

THÁI CẨM HƯNG

# THIỆU TIỀN

INSUFFICIENT FUNDS



Nguyễn Dương Hiếu, Lại Tú Quỳnh, Lương Ngọc Phương Anh dịch

**VĂN HÓA TIÊU TIỀN  
TRONG CÁC GIA ĐÌNH XUYÊN QUỐC GIA  
VỚI MỨC THU NHẬP THẤP**

THE CULTURE OF MONEY IN LOW-WAGE TRANSNATIONAL FAMILIES

 NHÀ XUẤT BẢN  
HỒNG ĐỨC

**dtbooks**

Mỗi năm, những người di dân trên toàn thế giới gửi hơn 500 tỷ đô la kiều hối về cho thân nhân ở quê nhà. Dòng tiền này có những ý nghĩa cá nhân, văn hóa và cảm xúc hết sức quan trọng cho cả di dân và gia đình của họ. *Thiếu tiền* kể cho chúng ta câu chuyện về cách cho, nhận và tiêu tiền của những Việt kiều Mỹ có thu nhập thấp; và thân nhân không di cư của họ tại Việt Nam. Dựa trên các cuộc phỏng vấn và nghiên cứu thực địa với trên 100 thành viên của các gia đình xuyên quốc gia, Thái Cẩm Hưng nghiên cứu tại sao và bằng cách nào mà những người Việt nhập cư tại Mỹ có thu nhập thấp lại có thể thu xếp gửi những khoản tiền lớn về quê hương, đồng thời tiêu xài hoang phí trong những lần về thăm gia đình. Vượt lên trên tình thần vị tha thông thường, những cách thức tiêu tiền này được thúc đẩy bởi những bốn phạm xã hội phức tạp, cũng như niềm khao khát tìm lại giá trị bản thân bất chấp hoàn cảnh và cơ hội kinh tế hạn hẹp tại Mỹ. Đồng thời, những khoản kiều hối này làm gia tăng kỳ vọng về mức sống, tạo ra một hiệu ứng "dòng thác chi tiêu", cái đã "tiền tệ hóa" các quan hệ trong gia đình. *Thiếu tiền* minh họa hùng hồn mâu thuẫn nói trên, cùng những mâu thuẫn khác nữa, liên quan đến tiền bạc và những ý nghĩa của dòng tiền trong một thế giới ngày một gắn kết chặt chẽ hơn.

"Nhà xã hội học Thái Cẩm Hưng đã thực hiện nhiều cuộc phỏng vấn với những di dân Việt Nam có thu nhập thấp tại Mỹ và thân nhân nghèo của họ tại Việt Nam. Nghiên cứu được trình bày với văn phong táo bạo, những trích dẫn ấn tượng, những câu văn tổng kết các ý chính rất sắc sảo... Những nhà khoa học xã hội, nhất là những kinh tế gia, chắc chắn sẽ đánh giá cao những quan điểm của cuốn sách về lưu thông tiền tệ và lao động thu nhập thấp... Trán trọng giới thiệu với độc giả!"

**J. Hein**

"Là công trình của một nhà xã hội học với những nghiên cứu thực địa dài hạn và trải rộng, *Thiếu tiền* là bản tổng hợp đầy hấp dẫn về những cách thức cho, nhận và tiêu tiền trong các gia đình Việt Nam xuyên quốc gia... Cuốn sách phân tích hết sức chi tiết việc dòng kiều hối từ Mỹ về Việt Nam đã định hình các mối quan hệ gia đình xuyên quốc gia như thế nào."

**Minh T.N. Nguyen, Journal of the Royal Anthropological Institute**

"Trong *Thiếu tiền*, tác giả kể cho chúng ta một câu chuyện đầy hấp dẫn về tiền bạc và di cư, xảy ra trong các gia đình xuyên quốc gia với mức thu nhập thấp tại Mỹ và những thân nhân của họ ở Việt Nam... Với nhiều nghiên cứu thực địa công phu và trải rộng tại cả hai quốc gia, Thái Cẩm Hưng có khả năng tìm hiểu sâu về cấu trúc của những kỳ vọng văn hóa, giá trị tự thân và yếu tố tình cảm ẩn giấu đằng sau những sự lưu thông tiền tệ này... Tôi nghĩ cuốn sách này hết sức thú vị, có những lập luận vững vàng về lý thuyết, với nhiều bằng chứng thực nghiệm, được trình bày một cách gọn gàng dễ hiểu. Sách không chỉ thu hút giới học thuật, mà chắc chắn là cả những độc giả quan tâm đến cuộc sống của cộng đồng di dân."

**Hasan Mahmud**

**dtbooks**

CÔNG TY TNHH SÁCH DÂN TRÍ  
ĐC: 11C Nguyễn Kiệm, P. 3, Q. Gò Vấp, TP. HCM  
VPGD: 65 Hồ Văn Huê, P. 9, Q. Phú Nhuận, TP. HCM  
ĐT: (028) 62751674 - 62784851



Thiếu Tiền

ISBN: 978-604-89-6644-7

9 786048 966447

8 935207 001524

Giá: 189.000 VNĐ

[www.dtbooks.com.vn](http://www.dtbooks.com.vn)

# THIẾU TIỀN

VĂN HÓA TIÊU TIỀN  
TRONG CÁC GIA ĐÌNH XUYỀN QUỐC GIA  
VỚI MỨC THU NHẬP THẤP

**THIẾU TIỀN**  
**VĂN HÓA TIÊU TIỀN TRONG CÁC GIA ĐÌNH**  
**XUYỀN QUỐC GIA VỚI MỨC THU NHẬP THẤP**  
© THÁI CẨM HUNG

Xuất bản theo hợp đồng trao quyền sử dụng tác phẩm  
giữa Stanford University Press và Sách Dân Trí, 2016

Bản quyền tác phẩm đã được bảo hộ. Mọi hình thức sao chép, phát tán nội  
dung trong cuốn sách này khi chưa có sự đồng ý bằng văn bản của đơn vị  
xuất bản là vi phạm Luật Xuất bản và Luật Sở hữu trí tuệ Việt Nam



THÁI CẨM HƯNG

# THIỆU TIỀN

VĂN HÓA TIÊU TIỀN  
TRONG CÁC GIA ĐÌNH XUYÊN QUỐC GIA  
VỚI MỨC THU NHẬP THẤP

(INSUFFICIENT FUNDS: THE CULTURE OF MONEY  
IN LOW-WAGE TRANSNATIONAL FAMILIES)

Nguyễn Dương Hiếu, Lại Tú Quỳnh  
Lương Ngọc Phương Anh *dịch*



*Gửi đến các thầy cô và học sinh của tôi*





# MỤC LỤC

Lời người dịch .....	11
Lời cảm ơn.....	15
Lưu ý về dịch thuật .....	21
 Chương 1: Sáu câu chuyện về tiền kiều hối.....	23
Những người di dân .....	24
Những người ở lại.....	34
Nghiên cứu về tiền trong các gia đình xuyên quốc gia với thu nhập thấp.....	43
 Chương 2: Việc hình thành dòng kiều hối xuyên quốc gia .....	55
Sự phát triển của những gia đình xuyên quốc gia .....	56
Sự dịch chuyển xuyên quốc gia của tiêu thụ.....	61
Sự gia tăng kinh tế của các nhu cầu.....	64
 Chương 3: Tiền - một đơn vị của sự quan tâm.....	75
Tiền như một đơn vị của sự quan tâm.....	79
Bên đó thì giàu, bên đây thì nghèo! .....	81
Thân nhân Việt kiều - đẳng cấp hay kỳ thị?.....	91
 Chương 4: Vai trò “người chu cấp” của di dân.....	105
Lòng vị tha và lưu thông tiền tệ.....	109
Chiến lược kinh tế xuyên quốc gia.....	120

Chương 5: Giấc mơ Mỹ ở Việt Nam.....	133
Họ làm việc chăm chỉ để kiếm tiền.....	136
Thiên đường cô đơn, địa ngục hạnh phúc .....	144
Con cái và Giấc mơ Mỹ .....	148
Tiêu dùng những đồng tiền khó nhọc mới kiếm được.....	154
 Chương 6: Tiêu thụ bù .....	163
Sống xa hoa ở thành phố ký ức.....	167
Phụ nữ và thế giới vật chất của tiêu thụ cá nhân.....	182
 Chương 7: Tiêu thụ ganh đua .....	193
Tầm quan trọng của tiền bạc và vật chất trong những xã hội nghèo .....	199
Cuộc cách mạng của những kỳ vọng ngày càng cao .....	213
Những ảo tưởng của sự ganh đua .....	220
 Chương 8: Những thói quen cố hữu về tiền bạc .....	227
Mảng tối của việc cho tiền và tiêu tiền .....	230
Sự nở rộ của tầng lớp trưởng giả ở quê nhà .....	238
Những phản ứng khác nhau trước vấn đề tiền bạc hóa trong những gia đình xuyên quốc gia .....	244
 Chương 9: Cái giá đắt đỏ của “tiêu thụ vì sự trọng vọng” .....	255
“Tiền không phải là tất cả” .....	263
Bất cân xứng về mặt thông tin trong lưu thông tiền tệ .....	275
 Chương 10: Những lời hứa hão.....	287
Hậu quả của lời hứa suông.....	292
Sự im lặng xuyên quốc gia .....	298
Tan vỡ không chỉ một lời hứa.....	303

Kết luận .....311

    Đồng tiền trong các lĩnh vực xã hội xuyên quốc gia.....319

    Logic của thặng dư.....324

    Giá trị của công việc lương thấp.....328

Phụ lục: Phương pháp luận và đối tượng phỏng vấn .....335

Thư mục tham khảo .....353





## LỜI NGƯỜI DỊCH

Tên các phương tiện truyền thông ở Việt Nam ngày nay, từ “kiều hối” hoàn toàn không xa lạ gì với nhiều người. Nói một cách ngắn gọn, kiều hối là tiền do người dân định cư hay làm việc ở nước ngoài gửi về cho thân nhân ở trong nước. Với những quốc gia đang phát triển thì đây là một nguồn lực tài chính không hề nhỏ, đặc biệt là trong bối cảnh thế giới càng lúc càng trở nên toàn cầu hóa với những mối liên kết, phụ thuộc lẫn nhau giữa các nước ngày càng chặt chẽ hơn bao giờ hết.

Hằng năm, tổng lượng kiều hối trên toàn cầu đạt từ 550-600 tỷ đô la, và con số này đã lên tới 700 tỷ đô la trong năm 2018 vừa qua. Riêng với Việt Nam, lượng kiều hối luôn tăng trong những năm gần đây, cụ thể là từ gần 12 tỷ đô la năm 2016 đã lên tới gần 16 tỷ đô la năm 2018, trong khi GDP của Việt Nam năm 2018 đạt khoảng 240 tỷ đô la. Một phần lớn kiều hối mà Việt Nam nhận được có nguồn gốc từ Mỹ, nơi có cộng đồng Việt kiều đông đảo nhất. Mỗi năm, nhất là vào những tháng cuối năm, lượng kiều hối từ nước ngoài chuyển về Việt Nam liên tục gia tăng, tính trên cả những kênh chuyển tiền chính thức qua ngân hàng và những kênh phi chính thức khác.

Trước kia, người Việt định cư hay làm việc ở nước ngoài thường gửi tiền về nước để hỗ trợ thân nhân trang trải cuộc sống, nhưng gần đây họ còn chuyển tiền về để đầu tư hay góp vốn kinh doanh, khi Việt Nam đang

tiến những bước vững chắc trên con đường cải cách nền kinh tế và đạt được tăng trưởng kinh tế khá vững chắc. Các tờ báo kinh tế, tài chính, các cơ quan thống kê trong nước liên tục cập nhật, so sánh các số liệu kiều hối qua từng năm, chia theo địa phương nhận kiều hối, thời gian nhận kiều hối, v.v... Và đó cũng chính là phong nền của câu chuyện mà chúng ta sẽ được đọc trong cuốn sách *Thiếu tiền: Văn hóa tiêu tiền trong các gia đình xuyên quốc gia với mức thu nhập thấp* này, tác giả là một Việt kiều Mỹ, Giáo sư Thái Cẩm Hưng.

Sau khi đọc xong cuốn sách, chúng ta mới thấy đề tài kiều hối, ít nhất là trên kênh di dân Mỹ - Việt vừa quen vừa lạ. Đằng sau những con số thống kê khô khan trên báo chí và những đề tài nghiên cứu, là bao nhiêu cảnh đời, bao nhiêu câu chuyện của những gia đình “xuyên quốc gia”, tức là gia đình bao gồm các thành viên ở cả Việt Nam và Mỹ. Hơn thế nữa, qua cuốn sách chúng ta biết được rằng, không chỉ cho và nhận tiền, việc chi tiêu tiền của Việt kiều trong những lần về thăm quê hương cũng hết sức thú vị và độc đáo. Những người Việt nhập cư vào Mỹ có nghề nghiệp khá bấp bênh, thu nhập tương đối thấp, nhưng vẫn luôn luôn dành ra một phần thu nhập đáng kể để đều đặn gửi về Việt Nam cho thân nhân. Hơn thế nữa, khi về nước du lịch hay thăm thân nhân, họ không ngần ngại tiêu tiền thoải mái cho các nhu cầu của cá nhân.

Tại sao họ lại làm như vậy, và những hành vi đó, qua nhiều năm, đã ảnh hưởng ra sao đến cuộc sống và suy nghĩ của cả hai phía - Việt kiều và thân nhân tại Việt Nam? Qua rất nhiều cuộc phỏng vấn và nghiên cứu, phân tích tỉ mỉ, Giáo sư Thái Cẩm Hưng đã làm sáng tỏ những vấn đề tưởng như đơn giản nhưng thực ra vô cùng tinh tế đó. Kiều hối rốt cuộc không chỉ là câu chuyện về tiền bạc và hỗ trợ tài chính, mà nó còn có những hàm ý hết sức quan trọng về mặt cá nhân, tình cảm và văn hóa. Hành vi cho, nhận và chi tiêu tiền trong mối quan hệ giữa di dân và người không di cư, khi được nghiên cứu và phân tích dưới lăng kính xã hội học, đã phản ánh những động cơ và kỳ vọng hết sức đặc trưng của cộng đồng Việt kiều cũng như những người thân của họ đang sống tại Việt Nam.

Đây là một cuốn sách khai thác đề tài tưởng như khô khan nhưng lại được viết một cách hết sức sinh động, với nhiều câu chuyện thực tế phong phú và cảm động. Hãy đọc để cảm nhận những tình cảm yêu thương, gắn bó, chăm sóc nhau; và cả những kỳ vọng, bổn phận, mâu thuẫn, hiểu nhầm, v.v... liên quan đến chuyện tiền bạc trong các gia đình Việt Nam xuyên quốc gia.

Xin trân trọng giới thiệu cùng quý vị độc giả!

TP. Hồ Chí Minh, tháng 3/2019

**Nguyễn Dương Hiếu**





## LỜI CẢM ƠN

Đầu tiên, tôi dành lời cảm ơn đến hơn 120 anh chị đã dành thời gian chia sẻ với tôi những câu chuyện về cuộc sống của họ. Một số có thể không đồng ý với phân tích của tôi, nhưng tôi hy vọng họ nhận ra tầm quan trọng của câu chuyện của họ trong việc giúp mọi người hiểu rõ tình huống khó xử liên quan đến văn hóa tiền bạc trong những gia đình xuyên quốc gia.

Tiếp theo, tôi xin dành lời cảm ơn đến các tổ chức đã hỗ trợ tài chính: Chương trình Pacific Rim Fellowship, Quỹ Hewlett, Quỹ Freeman, Quỹ John Randolph Haynes và Dora Haynes, Chương trình Nghiên cứu Cao cấp (Senior Research Fellowship) tại Viện Nghiên cứu châu Á thuộc Đại học Quốc gia Singapore (NUS), Chương trình Faculty Residential Fellowship tại Viện Nghiên cứu Đông Á thuộc Đại học Berkeley. Tôi trân trọng cảm ơn bà cựu Hiệu trưởng Cecilia Conrad tại Trường Pomona College đã cung cấp quỹ nghiên cứu rộng rãi cho nghiên cứu thực địa và cho tôi thời gian để viết sách, cảm ơn Phó Hiệu trưởng Jonathan Wright đã ưu ái phê duyệt kinh phí dành riêng cho nghiên cứu này, một điều không thường xảy ra.

Một nhóm các trợ lý nghiên cứu từ Mỹ và Việt Nam đã tham gia trong các giai đoạn khác nhau của dự án: từ Mỹ, các sinh viên của tôi là

Dani Carillo, Christopher Fiorello, Kyla Johnson và Nicole Runge đến Việt Nam để giúp tôi thu thập dữ liệu; còn từ Việt Nam, Lộc Mai Đỗ, Nhật Minh, Bích Nguyễn, Hạnh Nguyễn, Nga Nguyễn, Tuấn Nguyễn và Tuyết Phan hỗ trợ các công việc thực địa và phân tích dữ liệu. Bích và Nhật đã làm việc không mệt mỏi trong suốt hơn 3 năm: họ quản lý các nhóm nghiên cứu, lựa chọn những người được phỏng vấn, giúp giám sát việc ghi chép dữ liệu, tổng kết các buổi phỏng vấn. Tại Pomona College, Ciera Divens, Laura Enriquez và Delilah Garcia đã giúp thu thập và xác minh những dữ liệu khó. Howard Chang và Jordan Pedraza sắp xếp các tài liệu đọc liên quan, xây dựng thư mục tài liệu tham khảo, cùng nhiều hình thức hỗ trợ nghiên cứu khác nữa. Đáng chú ý, Jordan đã dành hẳn một năm số hóa tất cả các tài liệu trong văn phòng của tôi trên một ổ đĩa USB để tôi có thể mang theo đi bất kỳ đâu trên thế giới này. Đóng góp của 16 trợ lý nghiên cứu rất quan trọng với những công việc cốt lõi để hình thành nên cuốn sách.

Nội dung cuốn sách này chứa đựng những ý tưởng được hình thành và phát triển qua hơn một thập kỷ, trong thời gian đó tôi đã thu thập được rất nhiều từ các cuộc trò chuyện với vô số người mà tôi không thể kể ra hết ở đây. Trong những bối cảnh khác nhau, tôi rất biết ơn các anh chị: Sherry Apostol, Ingrid Banks, Daniele Belanger, Hương Bùi, Richard Bùi, Jorgen Carling, Nicole Constable, Bùi Thế Cường, Mary Danico, Ajay Deshmukh, Pawan Dhingra, Joanna Dreby, Mạch Dương, Lai Ah Eng, Yên Lê Espiritu, Sarah Fenstermaker, Evelyn Nakano Glenn, Patrick Harms, Kimberly Kay Hoàng, Lan Anh Hoàng, Arlie Hochschild, Adi Hovav, Evelyn Hu-Dehart, Sallie Hughes, Sergey Ioffe, Gavin Jones, Miliann Kang, Nazli Kibria, Nadia Kim, Jaime Kurtz, Vivian Louie, Edward Necaie, Sinh Nguyễn, Eileen Otis, Rhacel Parrenas, Allison Pugh, Karen Pyke, Kitsana Salyphone, Leah Schmalzbauer, Celine Shimizu, Rachel Silvey, Joe Singh, Lok Siu, Jinnhua Su, Barrie Thorne, Mika Toyota, Kim Xuyên Trần, Allison Truitt, Kim Chuyên Trương, Takeyuki Tsuda, Linda Trinh Võ, Biao Xiang, Brenda Yeoh, Jean Yeung, Peter Zinoman.

Trong giai đoạn cuối của cuốn sách này, tôi bất ngờ nhận được một học bổng sáng tác, cho phép tôi nghiên cứu trong 9 tháng tại Viện Nghiên cứu Đông Á thuộc Đại học UC Berkeley. Tôi rất biết ơn các thành viên của Ban giảng huấn đã thường xuyên gặp gỡ để thảo luận về nghiên cứu của chúng tôi, bao gồm You-tien Hsing, John Lie, Xin Liu và Qing Zhou. Đặc biệt cảm ơn giám đốc Wen-hsin Yeh, người hỗ trợ điều phối khéo léo cho các cuộc họp nhóm của chúng tôi, cảm ơn Rochelle Halperin và Charlotte Cowden đã nhiệt tình trong việc tổ chức tất cả các sự kiện của nhóm.

Tôi tri ân Bryan DeWitt, Jason Gonzalez, Gilda Ochoa, Patrick Snyder, Whitney Snyder, Khôi Trần, Mỹ Huỳnh Trần và Linus Yamane đã đọc bản thảo cuốn sách và đưa ra những phản hồi quý giá. David Hinson và Patricia McDonald, hai người bạn từ những năm đại học của tôi, cũng tham gia đọc bản thảo và đưa ra những lời khuyên về mặt biên tập, giúp tôi sắp xếp lại bản thảo cho dễ đọc và chặt chẽ hơn về lý luận. Người cuối cùng đọc bản thảo và là người tôi mang ơn nhất là Jude Berman, người mà tôi đã gặp trong chương trình học bổng tại Berkeley. Jude đã đọc bản thảo rất nhiều lần: cuốn sách này sẽ rối rắm và khó đọc hơn rất nhiều nếu không có những nhận xét, phản hồi nghiêm khắc của cô.

Tôi cũng biết ơn các thông tin phản hồi từ khán giả tại các trường đại học, các hội nghị, nhà sách và các tổ chức cộng đồng mà tôi từng đến giảng dạy, bao gồm những nơi như Tel Aviv, Beirut, Paris, Bucharest, Roma, Prague, Singapore, Beppu, Kyoto, Tokyo, Lund, Sài Gòn, Hà Nội, Đà Nẵng, Bắc Kinh, Penang, Hong Kong, Côn Minh, Kuala Lumpur, Montréal, Seoul, Miami, Blacksburg, East Lansing, Sacramento, Berkeley, Denver, Atlanta, Portland, San Francisco, San Diego, Los Angeles, Boston, Tucson, New Orleans, Santa Barbara, Pomona, Claremont.

Tại Claremont và Los Angeles, sự hỗ trợ của bạn bè và đồng nghiệp đã giúp tôi có được sự cân bằng giữa công việc giảng dạy, viết sách và giải trí. Cảm ơn các bạn Eileen Cheng, David Elliott, Peter Flueckiger, Dru Gladney, Elizabeth Glater, Bryan Gobin, Sharon Goto, Eric Hurley, Eysha Hurley, Shelva Hurley, Pardis Mahdavi, Lynn Miyake, Hoàng Nguyễn,

Gilda Ochoa, Rhacel Parrenas, Ben Rosenberg, Heather Williams, Sam Yamashita. Quan trọng nhất, tôi mang ơn Lynn Rapaport về sự hỗ trợ của cô như một đồng nghiệp và một người bạn, mang ơn Sheila Pinkel về sự am hiểu và sự hài hước của cô. Gail Orozco và Kayo Yoshikawa đã hỗ trợ trong công việc hành chính hằng ngày và giúp tôi đồng thời có thể làm việc ở cương vị Trưởng khoa Xã hội học và Giám đốc Viện Pacific Basin (Lưu vực Thái Bình Dương) trong khi viết cuốn sách này. Sheri Sardinas gần đây tham gia vào Khoa Xã hội học và là một nhân viên tuyệt vời. Tôi biết ơn Madeline Gosiaco đã hỗ trợ công việc hành chính trong Khoa Liên đại học về nghiên cứu người Mỹ gốc Á (Intercollegiate Department of Asian American Studies). Michele Levers và Cindy Snyder từ Thư viện Honnold đã giúp đỡ thật nhiều trong việc thu thập tài liệu và gửi cho tôi cực kỳ nhanh chóng bất kỳ lúc nào tôi cần. Anna Ratana và Theresa Alvarez luôn đảm bảo tất cả mọi thứ trong cuộc sống cá nhân của tôi đều ra đó để tôi có thể phát triển trong sự nghiệp của mình.

Tôi vô cùng biết ơn Kate Wahl, Tổng biên tập Nhà xuất bản Đại học Stanford (Stanford University Press), người tiếp nhận bản thảo và sau đó là biên tập viên cho tôi. Thông tin phản hồi của Kate giúp làm sắc nét các lập luận và làm rõ nhiều điểm trong sách. Kate luôn khích lệ, nhưng thẳng thắn, trung thực và chuyên nghiệp; hoàn toàn xứng đáng với uy tín tầm quốc gia của cô như một biên tập viên hàng đầu. Tôi cũng xin cảm ơn hai độc giả ẩn danh đã đọc toàn bộ bản thảo, cung cấp những ý kiến xây dựng và hữu ích, cũng như Jan McInroy đã hết sức tỉ mỉ biên tập bản thảo cuốn sách. Cũng tại Nhà xuất bản Đại học Stanford, Frances Malcolm đã cung cấp những hỗ trợ hành chính quan trọng và nhanh chóng, trong khi Emily Smith, biên tập viên khâu sản xuất, đã thu xếp cho cuốn sách đi đến giai đoạn cuối cùng của việc đưa vào in ấn và xuất bản.

Sau cùng, tôi muốn gửi lời cảm ơn chân thành đến những người mà tình bạn của họ đã làm phong phú thêm cho cuộc sống của tôi trong khi tôi viết cuốn sách này. Ở Việt Nam, các bạn Mỹ Châu, Jonathan Gordon,



Thanh Kim Huệ, Đàm Vĩnh Hưng, Hương Lan, Út Bạch Lan, Tín Lê, Daniel Logan, Nga Nguyễn, Thúc Nguyễn, Kiều Oanh, Mỹ Tâm, Lê Thủy, Kim Chuyên Trương, Linh Trương, Bạch Tuyết đã đồng hành cùng tôi bất cứ khi nào tôi cần, nhất là khi tôi cần sự giúp đỡ trong việc tìm người trả lời phỏng vấn. Tình bạn của tôi với Richard Bùi, Hương Bùi và Chánh Phan ở Việt Nam là điểm tựa mạnh mẽ cho một cuộc sống tuyệt vời ở đó, giúp tôi thăng hoa trong công việc. Richard và Hương chào đón tôi tại tư gia của họ bất cứ khi nào tôi cần ở Việt Nam, và tôi biết ơn họ vì tình bạn, sự hào phóng, cũng như sự quan tâm của họ đến công việc của tôi. Ở Pháp, người bạn thân Mary Boyington hỗ trợ liên tục từ xa thông qua Skype, ngôi nhà của Mary ở Aix-en-Provence thực sự là một nơi trú ẩn khi tôi cần nghỉ ngơi ở một chỗ nào đó bên ngoài hai quốc gia Việt-Mỹ.

Tại Berkeley, trong giai đoạn cuối cùng của việc viết cuốn sách này, một số bạn bè đã tích cực giúp đỡ tôi trong công việc viết lách hằng ngày; nếu không có họ, tôi nghĩ mình chẳng thể nào có đủ động lực để hoàn thành công việc. Anjelica Randall thúc giục tôi tìm hiểu nghệ thuật của việc đi bộ, điều mà tôi tin chắc là thủ thuật tuyệt vời trong việc hoàn thành việc viết sách. Neetha Iyer xuất hiện vào đúng thời điểm hoàn hảo để cổ vũ tôi “về đích”. Sherry Apostol giúp tôi những công việc mật thiết, quan trọng nhất trong số đó là những cuộc gặp hằng ngày, thường là không định trước, điều cần thiết để tôi giữ được sự ổn định bản thân. Berkeley là địa điểm khá gần với nơi ở của một vài người bạn lâu năm của tôi, điều này có nghĩa là tôi có thể gọi cho họ bất cứ khi nào tôi cần để thoát ra khỏi công việc trí óc nặng nhọc của việc viết lách. Ajay Deshmukh và Jinnhua Su luôn sẵn sàng có mặt bất cứ khi nào tôi muốn “giải lao” chút ít. Matthew Nemethy biết đúng thời điểm thích hợp để “xen ngang” công việc viết lách của tôi. Tất cả những người bạn này đến nhà tôi khi tôi cần giải lao, nhưng họ cũng tôn trọng những lúc tôi cần ở một mình để hoàn thành công việc. Sau cùng là SergeyIoffe, người luôn lắng nghe khi tôi đối mặt bất kỳ tình thế tiến thoái lưỡng nan nào, chia vui với tôi về bất cứ điều gì đáng mừng, dù chúng tôi có xa nhau bao nhiêu đi nữa. Tôi thấy

mình cực kỳ may mắn khi có được một người bạn thân nhất ở tuổi trưởng thành, với sự tương đồng về xã hội, sự bất thường, phong cách riêng, lòng trung thành, tin cậy, sự thông minh và hài hước, tất cả những điều này pha trộn một cách thú vị trong con người Sergey. Qua Sergey tôi hiểu được rằng tình bạn không tự nhiên phát triển, mà phải thông qua những nỗ lực và quyết tâm cao độ. Tuy nhiên, điều nghịch lý là tình bạn thật sự cũng hình thành qua thời gian một cách hết sức tự nhiên.

Victoria và Clive Elppa luôn đảm bảo rằng tôi bắt tay vào công việc mỗi ngày, họ gọi tôi mỗi giờ trong 6 tháng cuối cùng của việc viết sách, họ cổ vũ tôi bằng một báo cáo hàng ngày về sự tiến triển của công việc khi tôi cảm thấy mình... không thể viết thêm nổi một chữ nào nữa. Claudia Rucaa luôn quan tâm để chắc rằng tôi không bao giờ bị lạc ở bất cứ đâu, luôn vui vẻ tham gia cùng tôi trên mỗi cuộc hành trình.

## LƯU Ý VỀ DỊCH THUẬT

Tiếng Việt là một ngôn ngữ có thanh điệu với nhiều phương ngữ ở các khu vực khác nhau và cần sử dụng các dấu thanh khi viết. Tôi quyết định không sử dụng dấu thanh để độc giả dễ đọc. Ngoài ra, như với bất kỳ nghiên cứu nào có liên quan đến các bản dịch, một số từ không thể dịch chính xác, một số từ khác sẽ mất đi ngữ nghĩa phức hợp của chúng khi được dịch ra ngôn ngữ khác. Trong những trường hợp mà việc dịch ra tiếng Anh làm sai lệch nghiêm trọng ý nghĩa ban đầu, tôi sẽ ghi thêm những từ gốc bằng tiếng Việt trong ngoặc đơn mà không bỏ dấu thanh. Trong những trường hợp phức tạp, tôi cung cấp chú giải bổ sung trong phần chú thích.



# CHƯƠNG 1

## SÁU CÂU CHUYỆN VỀ TIỀN KIỀU HỎI

Cuốn sách này kể câu chuyện về tiền bạc và cuộc sống tha phương trong các gia đình xuyên quốc gia trong cộng đồng người Việt, tập trung đặc biệt vào các gia đình những người nhập cư có thu nhập thấp sống tại Mỹ và những thân nhân của họ còn ở lại Việt Nam<sup>1</sup>. Đây là câu chuyện về ý nghĩa văn hóa của tiền bạc, qua trải nghiệm của người cho, người nhận và người tiêu xài, cũng như về những người ra đi và những người ở lại. Câu chuyện kéo dài gần 40 năm này bắt đầu với sự ra đi hàng loạt của những người di dân Việt sau khi Chiến tranh Việt Nam kết thúc năm 1975, rộ lên vào sau năm 1986 khi Việt Nam thực hiện công cuộc đổi mới kinh tế, và lại rộ lên một lần nữa vào năm 1995, khi Mỹ và Việt Nam tái lập quan hệ ngoại giao sau 20 năm gián đoạn<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Trừ những lúc muốn nhấn mạnh ý nghĩa của từ “người nhập cư” (immigrant), thông thường tôi sẽ dùng các từ “di dân” (migrant) và “người không di cư” (non-migrant), thay vì thuật ngữ với ý nghĩa cụ thể “immigrant”. Lý do là vì tôi muốn nhấn mạnh bản chất của di trú là một *quá trình*, hơn là một *trạng thái một chiều* theo kiểu “nhập cư” hay “di cư”. Để hiểu thêm về sự phân biệt này, xem Mahler, 1995, trang 5.

<sup>2</sup> Về câu chuyện này, tôi sẽ đi sâu vào chi tiết trong Chương 2.

Những người mà bạn sẽ gặp trong cuốn sách này bao gồm thành viên của những gia đình xuyên quốc gia mà tôi đã gặp và phỏng vấn tại Việt Nam. Câu chuyện của họ cho chúng ta hiểu những di dân đã hy sinh như thế nào cho thân nhân ở quê nhà, cũng như lý do họ buộc phải cho và tiêu tiền. Đồng thời, những câu chuyện này cũng cho chúng ta biết về một nền văn hóa toàn cầu của tiêu thụ tương đối, cái phổ biến trong nhiều nền kinh tế của các nước đang phát triển, do số lượng những *di dân xuyên quốc gia* (transnational migrant) trở về quê nhà và chi tiêu tiền ở đó ngày càng tăng<sup>1</sup>. Những cách mà các thành viên khác nhau của các gia đình xuyên quốc gia có mức thu nhập thấp giải thích về việc cho, nhận, và tiêu tiền - tất cả đều gắn chặt với những mối quan tâm xã hội học truyền thống về nghĩa vụ, sự có đi có lại, địa vị và hành vi kinh tế trong cuộc sống gia đình - thể hiện những hàm ý quan trọng để hiểu về sự giao thoa hiện nay. Đầu tiên tôi giới thiệu ba cá nhân người nhập cư hiện đang sống ở Mỹ; sau đó chúng ta sẽ gặp những người thân không di cư của họ đang sống ở Việt Nam.

## NHỮNG NGƯỜI DI DÂN

Cẩm Bùi sống ở tây nam Philadelphia trong một căn hộ nhỏ thuê lại, chưa tới mười phút lái xe từ khu người Việt của thành phố, nơi cô đến làm việc và quan hệ xã hội<sup>2</sup>. Năm nay 38 tuổi, cô đến Mỹ cùng với một người anh trai trong những năm đầu thập niên 1990, khi mới 19 tuổi. Cha mẹ và bốn anh chị em khác của cô hiện sống quanh khu vực Thủ Đức, một vùng ngoại ô cách trung tâm Sài Gòn gần 30km. Năm ngoái, Cẩm kết

<sup>1</sup> Tiếp theo chú thích 1 bên trên, vấn đề thuật ngữ còn phức tạp rắc rối hơn, khi dùng những khái niệm như *transnational migrant* hay *transmigrant*. Tôi rất ít sử dụng những thuật ngữ này trong sách vì chúng không có ý nghĩa gì với những người mà tôi đã phỏng vấn, vốn chỉ gọi bản thân họ là di dân, dân nhập cư, hay người không di cư (migrant, immigrant, overseas migrant, non-migrant), ngay cả khi họ có cuộc sống xuyên quốc gia (transnational). Tất nhiên tôi có biết những tài liệu khác đã từng dùng thuật ngữ *transmigrant*, ví dụ như Schiller, 1999; Schiller, Basch và Blanc, 1995.

<sup>2</sup> Tôi đã đổi toàn bộ tên thật của những người trả lời phỏng vấn để đảm bảo bí mật danh tính cho họ.

hôn với một người Việt nhập cư khác. Đây là người mà cô gặp tại nhà thờ Công giáo, nơi cô thường đi lễ tại cộng đồng ở Philadelphia. So với người anh, Cẩm về Việt Nam thăm gia đình thường xuyên hơn, vì cô có thể xin nghỉ phép dễ hơn - công việc của cô là thu ngân tại một siêu thị thuộc sở hữu của một người bạn cũng là người Việt. Tuy nhiên, hai anh em Cẩm đều thường xuyên gửi tiền về giúp đỡ cả nhà ở Thủ Đức.

Cả hai bắt đầu gửi tiền sau khi Cẩm về Việt Nam năm 1999, lần về quê đầu tiên của cô sau gần mười năm. Cha họ mắc bệnh tim, nhưng nếu cả hai anh em cùng về thì quá tốn kém. Khi về đến nơi, Cẩm thấy nhẹ nhõm khi thấy cha đã hồi phục. Tuy nhiên, một tháng dài thăm nhà cũng cho thấy cô phần nào đã lãng quên thực tế cuộc sống ở Việt Nam. Cô giải thích: “Tất nhiên tôi hiểu mọi người không giàu có gì, nhưng tôi không biết mức độ nghiêm trọng của cái nghèo trên đường phố, trong khu phố của cha mẹ tôi. Chỗ nào ở đây cũng là một thế giới khác với nước Mỹ. Qua thời gian, bạn sẽ nhìn mọi thứ khác đi”. Chuyến về thăm đầu tiên đó khiến Cẩm phải xem xét lại cuộc sống của mình ở Mỹ:

Tính đến thời điểm đó, tôi luôn cảm thấy mình không thành công ở Mỹ. Tôi luôn so sánh bản thân với những bạn bè đã vào được đại học và có công ăn việc làm theo đúng chuyên môn. Nhưng lần về Việt Nam đầu tiên này khiến tôi phải suy nghĩ về việc tôi quả là may mắn khi được sống ở Mỹ, và tôi đã giàu có hơn gia đình rất nhiều! Tôi thấy rằng ít ra tôi có thể tìm được việc làm, dù mức lương có thể không cao. Anh chị em của tôi không thể có điều kiện tương tự như vậy tại Thủ Đức, vì ở đó chẳng có việc gì để làm cả<sup>1</sup>.

Khi trở về Philadelphia, Cẩm đã hành động trên cái nhìn “xuyên quốc gia” mới của mình bằng cách nói với anh trai rằng họ nên thường xuyên gửi tiền về nhà. Trước đây, họ thường chỉ gửi tiền khi phát sinh

---

<sup>1</sup> Bốn anh chị em của Cẩm làm việc trong các nhà máy dệt may gần nhà, một trong những ngành tuyển dụng nhiều lao động nhất ở Thủ Đức. Chỉ một người, tên Lan, vào thành phố làm việc tại một tiệm may.

những việc khẩn cấp. Ban đầu, người anh phản đối đề nghị của Cẩm, cho rằng họ chỉ nên tiếp tục gửi tiền về khi có việc cần. Theo Cẩm thì anh cô “đã không nghĩ rằng chúng tôi có đủ khả năng để định kỳ gửi tiền về; và anh không muốn mọi người ở Việt Nam chờ đợi nhận được những món tiền chuyển về một cách thường xuyên”. Mặc dù anh trai cô lo lắng về việc thêm gánh nặng tài chính cho họ, Cẩm vẫn sẵn lòng làm việc nhiều giờ hơn để kiếm thêm tiền, miễn là người anh có thể đóng góp một ít tiền. Sau cùng, cô đã thuyết phục được anh góp 300 đô la mỗi tháng, còn chính Cẩm sẽ góp khoảng 500 đô la. Số tiền này chiếm khoảng một phần ba thu nhập hằng tháng của cô, nếu tính luôn phần lương ngoài giờ, trả cho 10 giờ làm thêm hằng tuần. Như cô nói: “Lòng tôi xót xa mỗi khi nghĩ về một đứa em gái của tôi, đã lấy chồng và có hai con, nhưng cả nhà nó vẫn phải sống trong một căn nhà có nền bằng đất”.

Cẩm và người anh trai nay đã có một “hệ thống” quản lý việc khi nào gửi tiền về cho thân nhân, và mỗi lần sẽ gửi bao nhiêu tiền về cho thân nhân trong gia đình. “Chúng tôi có một tài khoản ngân hàng dành riêng cho việc gửi tiền về cho gia đình, để chúng tôi có thể theo dõi nguồn tiền. Dù thế nào, chúng tôi vẫn cố gắng hết sức để gửi tiền về thường xuyên”, Cẩm giải thích. “Gia đình chúng tôi không thể tự trang trải, cho dù họ làm gì ở Việt Nam. Tất cả các anh chị em của chúng tôi đều làm việc, nhưng không ai trong số họ kiếm được hơn 150 đô la mỗi tháng, mà ai cũng phải nuôi con. Vì vậy, chúng tôi quyết định rằng vì đã may mắn sang được Mỹ, chúng tôi sẽ giúp đỡ họ”.

Cẩm quan tâm sâu sắc đến các thành viên trong gia đình còn ở lại Việt Nam, một vài người trong số đó đã giúp lộ phí cho cô và anh trai đến Mỹ như những thuyền nhân tị nạn trong số hàng ngàn “trẻ vị thành niên không người đi kèm”<sup>1</sup>. Cô cảm thấy dường như mắc nợ gia đình món

---

<sup>1</sup> Để xem một nghiên cứu đầy đủ hơn về tình cảnh của những trẻ em tị nạn không người đi kèm (*unaccompanied refugee minor*) ra đi sau chiến tranh Việt Nam, những đứa trẻ sau đó hoặc là được bảo lãnh nhận vào Mỹ hoặc là phải hồi hương, xem Freeman và Huu, 2003.



tiền lộ phí nói trên. Nhưng có lẽ quan trọng hơn là suy nghĩ của Cẩm về những “đặc ân” kinh tế và tình trạng tài chính của cô - dù chỉ hạn chế ở một công việc với mức lương tầm 12 đô la/giờ - suy nghĩ này liên quan chặt chẽ tới hệ quy chiếu song song về cuộc sống ở Philadelphia và ở Thủ Đức. Chẳng hạn, cô cảm thấy mình vô cùng may mắn khi không phải sống trong một ngôi nhà có nền đất, khi có thể uống nước trực tiếp từ vòi (ở Mỹ - ND). Khi chúng tôi gặp nhau, Cẩm đã về thăm Việt Nam sáu lần, mỗi lần đều ở lại chơi hơn một tháng. Mục tiêu của Cẩm trong những lần về chơi tiếp theo là làm sao cho cuộc sống gia đình của cô ở Việt Nam tốt hơn. “Tôi muốn làm mọi thứ có thể để giúp đỡ gia đình mình”, cô nói. “Tôi nhận việc làm thêm, tôi bắt đầu làm việc vào cuối tuần. Tôi bắt đầu chi tiêu ít tiền hơn. Thêm nữa, mỗi xu tiết kiệm được tôi đều gửi về cho cha mẹ, anh chị em tôi. Tôi bắt đầu thấy họ là trách nhiệm duy nhất của tôi trong cuộc đời này”.

...

Định Lê là một người đàn ông 36 tuổi, đang thuê phòng trọ tại một gia đình người nhập cư Việt Nam ở San Jose, California. Năm 18 tuổi, Định theo cha mẹ đến Mỹ, dưới sự bảo lãnh của vợ chồng người anh trai Định. Định sống với họ ở Orlando, Florida, sau đó quyết định chuyển đến California để theo học một trường cao đẳng cộng đồng. Mặc dù không quen biết ai ở đó, anh vẫn tự mình đi, vì anh đã luôn mơ ước đến California, nơi có cộng đồng người Việt nhập cư lớn nhất tại Mỹ (ví dụ, ở San Jose, Orange County và San Diego). Tuy theo học bán thời gian tại trường cao đẳng cộng đồng, nhưng chính anh cũng không tin rằng mình sẽ hoàn tất chương trình này. Định giải thích: “Tôi chưa bao giờ thích đi học, và tôi cũng không chắc học hành sẽ giúp cho tôi tìm được một công việc tốt. Nếu tôi chuyển lên trường đại học, tôi nghĩ chuyên ngành phù hợp nhất với tôi là kế toán, nhưng môn đó lại quá nhàm chán”. Hiện nay, anh làm thợ mộc tại San Jose, một công việc mà anh rất thích, vì luôn được đi đây đi đó! Trong những người mà tôi phỏng vấn, Định là một trong những người nhập cư được trả lương cao nhất: anh kiếm được gần

20 đô la/giờ. Anh tự mô tả bản thân là người siêng năng làm việc, và hy vọng một ngày nào đó sẽ làm chủ một cơ sở kinh doanh.

Định quay về Việt Nam lần đầu tiên ngay sau khi anh chuyển đến California. Về chuyến đi trở lại đầu tiên đó, anh nói: “Đó là thời khắc của cuộc đời tôi. Về Việt Nam còn phấn khích hơn nhiều so với California! Tôi luôn muốn sống ở California vì ở đây có đông người Việt nhưng tôi lẽ ra đã cần phải nghĩ về việc trở lại Việt Nam và sống ở đó một thời gian. Cảm giác giống như mình đã tìm thấy một phần nào đó của bản thân, mà tôi chưa bao giờ có thể mô tả được trước đây”. Mặc dù thích thú với ý nghĩ về sống ở Việt Nam, Định có kế hoạch ở lại Mỹ vì không thể tìm được việc làm nào ở Sài Gòn với mức lương gần với những gì anh nhận được ở San Jose.

Lần đầu gặp Định ở Sài Gòn, nhìn cách tiêu tiền của anh tôi đoán rằng anh khá giàu có. Chẳng hạn, một buổi tối mùa hè, Định rủ tôi đi chơi cùng với mấy người anh em họ, hai người chú và một số người thân khác. Chúng tôi kéo tới Monaco<sup>1</sup>, một hộp đêm lớn và sang trọng mới vừa khai trương. Như một người khách tế nhị, tôi chỉ gọi một chai bia suốt buổi tối, nhưng nhanh chóng ngạc nhiên khi thấy Định gọi hẳn ba chai cognac Hennessy: thứ rất đắt tiền nhưng lại là thức uống được ưa thích nhất vì độ “sang chảnh” của nó ở các hộp đêm trong thành phố này. Khi trả tiền, hóa đơn hôm đó lên đến gần 400 đô la<sup>2</sup>. Chắc thấy tôi ngạc nhiên nên Định vội nói: “Đừng lo bạn ơi, tôi trả hết. Tối nay mấy anh em trong nhà đi chơi mà, vui là chính...”

Trong cuộc phỏng vấn của chúng tôi vào ngày hôm sau, khi mời Định một châu cà phê với giá bình dân hơn nhiều, tôi đề cập tới chủ đề tiền bạc và hỏi tại sao tối qua anh không chia tiền hóa đơn với tôi hay

---

<sup>1</sup> Tôi giữ lại tên thật của những địa danh công trong cuốn sách này. Một vài nơi, như câu lạc bộ Monaco nói trên, đã đóng cửa khi tôi bắt đầu thực hiện nghiên cứu, nhưng nhiều chỗ khác vẫn còn hoạt động. Độc giả nào rành rẽ về Sài Gòn sẽ nhận ra đó là những địa điểm giải trí quen thuộc của Việt kiều!

<sup>2</sup> “Đô la” trong sách này là đô la Mỹ (USD). Vào thời điểm cuối năm 2011, 1 đô la Mỹ đổi được khoảng 20.000 đồng Việt Nam.

các thành viên khác trong gia đình, trong đó có cả hai ông chú cùng đi. Không do dự, và như thể anh nghĩ rằng tôi mới về Việt Nam lần đầu, Định giải thích:

Khi đến các hộp đêm ở Sài Gòn, anh phải nhớ rằng giá cả ở đó không phải là giá địa phương<sup>1</sup>. Mọi thứ ở đây là nhằm phục vụ cho người nước ngoài, đặc biệt là cho Việt kiều bọn mình<sup>2</sup>. Tất cả những người chủ nhà hàng hay quán bar đều biết là chẳng có ông Tây da trắng nào sống trong thành phố này chịu trả 100 đô la cho một chai Hennessy hết! Nhưng đàn ông Việt Nam tụi tôi biết thế nào là chơi đẹp, tụi tôi biết cách xài tiền. Như với mấy ông chú của tôi, tôi sẽ không bao giờ để họ trả tiền khi mọi người cùng đi chơi. Tôi sẽ trả cho họ, đi đâu cũng vậy! Tụi tôi kiếm được nhiều tiền hơn, do đó tụi tôi trả tiền cũng đúng thôi.

Ngược lại với Cẩm, Định hiếm khi gửi tiền về cho gia đình anh ở Việt Nam. Thay vào đó, anh thoải mái cho họ mỗi khi anh trở về thăm quê hương. Ngoài những buổi tối đi chơi xa hoa, anh còn mua cho họ những món quà đáng giá, chẳng hạn như những khung hình cầu kỳ và quần áo đắt tiền từ Mỹ. Anh nói anh thích tiêu tiền cho gia đình vì anh muốn họ biết anh yêu thương họ; và anh sẵn sàng trả tiền cho họ “để có những giờ phút thần tiên tại thành phố này”. Định giải thích rằng anh thừa biết giá của mỗi chai cognac mà anh mua còn cao hơn thu nhập hằng tháng của một trong những người chú của anh. Nhưng... điều đó có sao đâu! Theo Định, điều quan trọng là “họ biết tôi có thể tiêu tiền như một người nước ngoài. Họ phải biết tụi tôi đang sống khỏe ở Mỹ, và

---

<sup>1</sup> Như tôi sẽ trình bày chi tiết hơn trong Chương 6, khi người nước ngoài và Việt kiều nói “địa phương” (local), ý họ muốn nói đến người dân địa phương. Ngoài ra, từ này cũng được dùng trong những khu vực của thành phố nơi có nhiều nhóm dân cư sinh sống, nổi bật là ba nhóm: dân địa phương, Việt kiều, người nước ngoài (từ này, theo hầu hết người Việt, là để chỉ người Mỹ và người châu Âu, da trắng).

<sup>2</sup> Việt kiều (Viet Kieu) chỉ những người Việt Nam di cư và sống ở nước ngoài. Xem Chan và Tran, 2011.

rằng tụi tôi có đủ tiền để chơi”. Rõ ràng Định là một người tiêu xài lớn khi anh trở về Sài Gòn.

...

Quang Trần là một người đàn ông 42 tuổi nhưng nhìn khá trẻ trung, sống trong một cộng đồng khoảng 6.000 người Việt ở Gwinnett County, Georgia, vùng đông bắc Atlanta. Ông đã lập gia đình và có ba đứa con theo học tại các trường công ở Gwinnett. Hằng ngày, vợ chồng Quang di chuyển một đoạn đường đi về tổng cộng gần 150km đến sân bay quốc tế Atlanta, nơi họ làm việc với vị trí nhân viên dọn dẹp máy bay. Họ chuyển tới sống ở Gwinnett để được ở gần cộng đồng nhỏ bé người Việt tại đây, đồng thời nhà ở khu này cũng rẻ hơn và đẹp hơn so với khu vực gần nơi họ làm việc. Quang cho biết công việc của ông khá tốt vì ổn định, có tổ chức công đoàn, có gói chăm sóc sức khỏe toàn phần cũng như các kỳ nghỉ phép có trả lương. Hầu như không ai trong số những người nhập cư trong cuốn sách này cho biết nhận được những quyền lợi tương tự trong công việc của họ.

Quang xuất thân từ một gia đình khá giả ở Việt Nam, và xét trên nhiều mặt thì việc ông di cư như một thuyền nhân đến Mỹ hơn hai thập kỷ trước là một trải nghiệm kiểu “sa cơ lỡ vận”. Tuy nhiên, ông nói rằng hai vợ chồng “có một cuộc sống tốt đẹp ở Atlanta. Chúng tôi có những người bạn tốt. Tuy không có nhiều tiền, nhưng chúng tôi vẫn giàu có hơn nhiều bạn bè và gia đình tại Việt Nam. Chúng tôi có thể làm một nghề gì đó khác, như mở một doanh nghiệp, nhưng nếu vậy sẽ phải làm việc cực hơn, rồi lại phải thuyết phục, ép buộc con cái cùng hỗ trợ việc kinh doanh của gia đình, như nhiều gia đình Việt Nam khác”. Cả hai vợ chồng Quang đều có họ hàng thân thích đông đúc ở Việt Nam, nơi mà cứ 2-3 năm họ luôn cố thu xếp về thăm một lần. Nhưng trong ba lần về quê trong khoảng chục năm trở lại đây, Quang chỉ về nước một mình vì họ không đủ khả năng tài chính để cả nhà cùng đi! Quang cho biết họ muốn đảm bảo rằng con cái họ sẽ lớn lên với một ý thức mạnh mẽ về bản sắc Việt Nam, và có sự gắn bó với gia đình dòng họ ở Việt Nam.

Không giống như gia đình Cẩm, gia đình Quang tại Việt Nam không nghèo, nếu xét theo những tiêu chuẩn địa phương. Ví dụ, ông có một người anh trai làm việc tại bưu điện, một người anh khác sở hữu một tiệm nữ trang, một người em gái tuy thất nghiệp nhưng chồng cô ta có thu nhập ổn định từ việc lái taxi trong thành phố. Theo các tiêu chuẩn địa phương, gia đình ở Việt Nam của Quang thuộc tầng lớp trung lưu trong bối cảnh văn hóa của họ, tuy thu nhập hằng tháng của mỗi người ở Sài Gòn chưa tới 300 đô la. Sự khác biệt tài chính lớn nhất giữa họ và Quang là việc các anh chị em của ông tại Việt Nam chỉ sở hữu những ngôi nhà khiêm tốn, trong khi vợ chồng Quang có một căn nhà ba phòng ngủ ở ngoại ô Gwinnett, tuy còn phải trả góp trong hơn 25 năm nữa với số tiền phải trả hằng tháng là 900 đô la. Giống như Định, điều quan trọng với Quang là gia đình ông biết được ông làm ăn khấm khá và có một “cuộc sống tốt đẹp” ở Mỹ. Quang giải thích:

Tôi có một cuộc sống tốt đẹp ở Atlanta. So với những anh chị em của tôi ở Sài Gòn, ngay cả những người thành công và có công việc kinh doanh riêng, tôi vẫn cảm thấy họ ít có sự bảo đảm trong cuộc sống. Họ không có bảo hiểm, không có dịch vụ an sinh xã hội trong tương lai khi về hưu như chúng tôi có ở Mỹ. Tôi nghĩ cuộc sống ở Mỹ tốt hơn, ngay cả khi nó khá cô đơn. Sống ở Việt Nam thật vui, bạn có nhiều người thân và nhiều cộng đồng thân thuộc hơn, nhưng bạn không thể thật sự có một tương lai ở đó.

Một cách rõ ràng để Quang chứng tỏ cho gia đình thấy ông có một cuộc sống tốt đẹp ở Mỹ là thường xuyên gửi tiền cho họ: “Chúng tôi đảm bảo gửi cho tất cả mọi người một ít tiền vào dịp năm mới, và những khi họ cần. Nếu bạn sống ở Mỹ, bạn phải cho gia đình thấy rằng bạn có thể gửi tiền về vào những dịp đặc biệt. Nếu không, họ sẽ nghĩ rằng bạn đang thất bại”.

Quang giải thích rằng ông quản lý hầu hết số tiền trong nhà mình, nhất là khi nói đến việc gửi tiền về cho gia đình ở Việt Nam. Vợ ông, mặc dù không hoàn toàn vui vẻ với sự sắp xếp này, nhưng cũng không phản đối

vì bà có một người anh sống ở Atlanta và cũng giúp đỡ gia đình bà ở Việt Nam. Hằng năm, hai vợ chồng Quang kiếm được tổng cộng gần 43.000 đô la và họ ước tính rằng đã gửi khoảng 10-15% thu nhập về Việt Nam. Ngược lại với Cẩm, Quang cho biết ông không nghĩ rằng gia đình thực sự cần số tiền mà ông thường xuyên gửi về: “Tôi nghĩ rằng họ vẫn ổn nếu chúng tôi không gửi tiền về, nhưng là một thành viên gia đình sống ở Mỹ, bạn phải gửi tiền về nhà thường xuyên”. Trong khi Cẩm gửi tiền về vì cảm thấy có trách nhiệm lớn với gia đình, nơi một số người vẫn còn sống trong cảnh nghèo túng, thì động lực của Quang khi gửi tiền lại là để thực hiện một cử chỉ tượng trưng: ông muốn thể hiện rằng mình đã đạt được giấc mơ Mỹ...

...

Cẩm, Định và Quang sống ở những nơi khác nhau trên khắp đất Mỹ: một căn hộ nhỏ ở khu cộng đồng người Việt tại Philadelphia, một phòng trọ ở San Jose, và một căn nhà ở ngoại ô Atlanta. Họ đều là những người Việt nhập cư với mức thu nhập thấp và không có bằng đại học, nghĩa là triển vọng của họ về việc có một việc làm ổn định trong nền kinh tế Mỹ là tương đối hạn chế. Mặc dù khó định lượng quan niệm và định nghĩa của mức nghèo<sup>1</sup>, các nhà nhân khẩu học xác định người lao động có mức

---

<sup>1</sup> Có nhiều quan điểm khác nhau trong việc phân loại cấu trúc giai cấp xã hội tại Mỹ. Ví dụ, một số nghiên cứu phân biệt rõ các nhóm “lao động nghèo” (working poor), “cận nghèo” (the near-poor), “tầng lớp dưới” (the underclass) và “giai cấp lao động” (working class). Phức tạp và rắc rối hơn, vài nghiên cứu khác còn nói đến những khái niệm như “thực sự khó khăn” (truly disadvantaged) và “tầng lớp bấp bênh” (precarious class). Trong cuốn sách này, tôi gọi những người Mỹ gốc Việt tham gia trả lời phỏng vấn là “người lao động có mức lương thấp” (low-wage worker). Thu nhập của hầu hết những người này ở trên mức nghèo (poverty level), nhưng tối đa cũng chỉ đạt 200% mức lương tối thiểu mà thôi. Đa số những người được phỏng vấn thuộc giai cấp lao động (working class), vì theo định nghĩa của Lamont, họ có công việc khá ổn định nhưng do thiếu bằng cấp đại học nên rất khó tìm được những công việc tốt hơn. Tuy nhiên, nhóm người mà tôi phỏng vấn khá là không đồng nhất so với định nghĩa của Lamont trong nghiên cứu của bà về giai cấp lao động, lý do là vì yếu tố nhập cư. Chẳng hạn, một số người làm việc cho những đồng hương với mức lương khá cao (ví dụ như làm việc trong các tiệm nail với mức lương 2.500 đô la/tháng), nhưng công việc của họ vẫn không ổn định và tương đối bấp bênh. Về những

lương thấp (low-wage worker) là những người có thu nhập tối đa là 200% mức lương tối thiểu, con số này vào năm 2012 là 7,25 đô la/giờ<sup>1</sup>. Vì vậy, bất cứ ai có thu nhập bằng hoặc ít hơn 14,50 đô la/giờ vào năm 2012 được xem là thuộc về nhóm lao động có mức lương thấp<sup>2</sup>. Gần một nửa lao động nhập cư ở Mỹ thuộc nhóm này, trong khi tỷ lệ đó ở những người lao động bản địa chỉ là một phần ba<sup>3</sup>. Lực lượng lao động có mức lương thấp này là xương sống của xã hội Mỹ, bởi các thành viên của nó làm phần lớn những công việc lao động chân tay nặng nhọc giúp cho nền kinh tế mạnh nhất thế giới thăng hoa. Bốn mươi sáu người nhập cư Việt được tôi phỏng vấn trong nghiên cứu này có rất ít tài sản và tiền tiết kiệm. Thu nhập từ việc làm của họ hầu như không đủ sống, nhưng họ không dựa vào sự hỗ trợ của chính phủ cho các chi tiêu hằng ngày của họ. Phần lớn phải đi thuê nhà, khoảng một phần tư trong số họ phải thuê nhà ở chung với nhiều gia đình. Ngoài ra, và quan trọng hơn, hầu hết họ đều cố gắng tiết kiệm sao cho có thể định kỳ về thăm Việt Nam, cũng như định kỳ cho và tiêu tiền ở Việt Nam. Hầu hết những người này phù hợp với cách phân loại của Katherine S. Newman và Victor Tan Chen trong nhóm “tầng lớp thiếu hụt” hoặc “cận nghèo”, vì phần lớn những người di cư trả lời phỏng vấn trong nghiên cứu này không phải đối mặt với những vấn đề tương tự như những người sống dưới mức nghèo khổ - theo tiêu chuẩn năm 2012 là thu nhập 23.050 đô la/năm, cho một gia đình bốn người<sup>4</sup>. Ví dụ, những người di cư trong nghiên cứu này không sống trong những khu dân cư cô lập với xã hội, cũng không phải xếp hàng nhận phúc lợi xã hội<sup>5</sup>.

