmin 72
 Nhà Trắng 207, 227, 231, 294, 297, 320, 370
 nhà Vanderbilt 68, 80, 143, 147
 Nhật Bản 14, 24, 35, 234, 259, 268, 272, 384, 457
 nhóm Ngân hàng Growers 55
 Nicholas Murray Butler 116
 Nội chiến 23, 49, 55, 64, 67, 68, 74, 75, 92, 105, 107, 126, 134-35, 137-38, 149, 156, 165-66, 226-27, 229-33, 277, 293, 330, 342, 345

O-Ô

Oliver Wendell Holmes 343
 Omar Bradley, Tướng 259-60, 285
 Ortega y Gasset 382, 392, 419
 Oscar S. Straus 264, 533
 Oswald Colcough, Chuẩn Đô đốc 279
 Otto von Bismarck 229
 Owen D. Young 116, 189
 ông trùm cướp bóc 126
 Ông Gladstone 117

P

Pacific Union, câu lạc bộ 85
 Paolo Milano 485
 Paramount 280
 Paul Hoffman 179
 Pennsylvania, Đại học 141
 Peter Viereck 419
 Philadelphia 66, 76, 77, 85, 89, 105, 152, 204, 215, 244
 Phillips Exeter 87
 Phòng Thương mại 54, 56, 217, 325, 334
 Pittsburg 76
 Puerto Rico 71

Q

quan hệ công chúng 13, 16, 29, 40, 112, 153, 162, 164, 173, 178, 280-81, 297-98, 310, 314, 400-01, 418, 440, 448-49, 451, 454, 456
 Quốc hội 12, 14, 38, 43, 51, 56, 214, 226, 240, 258, 260-62, 268, 270, 272, 280, 288, 291, 294, 301, 308-10, 315-17, 319-26, 328, 337-38, 343, 345, 349, 369-70, 376, 379, 383, 443, 459-60, 468, 474
 Quý bà Salon 106
 quyền lãnh đạo 328
 Quỹ Huntington Hartford 484

Quỹ Khoa học Quốc gia 276
 Quỹ Phúc lợi Cộng đồng 54
 quỹ tài trợ 200
 quyền lãnh đạo 328, 401
 quyền tự do dân sự 423-24

R

Racquet, câu lạc bộ (Philadelphia) 85
 Racquet & Tennis (New York) 85
 Radford, Đô đốc 38, 240, 241, 268
 Ralph Earle, Chỉ huy 248
 Richard A. Girard 206
 Richard Hofstadter 348, 372, 485
 Robert A. Gordon 172
 Robert A. Taft, Thượng Nghị sĩ 260, 323
 Robert B. Carney, Đô đốc 240
 Robert Bendiner 317
 Robert Montgomery 102
 Robert R. Young 177
 Roderick Allen, Thiếu tướng 431
 Rotary, câu lạc bộ 54, 286
 Ruth Harper Mills 484

S

Samuel Gompers 333
 San Francisco 66, 76, 79, 85
 Scott McLeod 266
 Sergei Chakhotin 392
 Sidney Hillman 333
 Sid Richardson 130, 178
 Smith, trường 86
 Somerset, câu lạc bộ 83, 85
 Sophie Tucker 437
Sơ Đẳng kỹ Xã hội 65, 75, 76, 77, 78, 98, 100, 109, 152
 Stanley High 320
 St. Louis, Trường Y 279

St. Mark, trường 87

St. Paul, trường 87

St. Timothy, trường 86

Standard Operating Procedure (Các thủ tục hành động tiêu chuẩn) 252

Suzanne I. Keller 170

T

tầng lớp thượng lưu 9, 12, 22, 24-28, 43, 46-53, 56, 58-62, 65, 67-71, 73, 75, 78, 80-94, 98, 99, 101, 104-05, 113-14, 118, 138, 140-43, 147, 151, 166, 192, 218, 226, 232-33, 245, 265, 304, 315, 354-55, 358, 416, 418, 420-22, 431

tầng lớp trung lưu 22, 25, 45, 46, 50, 59, 61, 71, 83, 86, 90, 125, 138, 139, 140, 142, 145, 149, 151, 167, 172, 183, 197, 211, 225, 308, 312, 329-32, 341, 359, 378, 387-88, 410, 432, 482

Tập đoàn AVCO 273

Tập đoàn Máy bay Fairchild 273

Tập đoàn Tài chính Tài thiết 271

Tập đoàn Thép Mỹ 147, 201, 271

Tây Thái Bình Dương 268

Thành phố Khu vực 55

Thân vương xứ Wales 99

The Caine Mutiny (Cuộc nổi loạn trên tàu Caine) 359

Thép Bethlehem, công ty 168

Theodore Dreiser 110

Theodore H. White 277

Theodore Roosevelt 227, 230, 231, 232, 288, 298, 301, 348

The Theory of the Leisure Class (Thuyết về tầng lớp nhàn rỗi) 80

Thế chiến I 24, 105, 107, 125, 135, 189, 214, 216, 218, 220, 225-26, 229-30, 242-43, 251, 270, 278, 286, 288, 331, 345

Thế chiến II 24, 35, 38, 48, 49, 51, 62, 125, 133-34, 149, 196, 216, 237, 240, 242,

245, 251, 262, 266, 270-72, 275-76, 278-79, 287, 302, 310, 317, 323, 326, 348-49, 365, 372, 375, 422, 458-59

Thomas E. Dewey 297

Thorstein Veblen 80, 118

Time 236, 480

Tin Lành 67, 74, 82, 140, 165-67, 233, 245, 315-16, 355

Tòa án Tối cao 94, 285, 345, 358

Triều Tiên 35, 236, 259, 266, 272, 274

Truman 38, 260, 262, 302, 313, 334

Trung Tây 57-59, 105, 295, 368

truyền thông đại chúng 20, 81, 96, 100-02, 107, 112-13, 121, 123, 318, 383, 385-87, 389, 392, 394-95, 397-98, 400-02, 407, 410, 454, 472