---

thảo luận chi tiết liên quan đến những khác biệt khi phân loại, xem Gilbert, 2010; Lamont, 2000; Newman, 1999; Newman và Chen, 2008.

<sup>1</sup> Thảo luận về điều kiện của những công việc lương thấp, xem Gautie và Schmitt, 2010.

<sup>2</sup> Trong Chương 10, tôi sẽ quay trở lại hệ thống phân loại mức lương này một cách chi tiết hơn, đặc biệt lưu ý đến “ngưỡng nghèo” tại Mỹ.

<sup>3</sup> Capps et al., 2003, trang 1.

<sup>4</sup> Newman và Chen, 2008; để có thông tin về ngưỡng nghèo, xem Federal Register (Công báo Liên bang) năm 2012.

<sup>5</sup> Newman và Chen, 2008, trang 8.

Ba cá nhân này có nhiều nét tương đồng vì họ đều có những mối ràng buộc *xuyên quốc gia* sâu sắc với gia đình ở Việt Nam, điều khiến họ phải thường xuyên về thăm dù điều kiện rất hạn hẹp<sup>1</sup>. Quan trọng hơn, những lần trở về Việt Nam thôi thúc họ, theo vô số cách khác nhau, cho và tiêu tiền, cũng như tiếp tục cho người thân tiền khi về lại Mỹ. Cẩm cực kỳ quan tâm đến phúc lợi của gia đình ở Sài Gòn: lòng biết ơn và cảm giác rằng mình may mắn được sống ở Mỹ, cùng với cảm giác có lỗi, đã thúc đẩy cô dành hẳn một phần lớn tiền lương của mình để gửi cho gia đình. Trái lại, Định tiêu tiền chứ không cho tiền khi anh về Việt Nam thăm gia đình. Cách chi tiêu này cho phép anh chứng minh sự thành công tương đối của mình nơi đất khách quê người. Ở Việt Nam, Định thực hiện những hành vi tiêu dùng mà anh ta sẽ không bao giờ thực hiện tại San Jose. Với Quang, giống như Định, quan trọng là chứng tỏ được với gia đình ở Việt Nam rằng ông có một cuộc sống tốt đẹp ở Mỹ, theo cái định nghĩa mà ông đã đưa ra. Tuy nhiên, không giống như Định, Quang cho người thân tiền khi ông trở về Việt Nam cũng như khi trở lại Mỹ.

## NHỮNG NGƯỜI Ở LẠI

Lan Bùi là một trong bốn người em của Cẩm, người mà Cẩm cho là kém may mắn nhất. Lan là một thợ may làm việc trong một tiệm may nhỏ ở quận 12 của Sài Gòn, nơi mỗi tháng cô kiếm được hơn 2 triệu đồng một chút, tức là tương đương khoảng 100 đô la. Ban đầu, cô rời khỏi nhà của gia đình ở Thủ Đức để làm việc trong một nhà máy dệt may nước ngoài, nơi cô đồng ý sống trong ký túc xá công ty xây dựng cho công nhân. Sau đó, qua sự giới thiệu của một người bạn, cô có được một công việc trong một tiệm may nhỏ trong thành phố với tiền lương gấp đôi so với ở nhà máy. Lan 27 tuổi, là người phụ nữ có nụ cười nhẹ nhàng nhưng tính cách khá quyết đoán. Cô gặp chồng mình tại nhà máy nơi cô làm

---

<sup>1</sup> Tôi sẽ thảo luận về tầm quan trọng của những chuyến đi về Việt Nam thăm gia đình một cách chi tiết hơn trong chương kế tiếp.



việc trước đây. Hiện nay họ có hai con chưa đến tuổi đi học, vì vậy Lan phải gửi chúng lại Thủ Đức cho ông bà ngoại giữ, trong khi hai vợ chồng cô cùng đi làm ở tiệm may.

Lan cho biết vợ chồng cô muốn mở tiệm may của riêng mình trong thành phố, nhưng việc đó cần nhiều vốn hơn số tiền họ đang có. Cô nói rằng chị Cẩm đã giúp đỡ nhiều cho gia đình, nhưng chưa thể giúp Lan trong dự định mở một tiệm may: “Mặc dù xa nhà đã lâu, chị Cẩm trở về và thấy được tình cảnh của chúng tôi, và chị ấy đã giúp đỡ chúng tôi trong những năm qua. Chị ấy hứa giúp chi trả học phí cho các con tôi đến trường. Mặc dù đó là một trường công lập, vợ chồng tôi vẫn không đủ tiền trả học phí cho con!”.

Hai vợ chồng Lan có một lô đất nhỏ ở ngoại ô Sài Gòn, nơi họ đang xây dựng một ngôi nhà nhỏ. Như nhiều cặp vợ chồng trẻ ở Việt Nam, họ được cha mẹ hỗ trợ tài chính - một khoản tiền khoảng 4.200 đô la, cộng thêm số tiền họ tiết kiệm, nên đã đủ tiền mua trả ngay lô đất này. Tuy nhiên, sau hai năm, ngôi nhà vẫn chỉ mới có mái nhà, đồ nội thất cơ bản và nền đất. Khi lũ trẻ về nhà, họ phải ngủ trong một gác xép làm bằng gỗ rẻ tiền mua từ các công ty xây dựng bán vật liệu còn thừa trong các khu đô thị mọc lên xung quanh Sài Gòn mới. Thay vì phòng tắm với hệ thống ống nước, họ sử dụng một nhà tắm tạm bợ bên ngoài. “Chúng tôi hy vọng sẽ từ từ tiết kiệm nhiều tiền hơn và xây dựng ngôi nhà của chúng tôi”, Lan nói, “nhưng có được miếng đất cấm dùi là tất cả những gì chúng tôi cần bây giờ, và điều đó với chúng tôi cũng ổn. Một ông anh của tôi cũng làm như vậy, và trong vòng hai năm anh ấy đã đổ được sàn bê tông trong nhà mình”. Hai vợ chồng Lan kiếm được tổng cộng khoảng 5 triệu đồng mỗi tháng, đó là mức thu nhập cao hơn một chút so với thu nhập trung bình của người dân sống ở vùng ngoại ô thành phố<sup>1</sup>. Qua những thói quen chi tiêu tàn tiện, họ có thể tiết kiệm khoảng 20% thu nhập hằng tháng. Tất cả những gì họ cần là khoảng 12 triệu

---

<sup>1</sup> Donor Working Group, 2012, trang 10.

đồng để đổ sàn bê tông cho căn nhà, và Lan cho biết họ sẽ dễ dàng tiết kiệm được khoản đó trong vòng hai năm.

Hằng ngày, vợ chồng Lan phải đạp xe gần 10km mỗi chiều đi và về từ nhà đến tiệm may. Chuyển đi mất khoảng 30 phút mỗi chiều, và dọc đường họ sẽ ghé chợ, thăm bạn bè hoặc lo công chuyện. Khi Cẩm mua cho họ một chiếc xe máy, họ là người đầu tiên trong số đồng nghiệp tại tiệm may sở hữu một chiếc xe như vậy! Cuộc sống của họ đã thay đổi vì họ có thể đi xa hơn để giải trí và mua sắm. Tuy nhiên, như Lan giải thích, món quà đã không mang lại cho họ cảm giác tự hào như mong muốn:

Thành thật mà nói, tôi đã mắc cỡ, lúng túng trong nhiều năm khi kể với mọi người rằng tôi có một anh trai và một chị gái đang sống ở Mỹ. Bởi vì chúng tôi chẳng có gì để khoe với mọi người! Tôi sợ mọi người sẽ nói “Ồi, có tiếng mà không có miếng!”. Tôi không biết tại sao nhưng phải mất một thời gian dài họ mới trở về thăm nhà. Nhiều năm qua, chúng tôi nhìn thấy rất nhiều người khác có người thân từ nước ngoài trở về, mang theo quà tặng, xây nhà cho gia đình họ, và cuộc sống của mọi người đã thay đổi tốt hơn nhiều so với chúng tôi. Khi chị gái tôi trở về, chúng tôi có thêm chiếc xe máy, vì vậy dù biết các đồng nghiệp thắc mắc chúng tôi lấy tiền đâu ra để mua xe, nhưng chúng tôi đã không nói cho ai biết rằng đó chính là món quà của chị tôi.

...

Ông Sơn 48 tuổi, chủ của Định, là một chủ cửa hàng ở quận 3, khu vực giáp ranh với trung tâm nhộn nhịp của Sài Gòn. Sơn bán các loại đồ dùng trong nhà, tập trung vào các đồ dùng cho sức khỏe và làm đẹp đơn giản, rẻ tiền như dầu gội đầu, kem đánh răng và kem dưỡng da. Ông bước vào kinh doanh khi gia đình vợ tại Việt Nam giúp cho khoản vốn đầu tư ban đầu. Khi tôi gặp ông, ông đã sở hữu cửa hàng này hơn 15 năm. Cách đây 10 năm, từ tiền tiết kiệm và thu nhập ổn định từ việc kinh doanh, hai vợ chồng ông Sơn mua được căn hộ trên lầu chỗ cửa hàng của họ, và hiện họ sống ở đó. Ông Sơn cho biết tổng cộng họ kiếm được gần 1.000 đô la mỗi tháng, đó là một

mức thu nhập khá cao nếu so với mức lương trung bình hằng tháng ở Sài Gòn chỉ khoảng 150 đô la. Cơ sở kinh doanh quy mô nhỏ này tạo ra đủ thu nhập cho hai vợ chồng ông đưa 5 người con của họ đi nghỉ hằng năm tại các vùng biển miền Trung Việt Nam, họ ở những khách sạn bên bờ biển và ăn nhiều hải sản “ít nhất hai tuần mỗi năm”. Ông có một mạng lưới rộng lớn thân nhân sống ở nước ngoài, bao gồm cả người cháu là Định.

Ông Sơn là một trong những người chú đi cùng trong đêm giải trí đắt tiền đó tại câu lạc bộ Monaco, và tôi hỏi ông về việc này. Ông mau mắn trả lời: “Lần nào về đây Định cũng làm như vậy, chúng tôi không thể cản nó! Sống ở nước ngoài nên hẳn là nó phải có tiền để xài sang rồi. Nhưng dù sao, lâu lâu nó mới về một lần nên tôi nghĩ nếu nó muốn vui vẻ chút đỉnh thì cũng tốt”. Khi được hỏi ông có bao giờ cảm thấy mình nên trả tiền trong các cuộc đi chơi này, ông Sơn giải thích một cách nhiều hàm ý: “Đôi khi tôi cảm thấy khó chịu khi cháu tôi tiêu quá nhiều tiền, như lần nó gọi mấy chai Hennessy đắt đỏ đó. Anh cũng biết đấy, nhiều Việt kiều khi đến đây đều chi tiêu rất dữ. Tôi nghĩ rằng nếu để họ thanh toán toàn bộ số tiền của buổi tiệc thì không phải lúc nào cũng hay. Trong trường hợp của tôi, tôi là chú của nó, lại lớn tuổi hơn, vì vậy tôi đôi khi cũng phải trả tiền chứ. Nhưng vợ chồng tôi từng nói chuyện với nhau về việc chúng tôi đã tốn kém như thế nào khi Định hay những bà con Việt kiều khác từ nước ngoài về thăm”. Ông Sơn tiếp tục:

Chúng tôi phải chi tiêu nhiều hơn khi họ về thăm, ngay cả khi họ trả tiền để đưa chúng tôi đến những nơi đắt tiền. Hầu hết thời gian, nói thật với anh, họ đưa chúng tôi đến những nơi mà thường thì chúng tôi... chẳng bao giờ dám đến, và chúng tôi nghĩ rằng đó là một sự lãng phí. Nhưng chúng tôi phải tỏ ra lịch sự và giả vờ rằng mình thích những hoạt động này. Sau đó, chúng tôi phải đáp lễ bằng cách làm gì đó tốt đẹp cho họ. Tất nhiên, chúng tôi không thể chi tiêu nhiều như họ đã chi tiêu, nhưng cũng phải làm gì đó nhiều hơn là chỉ dẫn họ đi ăn tô hủ tiếu! Vợ chồng tôi rất cẩn thận về kế hoạch chi tiêu của gia đình khi Việt kiều về nước!

Son là một người tiết kiệm và tin rằng ông có một cuộc sống tốt đẹp ở Việt Nam khi làm chủ một cửa hàng. Hai vợ chồng ông rất tự do thoải mái trong công việc. Họ sống ở đô thị Sài Gòn, với nhiều tiện nghi hấp dẫn xung quanh; họ không có nợ nần, thường xuyên đi nghỉ mát, sống gần họ hàng và có đủ khả năng gửi con cái đến những ngôi trường tương đối tốt. Theo hầu hết những tiêu chuẩn đo lường chất lượng cuộc sống của địa phương và toàn cầu thì họ có lối sống an bình và sung túc. Tuy nhiên, người cháu của họ là Định lại cho rằng cô chú của anh là người nghèo, vì họ sống trong một căn hộ khiêm tốn trên lầu của cửa hàng, và chỉ bán những món đồ dùng gia đình giá rẻ, không món nào đáng giá hơn 3 đô la! Họ cũng không có xe hơi, dù đã có lần Định hứa hẹn sẽ mua cho họ một chiếc. Hiện nay, vợ chồng ông Son vẫn đi một chiếc xe máy cũ mà họ đã mua cách đây 8 năm.

Thu nhập của gia đình ông Son là 1.000 đô la mỗi tháng, chưa bằng một nửa mức thu nhập mà Định kiếm được ở San Jose, nhưng vẫn cho phép họ có sức mua cao hơn, vì sự khác biệt chi phí sinh hoạt giữa Sài Gòn và San Jose. Ông Son nói:

Tôi không thể chỉ ngồi không ở Việt Nam và chờ thân nhân ở nước ngoài gửi tiền về. Tôi biết ở đây có nhiều người như thế: họ chỉ ở không, chẳng bao giờ làm việc, và ngồi chờ tiền kiều hối gửi về hằng tháng. Nhưng vợ chồng tôi thì khác, chúng tôi khỏe mạnh và có thể làm việc. Chúng tôi chưa bao giờ phụ thuộc vào bất kỳ ai, không dựa vào bất kỳ người thân nào sống ở nước ngoài. Chỉ có một lần chúng tôi phụ thuộc vào gia đình, đó là khi chúng tôi vay tiền cha mẹ vợ để mua cửa hàng này...

Không giống Lan, ông Son không cảm thấy áp lực phải nói với hàng xóm và bạn bè rằng ông có bà con đang sống ở nước ngoài. Đó là do bản thân ông hoàn toàn tự chủ về kinh tế. Nếu có điều gì khiến ông Son đôi khi cảm thấy gánh nặng khi người cháu Việt kiều về Việt Nam chơi, thì đó là vì ngay cả khi Định tiêu tiền hoang phí cho họ ở những nơi phù phiếm, ông Son cho biết ông vẫn phải đáp lễ những lần đó bằng cách chi tiêu cho người cháu nhiều hơn mức mà ông muốn.

...

Chị của Quang, Trúc Trần, là một phụ nữ 54 tuổi vui vẻ hoạt bát, thường cất lời người khác trong khi nói chuyện. Bà có một con trai 21 tuổi và một con gái 14 tuổi. Mãi đến 5 năm trước đây, bà Trúc vẫn kiếm được 2,5 triệu đồng mỗi tháng khi làm thu ngân cho khu ăn uống (food court) tại một trung tâm thương mại, nơi khách hàng mua phiếu (coupon) để đổi lấy món ăn tại các quầy khác nhau. Còn hiện nay thì thu nhập duy nhất của gia đình bà là từ việc chạy xe taxi trong thành phố của người chồng. Ông kiếm được khoảng 6 triệu đồng một tháng, tương đương với khoảng 300 đô la. Ông bắt đầu công việc này từ hai năm trước, khi Quang cho họ 3.000 đô la để “mua” trên thị trường chợ đen một giấy phép lái taxi. Họ đã dùng 2.000 đô la để mua giấy phép lái taxi và sử dụng phần tiền còn lại mua một chiếc tivi (TV) lớn cho căn hộ chung cư nhỏ mà họ đang trú ngụ, trong một tòa nhà đồ nát cách trung tâm thành phố gần 20km.

Với vẻ ngoài nhanh nhẹn, bà Trúc khá thân thiện và dễ gần. Bà mời tôi cà phê và bữa trưa khi tôi ghé thăm, mặc dù khi đó mới chỉ 10 giờ sáng. Tại buổi gặp đầu tiên của chúng tôi, bà Trúc tỏ ra khá hiếu kỳ về cuộc sống ở Mỹ. Bà hỏi tôi tới tấp: “Anh biết Quang sống ở Atlanta hả, anh có ở gần đó không? Anh sẽ ghé thăm Quang ở Atlanta chứ? Anh có biết nơi em tôi làm việc không? Đó là một công việc tốt chứ? Căn nhà Quang đang ở tại Gwinnett có thuộc về một cộng đồng tốt đẹp không anh?” Giống như nhiều người Việt, bà Trúc khá thẳng thắn khi nói về chủ đề tiền bạc: “Anh kiếm được bao nhiêu tiền ở Mỹ? Tìm việc làm có khó không anh? Liệu Chính phủ có thực sự hỗ trợ mình nếu mình bị thất nghiệp không?”

Không cần mất nhiều thời gian để nhận ra rằng bà Trúc có thông tin hạn chế về cuộc sống kinh tế của người em trai ở Atlanta cũng như cuộc sống ở Mỹ nói chung; cũng như nhanh chóng nhận ra rằng bà đánh giá con người dựa trên số tiền của họ! Như vậy, khả năng kinh tế là một thước đo quan trọng cho vị thế xã hội theo quan điểm của bà. Ví dụ, thay vì hỏi về những gì tôi dạy, bà Trúc nói: “Anh dạy tại một trường đại học,

vậy hẳn là anh kiếm được rất nhiều tiền” với một nụ cười tán thưởng và ngưỡng mộ. Khi tôi đổi chủ đề và hỏi quan điểm chung của bà về cuộc sống ở Mỹ, bà trả lời: “Tôi nghĩ rằng cuộc sống ở đó rất thoải mái. Tất cả mọi người đều biết điều đó mà. Em tôi gửi cho chúng tôi hình căn nhà của nó, thật là đẹp. Anh nhìn thử nơi tôi đang sống đây - căn hộ nhỏ mà chúng tôi thuê thậm chí chưa được 50m<sup>2</sup>, và cả nhà 4 người sống ở đây. Thật là hết sức chật chội”. Nói về những tấm hình mà Quang gửi về, bà Trúc tiếp tục:

Căn nhà của Quang ở Atlanta lớn hơn nhà tôi gấp 5 lần, vợ chồng nó đều có xe hơi riêng. Tụi nó đều có công việc tốt, con cái thì đi học ở những ngôi trường xinh đẹp. Vợ chồng nó gửi cho chúng tôi hình của những chiếc xe hơi, nhà ở, trường học, vì vậy chúng tôi biết rằng gia đình Quang sống rất thoải mái ở bên. Chúng tôi cũng nghe nói rằng ở Mỹ nếu ai thất nghiệp và có con nhỏ thì chính phủ sẽ hỗ trợ. Đó thật là một đất nước tuyệt vời. Mỹ rất hiện đại. Anh cũng thật là may mắn khi được sống ở đó.

Tuy nhiên, công bằng mà nói, một trong những lý do bà Trúc không biết đầy đủ về thực tế kinh tế của cuộc sống tại Mỹ chính là vì ông Quang đã hào phóng với bà và gia đình. Thước đo mà bà sử dụng để đánh giá sự thành công phần nào đó phụ thuộc vào số tiền mà Quang gửi cho gia đình bà. Ông ta không thể hiện một cách rõ ràng cho bà Trúc vị thế kinh tế của ông tại Mỹ.

Đã có hai lần bà Trúc hỏi xin Quang những số tiền tương đối lớn, và ông đều đã gửi về cho chị. Khoản đầu tiên là 3.000 đô la mà Quang gửi về để ông anh rể lấy được giấy phép lái taxi, số tiền này ông chồng bà Trúc có lẽ phải mất cả năm mới kiếm được. Khoản thứ hai là 1.600 đô la mà Quang gửi về để con trai bà Trúc nộp tiền học phí ban đầu khi ghi danh học tại một trường dạy tiếng Anh trong thành phố. Quang không chỉ gửi số tiền trên mà còn đồng ý trả 120 đô la học phí hằng tháng cho đứa cháu này theo học các lớp tiếng Anh. Nhận xét về em trai mình, bà Trúc nói: “Nó luôn là một người hào phóng, luôn hỗ trợ gia đình. Khi cha mẹ tôi còn sống, hằng tháng Quang đều gửi tiền về để giúp đỡ họ.

Nó cũng là người thành công nhất trong gia đình. Đó là lý do tại sao nó đến được Mỹ, trong khi không ai trong số chúng tôi đi được. Quang đã sẵn sàng chấp nhận rủi ro và dùng tất cả tiền tiết kiệm của nó trong những năm 1980 để ra đi. Tôi cũng đã thử vượt biên bằng đường biển, nhưng lần nào cũng thất bại”.

Bà Trúc có kế hoạch gửi con trai sang Úc để học ngành kỹ thuật máy tính. “Tôi hy vọng nó có thể có được một công việc tốt ở đó”, bà nói. “Và sau đó, nếu kiếm được việc làm tốt, nó có thể định cư ở đó và bảo lãnh cho chúng tôi sang sống ở Úc. Sẽ tốt hơn nếu được sống ở một nước phương Tây, hiện đại và có tiện nghi tốt”.

Bà Trúc không có tiền tiết kiệm để thực hiện kế hoạch cho con trai đi du học. Bà cũng nói con trai bà khó kiếm được học bổng vì “học bổng chỉ dành cho những sinh viên giỏi nhất, mà con tôi không theo học ở các trường tốt nhất, nên nó không thể cạnh tranh được những học bổng này”. Tuy nhiên, bà tỏ ra lạc quan khi tin rằng Quang sẽ hỗ trợ tài chính cho con bà. Bà nói: “Quang rất thương cháu, hơn nữa nó cũng biết rằng tôi muốn rời khỏi đất nước này và có lẽ cách duy nhất cho chúng tôi là đi Úc, vì Quang khó có thể bảo lãnh cho chúng tôi qua Mỹ”. Bà cho biết tổng chi phí du học tại Úc là khoảng 18.000 đô la mỗi năm. “Tôi không nghĩ số tiền đó là một vấn đề lớn với Quang”, bà nhanh chóng trả lời khi được hỏi việc kỳ vọng ở người em số tiền đó có hợp lý hay không. “Nếu Quang không thể cho chúng tôi, tôi sẽ hỏi vay nó”.

Quan điểm chính của bà Trúc về một cuộc sống tốt hơn - nhất là về việc đi nước ngoài định cư - có nguồn gốc từ dòng tiền mà người em trai đã gửi về trong những năm qua. Những khoản tiền này truyền cho bà kỳ vọng về những khả năng to lớn có thể trở thành hiện thực một khi bà có thể rời khỏi đất nước. Bà càng tin tưởng hơn khi Quang không hề ngần ngại hay hỏi thêm câu nào khi gửi về khoản tiền 3.000 đô la cho vụ kiếm giấy phép lái xe taxi. Ngoài những khoản tiền nhận từ em trai, bà Trúc còn bị ảnh hưởng bởi những gì mà bạn bè và hàng xóm đã đạt được trong thập kỷ qua ở Việt Nam, nhất là những người có mạng lưới

gia đình mạnh mẽ ở nước ngoài. “Nhiều người ở Việt Nam đã trở nên giàu có vì thân nhân ở nước ngoài đã giúp họ rất nhiều”, bà nói một cách chậm rãi để nhấn mạnh quan điểm của mình:

Có nhiều, rất nhiều gia đình đã trở nên giàu có ở đây nhờ vào tiền của Việt kiều. Người ta mua tài sản, gửi con ra nước ngoài, có những chuyến nghỉ mát sang trọng... Có một người phụ nữ từng sống trong căn hộ sát bên chúng tôi, sau đó chị cô ta về thăm và thấy hoàn cảnh của cô, thế là hiện nay cô ta đang sở hữu hai căn nhà ở một quận trung tâm thương mại. Cô ta cho thuê một căn và sống ở căn nhà còn lại, mấy năm qua chẳng phải làm gì, chỉ ngồi... đếm tiền thu được từ nhà cho thuê mà thôi!

...

Quan niệm về tiền của những người ở lại (*non-migrant*: người không di cư) được định hình bởi các hành vi kinh tế của thân nhân ở nước ngoài của họ, cho dù những người này gửi tiền về quê hương hay tiêu xài tiền trong những lần trở về thường xuyên của họ. Ngoài ra, quan điểm của họ về tiền cũng thay đổi trong những năm gần đây do sự gia tăng đáng kể trong hành vi tiêu dùng tại Việt Nam, bắt đầu từ giữa những năm 1980 khi ảnh hưởng của nước ngoài trở nên rõ ràng hơn, đặc biệt là ở các trung tâm đô thị của đất nước. Ví dụ, Lan cảm thấy đôi chút bối rối vì cô không có của cải vật chất để đảm bảo cho bạn bè và đồng nghiệp tin rằng cô có người thân sống ở nước ngoài. Hơn nữa, có người thân ở nước ngoài đồng nghĩa với việc nhiều công dân Việt Nam đã định nghĩa lại tiêu chuẩn sống của họ. Ví dụ, ông Sơn cảm thấy gánh nặng của các tiêu chuẩn mới về mức chi tiêu để có một thời gian vui vẻ ở Sài Gòn, những tiêu chuẩn mà người cháu là Định đã áp đặt lên ông và gia đình. Ông cảm thấy cần phải đền đáp lại cho người thân ở nước ngoài một khi họ đã chi tiêu tiền cho ông, ngay cả theo những cách thức xa hoa không cần thiết. Hơi giống Lan nhưng rất khác với ông Sơn, bà Trúc lại mong đợi nguồn tiền trong tương lai từ người em trai ở Atlanta, thay vì dựa vào thu nhập của chồng hay bản thân tại Việt Nam.



## NGHIÊN CỨU VỀ TIỀN TRONG CÁC GIA ĐÌNH XUYỀN QUỐC GIA VỚI THU NHẬP THẤP

Việc cho, nhận và chi tiêu tiền trong các gia đình sống tách biệt nhau qua biên giới có những ý nghĩa văn hóa và cá nhân gì? Trừ một số ít trường hợp ngoại lệ đáng chú ý<sup>1</sup>, những ý nghĩa gắn với tiền kiểu hối thường rất riêng tư hoặc rất bí ẩn với các học giả, trừ khi họ tìm tòi đến những vấn đề “phát triển”, chẳng hạn như chi phí của hộ gia đình hay xóa đói giảm nghèo, hoặc với những kết quả thống kê và kinh tế của các dòng chảy tài chính trong nền kinh tế toàn cầu mới<sup>2</sup>.

Nghiên cứu này - *Thiếu tiền* - áp dụng trường hợp di dân trên kênh Việt-Mỹ để làm sáng tỏ những tiền đề cũng như hậu quả cá nhân và tình cảm của cái mà tôi gọi là *lưu thông tiền tệ* (monetary circulation) trong các gia đình xuyên quốc gia có thu nhập thấp<sup>3</sup> - chính là các hoạt động gắn kết nhưng cũng riêng biệt nhau của việc cho, nhận và tiêu xài tiền bạc<sup>4</sup>. Lưu thông tiền tệ trong các gia đình xuyên quốc gia không chỉ là vấn đề tài chính đơn thuần; nó được tích hợp trong các hệ thống phức tạp của những kỳ vọng văn hóa, giá trị bản thân và nền kinh tế cảm xúc. Tìm hiểu những vấn đề này sẽ giúp nhìn rõ các hoạt động kinh tế liên đới ẩn chứa trong các gia đình xuyên quốc gia có thu nhập thấp, từ đó nhận diện vấn đề kiểu hối như một yếu tố vĩ mô trong nền kinh tế tài chính toàn cầu.

<sup>1</sup> Abrego, 2009; Akesson, 2009; Dreby, 2010a; McKenzie và Menjivar, 2011; Singh, 2006, 2009; Thai, 2006, 2009, 2012a.

<sup>2</sup> Ví dụ, xem Fajnzylber và Lopez, 2007; Funkhouser, 1995; Lucas và Stark, 1985; Orozco, 2002; Russell, 1986; Stark, 1986; Stark và Lucas, 1988; Taylor, 1999; Terry và Wilson, 2005; Vanwey, 2004; Yu, 1979; Zarate-Hoyos, 2004.

<sup>3</sup> Kênh di dân Việt-Mỹ là dòng di dân lớn thứ 20 trên thế giới. Xem Ratha, Mohapatra và Silwa, 2011, trang 5.

<sup>4</sup> Cụm từ “lưu thông tiền tệ” được sử dụng khi phân tích vĩ mô nền kinh tế, nhất là trong lĩnh vực lịch sử kinh tế. Tuy nhiên, theo những gì tôi biết thì cụm từ này chưa hề được dùng trong những nghiên cứu về tiền kiểu hối và các gia đình xuyên quốc gia. Ngoài ra, và quan trọng hơn, tôi chưa từng thấy các vấn đề cho, nhận và tiêu tiền được phân tích như những quy trình liên quan nhau. Về lưu thông tiền tệ và phân tích kinh tế vĩ mô, xem Kuroda, 2008.

Bao gồm cả những người tị nạn và những người di dân theo diện gia đình bảo lãnh, các thành viên gia đình ở nước ngoài trong nghiên cứu này phần nào đều đã trải qua một bước đi lên tương đối trong xã hội; bất chấp thực tế rằng, do chỉ là người lao động với mức lương thấp, họ sống bên lề xã hội sở tại và thường chỉ làm các công việc bấp bênh hoặc tẻ nhạt. Nghịch lý thay, trong lúc đó gia đình họ ở quê nhà lại trải qua một bước cải thiện lớn trong tiêu chuẩn và cách sống - không phải hoàn toàn nhưng đa phần là do những khoản tiền kiều hối mà người di dân thường xuyên gửi về từ phương xa, hoặc mang về nhà trong hơn hai thập kỷ qua. Do vậy, trong cốt lõi của các gia đình xuyên quốc gia tồn tại những căng thẳng và mâu thuẫn xung quanh cái “nghịch lý về đổi đời” giữa người cho, người nhận và người tiêu tiền, từ đó đặt ra những câu hỏi quan trọng về nghĩa vụ kinh tế và tương đồng xã hội giữa những người sống xuyên quốc gia. Chúng ta thấy rằng, người di cư đã hy sinh rất nhiều để gửi tiền về cho thân nhân, cũng như tiết kiệm tiền để chi tiêu khi họ trở về thăm nhà. Tuy nhiên, sự hy sinh này không đơn giản là một câu chuyện về lòng vị tha; hơn thế, nó gắn chặt với các khái niệm phức tạp của quan hệ huyết thống và một tập hợp các nghĩa vụ xã hội, giá trị xã hội, và những so sánh xã hội trên các lĩnh vực xã hội xuyên quốc gia.

*Thiếu tiền* tập trung vào trải nghiệm của người lao động có mức lương thấp vì những bất ổn mà họ phải đối diện trong công việc, trong khi vẫn cố gắng chu cấp cho người thân ở quê nhà. Đáng kể là, ngoại trừ một vài trường hợp bất thường liên quan đến những khoản mua sắm lớn<sup>1</sup>, 90% di dân trong nghiên cứu này dành ra khoảng từ 1.200 đô la đến 3.600 đô la mỗi năm cho gia đình ở Việt Nam<sup>2</sup>. Những khoản này tuy có vẻ nhỏ bé nhưng vẫn chiếm một phần chi tiêu đáng kể với những người lao động có mức lương thấp: khoảng 10-25% thu nhập của họ. Bởi vậy,

<sup>1</sup> Chương 8 và Chương 10 sẽ nói về những khoản mua sắm lớn này.

<sup>2</sup> Trong vài trường hợp, người di dân giúp đỡ gia đình sửa chữa nhà cửa hay khởi nghiệp kinh doanh, nhưng nói chung kiều hối gửi về hoặc tiêu xài chủ yếu cho các mục đích tiêu dùng thông thường. Số tiền gửi về thường khoảng 125-300 đô la/tháng.

người di dân có mức lương thấp phải xoay xở tiết kiệm đủ mọi cách để có đủ tiền cho khoản “lưu thông tiền tệ xuyên quốc gia” mà họ đã dự định<sup>1</sup>. Những khoản tiền nhỏ từ người lao động nhập cư có mức lương thấp, những người mà nhà kinh tế Michele Wucker gọi là “những anh hùng của các nước đang phát triển<sup>2</sup>” là một nguồn lực toàn cầu mạnh mẽ, và cũng là lý do khiến chúng tôi phải xem kiều hối là một yếu tố tài chính quốc tế<sup>3</sup>. Các nhà kinh tế học nữ quyền Maliha Safri và Julie Graham ước tính rằng ít nhất 12% dân số thế giới sống trong các gia đình xuyên quốc gia với dòng tiền kiều hối thường xuyên, ổn định<sup>4</sup>. Tổng giá trị tiền tệ hằng năm mà các gia đình xuyên quốc gia này chuyển về lên tới gần 5.000 tỷ đô la<sup>5</sup>. Số tiền này cao hơn các khoản chuyển tiền chính thức thông qua hệ thống ngân hàng, nó bao gồm cả những hình thức chuyển tiền không chính thức và các loại tiền lưu hành khác nhau giữa những người di dân, cũng như các kết quả kinh tế mà tiền kiều hối mang lại cho các thành viên không di cư trong gia đình của họ.

Trong các lĩnh vực xã hội xuyên quốc gia, các vị thế khác nhau mà người nhập cư thuộc nhóm lao động có mức lương thấp nắm giữ đã trở thành tâm điểm của một số nghiên cứu trong những năm gần đây<sup>6</sup>, nhưng hầu hết những gì chúng ta biết chỉ là về thói quen chi tiêu của những người không di cư trong các gia đình xuyên quốc gia<sup>7</sup>. Rất ít

---

<sup>1</sup> Số tiền mà di dân chuyển về thường chiếm từ 10% đến 25% thu nhập ròng của họ.

<sup>2</sup> Wucker, 2004, trang 1.

<sup>3</sup> Safri và Graham, 2010, trang 109.

<sup>4</sup> Dựa trên số liệu năm 2006; Safri và Graham, 2010, trang 108-109.

<sup>5</sup> Safri và Graham, 2010, trang 111.

<sup>6</sup> Để biết những nghiên cứu gần đây về đề tài tiền bạc của những người lao động nhập cư có mức lương thấp, xem: Abrego, 2009; Dreby, 2010a; Schmalzbauer, 2008. Các học giả đưa ra những bằng chứng chắc chắn rằng chủ nghĩa tư bản toàn cầu hiện nay đã tạo ra những “cơ chế tuyển dụng” mới mẻ, theo đó lao động nhập cư được trả lương thấp trở thành cái đi kèm với sự nổi lên của thị trường lao động có kỹ năng cao, nhất là ở những thành phố có tính chất toàn cầu (global city). Ví dụ, xem nghiên cứu của Saskia Sassen (1994, 1995, 1998).

<sup>7</sup> Xin nói rõ rằng, lập luận của tôi ở đây không hề có ý bỏ qua những nỗ lực của các

ngiên cứu quan tâm đến những cách thức mà di dân ảnh hưởng đến mô hình tiêu dùng (consumption pattern) tại quê nhà, đặc biệt là khi họ về thăm và tiêu tiền<sup>1</sup>. Có những bằng chứng cho thấy rằng người nhập cư có mức lương thấp đang dần quay về quê hương, như một phản ứng với tình trạng khó chịu, bối rối vì bị loại trừ về chủng tộc và kinh tế trong thời kỳ hậu thực dân (postcolonial)<sup>2</sup>, nhằm tìm lại giá trị của bản thân trong giai đoạn mà chủ nghĩa tư bản toàn cầu đã giảm giá trị kinh tế và xã hội của họ tại các cường quốc của thế giới một cách đáng kể<sup>3</sup>. Như Mary Waters nói một cách ngắn gọn “ý thức về giá trị bản thân của một số di dân được gắn chặt với hệ thống địa vị xã hội tại quốc gia quê hương họ<sup>4</sup>”. Sự tập trung xuyên quốc gia này đặc biệt quan trọng vì, mặc dù lao động nhập cư chỉ chiếm khoảng 10% dân số Mỹ, họ chiếm hơn 20% thị trường lao động có mức lương thấp<sup>5</sup>.

Tiền kiều hối trong các gia đình xuyên quốc gia có mức lương thấp là một loại “tiền đặc biệt<sup>6</sup>”, theo cách nói trong phân tích của Viviana Zelizer. Đó là những đồng tiền đặc biệt bởi hai lý do chính. Đầu tiên, những người cho và chi tiêu tiền kiều hối dành riêng chúng cho những khoản chi tiêu cụ thể. Thứ hai, và quan trọng hơn, tiền trong các gia đình xuyên quốc gia có mức lương thấp là *tiền đặc biệt* bởi vì nó mang lại cho di dân khả năng trở về quê hương để tham gia vào chu trình tiêu dùng, một trong số ít những con đường giúp họ khẳng định bản thân, giá trị và địa vị xã hội. Trong hoàn cảnh mà con đường tiến thân luôn bị hạn chế và ngăn cản, cũng như các điều kiện làm việc không mấy tốt đẹp mà

---

học giả khác đã nghiên cứu các cách thức chi tiêu tiền của người không di cư, chẳng hạn như chi tiêu thường nhật hay mua các hàng hóa lâu bền. Ví dụ, xem Itzigsohn, 1995; Itzigsohn et al., 1999.

<sup>1</sup> Vài ngoại lệ là những nghiên cứu của Abrego, 2009; Grasmuck và Pessar, 1991.

<sup>2</sup> Basch, Glick Schiller và Szanton-Blanc, 1994.

<sup>3</sup> Goldring, 1998, 2003; Levitt, 2001b; Schmalzbauer, 2005b, 2008.

<sup>4</sup> Waters, 1999, trang 102.

<sup>5</sup> Capps et. al, 2003, trang 1.

<sup>6</sup> Zelizer, 1989.

người di cư có mức lương thấp phải đối mặt trong nền kinh tế mới, thì tình cảm, tình yêu, sự tôn trọng, và lòng tự trọng nhận được từ việc cho và chi tiêu tiền không chỉ rất hấp dẫn và quyến rũ, mà đôi khi còn rất cần thiết để giúp họ duy trì một tinh thần tự tôn cá nhân.

Để nắm bắt được dòng lưu thông tiền tệ trong kênh di dân Việt-Mỹ, và để tránh vấn đề chủ nghĩa dân tộc trong phương pháp luận vốn khá phổ biến trong nhiều nghiên cứu xuyên quốc gia<sup>1</sup>, tôi thực hiện nghiên cứu này ở quê hương của những người nhập cư Việt có mức lương thấp<sup>2</sup>. Ý nghĩa của quê hương được nhấn mạnh đối với những người di dân có mức lương thấp, khi chúng ta quan sát các động lực mạnh mẽ và liên quan nhau trong bối cảnh kết hợp giữa một bên là nguồn tiền bạc hữu hình của họ, và một bên là tình trạng vô hình, không được thể hiện rõ của lao động của họ. Tôi chọn thành phố Hồ Chí Minh là địa điểm nghiên cứu chính cho hầu hết giai đoạn thu thập dữ liệu. Tôi cũng lặp lại cách nói của những người trả lời phỏng vấn khi nói đến thành phố này bằng cách gọi nó là Sài Gòn<sup>3</sup>. Ngoài ra, có những lúc tôi đề cập đến “Sài Gòn mới” với chủ ý nói đến thành phố này từ sau năm 1986, khi Việt Nam đưa ra chương trình Đổi mới<sup>4</sup>, một chiến dịch cải cách chính trị và kinh tế đã đưa đất nước từ một nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung sang một nền kinh tế thị trường định hướng XHCN. Như Ashley Carruthers khẳng định: “Hiện nay, sử dụng tên Sài Gòn thay vì thành phố Hồ Chí Minh là một thực tế phổ biến ở Việt Nam, và cách gọi đó không hề thể hiện bất kỳ ý

<sup>1</sup> Wimmer và Schiller, 2002, 2003.

<sup>2</sup> Về chi tiết của quy trình nghiên cứu, bao gồm cả những mẫu nghiên cứu, xem phần Phụ lục.

<sup>3</sup> Tuy tên gọi Sài Gòn đã chuyển thành “Thành phố Hồ Chí Minh” từ sau năm 1975, hầu hết những người Việt mà tôi gặp gần đây đều gọi tên Sài Gòn hay chỉ ngắn gọn là “Thành phố”. Làm theo họ, tôi cũng sử dụng tên “Sài Gòn” và “người Sài Gòn” (Saigonese) khi nói về người dân địa phương ở đây.

<sup>4</sup> Về những nghiên cứu các thay đổi xã hội nảy sinh từ cuộc cải cách kinh tế mang tên Đổi mới, xem Kokko, 1998; Nghiep và Quy, 2000; Pelzer, 1993; Thai, 2009; Turner và Nguyen, 2005; Waller và Cao, 1997; Werner và Bellanger, 2002.

nghĩa chính trị đáng kể nào”<sup>1</sup>. Sài Gòn là địa điểm chiến lược cho nghiên cứu này vì hai lý do nổi bật. Đầu tiên, với dân số gần 9 triệu người, đây là thành phố lớn nhất trong nước<sup>2</sup>, cũng là nơi mà đại đa số di dân Việt ở Mỹ có những mối quan hệ gia đình. Điều này là do làn sóng di cư của di dân Việt trong gần bốn thập kỷ qua có nguồn gốc chủ yếu từ miền Nam, với Sài Gòn chiếm tỷ trọng lớn nhất<sup>3</sup>. Lý do thứ hai, Sài Gòn là trung tâm kinh tế của cả nước. Hơn 50% đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam đi qua hoặc ở lại Sài Gòn<sup>4</sup>, tiền kiều hối chuyển về Sài Gòn cũng nhiều hơn bất kỳ thành phố hoặc tỉnh nào khác trên cả nước<sup>5</sup>. Những số liệu gần đây cho biết ít nhất 15% hộ gia đình ở Sài Gòn nhận được tiền kiều hối gửi về từ nước ngoài<sup>6</sup>.

Trong khoảng thời gian hơn 7 năm<sup>7</sup>, tôi đã dành 35 tháng không liên tục để tiến hành nghiên cứu thực địa và phỏng vấn chi tiết. Tôi đã tiến hành hai đợt nghiên cứu thực địa, một đợt mười tháng và một đợt bảy

<sup>1</sup> Ngoài ra, Carruthers còn để ý thấy rằng ngay lễ hội kỷ niệm 300 năm thành phố này, diễn ra vào năm 1998, cũng được đặt tên là “Sài Gòn ba trăm năm” (Carruthers 2008a, trang 83, note 1).

<sup>2</sup> Theo số liệu chính thức năm 2007, Sài Gòn có 6,6 triệu dân, nhưng con số này không tính đến những người “di dân nội bộ” (internal migrant: người di chuyển trong phạm vi một nước, ví dụ từ nông thôn ra thành thị sinh sống) và những người không đăng ký hộ tịch với chính quyền thành phố, do đó không xuất hiện trong thống kê chính thức về dân số. Nếu tính thêm cả những nhóm người vừa nêu, Liên Hợp Quốc dự đoán rằng thành phố này có khoảng 8,7 triệu dân (Dapice và Gomez-Ibanez, 2009, trang 10).

<sup>3</sup> Freeman, 1989, 1995; Kibria, 1993; Zhou và Bankston, 1998.

<sup>4</sup> Dapice và Gomez-Ibanez, 2009, trang 11.

<sup>5</sup> Khoảng phân nửa số tiền kiều hối của Việt Nam được chuyển về Sài Gòn trong năm 2001, tỷ lệ này năm 2004 là một phần ba. Tỷ trọng này giảm đi một phần là do những người đi xuất khẩu lao động từ nhiều địa phương khác nhau trong cả nước, những người này sẽ chuyển tiền về quê họ - những tỉnh thành ngoài Sài Gòn. Tuy nhiên, Sài Gòn vẫn tiếp tục là nơi nhận được phần lớn nhất trong tổng số tiền kiều hối (Anh, 2005; Pfau và Giang, 2009).

<sup>6</sup> Dữ liệu gần đây nhất là của năm 2008. Xem Cuong và Mont, 2012, trang 150, bảng 1.

<sup>7</sup> Khoảng thời gian từ 05/2004 đến 09/2011.

tháng<sup>1</sup>. Ngoài ra, trừ một mùa đông và một mùa hè, trong suốt thời gian này tôi đều ở Sài Gòn vào các mùa hè và đông<sup>2</sup>. Các phân tích cho nghiên cứu này chủ yếu rút ra từ dữ liệu dân tộc học và các buổi phỏng vấn sâu với 121 cá nhân ở Việt Nam mà tôi đã gặp trong những đợt khác nhau của nghiên cứu thực địa<sup>3</sup>. Trong số những người này, có 98 thành viên của các gia đình xuyên quốc gia: 46 người là những người di dân (Việt kiều) có mức lương thấp ở Mỹ, và 52 người là những người thân không di cư của họ, hiện sống tại Việt Nam. Tôi phỏng vấn những di dân và những người thân không di cư của họ trong những dịp các Việt kiều này về thăm Sài Gòn. Ngoài ra, tôi cũng tiến hành một loạt các cuộc phỏng vấn thăm dò với 23 người “dân địa phương” ở Việt Nam để tìm hiểu quan điểm của những cá nhân không có thân nhân ở nước ngoài, dù ở Mỹ hay ở một quốc gia khác.

Những người di dân tham gia trả lời phỏng vấn đều là những người lao động có mức lương thấp, trở về thăm Việt Nam ít nhất 5 lần trong vòng 10 năm<sup>4</sup>. Họ đều thuộc thế hệ nhập cư thứ nhất; chỉ có 4 người trong số họ đến Mỹ trước tuổi 12<sup>5</sup>. Không ai có bằng đại học và hầu như đều làm những công việc được trả lương theo giờ. Nghề nghiệp của họ là giao đồ nội thất, bán thịt ở siêu thị, thu ngân, nhân viên tiệm nail, tiệm

---

<sup>1</sup> Hai đợt này kéo dài từ 05/2004 đến 03/2005 (10 tháng) và từ 01/2009 đến 07/2009 (7 tháng).

<sup>2</sup> Trước khi nghiên cứu thực địa cho cuốn sách này, tôi dành hơn 30 tháng (không liên tục) ở Sài Gòn từ năm 1996 đến năm 2004 để nghiên cứu cho cuốn sách trước đó của tôi (xem Thai, 2008).

<sup>3</sup> Phân loại những người được phỏng vấn theo giới tính, nghề nghiệp và nơi cư trú (người di dân tại Mỹ và người không di cư ở Việt Nam), xem bảng 1 đến bảng 4, phần Phụ lục.

<sup>4</sup> Giai đoạn từ năm 1995 đến năm 2005.

<sup>5</sup> Trong các tài liệu và nghiên cứu về đề tài nhập cư, “thế hệ thứ hai” chỉ những trẻ em nhập cư sinh ra tại Mỹ, hoặc những trẻ em đến Mỹ trước 12 tuổi. Tuy nhiên, 4 người nhập cư trong nghiên cứu này đến Mỹ lúc họ chưa được 12 tuổi nhưng đã trên 8 tuổi, họ tự xem bản thân thuộc “thế hệ thứ nhất”, do đó tôi không phân biệt giữa thế hệ thứ nhất và thế hệ thứ hai; xem Kibria, 1997, 2002.

làm tóc, công nhân nhà máy, nhân viên bảo trì của khách sạn, và nhân viên vệ sinh khoang máy bay. Tôi đã gặp những người đàn ông thường xuyên làm việc suốt tuần với những ca làm việc kéo dài 15 giờ liên tục với công việc giao đồ nội thất; những người phụ nữ làm việc cực nhọc 13 giờ mỗi ngày ở tiệm nail. Đối với nhiều người trong số họ, nghỉ phép được một ngày trong tháng đã là điều xa xỉ. Thu nhập bình quân hằng năm của những người trả lời phỏng vấn vào khoảng 26.000 đô la; hơn một phần tư trong số họ kiếm được chưa tới 20.000 đô la một năm<sup>1</sup>. Tuy nhiên, thu nhập này vẫn cao hơn mức lương tối thiểu và ở trên ngưỡng nghèo do Chính phủ Mỹ quy định. Những bất ổn trong cuộc sống của họ trở nên trầm trọng hơn, không chỉ bởi việc thiếu quyền lợi chăm sóc y tế và không có thời gian nghỉ phép, mà còn bởi điều kiện làm việc không ổn định. Thân nhân không di cư của họ cũng chỉ có những công việc tương tự ở Sài Gòn, ngoại trừ việc tiền lương thấp hơn từ 15 đến 20 lần so với những người di dân được phỏng vấn. Đáng chú ý, gần 40% (20 người) trong số 52 người thân không di cư đang trong tình trạng thất nghiệp, đa phần do... tự nguyện, thường là sau khi người thân ở Mỹ bắt đầu gửi về cho họ tiền chi dùng hằng tháng bằng hoặc cao hơn mức lương trước đó của họ, vốn chưa tới 200 đô la mỗi tháng.

Mặc dù tôi tập trung vào những người di dân có mức lương thấp, bức tranh kinh tế xã hội của cộng đồng người Việt Nam ở Mỹ rất đa dạng, phản ánh những làn sóng khác nhau của các luồng di cư trong gần 4 thập kỷ qua, cũng như những bối cảnh tiếp nhận mà người di dân đối diện trong những không gian địa lý khác nhau<sup>2</sup>. Những người nghiên cứu về di dân và cộng đồng hải ngoại đều biết rõ rằng có hơn 3 triệu người Việt tị nạn và di dân định cư tại hơn 110 quốc gia trên toàn

---

<sup>1</sup> Cần lưu ý rằng đây là thu nhập cá nhân chứ không phải tổng thu nhập của cả hộ gia đình.

<sup>2</sup> Để có một nghiên cứu chi tiết về tính đa dạng kinh tế trong cộng đồng nhập cư người Việt tại Mỹ kể từ năm 1975, xem Zhou và Bankston, 1998, Chương 1 và Chương 2.



thế giới<sup>1</sup>, trong đó khoảng 80% tập trung trong 10 quốc gia chính, và hơn một nửa sống tại Mỹ. Làn sóng di cư hàng loạt đầu tiên bắt đầu dưới dạng di tị nạn những ngày trước 30/04/1975, cùng với sự sụp đổ của chính quyền Sài Gòn khi quân đội Mỹ rút khỏi Việt Nam<sup>2</sup>, tuy trước đó đã có những đợt di cư lẻ tẻ<sup>3</sup>. Do đó, cộng đồng người Việt hải ngoại hầu như được hiểu trong bối cảnh làn sóng di cư tị nạn sau chiến tranh. Trong những năm gần đây, đã có thêm những người Việt di cư rời quê hương đến gia nhập các cộng đồng hải ngoại, chủ yếu thông qua hình thức bảo lãnh đoàn tụ gia đình (family reunification sponsorship)<sup>4</sup>, nhưng cũng có kết hôn để định cư (marriage migration)<sup>5</sup> và xuất khẩu lao động<sup>6</sup>. Đến nay đã có khá nhiều nghiên cứu về việc ra đi, quá trình định cư cũng như cuộc sống hiện tại của người Việt Nam tị nạn, đặc biệt từ giai đoạn ra đi của thuyền nhân<sup>7</sup>. Kế thừa và tiếp nối những phân tích về “hình ảnh người tị nạn” (refugee figure) trong lịch sử di dân Việt Nam<sup>8</sup>,

<sup>1</sup> Các học giả tại Việt Nam cho biết 80% Việt kiều tập trung ở 10 quốc gia, quan trọng nhất là Mỹ, Úc, Pháp, Canada, và gần đây là Đài Loan, Hàn Quốc, Malaysia và Nga (xem Anh et al., 2010, trang 6, trang 14).

<sup>2</sup> Di dân Việt Nam sau chiến tranh đầu tiên là những người tị nạn đi thẳng sang Mỹ trong nỗ lực di tản bằng đường hàng không đã đưa đi hơn 130.000 người Sài Gòn, hầu hết thuộc tầng lớp trung lưu ở đô thị. Các đợt tị nạn và nhập cư tiếp theo bao gồm một số lượng lớn các thuyền nhân từ nhiều vùng khác nhau ở Việt Nam, những người này phải ở trong các trại tị nạn tại các nước châu Á (chủ yếu là Hong Kong, Thái Lan và Philippines) trước khi được một quốc gia phương Tây nào đó bảo lãnh. Xem Thai, 2008, Lời giới thiệu.

<sup>3</sup> Pham, 2002.

<sup>4</sup> Thai, 2008, Lời giới thiệu.

<sup>5</sup> Thai, 2008, Lời giới thiệu.

<sup>6</sup> Lan Anh Hoang, 2011.

<sup>7</sup> Về các công trình nghiên cứu quan trọng về sự ra đi của người Việt Nam tị nạn, nhập cư và di cư xuyên quốc gia trong 4 thập kỷ vừa qua, xem Cargill và Huynh, 2000; Dorais, 1998; Freeman, 1989, 1995; Freeman và Huu, 2003; Kelly, 1977; Kibria, 1993; Liu, Lamanna và Murata, 1979; Montero, 1979; Rutledge, 1992; Thai, 2008; Zhou và Bankston, 1998. Về những thảo luận xuất sắc và phân tích sâu sắc về người tị nạn như một hình ảnh ẩn dụ cho việc hình thành cộng đồng nhập cư Việt, xem Espiritu, 2006, và gần đây là Nguyen, 2012.

<sup>8</sup> Espiritu, 2006; Nguyen, 2012.

cuốn sách này là một phần của nỗ lực tập thể, tuy chậm nhưng rất chắc, của một số các học giả đang nỗ lực phân tích những nguồn lực toàn cầu, xuyên quốc gia và tha hương đang gắn kết chặt chẽ với nền kinh tế thị trường đang tăng trưởng của Việt Nam<sup>1</sup>.

Tôi không cố gắng ghi lại những trải nghiệm của các gia đình xuyên quốc gia liên quan đến những người di dân cư trú tại nhiều khu vực trong cộng đồng hải ngoại này<sup>2</sup>. Trọng tâm của nghiên cứu này chỉ là về những gia đình xuyên quốc gia của kênh di dân Việt-Mỹ, đặc biệt là những thường trú nhân và công dân Mỹ, cùng những thân nhân không di cư của họ ở Việt Nam. Tuy các nghiên cứu trong lĩnh vực di dân có xu hướng xem các nhóm chủng tộc và dân tộc là khá đồng nhất<sup>3</sup>, nghiên cứu của tôi mở rộng cái mà Lisa Lowe gọi là “tính đa dạng” trong cộng đồng người Mỹ gốc Á bằng cách tìm hiểu các điều kiện của một nhóm di dân cụ thể có mức lương thấp<sup>4</sup>. Để đạt được mục tiêu này, tôi tập trung vào các động lực của tầng lớp xã hội và di cư trong các gia đình xuyên quốc gia có mức lương thấp; đồng thời không quan tâm nhiều đến tính không đồng nhất trong nội bộ của nhóm. Ví dụ, trừ một chương tập trung vào các mối quan hệ giới tính, tôi không tìm hiểu những khác biệt trong tình trạng hôn nhân, tình trạng con cái, tuổi tác, năm di cư, hoặc sự khác biệt về địa lý của những người di dân tham gia trả lời. Thật sự mà nói, là nghiên cứu dài hơi đầu tiên về tiền bạc và di cư trong các gia đình xuyên quốc gia Việt Nam, tác phẩm này cho thấy chúng ta có nhiều cơ hội để mở rộng những phân tích so sánh về các tầng lớp xã hội và nhập cư.

<sup>1</sup> Carruthers, 2002, 2004, 2008a, 2008b; Hoang (sắp xuất bản); Schwenkel, 2009; Small, 2012a, 2012b; Thomas, 1997, 1999a, 1999b; Thu-Huong, 2008; Truitt, 2013; Valverde, 2012.

<sup>2</sup> Để có một đánh giá sâu về các nhóm dân di cư từ Việt Nam hiện nay, xem Anh et al., 2010. Những người di cư Việt bao gồm người nhập cư và dân tị nạn, xuất khẩu lao động, du học sinh, và những người kết hôn để định cư ở nước ngoài.

<sup>3</sup> Như Mahler đã nhận xét chí lý: “Tính không đồng nhất (heterogeneity) tồn tại ngay cả trong nhóm người dưới cùng trong những bậc thang kinh tế” (1995, trang 5).

<sup>4</sup> Lowe, 1996, Chương 6.

Việc khoan vùng nghiên cứu trong những người thuộc phạm vi kênh di dân Việt-Mỹ là phù hợp và có lý, vì nhiều lý do. Đầu tiên, so với những Việt kiều ở các nước khác, những người nhập cư vào Mỹ đối diện với những cấu trúc cơ hội kinh tế, an sinh xã hội, và lịch sử di cư khá riêng biệt. Thứ hai, Mỹ là nơi định cư của hơn một nửa số người Việt sống tại hải ngoại. Đây là nơi phát sinh nguồn kiều hối lớn nhất mà người Việt nhận được hằng năm từ thân nhân sống ở nước ngoài, cũng là nguồn lớn nhất của những người di dân trở về thăm quê hương. Số liệu khảo sát cho thấy hơn hai phần ba số tiền kiều hối về Việt Nam đến từ Mỹ<sup>1</sup>. Tuy nhiên, lý do lớn nhất giải thích cho việc giới hạn nghiên cứu vào riêng kênh di dân Việt-Mỹ chính là vị trí xã hội đặc biệt mà người nhập cư Việt chiếm giữ trong cơ cấu cơ hội của nền kinh tế Mỹ, điều dẫn đến một nghịch lý xã hội học khá thú vị. So với 5 nhóm người Mỹ gốc Á quan trọng khác<sup>2</sup>, người Việt Nam là nhóm ít thành công nhất<sup>3</sup>, có trình độ học vấn thấp nhất và làm ra ít tiền nhất<sup>4</sup>. Tuy nhiên, một cuộc khảo sát gần đây trên một mẫu đại diện quốc gia của dân Mỹ gốc Á cho thấy rằng so với các nhóm khác, người Mỹ gốc Việt là nhóm phản hồi nhiều nhất rằng họ có gửi tiền về quê nhà. Gần 60% người Mỹ gốc Việt cho biết họ đã gửi tiền về quê hương trong năm vừa qua<sup>5</sup>. Cuốn sách này sẽ tìm hiểu cả những lý do của thực tế đáng ngạc nhiên này, và ảnh hưởng của nó đối với các thành viên gia đình ở cả hai phía của kênh di dân Việt-Mỹ.

---

<sup>1</sup> Cuong và Mont, 2012, trang 148.

<sup>2</sup> 5 nhóm người Mỹ gốc Á đó là người Mỹ gốc Trung Quốc, gốc Philippines, gốc Nhật, gốc Hàn Quốc và gốc Ấn Độ.

<sup>3</sup> Một nghiên cứu gần đây về người Mỹ gốc Việt trên thị trường lao động, đặc biệt là khía cạnh phân biệt đối xử, xem Yamane, 2012.

<sup>4</sup> Allard, 2011; cũng tham khảo thêm thảo luận của tôi trong phần Phụ lục.

<sup>5</sup> Pew Social and Demographic Trends Research Group (Nhóm Nghiên cứu Xu hướng Xã hội và Nhân khẩu học Pew), 2012, trang 8.



## CHƯƠNG 2

# VIỆC HÌNH THÀNH DÒNG KIỀU HỐI XUYÊN QUỐC GIA

Tên toàn cầu, hơn 215 triệu người sống bên ngoài đất nước nơi họ ra đời<sup>1</sup>. Những người di dân này gửi hơn 500 tỷ đô la mỗi năm cho các thân nhân trong gia đình ở quê hương, đất nước họ<sup>2</sup>, chu cấp cho khoảng một phần mười dân số của thế giới; trong đó hơn 80% số tiền này chuyển về các nước đang phát triển<sup>3</sup>. Đối với nhiều nước đang phát triển, tiền kiều hối chiếm hơn 10% Tổng sản phẩm quốc nội (GDP). Hằng năm, lượng tiền kiều hối cao gần gấp ba lần lượng viện trợ nước ngoài chảy vào các nước đang phát triển, và gần bằng lượng đầu tư trực tiếp nước ngoài vào những nước này<sup>4</sup>. Ở một số nước, tiền kiều hối chuyển về thậm chí còn cao hơn tổng số tiền viện trợ nước ngoài và đầu tư nước ngoài gộp lại<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> Con số này tương đương với khoảng 3% dân số thế giới. Các dữ liệu mới nhất là từ năm 2011 (Ratha, Mohapatra, và Silwa, 2011).

<sup>2</sup> World Bank, 2012a.

<sup>3</sup> Đây là số tiền kiều hối gần nhất, gửi về trong năm 2012 bởi những di dân (World Bank, 2012a).

<sup>4</sup> Cohen, 2011.

<sup>5</sup> Cohen, 2011.

Ngoài ra, những chỉ số kinh tế vĩ mô nói trên chưa bao gồm các khoản “tiền tiêu vật” khá lớn mà di dân mang về để cho và chi tiêu trong những chuyến thăm quê hương của họ. Những khoản tiền “kiểu hối không chính thức” này được ước tính sẽ làm tăng tổng kiểu hối lên ít nhất 50%<sup>1</sup>, và các chuyên gia dự đoán rằng ở châu Á, kiểu hối không chính thức có thể làm tăng các khoản chuyển tiền được ghi nhận từ 15% đến 80%<sup>2</sup>. Dù chuyển qua kênh chính thức hay không chính thức, tiền kiểu hối vẫn là một khoản dịch chuyển và nguồn lực kinh tế mang tính tư nhân. Vì thế, dòng tiền này trở thành hiện thực do những mối liên hệ tình cảm xuyên quốc gia của gia đình và huyết thống. Chương này trình bày khái quát những thay đổi kinh tế xã hội gần đây của Việt Nam, nhằm xem xét tính chất kinh tế chính trị của dòng chuyển tiền tư nhân nói trên, xét trong mối quan hệ với những gia đình xuyên quốc gia thuộc kênh di dân Việt-Mỹ. Sau đó trong Chương 3, chúng ta sẽ quay lại những câu chuyện cá nhân, minh họa cách thức diễn giải những khoản dịch chuyển kinh tế tư nhân này (private economic transfer) của những thành viên khác nhau trong các gia đình xuyên quốc gia.

## SỰ PHÁT TRIỂN CỦA NHỮNG GIA ĐÌNH XUYÊN QUỐC GIA

Xu hướng tăng trưởng trong những gia đình xuyên quốc gia là khá rõ ràng<sup>3</sup>. Họ được định nghĩa là gia đình có “các thành viên của đơn vị gia đình hạt nhân (cha mẹ và các con) sống tại hai quốc gia khác nhau”<sup>4</sup>. Các sách vở nghiên cứu về di trú cũng phản ánh định nghĩa nói trên, với hầu hết các nghiên cứu tập trung vào mối liên kết giữa những người lao

<sup>1</sup> World Bank, 2007, trang 1.

<sup>2</sup> Buencamino và Gorbunov, 2002, trang 5.

<sup>3</sup> Những tranh luận lý thuyết tổng quát gần đây về bản chất và phạm vi của các gia đình xuyên quốc gia, xem Bryceson và Vuorela, 2002a; Chamberlain và Leydesdorff, 2004; Dreby, 2010b; Huang, Yeoh và Lam, 2008; Lima, 2001; Skrbis, 2008; Zentgraf và Chinchilla, 2012.

<sup>4</sup> Dreby, 2010a, trang 33.

động nhập cư tạm thời hay theo hợp đồng với vợ/chồng và các con còn ở lại<sup>1</sup>. Trong nghiên cứu này, tôi thêm vào hai nét mới. Trước tiên, tôi chú ý tới các tình huống của thường trú nhân và công dân Mỹ với những thân nhân không di dân còn ở lại quê hương của họ<sup>2</sup>. Thứ hai, tôi mở rộng định nghĩa của gia đình xuyên quốc gia, không chỉ bao gồm các thành viên trực hệ, mà còn có thêm cả các anh chị em và những người thân khác (như ông bà, cô dì, chú bác, anh chị em họ<sup>3</sup>). Định nghĩa rộng về gia đình xuyên quốc gia này phản ánh sự phát triển mà Roger Rouse gọi là những “mạch di cư” (migrant circuits) trong thời kỳ chủ nghĩa tư bản toàn cầu<sup>4</sup>, một công thức thể hiện các dòng chảy đa chiều và đa hướng của các mối quan hệ thân tộc trong vấn đề di dân. Việc đưa quan hệ họ hàng mở rộng (extended kinship) vào các nghiên cứu về gia đình xuyên quốc gia được một số nghiên cứu gần đây áp dụng<sup>5</sup>, như để đáp lại những chỉ trích từ các học giả nữ quyền về những cách định nghĩa thống trị về gia đình<sup>6</sup>, và nhất là các công trình tiên phong của các nhà nữ quyền da màu viện dẫn tầm quan trọng của việc đề cập đến giai cấp và chủng tộc khi lý luận về gia đình<sup>7</sup>.

Ban đầu, tôi không dự tính nghiên cứu dòng chảy tiền tệ trong những gia đình mở rộng, nhưng tình cờ quan tâm đến mô hình này trong quá trình làm nghiên cứu các hoạt động trở về (return activities) - những chuyến trở về thăm quê nhà thường xuyên hoặc định kỳ được thực hiện

<sup>1</sup> Åkesson, 2009; Dreby, 2010a; Gamburd, 2000, 2004; Hondagneu-Sotelo và Avila, 1997; Parrenas, 2001a, 2001b, 2005; Schmalzbauer, 2004, 2005a, 2005b, 2008.

<sup>2</sup> Một vài học giả cũng đã bắt đầu nghiên cứu tình hình của người di dân lao động (labor migrant) Việt Nam - những người lao động tạm thời và theo hợp đồng không có triển vọng nhập cư tại quốc gia mà họ làm việc. Ví dụ, xem Lan Anh Hoang, 2011.

<sup>3</sup> Một vài nghiên cứu đã mở rộng định nghĩa của các gia đình xuyên quốc gia bao gồm anh chị em ruột và thân nhân khác; ví dụ, xem Carling, 2008; McKay, 2007.

<sup>4</sup> Rouse, 1991, trang 14.

<sup>5</sup> Xem, ví dụ, Carling và Åkesson, 2009; Schmalzbauer, 2005b.

<sup>6</sup> Allen, Blieszner, và Roberto, 2011; Thorne và Yalom, 1992; Wilson và Pahl, 2011.

<sup>7</sup> Để biết một phân tích lý thuyết tuyệt vời về điểm này, xem công trình cổ điển của Zinn (1994).

bởi thành viên của các cộng đồng nhập cư. Trong nghiên cứu này, 10% của tổng số lượng lưu thông tiền tệ xảy ra giữa những người con trưởng thành (adult children) với cha mẹ già của mình ở Việt Nam<sup>1</sup>; gần 70% xảy ra giữa anh chị em ruột thành niên (adult siblings) với nhau; và 20% xảy ra giữa những người thân khác như cô dì, chú bác, ông bà, và anh chị em họ. Dự án này loại trừ các tình huống của người di cư lao động; do đó, không có trường hợp nào tiền được cho hoặc chi tiêu từ cha mẹ phải sống chia cách với con cái<sup>2</sup>. Trong nghiên cứu này, tôi cho rằng mối ràng buộc tình cảm sâu sắc và sự gần gũi có thể không tương ứng với các mối quan hệ huyết thống như những gì mà người ta thường nghĩ<sup>3</sup>. Ví dụ, tập quán phổ biến của việc nhiều thế hệ người Việt cùng sống trong một hộ gia đình có nghĩa là một số thành viên của cộng đồng người Việt có thể gần gũi với ông bà, cô dì, chú bác thậm chí hơn cả với cha mẹ họ<sup>4</sup>. Tương tự như vậy, một số di dân gửi tiền về cho các anh chị em họ (cousins) nhiều hơn cho cả anh chị em ruột (siblings).

Ban đầu, tôi không dự tính nghiên cứu dòng chảy tiền tệ trong những gia đình mở rộng, nhưng tình cờ quan tâm đến mô hình này trong quá trình làm nghiên cứu các hoạt động trở về (return activities) - những chuyến trở về thăm quê nhà thường xuyên hoặc định kỳ được thực hiện bởi thành viên của các cộng đồng nhập cư. Trong nghiên cứu này, 10% của tổng số lượng lưu thông tiền tệ xảy ra giữa những người con trưởng thành (adult children)

<sup>1</sup> Một số trường hợp trong nghiên cứu này có cha mẹ già đang sống tại Mỹ và những người con đã trưởng thành đang sống ở Việt Nam. Tuy nhiên, rất ít người trong số các cha mẹ già nói trên có thu nhập thặng dư để hỗ trợ tài chính cho các con ở Việt Nam.

<sup>2</sup> Số liệu điều tra cho thấy tiền gửi về của các bậc cha mẹ chỉ chiếm 30% của tất cả dòng tiền chảy vào Việt Nam từ các cộng đồng hải ngoại, và hầu như tất cả số tiền này đến từ những người di dân lao động (Cuong và Mont, 2012; Pfau và Giang, 2009).

<sup>3</sup> Về những nghiên cứu gần đây ghi lại sự thay đổi xã hội ở cấp độ gia đình trong thời kỳ đổi mới hậu thị trường, xem Barbieri và Belanger, 2009.

<sup>4</sup> Đối với các cuộc thảo luận gần đây về sự nổi bật của quan hệ họ hàng mở rộng (extended kinship) trong các gia đình xuyên quốc gia Việt Nam, xem Hoang, 2011; Poon, Thai, và Naybor, 2012; Tingvold et al., 2012.



với cha mẹ già của mình ở Việt Nam<sup>1</sup>; gần 70% xảy ra giữa anh chị em ruột thành niên (adult siblings) với nhau; và 20% xảy ra giữa những người thân khác như cô dì, chú bác, ông bà, và anh chị em họ. Dự án này loại trừ các tình huống của người di cư lao động; do đó, không có trường hợp nào tiền được cho hoặc chi tiêu từ cha mẹ phải sống chia cách với con cái<sup>2</sup>. Trong nghiên cứu này, tôi cho rằng mối ràng buộc tình cảm sâu sắc và sự gắn gũi có thể không tương ứng với các mối quan hệ huyết thống như những gì mà người ta thường nghĩ<sup>3</sup>. Ví dụ, tập quán phổ biến của việc nhiều thế hệ người Việt cùng sống trong một hộ gia đình có nghĩa là một số thành viên của cộng đồng người Việt có thể gắn gũi với ông bà, cô dì, chú bác thậm chí hơn cả với cha mẹ họ<sup>4</sup>. Tương tự như vậy, một số di dân gửi tiền về cho các anh chị em họ (cousins) nhiều hơn cho cả anh chị em ruột (siblings).

Những gia đình xuyên quốc gia bắt đầu hình thành trên kênh di cư Việt-Mỹ vào năm 1975<sup>5</sup>, khi cuộc di tản hàng loạt đầu tiên của những người nhập cư Việt đến đích trên đất Mỹ sau khi kết thúc một cuộc chiến tranh kéo dài và gây tàn phá nặng nề<sup>6</sup>. Các hoạt động gia tăng của gia đình xuyên quốc gia, sự gia tăng cơ hội cho người di dân từ Mỹ trở về thăm quê

<sup>1</sup> Một số trường hợp trong nghiên cứu này có cha mẹ già đang sống tại Mỹ và những người con đã trưởng thành đang sống ở Việt Nam. Tuy nhiên, rất ít người trong số các cha mẹ già nói trên có thu nhập thặng dư để hỗ trợ tài chính cho các con ở Việt Nam.

<sup>2</sup> Số liệu điều tra cho thấy tiền gửi về của các bậc cha mẹ chỉ chiếm 30% của tất cả dòng tiền chảy vào Việt Nam từ các cộng đồng hải ngoại, và hầu như tất cả số tiền này đến từ những người di dân lao động (Cuong và Mont, 2012; Pfau và Giang, 2009).

<sup>3</sup> Về những nghiên cứu gần đây ghi lại sự thay đổi xã hội ở cấp độ gia đình trong thời kỳ đổi mới hậu thị trường, xem Barbieri và Belanger, 2009.

<sup>4</sup> Đối với các cuộc thảo luận gần đây về sự nổi bật của quan hệ họ hàng mở rộng (extended kinship) trong các gia đình xuyên quốc gia Việt Nam, xem Hoang, 2011; Poon, Thai, và Naybor, 2012; Tingvold et al., 2012.

<sup>5</sup> Cuộc di tản lớn đầu tiên của người Việt tị nạn xảy ra khi quân đội Mỹ tổ chức một cuộc không vận ra khỏi Sài Gòn, những ngày trước ngày 30/04/1975, khi quân đội miền Bắc tiến vào thành phố. Để xem thảo luận về giai đoạn lịch sử này, xem Zhou và Bankston, 1998, Chương 1.

<sup>6</sup> Freeman, 1995; Zhou và Bankston, 1998.

huong<sup>1</sup>, và sự gia tăng tương ứng của lưu thông tiền tệ đã không xảy ra mãi đến sau năm 1995<sup>2</sup>, khi Tổng thống Bill Clinton tái lập quan hệ ngoại giao với Việt Nam<sup>3</sup>, kết thúc 20 năm gián đoạn. Sự đổi mới quan hệ ngoại giao quốc tế là kết quả của những cải cách cơ cấu vĩ mô năm 1986<sup>4</sup>.

Trong các gia đình xuyên quốc gia trên toàn thế giới, có hai nhóm di dân hay chuyển tiền về quê hương đất nước họ<sup>5</sup>. Nhóm đầu tiên là những đối tượng tha hương sống và định cư vĩnh viễn bên ngoài đất nước họ sinh ra. Những người định cư này đã đạt được quyền thường trú nhân (permanent residency) hoặc quyền công dân (citizenship) ở quốc gia nơi họ đến. Nhóm thứ hai là những người di dân tạm thời và làm việc theo hợp đồng, hình thành nguồn cung lao động cho hầu hết các thị trường lao động nhập cư trên thế giới<sup>6</sup>. Do lực lượng di cư lao động (di cư để làm việc tạm thời và theo hợp đồng) của Việt Nam mới chỉ tham gia vào lực lượng lao động toàn cầu trong thời gian gần đây<sup>7</sup>, họ góp phần ít quan trọng hơn trong quá trình chuyển tiền về Việt Nam so với những người là công dân và thường trú nhân, nhóm đông nhất trong cộng đồng di dân Việt<sup>8</sup>. Tuy có hơn 3 triệu di dân Việt Nam trong cộng đồng hải ngoại là thường trú nhân hoặc công dân của quốc gia mà họ cư trú, chỉ có khoảng 500.000 người là

<sup>1</sup> Điều quan trọng cần lưu ý ở đây là Việt kiều ở các cộng đồng hải ngoại khác đã trở về nước trước khi Việt Nam và Mỹ tái lập quan hệ ngoại giao vào năm 1995. Để xem thảo luận về vấn đề này, xem Anh et al., 2010; Dorais, 1998.

<sup>2</sup> Việc giao tiếp và các dòng tiền chuyển về đã xảy ra trong giai đoạn giữa năm 1986 và năm 1995, nhưng Việt kiều Mỹ chỉ bắt đầu về thăm đất nước sau khi quan hệ ngoại giao Việt-Mỹ được nối lại năm 1995. Để xem thảo luận về giai đoạn 1986-1995, xem Anh et al., 2010.

<sup>3</sup> Thai, 2008.

<sup>4</sup> Thảo luận gần đây về tác động của những thay đổi kinh tế vĩ mô, xem Migheli, 2012.

<sup>5</sup> Hugo, 2005.

<sup>6</sup> Sassen, 1988.

<sup>7</sup> Về các nước điểm đến và cơ hội lao động của người di cư lao động Việt Nam gần đây, xem Anh et al., 2010, trang 14-18.

<sup>8</sup> Phân tích các chính sách Nhà nước khác nhau với hai nhóm đối tượng người Việt ở hải ngoại (ví dụ, người di cư lao động và người hồi hương), xem Small, 2012a.

di cư lao động<sup>1</sup>. Các dữ liệu so sánh gần đây nhất cho biết khoảng hai phần ba số tiền kiều hối chuyển về Việt Nam đến từ các cá nhân đã có quyền thường trú nhân hoặc công dân ở nước họ sinh sống<sup>2</sup>, số tiền còn lại được chuyển từ những người di cư lao động theo hợp đồng và tạm thời<sup>3</sup>. Đến năm 2010, hơn một nửa số tiền kiều hối gửi về qua các kênh chính thức là từ các thường trú nhân hoặc công dân gốc Việt sống tại Mỹ, và hầu hết số tiền đó đến từ những người lao động có mức lương thấp, họ gửi về cho những thành viên gia đình còn ở lại Việt Nam<sup>4</sup>. Cũng cần lưu ý chi tiết quan trọng là trong tổng 51 tỷ đô la kiều hối trong năm 2010 mà những người nhập cư tại Mỹ gửi về quê hương trên toàn thế giới, khoảng 10% là do các di dân người Việt sống tại Mỹ gửi về Việt Nam<sup>5</sup>.

## **SỰ DỊCH CHUYỂN XUYỀN QUỐC GIA CỦA TIÊU THỤ**

Tầm quan trọng ngày càng tăng của tiền kiều hối đối với kinh tế Việt Nam hiện nay phải được xem xét trong bối cảnh của những thay đổi kinh tế vĩ mô tại quốc gia này trong hai thập kỷ vừa qua. Năm 1990, Việt Nam là quốc gia nghèo nhất thế giới, với GDP bình quân đầu người chỉ có 98 đô la<sup>6</sup>. Cũng trong năm đó, các nước đứng thứ hai và thứ ba từ dưới lên trong bảng xếp hạng GDP bình quân đầu người là Somalia với 139 đô la và Sierra Leone với 163 đô la<sup>7</sup>. Trong mười năm sau khi thống nhất đất

<sup>1</sup> Anh et al., 2010, trang 12.

<sup>2</sup> Anh et al., 2010; Ratha, Mohapatra, và Silwa, 2011; Thao, 2009.

<sup>3</sup> Các dữ liệu so sánh mới nhất ghi nhận trong năm 2006, trong 4,8 tỷ đô la kiều hối chuyển về Việt Nam, có 1,6 tỷ đô la do người di cư lao động chuyển về, hầu hết từ những người lao động di cư làm việc tại các quốc gia châu Á, chủ yếu là Hàn Quốc, Đài Loan và Malaysia. Thường trú nhân và công dân gốc Việt sống ở các nước phương Tây gửi hầu hết phần còn lại của tổng số kiều hối nói trên (Anh et al., 2010).

<sup>4</sup> Cuong và Mont, 2012.

<sup>5</sup> Ratha, Mohapatra, và Silwa 2011, trang 253.

<sup>6</sup> Donor Working Group, 2012, trang 2, chú thích 1.

<sup>7</sup> Donor Working Group, 2012, trang 10.

nước vào năm 1975, Việt Nam hầu như không có tiến bộ kinh tế<sup>1</sup>. Bất chấp sự trì trệ đó, giai đoạn đầu những năm 1990 Việt Nam nổi lên như một trong những quốc gia phát triển nhanh nhất trong khu vực châu Á. Từ năm 1990 đến năm 2010, nền kinh tế đã tăng trưởng ở mức trung bình hằng năm là 7,3%, và thu nhập bình quân đầu người tăng gần 5 lần<sup>2</sup>! Sự tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ này làm giảm tỷ lệ nghèo đói quốc gia từ 58% (năm 1993) xuống chỉ còn 14,5% (năm 2008). Trong khoảng thời gian tương đối ngắn từ năm 1994 đến năm 2010, quốc gia này đã đưa hơn 30 triệu dân, tức là 40% tổng dân số, thoát khỏi mức đói nghèo<sup>3</sup>. Như vậy, theo quan điểm của phân tích kinh tế và các chỉ số kinh tế vĩ mô (ví dụ, xóa đói giảm nghèo và GNP), Việt Nam đã chuyển từ một trong những nền kinh tế nghèo nhất thế giới thành một trong những nền kinh tế thành công nhất nếu xét theo tiêu chí tăng trưởng GDP<sup>4</sup>. Việt Nam đã nổi lên như là một trong những “con hổ” kinh tế của châu Á<sup>5</sup>.

Tiền kiều hối là một trong những nguồn đóng góp không nhỏ đối với sự tăng trưởng kinh tế này<sup>6</sup>. Tỷ trọng kiều hối trong GDP tăng từ chỉ 0,5% năm 1991 lên hơn 5% trong năm 2000, với đỉnh điểm là 9% trong năm 2008, nhiều hơn tăng trưởng GDP thực tế<sup>7</sup>. Từ năm 2000, kiều hối từ nước ngoài chuyển về luôn cao hơn so với viện trợ nước ngoài; kiều hối cũng đã vượt qua đầu tư trực tiếp nước ngoài từ năm 2003 đến năm 2006. Số tiền chuyển về cũng tăng đáng kể, từ 35 triệu đô la năm 1991 lên hơn 9 tỷ đô la năm 2012<sup>8</sup>. Đến cuối năm 2012, Việt Nam là quốc gia nhận tiền kiều hối

---

<sup>1</sup> Glewwe, 2004.

<sup>2</sup> Donor Working Group, 2012, trang 10.

<sup>3</sup> World Bank, 2012b, trang 1-3.

<sup>4</sup> Để biết một phân tích xuất sắc về nguồn gốc của thành công kinh tế sau chiến tranh tại Việt Nam, xem Fforde, 2009.

<sup>5</sup> Xem, ví dụ, Adams và Tran, 2010; Arkadie và Mallon, 2003; Hiebert, 1996; Homlong và Springler, 2012.

<sup>6</sup> Anh et al., 2010; Cuong và Mont, 2012.

<sup>7</sup> Cuong và Mont, 2012, trang 145.

<sup>8</sup> Nguyen, 2002; Ratha, Mohapatra, và Silwa 2011; World Bank, 2012a.

cao thứ 9 trên toàn thế giới<sup>1</sup>. Cần lưu ý rằng, các thống kê nói trên chỉ bao gồm tiền gửi thông qua các kênh chính thức, không tính đến các khoản tiền “bỏ túi”<sup>2</sup> (tức là số tiền mà người di dân mang trở về quê hương để cho hoặc chi tiêu cho các thành viên gia đình), đây là phần lớn nhất trong dòng kiều hối chảy giữa các gia đình xuyên quốc gia trong nghiên cứu này<sup>3</sup>.

Tốc độ nhanh chóng của dòng chảy tiền tệ từ các thành viên gia đình ở nước ngoài đã làm thay đổi các chuẩn tiêu thụ (norms of consumption) cũng như giá trị cá nhân của những món quà vật chất và tiền tệ mà họ tặng cho người thân. Chúng ta sẽ thấy được rằng: vì những người thân không di cư thường không biết gì về cuộc sống ở “phía bên kia”, mong đợi của họ về sự hỗ trợ tài chính có thể sẽ không hợp lý. Đồng thời, tình hình còn phức tạp hơn khi chúng ta gặp những di dân chi tiêu vượt quá khả năng của họ khi trở về quê hương, làm ra vẻ có nhiều tiền hơn so với những gì họ thực sự kiếm được. Điều quan trọng là cần xem xét các “chuẩn” mới này, bởi không ai trong số những người không di cư trong nghiên cứu này từng ra nước ngoài, vì vậy quan điểm của nhóm người này về tiền bạc và lưu thông tiền tệ trong mối liên hệ với cuộc sống gia đình hoàn toàn dựa trên những trải nghiệm trong nước của họ.

Vào cuối những năm 1990, sự phát triển của một nền văn hóa thương mại toàn cầu và sự tăng cường nguồn cung hàng hóa và dịch vụ toàn cầu tại “Sài Gòn mới” có nghĩa là dân thành thị có cơ hội và khát vọng mua sắm theo những cách thức mà không thể có vào giai đoạn trước Đổi mới. Trong số những người có gia đình xuyên quốc gia, nhiều người tiếp tục tham gia vào quá trình gia tăng tiêu thụ bằng cách dựa vào sự hỗ trợ tài chính của nguồn vốn nước ngoài, cụ thể là từ thân nhân ở nước ngoài.

<sup>1</sup> Tám quốc gia nhận kiều hối hàng đầu lần lượt là Ấn Độ (70 tỷ đô la), Trung Quốc (66 tỷ), Philippines (24 tỷ), Mexico (24 tỷ), Nigeria (21 tỷ), Ai Cập (18 tỷ), Pakistan (14 tỷ), Bangladesh (14 tỷ). Những con số này ước tính đến tháng 11 năm 2012; xem World Bank, 2012a, trang 2.

<sup>2</sup> Buencamino và Gorbunov, 2002; Thai, 2008, 2009, 2012a, 2012b.

<sup>3</sup> Một chi tiết quan trọng cần lưu ý: người Việt từ nước ngoài có thể mang về nước một lượng tiền mặt không giới hạn, nhưng khi ra khỏi Việt Nam họ chỉ được mang ra tối đa là 7.000 đô la.

Trong bối cảnh này, sự hiện diện hữu hình của người di dân ở Sài Gòn thậm chí còn quan trọng hơn, do nguồn tiền tiềm năng họ mang về quê hương. Những người thân ở nước ngoài trở về quê hương nay đã thoát khỏi những động lực về quyền lực (power dynamics) thời hậu thực dân mà họ phải đối mặt tại Mỹ, nhưng họ vẫn mang theo mình những động lực này và áp dụng chúng ở cấp độ gia đình thông qua sự lưu thông tiền tệ (monetary circulation). Chúng tôi sẽ xem làm thế nào mà những động lực phức tạp nói trên phát sinh từ sự hiểu lầm và nhận thức về việc lạm dụng đồng tiền, sau đó lại kéo dài những hiểu lầm và nhận thức đó, cũng như những lời hứa viễn vông dành cho người thân không di cư với kiến thức hạn chế về cuộc sống tài chính của gia đình ở nước ngoài.

### SỰ GIA TĂNG KINH TẾ CỦA CÁC NHU CẦU

Những động lực xã hội phức tạp mới phát triển gần đây liên quan đến lưu thông tiền tệ ở “Sài Gòn mới” gắn chặt với cái mà tôi gọi là dòng thác chi tiêu xuyên quốc gia (transnational expenditure cascade). Tại Mỹ, nghiên cứu về kinh tế cho thấy một *dòng thác chi tiêu*: sự gia tăng chi tiêu của những người trong nhóm thu nhập cao tạo áp lực cho những người thu nhập thấp hơn và khiến họ cũng chi tiêu nhiều hơn, ngay cả khi thu nhập của những người ở “dưới đáy” này không tăng thêm<sup>1</sup>. Khi chi tiêu tương đối chuyển dịch xuống các tầng dưới của “dòng thác”, các khoản tiết kiệm của người có thu nhập thấp sẽ được chi tiêu để theo kịp với những người ở trên họ. Như vậy, dòng thác chi tiêu này được kích hoạt bởi nhận thức của người dân về những phần thưởng của chi tiêu tương đối; về khái niệm so sánh của những gì cấu thành sự đầy đủ (adequacy), và liệu “đầy đủ” đã là đủ chưa<sup>2</sup>. Một phần của sự chi tiêu tương đối (relative spending) này được hình thành bởi sự định nghĩa lại

<sup>1</sup> Xem Frank, 2007, Chương 5.

<sup>2</sup> Frank (2007, trang 43-47) thực hiện một nghiên cứu thú vị về kích thước nhà ở của người Mỹ và cho thấy quan niệm về kích thước nhà phù hợp (adequate size) đã thay đổi đáng kể trong nửa sau của thế kỷ XX.

của “nhu cầu” do những thay đổi trong sự sẵn có của hàng hóa và dịch vụ cụ thể. Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp nó lại được kích hoạt bởi sự so sánh xã hội hay sự đố kị và ghen tị, vì nhu cầu được định nghĩa trong bối cảnh của những người có quyền sở hữu hàng hóa và dịch vụ mới<sup>1</sup>. Tóm lại, cái thúc đẩy người ta chi tiêu tiền chính là định hướng về địa vị (status orientation) đạt được qua các ý nghĩa cá nhân và biểu tượng mà họ có được từ việc mua hàng hóa, so với việc mua hàng của những người khác<sup>2</sup>.

Nhà kinh tế thuộc Đại học Cornell là Robert H. Frank cho rằng chi tiêu tương đối đôi khi xảy ra vì nhu cầu thực sự, hơn là vì xu hướng địa vị tiêu dùng<sup>3</sup>. Chẳng hạn, khi người ta mua nhà ở các khu phố đắt tiền, điều này không chỉ đơn giản chỉ là để được “bằng chị bằng em”. Đôi khi họ chọn mua nhà ở những khu vực đắt tiền hơn vì ở đó có những trường học tốt hơn cho con cái của họ, trong khi các gia đình chi tiêu ít hơn cho nhà cửa có thể phải gửi con đến những trường học chất lượng thấp hơn<sup>4</sup>. Tuy nhiên, trong hầu hết trường hợp<sup>5</sup>, dòng thác chi tiêu có liên quan đến *chi tiêu so sánh* (comparative spending), vốn xuất phát từ việc tiêu thụ bắt nguồn từ xu hướng địa vị<sup>6</sup>. Các hành vi chi tiêu của những người ở những bậc trên của một *dòng thác kinh tế* (economic cascade) làm thay đổi *khung tham chiếu* cho những người có thu nhập thấp, dẫn dắt nhóm thu nhập thấp chi tiêu nhiều hơn mức cần thiết cho nhiều hàng hóa và dịch vụ, vì bất cứ lý do gì. Ví dụ, chúng ta sẽ gặp một số trường hợp những người không di cư tham gia trả lời phỏng vấn cho biết: tuy họ từng sống nhiều năm không có

<sup>1</sup> Schor, 1998.

<sup>2</sup> Mặc dù các dữ liệu thực nghiệm cho nghiên cứu này không liên quan trực tiếp đến nghiên cứu về tiền và tâm lý của hạnh phúc, một số ý tưởng mà tôi trình bày có liên quan đến chi phí cảm xúc (emotional cost) gắn liền với chi tiêu tiền, điều được đề cập trong những nghiên cứu về chi phí tâm lý của việc mua hàng vì địa vị: xem Kasser, 2012; Roberts, 2011; Schor, 1998.

<sup>3</sup> Frank, 2007; Frank và Cook, 1997.

<sup>4</sup> Frank, 2007.

<sup>5</sup> Frank, 2007, 2010; Frank và Cook, 1997; Schor, 1998.

<sup>6</sup> Xem, ví dụ, Campbell, 1987; Kasser, 2012; Schor, 1998.

máy điều hòa không khí trong nhà của họ, nhưng đột nhiên họ thấy cần có món đồ này khi mà hàng xóm và bạn bè bắt đầu mua được món hàng gia dụng đó, cái mà trước đây chỉ được coi là một thứ xa xỉ.

Dòng thác chi tiêu này đã hình thành ở “Sài Gòn mới” kể từ khi Việt Nam bắt đầu đổi mới năm 1986. Nó mang tính chất xuyên quốc gia vì việc cho và chi tiêu tiền của các thành viên di dân của các gia đình đa quốc gia đã ảnh hưởng lên thói quen chi tiêu của những người di dân khác, những người thân không di cư của họ, và cả xã hội Việt nói chung. Ví dụ, việc một gia đình trong khu phố có Việt kiều về thăm và sau đó mua được một chiếc TV màn hình mỏng (TV plasma) sẽ đặt ra những điều kiện cần để kích thích toàn bộ mạng lưới xã hội xem đây là tiêu chuẩn cho lần mua TV tiếp theo của họ! Loại chi tiêu so sánh này, không nghi ngờ gì nữa, đã ảnh hưởng đến các gia đình và cá nhân ở tất cả các mức thu nhập ở Sài Gòn mới, đồng thời có khả năng ảnh hưởng đáng kể đến khung tâm lý và xã hội của nhóm người ít có khả năng cạnh tranh nhất trong những thói quen tiêu thụ mới của thành phố. Như vậy, dòng thác chi tiêu xuyên quốc gia là kết quả của những hành vi chi tiêu so sánh và mong ước của mọi người; thông qua các quá trình cho, chi tiêu, và nhận tiền giữa các gia đình xuyên quốc gia. Dòng thác này vừa là tiền đề vừa là hậu quả của lưu thông tiền tệ đã được tạo đà trong thời gian hai thập kỷ qua. Theo đó, với những yếu tố mới mẻ trong đời sống vật chất của Việt Nam, có dấu hiệu rõ ràng rằng dòng thác chi tiêu xuyên quốc gia sẽ đẩy nhanh hành vi chi tiêu ở các khu vực khác nhau của đất nước trong nhiều năm tới<sup>1</sup>.

Đôi khi rất khó để xác định ai thuộc về vị trí nào trong dòng thác chi tiêu xuyên quốc gia tại Việt Nam. Một lý do cho điều này là: nền văn hóa của chủ nghĩa tiêu thụ tại Sài Gòn kể từ khi cải cách thị trường thể hiện

---

<sup>1</sup> Một vài nghiên cứu cho biết người dân Việt Nam tham gia vào việc mua sắm những mặt hàng sang trọng và mua sắm tùy hứng theo những cách thức chưa hề tồn tại trước giai đoạn Đổi mới. Xem Mai et al., 2001; Mai và Smith, 2011; Mai và Tambyah, 2011.



một sự ảnh hưởng qua lại và phức tạp giữa nền văn hóa toàn cầu, những lần trở về thăm quê hương của người di dân, ảnh hưởng của người nước ngoài, sự nổi lên của một tầng lớp người tiêu dùng giàu có địa phương, và một tầng lớp lao động chiếm đa số trong dân cư háo hức tham gia vào các hoạt động tiêu thụ. Ví dụ, hầu hết người dân Sài Gòn trong những năm 1990 không có máy giặt trong nhà; họ phải giặt đồ bằng tay, người giàu và người nghèo đều như thế! Sự khác biệt là các gia đình giàu có sẽ thuê người giúp việc để giặt đồ cho họ, còn phần lớn các gia đình khác tự làm công việc giặt giũ. Chẳng bao lâu sau khi công ty hàng tiêu dùng LG của Hàn Quốc đem các sản phẩm vào bán ở Sài Gòn cuối những năm 1990, mỗi gia đình đều cảm thấy sự cần thiết phải có máy giặt và máy sấy, và nhiều gia đình đã mua những mặt hàng này. Quá trình tương tự xảy ra trong những năm tiếp theo cho máy điều hòa không khí, TV màn hình phẳng, và gần đây hơn là điện thoại thông minh. Tóm lại, người dân ở “Sài Gòn mới” đang tái định nghĩa các “nhu cầu” của họ!

Nhưng việc phổ biến của những hàng hóa toàn cầu dẫn đến một loại người nghèo mới, có lẽ trước đây chưa từng tồn tại: những người không có máy giặt, không có máy điều hòa không khí, không có TV màn hình phẳng, không có điện thoại thông minh v.v... Một loại người giàu mới cũng được tạo ra khi cộng đồng kiều dân ở nước ngoài bắt đầu trở về thăm quê hương. Đột nhiên, khi những thay đổi cấu trúc vĩ mô cho phép họ về nước dễ dàng hơn, các thành viên của lực lượng lao động Việt kiều có mức lương thấp bắt đầu “gắn” những ý nghĩa kinh tế và xã hội mới vào những công việc có địa vị thấp và mức lương thấp ở hải ngoại của họ. Nổi bật là, nhiều thành viên không di cư của các gia đình xuyên quốc gia chi tiêu bằng số tiền do các thành viên ở nước ngoài gửi về hoặc đem về cho họ. Tuy những người này hầu như sống khá chật vật ở Mỹ, họ nghĩ rằng tiền gửi về sẽ giúp thân nhân không di cư của họ mua những hàng hóa cơ bản như thực phẩm và thuốc men. Sự dịch chuyển này trong dòng thác chi tiêu xuyên quốc gia chứa đầy mâu thuẫn: khó xác định vị trí của cả người nghèo lẫn người giàu. Khái niệm

nghèo ở đây có thể không phải là nghèo ở những nơi khác. Điều tương tự cũng xảy ra khi nói về người giàu!

Khả năng của người di dân trong việc chuyển đổi tình trạng thu nhập thấp tại Mỹ thành thu nhập cao tại Việt Nam đã làm trầm trọng thêm sự nhầm lẫn về địa vị và giai cấp xã hội. Điều nhầm lẫn này còn trở nên lớn hơn nếu xét đến sự tương phản giữa lao động giá rẻ và hàng hóa đắt đỏ (thường là nhập khẩu) tại Việt Nam, do vậy đôi khi các giá trị của vật chất và lao động dường như không tương xứng. Ví dụ, một người không di cư khỏi sự một dự án kinh doanh tương đối, thuê 10 nhân viên bằng nguồn vốn đầu tư 4.000 đô la mà chị anh ta cho; hay một người không di cư khác nuôi một gia đình 4 người với thu nhập 200 đô la hằng tháng, tuy nhiên chỉ cần 7.000 đô la được đưa cháu Việt kiều cho để mua một chiếc xe máy Nhật Bản. Sự chênh lệch giá trị và giá cả này không thể tồn tại ở Mỹ (và trong thế giới công nghiệp hóa nói chung) vì chi phí lao động được quy định và vì chi phí của hàng hóa và lao động không quá khác biệt trong cùng một thị trường<sup>1</sup>. Cuối cùng, sự nhầm lẫn về địa vị và giai cấp trở nên trầm trọng hơn bởi thực tế rằng những người trong cùng một gia đình, làm những công việc có địa vị thấp và mức lương thấp tương tự nhau trong những bối cảnh địa phương tương ứng, nhưng thu nhập của họ lại chênh lệch nhau tới 15-20 lần, chỉ đơn giản là vì sự khác biệt về nơi chốn!

Dòng thác chi tiêu xuyên quốc gia này kéo theo các tiêu chuẩn sống mới, loại bỏ những tiêu chuẩn sống cũ. Trong quá trình định hình và tạo ra những phong cách sống mới, nó cho phép một số người gia tăng cảm giác thỏa mãn, lòng tự trọng, giá trị, và địa vị, đồng thời làm giảm bớt tính an toàn kinh tế. Do đó, việc tập trung nghiên cứu về khái niệm *dòng thác chi tiêu xuyên quốc gia* đã chỉ ra những tác động mạnh mẽ phát sinh từ việc cho, chi tiêu, và nhận tiền tại quê hương bởi một nhóm người di dân, mà với họ thì xu hướng chi tiêu so sánh chỉ là một hiện tượng được phát

<sup>1</sup> Về các cuộc thảo luận lý thuyết về lý luận của xác định giá trị và giá cả của hàng hóa thị trường, xem Beckert và Aspers, 2011.

triển gần đây. Những mô hình tiêu thụ mới mẻ như vậy (của các thành viên gia đình xuyên quốc gia) tại các quốc gia đang phát triển mang đến cho chúng ta một khuôn khổ phân tích quan trọng để hiểu về địa vị và giai tầng xã hội trên quy mô toàn cầu, trong lúc phần lớn những gì chúng ta hiểu về địa vị và giai cấp ở phương Tây hiện nay vẫn mang tính quốc gia đặc thù<sup>1</sup>. Ví dụ, truyền thống lý thuyết Weber về phân chia giai tầng xã hội có xu hướng so sánh các nhóm xã hội và các cá nhân theo các giai tầng trong cùng một nền kinh tế quốc gia và xã hội<sup>2</sup>. Ngược lại, truyền thống của chủ nghĩa Marx trong “nghiên cứu phát triển” có xu hướng xem xét sự khác biệt quốc tế giữa những kinh nghiệm giai cấp ở cả cấp độ vĩ mô lẫn vi mô theo các cặp khái niệm về các quốc gia thuộc “thế giới thứ nhất và thế giới thứ ba”, các quốc gia “phát triển và chưa phát triển”, hay các quốc gia “lõi và ngoại vi”<sup>3</sup>. Trong phương pháp này, như Smitha Radhakrishnan đã lưu ý, “phân chia giai tầng trong một quốc gia vẫn là cốt yếu, nhưng việc phân loại theo kiểu nhị phân giữa các quốc gia đã che mờ khả năng phân tích vấn đề phân chia giai tầng này vượt qua biên giới các quốc gia”<sup>4</sup>.

Việc phân tích giai tầng xã hội trên quy mô xuyên quốc gia đặc biệt quan trọng khi phân tích cuộc sống của những người di dân có thu nhập thấp, nhưng thu nhập của họ chắc chắn mang những ý nghĩa kinh tế và xã hội khác hẳn khi họ trở về thăm quê hương là những quốc gia đang phát triển. Điều này có lẽ sống động nhất khi chúng ta thấy rằng tuy Việt Nam vẫn là một trong những nước nghèo nhất trên thế giới, với thu nhập bình quân đầu người hằng năm chỉ hơn 1.000 đô la một chút<sup>5</sup>, nhưng nhóm kiều dân lớn nhất của Việt Nam lại đang cư trú trong đất nước giàu nhất thế giới<sup>6</sup>. Vì vậy, chúng ta sẽ hiểu tại sao mà những người lái xe tải

<sup>1</sup> Connell, 1995; Wright, 1997.

<sup>2</sup> Bourdieu, 1990, 1986, 1984; Weber, [1922] 1978.

<sup>3</sup> Frank, 1967; Wallerstein, 1974.

<sup>4</sup> Radhakrishnan, 2011, trang 17.

<sup>5</sup> Điều này được dựa trên số liệu năm 2008; xem Ohno, 2009, trang 25.

<sup>6</sup> Như Peggy Levitt và Nina Glick Schiller lập luận: “Các nhà khoa học xã hội thường

đường dài, phục vụ trong nhà hàng, hay những đầu bếp với mức lương tối thiểu ở Mỹ lại có thể trở về Sài Gòn và mua cho gia đình họ các vật phẩm sang trọng như xe gắn máy, máy điều hòa, tủ lạnh cầu kỳ - những mặt hàng mà với sự trở về của những người di cư đã trở thành một phần của các tiêu chuẩn tiêu dùng mới, và theo một ý nghĩa nào đó còn có thể được nâng lên thành những nhu cầu thiết yếu trong đời sống.

...

Dòng thác chi tiêu xuyên quốc gia bắt đầu tạo được đà khi việc các thành viên của cộng đồng người Việt hải ngoại trở về thăm nhà, du lịch, thực hiện các hoạt động xã hội và kinh tế khác trở thành một vấn đề bình thường. Chính phủ Việt Nam ước tính rằng, trong năm 2008 đã có hơn 500.000 người di dân trở về thăm quê hương, một sự gia tăng đáng kể so với con số 87.000 năm 1992 và 8.000 trong năm 1988<sup>1</sup> trước đó. Tuy nhiên, ngoại trừ sự chú ý qua loa của giới truyền thông và các nghiên cứu của 3 học giả<sup>2</sup>, hầu như không có nghiên cứu nào tìm hiểu sự quay về Việt Nam định cư hoặc thăm quê hương của cộng đồng hải ngoại từ Mỹ, và đặc biệt là cách thức mà nhóm người này đã thay đổi những tiêu chuẩn về tiêu thụ và thứ bậc tại Việt Nam<sup>3</sup>.

---

sử dụng con số thống kê thu nhập quốc gia để đánh giá tình trạng kinh tế xã hội của người di cư, mà không xem xét những địa vị khác mà họ đang nắm giữ. Nhưng khi xã hội khác với chính thể và được tạo thành từ tập hợp các mối quan hệ xã hội giao nhau, chồng chéo nhau trên các lĩnh vực xã hội quốc gia và xuyên quốc gia, các cá nhân sẽ có những vị thế khác nhau về giới tính, chủng tộc và giai cấp trong các quốc gia khác nhau, tại cùng một thời điểm” (2004, 1005).

<sup>1</sup> Đối với các số liệu gần đây, xem Chan và Tran, 2011; về các số liệu cũ, xem Thomas, 1997.

<sup>2</sup> Lamb, 1997; Larmer, 2000; Nguyen, 2002; Nhat, 1999; Tran, 2000; *Vietnam News*, 2002. Các nghiên cứu học thuật trước đây về hoạt động trở về Việt Nam của Việt kiều, xem Long, 2004; Packard, 1999. Các phân tích gần đây về cùng đề tài, xem Thai, 2008, 2012a; Small, 2012a, 2012b.

<sup>3</sup> Mandy Thomas (1997, 1999a, 1999b, 2001) đã thực hiện một số nghiên cứu quan trọng về trường hợp các Việt kiều Úc trở về thăm gia đình ở Hà Nội.

Nhìn từ góc độ quốc gia quê nhà, các tác động của lưu thông tiền tệ đối với hành vi của người tiêu dùng là một vấn đề chiến lược cần tìm hiểu, bởi một số lý do. Sự chuyển động khá nhanh trong nền kinh tế chuyển đổi của Việt Nam hướng tới một thị trường tự do đã mang đến cho người tiêu dùng các động lực và cơ hội tham gia vào các loại hành vi tiêu dùng vốn chưa từng tồn tại trước đó. Những hình thức tương tự cũng đã được quan sát từ những năm 1970, khi thế giới bắt đầu chứng kiến phong trào cải tổ kinh tế quan trọng tại một số quốc gia. Trong những năm 1970, Trung Quốc bắt đầu quá trình chuyển đổi kinh tế sang nền kinh tế thị trường, tiếp theo là Việt Nam vào năm 1986, rồi Liên Xô và các nước XHCN Trung và Đông Âu (khối Comecon - Hội đồng Tương trợ Kinh tế) trong những năm 1980 và 1990<sup>1</sup>.

Khi các quốc gia này chuyển từ nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung sang một hệ thống dựa vào thị trường, người tiêu dùng được cung cấp những hàng hóa và dịch vụ mới, chưa từng có trước đó. Những “nền kinh tế quá độ” này đột ngột tạo ra một tầng lớp công dân được “tự do theo đuổi những khao khát mua sắm của họ<sup>2</sup>”. Quyền sở hữu hàng hóa trong nền kinh tế chuyển đổi, như ghi nhận của Lascu, Manrai, và Manrai, “đóng một vai trò quan trọng trong định nghĩa về địa vị xã hội<sup>3</sup>”. Và như Shultz và các đồng nghiệp của ông lưu ý, “Hàng hóa, thương hiệu và biểu tượng gắn kết với văn hóa đại chúng và tiêu dùng phô trương<sup>4</sup> là một phần quan trọng của Việt Nam hiện nay, sự phổ biến của điều này đang tăng cực kỳ nhanh”<sup>5</sup>. Khả năng mua và sở hữu hàng hóa mới này chủ yếu tập trung ở khu vực thành thị, nơi những sản phẩm, dịch vụ toàn cầu

---

1. Pickles và Smith, 1998.

<sup>2</sup> Lascu, Manrai, và Manrai, 1994, trang 92.

<sup>3</sup> Lascu, Manrai, và Manrai, 1994, trang 89.

<sup>4</sup> *Tiêu dùng phô trương* (conspicuous consumption): hành vi tiêu dùng của một số người để thể hiện cho mọi người xung quanh thấy họ có một địa vị xã hội nào đó, dù chưa chắc họ thực sự thuộc về địa vị đó - ND.

<sup>5</sup> Shultz et al., 1998, trang 247.

quyển rũ một tầng lớp trung lưu đang phát triển về quy mô. Tuy nhiên, lớp người tiêu dùng mới nổi này vẫn chỉ chiếm khoảng 10% toàn bộ dân số của Việt Nam. Số liệu điều tra cho thấy chỉ có khoảng một phần ba dân số đô thị của Sài Gòn và Hà Nội, và khoảng 5% dân cư nông thôn, gộp lại không quá 9 triệu người, có thu nhập hơn 350 đô la mỗi tháng. Tuy nhiên, các nhà tư bản toàn cầu hiện nay đã chuyển hướng kinh doanh của họ sang các nền kinh tế quá độ này, với những người giàu mới của thế giới đang phát triển. Như một báo cáo ghi nhận<sup>1</sup>, tương lai của Louis Vuitton, một thương hiệu sang trọng hàng đầu của Pháp, không phải ở Madrid hoặc Lyon, mà là ở Hà Nội và Quảng Châu. Chỉ cần tản bộ xuống đường Lê Lợi hoặc đường Đồng Khởi, hai con đường chính ở trung tâm Sài Gòn, ngay cả những khách du lịch bình thường cũng có thể nhìn thấy đủ mọi thương hiệu xa xỉ hàng đầu của thế giới, từ Gucci đến Prada và Louis Vuitton.

Mặc dù Việt Nam chia sẻ các đặc điểm của các nền kinh tế quá độ khác, tính độc đáo của quốc gia này bắt nguồn từ lịch sử đầy biến động của những cuộc chiến quân sự với Pháp, Nhật Bản và Mỹ, từ đó hình thành một trong những cộng đồng kiều dân có quy mô lớn nhất trên khắp thế giới<sup>2</sup>. Sự thịnh vượng cũng như sự suy đồi mới xuất hiện ở Sài Gòn trong giai đoạn này khiến một số thành viên còn ở lại của những gia đình xuyên quốc gia quay sang nguồn tiền kiều hối từ thân nhân ở nước ngoài để có thể tham gia vào bối cảnh vật chất mới của thành phố. Quan trọng không kém là thực tế rằng quê hương đóng vai trò như là một không gian xã hội trọng yếu cho những người di dân có mức lương thấp, khi trở về có thể tham gia vào các phương thức tiêu thụ mà họ thường không có được khi ở Mỹ. Sự hiện diện hữu hình của nguồn kiều hối tại quê hương đối chọi với lao động vô hình của họ đã khơi mào mạnh mẽ dòng thác chi tiêu xuyên quốc gia. Các chương sách sau đây sẽ nghiên

<sup>1</sup> Levine, 1997.

<sup>2</sup> Hiện nay, kênh di dân Việt-Mỹ là kênh di dân lớn thứ 20 trên toàn thế giới; xem Ratha, Mohapatra, và Silwa, 2011, trang 5.

cứu những ý nghĩa khác nhau gắn với tiền bạc, cũng như các hình thức tiêu thụ khác nhau hình thành nên dòng thác chi tiêu xuyên quốc gia này. Trước hết, chúng tôi sẽ tìm hiểu đồng tiền có ý nghĩa gì đối với các thành viên gia đình xuyên quốc gia đang còn ở lại quê hương.





## CHƯƠNG 3

# TIỀN - MỘT ĐƠN VỊ CỦA SỰ QUAN TÂM

Linh Trần là một giáo viên dạy lớp ba, ăn mặc gọn gàng, sống ở quận 11, ngoại ô Sài Gòn. Mới ngoài 30 tuổi nhưng cô ăn nói với phong cách có vẻ rất trải đời. Trong suốt cuộc gặp lần đầu kéo dài khoảng ba tiếng đồng hồ giữa chúng tôi, cô thao thao bất tuyệt đưa ra những ý kiến về mọi chủ đề, giữa tiếng cười nói ồn ào của khách hàng và các âm thanh lách cách của những người phục vụ ra vô thoãn thoắt ở một quán cà phê nhỏ tại khu vực trung tâm thành phố. Khi chúng tôi ngồi cạnh cửa sổ, nhìn ra đường Mạc Đĩnh Chi, một con đường nhỏ và tấp nập với nhiều quán cà phê và cửa hàng lạ mắt, Linh cho biết cô và gia đình chuyển vào Sài Gòn cách đây mười năm từ một thị xã ở miền Trung. Mặc dù cách cư xử của cô không giấu được những nét tỉnh lẻ, cô vẫn cố chứng tỏ nét tinh tế thành thị và toàn cầu của bản thân. Ví dụ, cô mô tả uy tín đến từ công việc giảng dạy của mình theo cách mà nhiều thị dân trẻ người Việt nói về công việc của họ ở các công ty nước ngoài - nguồn địa vị chính trong những cư dân trẻ và hiện đại ở các thành phố. Linh cũng liên tục đề cập đến việc có thân nhân ở nước ngoài, một cách để nâng tầm địa vị xã hội cho nhiều người thân không di cư đang sinh sống ở Sài Gòn mới.

Linh bắt đầu buổi trò chuyện với tôi bằng câu chuyện về hai người chị họ đang sống tại quận Cam, California. Một người tên là Gloria, cô này về Sài Gòn chơi hằng năm kể từ năm 2001. Linh cho biết, trong mỗi lần Gloria về thăm: “Tôi luôn luôn ở bên cạnh chị. Tôi đi khắp mọi nơi với chị ấy. Chúng tôi là hai người bạn rất thân. Chúng tôi hiểu nhau hơn bất kỳ ai khác trong gia đình. Khi Gloria về Mỹ, chúng tôi tiếp tục nói chuyện trên Skype hoặc Yahoo hầu như mỗi ngày”. Mẹ Gloria là chị gái của mẹ Linh, và theo một cách nào đó, Linh nói về Gloria như thể cô là chị ruột của mình. Cách Linh mô tả cho thấy rõ là thân nhân của Gloria ở Việt Nam đánh giá cô ấy rất cao:

Gloria là một người làm việc cần cù, tất cả mọi người đều tôn trọng chị ấy. Chị biết cách cư xử tốt với gia đình và *lo lắng* cho họ<sup>1</sup>. Chị là người luôn giữ lời hứa; chị không bao giờ làm ai thất vọng. Chị nói là làm, không nói dối hay lừa gạt ai. Chị cũng luôn hết lòng khi cam kết làm một điều gì đó. Đó là lý do tại sao tất cả mọi người ở đây tôn trọng chị ấy. Chúng tôi ngưỡng mộ chị rất nhiều bởi vì mặc dù chị làm việc chăm chỉ và chị có tiền, chị cũng biết cách hưởng thụ cuộc sống vui vẻ.

Trong nghiên cứu này, khi các thành viên không di cư trong gia đình nói về người thân ở nước ngoài, họ thường dùng những từ như “người tốt”, “người đáng kính trọng”, “người có đạo đức”, hoặc đơn giản hơn là “một thành viên tốt của gia đình”. Những “danh hiệu” này, tương tự như cách mà Linh mô tả người chị họ, thường miêu tả những người biết giữ lời, nói là làm, luôn hết lòng khi họ đã cam kết điều gì đó. Nhưng quan trọng hơn hết, hầu như mỗi khi tôi đề nghị những người không di cư này cho biết điều gì khiến họ coi trọng và đánh giá cao nhất về những người thân ở nước ngoài, câu trả lời luôn là “biết cách cư xử tốt với gia đình” và biết cách “chăm sóc” gia đình. Những người ở lại thường sử dụng những mô tả này để nói về các thành viên trong gia đình ở nước ngoài, họ như

---

<sup>1</sup> Trong tiếng Việt, *Lo* có nghĩa là “chăm sóc”. Nhiều người dùng từ *Lo lắng*, cũng có nghĩa là “chăm sóc”.

vẫn luôn *hiện diện* trong gia đình ở Việt Nam, ngay cả khi họ vắng mặt khỏi quê nhà trong một thời gian dài, hoặc đôi khi là chưa bao giờ quay về thăm gia đình! Những thành viên gia đình còn ở lại hiếm khi nói về một thân nhân ở nước ngoài “vui tính nhất”, “giỏi thể thao nhất”, “thông minh nhất” hay “thành đạt nhất”. Trong bộ sưu tập dữ liệu ban đầu của tôi, điều trở nên rõ ràng là: cho dù họ thông minh, hài hước, thành công, hay giỏi thể thao thế nào đi nữa, những người thân ở nước ngoài hiếm khi có được sự trọng vọng từ các thành viên trong gia đình nếu họ không “chăm sóc tốt” cho những người còn ở lại. “Chăm sóc tốt”, hiểu một cách đơn giản, là gửi tiền về nhà! Như vậy, phân phối kinh tế trong gia đình xuyên quốc gia là thước đo quan trọng, nếu không muốn nói là quan trọng nhất cho việc trao gửi tình cảm và chiều sâu của cảm xúc. Việc gửi tiền về cho các thành viên gia đình ở quê hương là chìa khóa để đạt được và duy trì địa vị trong một gia đình xuyên quốc gia. Khi Linh mô tả cách mà người chị Gloria ở quận Cam “chăm sóc tốt” cho những người thân ở Việt Nam, những gì cô nói là câu trả lời điển hình của những người không di cư tham gia phỏng vấn. “Chị ấy gửi tiền cho chúng tôi bất cứ khi nào chúng tôi cần, chị luôn hỏi để biết chúng tôi có cần tiền làm gì không. Với chị ấy, tôi không bao giờ cần phải xin tiền”, Linh giải thích. “Gloria biết tôi không kiếm được nhiều tiền khi dạy học ở đây. Chị làm nail ở quận Cam, lương tôi làm một tháng cũng chỉ bằng số tiền chị ấy kiếm được trong một ngày mà thôi, nên tôi không cần phải giải thích gì với chị”. Để giải thích rõ tầm quan trọng của việc duy trì những quy định ngầm hiểu về nghĩa vụ gia đình, Linh nói:

Anh biết đấy, chúng tôi đâu có thấy thoải mái khi mở miệng xin tiền. Chúng tôi phải giữ danh dự và lòng tự trọng để không hỏi xin tiền mỗi khi có việc cần trang trải. Họ biết chúng tôi không thể kiếm được nhiều tiền ở Việt Nam, trừ khi chúng tôi có một doanh nghiệp lớn, mà muốn làm điều đó thì cần rất nhiều tiền. Gloria thật sự là một người tốt, chị ấy biết làm thế nào để lo lắng cho gia đình và chúng tôi không phải nói chị ấy cho tiền. [*Bạn có thể cho tôi biết một cách mà chị ấy đã lo cho*

*bạn*]. Khi tôi học đại học, chị đi với tôi để xem chỗ ở của tôi, rồi quyết định trả tất cả các chi phí học hành cho tôi bởi vì chị thấy hoàn cảnh sống của tôi không được tốt. Khi tôi tốt nghiệp, chị mua cho tôi một chiếc xe máy để tôi dùng khi đi làm.