Tu chính án 14 năm 1868 135

tự động hóa 161

Tuyến Đường sắt Trung tâm New York 177

U

Ulysses S. Grant 227, 230

Union, câu lạc bộ 76, 85, 462

uy tín công chúng 104, 115

Ủy ban Chính sách Hiệp hội Giáo dục Quốc gia 278

Ủy ban Chuẩn chi Ngân sách 325

Ủy ban Hoover 240

Ủy ban Quốc gia Đảng Cộng hòa 260

V

Vannevar Bush 276

Variety 281

Vassar, trường 86

viên chức 149, 299

Virginia 67, 205

Viscount Montgomery, Thống chế 375

Voltaire 443

W

Walter Bagehot 454
 Walter Bedell Smith 259, 273
 Walter S. Carpenter 177
 Ward McAllister 67, 74, 75, 98, 99, 152
 Wellesley, trường 86
 Westover, trường 86
 West Point, trường 230, 231, 242, 246, 247, 255, 269, 359, 430
 White Sulphur Springs 205
 Whittaker Chambers 358
 William Benton, Thượng Nghị sĩ 214
 William Holden 179
 William H. Vanderbilt 173
 William Howard Taft 231
 William Jennings Bryan 214
 William McKinley 277, 345
 William Miller 170, 485
 William O. Douglas 285
 William Taber 484
 William White 177
 Williams, trường 141, 543
 Winthrop W. Aldrich 369, 461
 Wisconsin 214, 278, 474
 Woodrow Wilson 284

X

xã hội cà phê 97-101, 105, 107, 109, 110, 111, 112, 358
 xã hội đại chúng 11, 43, 44, 282, 332, 377-78, 380, 383, 386-87, 392-94, 399, 406, 410-11, 432-34, 452, 455, 477
 Xã hội Thượng lưu Mỹ 67, 99

Y

Yale, Đại học 9, 79, 83, 87, 91, 109, 141, 153, 265, 302, 480

Z

Zeta Psi 91

TỦ SÁCH KINH ĐIỂN

1. *12 hoàng đế La Mã*, Caius Suetonius Tranquillus
2. *Bàn về khế ước xã hội*, Jean-Jacques Rousseau
3. *Bàn về tinh thần pháp luật*, Montesquieu
4. *Cách mạng Pháp và tâm lý học của các cuộc cách mạng*, Gustave Le Bon
5. *Chính trị luận*, Aristotle
6. *Cộng hòa*, Plato
7. *Đạo đức kinh*, Lão Tử
8. *Iliad*, Homer
9. *Giới tính hoa quyền lực*, C. Wright Mills
10. *Hàn Phi Tử*, Hàn Phi (Phan Ngọc dịch)
11. *Lẽ thường*, Thomas Paine
12. *Lịch sử*, Herodotus
13. *Lịch sử chiến tranh Peloponnese*, Thucydides
14. *Ngày cuối trong đời Socrates*, Plato
15. *Ngũ luân thư*, Miyamoto Musashi
16. *Những cuộc chinh phạt của Alexander Đại đế*, Arrian
17. *Những quy luật tâm lý về sự tiến hóa của các dân tộc*, Gustave Le Bon
18. *Odyssey*, Homer
19. *Quân vương*, Niccolò Machiavelli
20. *Sự hưng thịnh và suy tàn của Athens*, Plutarch
21. *Tâm lý học đám đông*, Gustave Le Bon
22. *Thần thoại Hy Lạp*, Phan Ngọc biên soạn
23. *Vô sĩ đạo - Linh hồn Nhật Bản*, Inazo Nitobe
24. *Yến hội và Phaedrus*, Platon

**CÔNG TY TNHH MTV
NHÀ XUẤT BẢN THẾ GIỚI**

Trụ sở chính:

Số 46, Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: 0084.24.38253841

Chi nhánh:

Số 7, Nguyễn Thị Minh Khai, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Tel: 0084.28.38220102

Email: marketing@thegioipublishers.vn

Website: www.thegioipublishers.vn

GIỚI TINH HOA QUYỀN LỰC

Chịu trách nhiệm xuất bản:

GIÁM ĐỐC – TỔNG BIÊN TẬP

TS. TRẦN ĐOÀN LÂM

Biên tập: Phạm Thị Hoa

Biên tập viên Omega+: SoMi

Thiết kế bìa: Diệp Hồ Hồ

Trình bày: Vũ Lê Thư

In 2.500 bản, khổ 16 x 24 cm tại Công ty Cổ phần In Truyền thông Việt Nam.

Địa chỉ: Số 843 đường Hồng Hà, phường Chương Dương, quận Hoàn Kiếm, TP. Hà Nội.

Xưởng SX: Số 24 ngõ 454, phố Minh Khai, P. Vĩnh Tuy, Q. Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội.

Số ĐKXB: 3708-2020/CXBIPH/01-179/ThG

Quyết định xuất bản số: 1095/QĐ-ThG cấp ngày 05 tháng 10 năm 2020

ISBN: 978-604-77-8367-0. In xong và nộp lưu chiểu năm 2020.

VP HN: Tầng 3, số 11A, ngõ 282 Nguyễn Huy Tưởng, P. Thanh Xuân Trung,

Q. Thanh Xuân, Hà Nội

Tel: (024) 3233 6043

VP TP. HCM: 138C Nguyễn Đình Chiểu, phường 6, quận 3, TP. Hồ Chí Minh

Tel: (028) 38220 334 | Ext 120

Website: www.omegaplus.vn