Tập trung vào những *người thân không di cư* trong mẫu nghiên cứu, chương này sẽ tìm hiểu lý do tại sao hầu hết những người không di cư cho rằng một cách quan trọng để chăm sóc gia đình là cho tiền, và những thân nhân ở nước ngoài có nghĩa vụ phân phối sự hỗ trợ bằng tiền này. Điều này đặc biệt nổi bật trong một đất nước không có thị trường tín dụng đáng tin cậy đối với đa số dân cư, nơi mà hầu hết mọi người nhận ra chỉ có ba cách thức để có nhiều tiền: tham nhũng, cờ bạc và nhận kiều hối từ người thân ở nước ngoài<sup>1</sup>. Tôi thảo luận về vai trò lưu thông tiền tệ trong gia đình xuyên quốc gia vì nó gắn liền với sự kỳ thị và trọng vọng; tôi cũng tìm hiểu những so sánh xã hội mà các cá nhân đánh giá về những gì người khác nhận được từ người thân ở nước ngoài của họ.

Những nghiên cứu có ảnh hưởng gần đây về các khía cạnh định tính của tiền, chẳng hạn như *The purchase of intimacy* (Việc mua tình cảm) và *The social meanings of money* (Ý nghĩa xã hội của tiền) của Viviana Zelizer, đã mang lại cơ sở cho sự hiểu biết về tiền trên những khía cạnh phi kinh tế, xã hội và tình cảm<sup>2</sup>. Khi không xem tiền bạc chỉ là một hiện tượng thị trường, chúng ta có thể thách thức phương pháp tiếp cận thông thường, vốn xem tiền là một “điển hình của cái có thể cân đo đong đếm bằng con số” và do đó làm lu mờ những khía cạnh cá nhân, xã hội, đạo đức của nó<sup>3</sup>. Tập trung vào những động lực xã hội, cá nhân và quan hệ của tiền có thể mở ra quan điểm rằng tiền không phải chỉ đơn giản là một công cụ trao đổi hợp lý, mà còn là một phần của nền kinh tế trao đổi dựa trên những quy tắc, giá trị và những mối quan hệ cụ thể.

<sup>1</sup> Thảo luận sâu hơn về ý này, xem Thai (sắp xuất bản) và Truitt, 2006, 2013.

<sup>2</sup> Zelizer, 1994, 2005.

<sup>3</sup> Zelizer, 1994, 2005.

## TIỀN NHƯ MỘT ĐƠN VỊ CỦA SỰ QUAN TÂM

Trong lý thuyết xã hội học cổ điển, từ Karl Marx và Friedrich Engels đến Georg Simmel và Max Weber<sup>1</sup>, tiền thường được xác định gắn với thị trường, hoàn toàn tách biệt khỏi những mối quan hệ gia đình và thân thiết<sup>2</sup>. Bởi vì tiền được gắn liền với thị trường, nên tiền được coi là phi cá nhân (impersonal) và phi cá nhân hóa (depersonalizing). Theo góc nhìn mang tính định lượng này, tiền được phân biệt chỉ bởi giá trị trao đổi của nó; và nếu các loại tiền tệ khác nhau được sử dụng thì tỷ giá hối đoái có thể dễ dàng tạo ra sự tương đương. Do đó, các lý thuyết gia cổ điển xem sức mạnh của tính toán và khả năng tính được (calculability) của tiền là các đặc điểm xác định của tiền và thị trường. Như Weber lập luận, bản chất phi cá nhân của tiền đã làm cho nó trở thành “phương tiện tính toán kinh tế hoàn hảo nhất<sup>3</sup>”. Trong hầu hết các trường hợp, tuy có đánh giá ảnh hưởng của tiền lên nền kinh tế và các yếu tố vĩ mô của xã hội, các lý thuyết gia cổ điển đã không xem xét tiền một cách đầy đủ như là một vấn đề xã hội và cá nhân. Thay vào đó, tiền thường được định nghĩa theo ba chức năng cơ bản của nó trên thị trường: phương tiện trao đổi, tích trữ giá trị, đo lường giá trị<sup>4</sup>.

Bắt đầu từ những năm 1980, nỗ lực của một số học giả trong nhiều ngành khác nhau đã bắt đầu việc nhìn nhận lại rằng liệu *khả năng tính được* có phải là đặc điểm duy nhất của tiền không<sup>5</sup>. Họ khẳng định rằng,

<sup>1</sup> Marx và Engels, 1988; Simmel, [1900] 2004; Weber, 1947.

<sup>2</sup> Trong phân tích triết học của ông về tiền bạc, Simmel sớm nhận ra vấn đề định lượng tiền: “Tính chính xác về mặt tính toán của cuộc sống thực tế, mà nền kinh tế tiền tệ (money economy) mang lại, tương ứng với các lý tưởng của khoa học tự nhiên: nó biến thế giới thành một vấn đề số học, sửa chữa tất cả các phần của thế giới bởi các công thức toán học. Chỉ có nền kinh tế tiền tệ mới khiến cho bao nhiêu người suốt ngày phải tính toán, đong đếm, phải ra những quyết định về những con số, phải giảm những giá trị định tính (của tiền bạc) xuống chỉ còn là những giá trị định lượng” (1950, trang 412).

<sup>3</sup> Weber, 1947, trang 86.

<sup>4</sup> Davidson, 1972; Scitovsky, 1969.

<sup>5</sup> Dodd, 1994; Ingham, 1996; Parry và Bloch, 1989; Singh, 1997, 2006, 2009; Zelizer,

trái ngược với quan điểm truyền thống coi tiền chỉ như một hàm số của giá trị vị lợi trên thị trường, thực ra tiền bạc có nhiều ý nghĩa xã hội cho người sử dụng. Jonathan Parry và Maurice Bloch ngắn gọn chỉ ra rằng “những gì tiền bạc truyền tải không chỉ được xác định trong từng tình huống mà còn không ngừng thay đổi”<sup>1</sup>. Sự tách biệt tiền khỏi thị trường là hướng nghiên cứu chính của Zelizer, người đã chỉ ra rằng tiền, trên thực tế, hình thành và được định hình bởi những động cơ của cá nhân, những mối quan hệ xã hội, và những tập quán văn hóa<sup>2</sup>. Gần đây, Kevin J. Delaney phân tích những cách thức khác nhau về nhận thức, tình cảm và thể tục mà người lao động ở các ngành khác nhau - bao gồm cả những lĩnh vực, những người chơi bài poker, và những nhà giao dịch quỹ đầu cơ (hedge fund trader) - tiếp cận việc sử dụng tiền<sup>3</sup>. Trong công thức của ông về *xã hội học kinh tế nhận thức về tiền* (cognitive economic sociology of money), Delaney lập luận rằng cách cá nhân diễn giải về tiền bạc thường liên quan đến loại công việc họ làm, và rằng những cách diễn giải đó thường gắn với cuộc sống cá nhân của họ ở bên ngoài công việc<sup>4</sup>. Trên cơ sở của những nghiên cứu về ý nghĩa định tính, biểu tượng và xã hội của tiền nổi lên trong những năm 1980, chúng ta có thể hiểu rõ nhất về vấn đề tiền bạc trong các gia đình xuyên quốc gia bằng cách nhìn vào các quan điểm và diễn giải dường như khác nhau của những người không di cư và những người thân di cư của họ về lưu thông của tiền.

Những người được phỏng vấn thường khá thẳng thắn về sự lưu thông của tiền trong cuộc sống gia đình. Điều này được phản ánh trong các

---

1989, 2000, 1998.

<sup>1</sup> Parry và Bloch, 1989, trang 22.

<sup>2</sup> Gần hai mươi năm trước đây, Zelizer (1994) công bố một công trình quan trọng, trong đó đưa ra một luận cứ mạnh mẽ về việc nhìn nhận ý nghĩa xã hội của tiền trong xã hội học kinh tế. Trong những năm sau đó, và gần đây hơn, Zelizer (2005, 2012) mở rộng quan điểm nói trên trở thành cái mà bà gọi là “xã hội học kinh tế quan hệ” (relational economic sociology).

<sup>3</sup> Delaney, 2012.

<sup>4</sup> Delaney 2012, trang 6.

cuộc thảo luận công cộng và riêng tư hằng ngày của họ về tiền, cho thấy rằng không có vấn đề gì với việc tiết lộ những vấn đề tiền bạc, chẳng hạn như: họ kiếm được bao nhiêu, nợ nần bao nhiêu, cho và nhận bao nhiêu các thành viên trong gia đình... Việc xuất hiện một dòng chảy tương đối lớn của tiền và hàng hóa đã gây ra một loại hiếu kỳ nhất định, điều này khiến các cuộc thảo luận về tiền bạc trở thành việc làm khi nhàn rỗi và để giải trí. Ở Việt Nam, không có gì là bất bình thường nếu mọi người, ngay lần gặp đầu tiên, có thể hỏi nhau kiếm được bao nhiêu tiền. Tương tự, cũng không có gì lạ khi mọi người công khai tiết lộ họ đã mua sắm gì cho gia đình, hoặc họ phải trả bao nhiêu cho các hàng hóa, dịch vụ và giải trí. Người ta không chỉ kể về những thứ họ mua mà còn luôn nói về chi phí mua chúng! Những cách thức này phản ánh bản chất chuyển tiếp của nền kinh tế Việt Nam, khi mà người ta gần đây đã có cơ hội để tiêu thụ những hàng hóa chưa hề có ở Việt Nam trước khi cải cách thị trường.

Một khuôn mẫu tương tự cũng được ghi nhận trong một nghiên cứu về Trung Quốc: sau khi Chính phủ Trung Quốc mở cửa thị trường, người dân đã bắt đầu mặc quần áo có thương hiệu mà vẫn để nguyên băng giá và nhãn hiệu trên đó, với lý do đơn giản là họ muốn để cho người khác biết họ trả bao nhiêu tiền để sắm những món đồ này!<sup>1</sup> Vì tiền bạc là một chủ đề phổ biến cho các cuộc thảo luận cởi mở, những người không di cư luôn khẳng định và khá thẳng thừng về ba khía cạnh của lưu thông tiền tệ: tầm quan trọng và kỳ vọng của việc cho thân nhân tiền như một hình thức của sự quan tâm săn sóc, địa vị và kỳ thị của việc nhận (hoặc không nhận) tiền từ người thân ở nước ngoài, và sự so sánh xã hội với những người không di cư khác, có thân nhân ở nước ngoài.

### **BÊN ĐÓ THÌ GIÀU, BÊN ĐÂY THÌ NGHÈO!**

Kiều là một phụ nữ thích giao du với khả năng thu hút sự chú ý của mọi người bất cứ khi nào bà bước vào một căn phòng. Mặc dù rất vui về

---

<sup>1</sup> Belk, 1999.

thoải mái, bà Kiều cũng dễ dàng trở nên nghiêm túc với một chủ đề đối thoại phù hợp. Ở vào độ tuổi giữa ngũ tuần, bà rất tự hào về làn da trắng của mình, điều mà bà muốn khoa trương khi câu chuyện của chúng tôi chuyển sang những nơi nghỉ dưỡng ở Việt Nam. Bà cho biết rằng, Kevin, cậu con trai 37 tuổi sống ở vùng Upstate New York<sup>1</sup>, rất thích đi du lịch Phú Quốc, hòn đảo ở phía nam Việt Nam. Hằng năm, vợ chồng bà đều cùng đến đó với Kevin, dù bản thân bà thích phong cảnh đồi núi ở Đà Lạt hơn vì bà không muốn phơi mình dưới ánh mặt trời. Vợ chồng bà Kiều có một cửa hàng bán bóng điện trên một đường phố đông đúc ở trung tâm Sài Gòn. Họ kiếm được khoảng 200 đô la một tháng, và với sự giúp đỡ của Kevin, họ không gặp vấn đề gì trong cuộc sống trong những năm qua. Tuy nhiên, 5 năm trước đây, có người muốn mua lại cửa hàng của họ. Họ đã quyết định bán lại cửa hàng đó, sau khi Kevin hứa sẽ dành khoản trợ cấp hàng tháng là 500 đô la cho cha mẹ, nếu họ nghỉ bán hàng. Bà Kiều rất tự hào về tính trách nhiệm về tài chính mà con trai dành cho gia đình:

Nó thật có hiếu với cha mẹ. Nhiều năm qua, nó đã giúp đỡ chúng tôi bất cứ điều gì mà chúng tôi cần. Kevin cũng giúp đỡ em trai và em gái đang còn ở Việt Nam. Tuy có trách nhiệm với gia đình riêng ở New York, Kevin đã làm tròn bốn phận như một đứa con, một người anh trai với gia đình mình ở Việt Nam. Ngay cả sau khi nó lập gia đình cách đây 8 năm, Kevin vẫn tiếp tục giúp đỡ và gửi tiền đều đặn cho chúng tôi. Nó chưa bao giờ thất lạc hay đặt vấn đề về việc giúp đỡ gia đình này!

Các cá nhân thuộc những cộng đồng không di cư (non-migrant communities) có những cách thức phức tạp khác nhau để diễn giải cách thể hiện sự chăm sóc và tình cảm của những thân nhân di cư. Dù vậy, kỳ vọng rằng người thân di cư sẽ hỗ trợ về tài chính cho gia đình ở quê hương không phải là đặc điểm riêng của các gia đình Việt Nam xuyên

---

<sup>1</sup> *Upstate New York* là một khu vực của tiểu bang New York, nằm ở phía bắc thành phố New York City - ND.



quốc gia. Các nhà nghiên cứu đã tìm thấy những trường hợp trên khắp thế giới (ví dụ như ở Philippines<sup>1</sup>, Honduras<sup>2</sup>, Ghana<sup>3</sup>, Cape Verde<sup>4</sup> và Congo<sup>5</sup>) chứng minh tầm quan trọng của tiền ở một khía cạnh đặc biệt - thể hiện sự quan tâm và tình cảm trong các gia đình xuyên quốc gia. Số tiền mà người thân không di cư nhận được từ gia đình của họ thường là “sự biểu hiện của mối liên lạc tình cảm sâu sắc giữa những thành viên gia đình bị ngăn cách bởi địa lý và biên giới”<sup>6</sup>. Người không di cư thường cho rằng, những người thân di cư thực hiện hành vi cho hay tiêu tiền là những thành viên tốt hơn trong gia đình, so với những người ở lại và nghèo hơn<sup>7</sup>. Những người không di cư duy trì quan điểm này vì cho rằng công việc mà những thân nhân di cư làm thì không cực nhọc, hoặc ít nhất là không cực nhọc bằng công việc của chính họ. Quan điểm này làm thay đổi căn bản nhận thức của người ở lại về giá trị của tiền bạc, bất chấp thực tế rằng các thành viên gia đình trên cả hai đầu của khung xã hội xuyên quốc gia này đều làm các loại công việc với mức lương thấp tương đương nhau, xét trong từng bối cảnh riêng ở nơi họ sống.

Vì vậy, các cá nhân không di cư tìm cách bám vào thân nhân ở nước ngoài với chính cái lý do là tình thương và sự quan tâm đã được những người sống ở nước ngoài thể hiện thông qua việc phân phối các nguồn vật chất, cụ thể là tiền bạc. Nhà nhân chủng học Cati Coe gọi hiện tượng này là “tính vật chất của sự quan tâm”<sup>8</sup> (materiality of care). Coe phức tạp hóa các thảo luận hiện hành về sự quan tâm xuyên quốc gia bằng cách chỉ ra rằng sự quan tâm chăm lo trong các gia đình di cư có xu hướng phụ

---

<sup>1</sup> Parrenas, 2005.

<sup>2</sup> McKenzie và Menjivar, 2011; Schmalzbauer, 2005a, 2008.

<sup>3</sup> Coe, 2011.

<sup>4</sup> Åkesson, 2009, 2011; Carling và Åkesson, 2009. (Cape Verde là một quần đảo ngoài khơi Đại Tây Dương, nằm gần khu vực phía tây châu Phi - ND).

<sup>5</sup> Peter, 2010.

<sup>6</sup> Suro, 2003, trang 5.

<sup>7</sup> Coe, 2011.

<sup>8</sup> Coe, 2011.

thuộc vào “sự tách biệt - về suy luận và nhận thức - giữa tình cảm với các nguồn lực vật chất, điều đặc biệt quan trọng trong xã hội phương Tây”<sup>1</sup>. Tại Ghana, Coe nhận thấy rằng “tính vật chất của sự quan tâm tự nó đã là rất quan trọng, đồng thời đó còn là tín hiệu cho chiều sâu và sự gắn gũi trong tình cảm”, và các thành viên không di cư trong gia đình sẽ “hiểu sự chăm sóc vật chất như một dấu hiệu của tình yêu, và có xu hướng khen ngợi hay chỉ trích một mối quan hệ căn cứ trên cơ sở của những trao đổi kinh tế”<sup>2</sup>. Tuy nhiên cứu của Coe tập trung chủ yếu vào quan hệ giữa cha mẹ di cư và những đứa con còn ở lại của họ, ý tưởng về *tính vật chất của sự quan tâm* cũng được thể hiện rõ trong các mối quan hệ thân nhân khác tại các gia đình xuyên quốc gia người Việt. Điều này đặc biệt quan trọng trong bối cảnh của các yếu tố văn hóa Việt về tiền bạc, tại đây việc hỗ trợ tiền bạc đóng vai trò duy trì các mối quan hệ dân sự giữa những người con trưởng thành và cha mẹ già, cũng như giữa các anh chị em ruột, anh chị em họ, trong đó những người thành công được kỳ vọng sẽ giúp đỡ thêm cho các nhu cầu chung của cả gia đình lớn<sup>3</sup>. Phương pháp tiếp cận “túi tiền chung” với vấn đề chia sẻ thu nhập trong các hộ gia đình đang nổi trội ở một số quốc gia<sup>4</sup>. Nghiên cứu của tôi cho thấy rằng, những thân nhân không di cư có xu hướng xem hỗ trợ tiền tệ như một tín hiệu cho thấy các thành viên di cư trong gia đình họ quan tâm chăm sóc và yêu thương họ<sup>5</sup>. Ít nhất thì việc hỗ trợ tiền tệ như vậy duy trì mối quan hệ dân sự trong nền văn hóa bổn phận (culture of obligation) này, cũng như phát triển chiều sâu và sự gắn gũi của tình cảm. Tính vật chất của sự quan tâm nói trên đặc biệt quan trọng khi người không di cư cần vốn để đầu tư kinh doanh, sửa sang nhà cửa, hoặc trang trải chi phí học hành.

<sup>1</sup> Coe, 2011, trang 8.

<sup>2</sup> Coe, 2011, trang 21.

<sup>3</sup> Ví dụ, xem Cuong et al., 2000 và Knodel et al., 2000.

<sup>4</sup> Về điểm này, xem Fleming, 1997 và Singh, 2006.

<sup>5</sup> Về một thảo luận về trách nhiệm tài chính với anh chị em, xem thêm McKay, 2007.

Tầm quan trọng của *tính vật chất của sự quan tâm* đối với sự hình thành của những liên kết tình cảm mạnh mẽ trong các gia đình Việt Nam xuyên quốc gia thể hiện rõ ngay từ thời điểm mà người di cư về Việt Nam thăm nhà, và có thể được đo bằng sự chào đón mà những người thân ở quê hương dành cho họ. Hiểu một cách đơn giản, những người không di cư xem trọng những biểu hiện chăm sóc và tình cảm của thân nhân di cư thông qua tiền bạc; hơn là những biểu hiện yêu thương và quan tâm khác, như mua quà từ Mỹ mang về hay việc giữ liên lạc chặt chẽ với nhau. Khi những người không di cư tập trung để chào đón những người thân di cư về quê thăm nhà, dễ dàng nhận ra sự khác biệt về chất giữa các mối quan hệ mà họ hình thành với những người cho tiền và với những người không cho tiền. Những thân nhân di cư được đối xử với sự quan tâm và ưu ái nhất thường là những người đã cho họ gia đình không di cư nhiều tiền nhất!

Một trường hợp điển hình: Tôi có dịp tham dự một buổi họp mặt gia đình lớn không xa khu trung tâm Sài Gòn để chào đón hai chị em di cư, Tuyết và Hân, về thăm Sài Gòn trong hai tuần. Tuyết và Hân sống ở Orlando, Florida, đều ngoài 40 tuổi, đã lập gia đình và có con. Họ về đây thăm bà con họ hàng, bao gồm các cháu, hai người anh ruột, các chú, và người cha 70 tuổi của họ. 11 người trong số những người thân của họ cùng sống trong một ngôi nhà do cha họ sở hữu. Mặc dù ngôi nhà đó có giá trị cao hơn các ngôi nhà trung bình khác và nằm trong một khu vực đáng mơ ước của thành phố, đa phần các thành viên trong gia đình này vẫn khá nghèo. Rất ít người lớn có việc làm, và họ chỉ có khoản tiền tiết kiệm hầu như không đáng kể. Tuyết và Hân đã giúp gia đình cầm cự trong suốt 15 năm qua.

Do đã có gia đình riêng, và gia đình chồng của họ lại không còn thân nhân ở Việt Nam, Tuyết và Hân ít trở về Việt Nam hơn so với hầu hết những người di cư tham gia phỏng vấn trong nghiên cứu này. Mỗi lần về họ đều đi chung với nhau. Có hai lần chỉ có hai chị em họ về mà thôi, không có chồng con đi cùng (chồng con họ đều chỉ trở về Việt Nam đúng

một lần!). Các con họ phần lớn không có liên kết gì với cuộc sống ở đây, như một trong hai người từng giải thích: “Tụi nhỏ nhà tôi Mỹ hóa hoàn toàn rồi! Dem cả gia đình về mỗi khi về thăm rất tốn kém, vì chúng tôi muốn tiết kiệm tiền để cho gia đình tại Việt Nam”. Để chứng tỏ là người sống ở ngoại quốc, hai người phụ nữ này khi về thường đeo đồ trang sức và quần áo giống nhau, chẳng hạn như quần jeans và áo thun rõ ràng theo phong cách phương Tây, xài kính mát hàng hiệu... Trong khi đó, những người phụ nữ là bà con của họ không ai mặc quần jeans ngoại trừ mấy cô gái tuổi teen!

Những người trở về thường trả tiền thanh toán cho chính các buổi tiệc đón chào họ! Mức độ của thực đơn, trang trí tiệc và số lượng khách rất khác nhau, tùy thuộc vào “ngân sách” của chủ nhân buổi tiệc - người di dân mới về nước. Bà Tuyết trả phần lớn chi phí của buổi tiệc này, một buổi tiệc khá cầu kỳ và chi tiết. Một người cháu của bà là Trọng, 22 tuổi và khá cởi mở, đã cho tôi biết điều này. Khi chúng tôi đứng chờ trong hàng lấy đồ ăn, anh ta nói, “Hôm nay dì Tuyết bao hết tất cả các đồ ăn và thức uống. Dì ấy rất vui vẻ và hào phóng”.

Trọng tự hào tiết lộ rằng anh là một sinh viên kinh tế năm thứ ba tại Đại học RMIT Sài Gòn, một chi nhánh của Viện Công nghệ Hoàng gia Melbourne của Úc (Royal Melbourne Institute of Technology). Trường đại học này nhắm tới các gia đình người Việt Nam không có đủ khả năng hay không muốn cho con đi nước ngoài học đại học. Mức học phí 7.000 đô la mỗi năm không phải là rẻ, dù ít tốn kém hơn du học rất nhiều, nhất là khi nhiều sinh viên RMIT như Trọng vẫn sống với gia đình ngay tại Sài Gòn. Theo học tại RMIT là một biểu hiện danh giá trong phân biệt đẳng cấp vì nó đặt gia đình người sinh viên đó vào tầng lớp ưu tú những người có khả năng trả mức học phí cao! Mặc dù những người đi du học thực sự phải tốn nhiều tiền hơn, nhưng phần lớn họ như thể “vô hình” trong cuộc sống hằng ngày của người Sài Gòn.

Sự phân biệt này, tất nhiên, không phải là không bị người dân địa phương nghi vấn, vì sinh viên ở Sài Gòn đại diện cho sự giao thoa của

những người giàu Việt Nam hiện thời và những người có tham vọng toàn cầu (global aspirant): họ là con em hoặc người thân của những thành phần chính trị tinh hoa, chủ doanh nghiệp “nhà giàu mới nổi”, những người nước ngoài làm việc ở thành phố, và cộng đồng hải ngoại. Người thân không di cư của cộng đồng hải ngoại nói riêng có một hệ thống phân cấp nội bộ, hệ thống đó phản ánh sự đa dạng thành phần giai cấp của cộng đồng này. Những người như Trọng, có đủ khả năng để theo học RMIT được xếp ngang hàng với những người có tham vọng toàn cầu khác trong trật tự xã hội của Sài Gòn mới. Nhưng hệ thống xếp hạng xã hội đó chỉ dựa vào một loại “vốn” (capital) nhất định. Trọng giải thích cách thu xếp chi trả học phí của mình trong những năm qua như sau:

Ba năm trước, dì Tuyết có nói tôi nên cố gắng đi du học ở Florida, và nếu đi thì tôi có thể ở chung nhà với gia đình dì. Nhưng việc lấy được thị thực qua Mỹ với tôi là khá khó khăn. Ngoài ra, đi du học cũng tốn kém hơn, ngay cả khi tôi có cơ hội sống chung với nhà dì Tuyết. Vì vậy, sau khi cân nhắc thì trường RMIT là một lựa chọn tốt. Học phí ở đây khá đắt so với dân địa phương, nhưng rẻ hơn nhiều so với đi học ở nước ngoài, đặc biệt là Mỹ. Dì Tuyết sau đó hứa rằng nếu tôi học chăm chỉ, dì sẽ trả học phí cho tôi. Mỗi năm dì gửi tiền cho tôi và số tiền đó dùng vào việc thanh toán học phí. Nếu không có dì, tôi không bao giờ có thể đi học ở một trường như thế này, và tôi biết rằng giáo dục tại RMIT tốt hơn so với bất cứ trường đại học nào khác ở Sài Gòn.

Trọng so sánh hai bà dì của anh rạch ròi bằng các tiêu chuẩn gán cho người chăm sóc. Bà Hân cũng gửi tiền về cho gia đình, nhưng không nhiều như bà Tuyết; do đó bà Hân không được người thân trọng vọng tương đương, như Trọng nêu rõ:

Dì Hân tốt bụng và vui tính, nhưng dì không quan tâm nhiều đến gia đình bằng dì Tuyết. Mọi người đều biết rằng dì Tuyết lo cho gia đình. Dì chăm sóc cho ông nội nhiều hơn những gì mà dì Hân và gia đình dì Hân đã làm. Dì Tuyết gửi tiền về mỗi tháng, còn dì Hân chỉ gửi vào dịp năm mới và vào những dịp đặc biệt, với số tiền nhỏ, như thế

chỉ để nói rằng dì vẫn còn nhớ những dịp lễ lộc, như dịp Tết Nguyên đán chẳng hạn... Cũng giống như buổi tiệc này vậy, dì Tuyết đưa cho mẹ tôi toàn bộ số tiền cần thiết để mua đồ ăn và thức uống. Dì Hân không đưa gì hết, ngoại trừ mỗi khi về đây dì đều có mang theo quà từ Mỹ, nhất là quà cho trẻ con.

Các nhà nhân chủng học Mandy Thomas và Allison Truitt thấy rằng tặng quà bằng tiền là một vấn đề bình thường trong xã hội Việt Nam, và riêng với việc tặng quà “xuyên quốc gia” thì người nhận phần nhiều thích tiền mặt hơn quà tặng là hàng hóa<sup>1</sup>. Ví dụ, khi tiến hành nghiên cứu với các gia đình xuyên quốc gia tại Hà Nội, Thomas thường mang những hàng hóa vật chất từ những người trả lời phỏng vấn ở Úc gửi về cho thân nhân tại Việt Nam. Thomas viết: “Khi người nhận mở món quà của họ, tôi đã rất ngạc nhiên khi thấy rằng họ có vẻ hơi thất vọng. Tôi còn nghe một người phụ nữ trẻ lắm bầm rằng *cho tiền tốt hơn là cho quà*”<sup>2</sup>. Nhiều người được hỏi bày tỏ rằng những món quà không phải là tiền thì vô ích và lãng phí, và một số cho biết họ đã bán những món quà đó hoặc đem đổi lấy những món hàng khác, thứ mà họ sẽ đi mua nếu được cho tiền<sup>3</sup>.

Do niềm tin mạnh mẽ vào việc thể hiện tình cảm hiếu thảo và yêu thương thông qua việc cho tặng vật chất, đặc biệt là cho tặng tiền, những người trả lời phỏng vấn thường đánh giá những người thân ở nước ngoài qua khả năng họ “biết lo cho gia đình”. Người không di cư đánh giá cao những ai duy trì quan điểm truyền thống về sự hy sinh và nghĩa vụ với gia đình, điều họ xem là một đặc điểm trung tâm của quan hệ huyết thống người Việt<sup>4</sup>. “Họ biết chăm lo cho gia đình”, một người đàn ông khoảng 55 tuổi tham gia phỏng vấn giải thích. “Tôi cảm thấy ấn tượng khi một

<sup>1</sup> Thomas, 1999a; Truitt, 2006.

<sup>2</sup> Thomas, 1999a, trang 148.

<sup>3</sup> Thomas, 1999a, trang 148.

<sup>4</sup> Shohet, 2010.

người nào đó tuy xa quê hương đã lâu nhưng vẫn nhớ về quê hương và gia đình, biết lo lắng chăm sóc cho những người thân còn ở lại”.

Là một người chăm sóc tốt cho gia đình chủ yếu có nghĩa là phải gửi tiền về một cách thường xuyên, tốt nhất là gửi tiền mà không cần người nhà phải nhắc hay hỏi xin, tuân theo những nguyên tắc ngầm của quan hệ thân tộc. Do đó, thông thường những thân nhân không di cư sẽ *loại bỏ*, cả về mặt xã hội lẫn mặt tình cảm, những người từ nước ngoài về thăm mà không có tiền mặt trong tay, hoặc những người không cho thân nhân tiền khi quay trở lại nước ngoài sau thời gian về thăm Việt Nam. “Bạn sống trong một đất nước giàu có như vậy để làm gì, nếu không cho và giúp gia đình bạn?” một phụ nữ trung niên tham gia khảo sát đã đặt ra câu hỏi như thế! Một số người không di cư giải thích rằng khi người thân kể những câu chuyện về khó khăn kinh tế ở nước ngoài, họ cảm thấy đó đơn giản chỉ là những cố gắng che giấu thành công của họ, để... khỏi phải cho tiền! Một người trả lời nói một cách ngắn gọn: “Mỗi lần anh trai tôi về Việt Nam, anh ấy đều phàn nàn về cuộc sống của mình tại Mỹ. OK, nếu anh không muốn chăm sóc chúng tôi thì cũng được thôi, nhưng đâu cần nói quá lên như vậy về khó khăn trong cuộc sống ở Mỹ”. Thậm chí những người không di cư khác còn mong đợi thân nhân ở nước ngoài “hy sinh” cho gia đình bằng cách sống đạm bạc, làm việc nhiều giờ hơn, không tiêu xài xa xỉ cho bản thân (ví dụ, chỉ mua nhà nhỏ và xe hơi loại thường), hoặc thậm chí đi vay tiền!!! Những đặc điểm này được các thân nhân không di cư chú ý đặc biệt. Là các đối tượng thụ hưởng sự hy sinh nói trên, những người không di cư xem việc chăm sóc vật chất, đặc biệt là tiền, như một khía cạnh mặc định cho việc định cư ở nước ngoài, và hy sinh vì cuộc sống sung túc của gia đình là một hình thức của quan tâm và yêu thương<sup>1</sup>. Khôi, 32 tuổi và là chủ một quán cà phê, giải thích lập luận này khi nói về người chị gái tên Sứ đang sống ở New Mexico:

<sup>1</sup> Một thảo luận về *hy sinh* (sacrifice) như là một dấu hiệu của tình thương trong mô hình văn hóa Việt, xem Shohet, 2010.

Chị tôi hết lòng tận tụy vì gia đình, làm việc thêm giờ vào ban đêm và cuối tuần để có thể tiết kiệm tiền gửi về cho cha mẹ. Chị nói là sẽ không bao giờ mua xe hơi mới ở Mỹ. Mặc dù tất cả mọi người quen của chị đều có xe mới, chị vẫn quyết định tiết kiệm tiền để gửi về cho gia đình ở Sài Gòn. Chị tôi biết cần kiệm và lo lắng cho gia đình. Tôi nghĩ rằng đó là một sự hy sinh của chị, nhưng chị cũng may mắn được sống tại một đất nước mà có thể kiếm được nhiều tiền. Ở đó, chị được quyền lựa chọn làm việc nhiều giờ hơn để kiếm thêm tiền.

Nói chung, hỗ trợ tài chính cho gia đình là việc quan trọng trong xã hội Việt Nam, nhưng việc hỗ trợ này được đánh giá với các mức độ khác nhau khi nó diễn ra giữa các thành viên không di cư và khi người di cư cho tiền những người ở lại, đặc biệt là trong trường hợp khi không có sự chênh lệch tiền lương tiêu biểu cho quan hệ xuyên quốc gia. Ví dụ, tôi từng lập luận rằng con gái lớn trong gia đình Việt Nam hiếm khi được mong chờ sẽ chu cấp tài chính cho cha mẹ già của họ, nhưng những người con gái di dân thì lại được mong chờ sẽ chu cấp, vì di cư đem lại cho họ sức mạnh kinh tế, điều mà những người không di cư mong đợi họ san sẻ cho những người ở lại<sup>1</sup>. Khi Liên, một người phụ nữ ngoài 60 tuổi bán quần áo tại một chợ trung tâm thị trấn, được hỏi rằng bà phân biệt trách nhiệm tài chính của những thành viên di dân và không di dân trong gia đình ra sao, bà trả lời:

Tại sao cậu hỏi mắc cười vậy? Điều đó dễ hiểu thôi mà. Mọi người đều biết rằng có thể kiếm được rất nhiều tiền ở đó [*chỉ tay ra cửa, ý nói sống ở nước ngoài*]. Còn ở Việt Nam, có thể cả đời cậu làm việc cực nhọc mà vẫn không bao giờ có thể kiếm được nhiều tiền như những người ở đó. Vậy thôi! Có gì khó hiểu về chuyện này đâu! Mọi người ở bên thì giàu, ở bên đây thì nghèo, vậy thôi à! Không có gì khó hiểu. Mà đã có tiền thì mình phải giúp đỡ gia đình, phải lo cho những người bà con không có nhiều tiền bằng mình...

---

<sup>1</sup> Thai, 2012a.



Nói một cách đơn giản, các thành viên không di cư của các gia đình xuyên quốc gia nhìn nhận tiền như một đơn vị của sự quan tâm, chăm sóc từ những người bà con di dân của họ. Họ cảm thấy rằng những người đã xa quê hương phải hỗ trợ tài chính cho những người ở lại, đó là biểu hiện của việc quan tâm, lo lắng cho gia đình. Đối với họ, những người thân ở nước ngoài mà thiếu trách nhiệm về tài chính cho những người ở lại được xem là ích kỷ, hay thường được coi là *Việt kiều dỏm*. “Có một số Việt kiều về đây và họ không bao giờ cho ai xu nào!”, một phụ nữ gần 50 tuổi được phỏng vấn nói:

Họ đến và xài tiền ngay trước mặt mình, và họ không bao giờ cho ai thứ gì. Một số người về Việt Nam chơi và ở lại nhà người thân, ăn uống sinh hoạt tại đó nhưng khi ra đi họ không cho người thân gì cả. Họ là những Việt kiều ích kỷ nhất. Chúng tôi gọi họ là *Việt kiều dỏm* vì họ không cư xử như Việt kiều. Chẳng dám cho ai xu nào, những người này chỉ xài tiền cho bản thân họ mà thôi.

### THÂN NHÂN VIỆT KIỀU - ĐẲNG CẤP HAY KỲ THỊ?

Vào khoảng 10 giờ tối trong một con hẻm đông đúc trong khu vực quận 4 nổi tiếng với tỷ lệ tội phạm cao và những vụ mua bán ma túy, tôi theo Lâm đến căn nhà phố chật hẹp mà anh thừa hưởng từ cha mẹ. Lâm là một người đàn ông rụt rè, vẻ ngoài dễ coi, gần 50 tuổi. Tôi đã dành cả ngày với Lâm và gia đình ông để quan sát công việc sinh nhai của họ tại xe mì của gia đình. Xe mì này cũng giống như một quầy hàng rong đường phố, rất phổ biến tại các nước đang phát triển ở châu Á. Xe mì nhà ông Lâm có một lượng khách quen khá cao, và cứ mỗi buổi tối, người ta có thể thấy đội nhân viên của ông gồm 10 lao động trẻ từ đồng bằng sông Cửu Long, làm việc với mức lương khoảng 50 đô la mỗi tháng, chạy tới chạy lui rất bận rộn để đảm bảo phục vụ khách ăn mì được phục vụ chu đáo.

Vợ chồng ông Lâm có được xe mì này hoàn toàn nhờ vào việc người em gái từ Texas gửi về cho 4.000 đô la hai năm trước đó để mua tất cả các

đồ nghề cần thiết. Mặc dù rất biết ơn em gái nhưng Lâm nói về việc này với một tâm trạng khá mâu thuẫn: “Nếu không có sự giúp đỡ của em gái, tôi làm cả đời cũng không để dành được 1.000 đô la, nói gì tới 4.000 đô la? Cuối cùng cũng tới lúc đưa em gái giúp nhà tôi thoát nghèo bằng cách cho tiền để mua đồ nghề cho xe bán mì”, ông giải thích. “Và cũng may là vợ tôi đã làm việc cho một tiệm mì nhiều năm cho nên chúng tôi biết cách nấu mì ngon cho khách. Nhưng trước kia do thiếu vốn nên chúng tôi đã không thể khởi sự kinh doanh riêng sớm hơn. Tôi cảm thấy rất may mắn khi em gái cho chúng tôi tiền để làm việc này”. Nhưng ông cũng cho biết là người em gái thường không chủ động cho tiền trước.

Cũng khá lâu rồi kể từ khi em gái tôi giúp một số tiền lớn như vậy. [*Trước đây cô ấy có từng cho anh một số tiền lớn hay không?*] Khoảng 5 năm trước đây, nó đã cho tôi 1.200 đô la để tôi mua một chiếc xe máy. Tại thời điểm đó, tất cả mọi người đều đã có xe máy, và tôi là một trong những người cuối cùng trong thành phố này đi lại bằng xe đạp. Sau lần đó, em tôi không đề cập đến việc gửi tiền về trong một thời gian dài. Chúng tôi không bao giờ nói chuyện về tiền, và đôi khi rất khó hỏi xin em tôi tiền, vì tôi thấy ngại quá! Tôi cũng có chút tự trọng chứ. Em tôi cũng biết rằng tôi có khó khăn về tài chính và không có một công việc tốt ở đây, nhưng nó không bao giờ hỏi chúng tôi. Tôi nghĩ rằng nếu nó cho tiền sớm hơn thì có khi nhà tôi sẽ làm ăn khấm khá hơn nữa kia.

Đối với nhiều người không di cư, những chuyến trở về ban đầu của người thân ở nước ngoài đặt vào bối cảnh trong nước đã góp phần gia tăng mạnh mẽ lưu thông tiền tệ. Đầu tư nước ngoài và các hình thức vốn toàn cầu khác cũng thúc đẩy sự gia tăng này vào những năm 1990 và đầu thế kỷ XXI. Tuy nhiên, thậm chí còn hơn cả những yếu tố kinh tế rộng lớn, mật độ cao của những chuyến trở về của người di dân trong suốt thời kỳ này đã khiến những lợi ích tiềm năng của việc có người thân ở nước ngoài trở nên rõ ràng và sống động: nhiều người đã mang về một lượng vốn lớn để đầu tư một cách độc lập, hoặc đơn giản là để cho tặng các thành viên trong gia đình.

Theo thời gian, và trong bầu không khí này, nhiều thành viên không di cư của các gia đình xuyên quốc gia đã thực hiện những phép so sánh xã hội về tỷ lệ thị trường của lưu thông tiền tệ (market rate of monetary circulation, ý nói giá trị tương đối của số tiền kiều hối - ND) mà những người khác nhận được từ thân nhân ở nước ngoài, theo những gì mà họ nghe được. Một số người cảm thấy xấu hổ nếu họ có thân nhân ở nước ngoài nhưng chẳng có gì nhiều để chứng tỏ “địa vị” thuộc một gia đình xuyên quốc gia. Thắng, một công nhân xây dựng vào khoảng 45-46 tuổi, đã thẳng thắn giải thích điều này. Thắng đã có gia đình và hai con nhỏ. Vợ anh làm thợ uốn tóc và làm nail tại một thẩm mỹ viện nhỏ, kiếm được chưa đến 100 đô la mỗi tháng. Tổng thu nhập hàng tháng của hai vợ chồng Thắng vào khoảng 5 triệu đồng, tương đương với 250 đô la. Số tiền này cao hơn thu nhập trung bình của một hộ gia đình ở Sài Gòn tại thời điểm tôi gặp Thắng. Anh đang cố gắng tiết kiệm tiền để có thể hùn vốn với một người bạn làm sàn nhà cho các dự án bất động sản dân cư và thương mại mới trong thành phố. Để tham gia việc kinh doanh này, Thắng cần 10.000 đô la vốn khởi nghiệp, một số tiền mà với mức thu nhập hiện tại thì có lẽ cả đời anh ta mới dành dụm được. Khi chúng tôi lần đầu trò chuyện về đề tài tiền bạc, anh bắt đầu bằng chia sẻ rằng thu nhập của hai vợ chồng “chỉ đủ cho chúng tôi trang trải mỗi tháng, vì chúng tôi là những người không mấy thực dụng và vật chất. Vợ tôi rất thận trọng về tiền bạc nên chúng tôi chỉ cố gắng thu xếp chi tiêu trong khả năng”. Lời nói này rất đáng chú ý, vì cũng trong buổi trò chuyện đó Thắng tiết lộ hy vọng rằng đứa em trai ở Florida sẽ giúp anh 10.000 đô la để hùn vốn kinh doanh làm sàn nhà với người bạn của mình. Làm sao Thắng có thể cho rằng mình sống đạm bạc và chỉ chi tiêu “trong khả năng chúng tôi có” mà lại hy vọng một số vốn lớn như vậy (so với thu nhập của anh) từ người khác? Anh ta giải thích như sau:

Tôi chưa bao giờ thực sự phụ thuộc vào em trai của tôi vì bất cứ điều gì, vì vậy đây chỉ là lời đề nghị theo kiểu *một lần trong đời*! Khoảng nửa năm một lần, em trai tôi gửi tiền cho chúng tôi, nhưng số tiền rất ít,

không khi nào hơn 200 đô la, và thông thường chỉ là một món quà nhỏ trong những dịp lễ. Mà ở Việt Nam thì bạn biết đấy, người ta sẽ soi mói nếu bạn có người thân ở nước ngoài nhưng không có gì để thể hiện cho thiên hạ thấy! Nếu có thân nhân ở nước ngoài và có cuộc sống như vợ chồng tôi bây giờ, mỗi khi đi ra ngoài tôi cảm thấy khá ngại ngùng khi không có gì để chứng minh rằng nhà tôi có Việt kiều! Ở đây người ta nói đó là “có tiếng mà không có miếng”.

Giống như hầu hết những người không di cư, Thắng cho biết vì thấy ngại mà đôi khi anh không cho láng giềng và bạn bè biết rằng anh có một người em sinh sống tại “đất nước giàu nhất thế giới”. Trong số những người không di cư mà tôi phỏng vấn, gần một phần ba chia sẻ cảm xúc tương tự, cho biết rằng họ đã không nhận được sự phân phối vật chất đủ để thể hiện việc họ là thành viên của một gia đình xuyên quốc gia. Ví dụ, một phụ nữ khiêm nhường gần 40 tuổi tên Hà, làm thu ngân tại một hiệu thuốc gần bưu điện trung tâm thành phố, nhấn mạnh tầm quan trọng của “vinh dự” khi có thân nhân sống ở nước ngoài. Trong 90 phút phỏng vấn trong căn phòng phía sau hiệu thuốc, sau khi cô kết thúc ca làm việc vào buổi chiều muộn, trong một khoảnh khắc yên tĩnh và thận trọng, Hà giải thích:

Đối với nhiều người Việt Nam, có người thân sống ở nước ngoài là một vinh dự. Điều này có thể có ý nghĩa rất nhiều với mọi người. Nếu gia đình bên đây nghèo khó và có một thân nhân ở bên kia có thể giúp đỡ gia đình, mọi người cảm thấy việc đó rất đặc biệt. Chỉ cần một người là có thể giữ danh dự cho cả gia đình, cho rất nhiều người. Người dân, nhất là thời nay, khi mà mọi người quan tâm đến quần áo và vật chất, đánh giá nhau qua tài sản vật chất. Ở đây người ta tôn thờ tiền bạc, và chính những thành viên gia đình ở nước ngoài có thể cung cấp điều này. Do đó, người ta sẽ đánh giá cao bạn nếu bạn có gia đình ở nước ngoài. Điều này có thể tốt, nhưng cũng có thể xấu nếu bạn không nhận được đồng nào từ người thân! Nếu thân nhân ở nước ngoài quan tâm chăm sóc bạn, điều này có thể mang lại cho bạn niềm tự hào. Ngược lại, điều đó có thể là đáng xấu hổ.

Hà nói rõ về “cảm giác xấu hổ” đó bằng cách liên hệ tới một ví dụ ở ngay xóm của cô:

Ngay trong hẻm nhà tôi, có hai vợ chồng già sống tại một ngôi nhà nhỏ. Họ có một con trai sống tại Mỹ, và khi người con trở về Việt Nam thăm nhà, bà mẹ rất hạnh phúc. Bà đã nói chuyện với cả xóm rằng bà có một đứa con trai đang sống ở Mỹ, thậm chí gần như là khoe khoang vậy. Khi anh con trai trở về, tất cả mọi người đều nghĩ rằng anh ta sẽ xây lại ngôi nhà cho cha mẹ hoặc cha mẹ anh sẽ có nhiều thứ để khoe với bà con lối xóm về đứa con Việt kiều này. Nhưng sau khi anh ta ra đi, gia đình họ chẳng có gì thay đổi trong nhiều năm qua. Sau 3 năm, mỗi lần chúng tôi thấy đôi vợ chồng già này, họ đều cố gắng tránh mặt những người trong xóm. [Tại sao?] Tôi nghĩ rằng họ xấu hổ và sợ rằng mọi người có thể hỏi han về cậu con trai của họ. Mọi người đều biết họ có một đứa con trai hiện sống ở Mỹ. Nhưng thực sự, họ không có gì để phô bày về điều đó.

Như vậy, cả Thắng và Hà đều tiết lộ rằng sẽ thực sự xấu hổ khi người ta không có gì để thể hiện, phô bày ra ngoài về mặt vật chất, như một thành viên của hệ thống gia đình có yếu tố nước ngoài. Những cảm giác xấu hổ và ngượng ngùng như vậy hình thành và xuất hiện như thế nào? Quan trọng hơn, những tiêu chuẩn sống mới đã biểu hiện ra sao trong các mối quan hệ tại các gia đình xuyên quốc gia? Trong môi trường của những thay đổi kinh tế mạnh mẽ, với tiềm năng xuất hiện một loạt các hiệu ứng cảm quan do những hàng hóa mới gây ra, việc các thành viên không di cư của các gia đình xuyên quốc gia dò hỏi, thậm chí soi mói nhau một cách thường xuyên về lưu thông tiền tệ là điều không có gì lạ. Theo đó, những tin đồn tại quê nhà là đương nhiên, cung cấp cho mọi người những hiểu biết hay ảo tưởng về tiềm năng thu nhập và lưu thông tiền tệ. Trong nghiên cứu về các gia đình xuyên quốc gia người Mexico, Joanne Dreby cho biết đối với nhiều gia đình sống trong khu vực biên giới, tin đồn đóng một vai trò trung tâm trong cách mọi người hiểu được

thực tại cuộc sống của người di cư<sup>1</sup>. Một mục đích quan trọng của tin đồn là nó phục vụ như một *phương tiện không chính thức* để truyền thông tin cho các thành viên của một cộng đồng. Tuy nhiên, như Dreby quan sát, vì “việc di cư mang lại cho một số thành viên gia đình sự giàu có, mà sự giàu có này có thể hoặc không thể ‘chuyển giao’ cho các thành viên trong gia đình không di cư, nên tin đồn có thể khiến người ta chú ý đến sự bất bình đẳng mà các thành viên gia đình trải nghiệm khi xa cách”<sup>2</sup>. Ngoài ra, trong trường hợp các gia đình xuyên quốc gia người Việt, tin đồn về tiền bạc thường liên quan đến sự phóng đại về những gì di dân có thể mua và cho gia đình ở quê nhà; điều này có khả năng làm thay đổi nhận thức của người dân về khả năng tài chính của cộng đồng hải ngoại.

Thật vậy, khi nói về kế hoạch kinh doanh của Thắng, tôi hỏi liệu anh ta có nghĩ rằng số tiền 10.000 đô la mà anh hy vọng sẽ nhận được từ em trai là hơi bất hợp lý không, và làm thế nào mà anh cảm thấy việc hỏi xin người em một số tiền lớn như vậy lại có thể chấp nhận được. Anh ta giải thích:

Tôi có một người bạn; em gái anh ta năm ngoái gửi về 25.000 đô la cho anh ta mua một chiếc xe tải để kinh doanh vận tải. Bạn tôi nói với tôi rằng, em gái anh ta không làm ra nhiều tiền hơn em trai tôi, nên tôi cũng tin là em tôi có nhiều tiền hơn. Em tôi quen biết nhiều người Sài Gòn có người thân ở nước ngoài, và tôi nghĩ nó thừa sức biết rằng mọi người nhận tiền từ người thân để khởi nghiệp kinh doanh hoặc xây dựng nhà ở. Sẽ là kỳ cục nếu nó không muốn giúp tôi; vì việc này sẽ thành một chuyện đáng xấu hổ trước mắt bạn bè của chúng tôi.

Có một lần, tôi cùng Thắng và 4 người bạn của anh ta uống bia tại một quán lề đường. Đó là một dịp để minh họa rằng những tin đồn và tưởng tượng về tiền bạc của di dân có thể mang lại những kỳ vọng sai lệch từ phía các thành viên không di cư của những gia đình xuyên quốc gia, cũng như trong xã hội Việt Nam nói chung. Vào đầu buổi gặp mặt tối

---

<sup>1</sup> Dreby, 2009.

<sup>2</sup> Dreby, 2009, trang 35.

hôm đó, một trong những người bạn của Thắng hỏi tôi rằng chúng tôi có bao giờ nhậu nhẹt bên lề đường ở Mỹ không. Tôi trả lời rằng điều đó là hơi lạ, nhưng một số thành phố có quán cà phê ngoài trời, mặc dù những quán này thực sự không giống cà phê đường phố Sài Gòn, với những bàn ghế thấp gần sát mặt đất. Khi tôi giải thích điều này, một người trong nhóm bạn tán thưởng “Phải rồi, tất nhiên là ở bên anh sẽ không bao giờ ngồi ngoài đường như thế này. Nước Mỹ quá giàu và đẹp, làm sao có thể ngồi vỉa hè được chứ!”

Khi mọi người nâng ly, một người nữa trong bàn nhậu kể rằng em gái anh ta vừa mua một chiếc xe Lexus ở Atlanta với giá hơn 70.000 đô la, như một ví dụ mà anh ta nghe được về việc ở Mỹ có thể giàu đến đâu. Tuyên bố của người này thật đáng ngạc nhiên, vì anh ta đến quán trên một chiếc xe đạp rất cũ, trong khi những người khác đều đi xe máy. Trong xã hội đương đại Việt Nam, hiếm khi bạn thấy ai đó đi xe đạp nếu họ có thân nhân ở nước ngoài (đặc biệt là anh chị em ruột). Nền văn hóa tiêu thụ mới đã buộc hầu hết cư dân địa phương phải chứng tỏ rõ ràng “đẳng cấp” tài chính của họ thông qua các thuộc tính bên ngoài như quần áo, xe máy và các loại đồ dùng cá nhân khác nhau. Một nét phổ biến khác là người ta có thể nói quá lên về chi phí của những hàng hóa mà họ mua, vì muốn thể hiện đẳng cấp hoặc chỉ đơn giản là vì không biết giá trị của những mặt hàng đó, nhất là những thứ từ nước ngoài. Sự cường điệu này phản ánh thực tế của một nền kinh tế đang trải qua quá trình chuyển đổi, không có khung tham chiếu cho cá nhân về *biên giới hàng hóa mới*<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Arlie Russell Hochschild thảo luận về khái niệm *biên giới hàng hóa* (commodity frontier) trong toàn cầu hóa: nơi mà thị trường và cá nhân gặp nhau trong đàm phán về ý nghĩa chủ quan của các đối tượng và tài sản. “Trong quá khứ, trên biên giới hàng hóa, sự hình dung về mua hàng hoàn hảo thường tập trung vào một số tính năng của thực tế bên ngoài”, Hochschild viết. “Nhưng ngày nay, khi nhiều yếu tố của cuộc sống riêng tư và gia đình trở thành đối tượng của bán hàng, biên giới hàng hóa trở nên mang tính chủ quan nhiều hơn. Vì vậy, một món hàng hiện đại nhiều khả năng được bán cho chúng ta bằng cách ám chỉ việc tiếp cận một cá thể ‘hoàn hảo’ riêng biệt” (2000, trang 49).

Khi được hỏi rằng cô em gái làm nghề gì ở Atlanta, người này nói: “Em tôi làm thợ may cho một xưởng may quần áo lớn”. Tôi ngạc nhiên bởi chi tiết này, và do nhận ra những người khác trong bàn nhậu cũng có vẻ hoài nghi, tôi bèn thay đổi chủ đề. Để tránh làm mọi người lúng túng, tôi nhanh chóng nói rằng ngay người giàu cũng khó mua một chiếc xe đắt tiền như vậy, tuy nhiên người ta có thể mua những chiếc xe đắt tiền ở Mỹ nhờ vào hệ thống tài chính tín dụng sẵn có (một thực tế kinh tế mà hầu hết người Việt đều biết). Khi nghe tôi nói vậy, người đàn ông kia lớn tiếng trả lời một cách đầy tự hào: “Không, em gái tôi mua xe và trả hết bằng tiền mặt!” Rõ ràng, hoặc là anh em người này đã phóng đại giá chiếc xe hơi, hoặc cô em gái phải đi vay nợ để mua xe mà không kể với ông anh...

Trong cả hai trường hợp, tuyên bố hùng hồn của người đàn ông nói trên ở một quán vỉa hè đã cho chúng ta thấy về nhiều phương diện rằng tin đồn sẽ giúp hình thành suy nghĩ về khả năng một công nhân nhà máy với mức lương thấp ở Mỹ có thể mua một chiếc xe hơi 70.000 đô la bằng tiền mặt! Thực ra mà nói thì ngày nay việc thổi phồng giá trị hàng hóa, giá cả, và sức mua có thể dễ dàng bị hiểu lầm qua các tin đồn hằng ngày, tất cả những điều này khá phổ biến. Việc bàn tán về tiền bạc - ai nhận được tiền, ai có tiền - cho dù là chuyện thật hay tưởng tượng, cho phép các thành viên không di cư của những gia đình xuyên quốc gia và xã hội Việt Nam nói chung xây dựng lên những kỳ vọng, nghĩa vụ và tiêu chuẩn cho các gia đình di cư đang sống ở nước ngoài<sup>1</sup>. Điều này đặc biệt đúng trong bối cảnh mạng lưới gia đình xuyên quốc gia với sự có mặt của các thành viên sống tại Mỹ, nơi mà việc mua hàng gắn kết chặt chẽ với một hệ thống tín dụng dồi dào mà không quốc gia phát triển nào khác có được ở mức độ tương đương. Một phần của tin đồn, đặc biệt là khi ai đó thổi phồng sức mua của người thân di cư, liên quan đến việc kêu gọi người khác tập trung chú ý vào sự thành công của người thân di cư, cho dù sức mua nói trên có thực sự chuyển thành việc mua hàng hay không. Tất nhiên, không mấy ai

---

<sup>1</sup> Về việc đồn đãi và phóng đại về dòng tiền tệ, xem thêm Brennan, 2004.



đặt câu hỏi về những tin đồn, vì khoảng cách thời gian và không gian khiến những phân khúc lớn của xã hội Việt Nam không biết hoặc không nghi ngờ những tuyên bố của người khác về sức mua.

Khi trả lời câu hỏi mở về việc mọi người “cảm thấy” như thế nào khi được người thân ở nước ngoài cho tiền, hơn 80% trong số 52 người không di cư được phỏng vấn chọn ý đầu tiên và quan trọng nhất là cảm thấy “hãnh diện” khi nhận tiền kiều hối gửi về. Đáng chú ý, chỉ có 10% trong số họ đề cập đến “biết ơn” như cảm giác đầu tiên! Trên thực tế, khi được yêu cầu nói rõ hơn, chỉ có khoảng một nửa số người được hỏi nói về lòng biết ơn như một trong những cảm giác họ có mỗi khi nhận tiền từ nước ngoài. Những cảm xúc này có nghĩa gì đối với những người không di cư? Đầu tiên, những người ở quê nhà hiểu được thành công của người thân di cư khi những người xa xứ này chia sẻ quan tâm vật chất, đặc biệt là tiền, đồng thời mang đến niềm tự hào về “đẳng cấp”. Thứ hai, những cá nhân trong cả gia đình xuyên quốc gia và gia đình không xuyên quốc gia (những gia đình có/không có người thân sống ở nước ngoài - ND) đều hiểu rằng sự chia sẻ vật chất của những người di cư, đặc biệt là chia sẻ tiền bạc, là một tín hiệu của tình thương và tình cảm dành cho gia đình không di cư.

Niềm tự hào khi nhận tiền được thể hiện một cách sống động nhất bởi ông Hải và bà Tiên, một cặp vợ chồng vừa bước sang tuổi ngũ tuần, sống trong một ngôi nhà phố điển hình ở quận 10 của Sài Gòn. Tôi gặp họ thông qua người con gái 32 tuổi của họ, tên Ngọc, cô này có quen với một người trợ lý nghiên cứu của tôi. Ngọc kiếm được gần 35.000 đô la với công việc trợ lý giám đốc cho một chuỗi salon làm tóc ở Knoxville, Tennessee, một số tiền đưa cô đến gần vị trí dẫn đầu về thu nhập trong mẫu phỏng vấn người di cư của tôi. Trong suốt 7 năm gần đây, năm nào cô cũng về Sài Gòn chơi. Cha mẹ cô có lẽ thuộc tầng lớp trung lưu trong bối cảnh văn hóa của họ ở Sài Gòn. Ông bà Hải-Tiên nói với tôi rằng họ có thể dễ dàng nghỉ việc buôn bán quần áo trẻ em trong khu chợ tự phát ngoài trời ở gần đó, nếu Ngọc cho họ 300 đô la mỗi tháng. Tuy vậy, bà Tiên khẳng định họ nên tiếp tục

buồn bán để khỏi cảm thấy buồn chán và lười biếng theo thời gian, mặc dù ông Hải nói, “Con gái tôi sẽ vui vẻ chu cấp cho chúng tôi”.

Trong mỗi chuyến trở về trong mùa hè suốt thời gian 7 năm đó, tôi đến thăm Ngọc và cha mẹ cô thường xuyên, và mỗi lần tôi đều nhìn thấy sự cải thiện trong căn nhà mà ông bà Hải-Tiên đã sở hữu trong hơn 30 năm. Có một lần, chỉ hai ngày sau khi tôi trở về Sài Gòn, ông Hải gọi điện mời tôi đến dùng bữa tối. Vào buổi tối đặc biệt này, ông chào đón tôi với một sự hưng phấn khác thường: trước khi tôi kịp ra khỏi xe taxi, ông đã mở cửa sẵn và đứng chờ phía trước nhà. Đập vào mắt tôi là một chiếc TV khổng lồ, sáng choang như một ngọn lửa xuyên qua cánh cửa căn nhà. Với một nụ cười vui vẻ hơn so với bình thường, ông Hải bắt tay tôi qua cửa sổ xe taxi và nhanh chóng kêu lên, như thể tôi chưa thấy cái TV rõ ràng rành ở đó: “Ồ, anh không gặp được Ngọc rồi. Nó mới bay về Knoxville cách đây vài đêm. Phải chi anh ở đây tuần trước để thấy nó dẫn mẹ đi mua sắm ở một siêu thị điện máy mới. Mời anh vô nhà, nhìn thử xem này!” Tôi đáp lại với sự hứng thú dành cho ông ta: “Thiệt không ông? Chúng ta hãy xem cái coi!” Trước khi chúng tôi đến tới cửa, bà Tiên cũng ra chào đón tôi với sự phấn khích tương tự. Khi mọi người vào nhà, họ đồng thanh nói: “Anh thấy không? Anh thấy không?”, tất nhiên là để nói đến cái TV màn hình phẳng Hitachi 52inch mới toanh nằm đó! Theo ông Hải, chúng tôi vào ngồi tại phòng ăn, không xa chỗ để TV, và tôi bắt đầu hỏi ông ta về Ngọc, trong khi bà Tiên đi vào bếp để chuẩn bị cà phê.

Cảm nhận được niềm vui của gia đình, tôi nhận xét rằng họ may mắn vì có lẽ Ngọc vừa được lên chức gần đây và muốn thể hiện tình cảm và lòng hiếu thảo với cha mẹ. Khi ông Hải bắt đầu kể về kỳ nghỉ gần đây của họ ở Hà Nội, bà Tiên đột ngột xuất hiện và nói tôi đi theo bà lên tầng thượng, để chỉ cho tôi thấy cái máy giặt và máy sấy mới mà Ngọc mới sắm cho họ. Sau đó, chúng tôi đi bộ xuống cầu thang và bà lại dẫn tôi vào nhà bếp để chỉ cho tôi những món đồ khác cũng do Ngọc mới mua: lò nướng, lò vi sóng, tủ lạnh... Tôi bắt đầu nhẩm tính trong đầu số tiền mà Ngọc đã chi tiêu, nhất là khi tôi biết rằng các thiết bị này thường có giá cao hơn ở Sài Gòn so với ở các nước phương Tây. Sau đó, tôi thẳng thắn

hỏi ông Hải xem Ngọc đã chi tiêu bao nhiêu cho gia đình ông trong một tháng. Đáp lại, bà Tiên bắt đầu một đoạn độc thoại dài:

Con Ngọc nhà tôi là một đứa con gái có hiếu lắm, anh à! Chúng tôi rất tự hào khi thấy nó thành công ở Mỹ và chăm sóc cho cha mẹ như thế này! Tôi thấy con cái nhiều gia đình khác không hiếu thảo, những bậc cha mẹ đó thật là kém may mắn vì con cái không chăm sóc tốt cho họ như Ngọc chăm sóc chúng tôi. Trong lần về thăm này, chúng tôi không hề đòi nó mua những món đồ mà anh đã thấy, nhưng nó khẳng khái đòi mua mọi thứ cho chúng tôi, nhất là cái TV bự cho ba nó. Chúng tôi nói với nó là ba mẹ không thực sự cần những thứ này, chỉ cần con thường xuyên về thăm nhà là đủ. Nhưng Ngọc nói đã dành dụm cả năm được 7.000 đô la để mua cho chúng tôi tất cả những thứ này.

Với một cảm giác tự hào đáng kinh ngạc về “viên ngọc” mới nằm ngay giữa nhà, ông Hải nhìn tôi và thốt lên: “Anh thấy đó, cái TV có giá hơn 3.000 đô la!”

Câu chuyện của Ngọc là một ví dụ cực đoan về cách mà người thân (trong trường hợp này là cha mẹ không di cư của một người con trưởng thành sống ở nước ngoài) diễn giải việc chi tiêu một món tiền lớn (của người di dân về thăm nhà - ND) như một tín hiệu của tình yêu thương. Quan trọng hơn, khuôn mẫu này cũng xuất hiện trong các mối quan hệ khác giữa những người tham gia phỏng vấn. Trong nhiều trường hợp, anh chị em, chú bác, cô dì, anh em họ v.v... đều thể hiện sự tôn trọng cao với những người mua cho họ những món hàng giá trị lớn, hoặc những người chỉ đơn giản thể hiện tình thương của mình thông qua tiền mặt (trên thực tế thì đây chính là hình thức được ưa chuộng nhất!). Các học giả nhận thấy rằng ở các nước tư bản phát triển, tiền bạc thường được coi là một hình thức quà tặng không cao quý, vì nó ngụ ý rằng người tặng quà không dành thời gian để suy nghĩ về món quà. Như David Cheal nhận xét: “Người ta thường cảm nhận rằng nên có ‘một chút gì đó ẩn sâu, ở phía sau’ (hành động cho tặng), hơn là chỉ đơn giản rút tiền khỏi

ví của bạn”<sup>1</sup>. Mặc dù trong một số trường hợp tiền được xem như một món quà, nhìn chung tiền được thể hiện - về mặt biểu tượng và về mặt vật chất - trong một loạt các hình thức quan tâm, chăm sóc trong xã hội Việt Nam. Do đó, tiền ít khi lưu thông như một món quà trong gia đình, và đây dường như là lý do chính khiến rất ít những người không di cư trả lời rằng *biết ơn* là cảm giác đầu tiên của họ khi nhận được tiền từ người thân ở nước ngoài.

...

Trong xã hội phương Tây, tiền thường chỉ luân chuyển trong đơn vị gia đình hạt nhân<sup>2</sup>. Các bậc cha mẹ thường đưa tiền cho con cái, nhưng không có chiều ngược lại; hơn nữa, rất ít hoặc không có lưu thông tiền tệ xảy ra giữa con cái trưởng thành, cha mẹ, và những người lớn có quan hệ huyết thống khác<sup>3</sup>. Ngược lại, một trong những đặc điểm quan trọng nhất của xã hội Việt là: tiền bạc ràng buộc, kết nối các thành viên gia đình lại với nhau, duy trì mối dây liên hệ thân tình và chăm sóc giữa các thế hệ<sup>4</sup>. Việc trao đổi tiền dưới các hình thức quà tặng, các khoản vay và trợ giúp khác phản ánh một hệ thống quan hệ họ hàng rộng lớn hơn, dựa trên nghĩa vụ, bổn phận và quy tắc có đi có lại. Truitt lưu ý rằng khi Việt Nam mở rộng nền kinh tế thị trường, tiền đã trở thành một *phương tiện của tính xã hội* (medium of sociality), trong một đất nước mà đa phần vẫn còn hoạt động theo nền kinh tế tiền mặt. “Ít nhất là trong thời điểm này”, bà viết, “độ tin cậy của riêng các tờ giấy bạc không còn nằm trong giá trị trừu tượng của nó trên thị trường, mà là trong các trao đổi cá nhân hóa tạo ra tái sản xuất xã hội”<sup>5</sup>. Kết quả là, giá trị trao đổi của những đồng tiền được trao cho người thân sẽ không quan trọng bằng giá trị của

<sup>1</sup> Cheal, 1987, trang 164.

<sup>2</sup> Gia đình hạt nhân (*nuclear family*): gia đình gồm cha mẹ và con cái còn phụ thuộc, được coi là đơn vị xã hội cơ bản - ND.

<sup>3</sup> Singh, 1997.

<sup>4</sup> Cuong et al., 2000; Johnson, 2003; Knodel et al., 2000.

<sup>5</sup> Truitt, 2006, trang 295.

số tiền liên quan đến “nghĩa vụ trước đó, bản chất của mối quan hệ, và nhận thức về địa vị”<sup>1</sup>. Trong một số trường hợp, sự hỗ trợ bằng tiền duy trì quan hệ dân sự giữa những người con đã trưởng thành và cha mẹ già, hay giữa các anh chị em ruột đã trưởng thành. Và trong mọi trường hợp, những thành viên di cư thành công được mong đợi sẽ đóng góp nhiều hơn, so với những người bà con không di cư nghèo khó, vào những nhu cầu tập thể của gia đình. Vì vậy, bất chấp việc xã hội phương Tây thường không chấp nhận tiền như một hình thức quan tâm, chăm sóc<sup>2</sup>, những di dân được phỏng vấn trong nghiên cứu này vẫn thường xuyên nói về “sự ám áp của đồng tiền lạnh giá” như một đơn vị của sự quan tâm.

Để hiểu các tác động toàn cầu của lưu thông tiền tệ trên khắp thế giới, cần xem xét những tập quán văn hóa cụ thể và những ý nghĩa biểu tượng mà các thành viên khác nhau của gia đình xuyên quốc gia gán cho sự phân phối tiền tệ và vật chất. Chương này đã trình bày cách thức mà các thành viên không di cư của gia đình xuyên quốc gia giải thích mối quan hệ giữa sự hỗ trợ bằng tiền với sự quan tâm chăm sóc, tình cảm và thậm chí cả chiều sâu cảm xúc. Hầu hết những người này khi được phỏng vấn đều bày tỏ quan điểm thẳng thắn về phân phối vật chất: hành động cho tiền những người ở lại là một phương cách chính yếu để những người di dân thể hiện tình cảm dành cho những người thân còn ở lại Việt Nam. Vì lý do này, hầu hết những người được hỏi gán địa vị và/hoặc kỳ thị với các khuôn mẫu lưu thông tiền tệ. Cụ thể, sự thiếu hụt của lưu thông tiền tệ gây ra một định kiến, kỳ thị lớn cho những thành viên không di cư của các gia đình xuyên quốc gia, vì nó thể hiện rằng họ không quan tâm đến cuộc sống nơi quê nhà. Mặt khác, những người không di cư nói rằng họ cảm thấy tự hào và hãnh diện hơn là biết ơn đối với số tiền mà họ nhận được, điều này phản ánh rõ ràng cách họ diễn giải về sự phân phối vật chất nói trên. Ý thức hãnh diện này có nguồn gốc từ cách họ nhìn

---

<sup>1</sup> Truitt, 2006, trang 295.

<sup>2</sup> Teigen, Olsen, và Solas 2005; Webley và Wilson, 1989.

nhận sự thành công của người thân ở nước ngoài, cũng như cách họ giải thích tình yêu thương mà họ nhận được từ người thân thông qua việc phân phối tiền bạc.

## CHƯƠNG 4

# VAI TRÒ “NGƯỜI CHU CẤP” CỦA DI DÂN

**T**rong một quán cà phê nghệ thuật tại góc đường Lê Lợi và Đồng Khởi, hai đại lộ vào loại đắt đỏ nhất ở Sài Gòn mới, Quý Lê (41 tuổi, từ Houston) cho tôi biết rằng anh là một kỹ thuật viên bảo trì điện trong 15 năm qua. Với mức lương 17 đô la/giờ, công việc của anh là bảo đảm về điện để duy trì nhu cầu in ấn cho hơn 500 quầy làm việc của công nhân trong một công ty xử lý dữ liệu. Uống qua ly espresso thứ hai, Quý tâm sự rằng hiện nay rất khó để có được công việc toàn thời gian tại công ty này, vì vậy anh cảm thấy may mắn khi có một vị trí ổn định. Từ thu nhập và tiết kiệm của mình, anh luôn giúp em trai và em gái mình về tiền bạc. Anh còn một người em gái nữa, nhưng cô này lấy chồng giàu nên không cần sự hỗ trợ tài chính của anh. Mặc dù Quý còn nhiều bà con họ hàng khác đang sống ở Việt Nam, anh chỉ cam kết gửi tiền về cho hai đứa em mà thôi. Với anh, đây đã là một việc hết sức bình thường. “Tôi bắt đầu gửi tiền cho hai em khoảng 5 năm trước đây, sau khi cha mẹ tôi ngừng làm việc ở Houston, vì vậy tôi muốn cha mẹ không còn phải chịu trách nhiệm đối với chúng,” Quý giải thích. Anh kể lại lần trở về đầu tiên, và những gì thúc đẩy anh hỗ trợ gia đình mình:

Khi tôi trở về thăm nhà lần đầu tiên, tôi thực sự yêu thích nơi này. Em trai và em gái tôi thật tuyệt vời. Điều duy nhất là chúng khá thiếu thốn, hầu như chẳng có gì, trong một thời gian dài. Nhìn về ngoài là thấy ngay: em trai tôi rất nhỏ con, chỉ bằng phân nửa so với vóc dáng của tôi. Em đi học nghề sửa chữa thang máy, và tôi nghĩ đó là một công việc tốt cho nó. Ở thành phố, khi đó mọi người đều cần thang máy. Còn em gái tôi muốn học tiếng Anh để kiếm việc làm tại một khách sạn cao cấp trong khu trung tâm. Đối với cả hai đứa em, tôi nghĩ cho chúng tiền để chúng có thể cố gắng có một cuộc sống tốt hơn với các kỹ năng cần thiết là một ý hay. Tôi đã mua cho cả hai xe máy để chúng có thể dùng khi đi học, vì tôi thấy xe đạp rất khó chạy! Tất nhiên, tôi cũng chỉ mua loại xe máy giá rẻ, khoảng 1.000 đô la mỗi chiếc. Tôi muốn đảm bảo rằng những đứa em này có được những gì chúng cần... Tôi cảm thấy tội nghiệp cho chúng. Tôi không muốn anh chị em của mình giống người khác, như phần lớn những người nghèo ở đây.

Bên cạnh việc mua xe máy và trả tiền cho các em đi học những kỹ năng làm việc, Quý cũng thường xuyên gửi tiền cho họ. Anh nói: “Tôi muốn chúng không phải lo lắng quá nhiều về chi tiêu hằng ngày, vì vậy tôi cho mỗi đứa khoảng 150 đô la mỗi tháng. Tôi ước lượng con số đó là gần gấp đôi số tiền mà những người vào độ tuổi của chúng kiếm được với công việc toàn thời gian. Về cơ bản, tôi dành khoảng 300 đô la mỗi tháng để hỗ trợ chúng”. Khi tôi hỏi điều này có gây khó khăn gì cho anh về mặt tài chính không, Quý nói anh không xem đây là “một vấn đề lớn”. Tuy nhiên, anh giải thích: “Tôi đã phải cắt giảm chi phí sinh hoạt của mình. Mặc dù chỉ là 300 đô la một tháng, nhưng vẫn luôn có thêm những món phát sinh, và đó là những lúc khiến tôi đôi khi lo lắng về tiền bạc. May là tôi không vay nợ để mua xe hơi trả góp, nên không có khoản chi phí thêm đó. Vợ chồng tôi cũng không tiêu xài phung phí. Chúng tôi cũng thỉnh thoảng đưa tiền cho gia đình bên vợ, nhưng không phải hằng tháng như tôi cho hai em của tôi”.

Tiền nhận được từ người thân ở nước ngoài đã trở thành một thước đo định hình trong xã hội Việt Nam đương đại, đặc biệt là ở Sài Gòn, nơi mà



tiêu thụ và khiếu hối đạt mức cao nhất trong cả nước<sup>1</sup>. Trong chương này, tôi chứng minh rằng người di dân nhìn cuộc sống và điều kiện sống của người thân không di cư của họ thông qua một lăng kính xuyên quốc gia. Chính từ lợi thế này mà người di dân phát triển các chiến lược giúp đỡ những người thân của họ cải thiện mức sống. Những di dân tham gia phỏng vấn đều bày tỏ sự quan tâm sâu sắc đến tình hình sức khỏe và an sinh của các thành viên gia đình họ. Ngay trong những lần đầu tiên về thăm Việt Nam, họ lập tức so sánh đời sống thiếu thốn về kinh tế của thân nhân không di cư với cuộc sống của mình tại Mỹ. “Khi chúng tôi lần đầu tiên trở về vào cuối những năm 1990, cứ mỗi hai tiếng thì lại cúp điện, mà đó là ngay khu trung tâm thành phố”, ông Quang, người làm nghề dọn dẹp máy bay đến từ Atlanta, nhớ lại. Một thực tế nữa của cuộc sống ở Việt Nam, mãi cho đến thời gian gần đây, là việc thiếu hụt nghiêm trọng nguồn cung các mặt hàng thiết yếu, như thực phẩm và thuốc men. “Khi chúng tôi lần đầu tiên trở về Việt Nam, tôi đã rất lo lắng về việc mua được thuốc khi cần, vì vậy chúng tôi luôn mang theo bên mình một lượng lớn các loại thuốc thông thường cho gia đình”, Cẩm, nhân viên thu ngân đến từ Philadelphia, kể lại. Một câu trả lời khác còn “kịch tính” hơn, như sau: “Khi về nước năm 1997, thật không thể tin được là rất khó tìm được thực phẩm sạch và an toàn. Một là bạn không bao giờ có thể uống nước máy, và tôi đã phải đánh răng với nước đóng chai. Thịt bày bán ở chợ thì thật kinh khủng! Tôi đã phải bảo đảm rằng gia đình tôi mua được nguồn thịt tốt nhất khi tôi về thăm”.

Trong những chuyến thăm quê hương đầu tiên, hầu hết di dân tham gia phỏng vấn đều cho biết họ mang về những thuốc men và nhu yếu phẩm, vốn thường quá đắt đỏ hoặc thậm chí không có ở Việt Nam. Một số người cho người thân của họ tiền để mua nhu yếu phẩm ở Sài Gòn; một số khác bắt đầu gửi tiền từ nước ngoài về, ngay cả trước khi họ về thăm lần đầu tiên. Bà Tuyết, tầm 45-46 tuổi, đến từ Orlando, kể về lần chuyển tiền đầu tiên như sau:

---

<sup>1</sup> Anh et al., 2010.

Khi đến Florida vào đầu những năm 1980, như mọi người di dân khác, chúng tôi đều gặp khó khăn về tài chính. Hầu hết mọi người sống dựa vào tem phiếu thực phẩm và phúc lợi xã hội, nên chẳng ai thực sự nghĩ về những thân nhân còn ở lại Việt Nam. Mà khi đó cũng khó gửi tiền về, vì chúng tôi không thể liên lạc với gia đình tại Việt Nam. Cả hai vợ chồng tôi đều có gia đình còn ở lại, và đến nay vẫn vậy vì chúng tôi không thể bảo lãnh tất cả anh chị em qua Mỹ. Khi chúng tôi nghe nói về dịch vụ gửi tiền, hoặc khi có những bạn bè trở về Việt Nam đầu tiên, chúng tôi đã gửi tiền về cho anh chị em ruột. Đôi khi, nếu ai đó bị bệnh, chúng tôi sẽ gửi tiền ngay lập tức, nhưng nói chung chúng tôi chỉ gửi tiền về để giúp mọi người trang trải cuộc sống hằng ngày.

Hầu hết người di cư được phỏng vấn cho biết họ ước tính các khoản chi tiêu căn bản đối với người dân địa phương ở Việt Nam, rồi dựa trên số tiền đó mà đều đặn gửi về cho thân nhân. Khi họ làm phép tính này, họ thường so sánh với tiền lương của họ tại Mỹ. Bà Chi, 52 tuổi và là một nhân viên nhà hàng ở New York, giải thích:

Khi trở về Sài Gòn, tôi thấy nhiều người nghèo, giống như em trai và hai chị em gái của tôi. Một cô em của tôi làm tạp vụ khách sạn, chỉ kiếm được khoảng 40 đô la mỗi tháng, còn cậu em trai làm bảo vệ thì có lương tháng cỡ 70 đô la! Vì vậy, mỗi tháng tôi gửi cho mỗi người một khoản tiền khoảng gấp đôi thu nhập hằng tháng của họ. Mấy đứa em tôi đều nói là số tiền đó giúp chúng rất nhiều! Khi có việc gì lớn phát sinh, như trường hợp ốm đau bệnh hoạn, tôi sẽ giúp nhiều hơn nữa. Như năm ngoái, cháu gái của tôi muốn đăng ký học thêm tiếng Anh, và tôi đã cho nó khoảng 800 đô la tiền học phí. Làm sao chúng ta có thể trách móc người thân khi họ chỉ kiếm được vài chục đô la một tháng? Mặc dù tôi cũng chỉ kiếm được 1.600 đô la mỗi tháng với công việc tại nhà hàng này, con số đó vẫn còn cao hơn rất nhiều so với những gì họ có thể kiếm được tại Việt Nam.

Bất chấp điều kiện làm việc của họ bấp bênh ra sao đi nữa, những di dân tham gia phỏng vấn đều xem tình trạng kinh tế thuận lợi của họ ở phương Tây là một lý do thuyết phục và chủ yếu để chu cấp cho

những thân nhân không di cư. Như lời một nữ công nhân nhà máy từ Los Angeles, gần 30 tuổi, giải thích: “Tôi muốn giúp đỡ anh chị em, bà con họ hàng ở mức tối đa, vì cách đây không lâu chính mắt tôi đã chứng kiến cuộc sống *tiền hiện đại* (pre-modern life, ý nói thiếu những tiện nghi vật chất bình thường của một xã hội hiện đại - ND) ở Sài Gòn. Sau chuyến về thăm đầu tiên, tôi trở lại Mỹ và ngay lập tức quyết định từ nay sẽ không tiêu tiền vào những thứ xa xỉ vô ích như quần áo hoặc ăn uống tại các nhà hàng đắt tiền nữa; bất kỳ khoản tiền nào tiết kiệm được tôi sẽ để riêng ra cho em gái tôi ở Sài Gòn”.

## LÒNG VỊ THA VÀ LƯU THÔNG TIỀN TỆ

Quê hương là một điểm tham chiếu quan trọng, mà từ đó người di dân phát triển các chiến lược kinh tế. Những người này chủ động sống một cách cần kiệm ở Mỹ để tiết kiệm và tích lũy vốn cho chi tiêu cần thiết hằng ngày của những người thân không di cư ở lại Việt Nam. Một cách nhìn xuyên quốc gia (transnational optic) khiến việc chi tiêu cần kiệm nói trên là hoàn toàn khả thi cho di dân, vì có sự chênh lệch rất lớn trong khả năng kiếm tiền (earning power) giữa các nước đang phát triển và Mỹ. Chính sự chênh lệch đó đôi khi khiến cho các khoản chi tiêu (của thân nhân không di cư - ND) tại quê hương dường như khá vụn vặt và nhỏ bé, đặc biệt là nếu chỉ giới hạn trong các khoản chi phí thiết yếu mà thôi<sup>1</sup>. Chênh lệch này là hiển nhiên khi chúng ta xét đến thu nhập bình quân đầu người hằng năm của công dân Việt Nam vào năm 2010 chỉ đạt hơn 1.000 đô la, trong khi thu nhập bình quân của người Mỹ trong cùng năm

<sup>1</sup> Điều quan trọng cần lưu ý là: “Sài Gòn mới” là một thành phố quốc tế, nơi chứng kiến sự tăng mạnh về chi phí sinh hoạt trong hai thập kỷ qua. Tuy nhiên, chi phí sinh hoạt cho công dân địa phương vẫn còn tương đối rẻ khi so với các trung tâm đô thị khác tại châu Á và khi so với chi phí tại Mỹ, một phần là do hệ thống cấp bậc của những “tiêu chuẩn” và giá cả hàng hóa, dịch vụ và nhà ở. Để tìm hiểu những phân tích sâu về các khác biệt chi phí sinh hoạt trong thành phố, xem Harms, 2011; Thu và Perera, 2011.

là 39.791 đô la<sup>1</sup>. Hơn nữa, do sự chênh lệch quốc tế này, các thành viên di cư của những gia đình xuyên quốc gia người Việt có mức lương thấp sẽ phải sống trong *những vị trí xã hội mâu thuẫn* (contradictory social positions) do ảnh hưởng của toàn cầu hóa và của khung tham chiếu kép (dual frame of reference) của chính họ, khi họ sống tại Mỹ và có gia đình ở Việt Nam<sup>2</sup>. Một mặt, họ làm việc nhiều giờ trong các công việc trả lương thấp tại Mỹ; mặt khác, họ phấn đấu để hỗ trợ các thành viên trong gia đình còn ở lại quê hương, với những khoản chi tiêu mà họ tin là khá nhỏ nhất. Vì vậy, tuy di dân nằm ở đáy hoặc gần đáy của kim tự tháp kinh tế Mỹ, thu nhập của họ lại mang những ý nghĩa kinh tế và xã hội khác hẳn, khi họ trở về quê nhà<sup>3</sup>.

Cho đến cuối những năm 1970, hầu hết các học giả vẫn cho rằng lòng vị tha (altruism) là động lực then chốt của việc di dân gửi tiền cho người thân không di cư của họ ở quê nhà<sup>4</sup>. Nhưng kể từ đó, các phân tích về những động lực của việc *chuyển quà tặng vật chất về quê hương* (material remittance, nghĩa là bao gồm cả cho tặng tiền và cho tặng phi-tiền-tệ) mang lại những kết luận khá đa dạng<sup>5</sup>. Một số học giả kết luận rằng động lực cho việc gửi quà về quê hương thì phức tạp hơn so với lòng

<sup>1</sup> Về mức lương ở Việt Nam, xem Donor Working Group, 2012. Về lương ở Mỹ, xem Seskin và Smith, 2011. Theo Ngân hàng Thế giới (2011), sau khi điều chỉnh ngang giá sức mua trong năm 2010, thu nhập bình quân đầu người của Việt Nam và Mỹ lần lượt là 2.910 đô la và 47.020 đô la.

<sup>2</sup> Để có một thảo luận chi tiết về điều mà tác giả gọi là *chuyển đổi tầng lớp mâu thuẫn* (contradictory class mobility) dưới tác động của những ảnh hưởng di cư và xuyên quốc gia, theo đó đề cập đến cách thức mà di dân có mức lương thấp trải nghiệm sự thay đổi vị trí xã hội thông qua thay đổi bản sắc và trải nghiệm của các tầng lớp xã hội, trên các lĩnh vực xã hội xuyên quốc gia, xem Parrenas, 2001b, Chương I.

<sup>3</sup> Ở đây và ở những tài liệu khác, tôi từng đưa ra giả thuyết và cung cấp bằng chứng thực nghiệm cho tư duy về quá trình “hoán đổi về mặt kinh tế” (economic convertibility) cho người nhập cư, sống trong các lĩnh vực xã hội xuyên quốc gia. Xem Thai, 2006, 2009.

<sup>4</sup> Về đánh giá về điểm này, xem Agarwal và Horowitz, 2002.

<sup>5</sup> Luis Guarnizo (2003) lưu ý rằng cần phân biệt giữa các hình thức chuyển quà tặng *bằng tiền* và *không phải bằng tiền*.

vị tha đơn thuần. Ví dụ, một cách vị kỷ, người di dân có thể cho thân nhân tiền để tìm kiếm lợi ích dài hạn là sự hỗ trợ cho những chuyến về thăm quê hương liên tục của họ, hoặc mở đường cho việc hồi hương sinh sống sau này<sup>1</sup>. Một số học giả khác lại cho rằng lý do di dân gửi tiền về là nhằm tạo ra sự kính mến và tôn trọng to lớn từ các gia đình ở quê nhà, không hoàn toàn vì những khoản tiền đó hỗ trợ cho chi tiêu hằng ngày của những người không di cư<sup>2</sup>, mà còn bởi vì việc có tiền gửi về phần nào thể hiện sự thành công của những di dân<sup>3</sup>.

Tập trung chủ yếu vào tiền gửi từ xa về (tức “*kiều hối - remittances*”) các học giả hiện nay phân tích theo 2 mô hình chủ đạo, nhằm giải thích những ảnh hưởng của tiền kiều hối tại quê nhà<sup>4</sup>. Một mặt, những người trung thành với *mô hình phụ thuộc* (dependency model) cho rằng kiều hối làm gia tăng bất bình đẳng và tạo ra một nền văn hóa di cư (culture of migration), là kết quả của sự khuyến khích và áp lực chi tiêu cho những hàng hóa không cần thiết cho đời sống sinh hoạt hằng ngày - nói ngắn gọn là, để tham gia vào những khoản tiêu dùng không cần thiết<sup>5</sup>. Ngược lại, những người ủng hộ *mô hình phát triển* (development model) lại cho rằng kiều hối giúp các nước nghèo tăng trưởng kinh tế, qua việc gia tăng thu nhập hộ gia đình đến một mức độ không thể đạt được tại quốc gia đó<sup>6</sup>. Quan điểm này chỉ ra cách mà tiền tệ chảy về quê nhà giúp nâng đỡ các nền kinh tế bị kìm nén, theo đó có khả năng giải quyết các vấn đề kinh tế và xã hội liên quan đến

<sup>1</sup> Lucas và Stark, 1985; Stark và Lucas, 1988.

<sup>2</sup> Agarwal và Horowitz, 2002; Åkesson, 2011; Cohen, 2011; Hugo, 2005; Russell, 1986; Stark, 1986.

<sup>3</sup> Cohen, 2011.

<sup>4</sup> Taylor, 1999.

<sup>5</sup> Về các nghiên cứu ủng hộ quan điểm “bị quan” này, xem Lipton, 1980 và Reichert, 1981, 1982.

<sup>6</sup> Về các nghiên cứu ủng hộ quan điểm “lạc quan” này, xem Durand et al., 1996; Durand, Parrado và Massey, 1996; Keely và Tran, 1989; Ratha, Mohapatra, và Silwa 2011; Taylor, 1999.

thiếu việc làm, thất nghiệp và dân số đông<sup>1</sup>. Chỉ trích các quan điểm đối lập nhau vừa nêu, Jeffrey Cohen đề xuất một cách tiếp cận xuyên quốc gia để phân tích kiều hối, cách này cho phép chúng ta “vượt qua sự mâu thuẫn của hai mô hình *phụ thuộc* và *phát triển*, và xác định kết quả của việc di dân và sử dụng kiều hối có nguồn gốc từ một loạt các tương tác phụ thuộc lẫn nhau, các tương tác này nhấn mạnh vào sản xuất và tiêu thụ, giai tầng và chủng tộc, cá nhân và cộng đồng, vượt qua các biên giới quốc gia và địa phương”<sup>2</sup>. Đồng quan điểm với Cohen, tôi luôn nhấn mạnh bản chất tương tác (interactive nature) của tính xuyên quốc gia trong các phân tích về lưu thông tiền tệ, và ý nghĩa tiềm năng của nó trong sự phát triển của dòng thác chi tiêu xuyên quốc gia (transnational expenditure cascade<sup>3</sup>) tại quê hương.

Một mặt, người di dân trong nghiên cứu này xem hỗ trợ tiền tệ như một hình thức trợ giúp kinh tế (economic assistance), giống như những gì đã được ghi nhận trong các tài liệu về hành vi vị tha (altruistic behaviors) trong mô hình chuyển tiền giữa các di dân<sup>4</sup>. Mặt khác, những người thân không di cư của họ lại xem sự phân phối vật chất này như một bốn phần gia đình, thường gắn liền với các nguyên tắc đạo đức, những kỳ vọng phát sinh và nhận thức về sự thành công của di dân. Theo một số học giả<sup>5</sup>, rõ ràng có tồn tại những bất cân xứng đáng kể về thông tin và quyền lực trong những cách *cảm nhận* và *sử dụng* tiền, giữa những người cho/tiêu tiền với những người nhận tiền. Khi được hỏi lý do cho tiền người thân, hầu hết những người di dân thể hiện một quan điểm “xuyên quốc gia”, khi họ nói đến những thiếu thốn kinh tế tương đối của những người thân không di cư, cùng với sự khả thi của việc hỗ trợ các khoản chi tiêu

<sup>1</sup> Để có đánh giá đầy đủ về các quan điểm đối lập nhau này, xem Cohen, 2011.

<sup>2</sup> Cohen, 2011, trang 955.

<sup>3</sup> Về khái niệm “dòng thác chi tiêu”, xin xem lại Chương 2 - ND.

<sup>4</sup> Về các cuộc thảo luận gần đây về điểm này, xem Agarwal và Horowitz, 2002; Cohen, 2011; Vanwey, 2004.

<sup>5</sup> Carling 2008; Singh, Robertson, và Cabraal, 2012.

cho các nhu cầu thiết yếu. Lợi, một nhân viên cửa hàng tiện lợi ở Tampa, Florida, tầm 35-36 tuổi và nhận lương 11 đô la/giờ, minh họa các khía cạnh của quan điểm này như sau:

Khi nghĩ về lịch sử của những người Việt đã may mắn rời khỏi Việt Nam, bạn phải nghĩ về rất nhiều người đã muốn ra đi trong thời gian đó mà không đi được. Tuy tôi chỉ mới 10 tuổi khi gia đình tôi đến Mỹ, tôi vẫn có thể nhớ cuộc sống tại Việt Nam ngày đó khó khăn như thế nào! Trong hai lần đầu về thăm quê hương và gặp lại cô dì chú bác, anh chị em họ, tôi thấy tất cả mọi thứ vẫn y như vậy. Tôi thấy được cuộc sống khó khăn của họ hàng tôi ở đó. Một bà dì của tôi mỗi ngày phải thức dậy từ lúc 3 giờ sáng để làm bánh gạo ngọt bán cho lũ học sinh vào khoảng 8 giờ sáng! Dì kiếm được không quá 5 đô la mỗi ngày, và khi bạn nghĩ về khối lượng công việc họ phải làm chỉ để kiếm được những đồng tiền ít ỏi đó, thực sự là rất đau lòng...

Tương tự như vậy, cô Lưu, 34 tuổi, làm nhân viên phục vụ bàn tại một nhà hàng nhỏ ở Houston với mức lương 9 đô la/giờ, nói như sau về công việc của người anh trai ở cảng Sài Gòn:

Lần nào về Việt Nam tôi cũng đi xem anh tôi làm việc tại cảng trong vài giờ, và điều đó thay đổi toàn bộ quan điểm về cuộc sống của tôi. Ở Mỹ, bạn dễ dàng kiếm được một công việc nhẹ nhàng, làm việc trong phòng máy lạnh, với độ dài thời gian làm việc khá thoải mái. Bạn không bị đối xử như một người đầy tớ. Nhưng ở Sài Gòn, nếu bạn đang làm việc cho một công ty, một công ty lớn như hệ thống cảng Sài Gòn, họ kiểm soát thời gian của bạn, không có giờ làm việc cố định. Anh làm việc ngoài nắng cả ngày, chỉ được nghỉ ngơi để đi vệ sinh. Và đó là công việc tay chân nặng nhọc, mỗi ngày làm từ 12 đến 15 tiếng đồng hồ. Tôi nói anh cứ nghỉ việc đi, tôi sẽ cho anh số tiền 200 đô la như thu nhập hằng tháng của anh hiện nay, nhưng anh tôi không nghe.

Đáng chú ý là, trong khi nhiều nghề của người di dân (tức là phần lớn các công việc trong lĩnh vực dịch vụ và/hoặc lao động chân tay) tại Mỹ

cũng tương tự như công việc của thân nhân họ ở Sài Gòn, nhưng di dân thường xem công việc của họ là tốt hơn so với công việc của thân nhân tại quê nhà. Sự khác biệt này có thể là do công nhân tại Mỹ có những quyền được Chính phủ bảo đảm thực thi mà người lao động Việt Nam không có, do điều kiện làm việc tại Mỹ tốt hơn, và do sự chênh lệch lớn về mức lương tồn tại giữa hai quốc gia<sup>1</sup>. Hầu hết thu nhập của người di dân nói chung lớn hơn từ 15-20 lần so với thu nhập của những người thân không di cư, ngay cả đối với các công việc tương tự nhau. Ví dụ, người không di cư có thu nhập thấp nhất trong nghiên cứu này kiếm được khoảng 600 đô la trong năm 2004, trong khi người di dân với thu nhập thấp nhất cũng kiếm được gần 15.000 đô la trong cùng năm đó<sup>2</sup>; cả hai người này đều làm việc trong các nhà hàng<sup>3</sup>.

Vì vậy, thật sự là khá ấn tượng khi cũng giống như cô Lưu, hơn một nửa số người di dân trả lời phỏng vấn cho biết họ từng đề nghị thân nhân... bỏ việc, và nói rằng sẽ cho những người bà con này một khoản “tiền lương” hằng tháng! Bởi hầu hết các thành viên không di cư của các gia đình xuyên quốc gia chỉ kiếm được chưa tới 200 đô la/tháng, người di dân ở Mỹ không xem khoản “tài trợ” nói trên là một món tiền quá mức<sup>4</sup>. Điều này thậm chí

---

<sup>1</sup> Tôi không phủ nhận bản chất bóc lột của những công việc có mức lương thấp tại Mỹ, đặc biệt là đối với những người nhập cư. Điều tôi muốn chỉ ra ở đây chỉ là một góc nhìn hay quan điểm từ phía người di dân mà thôi. Các học giả về lao động từng ghi nhận bản chất “phi quy tắc, phi luật lệ” nghiêm trọng của những công việc có mức lương thấp hiện nay tại Mỹ; ví dụ, xem Sassen, 1988, 1989a, 1989b, 1995, 2002.

<sup>2</sup> Ở Việt Nam, tôi đã gặp một người tham gia phỏng vấn kiếm được khoảng 50 đô la mỗi tháng với công việc trong một nhà hàng. Trong số những di dân trả lời phỏng vấn, tôi gặp một phụ nữ từ Florida cho biết thu nhập ròng của cô khoảng 1.200 đô la mỗi tháng, với công việc tại dây chuyền lắp ráp trong một nhà máy sản xuất mắt kính. Một số người tham gia phỏng vấn ở Mỹ thực sự còn kiếm được ít hơn số tiền này. Một phụ nữ đến từ Texas chỉ kiếm được 5 đô la/giờ cho công việc nhân viên nhà hàng, nhưng tôi không tính người này là người lao động có mức lương thấp nhất, vì công việc của bà nhìn chung không ổn định; bà còn làm thêm một số công việc bán thời gian nữa để đủ sống, thu nhập của bà thay đổi hằng tháng.

<sup>3</sup> Cả hai trường hợp này đều là người lao động làm công việc phụ bếp ở các nhà hàng.

<sup>4</sup> Với những người di dân gửi tiền về hằng tháng một cách thường xuyên, trong hầu



vẫn đứng tuy với nhiều người, gửi 200 đô la hằng tháng cho một thân nhân ở Việt Nam chiếm một tỷ lệ khá cao: từ 10% đến 20% thu nhập của chính họ. Với những người thường xuyên gửi tiền về, khi tôi hỏi họ có cảm thấy đó là một nghĩa vụ hay không, thì hầu hết nói rằng họ không cảm thấy đó là một nghĩa vụ, trừ khi là đối với cha mẹ của họ. Đáng chú ý là chỉ có 10% số người di dân được hỏi gửi tiền cho cha mẹ. Thay vào đó, nhìn chung người di dân đóng khung hành vi cho tiền của họ trong khuôn khổ “giúp đỡ” thân nhân những chi phí thiết yếu cho cuộc sống. An, một đầu bếp 46 tuổi tại một nhà hàng Việt ở Bắc California, đối chiếu sự giúp đỡ mà bà dành cho anh chị em của mình tại Việt Nam với nghĩa vụ của bà với cha mẹ, những người đang sống tại Mỹ: “Đó không phải là một nghĩa vụ, như tôi cảm thấy có nghĩa vụ với cha mẹ tôi. Nếu cha mẹ tôi cần bất cứ điều gì, tôi sẽ đảm bảo rằng họ có những gì họ cần, để họ được khỏe mạnh”. Bà giải thích rõ:

Đối với người thân của tôi ở đây [Sài Gòn], đặc biệt đối với anh chị em của tôi, chủ yếu là tôi muốn giúp họ có một cuộc sống tốt hơn. Tôi muốn chắc chắn rằng họ có những thứ cần thiết. Ai ở đâu cũng phải làm việc để kiếm sống. Vì vậy, không ai có thể ngồi không và mong đợi người khác có trách nhiệm hoàn toàn với họ. Công việc của tôi ở California không khó khăn như công việc của hai em trai và một em gái của tôi ở đây, nhưng tôi vẫn phải làm việc rất chăm chỉ. Tôi làm việc khoảng 10 tiếng một ngày, cũng chẳng dễ dàng gì đâu! Tôi phải nhắc nhở gia đình tôi về điều đó. Nhưng đúng là đôi khi họ cũng khó mà nhớ tới điều đó, vì họ biết tiền lương một giờ của tôi còn tương đương với những gì họ kiếm được trong hai ngày ở Việt Nam!

Mạch, nhân viên bảo trì 38 tuổi tại một khách sạn lớn ở Boston, cũng có quan điểm tương tự. Giống như bà An, anh so sánh sự hỗ trợ kinh tế mà anh dành cho người thân ở lại Việt Nam với nghĩa vụ dành cho cha mẹ anh tại Mỹ. Anh nhấn mạnh rằng anh luôn làm sao để người thân

---

hết trường hợp số tiền dao động từ 50 đến 300 đô la; không có ai cho nhiều hơn 300 đô la mỗi tháng.

biết anh sẵn sàng giúp đỡ họ với và chỉ với những chi phí thiết yếu để duy trì một cuộc sống đàng hoàng. “Tôi không cho đó là một bốn phần! Tôi không cảm thấy có nghĩa vụ với người thân của tôi ở Sài Gòn”, Mạch giải thích: “Ý của tôi là tôi cảm thấy muốn giúp họ, rằng tôi có vị thế để giúp họ, nhưng không phải là một nghĩa vụ như tôi cần phải có với cha mẹ tôi”. Anh mở rộng quan điểm này khi nói về sự phát sinh của một nền văn hóa phụ thuộc kiểu hối ở Sài Gòn:

Tôi nghĩ rằng đối với nhiều người dân Sài Gòn, có thân nhân ở nước ngoài có thể là một sự khác biệt lớn trong cuộc sống. Đối với nhiều người, điều đó có nghĩa là họ có thể ăn thịt thường xuyên hay không! Tôi nghĩ rằng có thịt cho bữa ăn là một điều cần thiết cho sức khỏe. Nhưng tôi cũng cho là nhiều người dân địa phương ở đây có những kỳ vọng bất hợp lý đối với thân nhân ở nước ngoài. Đó có thể là một vấn đề cho tất cả mọi người, bởi vì khi chúng ta nói về tiền bạc thì có thể không bao giờ là đủ! Bao nhiêu là đủ cho bất cứ ai? Đó là lý do tại sao tôi luôn luôn nói với hai em gái của tôi ở đây rằng: “... tụi em phải nhớ là anh chị làm việc rất vất vả ở Mỹ, và còn phải lo cho con cái nữa!”. Nếu họ cần điều gì đó, chúng tôi có thể giúp đỡ họ, nhưng chúng tôi không thể đáp ứng mọi nhu cầu, đặc biệt những ham muốn xa xỉ...

Mặc dù hầu hết những người di dân cho biết rằng họ muốn giúp đỡ người thân trong các khoản chi tiêu thiết yếu hằng ngày, định nghĩa của họ về những gì tạo thành một “mức sống đàng hoàng” lại dao động khá rộng, tùy thuộc vào những tiêu chuẩn tham chiếu của mỗi người, và trực tiếp ảnh hưởng đến mức độ lưu thông tiền tệ (ý nói số tiền kiều hối chuyển về - ND) của họ. Nhiều người áp dụng những tiêu chuẩn tiện nghi/sinh hoạt toàn cầu và/hoặc theo phương Tây. Ví dụ, một vài người di dân cho biết họ muốn mua xe hơi cho các thành viên không di cư trong gia đình họ, mặc dù thực tế rằng chỉ có một tỷ lệ nhỏ giới thượng lưu, hầu hết tập trung ở khu vực đô thị, mới có thể sở hữu xe hơi ở Việt Nam. Tất nhiên ở Mỹ thì xe hơi cực kỳ phổ biến, nó trở thành một điểm tham chiếu mà một số di dân sử dụng khi họ nghĩ về những nhu cầu thiết

yếu cho người thân của họ. Tuy nhiên, sự tương phản rõ ràng giữa các tiêu chuẩn sống ở Mỹ và Việt Nam, chẳng hạn như nước sạch, đường như đã ảnh hưởng sâu sắc đến cách thức mà người di dân buộc phải hỗ trợ về kinh tế cho người thân không di cư của họ.

Chúng tôi thấy điều này trong trường hợp của Cẩm, nhân viên thu ngân đến từ Philadelphia. Gia đình cô em gái của Cẩm sống trong một căn nhà nền đất, cách Sài Gòn khoảng 75 phút lái xe. Cẩm mô tả sự xúc động của chuyến về thăm của cô: “Mỗi lần tôi về lại Sài Gòn, và sau đó khi tôi phải về lại Mỹ, tôi đều khóc nhiều ngày trước khi ra đi. Thậm chí trong ngày lên máy bay về Mỹ, tôi khóc như mưa như gió tại nhà cha mẹ ở Sài Gòn. Nhưng tôi luôn giữ trong lòng mình những lý do khiến tôi khóc. Tôi không cho người thân biết lý do tôi khóc; vì tôi không muốn họ nghĩ rằng tôi sợ phải lìa xa họ”. Trong cuộc phỏng vấn, cô cũng bật khóc khi chia sẻ thêm về nguyên nhân của những cảm xúc của mình:

Tôi khóc không phải vì sợ rằng sẽ không gặp lại họ nữa, hay vì chúng tôi sẽ không liên lạc được khi tôi về Philadelphia. Tôi khóc chủ yếu là vì thấy đau lòng khi nghĩ đến việc em tôi phải sống trong căn nhà tồi tàn với nền đất dơ bẩn đó. Ý nghĩ đó giống như mũi kim đâm vào lòng tôi. Trên chuyến bay dài trở lại Philadelphia, tôi khóc từ lúc tôi lên máy bay cho đến khi về tới căn hộ của mình. Và mặc dù căn hộ của vợ chồng tôi ở Philadelphia thật nhỏ bé, tôi vẫn biết rằng tôi có thể uống nước từ vòi nước, rằng nhà tôi có toilet trắng hoàng, và rằng bàn chân của tôi không lấm bẩn khi tôi đi trên thảm trong nhà... Không có gì thực sự so sánh được với việc sống trong một ngôi nhà có nền đất đầy bụi bẩn.

Ngay cả khi phải làm việc với mức lương thấp là 5 đô la mỗi giờ (ví dụ, phục vụ bàn tại nhà hàng với lương cố định)<sup>1</sup>, người di dân vẫn luôn

<sup>1</sup> Một số người làm những công việc bán thời gian với những người chủ thuộc các nhóm thiểu số, với tiền lương “không khai báo chính thức”, để không phải đóng thuế. Họ làm các công việc được trả lương cực thấp này vì một số lý do. Một số người không thể tìm được việc làm trong vùng lân cận; những người khác nhận làm việc với mức lương cực thấp vì nơi làm việc gần nhà họ. Những người khác thiếu các kỹ năng và

thấy họ đang ở mức cao hơn so với người thân không di cư xét về mặt cơ hội kinh tế, đặc biệt là về các điều kiện lao động. Những vị trí cấu trúc của họ tại Mỹ thường được so sánh xuyên quốc gia. Cách so sánh xuyên quốc gia này đặc biệt quan trọng bởi vì một nửa số người di dân được hỏi cho biết họ có rất ít hoặc không có tiền tiết kiệm, chỉ đủ sống qua ngày<sup>1</sup>. Chưa hết, vấn đề nhà ở còn khiến hoàn cảnh kinh tế so sánh của họ trở nên tồi tệ hơn. Khi được hỏi về nhà cửa tại Mỹ, chỉ có hơn 20% (n = 10) số người di dân trả lời rằng họ có nhà riêng. Ngược lại, hơn 40% (n = 21) số người không di cư được hỏi có sở hữu nhà riêng tại Việt Nam<sup>2</sup>. Bất chấp những khác biệt này, người di dân vẫn tự cho là họ có kinh tế tốt hơn. Những khuôn mẫu tương tự từng được ghi nhận trong các nghiên cứu trước đây của các học giả như Mary Waters<sup>3</sup>, Luin Goldring<sup>4</sup>, Robert Courtney Smith<sup>5</sup> và Yen Le Espiritu<sup>6</sup>, theo đó di dân dùng quê hương để thực hiện sự so sánh tương đối về địa vị kinh tế (relative comparison of economic status), ngay cả khi họ chỉ làm những công việc chân tay được trả lương thấp. Chúng ta có thể thấy rõ khung tham chiếu kép này trong

---

kinh nghiệm đối với các loại công việc tuy lương thấp, nhưng vẫn còn cao hơn so với mức lương tại những doanh nghiệp thuộc các nhóm thiểu số.

<sup>1</sup> Trong các buổi phỏng vấn, người di dân trả lời thường nói “Làm bao nhiêu ăn bao nhiêu”, nghĩa là họ chỉ vừa đủ khả năng trang trải các chi phí trên cơ sở tiền lương hằng tháng. Ngoài ra, những người trả lời cũng rất khác biệt nhau khi nói về mức tiền tiết kiệm bao nhiêu thì được xem là đủ.

<sup>2</sup> So sánh hoàn cảnh nhà ở là những yếu tố quan trọng, mặc dù nằm ngoài phạm vi của phân tích này. Trong một số trường hợp, người không di cư sống trong ngôi nhà mà họ thừa hưởng từ chính các thành viên rời đất nước đi di cư. Trong những trường hợp khác, người không di cư sống trong những ngôi nhà có giá rẻ hơn nhiều so với bất kỳ ngôi nhà nào tại Mỹ, như trong trường hợp một người không di cư sống (và sở hữu) một ngôi nhà với nền bằng đất. Những yếu tố phức tạp và khác biệt này cho thấy: những người không di cư nói chung là nghèo về tiền mặt, mặc dù họ có tài sản (ví dụ, đất đai và bất động sản) mà họ hoặc là được thừa kế, hoặc là mua được với số tiền rất ít ỏi.

<sup>3</sup> Waters, 1999.

<sup>4</sup> Goldring, 1998.

<sup>5</sup> Smith, 2006.

<sup>6</sup> Espiritu, 2001.

những chuyến thăm quê hương của di dân, khi mà những lao động vô hình (invisible labor) của họ được thể hiện mạnh mẽ qua nguồn tư bản hữu hình (visible capital) thông qua những bộ quần áo và đồ trang sức mà họ mặc, những thứ rõ ràng là thời trang hơn, đắt tiền hơn và hào nhoáng hơn so với quần áo và đồ trang sức của những thân nhân không di cư của họ.

Tóm lại, nhiều di dân sử dụng một hệ thống địa vị xuyên quốc gia để nhìn nhận, đánh giá vị thế của họ trong cơ cấu cơ hội kinh tế toàn cầu. Trong một nghiên cứu mang tính đột phá về người Philippines như một cộng đồng xuyên quốc gia, Espiritu thấy rằng địa vị giai cấp và nhận diện cá thể trong cộng đồng này trở nên khá mơ hồ khi nhìn qua một lăng kính *xuyên quốc gia*: một số người di dân tuy phải vất vả vật lộn về kinh tế tại Mỹ lại tự xem bản thân thuộc về giai cấp thượng lưu khi họ trở về quê hương!<sup>1</sup> Vì vậy việc sử dụng các tiêu chuẩn đo lường về giai cấp như thu nhập hay giáo dục, khi nói về người di cư sống xuyên quốc gia, không phải luôn luôn có ý nghĩa<sup>2</sup>. Nhìn chung, những di dân tham gia phỏng vấn có những quan điểm hết sức đa dạng về những tiêu chuẩn sống của chính họ và của những thân nhân không di cư. Tuy nhiên, những đánh giá về “tiêu chuẩn cuộc sống đầy đủ” này thường xuyên gắn với những đánh giá, cũng rất đa dạng, của người di dân về kết quả của việc *cho và tiêu tiền*.

---

<sup>1</sup> Espiritu, 2001, trang 425.

<sup>2</sup> Như Espiritu tường thuật: “Tôi đã gặp những người Philippines làm việc vất vả, chẳng hạn như làm công nhân trong các dây chuyền sản xuất, nhưng thông qua việc góp chung (pooling) thu nhập và tài chính, họ đã sở hữu nhà riêng tại những cộng đồng trung lưu... Tôi gặp những cá nhân sống rất chật vật về kinh tế tại Mỹ nhưng vẫn sở hữu các bất động sản khá lớn ở Philippines. Và tôi đã phỏng vấn những người di dân luôn xem mình thuộc “tầng lớp trên” ngay cả khi họ đang sống trong những điều kiện khó khăn tại Mỹ” (2001, trang 425).

## CHIẾN LƯỢC KINH TẾ XUYÊN QUỐC GIA

Người di dân Việt có mức lương thấp mong muốn trở thành *người chu cấp xuyên quốc gia* (transnational provider) cho thân nhân, nâng cao mức sống cho các gia đình không di cư bằng việc cho họ tiền để trang trải những chi phí hằng ngày. Những người di dân này có thể được phân loại thành nhóm *chu cấp* khác nhau. Đầu tiên là những người mà tôi gọi là *chu cấp toàn diện* (total provider): họ xem các chi phí cho các hộ gia đình người thân không di cư ở Việt Nam như một phần ngân sách gia đình họ. Theo đó, họ có một cách tiếp cận “hộ gia đình xuyên quốc gia” trong vấn đề kinh tế gia đình<sup>1</sup>. Sở dĩ gọi họ là những nhà chu cấp toàn diện vì họ nỗ lực đảm bảo cho thân nhân ở quê nhà có một tiêu chuẩn sống tối thiểu bao gồm các nhu cầu thiết yếu như nhà ở, y tế và thực phẩm. Ngoài việc chu cấp cho các khoản chi tiêu thường nhật, họ còn tiêu tiền cho thân nhân khi về Việt Nam: đưa người nhà đi ăn những bữa ăn xa hoa, hoặc đi du lịch với họ v.v... Nhóm thứ hai là những *người chu cấp không chi tiêu* (non-spending provider). Đây là những di dân thường chu cấp cho những nhu cầu thiết yếu của người thân, tương tự như những người chu cấp toàn diện; chỉ khác là họ thường tránh tiêu tiền cho người thân khi trở về Việt Nam. Cuối cùng là nhóm *những người chi tiêu nhưng không chu cấp* (non-providing spender) - có xu hướng chi tiêu cho gia đình của họ khi về thăm, nhưng không gửi tiền về Việt Nam thường xuyên. Việc phân nhóm trên đây giúp chúng ta xem xét vai trò người chu cấp của những di dân được phỏng vấn, xét trong từng ngữ cảnh. Đây là những nhóm đặc trưng kiểu Weberian<sup>2</sup>, nên một số người có thể sẽ thay đổi cách tiếp cận trong việc chu cấp xuyên quốc gia - theo thời gian hoặc do những biến chuyển về nguồn lực, kỳ vọng và các mối quan hệ.

<sup>1</sup> Để có một thảo luận lý thuyết về những khác biệt giữa “hộ gia đình” (household) và “gia đình” (family), xem Thorne, 1992.

<sup>2</sup> Để có một thảo luận tuyệt vời về những khuôn mẫu xã hội và phân tích được xem là nhóm/kiểu đặc trưng (ideal type), xem Hekman, 1983.

Một nhân viên kiểm hàng tại một chuỗi siêu thị lớn ở Arizona, với công việc cụ thể là mở các thùng hàng và xếp sản phẩm ra trưng bày, cho tôi biết một câu chuyện thú vị về người chu cấp toàn diện. Những di dân thuộc loại này thường phải cân đối lại chi tiêu ở hầu hết các khía cạnh của cuộc sống tại Mỹ, để có thể gửi tiền về cho người thân ở Việt Nam. Nhìn từ góc độ kinh tế, những người này thực sự xem thân nhân không di cư như một phần của “hộ gia đình xuyên quốc gia” (transnational household) của họ. Các học giả di trú từng nghi ngờ về việc sử dụng hộ gia đình như một đơn vị phân tích cơ bản, bởi không phải mọi hộ gia đình đều có hành động như một tập thể<sup>1</sup>, và những hộ gia đình đó cũng không có bản chất vị tha cố hữu<sup>2</sup>.

Bất chấp những quan sát này, công trình ban đầu của Nazli Kibria về người Việt tị nạn tại Mỹ vẫn nêu rõ tầm quan trọng của hộ gia đình như là các đơn vị phân tích<sup>3</sup>. Viết về những thay đổi trong mối quan hệ gia đình và chiến lược kinh tế trong các đợt người tị nạn Việt Nam vào giữa những năm 1980, Kibria chỉ ra rằng: đến thời điểm đó, nhiều thảo luận về cuộc sống gia đình nhập cư đã bỏ qua cấu trúc hộ gia đình và ý thức hộ gia đình khi phân tích các hành vi kinh tế của di dân<sup>4</sup>. Dữ liệu dân tộc học của Kibria về người Việt tị nạn cho thấy “một trong những cách cơ bản nhất để phân biệt các hộ gia đình là thành phần gia đình (composition): có những ai nằm trong các ranh giới của hộ gia đình”<sup>5</sup>. Bà nhận thấy rằng những hộ gia đình có sự khác biệt lớn hơn về thành phần độ tuổi và giới tính thì có khả năng nhiều hơn khi tìm kiếm/huy động các nguồn lực để mở rộng cấu trúc về cơ hội và hệ thống hỗ trợ của họ. Kibria gọi quá trình này là “chắp vá/đùm bọc” (patchworking), hay là việc tổng hợp các nguồn tài nguyên đa dạng vào trong kinh tế hộ gia đình “bằng cách nhấn

<sup>1</sup> Grasmuck và Pessar, 1991; Hondagneu-Sotelo, 1994; Levitt, 2001b.

<sup>2</sup> Folbre, 1986.

<sup>3</sup> Kibria, 1990, 1993, 1994.

<sup>4</sup> Kibria, 1993, 1994.

<sup>5</sup> Kibria, 1994, trang 82.

manh *sự thống nhất của những lợi ích hộ gia đình và tầm quan trọng kinh tế của các mối quan hệ thân tộc*"<sup>1</sup>.

Cũng theo Kibria, thuật ngữ *chắp vá/đùm bọc* (patchworking) thể hiện các chiến lược kinh tế người Việt tốt hơn thuật ngữ *góp chung* (pooling), vì *chắp vá/đùm bọc* "gọi lên hình ảnh của những mảnh vải vụn được khâu lại với nhau theo một cách khá lộn xộn"<sup>2</sup>. Khái niệm này trở nên hữu ích khi xem xét trong bối cảnh người Việt di cư đương đại - những người đưa ra quyết định kinh tế theo một chiến lược hộ gia đình xuyên quốc gia, bao gồm một số biến thể của *chắp vá/đùm bọc* nói trên. Chiến lược của họ khác với các chiến lược kinh tế và hòa nhập mà Kibria quan sát được ở những người di dân Việt Nam giai đoạn trước đó, nhưng vẫn có những nét tương đồng quan trọng, bao gồm sự phụ thuộc vào mối quan hệ thân tộc mở rộng cho những hỗ trợ vật chất.

Tôi gặp Phúc ở quận Tân Bình, Sài Gòn trên một đường phố đông đúc, nơi có nhiều ngôi nhà vừa được sửa sang, nâng cấp gần đây, đa phần bởi nguồn tiền tài trợ của người di dân. Do các con đường ở Sài Gòn hiện nay rõ ràng được phân biệt dựa trên cơ sở của vốn tư bản đầu tư vào chúng, rất dễ dàng để nhận ra hệ thống phân cấp và không đồng nhất của kiểu hối trên những con đường cụ thể ở đô thị. Tân Bình không giống như các quận 2 và quận 7, những vùng ngoại ô giàu có nhất của Sài Gòn, nơi mà người ta thấy nhiều người nước ngoài xây nhà mới. Rất ít nhà ở quận 2 và quận 7 thuộc về người di dân Việt Nam, ngoại trừ những người siêu giàu. Nhà ở những khu vực này thuộc quyền sở hữu của các "nhân vật toàn cầu" khác: người nước ngoài làm việc cho các công ty đa quốc gia, hay các nhà tư bản châu Á từ Nhật Bản, Hồng Kông, Hàn Quốc, Đài Loan. Phúc gửi một khoản tiền khá lớn cho một thân nhân ở Việt Nam để sửa nhà, đây là một tình huống khá hiếm gặp ở người di dân. Phúc cho biết đã cho người anh 27.000 đô la từ 6 năm trước, và tại thời

<sup>1</sup> Kibria, 1994.

<sup>2</sup> Kibria, 1994, trang 87.



điểm đó Phúc chỉ yêu cầu người anh hoặc là mở một doanh nghiệp hoặc sửa chữa lại căn nhà cha mẹ Phúc để lại cho anh ấy khi họ đi Mỹ (do Phúc bảo lãnh) hơn 10 năm trước đó. Người anh quyết định dùng tiền đó để sửa nhà, và ngôi nhà đó chính là nơi tôi gặp Phúc trong cuộc phỏng vấn.

Phúc là ví dụ tiêu biểu cho một người chu cấp toàn diện. Anh liệt kê những cách cụ thể để quản lý tài chính cá nhân nhằm giúp các thành viên trong gia đình còn ở lại Việt Nam. “Tất cả mọi người biết rằng nước Mỹ là nơi tốt nhất để sống trên thế giới”, anh bắt đầu bằng câu nói đó. “Chúng tôi có tự do và chúng tôi có những điều mà người nơi khác không có. Tôi còn có bà con ở Đức, họ nói rằng ở đó khởi nghiệp kinh doanh rất khó khăn, vì đất nước họ rất nhỏ. Còn ở Việt Nam thì nơi nào cũng nhộn nhịp và đông đúc! Không có chỗ để thở nữa, và có một nơi an toàn để sống là may mắn lắm rồi”. Phúc nói thêm về lý do tại sao anh đã giúp gia đình tại Việt Nam, như sau:

Thật khó làm được bất cứ điều gì ở đây, trừ khi bạn có tiền và sự giúp đỡ từ gia đình ở nước ngoài. Cứ nhìn những người bạn của anh trai tôi thì rõ: nhiều người trong số họ có tiết kiệm cả đời cũng không bao giờ đủ tiền sửa nhà như anh trai tôi đã làm với số tiền tôi cho anh cách đây 6 năm. [*Anh có gặp khó khăn gì khi cho đi nhiều tiền như vậy không?*] Vâng, số tiền đó là tất cả những gì tôi đã dành dụm sau 12 năm ở Mỹ, nhưng tôi nghĩ rằng một khi đã thấy anh trai tôi sống khó khăn thế nào ở Việt Nam, tôi phải quyết định như vậy thôi! Vợ chồng tôi sẽ làm thêm vài giờ hàng tuần để tiết kiệm và dành dụm lại tiền. Chúng tôi cũng sẽ cố gắng cắt giảm chi tiêu, nhưng tôi nghĩ rằng chỉ cần làm việc nhiều giờ hơn thì cũng đủ để tiết kiệm lại được 25.000 đô la trong vòng khoảng 4 năm nữa...

Ngoài việc xin làm thêm ca đêm và làm vào cuối tuần để tiết kiệm bù lại số tiền đã gửi cho anh trai, Phúc cũng nói về việc cắt giảm chi phí để có thể gửi 250 đô la hàng tháng cho anh. Lần này, anh dựa trên kinh nghiệm bản thân khi lần đầu tiên đặt chân đến Mỹ. “Tôi nghĩ, quay trở lại mức sống như hồi mới sang đây cũng không khó khăn lắm. Anh biết

đấy, khi lần đầu đến Mỹ, chúng tôi không có gì hết”, Phúc giải thích. “Vợ chồng tôi phải sống với bà con họ hàng ở Phoenix thời gian đầu. Rồi chúng tôi bắt đầu tiết kiệm tiền để thuê nhà ở riêng, và sau đó là mua xe hơi. Chúng tôi thấy cuộc sống của chúng tôi được cải thiện rất nhiều. Đó là những gì tuyệt vời về nước Mỹ, nơi bạn có thể làm việc chăm chỉ và tiết kiệm một cách dễ dàng, miễn là bạn sẵn sàng chịu khó”. Anh giải thích về việc làm sao mà chính quan điểm này đã khiến anh cam kết giúp đỡ kinh tế cho những người ở lại:

Khi trở lại thăm Sài Gòn và nhìn thấy anh trai tôi và gia đình anh vẫn đang sống trong ngôi nhà dột nát mà tôi đã lớn lên ở Tân Bình, tôi đã thuyết phục vợ tôi cắt giảm một số khoản chi tiêu. Chúng tôi đã bán chiếc xe hơi thứ hai của gia đình, và bây giờ chúng tôi đã quen với việc chỉ xài một chiếc xe hơi mà thôi. Chúng tôi cũng thôi không đi ăn tiệm nữa, mà việc này vốn là thói quen của vợ chồng tôi trước khi về Việt Nam. Tôi còn nhớ đã thử nhẩm tính xem chi phí mỗi lần nhà tôi đi ăn nhà hàng ở Phoenix có thể dùng để hỗ trợ một gia đình ở Sài Gòn bao nhiêu ngày!

Là người chu cấp toàn diện, ngoài việc đều đặn hằng tháng gửi về 250 đô la và đã từng cho người anh trai một khoản tiền lớn để sửa nhà, vợ chồng Phúc còn chi tiền cho anh trai mỗi khi họ về thăm Việt Nam:

Khi về thăm quê hương, chúng tôi muốn đối xử tốt với gia đình anh trai, nên đã lo hết các chi phí khi cả nhà đi chơi xung quanh thành phố, đi ăn nhà hàng tại Sài Gòn v.v... Chúng tôi cũng muốn tổ chức đi du lịch xa với họ đâu đó trong nước, thường là ở vùng núi gần Đà Lạt. Đưa cả gia đình tôi và gia đình anh trai tôi thì khá tốn kém, nhưng vì cũng chỉ về chơi mỗi năm một lần nên chúng tôi cố gắng tiết kiệm để có thể trang trải những chi phí này.

Khi được hỏi liệu người anh trai có hỗ trợ thanh toán một số chi phí trong những lần anh về thăm, Phúc cho biết:

Không, chúng tôi không để họ phải trả tiền trong những lần chúng tôi về thăm, vì vợ chồng anh tôi tính chung lại chỉ kiếm được khoảng 300

đô la một tháng, nên bất kỳ chi phí phát sinh nào cũng sẽ là một gánh nặng cho họ. Nếu chúng tôi ăn ở nhà, vợ tôi đưa tiền để chi tiêu đi mua thực phẩm. Chúng tôi hiểu rằng họ không có tiền để đãi chúng tôi, nên khi về Việt Nam chơi, chúng tôi lên kế hoạch cho tất cả những chi tiêu này. Chúng tôi lên kế hoạch chi tiêu hàng ngày, chẳng hạn như tiền ăn, không chỉ cho vợ chồng tôi mà còn cho cả gia đình anh tôi vì sẽ rất kỳ nếu chúng tôi ăn riêng trong nhà anh.

Ngược lại với người chu cấp toàn diện như anh Phúc, những người chu cấp không chi tiêu (non-spending provider) chỉ gửi tiền về hàng tháng để hỗ trợ thân nhân trong các chi phí sinh hoạt hàng ngày, nhưng giữ quan điểm là không chi tiêu tiền trong những lần họ trở về thăm. Lý do chính, theo họ giải thích, là vì họ sợ rằng người thân sẽ có những kỳ vọng không thực tế về lưu thông tiền tệ. Một người đã trả lời ngắn gọn: “Nếu để cho thân nhân không di cư cảm giác là bạn có rất nhiều tiền, họ sẽ nghĩ rằng bạn có thể... in tiền!”. Điều này cũng tương tự như những kết luận của Supriya Singh và các đồng nghiệp khi nghiên cứu về người di dân Ấn Độ ở Úc, một hiện tượng mà bà gọi là “hội chứng cây tiền” (money tree syndrome<sup>1</sup>): người nhận khiếu nại cho rằng ở nước ngoài rất dễ kiếm tiền, và thân nhân ở nước ngoài có rất nhiều tiền<sup>2</sup>.

Các công trình nghiên cứu tương tự cũng ghi nhận những kỳ vọng bất hợp lý (unreasonable expectation) ở người nhận khiếu nại, những người đôi khi đòi hỏi những món hàng xa xỉ mà ngay bản thân di dân cũng không đủ khả năng mua sắm cho chính họ nữa<sup>3</sup>! Vì vậy, những người chu cấp không chi tiêu hết sức cẩn thận để tránh làm cho gia đình họ có những kỳ vọng quá cao. Bà Hân, một phụ nữ ngoài 40 tuổi làm ở một tiệm nail tại Orlando, Florida giải thích: “Một số người quá hào phóng và

<sup>1</sup> Singh, 2006, 2009.

<sup>2</sup> Singh, Cabraal và Robertson nhận xét: những căng thẳng thường phát sinh trong các gia đình xuyên quốc gia khi người gửi tiền cảm thấy người nhận tiền không “gắn” vào số tiền đó một giá trị tương đương với giá trị của người gửi (2010, trang 253).

<sup>3</sup> Akuei, 2005; Baldassar, Baldock, và Wilding, 2007; Schmalzbauer, 2008.

mất kiểm soát khi cho tiền người thân của họ, vì vậy rất nhiều người Việt ở đây [ở Việt Nam] cứ ảo tưởng rằng chúng tôi có thể in ra tiền, hoặc tiền mọc ở trên cây tại Mỹ. Họ không hề ý thức được chúng tôi đã phải làm việc vất vả ra sao, và ngay cả nếu chúng tôi có thể dễ dàng gửi về 200-300 đô la một tháng, thì đó vẫn là một số tiền mà chúng tôi hoàn toàn có thể dùng vào những việc khác". Bà Hân giải thích rõ về "chiến lược" cụ thể của bà trong vai trò một người chu cấp không chi tiêu như sau:

Tôi không cho người thân thêm tiền ngoài các khoản chi phí hàng tháng của họ, và tôi luôn cẩn thận để không cho nhiều hơn mức họ cần. Khi tôi ở Sài Gòn, tôi cố gắng không chi tiêu rộng rãi trước mặt họ, vì nếu thế họ sẽ có ấn tượng rằng tôi có nhiều tiền! Thật ra đôi khi cũng khó xử, vì như anh biết đấy, chúng tôi đang đi nghỉ, chúng tôi đã làm việc vất vả và cũng muốn hưởng thụ đôi chút, nhưng quả là tôi không muốn để họ nghĩ rằng chúng tôi có quá nhiều tiền. Tôi thích tặng quà, nhưng họ lại không mấy quan tâm đến quà cáp, họ chỉ muốn nhận tiền!!!

Sang, một nhân viên bán hàng 37 tuổi đến từ Dallas, trở nên thận trọng khi chi tiêu sau khi người em trai ở Việt Nam dùng tiền anh cho để mua một món hàng xa xỉ. "Bốn năm trước, khi nhận được một khoản tiền thưởng lớn tại nơi làm việc, tôi đã gửi tiền về cho em trai và kêu nó mua một cái TV để trong nhà cha mẹ", anh giải thích. "Tại thời điểm đó, người ta bán TV màn hình phẳng lớn ở Sài Gòn, và tôi biết cha mẹ tôi thực sự muốn mua, vì lúc tôi về thăm, họ có dặn tôi mang về một cái cho họ". Anh kể thêm về việc anh hết tin tưởng vào em trai sau lần mua bán này như sau:

Tôi nghĩ chỉ cần đưa tiền cho em trai tôi mua TV là xong, vì nó và các chị em gái của tôi sống chung với cha mẹ nên tất cả mọi người có thể xem TV chung. Năm sau, khi về Việt Nam chơi, tôi mới phát hiện ra rằng em trai tôi đã bán chiếc xe máy cũ của mình và dùng 1.500 đô la tôi gửi về để đổi qua một chiếc xe khác xịn hơn. Nó đã cố thuyết phục tôi là chiếc xe máy đó thì tốt hơn cho cả gia đình! [*Sang cười*] Thế là tôi hiểu từ nay mình phải rất cẩn thận với việc gửi bao nhiêu tiền về nhà, để mọi

người ở đây không nghĩ rằng tiền mọc trên cây ở Mỹ. Từ đó tôi cẩn thận chỉ cho họ đủ tiền để chi tiêu cho những nhu cầu thiết yếu; ngoài ra nếu có gì gấp thì tôi sẽ giúp thêm.

Những người chu cấp không chi tiêu chỉ gửi về một số tiền cố định mỗi tháng. Khi về thăm Việt Nam, họ cố gắng tránh chi tiêu vào các hoạt động như ăn uống và đi du lịch. “Đôi khi tiền bạc là một chủ đề rất nhạy cảm, mặc dù đúng là trong nền văn hóa của chúng tôi, mọi người khá thẳng thắn về tiền bạc”, Cẩm, nhân viên thu ngân ở Philadelphia, cho biết như vậy khi được hỏi về thái độ đối với tiền bạc trong gia đình cô. “Nhưng tôi nghĩ rằng đôi khi mọi người ở Việt Nam không thực sự hiểu chúng tôi phải làm việc vất vả ra sao ở Mỹ”. Cô nói rõ thêm về chiến lược “người chu cấp không chi tiêu” của bản thân:

Nếu bạn chỉ muốn cho họ tiền để họ có thể trang trải các chi phí hằng ngày, họ lại nghĩ là bạn có rất nhiều tiền! Tôi không đưa họ ra ngoài ăn hoặc làm bất cứ điều gì như thế ở Sài Gòn vì những việc đó có thể tốn kém. Cũng có một vấn đề là đôi khi nếu bạn đưa họ ra ngoài ăn, và bạn không đưa họ đến một nhà hàng “ngon lành”, thì họ sẽ nghĩ bạn *trùm sò* và không muốn đối xử tốt với họ. Nói chung là sẽ luôn có chuyện này chuyện nọ, vì vậy tôi cố gắng tránh những tình huống khó chịu bằng cách chỉ cho họ tiền cho những nhu cầu thiết yếu, và không tiêu tiền vào những thứ lãng phí khi tôi về thăm.

Ngược lại, một nhóm nhỏ người di dân thường không gửi tiền định kỳ cho người thân để đáp ứng những chi tiêu hằng ngày, mà chi tiêu cho họ trong những lần về thăm, bao gồm việc mua sắm cho người thân những gì họ cần. Trong số những người chi tiêu nhưng không chu cấp này (non-providing spender), mức độ của hành vi chi tiêu có những khác biệt lớn giữa nam giới và phụ nữ (đó sẽ là chủ đề của Chương 6), nhưng ở đây tôi muốn nhấn mạnh những lý do khác nhau khiến những di dân thuộc nhóm này không thực hiện hành vi “cho tiền định kỳ” (giving regular amounts of money). Dữ liệu phỏng vấn cho thấy họ không muốn tạo ra một nền văn hóa phụ thuộc trong các thân nhân của họ. Tuy những người chu cấp

không chi tiêu cũng chia sẻ cùng quan điểm này, những người “chi tiêu mà không chu cấp” nói rằng họ muốn mua hàng hóa cho người thân hơn là cho tiền, để tránh sự khó chịu vì nghi ngờ người thân chi tiêu phung phí những món tiền họ gửi về. Do đó, họ tránh gửi tiền thường xuyên. Chính, thợ cơ khí xe hơi 38 tuổi, đến từ Bắc California, nhận xét:

Tôi không muốn chịu trách nhiệm cho ông chú tôi ở đây [ở Việt Nam], vì vậy ngay từ đầu, tôi đã cẩn thận không để cho chú nghĩ rằng tôi sẽ sẵn sàng hỗ trợ ông. Tôi thấy nhiều người khi về Việt Nam, chỉ vì thấy mọi người ở đây có tiêu chuẩn cuộc sống khác biệt (ý nói quá nghèo so với Mỹ - ND), bèn bắt đầu tự động gửi tiền về thường xuyên cho người thân, giống như là họ trở thành một hệ thống phúc lợi xã hội vậy! Nhưng tôi không nghĩ rằng đó là cách làm tốt cho bất kỳ ai. Nếu họ bắt đầu nghĩ rằng bạn có thể chu cấp cho họ, ngay cả chỉ với 100 hoặc 200 đô la mỗi tháng, họ sẽ muốn bỏ việc, ở không và sống phụ thuộc vào tiền của bạn!

Tương tự như vậy, Trinh, một thợ làm nail 42 tuổi đến từ Nam California, đã nói:

Đôi lúc rất khó khi nói đến tiền bạc. Tôi muốn giúp họ [hai anh em trai của cô] và chi tiền cho họ khi tôi về chơi. Bất cứ khi nào về Việt Nam, tôi cố gắng tìm hiểu xem họ có cần gì không, và đôi khi tôi sẽ mua những thứ họ cần. Chẳng hạn tôi đã mua cho anh tôi một chiếc xe máy vài năm trước đây, rồi sau đó khi em trai út của tôi cưới vợ, tôi trang bị toàn bộ đồ dùng trong nhà cho nó. Tôi cố gắng giúp họ theo những cách đó, nhưng không muốn họ nghĩ rằng tôi có thể in được tiền ở Mỹ! Vì vậy, đó là lý do tại sao tôi không muốn gửi tiền cho họ thường xuyên. Nếu có trường hợp cần gấp, tôi có thể giúp, nhưng cho đến nay chưa có bất kỳ trường hợp nào như vậy cả.

Bên cạnh việc không muốn tạo ra một nền văn hóa phụ thuộc trong các thân nhân ở quê nhà, những di dân “chi tiêu mà không chu cấp” còn một mối lo khác: nếu họ gửi hoặc đưa tiền trực tiếp cho thân nhân, những người này sẽ chi tiêu cho những hàng hóa và dịch vụ mà người di

dân cho là phù phiếm hay xa xỉ, một chủ đề tôi sẽ đi sâu phân tích trong Chương 8. Lo lắng của họ không phải là hoàn toàn không có cơ sở. Một số di dân nhận thấy rằng số tiền họ cho, đặc biệt là khi được gửi từ xa về, đã được sử dụng cho những hàng hóa và dịch vụ mà họ không đồng ý, và có thể được xem là xa xỉ. Những người cho tiền luôn yêu cầu người nhận tiền kiểu hối phải chi tiêu cho những nhu cầu hằng ngày, chẳng hạn như thực phẩm và chăm sóc sức khỏe. Một trường hợp điển hình xảy ra với Trãi, 36 tuổi, nhân viên trung tâm thương mại ở Nam California: trong chuyến về thăm Việt Nam lần đầu tiên, anh ta đã rất ngạc nhiên và thất vọng khi phát hiện một trong những cô em gái đã tiêu pha số tiền anh gửi về như thế nào:

Không có gì phải bàn cãi trong việc tôi phải giúp đỡ hai em gái của tôi ở Việt Nam, vì tôi là người duy nhất trong gia đình định cư ở Mỹ. Hai em tôi đã quá 21 tuổi nên tôi không thể bảo lãnh cho tụi nó đi Mỹ<sup>1</sup>, thật đáng tiếc, nên tôi mới gửi tiền về hằng tháng. Một vài năm trước, tôi gửi cho mỗi đứa 2.500 đô la để sửa lại hai phòng ngủ trong ngôi nhà mà cha mẹ để lại cho tụi nó, sau khi tôi bảo lãnh cha mẹ tôi qua Mỹ. Khi tôi về thăm nhà thì mới phát hiện ra rằng một trong hai đứa em gái đã dùng tiền đó để mua quần áo và đồ dùng xa xỉ, những thứ mà chỉ bọn thanh niên nhà giàu ở Sài Gòn mới dám mua. Nó không dùng tiền để sửa chữa nhà cửa hay sắm sửa những thứ thiết yếu trong nhà. Sau khi trở về Mỹ, tôi quyết định sẽ không gửi tiền cho em tôi nữa, và chắc chắn là không gửi tiền với số lượng lớn.

Hiền, một thợ làm nail 43 tuổi từ Bắc Carolina, về Việt Nam thăm nhà hàng 5 lần trong 6 năm liên tiếp, nhận xét:

---

<sup>1</sup> Bảo lãnh gia đình (Family sponsorship) đến Mỹ dựa trên một hệ thống ưu tiên phức tạp, tùy theo mối quan hệ cụ thể giữa người bảo lãnh và người nhập cư tiềm năng. Chẳng hạn, anh chị em ruột có độ tuổi trên 21 sẽ xếp hạng gần cuối trong hệ thống ưu tiên. Thảo luận về hệ thống ưu tiên này, xem Wasem, 2010.

Mỗi năm khi tôi trở lại, tôi đều thấy người Sài Gòn tiêu xài nhiều hơn, mua sắm nhiều hơn. Tôi có rất nhiều các cháu trai và cháu gái ở Sài Gòn, và tôi không thể tin được khi thấy những khoản tiền chúng mua sắm đồ. Không sao hiểu nổi bằng cách nào mà tụi nó có thể mua điện thoại di động với giá 500 đô la trong khi lương tháng chỉ có 100 đô la! Tôi biết nhiều người ở Sài Gòn có tiền Việt kiều gửi về, nhưng tôi không đủ khả năng để hỗ trợ gia đình tôi đến mức đó! Khi tôi trở về thăm nhà cách đây hai năm, ông anh trai nói tôi mua một TV lớn màn hình phẳng cho ông. Tôi nói: “Không thể được, ở bên Mỹ chính em còn không đủ tiền mua cho nhà em một cái nữa mà!”

Như Hiền giải thích, nhiều người trả lời phỏng vấn đã chỉ rõ rằng “tiền Việt kiều” (tức là tiền kiều hối từ người Việt ở nước ngoài) là nguồn gốc của sự lên ngôi của nền văn hóa vật chất tại Việt Nam. Long, thợ cơ khí 37 tuổi đến từ Florida, giải thích: “Tất nhiên, tất cả cũng là nhờ tiền Việt kiều. Làm thế nào mà một thành phố nghèo như vậy có thể mở ra các cửa hàng thương hiệu như Gucci và Versace? Tôi biết rất nhiều người dân địa phương sử dụng tiền Việt kiều của họ để mua các mặt hàng xa xỉ”. Long mô tả một kinh nghiệm cá nhân, về một thành viên không di cư trong gia đình đã chi tiêu quá mức, để minh họa cho quan điểm vừa nêu:

Tôi cay đắng phát hiện ra điều này một cách tồi tệ, khi tôi trở về và thấy cô em họ tôi có một cái túi hiệu Gucci. Trước đó nó có viết thư cho tôi xin tiền đi học thêm tiếng Anh để kiếm việc làm tại một khách sạn năm sao, và tôi đã nghĩ đó là một công việc tốt cho nó. Đến khi tôi về Việt Nam, tôi thử kiểm tra khả năng Anh ngữ của em tôi, và biết ngay là nó chẳng học hành gì cả. Tôi bèn hỏi xem nó đã tiêu pha những gì với số tiền trên. Em họ tôi vẫn nói là đang để dành những khoản tiền đó, chờ thời điểm thích hợp để theo học các lớp tiếng Anh. Mà khi đó đã là khoảng một năm rưỡi kể từ khi tôi cho nó tiền! Đến một ngày tôi thấy nó đeo một cái túi Gucci và tôi biết đó là hàng hiệu, hàng thứ thiệt. Tôi nói “Đưa cái túi đây tao coi!”, và quả nhiên đó là hàng xịn! Và tôi biết cô em họ đã lấy tiền tôi cho để mua chiếc túi đó. Tôi đã vô cùng giận dữ!



Như vậy, những di dân “chi tiêu mà không chu cấp” nói rằng thay vì gửi tiền về trực tiếp cho thân nhân, họ chi tiêu tiền cho thân nhân trong những dịp về thăm, đây cũng là một khuôn mẫu được ghi nhận ở các nghiên cứu khác<sup>1</sup>. Long làm rõ “chiến thuật” này như sau:

Tôi không muốn gặp phải những tình huống khó chịu, khi cứ phải yêu cầu họ giải thích hoài về việc chi tiêu số tiền mà tôi gửi về. Vì vậy tôi quyết định, sau khi học hỏi từ những sai lầm, rằng tôi sẽ chờ và mua đồ cho họ khi tôi về thăm. Và nếu họ cần bất cứ khoản nào như tiền đăng ký học tiếng Anh, tôi đi thẳng đến trường và trực tiếp đóng tiền! Bằng cách này, tôi khỏi phải lo lắng hoặc nghi ngờ rằng người thân của tôi lãng phí những đồng tiền mà tôi vất vả mới kiếm được. [*Nếu họ cần tiền trong khi bạn không có mặt ở trong nước thì sao?*] Thế thì họ phải đợi. Thực sự tôi chẳng thấy chuyện gì khẩn cấp trong cuộc sống của họ! À, ý tôi là nếu có trường hợp khẩn cấp như ốm đau bệnh tật, thì tôi vẫn sẽ gửi tiền. Ngoài vụ đó ra thì việc gì mọi người cũng có thể đợi tôi trở lại, vì tôi về Việt Nam khá thường xuyên.

...

Các thành viên di dân của các gia đình xuyên quốc gia xem việc cho và chi tiêu tiền cho thân nhân không di cư của họ như là một hình thức chăm sóc (a form of care). Một cách tương tự, những thân nhân không di cư cũng diễn giải “lưu thông tiền tệ” như một hình thức chăm sóc. Tuy nhiên, trong khi những người không di cư xem việc cho tiền (thậm chí từ anh chị em và những thân nhân mở rộng khác) như một nhiệm vụ hoặc nghĩa vụ, những người di dân tự họ lại không xem việc phân phối vật chất và tiền tệ là một nghĩa vụ. Các thành viên di dân có một góc nhìn xuyên quốc gia, nghĩa là họ chủ động so sánh vị trí của họ trong bối cảnh kinh tế Mỹ với vị trí kinh tế của thân nhân họ ở Việt Nam. Chính cách nhìn xuyên quốc gia này buộc người di dân hỗ trợ tài chính cho gia đình của họ ở Việt Nam. Khi làm như vậy, một số di

<sup>1</sup> Peter, 2010; Schmalzbauer, 2008; Singh, 2006.

dân phải tiết giảm chi tiêu tại hộ gia đình ở Mỹ để tiết kiệm và tích lũy cho người thân của họ. Họ làm như vậy với ý định chu cấp các khoản chi tiêu thiết yếu và cần thiết cho các thành viên gia đình của họ nơi quê nhà.

Ba nhóm người chu cấp trong những số người trả lời phỏng vấn đã thể hiện những biến thể trong cách thức mà họ cho, gửi và chi tiêu tiền. Người *chu cấp toàn diện* không chỉ thường xuyên tài trợ cho các khoản chi tiêu hằng ngày của thân nhân, mà còn chi tiền cho người thân mỗi khi họ về thăm. Người *chu cấp không chi tiêu* không có xu hướng chi tiền cho người thân khi họ về thăm; thay vào đó, họ cung cấp một số tiền cố định, định kỳ để hỗ trợ những khoản chi tiêu hằng ngày cho thân nhân của họ. Cuối cùng, những người *chi tiêu nhưng không chu cấp* chỉ tiêu tiền cho thân nhân khi họ về thăm quê hương, đồng thời họ tránh cho tiền thường xuyên vì sợ rằng số tiền đó sẽ được chi tiêu vào những hàng hóa phù phiếm. Cách phân loại những người chu cấp xuyên quốc gia này là một nỗ lực ban đầu trong việc phân loại và giải thích dòng tiền giữa các gia đình xuyên quốc gia. Đồng thời, nó cho phép chúng ta, ở mức tối thiểu<sup>1</sup>, hiểu rằng những khác biệt cá nhân và xã hội mà người gửi, người chi tiêu và người nhận gán cho lưu thông tiền tệ trong các gia đình xuyên quốc gia (thậm chí ngay cả những người có nguồn gốc từ cùng một nền văn hóa tiền bạc) ảnh hưởng đến các mối quan hệ gia đình sâu sắc đến mức nào. Những khác biệt này tạo ra căng thẳng, mâu thuẫn và các tình huống khó xử; khi những người ở hai bờ đại dương tham gia vào dòng thác chi tiêu xuyên quốc gia.

<sup>1</sup> Những nghiên cứu trong tương lai có thể xem xét tính không đồng nhất nội bộ (ví dụ, các biến thể trong giới tính, tuổi tác và tình trạng hôn nhân) trong mỗi nhóm người chu cấp xuyên quốc gia.

## CHƯƠNG 5

# GIẤC MƠ MỸ Ở VIỆT NAM

Đào Nguyễn, 51 tuổi, là một người mẹ đơn thân có hai con, làm việc trong một tiệm nail tại Charlotte, Bắc Carolina. Gần đây bà đã mua được một ngôi nhà hai phòng ngủ nhờ sự giúp đỡ của cô con gái 19 tuổi, Kristy, cô bé này từ khi 16 tuổi đã xin phép mẹ đi làm tại một nhà hàng thức ăn nhanh để có thể giúp đỡ tài chính cho gia đình<sup>1</sup>. Bà Đào đồng ý vì lương của Kristy mang lại một nguồn thu nhập quan trọng bổ sung cho việc trang trải khoản vay mua nhà của họ. Hai mẹ con cùng nhau chăm sóc Kevin, cậu con trai 12 tuổi của Đào. Gia đình này đến Mỹ khi Kevin chỉ mới hai tuổi. Họ sống ở Sacramento, California, cho đến khi chồng Đào bỏ rơi bà để đi theo một người phụ nữ khác. Ba mẹ con Đào chuyển tới Arizona để làm việc tại tiệm nail của một người bạn. Rồi Đào dành dụm đủ tiền để chuyển chỗ một lần nữa, lần này bà đến Florida và sống cùng một người đàn ông mà bà làm quen qua những người bạn chung. Bốn năm sau, sau khi mối quan hệ đó thất bại, Đào đã tiết kiệm được đủ tiền

---

<sup>1</sup> Nhiều nghiên cứu cho biết rằng con em của những người nhập cư (children of immigrants) và trẻ em nhập cư (immigrant children) tham gia lao động, với những công việc được trả lương, để giúp đỡ kinh tế cho các hộ gia đình di dân. Về một vài ví dụ cho nghiên cứu về chủ đề này trong hai thập kỷ qua, xem Estrada và Hondagneu-Sotelo, 2010; Orellana, 2001; Song, 1999; Valenzuela, 1999.

để chuyển chỗ lần thứ tư. Lần này, Đào chuyển đến Charlotte để được ở gần người anh trai duy nhất của mình. Làm thợ nail ở tiệm, bà kiếm được từ 1.500 đến 3.000 đô la mỗi tháng, số tiền này dao động tùy thuộc vào tiền boa nhận được từ khách hàng. Người chủ tiệm đồng hương đảm bảo cho Đào một mức thu nhập tối thiểu là 1.500 đô la một tháng, và cho bà thời gian làm việc linh động. Tiệm nail mở cửa từ 9 giờ sáng đến 9 giờ tối; Đào có thể chọn nghỉ một ngày trong tuần, bất kỳ ngày nào, và làm việc trong 6 ngày còn lại, mỗi ngày phải làm đủ 10 tiếng đồng hồ.

Hàng năm, ông chủ của Đào cho bà nghỉ phép để về thăm Việt Nam. Nhưng Đào cho biết mấy đứa con lại không thích những chuyến về Việt Nam nhiều như bà. “Tụi nhỏ không thực sự hiểu cuộc sống ở đó”, Đào nói. “Tôi nghĩ rằng với chúng thì Việt Nam quá buồn và ồn ào. Chúng Mỹ hóa quá mức rồi, nên tôi cho phép chúng chọn lựa có muốn đi với tôi hay không”. Tất nhiên mỗi năm bà đều cố gắng thuyết phục các con cùng đi vì bà muốn chúng dành chút thời gian với gia đình ở Việt Nam; nhưng khi chúng không chịu đi, chúng ở lại với người cha ở California hoặc với người chú của chúng ở Charlotte. Những chuyến đi này tốn kém nhiều, vì vậy khi ở Mỹ bà Đào hết sức tiết kiệm để dành tiền cho những chuyến về thăm. Cũng như ở California, Arizona và Florida, Đào hiếm khi đi mua sắm tại Charlotte, và nếu có mua sắm thì cũng chỉ mua đồ cho bọn trẻ. Bà cũng không bao giờ đi ăn ngoài tại các nhà hàng. “Tôi cho con trai tôi một ít tiền để nó có thể đi chơi chỗ này chỗ kia với bạn bè”, Đào giải thích, “nhưng về khoản thực phẩm, chúng tôi đều ăn ở nhà, và trong bếp tôi luôn nấu sẵn vài thứ để ăn ngay khi cần”. Đào chưa bao giờ đi xem phim và không đăng ký truyền hình cáp, bà cho biết sẽ chỉ đăng ký những kênh “truyền hình của người Việt”. Thêm nữa, Đào không bao giờ nghỉ phép và đi chơi tại Mỹ.

Câu chuyện của bà Đào minh họa cách thức mà những người nhập cư có mức lương thấp, với những vị thế xã hội đa dạng trong các lĩnh vực xã hội xuyên quốc gia khác nhau, cố gắng hợp lý hóa tình trạng lương thấp bằng việc chuyển nó thành thực tế vật chất trong đời sống của họ bên kia

bờ đại dương<sup>1</sup>. Đào sống một cuộc sống của người lao động nhập cư; hầu như không có giao tiếp với đời sống chung của Charlotte ngoại trừ việc đi chợ mua thực phẩm và đi làm. Tuy nhiên, bà cho biết rằng bà rất thích sống ở Mỹ. “Tôi rất hạnh phúc với cuộc sống của tôi ở Mỹ”, bà nói. “Các con tôi đều khỏe mạnh, chúng ngoan ngoãn và chăm chỉ học tập. Tôi có những người bạn giúp đỡ mình ở Charlotte, và đây là một nơi sống tốt”.

Người di dân tham gia trả lời phỏng vấn, như bà Đào, luôn ấp ủ một *giấc mơ Mỹ* dù phải làm việc nhiều giờ với những công việc tầm thường ở mức lương thấp, hầu như không có cơ hội tiến thân trong dài hạn<sup>2</sup>. Như những gì mà Jennifer Hochschild gọi là “linh hồn của dân tộc Mỹ”, hệ tư tưởng *Giấc mơ Mỹ* (American Dream ideology) từ nhiều thế kỷ nay có vai trò như một cam kết cùng công chúng Mỹ<sup>3</sup>. Những người tin vào tư tưởng này, như Michele Lamont khẳng định, “tin rằng việc phân phối giá trị hiện tại là công bằng, rằng cơ hội có sẵn cho tất cả mọi người, và rằng mọi người có thể đạt được giấc mơ của mình nếu họ nỗ lực vì điều đó”<sup>4</sup>. Tuy nhiên, rõ ràng là những hứa hẹn của giấc mơ Mỹ cũng đang dờ với nhiều người ở quốc gia này<sup>5</sup>! Khi đối chiếu cuộc sống của người nhập cư trên các lĩnh vực xã hội xuyên quốc gia, chúng ta thấy được sự phức tạp của tiến trình Giấc mơ Mỹ trên những vị thế xã hội và kinh tế khác

<sup>1</sup> Một số nghiên cứu cho rằng thông qua hàng hóa vật chất, đặc biệt là những mặt hàng “thể hiện đẳng cấp”, mà những người di cư có mức lương thấp biện minh cho sự bấp bênh trong cuộc sống hằng ngày của họ ở Mỹ. Xem Goldring, 1998; Peter, 2010; Schmalzbauer, 2005b.

<sup>2</sup> Katherine S. Newman và các đồng nghiệp (1999; Newman và Chen, 2008) báo cáo rằng: trái với điều mà hầu hết người Mỹ nghĩ, sự thăng tiến trong dài hạn (long-range mobility) ít xảy ra thường xuyên ở Mỹ hơn so với các nước công nghiệp hóa khác (ví dụ, tại các cộng đồng thiểu số ở Tây Âu).

<sup>3</sup> Hochschild, 1995.

<sup>4</sup> Lamont, 2000, trang 103.

<sup>5</sup> Ở đây, tôi không lý giải nhiều về những tranh luận chính trị và học thuật liên quan đến tư tưởng *Giấc mơ Mỹ*. Trong chương này, tôi chỉ diễn giải những quan điểm/ niềm tin của người di cư về thành tựu (achievement) và sự thăng tiến (mobility) tại Mỹ. Về những nghiên cứu về các cuộc tranh luận quanh tư tưởng *Giấc mơ Mỹ*, xem Clark, 2003; Hochschild, 1995; Louie, 2012; Mahler, 1995; Zia, 2000.

nhau. Khả năng chu cấp cho người thân không di cư cũng như việc có thể tiêu tiền khi về thăm quê hương cũng cố thêm lòng tin của họ về “phần thưởng” của sự kiên trì và chăm chỉ làm việc tại Mỹ. Bất chấp tính chất bấp bênh trong công việc của họ trong thị trường lao động Mỹ cũng như cuộc sống phải luôn cực kỳ tần tiện, thành viên di cư của các gia đình xuyên quốc gia đều mang đến những câu chuyện đầy ắp đặc ân, trân trọng và biết ơn về một cuộc sống tại Mỹ<sup>1</sup>. Xét về mặt này, những người di dân Việt tin rằng họ đã đạt được một *phiên bản* của giấc mơ Mỹ.

## HỌ LÀM VIỆC CHĂM CHỈ ĐỂ KIẾM TIỀN

Khi về Việt Nam, Đào trú ngụ tại một căn nhà phố hai tầng đông đúc và chật hẹp của mẹ mình (năm nay đã 75 tuổi) trong một khu phố tồi tàn ở quận Gò Vấp. Vì Đào hay về Việt Nam và vẫn có một phòng riêng trong nhà (đây là một thực tế cho thấy rằng dù nhà khá chật hẹp, căn phòng dành riêng này nhấn mạnh tầm quan trọng của Đào trong vai trò *thành viên hải ngoại* của gia đình!), bà không phải mang theo quần áo và vật dụng cá nhân mỗi lần về thăm. Thỉnh thoảng Đào mang theo một số loại thuốc phổ thông và bất cứ món gì mà gia đình nhờ mua như một “yêu cầu đặc biệt”. “Miễn là không được quá 100 đô la”, bà cười và nói. “Ngày nay, ở Sài Gòn mua gì chẳng được. Không giống như 10-15 năm trước đây, hồi đó mua xà phòng hoặc Tylenol cũng không có! Còn bây giờ thì cái gì mình cần cũng có ở Sài Gòn”<sup>2</sup>. Một buổi chiều Chủ nhật khi tôi đến chơi, ngôi nhà đó chật cứng với hơn chục người có mặt. Những cuộc trò

<sup>1</sup> Một phân tích sâu sắc và đột phá gần đây về khái niệm “biết ơn” (gratitude) của người tị nạn Việt Nam với bản sắc dân tộc Mỹ, xem Nguyen, 2012.

<sup>2</sup> Trước và trong những năm đầu của cải cách kinh tế thị trường, người Việt Nam rất khó mua được hàng hóa phương Tây, đặc biệt là thuốc men. Kể từ khi đổi mới kinh tế, các siêu thị và trung tâm thương mại đã mọc lên nhanh chóng, đặc biệt là ở những thành phố. Nhiều người được phỏng vấn cho biết giá cả hàng hóa nhập khẩu hiện nay tương đương với giá ở các nước phương Tây, do đó những người di cư có ít động cơ kinh tế để mang hàng hóa về, so với giai đoạn trước kia, trong những chuyến về thăm quê hương đầu tiên. Thảo luận về sự nổi lên của các siêu thị và hàng hóa nhập khẩu, xem Maruyama và Trung, 2007.

chuyện ồn ào và khá vui vẻ khiến tôi có cảm giác rằng hầu hết những người này là khách đến tham dự một buổi họp mặt gia đình. Nhưng hóa ra không ai trong số họ là khách hết; tất cả... 14 người đó đều sống chung trong một căn nhà diện tích chừng 75m<sup>2</sup>, khá điển hình ở Sài Gòn, với những bức tường chung với các nhà hàng xóm ở hai bên! Bà Đào cho tôi biết có tới 3 gia đình riêng sống trong căn hộ gồm nhiều thế hệ này: bà mẹ già của Đào; hai chị của Đào và chồng con của họ, bao gồm bốn cháu trai và hai cháu gái; cùng một cháu trai đã lớn và vợ con của cậu này! Mặc dù Đào tiết lộ đầy tự hào rằng bà đã lo cho tất cả 14 người bà con nói trên, tôi cho rằng bà hẳn phải rất vất vả mới có thể thu vén đồng thời cho cả hai gia đình ở Charlotte (nơi mà Đào và cô con gái Kristy cùng phải làm việc) và ở Sài Gòn. Tuy nhiên, Đào giải thích:

Thực ra lo cho tất cả mọi người ở đây cũng không tốn kém lắm, vì mẹ tôi đã sở hữu ngôi nhà này từ nhiều năm nay. Tiền thuê nhà sẽ là khoản chi phí cao nhất nếu chúng tôi không có nhà riêng! Về phần ăn uống, gia đình tôi luôn tự nấu và cùng ăn ở nhà chứ không đi ăn bên ngoài, nên rất dễ dàng khi mua thực phẩm số lượng lớn và chia sẻ cùng nhau. Tôi chu cấp cho cả nhà 250 đô la mỗi tháng để mua đồ ăn. Họ phải chi trả cho những khoản chi phí khác, chẳng hạn như tiền điện, tiền gas. Một trong những đứa cháu trai thì chịu trách nhiệm trả tiền thuê bao Internet!

“Thế còn những trường hợp khẩn cấp thì sao?” Tôi hỏi. “Những chi phí phát sinh thì sao? Khi có việc phát sinh, làm thế nào họ lo được những khoản đó?” Đào giải thích thêm:

Vâng, chính những lúc đó sẽ là rắc rối lớn: nếu có việc phát sinh và họ bất chợt cần một số tiền lớn, mà nếu không có sẽ là một thảm họa. Khoảng ba năm trước, lúc cháu trai của tôi 22 tuổi, nó bị tai nạn xe máy, và tôi đã phải gửi về 1.800 đô la để trả tiền bệnh viện. Mẹ tôi cũng đôi khi cần được chăm sóc khẩn cấp bởi vì bà không khỏe lắm, đó cũng là một khoản chi phí đôi khi phát sinh. Nhưng tôi cố gắng dặn dò họ phải cẩn thận trong mọi việc, vì khi có những trường hợp khẩn cấp phát sinh thì tôi cũng rất khó giúp đỡ...

Khi được hỏi làm thế nào có thể tiết kiệm tiền ở Charlotte để duy trì sự hỗ trợ tài chính cho các thân nhân Sài Gòn, Đào chuyển đề tài và nói về việc cô đã may mắn khi được sống tại Mỹ: “Ở Mỹ, không giống như ở Việt Nam, cuộc sống dễ thở hơn nhiều. Anh thử nghĩ coi, có 5 người lớn làm việc trong nhà này - hai chị tôi, hai ông anh rể, và một đứa cháu trai lớn - nhưng tổng thu nhập của họ gom hết lại cũng chưa tới 500 đô la một tháng. Con số đó chưa bằng thu nhập trong một tuần của tôi tại Charlotte”. Rồi bà quay lại tình trạng của chính mình ở Mỹ để so sánh:

Tôi thực sự đang sống trong giàu sang. Tôi không có gì phải lo lắng. Tất cả những gì tôi cần làm là lao động chăm chỉ, và tôi luôn luôn có thể kiếm tiền. Nếu không sử dụng sáu tuần nghỉ phép thường niên, trong thời gian đó tôi có thể kiếm được một khoản tiền bằng tổng thu nhập trong suốt một năm của 5 người bọn họ! Tôi nghĩ rằng tôi may mắn khi hề làm việc chăm chỉ là có thể kiếm được tiền trên đất Mỹ! Khi ba của tụi nhỏ bỏ rơi mẹ con tôi, tôi vẫn có thể làm việc và lo cho bản thân mình. Ở Việt Nam thì không có chuyện đó đâu nhé, bạn phải may mắn mới có thể đủ sức tự lo cho cuộc sống của bản thân. Ở Mỹ, chỉ cần chịu khó làm việc, sẵn sàng bỏ sức lao động ra là ai cũng có thể kiếm được tiền.

Nghiên cứu về những di dân người Honduras của Leah Schmalzbauer chưa xót minh họa cách mà những người lao động nhập cư có mức lương thấp trở về quê hương để thể hiện địa vị xã hội và giá trị bản thân của họ. Họ có thể làm như vậy bởi một thực tế rất rõ ràng, đó là: thu nhập của họ tiêu dùng được nhiều hơn ở quê hương so với ở Mỹ<sup>1</sup>, qua đó giúp họ hiện thực hóa thành quả của những lao động cực nhọc tại Mỹ<sup>2</sup>. Bất chấp những hạn chế về cấu trúc cũng như cơ hội kinh tế nhìn chung khá ảm

<sup>1</sup> Schmalzbauer, 2005a, 2005b, 2008.

<sup>2</sup> Schmalzbauer ghi nhận: “Tôi nhận ra rằng những người trả lời phỏng vấn là những người mang nặng tính cá nhân chủ nghĩa, chỉ trung thành với gia đình và một vài người khác. Họ tin tưởng nhiệt thành rằng làm việc vất vả sẽ mang lại thành công... nguyên tắc làm việc của họ có nguồn gốc ở Honduras, nơi mà người nghèo tham gia vào các công việc lao động nặng nhọc từ khi còn rất trẻ” (2005b, trang 5).



đạm với người nhập cư có thu nhập thấp tại Mỹ<sup>1</sup>, những người nhập cư nghèo từ Honduras vẫn tiếp tục ập ủ một giấc mơ Mỹ qua việc họ có khả năng mua những hàng hóa thể hiện đẳng cấp (status-bearing goods) ở cả Mỹ và Honduras, đồng thời có thể hỗ trợ những người thân không di cư ở quê nhà<sup>2</sup>. Schmalzbauer cho rằng thông qua cách họ thể hiện thông điệp “chăm chỉ làm việc có thể làm cho người ta giàu có”, những người nhập cư “tái khẳng định tư tưởng này và tư tưởng của chủ nghĩa tiêu dùng Mỹ một cách *xuyên quốc gia*, qua những thông điệp về thành công và cơ hội, cả đúng lẫn sai, hướng đến hệ thống bà con họ hàng ở quê nhà”<sup>3</sup>. Quan trọng hơn hết, Schmalzbauer khẳng định rằng việc duy trì và buộc phải sống trong không gian xuyên quốc gia khiến cho hệ tư tưởng *Giấc mơ Mỹ* trở nên rõ ràng với những người nhập cư nghèo, rõ ràng hơn nhiều so với những người Mỹ nghèo khác<sup>4</sup>. Nhà nghiên cứu này gọi những di dân xuyên quốc gia người Honduras là “những người mơ mộng xuyên Mỹ” vì họ tin rằng dù cuộc sống ở Mỹ có khó khăn đến đâu thì làm việc chăm chỉ sẽ giúp họ thực hiện những ước mơ của mình thông qua hành vi tiêu dùng ở quê nhà.

Nghiên cứu của tôi về những gia đình xuyên quốc gia người Việt cũng lặp lại những phát hiện trong nghiên cứu của Schmalzbauer. Những người di cư trả lời phỏng vấn luôn nói về những khó khăn và hy sinh mà

<sup>1</sup> Newman và Chen ghi nhận rằng: sự thăng tiến qua các thế hệ (intergenerational mobility) ở Mỹ thấp hơn so với ở Pháp, Đức, Canada, và một loạt các nước có thu nhập cao khác (2008). Để có một phân tích sâu sắc về cấu trúc của thăng tiến (structure of mobility) theo nhóm thu nhập, xem Mishel et al., 2012.

<sup>2</sup> Các nghiên cứu khác cũng chỉ ra lý tưởng *Giấc mơ Mỹ* trong những người nhập cư, nhưng tôi dẫn chiếu đến công trình của Schmalzbauer vì tác giả này sử dụng dữ liệu từ Mỹ và Honduras để cung cấp bằng chứng cho cách mà người di cư thể hiện hệ thống địa vị xuyên quốc gia (transnational status system) của họ. Một số nghiên cứu khác, trong thập kỷ vừa qua, về *Giấc mơ Mỹ* của người nhập cư là Clark, 2003; Louie, 2012; Mahler, 1995; Park, 1997; Waters, 1999.

<sup>3</sup> Schmalzbauer, 2005b, trang 5.

<sup>4</sup> Schmalzbauer lưu ý rằng *Giấc mơ Mỹ* “trở nên rõ ràng hơn khi nó được giải thích trong một bối cảnh xuyên quốc gia” (2005b, trang 18).

họ phải chịu đựng hằng ngày, trong những công việc với mức lương thấp. Theo đó, khi mô tả công việc tại Mỹ, họ kể về những công việc bẩn thỉu, làm việc nhiều giờ và điều kiện làm việc nguy hiểm. Khang Trần, 43 tuổi, vận hành máy tại một trung tâm kho phân phối gần Falls Church, Virginia, chưa chút mô tả công việc trong đây chuyên của anh ta như sau: “Công việc của tôi rất khó nhọc; luôn luôn phải mang vác nặng, đi lại xung quanh rất nhiều cùng với thiết bị, vật tư và hàng hóa. Nói chung tôi phải làm việc suốt ngày không nghỉ, như con robot hoặc một cái máy vậy...” Để nói thêm về những thách thức trong công việc của mình, anh kể:

Đôi khi công việc cũng nguy hiểm, khi tôi phải leo lên cao trong nhà kho để lấy xuống những vật tư nặng. Giờ làm việc rất dài vì nhà kho mở cửa rất sớm và chỉ đóng cửa vào lúc nửa đêm! Đôi khi, lúc tôi về đến nhà thì đã mệt tới mức không thể nhắc nổi mình và không còn sức để ăn uống nữa. Tôi chỉ muốn nằm xuống và đi ngủ ngay lập tức, để lại bắt đầu một ngày nặng nhọc vào hôm sau. Tôi không có quyền lựa chọn lịch làm việc vì điều đó phụ thuộc vào người quản lý, anh ta phân việc cho chúng tôi theo từng tuần. Thỉnh thoảng, tôi phải làm đến tận nửa đêm, qua hôm sau 5 giờ sáng đã phải làm tiếp! Có khi liên tục mấy ngày tôi chẳng gặp được gia đình mình nữa...

Nhiều người di cư đến Mỹ trong thời kỳ *phi công nghiệp hóa* (deindustrialization) phát triển mạnh trong những năm đầu thập niên 1980 đã chứng kiến tận mắt sự xói mòn của các công việc được trả lương khá, điều từng mang lại sự ổn định cho tầng lớp lao động<sup>1</sup>. Trong ba thập kỷ qua, sự chuyển dịch từ một nền kinh tế dựa trên sản xuất sang một nền kinh tế dựa trên dịch vụ đã dẫn đến tình trạng mất việc làm đối với một số lao động có mức lương thấp, và nhiều người khác phải tìm thêm

---

<sup>1</sup> Hầu hết những người tị nạn Đông Nam Á đến Mỹ trước những năm 1990 được cung cấp tối đa 18 tháng trợ cấp của Chính phủ. Phân tích về hoàn cảnh của người Việt tị nạn trong giai đoạn đầu của quá trình di cư tị nạn (refugee migration) những năm 1970 và 1980, xem Bankston và Zhou, 1997; Montero, 1979. Phân tích chi tiết về đề tài này, xin xem Tang, 2000.

việc làm bán thời gian để trang trải cuộc sống<sup>1</sup>. Thảo, một phụ nữ khoảng 35 tuổi, mô tả những công việc bán thời gian mà cô làm là trợ tá và thu ngân tại Walmart<sup>2</sup>: “Tôi từng làm việc thu ngân với mức lương tối thiểu tại Walmart, nhưng rồi họ đã thay đổi giờ làm và thuê nhiều người làm bán thời gian hơn, nên họ không còn cho tôi làm toàn thời gian như trước”, cô giải thích. “Công ty từ chối thuê thêm bất kỳ nhân viên thu ngân toàn thời gian nào. Vì vậy, một người bạn khuyên tôi tham gia một khóa học ngắn để làm trợ tá (nursing assistant). Tôi ban đầu muốn trở thành một y tá, nhưng tôi không đủ khả năng để bỏ việc và đi học, vì vậy một khóa học ngắn hạn thì vẫn tốt hơn so với không làm gì”. Về lý do tại sao phải tiếp tục loay hoay với cả hai công việc bán thời gian nói trên, Thảo cho biết:

Sau khi hoàn thành khóa học, tôi xin được việc làm trong bệnh viện, nhưng họ cũng không thể cho tôi làm việc toàn thời gian. Do đó, ban ngày tôi làm việc tại bệnh viện khoảng 3-5 ngày mỗi tuần, buổi tối thì làm thu ngân tại Walmart. Mặc dù làm ở bệnh viện được trả thêm 4 đô la/giờ, nhưng tôi không thực sự thích nó. Tôi phải dọn vệ sinh cho bệnh nhân và vệ sinh các phòng bệnh. Có những hôm vất vả quá, tôi thậm chí nôn ói nhiều lần trong ngày. Nếu họ có thể cho tôi một vị trí toàn thời gian với chế độ bảo hiểm y tế tại Walmart, tôi sẽ chọn làm việc toàn thời gian ở đó mặc dù lương thấp hơn. Khi đó, muốn có thêm tiền thì tôi chỉ cần làm việc nhiều giờ hơn, và không phải đối diện với cái bệnh viện khốn khổ này...

Những người trả lời phỏng vấn khác cũng lựa chọn làm các công việc lương thấp, nhưng họ có thể bù đắp cho mức lương thấp bằng cách

<sup>1</sup> Về một nghiên cứu phân tích cổ điển và toàn diện về tác động của phi công nghiệp hóa lên thị trường lao động Mỹ, xem Wilson, 1987, 1996. Với các quan điểm về chủng tộc và những mối quan hệ dân tộc liên quan đến phi công nghiệp hóa, xem Lin, 1998; Lipsitz, 1995; McCall, 2001; Wilson và Pahl, 2011.

<sup>2</sup> Một số di dân trả lời phỏng vấn phải làm nhiều công việc để đủ sống. Trong danh sách những người được phỏng vấn trong phụ lục của cuốn sách này, tôi chỉ ghi lại các công việc chính của mỗi người.

làm việc nhiều giờ hơn. Giống như Thảo, một số người nói rằng họ thà làm các công việc được trả lương thấp, tẻ nhạt và nhàm chán, còn hơn là làm các công việc được trả lương cao nhưng điều kiện làm việc nguy hiểm và không vệ sinh. Quan điểm này được trình bày bởi Hồng, 46 tuổi, một công nhân nhà máy mất kính tại Florida. Bà Hồng cho rằng vì nhà máy đó có... máy điều hòa nhiệt độ, nên công việc của bà không thuộc về “tầng lớp lao động”, dù thực tế là bà chỉ kiếm được vốn vẹn 7,50 đô la mỗi giờ làm việc. Bà nói thêm: “Công ty cho phép chúng tôi làm việc bao nhiêu giờ tùy thích. Chúng tôi làm việc toàn thời gian, và nếu muốn thì có thể làm thêm giờ với mức lương 10,25 đô la/giờ. Nhưng họ không cho phép chúng tôi đăng ký làm ngoài giờ, vì nếu công nhân làm việc quá 40 giờ một tuần thì lương ngoài giờ mà công ty phải trả sẽ cao hơn mức 10,25 đô la/giờ. Vì vậy chúng tôi nhận tiền mặt nếu làm việc thêm giờ. Trong suốt 11 năm qua, tôi đã làm việc nhiều hết sức có thể”. Bà Hồng tự so sánh bản thân với những công nhân người Mỹ khác như sau:

Tôi cố gắng làm 70-75 giờ một tuần, vì khoản tiền lương ngoài giờ là rất đáng kể với tất cả chúng tôi. Một số người Mỹ phàn nàn về công việc, họ nói nó nhàm chán, lặp đi lặp lại, họ không thể làm trong một thời gian quá dài. Với tôi thì chẳng có vấn đề gì cả! Tôi có thể làm trong một thời gian rất dài vì công việc của tôi chỉ là đặt những cặp mắt kính vào trong hộp gọn gàng để có thể gửi chúng ra các cửa hàng bán lẻ. Vấn đề duy nhất là thỉnh thoảng sau cả tuần làm việc, tay tôi bị đau và tôi phải nghỉ mất một ngày để hồi phục. Nhưng công việc này vẫn còn tốt hơn so với rất nhiều công việc khác mà tôi thấy những người Việt làm quanh đó, như làm việc tại các siêu thị hoặc nhà hàng.

Ngoài những thông lệ đôi khi bất công (unfair labour practice), chẳng hạn như không nhận được tiền lương làm ngoài giờ đúng mức như vừa mô tả ở trên, những người tham gia phỏng vấn còn kể về tình trạng phân biệt đối xử. Tuy nhiên, ngay cả những người nói về những khó khăn do phân biệt đối xử và những tập quán lao động bất công tại chỗ làm của họ vẫn nói rằng: bất chấp những vấn đề như vậy, họ tiếp

tục chịu đựng vì tin rằng về lâu về dài cuộc sống sẽ tốt hơn nếu họ tiếp tục hy sinh, làm việc chăm chỉ và sống trung thực. Ông Hiệp, 52 tuổi và có 3 con, đã làm việc trong hơn 15 năm tại một trại nấm ở Atlanta, Georgia, chia sẻ quan điểm này:

Vợ chồng tôi làm việc ở trại nấm này được hơn 15 năm rồi. Hằng tháng chúng tôi hái hàng ngàn pound<sup>1</sup> nấm cho trang trại để phân phối đến các chỗ bán lẻ của họ. Làm việc tại đây đặc biệt vất vả vào mùa đông vì họ không thể sưởi ấm bên trong trang trại. Chúng tôi phải hái nấm suốt 12 tiếng trong thời tiết lạnh. Vợ tôi rất dễ ngã bệnh, nhưng tuy rất hay ốm vào mùa đông, cô ấy vẫn luôn đi làm với tôi. Làm việc chăm chỉ cũng tốt, nhưng đôi khi những người quản lý lại thiên vị trong công việc, và điều đó thực sự làm tôi tức giận. Một số viên quản lý tại trang trại có ưu tiên cho những công nhân nhất định, đa phần những công nhân này là người da trắng. Họ được chọn ngày nghỉ phép và họ được trả tiền lương cao hơn so với chúng tôi. Những công nhân Việt Nam khác và tôi đã khiếu nại, nhưng họ chẳng thêm quan tâm.

20 năm trước đây, trong một nghiên cứu so sánh về thu nhập của người nhập cư và người thuộc các nhóm dân tộc thiểu số trong nước, hai nhà xã hội học Min Zhou và Alejandro Portes chỉ ra rằng đối với nhiều người nhập cư mới đến, “giai đoạn làm những công việc hèn mọn với mức lương thấp là một thành phần quen thuộc trong hành trình đi đến sự thành đạt của gia đình và sự độc lập về kinh tế”<sup>2</sup>. Đối với những người di cư Việt trong nghiên cứu này, thời điểm họ đến Mỹ thường không liên quan nhiều đến cách nhìn của họ về *tiến thân* và *chăm chỉ làm việc*. Điều này có nghĩa là những người di cư nói chung không phê phán hệ thống áp bức (oppression), vốn ăn sâu trong chủ nghĩa tư bản hiện đại<sup>3</sup>. Dù đến Mỹ vào thời gian nào đi nữa, xét trên khía cạnh của

<sup>1</sup> Một pound bằng 0,45kg - ND.

<sup>2</sup> Zhou và Portes, 1992, trang 116.

<sup>3</sup> Tất nhiên, có nhiều hệ thống áp bức khác nhau mà các nhóm thiểu số về chủng tộc, giới tính và giai cấp phải đối mặt, bao gồm chế độ gia trưởng, kỳ thị đồng tính luyến ái

một nhóm xã hội (social group), nhìn chung những người di cư khá lạc quan về hoàn cảnh của họ. Tuy không phủ nhận sự tồn tại của phân biệt chủng tộc hay những rào cản cơ cấu khác, nhưng họ có xu hướng tập trung vào các cơ hội<sup>1</sup>, tuy hạn chế, mà họ thực sự trải nghiệm trong cuộc sống của mình<sup>2</sup>. Khi đánh giá cơ cấu cơ hội kinh tế tại Mỹ, thỉnh thoảng họ cũng đề cập đến những trải nghiệm về phân biệt đối xử hoặc tập quán lao động bất công, như trong trường hợp của Hiệp; tuy nhiên, họ xem đây là những vấn đề giữa các cá nhân, hơn là một điều kiện mang tính cấu trúc của cuộc sống của họ. Ngay cả khi nói về phân biệt đối xử và tập quán lao động bất công, những người di cư vẫn giữ lòng trung thành của họ với lý tưởng của Giấc mơ Mỹ.

## THIÊN ĐƯỜNG CÔ ĐƠN, ĐỊA NGỤC HẠNH PHÚC

Mặc dù trải qua những thông lệ lao động bất công, điều kiện làm việc không thoải mái, và một cuộc sống nhìn chung khá là ảm đạm, các thành viên di cư của các gia đình xuyên quốc gia Việt Nam diễn giải hoàn cảnh bấp bênh của họ theo một quan điểm *xuyên quốc gia*. “Khi bạn nghĩ và so sánh Mỹ và Việt Nam, thì một bên như thiên đường cô đơn,

---

(homophobia), phân biệt tuổi tác... Những điều đó nằm ngoài phạm vi của phân tích này. Ở đây, tôi chỉ bàn về kinh tế chính trị của phương thức sản xuất tư bản, trong đó đặt những người nhập cư có mức lương thấp ở nấc thang dưới cùng của kim tự tháp kinh tế Mỹ. Để biết những thảo luận sâu rộng về các hệ thống áp bức giao thoa lẫn nhau, xem Bonacich, Alimahomed và Wilson, 2008; Sacks, 1989.

<sup>1</sup> Một số học giả cho biết người nhập cư thiếu số đối phó với các rào cản về cơ cấu (ví dụ: phân biệt đối xử) bằng cách duy trì niềm tin rằng: tuy làm việc với mức lương rất thấp, ở Mỹ họ vẫn được hưởng một cuộc sống tốt hơn so với tại quê hương. Những học giả này cũng lập luận rằng các nhóm thiểu số không di cư (non-migrant minorities) không có một chiến lược đối phó tương tự. Công trình của nhà nhân chủng học John Ogbu là tiêu biểu nhất cho cách nhìn so sánh này. Xem Ogbu, 1987; Ogbu và Simons, 1998.

<sup>2</sup> Một phân tích tình huống so sánh về các nhóm thiểu số trong cùng một chủng tộc là nghiên cứu về những di dân da đen của Mary Waters (1999), người đã cho thấy rằng những người nhập cư da đen thường có cái nhìn lạc quan hơn về cấu trúc cơ hội kinh tế Mỹ, so với những người Mỹ gốc Phi sinh ra ở Mỹ.

một bên như địa ngục hạnh phúc”, đó là lời của Khang, một nhân viên kho! So sánh đây hình ảnh này chính là quan điểm của nhiều người di cư tham gia phỏng vấn, một số người cũng sử dụng ẩn dụ về *thiên đường* và địa ngục khi so sánh Mỹ và Việt Nam: trên cơ sở kinh tế, họ có xu hướng suy nghĩ về Mỹ như thiên đường và Việt Nam như địa ngục. Tuy nhiên, trên cơ sở cảm xúc, họ cảm thấy cô đơn tại Mỹ và hạnh phúc tại Việt Nam. Có một sự trớ trêu nhất định trong thực tế rằng nếu nước Mỹ chỉ là một thiên đường cô đơn, họ có lẽ sẽ không chấp nhận lý tưởng Giấc mơ Mỹ. Nhưng vì địa ngục hạnh phúc của Việt Nam là một phần của trải nghiệm xuyên quốc gia, những người này có thể hợp nhất cả hai; tập trung vào phần thiên đường của Mỹ và phần hạnh phúc của Việt Nam. Những cảm giác về kinh tế và tình cảm đan xen giúp chúng ta hiểu được cái logic xuyên quốc gia (logic of transnationality) của những người di cư tham gia trả lời phỏng vấn. Nói cách khác, so sánh này là một minh họa sắc sảo về cách mà những người di cư chiếm giữ những vị thế khác biệt nhau trong lĩnh vực xã hội xuyên quốc gia của kênh di dân Việt-Mỹ, một điều kiện mà Peggy Levitt và Nina Glick Schiller gọi là “tính đồng thời (simultaneity), hay những cuộc sống hợp nhất các hoạt động hằng ngày, thói quen sinh hoạt và các thể chế nằm ở cả hai nơi - quốc gia điểm đến và xuyên quốc gia”<sup>1</sup>. Khi về Việt Nam, những di dân không thể không thấy sự phân cực rõ ràng giữa cuộc sống của nhiều người tại đây, bao gồm cả người thân của họ, và cuộc sống của họ tại Mỹ. Trong những bối cảnh đó, họ có thể chọn tập trung hơn vào một “thiên đường tương đối” tại quê nhà, và trong giây lát cố gắng quên đi tính chất bấp bênh của đời sống kinh tế tại Mỹ<sup>2</sup>. Ngay trong cùng một cuộc phỏng vấn, những người di dân thường xuyên nói về điều kiện làm việc khó khăn tại Mỹ, nhưng đồng thời hầu hết bọn họ cũng đều tỏ ra tích cực và lạc quan, nếu không muốn nói là cảm thấy biết ơn, về hoàn cảnh của họ!

<sup>1</sup> Levitt và Schiller, 2004, trang 1003.

<sup>2</sup> Levitt và Schiller (2004, trang 1015) chỉ ra một cách mạnh mẽ các hạn chế của việc đo lường thu nhập và địa vị trong phạm vi biên giới quốc gia.

Tầm quan trọng của việc phỏng vấn những người di cư ngay trên quê hương họ được thể hiện qua các dữ liệu cho thấy cách họ mô tả cuộc sống công việc bằng những từ ngữ mang tính chất “tương đối, xuyên quốc gia” (transnational relative terms). Rõ ràng là khi tôi phỏng vấn người di cư khi họ ở Sài Gòn, ý thức về bản thân và địa vị được nâng cao vì họ đang ở trong một nước Việt Nam đang phát triển. Ngay cả người có thu nhập thấp nhất trong số họ cũng giữ suy nghĩ lạc quan<sup>1</sup>. Cô ta tên Nga, 29 tuổi, làm phục vụ bàn với lương 5 đô la/giờ tại một nhà hàng Việt Nam ở Houston và nhận lương trả chui không có tiền boa - bởi vì ông chủ thu hết tiền boa của những người phục vụ. Khi gặp Nga vào một buổi trưa tại một quán cà phê chuỗi ở Sài Gòn, tôi được biết rằng dù mới qua Mỹ 9 năm, cô ta đã về thăm Việt Nam đến lần thứ 5 rồi. Nga kể về cuộc sống ở Houston như sau:

Ở Mỹ, Chính phủ bảo vệ chúng tôi. Ngay cả nếu đến Mỹ với hai bàn tay trắng, như tôi - không trình độ, không kỹ năng, bạn vẫn có thể nhanh chóng có được công ăn việc làm...

Tầm quan trọng của việc có một cái nhìn tích cực về cơ hội kinh tế tại Mỹ, và theo đó là lý tưởng Giác mơ Mỹ, khiến người di cư tin rằng cuộc sống của họ sẽ còn tồi tệ hơn nhiều nếu không đến Mỹ. Một lần nữa, cho dù họ thấy công việc ở Mỹ bấp bênh thế nào đi nữa, thì cách nhìn của họ vẫn lạc quan, như được minh họa dưới đây theo lời nói của Đào, một thợ làm nail:

Bạn thực sự không biết là ở Việt Nam khổ sở thế nào trừ khi bạn sống ở đây và trải nghiệm nỗi đau của nghèo đói. Gia đình tôi may mắn vì đã đến Mỹ, vì nơi đây bạn có thể làm việc chăm chỉ và tiết kiệm tiền bạc, rồi đến một ngày bạn sẽ có một cuộc sống tốt đẹp. Ngay cả khi công việc của tôi là sơn móng tay đến 12 tiếng đồng hồ mỗi ngày và quỳ gối

---

<sup>1</sup> Một điều không hiếm là người nhập cư làm việc cho người chủ có cùng nguồn gốc dân tộc và nhận lương bằng tiền mặt, một chiến lược mà cả hai bên đều có lợi vì... né được thuế! Tuy nhiên, nhiều người sử dụng lao động đã tận dụng lợi thế của việc “di dân thường khó tìm việc làm” bằng cách trả lương cực kỳ thấp.



hàng giờ để lau chùi và xoa bóp chân cho khách hàng, thì vẫn còn tốt hơn nhiều so với nghèo đói và khốn khổ ở Việt Nam.

Hầu như tất cả những người trả lời phỏng vấn đều xem cơ hội kinh tế ở Mỹ tốt hơn nhiều so với cuộc sống ở Việt Nam. Tuy nhiên, như trình bày của Đào, những người thuộc thế hệ lớn tuổi hơn có thêm một khung tham chiếu về những năm sau chiến tranh, khiến cho niềm tin của họ về Giấc mơ Mỹ có chút khác biệt về mặt định tính so với các thế hệ trẻ hơn. Ngược lại, thế hệ trẻ quan sát những người đồng trang lứa của họ tại Việt Nam như một điểm tham chiếu để giúp họ hiểu được sự chênh lệch kinh tế quốc tế. Đây là điểm nổi bật nhất đối với những người di cư đến Mỹ vào tuổi trưởng thành. Khi nhập cư, họ đã quá tuổi để theo học bậc trung học chính quy, nhưng cũng chưa lớn tuổi đến mức đã có gia đình riêng để chăm lo và hỗ trợ. Phụng là một nữ nhân viên đánh máy 34 tuổi ở Los Angeles, làm việc với mức lương 11 đô la/giờ. Cô đến Mỹ khi đã trưởng thành, và cũng bày tỏ quan điểm tương tự như Nga:

Một số người chúng tôi không đủ thông minh để đi học đại học và lấy bằng để có được những công việc tốt nhất ở Mỹ. Nhưng ngay cả khi bạn không có bằng cấp, bạn vẫn có thể sống tươm tất ở đó [nước Mỹ]. Khi so sánh bản thân với những người anh em họ của tôi ở đây [Việt Nam], tôi cảm thấy mình rất may mắn. Tôi hạnh phúc mỗi khi tôi về Việt Nam thăm nhà. Tôi cảm thấy may mắn là tôi có thể mang đô la Mỹ về đây chi tiêu, nhưng nếu tôi không có công việc ở Mỹ, tôi không bao giờ đủ khả năng tiết kiệm và về Việt Nam mà tiêu xài! Người ta nói rằng ở Việt Nam vui hơn, nhưng đây chỉ là một “địa ngục hạnh phúc” nếu bạn không có công ăn việc làm, như nhiều người cùng trang lứa với tôi. Tôi biết nhiều người trạc tuổi mình không đủ khả năng ra ở riêng và phải ở chung với cha mẹ, và hầu hết bọn họ chỉ kiếm được khoảng 100 đô la/tháng.

Kiệt, một người đàn ông 38 tuổi, di cư đến Nam California 10 năm trước, hiện có thu nhập hằng năm là 32.000 đô la với công việc lái xe đầu kéo (semitrailer) khắp tiểu bang, cũng thể hiện một quan điểm tương tự:

Bạn không thể so sánh bản thân với những người đến Mỹ khi còn rất trẻ. Họ phải đi học phổ thông ở Mỹ và có cơ hội để phát triển lên, họ kết bạn với người Mỹ, và học tốt ở trường. Nói chung là họ gặp hên! Những người như tôi và những người khác mà tôi biết thì đến Mỹ... quá muộn. Chúng tôi đã là những người lớn. Chúng tôi không có kỹ năng tiếng Anh tốt, vì vậy chúng tôi không có quá nhiều lựa chọn. Chúng tôi phải lo cho bản thân và giúp đỡ gia đình. Nhưng dù sao, tôi vẫn khá hơn so với những người bạn của tôi ở Sài Gòn. Họ làm việc cả đời mà chưa chắc đã tiết kiệm được số tiền bằng với mức tôi có thể tiết kiệm được trong một năm. Đó là lý do tại sao Mỹ là quốc gia tốt nhất để sinh sống, và tất cả mọi người biết điều đó. Bạn có thể đến đó, như tôi, không có trình độ mà vẫn có được một công việc tốt. Mặc dù phải làm việc nhiều giờ ở công ty này, nhưng tôi không phải lo lắng về tiền bạc như những bạn bè tôi ở Sài Gòn.

## CON CÁI VÀ GIẤC MƠ MỸ

Người di cư đặc biệt ủng hộ lý tưởng Giấc mơ Mỹ thông qua các thành tựu tiềm năng của trẻ em, dù họ có con cái hay không. Phát hiện này cũng phù hợp với những nghiên cứu thực nghiệm tập trung vào người di cư gốc Á, Phi và Latinh ở Mỹ: những người này tin vào lý tưởng Giấc mơ Mỹ ngay cả khi phải đối mặt với nghèo đói, thiếu thốn và phân biệt đối xử<sup>1</sup>. Khi nói về khả năng tiến thân (mobility) của thế hệ tương lai, những người tham gia khảo sát trong nghiên cứu này chính là sự thể hiện tiêu biểu của cái gọi là “thỏa thuận di cư” (immigrant bargain), một thuật ngữ của Robert Courtney Smith để giải thích cách mà người di cư biện minh cho những công việc cực nhọc hiện tại của họ bằng kỳ vọng rằng con em họ sẽ thành đạt sau này<sup>2</sup>. Vai trò làm cha mẹ không phải là

<sup>1</sup> Louie, 2012; Park, 1997; Schmalzbauer, 2005b; Waters, 1999.

<sup>2</sup> Trong một nghiên cứu tình huống rất hấp dẫn về một gia đình nhập cư Mexico, Smith lập luận rằng thành công trong thế hệ thứ hai dưới những hoàn cảnh khó khăn có thể diễn ra bởi “cách con cái duy trì thỏa thuận di cư và vai trò của họ với cha mẹ

một yếu tố ảnh hưởng đến cách nhìn lạc quan của họ, vì phần lớn họ có con hay dự định sẽ có con<sup>1</sup>. Khi trả lời phỏng vấn, những di dân đã có con cho biết họ làm việc chăm chỉ để con cái họ có thể thành công tại Mỹ. Với những người chưa có con, đa phần đều dự đoán rằng con cái sẽ thành đạt hơn họ về kinh tế, bởi có được những cơ hội mà họ sẽ trao cho con cái<sup>2</sup>. Hầu như tất cả những người trả lời phỏng vấn nói rằng việc có được bằng tốt nghiệp đại học là bước đầu tiên trong thang bậc phát triển tại Mỹ, và tìm được một “công việc văn phòng” (office job) thường được xem là một mục tiêu<sup>3</sup>. “Tôi đến Mỹ quá muộn không đi học lại được, nhưng nếu bạn còn trẻ tuổi khi đến đất nước này, bạn có thể làm việc chăm chỉ, lấy tấm bằng đại học, và có được một công việc văn phòng tốt”, đó là lời một nữ công nhân đóng gói tại kho hàng, khoảng hơn 40 tuổi, ở Arizona. “Tôi muốn các con tôi có được một công việc văn phòng;

---

và anh chị em. Trong ý nghĩa này, tôi đề nghị các bậc cha mẹ làm trung gian cho thỏa thuận di cư bằng cách duy trì một ý thức mạnh mẽ của lý tưởng Giấc mơ Mỹ để tạo thuận lợi cho sự thành công” (2008, trang 273).

<sup>1</sup> Một số nghiên cứu cho thấy: không có sự khác biệt (về mặt thống kê) do ảnh hưởng của tình trạng hôn nhân và tình trạng có/chưa có con cái lên quan điểm của những người di cư về thăng tiến, nhất là quan điểm về lý tưởng *Giấc mơ Mỹ*: xem Khairullah và Khairullah, 1999; Kim, Hurh, và Kim, 1993; Kitano và Sue, 1973. Tuy nhiên, nhiều tài liệu nghiên cứu về thế hệ thứ hai của người nhập cư cho thấy một số quan điểm chênh lệch về thăng tiến giữa con cái và cha mẹ, chẳng hạn như khi con cái không tin vào *thỏa thuận di cư* như cha mẹ họ. Xem Kasinitz et al., 2008; Waters, 1999; Zhou và Bankston, 1998.

<sup>2</sup> Như Heather Beth Johnson (2006) báo cáo, hầu hết các bậc cha mẹ là người nhập cư hết sức bảo vệ niềm tin của họ về các cơ sở quan trọng của lý tưởng *Giấc mơ Mỹ*: các nguyên tắc của chủ nghĩa cá nhân, cơ hội bình đẳng, trọng dụng nhân tài. Tuy nhiên, khi tập trung phân tích thực nghiệm những trải nghiệm của con cái họ từ các tầng lớp xã hội khác nhau, Johnson chỉ ra các quỹ đạo khác nhau về thành tựu của con cái, dựa trên những hoàn cảnh kinh tế tương ứng.

<sup>3</sup> Chỉ có 2 người nói rằng họ hy vọng con cái sẽ khởi nghiệp kinh doanh chứ không học lên đại học. Đây là những trường hợp ngoại lệ, vì những người còn lại đều giữ quan điểm rất lạc quan về giáo dục, xem học hành là con đường chính để đạt được sự thăng tiến trong thứ bậc xã hội. Ngoài ra, đáng chú ý là hầu hết những người được hỏi đều xem tự làm chủ (self-employment) là thua kém hơn việc học lên cao và có bằng cấp, ít nhất là đối với thế hệ trẻ.

việc nhẹ nhàng hơn và lương cao hơn. Khi đó bạn không cần phải làm việc quá vất vả như dân lao động tụi tôi!”

Người di dân rõ ràng đặt kỳ vọng cao vào sự thành đạt của con cái, bất chấp việc bản thân họ nhìn chung không có nhiều cơ hội tiến thân. Ví dụ, vì gia đình cần tiền nên bà Đào cho phép cô con gái làm việc tại một nhà hàng thức ăn nhanh gần như tất cả các ngày trong tuần, nhưng bà vẫn thể hiện hy vọng rằng con gái và con trai bà sẽ dần dần vượt lên trong các nấc thang kinh tế tại Mỹ:

Kristy và Kevin [tên hai người con bà Đào] có nhiều cơ hội để thành công hơn tôi bởi vì chúng đến Mỹ khi còn rất nhỏ. Nếu chăm chỉ học hành, chúng có thể được nhận vào một trường học tốt và có được một tấm bằng đại học. Tôi làm việc nhiều giờ và làm việc rất chăm chỉ để mai sau các con tôi khỏi phải vất vả như tôi. Thậm chí tôi còn nói với Kristy là nó không phải đi làm thu ngân mà chỉ cần tập trung vào việc học. Nhưng Kristy hứa là vẫn đảm bảo việc học tập chu đáo (dù đi làm thêm ở nhà hàng - ND). Tôi cố gắng cho các con bất cứ điều gì chúng cần để chúng có thể học tốt ở trường, vì nếu chúng học tốt, sau này tôi có thể nghỉ ngơi. [*Ý của bà khi nói điều đó là gì?*] Tôi không muốn dựa dẫm vào chúng, nhưng tôi sẽ không phải lo lắng nếu chúng thành công và kiếm được một công việc tốt trong văn phòng. Sau đó, có thể một ngày nào đó chúng sẽ lo cho tôi, và tôi sẽ không phải làm việc quá nhiều như hiện nay.

Ngay cả những người di cư đã qua Mỹ vài chục năm vẫn tiếp tục xem việc chấp nhận làm các công việc tầm thường với mức lương thấp như một phần của “thời gian phục vụ” (tour of duty) của bản thân vì mục đích thăng tiến kinh tế, đặc biệt khi họ nghĩ về những khả năng kinh tế cho con cái họ<sup>1</sup>. Điều này được phản ánh trong các cuộc thảo luận của

<sup>1</sup> Một cách mà di dân Việt tiếp tục “thời gian phục vụ” đồng thời đối diện với nó là lập ra “vốn dân tộc” (ethnic capital) trong cộng đồng của họ. Ví dụ, trong các khu vực kinh tế khó khăn ở Mỹ, những người nhập cư hoạt động đặc biệt tích cực trong các tổ chức cộng đồng. Về một nghiên cứu tình huống của phân tích này trong nhóm người nhập cư nghèo Việt Nam ở New Orleans, xem Zhou và Bankston, 1998.

những người di cư về tương lai của con cái họ, xét trong mối liên hệ với tình hình ảm đạm mà bản thân họ hiện đang làm việc. Những người trả lời phỏng vấn luôn luôn nói rằng công việc của họ là những bước đi tiếp nối để hướng tới một tương lai tốt đẹp hơn. “Tôi làm vì các con tôi. Tôi có thể hy sinh tất cả vì con, vì tôi biết chúng sẽ thành công ở Mỹ”, Khang, một nhân viên kho, giải thích. “Khi đến Mỹ tôi đã là một thanh niên, vì vậy tôi không có thời gian đi học. Tôi phải đi làm ngay lập tức để tự lo thân, vì gia đình tôi khi đó cũng nghèo”. Anh nói thêm về tầm quan trọng của làm việc chăm chỉ và tập trung vào các cơ hội sẵn có cho con cái, như sau:

Khi mới qua Mỹ, chúng tôi ai cũng nghèo, do đó chúng tôi phải bắt đầu từ dưới đáy và dần dần tiến lên trong xã hội. Ngay cả công việc hiện nay của tôi ở nhà kho cũng còn tốt hơn so với những người khác. Chúng tôi biết có những người phải làm việc vệ sinh, lau sàn nhà và toilet tại các bệnh viện. [*Làm sao anh nghĩ rằng con anh sẽ sống khá hơn anh?*] Các con tôi sẽ làm việc chăm chỉ, vì chúng biết cha chúng đã vất vả và gia đình chúng chẳng có nhiều tiền. Chúng tôi luôn dạy con rằng nếu chịu khó học tập, không chơi bời, mai sau chúng có thể làm sếp hay làm quản lý, chứ không chỉ là nhân viên như cha mẹ chúng!

Một người trả lời phỏng vấn khác là bà Hồng, công nhân nhà máy mắt kính. Bà cũng thể hiện một quan điểm tương tự, và thậm chí đã xúc động đến mức bật khóc trong khi nói chuyện:

Khi tôi làm việc cả ngày lẫn đêm ở nhà máy, tôi nghĩ về mỗi tiếng đồng hồ vất vả, mỗi cặp mắt kính mà tôi đóng gói... những điều đó có ý nghĩa gì cho các con tôi. Tôi nghĩ về thế giới mà chúng có được ngoài kia, và tất cả những cơ hội ở Mỹ để chúng tận dụng. [*Bà bật khóc khi nói đến đây...*] Tôi luôn nhắc các con rằng gia đình đã rời Việt Nam để chúng có thể có một cuộc sống tốt hơn, rằng chúng phải làm việc chăm chỉ bởi vì nước Mỹ chỉ tốt đẹp với chúng ta khi chúng ta chăm chỉ và chịu khó! Nếu lười biếng thì ta chẳng thể thành công và lại phải vất vả cả đời. Tôi nói với chúng rằng cha mẹ đã chăm chỉ, đã làm việc cật lực đến mức không thể chịu đựng hơn nữa, đến mức cuối tuần là toàn thân đau

nhức và chỉ mong được nghỉ ngơi! Tôi nói với các con tôi tất cả những điều này vì tôi muốn chúng làm việc chăm chỉ và thành công.

Viết về những người nhập cư trong khu dân cư nghèo phía đông New Orleans, Min Zhou và Carl Bankston nhận thấy rằng mặc dù nền kinh tế địa phương xấu, thất nghiệp cao, và đôi khi gia đình trực trặc, những người nhập cư tị nạn Việt Nam vẫn lạc quan về tương lai con cái của họ<sup>1</sup>. Điều này đặc biệt đúng trong nhóm các phụ huynh và các thành viên của cộng đồng này, những người cảm thấy rằng sự đoàn kết dân tộc và sự kiểm soát giúp trẻ em thành công khi đối mặt với nghèo đói và bất lợi<sup>2</sup>. Tương ứng với phát hiện thực nghiệm trong nghiên cứu của hai tác giả vừa nêu, những người trả lời phỏng vấn trong nghiên cứu của tôi nói rằng cho dù họ làm việc bao nhiêu giờ trong ngày đi nữa, họ vẫn theo dõi con cái sát sao, đồng thời nhờ bạn bè, bà con hàng xóm trông chừng giúp con cái khi họ không có ở nhà. Tổng quát hơn, khi nói về các mối quan hệ cộng đồng và sự phụ thuộc, họ luôn nói đến sự làm việc chăm chỉ, vì tuy điều đó có thể dẫn đến sự cạnh tranh, nhưng nó thể hiện rõ ràng rằng thành tích học tập dẫn đến sự thăng tiến trong xã hội, nếu không muốn nói là dẫn đến thành công “kiểu Mỹ” thực thụ<sup>3</sup>. Theo nghĩa này, sự liên kết với cộng đồng dân tộc giữ vai trò như một hình thức kiểm soát xã hội (social control) đối với con cái họ, đặc biệt khi con trẻ chứng kiến các thành viên khác trong cộng đồng đạt được những gì họ xem là Giấc

---

<sup>1</sup> Zhou và Bankston, 1998.

<sup>2</sup> Zhou và Bankston (1998) lưu ý rằng: tuy những bậc cha mẹ nhập cư người Việt xem vị trí của họ trong xã hội Mỹ là “ngoài lề” và “mong manh”, họ vẫn “nhấn mạnh cơ hội hơn là phân biệt đối xử” (trang 40). Hơn nữa, trong các cộng đồng dân tộc gắn kết cao, mạng lưới xã hội của các cộng đồng có thể “cung cấp một cơ chế thích nghi cần thiết cho sự tồn tại, và một phương tiện để duy trì các tiêu chuẩn phù hợp, thiết lập các hình mẫu làm gương, đảm bảo quyền hạn của cha mẹ và sự kiểm soát xã hội có hiệu quả đối với con cái” (trang 55).

<sup>3</sup> Mary Waters (1994) lập luận rằng thế hệ thứ hai của người nhập cư da đen đến từ Tây Ấn (West Indies) đôi khi vẫn chia sẻ quan điểm lạc quan của cha mẹ họ về cơ hội tại Mỹ, nhưng họ có thái độ chỉ trích nhiều hơn về phân biệt đối xử và sự hạn chế thăng tiến so với thế hệ trước.

mơ Mỹ. Như ông Hiệp, người làm nghề lựa và đóng gói nấm ở Atlanta, nhận xét:

Có một người đàn ông làm việc cùng chỗ với vợ chồng tôi. Ông ta một thân một mình đem bốn đứa con sang Mỹ, và phải 15 năm sau bà vợ ông mới sang theo. Ông đã làm việc tại nhà máy nấm lâu hơn tôi. Ông khuyến khích tất cả các con của mình đi học và ông làm tất cả mọi thứ để chúng có thể thành công. Đôi khi chúng tôi còn thấy ông dẫn theo mấy đứa con nhỏ đến nơi làm việc, và đến giờ giải lao thì ông đích thân kiểm tra bài vở của chúng! Ba trong số bốn đứa con của ông ta bây giờ rất thành công: một đứa là bác sĩ và hai đứa sắp có bằng dược sĩ. Hằng ngày, tôi luôn kể cho bọn trẻ nhà tôi nghe về tấm gương của gia đình đó. Tôi muốn nói với chúng rằng nếu chúng làm việc chăm chỉ, chúng sẽ không phải vất vả như tôi, còn ngược lại thì chúng sẽ phải đi nhặt nấm cả đời...

Trong số những người di cư tham gia phỏng vấn có con cái ( $n = 28$ ), 17% ( $n = 5$ ) cho biết rằng con cái của họ đã thành công trong hệ thống nấc thang xã hội tại Mỹ. Đối với những người di cư, chứng kiến con cái học tập tốt ở trường, vào được đại học và có được công việc chuyên môn là phần thưởng và thước đo cao nhất cho sự cần cù chịu khó của họ. Con cái của những người này làm kế toán, kỹ sư phần mềm, dược sĩ, quản lý cửa hàng bán lẻ (tuyển dụng thông qua một chương trình đào tạo quản lý điều hành MBA), giám đốc ngân hàng, và nha sĩ. Nghiên cứu thực nghiệm cho thấy dù hầu hết những người trả lời phỏng vấn tin tưởng vào Giác mơ Mỹ, chỉ có một số rất ít thực sự nhìn thấy giấc mơ đó trở thành hiện thực, thông qua con cái của họ hoặc trong mạng lưới quan hệ cá nhân của họ. Bất chấp những lập luận xem vốn dân tộc (ethnic capital) trong cộng đồng di cư là yếu tố quan trọng trong việc xác định đường tiến thân cho trẻ em gốc Việt<sup>1</sup>, xét từ quan điểm của di dân thì những người nhập cư có con cái đạt được công việc chuyên môn (professional job) chính là những bằng chứng quan trọng cho thấy rằng Giác mơ Mỹ là hoàn toàn khả thi!

<sup>1</sup> Zhou và Bankston, 1998.

Bà Đức, 53 tuổi, nhân viên một nhà hàng Việt ở Bắc California, bày tỏ cảm giác tự hào về đứa con gái 26 tuổi làm kỹ sư phần mềm như sau:

Các con tôi chính là lý do tại sao vợ chồng tôi đã làm việc rất vất vả suốt bao nhiêu năm qua. Chúng tôi luôn dạy chúng phải siêng năng và học hành chăm chỉ giỏi giang ở trường. Chúng tôi nói các con không phải lo lắng về tiền bạc, chỉ cần chăm chỉ học tập là sẽ thành công. Đứa con nhỏ của tôi hiện học lớp 11, và chúng tôi mong nó sẽ theo gương chị nó trong học tập để thành công trong cuộc sống. Với đứa con gái lớn, khi nó còn nhỏ vợ chồng tôi không bao giờ dám rời mắt. Tất cả là để đảm bảo nó học giỏi, vào được một trường học tốt và có được một công việc tốt để sau này không phải làm việc vất vả như cha mẹ!

Khi tôi nêu nhận xét rằng nhiều di dân cũng làm việc chăm chỉ và quan tâm đến con cái nhưng con cái họ lại không mấy thành công, bà Đức trả lời bằng cách viện dẫn đến sự hứa hẹn của Giấc mơ Mỹ:

Anh có thể đến thăm con gái của tôi tại công ty của nó và sẽ thấy nó có một công việc tuyệt vời, văn phòng làm việc rất đẹp, thu nhập cao. [*Nhiều người Việt ở Mỹ nói rằng họ làm việc chăm chỉ, nhưng đa phần những người tôi gặp không có con cái thành đạt.* Bà nghĩ sao về việc con gái của bà thành đạt như vậy?] Tôi không biết tại sao những đứa trẻ khác không thành công, như anh nói. Có lẽ chúng gặp rắc rối gì đó, hoặc có những đứa bạn không tốt! Tôi nhận ra điều này tại gia đình một số bạn bè tôi. Họ không quan tâm đầy đủ đến con cái, hoặc họ để cho con cái chơi với những đứa bạn xấu. Khi bọn trẻ có bạn bè xấu, chúng sẽ xao lãng việc học. Ở Mỹ, bạn sẽ thành công nếu có kế hoạch và tập trung vào kế hoạch đó!

## **TIÊU DÙNG NHỮNG ĐỒNG TIỀN KHÓ NHỌC MỚI KIẾM ĐƯỢC**

Những phát hiện này có thể dẫn chúng ta đến suy luận rằng: niềm tin của người di dân vào những hứa hẹn của Giấc mơ Mỹ chỉ gắn với, hoặc chủ yếu gắn với tương lai của con cái. Tuy nhiên, khi đối chiếu với



tỷ lệ lưu thông tiền tệ ở quê hương, có thể nhận ra một cách rõ ràng tầm quan trọng của quê hương đối với các thành viên của nhóm người nhập cư này, vì nó liên quan đến niềm tin của họ vào lý tưởng Giấc mơ Mỹ. Ngay cả đối với hầu hết những người di cư, tuy chưa thấy được kết quả thành công cho con cái họ hoặc con cái của những người trong mạng lưới xã hội của họ, thì khả năng chu cấp cho những người thân không di cư cũng như khả năng tiêu tiền khi về thăm quê hương cũng cho phép họ làm sáng tỏ lý do họ làm việc chăm chỉ tại Mỹ. Nhiều người nói rằng làm việc siêng năng sẽ tạo điều kiện để họ có thể chi tiêu hào phóng, và đôi khi hoang phí, như họ đang làm. Hơn nữa, khả năng chu cấp cho người thân không di cư của họ củng cố thêm niềm tin vào phần thưởng cho công việc khó khăn tại Mỹ. Điều này được Đào minh họa một cách chưa sót, khi bà kể một cách sống động về vai trò người chu cấp cho... 14 người thân ở Sài Gòn:

Nếu tôi không gửi tiền về, họ sẽ không có đủ thực phẩm để ăn. Như anh thấy đó, có quá nhiều miệng ăn trong gia đình này! Trước khi tôi có dịp về nước, mẹ tôi từng kể rằng bữa cơm gia đình hiếm khi có thịt! Mọi người không đủ tiền mua thịt, nhưng từ khi tôi hỗ trợ, tuy chỉ là 250 đô la một tháng, họ đã có thể ăn thịt thường xuyên hơn. Thêm vào đó, nếu ai bị bệnh hoặc có trường hợp khẩn cấp, họ có thể gọi cho tôi. Họ có thể trông cậy vào tôi, và tôi biết điều đó khiến mọi người cảm thấy yên lòng... Hằng tháng, tôi không bao giờ quên gửi tiền cho họ, bởi tôi biết họ rất cần.

Khi được hỏi làm thế nào lo được chi phí phát sinh khẩn cấp cho những thân nhân không di cư của mình, Đào giải thích rằng chính những khoản tiền tiết kiệm - những đồng tiền bà chỉ có thể tích góp được ở Mỹ - đã biến bà thành một “hợp đồng bảo hiểm” cho gia đình ở Việt Nam. Việc này cho thấy cần kiệm và siêng năng là những thành phần chính tạo nên niềm tin của bà vào lý tưởng Giấc mơ Mỹ, cũng như cho phép bà đảm bảo được cuộc sống ổn định cho gia đình tại Việt Nam:

Anh biết đấy, nhiều người nói rằng có một người thân ở nước ngoài cũng giống như đã mua bảo hiểm vậy! [Cười khúc khích.] Đó là những

gì mà nhiều người dân địa phương ở đây suy nghĩ và chỉ ra. Họ không lo lắng về bất cứ điều gì, vì họ biết nếu thất nghiệp hoặc lâm vào hoàn cảnh khẩn cấp, họ chỉ cần gọi điện thoại hay gửi tin nhắn cho thân nhân ở nước ngoài. Khi đó, nhiều người sẽ nhận được tiền gửi về ngay lập tức. Với cá nhân tôi, tôi nói với các chị em tôi rằng vợ chồng bọn họ phải chịu khó làm việc, không được làm biếng, ăn không ngồi rồi. Nhưng nếu họ lâm vào tình huống khẩn cấp, nếu điều gì đó vượt ra ngoài tầm kiểm soát của họ, tôi sẽ lo cho họ! Họ biết tôi sẽ lo chu toàn mọi thứ, và họ đủ trách nhiệm để không lạm dụng việc này. Vì vậy, tôi có một khoản tiết kiệm dành riêng để hỗ trợ người thân trong những trường hợp khẩn cấp, đại loại như một gói bảo hiểm, nhưng chỉ là bảo hiểm cho những “ca” khẩn cấp mà thôi!

Lưu, 34 tuổi, nhân viên chuẩn bị thức ăn (food preparer) ở Houston, làm việc với mức lương 9 đô la mỗi giờ và là một người chu cấp toàn diện<sup>1</sup> (total provider), giải thích rằng trái ngược với thái độ của bạn bè đồng trang lứa đua đòi tiêu dùng cao tại Mỹ, chính sự chủ động tiết kiệm, nói không với hàng hiệu của cô khi sống ở Mỹ đã tạo điều kiện cho cô hỗ trợ người thân không di cư ở Việt Nam. Giống như Đào, cô Lưu là một ví dụ về lòng tin vào sự cần kiệm như yếu tố căn bản của con đường Giác mơ Mỹ:

Quá nhiều người Mỹ, đặc biệt là những người gốc Việt, rất lãng phí. Kiếm được việc làm là họ lo mua xe hơi liền! Tôi biết một số cô gái cùng chỗ làm với tôi, ngay cả những người có con nhỏ, vẫn muốn mua những chiếc xe cầu kỳ để khoe khoang. Điều đầu tiên họ làm khi nhận được tiền lương là đi mua sắm, quần áo hay thứ gì đó xa xỉ cho bản thân. Họ thích đi ăn ở các nhà hàng sang trọng, dù họ không làm ra nhiều tiền. Quan điểm của tôi là nếu bạn làm việc vất vả thì đôi khi cũng nên chi tiêu và hưởng thụ, nhưng bạn không nên lãng phí. Người ta phung phí tiền vào mua sắm, còn tôi thì tiết kiệm tiền, mang về Việt Nam để phụ giúp gia đình. Mỗi lần tôi nhìn thấy một cô gái mua một chiếc áo hay đồ

<sup>1</sup> Về khái niệm “người chu cấp toàn diện”, vui lòng xem Chương 4 - ND.

trang điểm đất tiền, tôi đều nhắm tính xem số tiền đó có thể nuôi sống gia đình của tôi ở đây bao nhiêu ngày...

Ở một thái cực khác, những người chi tiêu không chu cấp<sup>1</sup> (non-providing spender) lại nói nhiều về sự thỏa mãn bắt nguồn từ khả năng sử dụng những đồng đô la Mỹ của họ ở quê nhà. Những di dân ưu tiên việc chi tiêu, thay vì chu cấp tiền, nói về cách mà họ thu hoạch được những lợi ích của quá trình làm việc vất vả ở Mỹ trong những lần về Việt Nam, nơi mà họ nhận được sự hài lòng nội tại (intrinsic satisfaction) qua việc chi tiêu tiền bạc<sup>2</sup>. Chánh, một công nhân xây dựng 37 tuổi ở Los Angeles, giải thích cách mà những tháng ngày làm việc cực nhọc của anh ở Mỹ được đền đáp khi anh nuông chiều bản thân ở Sài Gòn, như sau:

Bạn biết đấy, cuộc sống thì quá ngắn ngủi. Chúng tôi làm việc rất chăm chỉ ở Mỹ, và so với người thân còn ở Việt Nam thì quả là chúng tôi kiếm được rất nhiều tiền. Do đó, tôi phải hưởng thụ thôi<sup>3</sup>. Tôi cố gắng cẩn kiệm ở Mỹ để tiết kiệm tiền, nhưng khi về đến Sài Gòn, tôi cho phép bản thân hưởng thụ cuộc sống! Tôi không để ý đến tiền bạc, vâng, chính xác là ở Sài Gòn thì tôi ít tính toán về tiền bạc hơn, vì chi tiêu ở đây không đắt đỏ như ở Mỹ [Ở đó, anh nuông chiều bản thân như thế nào?] Tôi đi ăn ngoài nhiều hơn, ngay cả khi tôi ở với gia đình trong một thời gian dài. Tôi đi ra tiệm ăn uống bất cứ món gì và bất cứ khi nào tôi muốn. Tôi đưa người thân của tôi đi ăn những bữa ăn tối sang trọng, đến các hộp đêm và quán cà phê. Rồi tôi đi massage, những thứ đại loại như thế. Ngoài ra, mỗi khi về đây, tôi đưa cả gia đình đi Đà Lạt chơi, mọi

<sup>1</sup> Về khái niệm “người chi tiêu nhưng không chu cấp”, vui lòng xem Chương 4 - ND.

<sup>2</sup> Trong những bài viết khác, tôi đã từng tập trung phân tích sâu về cách mà người nhập cư nam giới có được một cảm giác tự tôn qua các chuyến về thăm quê hương; xem, ví dụ, Thai 2006, 2008.

<sup>3</sup> Cụm từ “hưởng thụ” dịch ra tiếng Anh là “enjoy”, nhưng khi được sử dụng trong bối cảnh tiêu thụ, nó có nghĩa là “thưởng thức và/hoặc nuông chiều”. Tôi cảm ơn Hoàng Lan Anh vì đã giải thích rõ từ này.

người rất thích nơi này. Có nhiều điều bạn có thể thưởng thức ở Việt Nam mà bạn không thể có ở Mỹ, vì ở đây chi phí rẻ hơn nhiều.

Một người được phỏng vấn khác là Huệ, thợ làm tóc 29 tuổi từ Bắc California, có vài thân nhân sinh sống tại Sài Gòn, trong đó có một em trai nhỏ và nhiều anh em họ mà cô rất yêu quý. Giống như Chánh, Huệ cũng giải thích rằng chi tiêu tiền cho gia đình là lý do chính yếu của cô trong việc trở về thăm nhà thường xuyên:

Thời gian tuyệt nhất đối với tôi là khi tôi ở đây [Sài Gòn]. Tôi tận hưởng bất cứ điều gì tôi muốn, đặc biệt là chăm sóc gia đình của tôi. [Chăm sóc gia đình là làm gì?] Tôi biết rằng em trai và anh em họ của tôi luôn mong muốn tôi về chơi để tôi có thể đưa họ đi mua đồ, đi chơi khắp thành phố. Sài Gòn là một thành phố rất thú vị, nhưng nếu anh không có tiền, anh không bao giờ hiểu được nhiều về nó! Nếu anh thử vô các cao ốc, quán cà phê mới, các nhà hàng sang trọng, rồi nhìn vào menu giá cả, anh sẽ thấy hầu hết những người dân địa phương ở đây, với công ăn việc làm bình thường, không thể đủ khả năng chi trả và tiêu tiền ở những nơi đó. Em trai tôi rất thích đi đến các quán cà phê đẹp để “ngồi đồng” ở đó, thích đi đến các nhà hàng đẹp và các rạp chiếu phim. Vì vậy, hằng năm, khi tôi trở lại Việt Nam và ở lại chừng một tháng, anh chị em chúng tôi dành nhiều thời gian với nhau. Đôi khi chúng tôi ngồi ở các quán cà phê suốt cả ngày chỉ để nói chuyện, ăn uống, và đi chơi.

Một bầu không khí như vậy thể hiện sự đối nghịch rõ ràng: một bên là tiết kiệm, dành dụm, thanh đạm, bên kia là sự thông dong và chi tiêu thoải mái. Khi thăm dò về sự tương phản này, những người trả lời phỏng vấn luôn xem lý do để họ làm việc rất chăm chỉ tại Mỹ là vì con cái họ, hoặc để kiếm tiền mang về Việt Nam tiêu xài, cho bản thân hoặc cho những người thân không di cư của họ. Cho và chi tiêu tiền mang lại sự xác nhận ngay lập tức rằng công việc cực khổ triền miên của họ đã được đền đáp. Qua hành vi cho tiền và tiêu tiền, quê hương mang lại cho họ những cách thức hữu hình, vốn không thể tồn tại với người Mỹ có mức lương thấp, những người không có nhiều không gian để định vị trên các

lĩnh vực xã hội xuyên quốc gia. Chánh, người luôn mang theo vợ và cậu con trai 4 tuổi trong các chuyến trở về Việt Nam, giải thích cách anh ta xử lý mâu thuẫn này. Khi được hỏi rằng anh có bao giờ cảm thấy là đang chi tiêu quá nhiều hoặc quá phung phí, Chánh nói:

Tôi làm việc rất vất vả, vì gia đình tôi ở đây [Việt Nam]. Mỗi ngày tôi phải làm 12-15 giờ ngoài trời ở công trường xây dựng, xếp gạch vào nhà, hoặc dọn rửa xà bần trong các dự án mà chúng tôi làm ở Mỹ - mỗi khi lưng tôi đau nhức - tôi đều suy nghĩ về việc đó. Tôi suy nghĩ về lý do tại sao tôi phải làm thêm giờ thay vì chỉ làm việc 8 giờ một ngày, rằng điều này có đáng hay không! Vợ tôi thỉnh thoảng cũng nhắc nhở tôi rằng cần quan tâm đến sức khỏe và gia đình, khi chúng tôi ở bên [Mỹ]. Nhưng khi về đây, chúng tôi nhận ra rằng chúng tôi yêu nơi này biết bao, chúng tôi muốn tận hưởng cuộc sống ở đây biết bao. Tất nhiên không ai quên cuộc sống vất vả ở Mỹ, vì đằng nào thì một tháng sau cũng phải quay lại đó! Nhưng cũng cần phải ăn xài ở đây chứ, chúng tôi cần đi chơi và nuông chiều bản thân một chút. Đã làm việc cực khổ nên giờ đây chúng tôi phải hưởng thụ!

Huệ, nhân viên tiệm làm tóc, ủng hộ quan điểm này một cách tự tin. Cô còn nói thêm về cảm giác gắn bó của bản thân với Sài Gòn: “Nếu được quyền lựa chọn, tôi sẽ sống ở Sài Gòn mãi mãi. Nhưng ở đây làm sao tôi kiếm được công việc có lương tốt như ở Mỹ. Làm một ngày ở bên, tôi kiếm được số tiền bằng với thu nhập cả tháng của một người thân của tôi tại Việt Nam”. Khi tôi nêu ý kiến phải chăng sẽ là khắp khiêng khi so sánh thu nhập ở Việt Nam và Mỹ, Huệ giải thích:

Chỉ cần bạn làm việc chăm chỉ và tiết kiệm tiền ở Mỹ, bạn có thể quay trở lại đây và sống như một ông hoàng! Ở Mỹ, tôi làm việc hơn 10 giờ mỗi ngày, và tôi chỉ lấy một ngày nghỉ mỗi tháng. Lý do là thu nhập một ngày của tôi ngang với lương tháng của một người sống ở Sài Gòn. Khi về đây để tiêu tiền, tôi cảm thấy những giờ làm việc dài của tôi ở Mỹ quả là đáng giá! Tôi không cảm thấy áy náy khi tiêu xài ở đây, vì tôi đã làm việc vất vả ở Mỹ. Tôi chỉ nghĩ về những người thân của tôi ở đây -

những người không có cơ hội giống như tôi, vì nếu họ có cơ hội thì họ sẽ rời đi hết...

...

Các thành viên di cư của các gia đình Việt Nam xuyên quốc gia có mức lương thấp đều tin tưởng rằng kiên trì làm việc chăm chỉ sẽ đền đáp cho họ. Trong môi trường làm việc ẩm đạm, có ít hoặc không có cơ hội thăng tiến trong cuộc sống, những người di cư vẫn tin rằng họ đang sống tốt, trong chính các hệ thống chủ nghĩa tư bản đương đại Mỹ và toàn cầu, những thứ đang bóc lột họ qua những công việc tầm thường trả lương thấp. Trong bối cảnh này, những phát hiện của một số nghiên cứu trong ba thập kỷ qua cho thấy rằng người Mỹ, bao gồm và có lẽ một cách sống động nhất là cộng đồng dân nhập cư, thường gắn mình vào lý tưởng Giấc mơ Mỹ, bất chấp những rào cản cơ cấu mà họ đối mặt<sup>1</sup>. Sự bất cân xứng giữa các quan điểm của họ về Giấc mơ Mỹ với thực tế cuộc sống của họ cho thấy rất rõ rằng: người di cư làm các công việc có mức lương thấp đều chấp nhận và tin vào khái niệm “thời gian phục vụ” (tour of duty) nằm trong tiến trình hòa nhập của dân nhập cư. Khát vọng của người lao động nhập cư về khả năng thăng tiến cho con cái họ là một yếu tố chính giải thích thái độ luôn lạc quan và tích cực của họ, đặc biệt là một số ít người đã chứng kiến được sự thành công của con cái. Do đó, đối với hầu hết những người di cư, dù đã có hay chưa có con, triển vọng thăng tiến của con em giúp họ đối diện với nhiều khó khăn khi là những thành viên của lực lượng lao động với mức lương thấp, bao gồm: tiền lương thấp, giờ làm việc kéo dài, điều kiện làm việc nguy hiểm, phân biệt đối xử, và những thông lệ lao động bất công. Ngoài ra và quan trọng hơn, xét trên bình diện xuyên quốc gia, khi các cuộc sống của họ (ở Mỹ và khi về Việt Nam - ND) được so sánh, tương phản với nhau, chúng ta thấy được cách mà những người di cư trong nhiều vị trí xã hội khác nhau có thể hợp lý hóa giá trị của Giấc mơ Mỹ, bất chấp những bằng chứng trái ngược của “giấc mơ” này.

<sup>1</sup> Clark, 2003; Hochschild, 1995; Johnson, 2006; Mahler, 1995; Park, 1997; Waters, 1999.

Tóm lại, khi về Việt Nam thăm quê hương, người di dân thường cho tặng và chi tiêu tiền cho người thân. Việc này cho phép họ hiện thực hóa phần thưởng đền đáp cho những công việc vất vả tại Mỹ. Chương này giúp chúng ta hiểu rõ hơn cuộc “hôn nhân” thành công giữa lý tưởng Giấc mơ Mỹ và hệ thống tư bản chủ nghĩa toàn cầu bóc lột người di cư có mức lương thấp. Chúng ta thấy rằng những người di cư, từ người chu cấp toàn diện (total provider) đến người chi tiêu mà không chu cấp (non-providing spender), đều xem khả năng cho tặng và chi tiêu tiền ở Việt Nam là bằng chứng cụ thể của công việc khó khăn của họ tại Mỹ. Ngoài sự thỏa mãn nội tại rằng có thể chu cấp cho gia đình ở Việt Nam, những người di cư còn có niềm vui trong sự thụ hưởng các hoạt động (mua sắm, vui chơi giải trí v.v... - ND) mà họ không đủ khả năng chi trả ở Mỹ. Điều này giải thích một cách rõ ràng tại sao di dân tiếp tục dần thân vào những hy sinh và “ép xác”, thông qua việc chất bóp, cần kiệm trong nhiều khía cạnh của cuộc sống, làm việc nhiều giờ hơn ở mức lương thấp tại các công việc tầm thường. Họ “trao quyền cho chính mình” bằng cách sử dụng những đồng tiền kiếm được và tiết kiệm được để hỗ trợ những người thân trong thế giới đang phát triển. Đây là một thông lệ xã hội (social practice) chỉ khả thi do có sự chênh lệch về kinh tế trên kênh di dân Việt-Mỹ. Tuy nhiên, thông lệ xã hội này có những hạn chế, như độc giả sẽ thấy trong hai chương tiếp theo. Trong hai chương này, chúng ta sẽ tìm hiểu tại sao và bằng cách nào mà những người di cư và thân nhân không di cư của họ thay đổi các điểm tham chiếu (reference point) liên quan đến hành vi tiêu dùng tại Sài Gòn mới.





## CHƯƠNG 6

# TIÊU THỤ BÙ

Cách đây hơn một thế kỷ, Thorstein Veblen đã đặt ra thuật ngữ tiêu thụ phô trương (conspicuous consumption) để giải thích hiện tượng tầng lớp nhà giàu mới nổi hồi thế kỷ XIX đã tiêu tiền một cách khoe khoang nhằm khẳng định sự giàu có của họ<sup>1</sup>. Ông đã chỉ ra rằng, trong giai đoạn “mới giàu” thì tiếng tăm của một người phụ thuộc vào sức mạnh tiền bạc của họ, và điều này phải được thể hiện qua việc tiêu xài phung phí<sup>2</sup>. Việc phung phí tiền bạc là một “phương tiện của danh tiếng”<sup>3</sup>. Theo Veblen, tiêu thụ phô trương là chuyện tiêu xài phí phạm, không có giá trị thiết thực, nhằm mang lại sự tín nhiệm cho người chi tiêu<sup>4</sup>. Tiếp theo nghiên cứu có tầm ảnh hưởng của Veblen về việc tiêu thụ

---

<sup>1</sup> Veblen [1899], 1994.

<sup>2</sup> Veblen viết: “Việc tiêu thụ một cách phô trương những hàng hóa có giá trị là một cách gây dựng thanh danh đối với những quý ông ăn chơi” ([1899], 1994, trang 64).

<sup>3</sup> Veblen [1899], 1994, trang 43.

<sup>4</sup> Ngoài ra, Veblen còn ghi nhận rằng, để khoe khoang sự giàu có của mình, người chi tiêu cố thể hiện là họ không cần phải lo lắng về việc kiếm tiền. Như ông giải thích: “Bên cạnh việc cho thấy rằng người mua có thể chi tiêu thoải mái và không cần phải tiết kiệm, nếu người đó đồng thời thể hiện được rằng mình không cần phải lo sinh kế thì bằng chứng về sự có giá trong xã hội được nâng lên ở một mức độ rất đáng kể” (trang 105).

theo định hướng địa vị (status-driven consumption), nhiều học giả đã viết về các kiểu tiêu thụ khác nhau mà con người dùng để thể hiện địa vị của họ<sup>1</sup>. Trong chương này, tôi sẽ làm sáng tỏ cách thức phân loại những di dân, ngoài việc theo giới tính và tầng lớp, dựa vào cách họ tham gia vào việc tiêu thụ bù (compensatory consumption)<sup>2</sup>. Đây là thuật ngữ mà David Caplovitz dùng để mô tả một hình thức tiêu thụ theo định hướng địa vị; trong đó các nhóm thiểu số nghèo khó, thuộc tầng lớp lao động ở Mỹ chi tiêu tiền cho những mặt hàng lâu bền và đắt đỏ để bù đắp cho địa vị nghề nghiệp thấp kém của họ<sup>3</sup>.

Khi những người lao động lương thấp không có mấy triển vọng để cải thiện vị thế xã hội của họ, thì theo Caplovitz "... họ có khuynh hướng quay sang tiêu thụ, ít nhất như là một lĩnh vực mà tại đó họ có thể tiến gần hơn đến Giác mơ Mỹ của sự thành công"<sup>4</sup>. Như Eli Chinoy nhận định trong một nghiên cứu kinh điển về công nhân ngành xe hơi với mức lương thấp, khi đối mặt với điều bất khả thi là thăng tiến trong công việc, những người này sẽ "đo lường sự thành công của mình bằng những gì họ có thể mua"<sup>5</sup>. Tiêu thụ bù, vì vậy, được dùng để chuyển đổi việc đo lường sự thành công từ lĩnh vực sản xuất (có nghĩa là việc không có địa vị trong công việc) sang lĩnh vực tiêu thụ. Tiêu thụ bù giống tiêu thụ phô trương

---

<sup>1</sup> Để thấy một số phân tích và ứng dụng xuất sắc gần đây đối với ý tưởng về tiêu thụ phô trương của Veblen, xem Bird và Smith, 2005; Dwyer, 2009; Ordabayeva, 2011; Reisman, 2012; Schor, 1998; Trigg, 2001; Urry, 2010; Watson, 2012.

<sup>2</sup> Trong nghiên cứu về những người đi xuất khẩu lao động (labor migrant) từ những khu vực nông thôn Ấn Độ, Prema A. Kurien (2002) nói về vấn đề tiêu thụ phô trương của những người trở về, thông qua việc tiêu xài khoe khoang. Trong nghiên cứu của mình, tôi không xem hành vi tiêu xài như vậy là "phô trương" như cách nói của Veblen, mà coi chúng là tiêu thụ "đền bù" cho việc không có đường thăng tiến. Tôi xem tiêu thụ phô trương chỉ là một hình mẫu chi tiêu thuộc tầng lớp giàu có hay nhàn rỗi (leisure class) mà Veblen đã chỉ ra.

<sup>3</sup> Caplovitz, 1967.

<sup>4</sup> Caplovitz, 1967, trang 13.

<sup>5</sup> Chinoy, 1952, trang 459.

ở một số khía cạnh<sup>1</sup> nhưng cũng khác biệt ở một số khía cạnh khác. Tóm lại, như Veblen nhận định, nếu tiêu thụ phô trương là một lý thuyết về tầng lớp nhàn rỗi (leisure class)<sup>2</sup>, thì tiêu thụ bù là một lý thuyết về tầng lớp lao động. Ở đây, tôi sẽ mở rộng ý tưởng này trên bình diện xuyên quốc gia và bên cạnh một loạt những mối tương quan về giới.

Qua thời gian và trong suốt những chuyến về thăm quê hương, những di dân thu nhập thấp đã tiêu tiền một cách phung phí cho các mặt hàng và các thú vui ở Việt Nam nhằm thể hiện địa vị của họ. Ngoài ra, việc tiêu xài phung phí này cũng còn là sự phản ứng trước vị thế tương đối thấp kém của họ ở thị trường lao động Mỹ<sup>3</sup>. Có lẽ hành vi tiêu xài của những Việt kiều thu nhập thấp khi về thăm quê nhà cho thấy rõ nhất chiều kích giới (gender dimension) của lưu thông tiền tệ, đặc biệt là thông qua khuynh hướng mua sắm hàng hóa và chi tiền giải trí cho người khác. Nữ giới thường thiên về mua sắm những món hàng lâu bền cho người thân ở quê nhà hơn là nam giới, trong khi nam giới lại thiên về chi trả cho việc ăn uống tại nhà hàng và quán bar, cũng như trong các hoạt động giải trí khác khắp thành phố. Tôi gọi điều này là tiêu thụ bù theo phân đoạn (segmented compensatory consumption) bởi lẽ nó biểu thị các hành vi tiêu thụ khác biệt nhau

<sup>1</sup> Ý tưởng đằng sau việc tiêu thụ bù, theo Caplovitz, bắt nguồn từ những nghiên cứu được công bố vào những năm 1930 bởi Robert và Helen Lynd (1937) về "Middletown" của Mỹ, sau đó được đào sâu hơn bởi học trò của họ là Eli Chinoy (1952), người đã dùng ý tưởng này để nói về tình huống của các công nhân ngành xe hơi. Tuy nhiên, Caplovitz đặt ra thuật ngữ "tiêu thụ bù" dưới sự hướng dẫn của người thầy là Robert K. Merton. Caplovitz cũng là người đầu tiên đề cập một cách rõ ràng đến nhóm người tiêu dùng thiếu số, những người này chiếm gần 80% số mẫu trong nghiên cứu của ông ở thành phố New York (1967, trang 8-13).

<sup>2</sup> Veblen viết: "Vượt lên trên tầng lớp tu sĩ, và theo một hệ thống cấp bậc từ dưới lên trên, có một tầng lớp nhàn rỗi siêu phẩm gồm các vị thánh, các thiên thần v.v... xuất hiện một cách rất tự nhiên". ([1899] 1994, trang 207).

<sup>3</sup> Trong một nghiên cứu thú vị về các mối quan hệ chủng tộc ở nội ô của New York và Philadelphia, Jennifer Lee cho thấy cách những người Mỹ gốc Phi nghèo ở nội ô tiêu xài một số tiền quá mức vào quần áo, giày thể thao, và trang sức để chống đỡ cho địa vị thấp kém của họ trong hệ thống phân tầng của Mỹ (2002, trang 57).

của các nhóm xã hội tùy theo phân loại, chẳng hạn như theo giới tính và theo giai cấp<sup>1</sup>.

Một hiệu ứng của việc chi tiêu cho người thân ở quê nhà được phân đoạn rạch ròi giữa nam giới và nữ giới là: việc chi tiêu của nữ giới thường ít được quan tâm và đánh giá cao trong giao tiếp hằng ngày<sup>2</sup>. Tuy nhiên, bất chấp việc phân đoạn tiêu thụ theo giới, vẫn có một mô hình/khuôn mẫu chung, trong đó cả hai giới đều phản ứng trước việc không có đường thăng tiến về mặt kinh tế và xã hội ở Mỹ bằng việc thỉnh thoảng tham gia vào việc tiêu thụ bù một cách hoang phí<sup>3</sup>. Cụm từ tiêu thụ bù theo phân đoạn, do đó, minh họa sự phức tạp và động lực to lớn của phương thức hành động theo giới và giai cấp này, đối với thành viên di dân trong những gia đình xuyên quốc gia<sup>4</sup>. Trái ngược với thói quen tiêu xài bình thường, chính vì không thể có địa vị ở Mỹ thông qua những con đường truyền thống như bằng cấp đại học và công việc ổn định - danh giá, nên những di dân Việt (nam giới cũng như nữ giới) thỉnh thoảng lại chi tiêu quá mức cho những hàng hóa và các thú vui ở Việt Nam, nhằm chối bỏ địa vị thấp kém của họ ở Mỹ<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> Robert Hollands (2002) nhận định rằng tiêu phụ phân đoạn xuất hiện ở nhóm người trẻ tuổi trong nền kinh tế về đêm (night economy: các hoạt động kinh tế diễn ra sau giờ làm việc, như ăn uống, giải trí v.v... - ND) của nước Anh, mặc dù ông không xem xét một cách cụ thể quá trình tiêu thụ bù.

<sup>2</sup> Tính khả kiến xã hội (social visibility) là vô cùng quan trọng đối với sự thành công của tiêu thụ bù, vì hành vi này phụ thuộc vào “khán giả” để xác nhận sự khẳng định địa vị (status claim), cái “... được tạo ra bằng những lời tuyên bố, những hành vi, và những biểu tượng nhằm ngụ ý với những người khác rằng mình thuộc về một nhóm có địa vị cụ thể” (Pellerin và Stearns, 2001, trang 1).

<sup>3</sup> Pellerin và Stearns cũng quan sát thấy rằng “những người thuộc các nhóm yếu thế, thấp kém (thiếu số, thu nhập thấp, hoặc ít học) thường cảm thấy bị đe dọa về mặt danh dự gắn liền với địa vị của họ. Vì những mối đe dọa này, họ có nhu cầu cấp thiết hơn trong việc khẳng định địa vị, khi so với những người có vị thế tương đối tốt hơn” (trang 2).

<sup>4</sup> Về khái niệm phương thức hành động (modality of action), xem Camic, 1986, trang 1046.

<sup>5</sup> Caplovitz chỉ ra rằng những người ‘không phải là người da trắng’ có khuynh hướng

## SỐNG XA HOA Ở THÀNH PHỐ KÝ ỨC

Đã gần 2 giờ sáng. Khi người phục vụ mang hóa đơn đến như ngầm nhắc rằng nhà hàng đã đến giờ đóng cửa, thì Quốc Bùi, người đàn ông 43 tuổi sống ở Boston đang về thăm nhà cùng với vợ và con gái 3 tuổi, lại hỏi xem thực đơn lần thứ 6, kể từ khi chúng tôi bắt đầu ăn tối cách đây 8 tiếng đồng hồ! Thật ra chỉ sau một tiếng rượu đầu tiên thì những người họ hàng là phụ nữ đi cùng đã ra về hết, và buổi họp mặt trở thành bữa nhậu của cánh đàn ông. Tôi ngồi lại, vì Quốc khẳng khẳng giữ tôi lại mỗi lần tôi đòi về. Anh ta giải thích: “Thôi mà Hưng, chúng ta có bao giờ được vui chơi như thế này ở Mỹ đâu!”. Mỗi lần tôi nhấp môi một ngụm rượu để kinh khủng mà anh rót, Quốc và đám bạn lại hét vang, thường là đồng thanh, trong khi những người còn lại vỗ tay om sòm: “Không chơi nhấp môi! Ông phải cạn ly. Đừng có làm như người nước ngoài vậy, phải uống như dân ở đây chứ!”

Mặc dù cuộc vui của chúng tôi và của những nhóm khách ở ba bàn tiệc khác vẫn tiếp diễn, nhưng nhân viên đã thu dọn xong hết phần còn lại của cả một nhà hàng rộng lớn. Một số nhân viên phục vụ đang đứng ngoài cửa bên cạnh xe đạp của họ, chờ được chủ cho phép tan ca, mà đúng ra là khoảng... 3 tiếng trước. Nhưng mỗi khi một nhân viên phục vụ đến để tính hóa đơn thì Quốc lại quơ quơ một tờ 100 ngàn đồng Việt Nam (tương đương 5 đô la Mỹ) để bo cho người phục vụ, và mỉm cười, ngụ ý rằng thực ra... chưa cần tính tiền vội! Đến 2 giờ sáng, Quốc đã bo cho 5 nhân viên phục vụ với tổng số tiền là một triệu đồng để họ ở lại và phục vụ cuộc vui của anh ấy. Mặc dù 100 ngàn đồng còn nhiều hơn thu nhập một ngày của họ, rõ ràng vẫn có một giới hạn về thời gian phục vụ của những nhân viên phục vụ trẻ này, thậm chí với những khách hàng sộp nhất. Khi người chủ quán cuối cùng phải can thiệp, với tất cả phép

---

tham gia vào việc tiêu thụ bù nhiều hơn người da trắng, vì khi “họ có tương đối ít cơ hội để nâng cao vị thế xã hội trong cộng đồng... thì lĩnh vực tiêu thụ là một cánh cửa mở ra cho họ” (1967, trang 127).

lịch sự mà một người có thể có vào lúc 2 giờ sáng, một người họ hàng của Quốc bèn nói nhỏ với anh: “Chúng ta phải trả tiền và về thôi”. Khi đó, Quốc rút từ túi quần ra một xấp tiền, xòe ra một cách khoe khoang để cho thấy “sự giàu có do chuyển đổi” của anh (tức là sự chuyển đổi từ mức lương thấp ở Mỹ thành mức lương cao ở Việt Nam)<sup>1</sup>. Tổng cộng hôm đó anh đã trả một hóa đơn trị giá 8 triệu đồng, tương đương khoảng 400 đô la, cho bữa tối và tiền rượu cho gần 15 người.

Tuy nhiên, cuộc vui đêm đó vẫn chưa kết thúc. Khi tôi leo lên ngồi sau xe máy của một người họ hàng của Quốc, người đang ngồi trên một trong nhiều chiếc xe máy đang đợi chúng tôi bên ngoài, mọi người hơi lúng túng không biết sẽ đi đâu chơi tiếp. “Chỗ đó đóng cửa rồi”, một người nói. “Chỗ kia cũng đóng cửa luôn rồi”, một người khác thêm vào. Sau một lúc suy nghĩ, một anh chàng chợt la lên, khi anh ta phóng vọt lên phía trước với Quốc ngồi sau xe máy: “Theo tôi đến Yesteryears!” Khoảng 10 phút sau, sau khi các con đường của Sài Gòn đã vắng tanh nhường chỗ cho nền kinh tế về đêm, chúng tôi đến quán karaoke Yesteryears, một trong vài chỗ hoạt động không phép, bất chấp quy định về giờ giấc kinh doanh của thành phố. Yesteryears phục vụ mua vui giải trí cho những người sống theo kiểu “không còn có ngày mai”. Những người như Quốc đến những chỗ này bởi nó mang lại cho họ cơ hội tiếp tục thể hiện quyền lực tiêu thụ trước bạn bè và người thân cả vào lúc khuya khoắt. Ở đây, đàn ông tụ tập để tiếp tục uống và để cạnh tranh với nhau, không về chuyện hát hò mà chủ yếu là để xem ai có khả năng chi đẹp cho bia rượu, thức ăn và thỉnh thoảng là những vụ “thân mật” với nữ tiếp viên của quán<sup>2</sup>. Sau một hỗn hợp tạp nham giữa... những bài nhạc đỏ Việt Nam

<sup>1</sup> Ở những bài viết khác, tôi đã trình bày việc người nhập cư hoán chuyển mức lương thấp của họ từ “thu nhập thấp ở Mỹ” thành “thu nhập tương đối cao ở Việt Nam” thông qua việc chi tiêu cho những thú vui nơi công cộng. Xem Thai, 2006, 2009, 2012b.

<sup>2</sup> Một nghiên cứu gần đây về vấn đề nữ tiếp viên (intimate labor) ở Sài Gòn mới, xem Hoang, 2010, 2011a.

và nhạc trẻ Mỹ, tôi khốn khổ để trụ lại cho tới gần 5 giờ sáng hôm sau, khi Quốc trả hóa đơn 180 đô la cho vốn vẹn 8 người còn ở lại trong bàn tiệc!

Nền kinh tế về đêm của Sài Gòn ngày nay được đánh dấu không chỉ bằng các đặc tính giai cấp và giới tính, mà quan trọng hơn, còn được đánh dấu bằng kiểu phô trương địa vị của những người đàn ông từ mọi nơi trên thế giới. Khi nghĩ về trật tự xã hội này trong không gian và thời gian của Sài Gòn ngày nay, thì những nhóm nam giới được phân theo chủng tộc và tầng lớp, bao gồm cả những chủ thể di dân, có thể được gắn với những tụ điểm khác biệt của thành phố. Đàn ông nước ngoài tập trung ở những nơi như quán bar nổi tiếng Apocalypse Now hoặc Queen Bar ở khu vực trung tâm thành phố, trong khi những chuyên gia giàu có trong vùng đến từ Hàn Quốc và Đài Loan thường tụ họp tại những bar cao cấp ở quận 5, khu phố Tàu nổi tiếng của Sài Gòn. Những thói quen tiêu thụ trong các thành phố, như Ken Young nói: “là sự thể hiện nhất quán, lặp đi lặp lại của tầm nhìn của con người về sự hiện đại và về vị trí của họ trong trật tự xã hội”<sup>1</sup>.

Ngày hôm sau vào khoảng 3 giờ chiều, tôi nhắn tin cho Quốc và mời anh đi uống cà phê, như tôi vẫn thường làm sau một đêm đi chơi với những người tham gia phỏng vấn. Việc phỏng vấn sẽ dễ dàng hơn vào buổi chiều thay vì ban đêm, vì việc ngồi đồng ở quán cà phê là một hoạt động giải trí yêu thích vào buổi chiều đối với Việt kiều và nhiều người dân địa phương. Họ ngồi đó không phải để quan sát mọi người, mà còn để được mọi người nhìn lại!!! Những cuộc phỏng vấn vào buổi chiều ngay sau một đêm vui chơi cũng là thời điểm thích hợp để khiến người tham gia phỏng vấn nhớ lại và suy ngẫm về những hành vi chi tiêu của họ trong đêm trước đó.

Khi tôi chạy xe máy đến gặp Quốc tại quán cà phê MTV trên đường Phạm Ngọc Thạch thuộc khu phố cà phê nổi tiếng của Sài Gòn, tôi nhớ rằng anh ta sống với vợ, con gái, và mẹ trong một căn hộ đi thuê có hai

---

<sup>1</sup> Young, 1999, trang 71.

phòng ngủ ở Boston. Quốc mất khoảng 40 phút để đi từ nhà tới chỗ làm là khách sạn Marriott ở khu Back Bay. Tại đây, anh làm việc trong nhóm công nhân bảo trì, gồm khoảng hơn chục người làm công nhân bảo trì. Trước khi bắt đầu công việc này khoảng 8 năm về trước, anh có tự kinh doanh, nhưng sau đó quyết định đi làm thuê cho khách sạn, vì theo lời anh thì: "... đi làm cho người khác đỡ nhứt đầu hơn. Tôi không phải lo lắng về việc phải có đủ công việc, ngoài ra, đi làm thuê còn được bảo hiểm y tế". Tôi nhắc Quốc rằng đêm qua anh đã chi gần 600 đô la; mà quan trọng hơn là không ai phụ anh trả tiền, cũng như rõ ràng là... không ai có ý làm điều đó. Trong cả hai thời điểm khi Quốc thanh toán hóa đơn, đám đông trong bữa tiệc ở nhà hàng và ở quán karaoke đều đơn giản là dừng cả lại và... nhìn anh trả tiền, cứ như thể đó là một màn kịch câm giữa Quốc và người tính tiền vậy.

Sau khi gọi cà phê, chúng tôi nói vài chuyện lật vặt trước khi đi vào chủ đề vui chơi giải trí ở Sài Gòn, một chủ đề mà những nam Việt kiều thích bàn thảo. Khi tôi hỏi Quốc về những hoạt động yêu thích của anh ở Sài Gòn, anh nói:

Ở đây được ăn chơi xả láng<sup>1</sup>. Đó là những gì Sài Gòn mang lại. Mọi người ở đây thực sự thích ra ngoài chơi, rất khác với ở Mỹ, nơi mọi người lúc nào cũng ở nhà. Ở Sài Gòn, bạn có thể ra ngoài chơi bất cứ lúc nào và luôn luôn có gì đó để làm. Mọi người sẽ sắp xếp thời gian dành cho bạn bè và chỉ để ngồi đồng. Hãy nhìn quán cà phê này, đầy nhóc người. Người ta ngồi đó, thanh thoi. Anh sẽ chẳng bao giờ thấy được điều này ở Mỹ vào giờ này: ở đó mọi người như thể bị ám ảnh với công việc. Ở Mỹ, tôi phải hẹn trước với mọi người chỉ để uống một ly cà phê, nhưng ở đây

<sup>1</sup> Cụm từ ăn chơi chứa đựng một loạt những ý nghĩa gắn liền với việc vui chơi giải trí. Nó thường được dùng một cách thông tục với ý "ăn cho vui" hay "ăn và chơi". Những nghĩa khác bao gồm "ngồi đồng, tụ tập, bù khú" (hanging out) và "vui chơi" (playing). Trong nhiều ngữ cảnh, như trong ví dụ tôi đưa ra ở đây, mọi người dùng cụm từ kèm theo cụm từ xả láng, với hàm ý rằng họ muốn "ăn và chơi hết cỡ, không giới hạn". Tôi xin cảm ơn Hoang Lan Anh và Phan Van Chanh vì đã giúp làm rõ điều này.



đơn giản là anh chỉ cần nhấn tin cho mọi người qua điện thoại và ai đó sẽ đến ngay lập tức...

Chìa khóa để hiểu được những hành vi mà Quốc mô tả một cách vô cùng sống động là nhấn mạnh những gì mà Angela Chao và Juliet Schor gọi là “tính khả kiến xã hội” (social visibility) trong thói quen tiêu thụ:

Tính khả kiến xã hội quan trọng là do vấn đề rủi ro đạo đức, cái gắn liền với những hàng hóa vô hình. Rủi ro đạo đức nảy sinh vì mọi người có động cơ cường điệu việc tiêu thụ của họ nhằm đạt được một vị trí xã hội. Nếu việc tiêu thụ không được người ngoài “xác nhận”, thì mức độ tiêu thụ theo thông tin tự cung cấp trở nên không đáng tin. Vấn đề thứ hai là việc tự cung cấp thông tin về các kiểu tiêu thụ (tức là khoác lác, tự khoe v.v...) cho thấy sự quan tâm của cá nhân đó với vấn đề địa vị, điều này trong một số ngữ cảnh lại... hạ thấp địa vị của họ. (Làm ra vẻ không để ý nhiều đến vấn đề địa vị hóa ra lại là một phương thức cần thiết để đạt được nó!). Vì những lý do này, tính khả kiến xã hội là một thước đo quan trọng của tiêu thụ theo địa vị (status consumption)<sup>1</sup>.

Ở Sài Gòn mới, việc khẳng định địa vị thông qua các mối quan hệ xã hội phần lớn dựa vào các thuộc tính bề ngoài “có thể xác minh được” (verifiable attributes), đặc biệt là khả năng chi trả cho hàng hóa và các dịch vụ mà có thể được nhìn thấy rõ ràng. Cho tiền một cách kín đáo sẽ không đủ để ai đó chứng tỏ thân phận Việt kiều, trừ phi người nhận thông báo rộng rãi điều này với sự trân trọng dành cho những người họ hàng xa xứ của họ. Vì vậy, đối với nhiều di dân, đôi khi tiêu xài tiền một cách công khai là cách tốt nhất, nếu không muốn nói là duy nhất, để có được địa vị. Những di dân phản đối chủ nghĩa vật chất và không tham gia vào sự khả kiến xã hội đối với việc tiêu thụ, cho dù họ muốn hay không muốn bù đắp cho địa vị thấp kém của họ ở Mỹ, thì cũng gặp bất lợi: họ sẽ nhận được rất ít hoặc không nhận được sự công nhận của xã hội, hoặc thậm chí sự yêu mến và tôn trọng từ những thành viên gia đình ở quê

<sup>1</sup> Chao và Schor 1998, trang 111.

nhà. Họ cũng có thể phải chịu đựng sự sỉ nhục của xã hội vì ăn ở không ra gì và ích kỷ. Tuy nhiên, hình phạt xã hội tệ hại nhất là bị dán mác “Việt kiều dỏm”<sup>1</sup>. Cái mác đó ngụ ý rằng đây là một người “dỏm”, vì không tuân theo những quy tắc ngầm về mặt tiền bạc và mối quan hệ họ hàng trong phạm vi những gia đình xuyên quốc gia, và vì vậy không đáng được xếp vào nhóm người thành công ở hải ngoại, hầu hết những người thuộc nhóm này cảm thấy cả áp lực lớn và khát vọng lớn trong việc “cho tặng và tiêu xài một cách rộng rãi”.

Định, người thợ mộc 36 tuổi đến từ San Jose mà chúng ta đã gặp trong Chương 1, miêu tả những hoạt động yêu thích của anh như sau:

Tôi yêu Sài Gòn vì đi đâu cũng có chỗ ăn chơi. Không có góc ngách nào trong thành phố này mà bạn không thể tìm đến và tìm thấy niềm vui. Văn hóa cà phê, karaoke và ăn uống dường như có khắp mọi nơi. Khi đêm xuống, các câu lạc bộ và quán bar thực sự “trên cả tuyệt vời”! Con người ở đây luôn vui chơi bạo, chơi hết mình. Khi về Sài Gòn chơi, tôi hiếm khi ở nhà với gia đình. Tôi luôn luôn ra ngoài chơi, và thỉnh thoảng tôi rủ mọi người đi cùng, nhưng nếu họ không đi thì tôi vẫn đi một mình. Không có lý do gì để ngồi ở nhà nếu bạn đến Sài Gòn. Đây không phải là một thành phố để ngồi ở nhà.

Việc ăn chơi - nói cách khác là sự tương tác với lĩnh vực tiêu thụ - chính là sự thể hiện rõ rệt về khẳng định địa vị (status claim). Do lĩnh vực tiêu thụ ở Sài Gòn ngày nay bao gồm vô số các hình thức mua dịch vụ và hàng hóa, nên việc tiêu thụ theo những cách có thể xác nhận được (verifiable) trở nên quan trọng đối với nam giới. Cụ thể, họ phải minh chứng một cách rõ ràng việc xài tiền mặt trong các không gian công cộng trước mặt họ hàng, ví dụ như trong trường hợp của anh Quốc là bữa ăn tối kéo dài và sau đó là chầu karaoke “xuyên màn đêm” kể trên<sup>2</sup>. Trong

<sup>1</sup> Ở Việt Nam, họ được gọi là “Việt kiều dỏm”. Nhà báo Andrew Lam (2005) từng thảo luận về hệ thống các loại hình Việt kiều (typology of Vietnamese migrants), nhìn từ quan điểm của những người trong nước.

<sup>2</sup> Ở đây tôi dẫn chiếu đến và đồng ý với ý kiến của Lisa Drummond trong phân tích

một số dịp, nam giới cho tiền một cách ngẫu hứng, đặc biệt ở nơi công cộng, để có được sự thừa nhận của nhiều thành viên trong gia đình<sup>1</sup>. Trong nghiên cứu về những di dân nam giới người Nam Á, Filippo và Caroline Osella nhận định rằng “việc giao tế xã hội của nam giới đòi hỏi sự chi tiêu rộng rãi, thậm chí quá mức... Vì vậy, tiền mặt là một biểu hiện cho sức mạnh địa vị của nam giới, đồng tiền cho thấy giá trị của một người đàn ông”<sup>2</sup>.

Khi về Việt Nam, Định hiếm khi ở nhà cùng với gia đình. Anh thích đưa bà con họ hàng ra ngoài chơi và tiêu xài hơn, tại những nơi mà họ không có điều kiện đến trừ phi có người thân là Việt kiều về thăm! Nguyên tắc cơ bản ở đây là: một số nam di dân thông báo cho những người khác biết sự giàu có do chuyển đổi của họ bằng cách chi tiêu “có thể xác nhận được” ở những nơi công cộng. Việc tiêu tiền là một ngôn ngữ chung ở Sài Gòn ngày nay, thể hiện sức mạnh tiêu thụ. Nhưng nghịch lý thay, ẩn chứa bên dưới hành vi này chính là việc họ không có đường thăng tiến tại Mỹ. Cũng như trong trường hợp của Quốc, Định nói thêm vì sao anh thích đưa gia đình mình ra ngoài chơi:

Người dân địa phương thực sự không đủ khả năng chi tiêu cho nhiều thứ trong thành phố này. Bạn có thể chạy vòng vòng thành phố và thấy rằng nhiều quán cà phê, bar và nhà hàng bắt mắt ở một số quận thực sự chỉ phục vụ và hướng tới những đồng tiền ngoại quốc, đặc biệt là cho Việt kiều. Vì vậy khi tôi về đây thăm nhà, tôi muốn cho bà con họ hàng của tôi thấy một quán bar hay cà phê “hiện đại” là như thế nào. Họ luôn cảm thấy rất ấn tượng và ngạc nhiên khi biết Sài Gòn có những nơi

---

của bà về không gian thành thị (urban space) ở Việt Nam, rằng “những phân tích theo chủ nghĩa nữ quyền đặc biệt phê phán tính gia trưởng trong những khái niệm này, khi công khai, công cộng (public) luôn được gắn với nam giới còn riêng tư được gắn với nữ giới” (Drummond 2000, trang 2380).

<sup>1</sup> Tôi đã thảo luận khía cạnh này của tiêu thụ một cách chi tiết hơn, trong một bài viết khác. Xem Thai, 2009.

<sup>2</sup> Osella và Osella, 2000, trang 122.

tuyệt vời như thế này, những nơi mà họ chưa bao giờ tới. Họ thích thử tới những nơi mới mẻ này, vì thường thì họ sẽ không bao giờ đến đây. Họ nhận ra rằng nếu có tiền thì người ta có thể thưởng thức thành phố này theo một cách rất khác so với những gì họ vẫn quen thưởng thức.

Việc tiêu xài tiền ở những nơi công cộng, như những quán cà phê và quán bar hiện đại, là những ví dụ rõ ràng cho thấy cách mà di dân và người thân không di cư của họ hiểu về sự giao thoa giữa 'khung không gian địa phương' và 'quy trình ứng xử mang tính toàn cầu' ở Sài Gòn ngày nay. Trên thực tế, nhiều không gian tiêu thụ trong số này bất chước, và đôi khi vượt quá, thiết kế và tính vật chất của chủ nghĩa thế giới (cosmopolitanism<sup>1</sup>) vốn tồn tại ở những thành phố toàn cầu (global city) như New York, Tokyo và London<sup>2</sup>. Sự nổi lên của những tụ điểm giải trí như Lush Bar hay vũ trường Monaco có thể được đánh dấu trên bản đồ phác họa của những thành phố lớn tại những nước đang phát triển, như Sài Gòn mới, chính xác là do sự chênh lệch trong giá nhân công. Sự chênh lệch đó khiến cho những nơi này nằm trong khả năng chi tiêu đối với những di dân thu nhập thấp, những người sẽ tiêu thụ trong những chuyến về thăm quê hương, đồng thời ngăn cản tầng lớp lao động trong nước tham gia vào phạm vi tiêu thụ cao cấp này. Những di dân có thu nhập thấp sẽ có dịp tương tác khắp thành phố với những người có tham vọng toàn cầu khác, ví dụ như các chuyên gia nước ngoài (làm việc cho những tập đoàn đa quốc gia) và những di dân có thu nhập cao (tức là những Việt kiều có mức lương cao ở hải ngoại và có tiền để dành). Tuy nhiên, sự chênh lệch cũng cho phép những di dân có thu nhập thấp, như Quốc và Định, trở nên khác biệt và làm nổi bật sự bất cân xứng về vị trí xã hội của họ với những người dân địa phương. Trong bối cảnh này, tầng

<sup>1</sup> Là hệ tư tưởng cho rằng toàn bộ loài người thuộc về một cộng đồng duy nhất, dựa trên một nền luân lý chung - ND.

<sup>2</sup> Ở đây tôi không cho rằng Sài Gòn là một thành phố toàn cầu. Đó phải là những thành phố có các hệ thống tổ chức tài chính và khoa học kỹ thuật cụ thể. Những thảo luận về các đặc điểm của thành phố toàn cầu, xem Sassen, 2001.

lớp lao động trong nước trở thành khung tham chiếu cho nhóm di dân có thu nhập thấp. Điều này là do những nhóm người có tham vọng toàn cầu khác (các chuyên gia nước ngoài và các di dân có thu nhập cao) không ở trong thế cạnh tranh với nam di dân có thu nhập thấp, xét trong lĩnh vực tiêu thụ công khai.

Để đạt được sự khả kiến xã hội cần thiết, cũng như cái mà Chao và Schor gọi là “sự xác nhận từ bên ngoài” (external verifiability) của những thói quen tiêu thụ này<sup>1</sup>, những nam giới di dân phải thỏa mãn hai tiêu chí: việc ăn chơi giải trí công khai phải thường xuyên, và phải bao gồm một nhóm đông người tham gia. Hiếm khi có chuyện ra ngoài ăn chơi với Việt kiều và người thân của họ mà có ít hơn 10 người tham gia! Ví dụ, một người có thể về nhà vào lúc 5 giờ sáng sau chầu karaoke với một nhóm 10 người, và sau đó vài giờ lại chủ xị một bữa trưa hoành tráng với cùng 10 người đó tại một nhà hàng, tiếp theo là nhậu nhẹt cho hết buổi chiều. Những Việt kiều nam giới thường lặp lại quy trình này vài lần một tuần trong suốt chuyến về thăm nhà.

Cảnh tượng tiêu thụ (của nam giới) khoa trương như vậy ở nơi công cộng là điều phổ biến ở Sài Gòn đến mức nó được dựng lại trong bộ phim Việt Nam trình chiếu năm 2009 có tựa đề 14 ngày phép (14 Days). Trong phim, diễn viên người Úc gốc Việt là Trịnh Hội vào vai một Việt kiều Mỹ về thăm quê và ăn chơi tiệc tùng tới bến. Từ góc nhìn của người Việt trong nước, bộ phim này là sự chế nhạo những kiểu tiêu tiền phung phí và huênh hoang của Việt kiều trong một chuyến về thăm quê hương kéo dài 14 ngày. Ngay cái tên phim đã cho thấy tính chất tạm thời (temporality) được áp vào nhóm người ở hải ngoại, những người có địa vị thấp kém và phải vất vả mưu sinh ở phương Tây, có khả năng mua sắm ở mức thấp trong thị trường lao động toàn cầu, đối nghịch với nội lực mà những nhân công người Việt ở Việt Nam có, xét về mặt linh động thời gian và việc vui chơi giải trí. Vì vậy, những nam giới người Mỹ gốc Việt về chơi

<sup>1</sup> Chao và Schor, 1998, trang 111.

mỗi năm để vui chơi xả láng, nhưng chỉ được vồn vẹn 14 ngày - có lẽ là khoảng thời gian nghỉ phép tiêu chuẩn mà các công ty Mỹ cho phép người làm công được nghỉ!

Về điểm này, tính khả kiến xã hội thiết lập điều mà Luis E. Guarnizo và Michael Peter Smith gọi là “những quan hệ xuyên địa phương” (translocal relations) - những mối quan hệ gắn kết các di dân với các đặc điểm lịch sử và địa lý cụ thể về nguồn gốc và sự di trú, giúp hình thành nên “sự kết nối ba bên, bao gồm những người di dân xuyên quốc gia (transmigrant), nơi họ di cư đến, và quê gốc của họ”<sup>1</sup>. Vì vậy nếu thành phố, như Teresa Caldeira ghi nhận<sup>2</sup>, là những cấu hình đô thị của các mối quan hệ quyền lực, được đánh dấu bằng những ranh giới xã hội và vật lý, thì không khó để bắt gặp những nhóm xã hội bên trong Sài Gòn mới, phản ánh cách thức mà giai cấp và giới tính được mã hóa theo những trục khác nhau của thành phố.

Caldeira chỉ ra rằng, sự gia tăng của những khu kiên cố (fortified enclave) - “những khu vực được thiết lập riêng tư, khép kín, và được giám sát, để sinh sống, mua sắm, giải trí, và làm việc”<sup>3</sup>, đã tạo ra một mô hình không gian tách biệt mới, thay thế đặc điểm không gian công cộng ở nhiều thành phố trên thế giới. Theo Caldeira, những không gian kiên cố như vậy sẽ loại bỏ phạm vi công cộng của giai cấp lao động, tạo ra những bất bình đẳng rõ ràng không cần phải che giấu. Tại Sài Gòn mới, đối với bộ phận di dân, những khu vực tách biệt phản ánh sự không đồng nhất nội bộ của nhóm này. Những biểu hiện và vết tích về đời sống của tầng lớp lao động vẫn còn tồn tại trong Sài Gòn mới, tuy chỉ trong những

<sup>1</sup> Guarnizo và Smith, 1998, trang 13.

<sup>2</sup> Caldeira nhận định rằng ở những quốc gia đang phát triển, các mô hình không gian tách biệt mới (spatial segregation) đã biến đổi chất lượng cuộc sống ở nhiều thành phố. Bà chỉ ra một cách thích đáng rằng những hệ thống tách biệt mới trong thành phố ở những quốc gia đang phát triển tạo ra “những khó khăn trong việc duy trì các quy tắc cõi mở và lưu thông tự do, điều vốn là những giá trị tổ chức quan trọng nhất của thành phố hiện đại” (1996, trang 303).

<sup>3</sup> Caldeira, 1996, trang 303.

không gian ngoại vi, còn những khu kiên cố được định hình cho tầng lớp giàu có hơn tại vùng ngoại ô. Mạng lưới phân chia mang tính xã hội của thành phố có thể được nhận diện, ví dụ ở quận 2, nơi các chuyên gia nước ngoài sinh sống và giải trí, và ở quận 7, nơi tập trung những Việt kiều giàu có và những nhà tư bản khu vực đến từ Đài Loan và Hàn Quốc. Cách xa đó, tầng lớp lao động đại trà địa phương tập trung tại những khu vực như quận 4 và quận 10<sup>1</sup>. Tuy nhiên, là một nhóm khác biệt, những di dân có thu nhập thấp lại có mặt trong những không gian đa dạng, đối nghịch nhau, khi họ về thăm Sài Gòn mới. Tuy không đủ khả năng mua và sở hữu những bất động sản ở những “khu kiên cố” như quận 2 hay quận 7, chúng ta vẫn có thể bắt gặp họ trong những giao dịch tiêu thụ, nếu chỉ mang tính tạm thời, tại những quán cà phê, quán bar, và nhà hàng sang trọng. Tại những địa điểm vừa nêu, họ thỉnh thoảng gặp mặt với những nhóm người có tham vọng toàn cầu khác, bao gồm các chuyên gia nước ngoài, các nhà tư bản của khu vực, những Việt kiều thu nhập cao và những nhà giàu mới nổi trong nước.

Vì vậy, người ta sẽ gặp những di dân thu nhập thấp ở những tụ điểm khác nhau trong thành phố này: tại những quán cà phê và nhà hàng sang trọng ở những khu vực trung tâm, mà cũng có thể tại những tụ điểm nghèo hơn ở Sài Gòn mới, nơi những người họ hàng của họ vẫn đang sinh sống, ăn uống và vui chơi giải trí. Thực chất, hầu hết những di dân thu nhập thấp mỗi lần về thăm quê thường ở lại chơi cả tháng, do đó họ thường ở nhà bà con họ hàng tại những khu vực nghèo hơn. Sự hội tụ của những Việt kiều thu nhập thấp và tầng lớp lao động địa phương trong những khu vực nghèo nói trên tạo ra một sự tương phản của những hệ thống phân tầng dường như không mấy phù hợp. Tuy nhiên, việc duy trì rõ rệt những mối quan hệ xuyên địa phương (tức là những liên kết về mặt lịch sử và địa lý giữa di dân và người thân không di cư của họ) tại những

---

<sup>1</sup> Một bài phân tích xuất sắc về không gian trong phạm vi tầng lớp lao động địa phương ở Sài Gòn mới, xem Chae, 2003.

tụ điểm này đã khiến chúng trở thành những vòng logic xuyên quốc gia có vẻ phù hợp nhất đối với tầng lớp di dân thu nhập thấp.

Những người kinh doanh trong những khu lao động địa phương này tận dụng mạng lưới Việt kiều bằng cách mở những nhà hàng và quán bar tương đồng với không gian sống của tầng lớp lao động địa phương, với hình ảnh quen thuộc của những năm trước khi di cư và với sự nhận biết của những họ hàng thuộc tầng lớp lao động, của hàng xóm, và bạn bè; chỉ có điều những hàng quán này được tính giá cao hơn với khách hàng là Việt kiều, tiêu xài bằng ngoại tệ. Những nơi này trở thành công cụ cho sự phân cách xã hội giữa tầng lớp lao động địa phương và tầng lớp di dân Việt có thu nhập thấp trên toàn cầu, đặc biệt là những người từ Mỹ về chơi<sup>1</sup>. Một ví dụ là con đường Nguyễn Tri Phương đông đúc chạy qua quận 10 và quận 5, nơi nổi tiếng thành phố vì những quán ăn uống về đêm, vẫn còn là một Sài Gòn “xưa” đối với nhiều cư dân thuộc tầng lớp lao động, nhưng rõ ràng là phục vụ chủ yếu cho bộ phận Việt kiều thu nhập thấp.

Trước những năm cuối thập niên 1990, đường Nguyễn Tri Phương chỉ là một con đường yên tĩnh với rất ít hàng quán. Nhưng sau đó nó đã trở thành một con đường đông đúc, nơi tụ tập chính yếu của những di dân thu nhập thấp về thăm quê hương. Ngày nay, đêm nào cũng vậy, những nhóm Việt kiều nam và gia đình của họ tụ tập và ăn uống tại hơn một chục nhà hàng dọc đoạn đường gần nửa cây số<sup>2</sup>, đoạn nằm giữa các con đường Nguyễn Chí Thanh và Ba Tháng Hai. Những tương tác xã hội mà những nhà hàng này tạo ra với khách hàng địa phương liên quan đến

<sup>1</sup> Như thảo luận trong phần Phụ lục, dữ liệu điều tra của tôi cho thấy rằng nhiều người ở Việt Nam có một cách nhìn phân tầng đối với di dân từ những khu vực khác nhau của cộng đồng hải ngoại. Hầu hết cho rằng những Việt kiều Mỹ thường khoe khoang, “chảnh” hơn những Việt kiều từ những cộng đồng hải ngoại khác. Điều này cũng được phản ánh trong bộ phim 14 ngày phép, chủ yếu tập trung khắc họa trải nghiệm của những Việt kiều Mỹ.

<sup>2</sup> Nguyên văn là “1.500 feet” - ND.



trải nghiệm về giai cấp và giới - nét riêng biệt của những tụ điểm kiểu này trong thành phố. Không chỉ có vậy, những con đường như đường Nguyễn Tri Phương, được xem là “khác biệt về mặt kinh tế”, đã trở thành một hình ảnh đại diện toàn cầu cho nam giới về việc tiêu thụ, điều mà rất ít người dân địa phương có thể cạnh tranh trong thực tế.

Một buổi tối ngày thường trong tuần, khi đi chơi với Khang, người vận hành máy ở nhà kho đến từ Virginia mà độc giả đã gặp trong Chương 5, tôi quan sát thấy một mức độ ăn uống và mua sắm quá đáng, điều đã trở thành bình thường với anh chàng này trong những chuyến về thăm quê hương qua ba mùa hè gần đây. Với những di dân nam giới khác mà tôi phỏng vấn, những người mà tôi cùng tham gia vào các hoạt động vui chơi giải trí mỗi ngày, tôi cũng ghi nhận được những khuôn mẫu (pattern) tương tự. Khang đã mời tôi đến Quý Thành, một quán ăn lề đường tiêu biểu thường thấy vào buổi tối trên nhiều con đường trong thành phố này, cùng với anh và gia đình. Khi màn đêm buông xuống, bàn ghế được bày ra, hầu như chiếm gần hết lối đi dành cho người đi bộ tại nhiều nơi trong thành phố...

Quý Thành là một quán ăn dành cho tầng lớp lao động, phục vụ một số món ăn Việt Nam điển hình, giá rẻ. Đặc sản ở đây là một loạt các loại hải sản, từ nghêu sò ốc hến cho đến tôm hùm tươi sống. Những chủ quán ăn trên đoạn đường này luôn chỉ đạo nhân viên nhắm vào những người tiêu xài lớn - những Việt kiều nam, thường đi theo từng nhóm đông. Những khách hàng này thường cạnh tranh với nhau bằng việc kêu các loại hải sản tươi sống, hiếm và đắt nhất cho bữa tối, bao gồm tôm hùm, tôm càng, hay đặc sản địa phương là cá mú, đang bơi lội trong những hồ chứa trưng bày dọc theo những bờ tường của nhà hàng. Theo cách đó, những nhà hàng kiểu này là một nơi riêng biệt và dễ nhận ra, có thể gọi bằng cái tên điểm hội tụ (convergence hub), bởi nó “hợp nhất” tầng lớp di dân thu nhập thấp với tầng lớp lao động địa phương. Chúng được xem như là những điểm hội tụ đại diện cho kiểu tiêu thụ bù theo phân đoạn nam giới, mà nhóm di dân thu nhập thấp có khả năng chi tiêu.

Những nhóm người có tham vọng toàn cầu khác - dân nhà giàu mới nổi ở địa phương, người nước ngoài, và những nhà tư bản khu vực - rõ ràng là không hiện diện ở đây, trừ khi họ đến cùng với một trong hai nhóm mà những tụ điểm này chủ yếu phục vụ. Những nhà hàng này cho phép những di dân nam giới có thu nhập thấp thiết lập cho chính bản thân họ và xã hội một nhận thức và một trải nghiệm về sự khác biệt xã hội ở thành phố. Sự khác biệt này được đánh dấu chủ yếu, vào bất kỳ buổi tối nào đã được nhắc đến, bằng khả năng kiểm soát và thống trị bản danh mục những món hải sản đắt tiền của Việt kiều - di dân nam giới, đồng thời nó cũng là một cơ chế bất khả xâm phạm khiến những khách hàng thuộc tầng lớp lao động trong khu vực không thể mua được những món ăn “sang chảnh” đó. Vì vậy, mặc dù mỗi nhà hàng trên đoạn đường này đều được cho là nhằm phục vụ phân khúc người lao động với những món ăn chính có giá hợp túi tiền khoảng từ 60.000 đồng (tương đương 3 đô la) một người, hay có thể ít hơn, nhưng một hóa đơn điển hình cho hầu hết các nhóm đi theo một Việt kiều nam giới vẫn thường lên đến vài trăm đô la!

Khang mời tôi tham dự một bữa tối mà anh nói là “không nhân dịp gì cả” với gia đình của anh - gồm các ông cậu, chú, bác và các anh em họ, và cả mẹ anh, cũng là Việt kiều đang về thăm quê hương. Khi tôi đến bằng taxi, một người phục vụ đang đợi sẵn bên lề đường để chào đón khách ngay lập tức nhận ra rằng tôi không phải người địa phương. Anh ta ra dấu chỉ vào dĩa hồ chứa cá, tôm hùm, và tôm càng tươi sống để tôi khỏi để ý đến những quán ăn khác nằm gần đó! Tôi cũng ra dấu trả lời anh ta là nhóm tiệc của tôi đã đến. Khi tôi bước vào buổi tiệc của Khang, mọi người đã bắt đầu món đầu tiên, tôm càng nướng, mà nhìn vào thực đơn treo trên tường thì thấy ghi giá khoảng 96 đô la/pound<sup>1</sup>. Khi quan sát các thực khách xung quanh, tôi nhận ra cảnh tượng điển hình: một đám đông bao gồm những người có tiền và những người không có tiền,

---

<sup>1</sup> Quy ra tiền Việt khoảng hơn 4,2 triệu đồng/kg - ND.

tách biệt nhau không lẫn vào đâu được. Lát sau, tôi đứng dậy và bước về phía một nhóm nhân viên phục vụ, những người này đang đứng tán gẫu trong khi đợi thực khách kêu phục vụ. Nhóm trưởng là Hạnh, một cô gái 19 tuổi và khá hoạt bát, mô tả khách hàng như sau:

Một số khách hàng đến đây chỉ kêu mấy món mì đơn giản hoặc hải sản rẻ tiền như nghêu sò ốc hến. Thực sự thì chính mấy anh Việt kiều là những người mà tụi em được dặn là phải sẵn sàng phục vụ trước hết. Anh có thể đi vòng vòng và nhìn thấy chuyện này. Bất kỳ bàn nào gọi tôm hùm hay hải sản tươi sống thì đó là bàn của Việt kiều. Họ chi tiền nhiều nhất và họ ngồi lại quán rất lâu. Đó là lý do vì sao chủ quán bảo tụi em phải phục vụ sao cho những vị khách quý này thực sự hài lòng.

Khi tôi trở lại bàn cùng gia đình Khang thì họ đã tiếp tục món tiếp theo - tôm hùm sống nướng mỡ hành. Khang mời tôi dùng trước. Khi mọi người từ từ thưởng thức món này, một vài nhân viên phục vụ đến hỏi xem bàn này muốn gọi món gì kế tiếp. Khang quay sang tôi và kêu tôi chọn. Tôi bèn hỏi ý kiến cả bàn về món mì xào, vì thấy rằng đã ăn xong tôm càng sống và tôm hùm sống. Khi tôi hỏi câu hỏi ngây thơ này, một vài người cười khúc khích, cứ như thể tôi chẳng biết tôi đang nói gì vậy! Ngay lập tức Khang lấy thực đơn lại từ tay tôi và tiếp tục gọi món cá mú hấp, món đắt nhất trên thực đơn, khoảng 130 đô la/pound<sup>1</sup>. Sau khi người phục vụ đi khỏi, Khang nói đùa với tôi rằng tôi đã... thi rớt môn “gọi món”. Anh nói: “Ông bạn, ông không thể gọi món mì ở một nơi như thế này. Mọi người sẽ cười ông, người ta sẽ nghĩ rằng ông là dân địa phương”.

“Họ sẽ nghĩ tôi là người Việt trong nước hả?” Tôi hỏi.

“Đúng vậy! Ông có thể ăn mì ngày mai, ăn một mình, nếu ông muốn!”  
Khang tuyên bố.

---

<sup>1</sup> Quy ra tiền Việt khoảng 5,7 triệu đồng/kg - ND.

## PHỤ NỮ VÀ THẾ GIỚI VẬT CHẤT CỦA TIÊU THỤ CÁ NHÂN

Nữ di dân (migrant woman) luôn luôn là người tham dự thụ động trong những khung cảnh giống như tôi vừa miêu tả. Phụ nữ có thể tham gia vào lĩnh vực tiêu thụ ở nơi công cộng trong việc ăn uống, nhưng họ hiếm khi tham gia vào những giao dịch thương lượng, gọi món, hay trả tiền ở nhà hàng, quán cà phê và quán bar. Hơn nữa, họ thường không kéo dài giờ vui chơi giải trí đến tận đêm như cánh đàn ông tại những không gian tiêu thụ công cộng. Nếu đi ăn tối hoặc cà phê cùng họ hàng thì họ cũng về nhà sớm hơn cánh đàn ông, thường là ra về cùng một nhóm. Ngược lại nam di dân, nữ di dân thích ở nhà với bà con họ hàng hơn là đi ăn uống bên ngoài; thích tham gia vào những hoạt động thường nhật hơn, ví dụ như nấu ăn, xem phim truyền hình, và thăm viếng họ hàng xa gần quanh thành phố. Nga, 29 tuổi, nhân viên phục vụ trong một nhà hàng ở Houston, diễn đạt việc cô thích dành thời gian cho gia đình nhiều hơn như sau:

Khi về Việt Nam, tôi thực sự không nghĩ mình là một người khách hay một khách du lịch. Ý tôi là, Sài Gòn là nhà tôi. Nhà ở đây cũng như nhà bên Mỹ. Thậm chí ở đây tôi có cảm giác “ở nhà” nhiều hơn là ở Houston. Mọi thứ thật quen thuộc; có nhiều mối liên kết gia đình ở đây. Khi tôi trở về, tôi thích ở nhà với người thân. Tôi thích làm những công việc hằng ngày, anh biết đấy, ý tôi là không phải làm lớn chuyện tôi đang ở đây, không cần khoe mẽ như những Việt kiều khác! Nhiều Việt kiều thích đi lòng vòng thành phố và tiêu tiền, như chỉ để khoe rằng họ kiếm được tiền bên Mỹ. Họ thích được thiên hạ chú ý, nhưng tôi không cần điều đó. Tôi thích ở nhà và chỉ làm những công việc thường nhật mà thôi...

Tương tự, Trinh, một người thợ làm móng 42 tuổi từ Nam Cali nói:

Tôi thích dành thời gian ở nhà với người thân hơn, để nói chuyện và biết những việc đang diễn ra ở nhà. Thậm chí, anh biết đấy, nói chuyện qua điện thoại, Skype, Yahoo và mấy phương tiện kiểu đó bây giờ là việc

quá dễ dàng, nhưng khi về chơi tôi vẫn thích ở nhà với anh chị em của mình. Tôi thích ở nhà nấu ăn và nói chuyện với mọi người, để nhìn và quan sát họ sinh hoạt thường ngày. Điều đó làm tôi thấy hạnh phúc. Tôi không quan tâm chuyện gì đang xảy ra ở Sài Gòn. Tôi không hứng thú với chuyện đi uống cà phê hay đi ra ngoài đường. Tôi chỉ muốn thoải mái trong nhà và tôi ở nhà.

Như vậy, phụ nữ tham gia vào việc tiêu thụ bù như thế nào, nếu họ chủ yếu chỉ ở trong không gian riêng tư tại nhà trong suốt chuyến về thăm quê? Khi nói phụ nữ thích ở nhà với gia đình hơn, điều đó không có nghĩa là họ hoàn toàn vắng bóng khỏi không gian tiêu thụ công cộng, hay không tham gia vào việc chi tiêu có thể được xác nhận từ bên ngoài (*externally verifiable spending*). Thực ra, khi rảo bước vào bất kỳ trung tâm thương mại mới nào, hoặc đi qua những khu chợ cũ họp nhan nhản khắp nơi ở Sài Gòn mới, có thể nhận thấy rằng những không gian này phần lớn được nữ hóa. Điều này đặc biệt rõ ràng với cảnh tượng những nữ di dân thu nhập thấp mua rất nhiều món hàng lâu bền cho gia đình họ ở các cửa hàng điện tử và thiết bị gia dụng<sup>1</sup>.

Nữ di dân nói họ thường đi mua sắm với những người thân ở trong nước - cả đàn ông lẫn phụ nữ - để mua những vật dụng cá nhân như quần áo, nước hoa, đồ trang điểm, và đồ điện tử, nhưng hầu hết đều có lần mua những hàng xài lâu bền (*durable goods*) cho người thân. Ngược lại, nam di dân hiếm khi thể hiện tình cảm và sự quan tâm bằng hành vi tương tự. Trong số 22 nam giới và phụ nữ di dân mà tôi đã phỏng vấn, chỉ khoảng một phần tư số nam giới ( $n = 5$ ) nói rằng họ đã mua ít nhất một món hàng xài lâu bền cho người thân, trong khi tỷ lệ này lên tới 70% ( $n = 17$ ) với phụ nữ di dân. Những món hàng xài lâu bền này bao gồm đồ gỗ cho phòng ngủ, máy lạnh, tủ lạnh, bếp nấu, điện thoại di động, xe

---

<sup>1</sup> Khi dùng chữ “hàng xài lâu bền”, tôi muốn nói đến những món hàng như là đồ gỗ và đồ gia dụng, mà thông thường có tuổi thọ 3 năm hoặc nhiều hơn; tham khảo Waldman, 2003.

máy. Một ngoại lệ duy nhất là nam giới và nữ giới có tỷ lệ cân bằng trong việc mua xe máy cho người thân, với hầu hết mọi người đều mua ít nhất một chiếc xe máy cho ai đó<sup>1</sup>. Những nghiên cứu khác cũng cho thấy rằng những phụ nữ nhập cư, so với nam giới, thường có khuynh hướng thích mua những món hàng xài lâu bền hơn là tiêu xài cho những thứ khác<sup>2</sup>. Mariano Sana nhận định rằng “việc mua những mặt hàng xài lâu bền như thiết bị gia dụng, đồ gỗ và xe cộ là một hình thức an toàn cho việc tái xác nhận địa vị”<sup>3</sup>.

Do trung tâm thương mại (shopping mall) là những địa chỉ tiêu thụ mới trong thành phố, nên việc tiêu tiền ở đó khá khác biệt với cách nam di dân tiêu tiền ở nhà hàng, quán bar và quán cà phê. Trung tâm thương mại cũng mang tính phân biệt giới, vì việc mua sắm tại đây xoay quanh các hoạt động gia đình. Một học giả đã rất có lý khi xem những trung tâm thương mại mới như là những “công viên công cộng” (public park) của các thành phố Đông Nam Á<sup>4</sup>. Do đó, và rất đáng chú ý, nữ di dân có khuynh hướng mua những món hàng xài lâu bền lớn cho gia đình tại đây, và họ làm việc này như là một hoạt động giải trí với những thành viên khác trong gia đình. Bởi vì những sản phẩm “lâu bền” này không bị tiêu thụ ngay lập tức nên những hiệu quả cảm xúc theo sau của những khoản chi tiêu này mang tính chất tương đối dài hạn. Đồng thời, vì những món hàng đó thuộc về những không gian gia đình, nên địa vị (hình thành từ hành vi mua hàng - ND) thường gắn với những nữ di dân trong phạm vi riêng tư của bạn bè và người thân. Các học giả cho rằng những người gần gũi nhất với chúng ta là những người có ý nghĩa quan trọng nhất trong những so sánh xã hội liên cá nhân (interpersonal social comparison), khi

<sup>1</sup> Freire (2009) nhận định rằng xe máy là “biểu tượng tiêu thụ” mới ở Sài Gòn. Truitt (2008) cũng thảo luận tầm quan trọng của xe máy như là một dấu hiệu của sự khá lên ở Việt Nam.

<sup>2</sup> Georges, 1990; Grasmuck và Pessar, 1991; Hondagneu-Sotelo, 1994.

<sup>3</sup> Sana, 2005, trang 39.

<sup>4</sup> Young, 1999, trang 70.

nói đến vấn đề địa vị thông qua tiền bạc vật chất<sup>1</sup>. Vì vậy, những người thân không di cư thường đến tận nhà riêng để sờ, nghe, nhìn một loạt những đồ dùng được các Việt kiều nữ mua cho, và theo một cách nào đó, kiểu quan tâm này bản thân nó chính là một hình thức của việc phong tặng địa vị (*status conferral*). Những người nào không đến xem một món hàng mới được mua về có thể bị xem là những kẻ ghen tị!!!

Sự hài lòng về mặt cảm xúc có được từ vật chất thường được nhấn mạnh bởi vì tính vật chất kiểu này không tồn tại trước khi có những cải cách về mặt thị trường (ý nói thời kỳ Đổi mới ở Việt Nam - ND). Trong nhiều dịp, khi tôi đến thăm nhà của những người được phỏng vấn, những di dân và người thân của họ ở quê nhà (hầu hết là phụ nữ) luôn nhất định phải khoe với tôi những món hàng mới được mua. Những kiểu khoe như thế này cho thấy các chủ thể vật chất như là “những vỏ bọc chứa đầy ý nghĩa”<sup>2</sup>, thể hiện sự lưu thông tiền tệ trong những gia đình xuyên quốc gia. Thực chất, các học giả từ lâu đã ghi nhận những mối quan hệ không tách rời giữa vật chất và xã hội<sup>3</sup>, nhưng có rất ít những phân tích về văn hóa vật chất (*material culture*) tập trung vào hiệu quả cảm xúc của tiêu thụ<sup>4</sup>. Trong một thành phố nơi mà văn hóa tiện nghi còn tương đối mới, và hành động mua sắm thực sự là một trải nghiệm có tính cảm giác, phản ánh những hệ quả xã hội và không gian của các lực lượng toàn cầu tại đó, thì những mặt hàng mà người ta mua sắm thường mang theo sự hài lòng về mặt cảm xúc của việc mua bán và bản chất tìm kiếm địa vị của người mua<sup>5</sup>. Trái với những nam di dân thích chi tiền cho những trải nghiệm cụ thể, nữ di dân thường chi tiền cho những vật dụng nhằm khẳng định vị

<sup>1</sup> Coleman, 1990; Frank, 1985.

<sup>2</sup> Pels, Hetherington, và Vandenberghe, 2002.

<sup>3</sup> Appadurai, 1986; Engestrom và Blackler, 2005; Miller, 1998a; Pels, Hetherington, và Vandenberghe, 2002.

<sup>4</sup> Hirschman và Holbrook, 1982; Holbrook, 1986; Woods, 1960.

<sup>5</sup> Để có phân tích lý thuyết chuyên sâu về ý nghĩa biểu tượng gắn với những hàng hóa mang tính vật chất, xem Appadurai, 1986; Csikszentmihalyi và Halton, 1981.

thế Việt kiều của họ. Tuy nhiên, những nữ di dân này không mong muốn truyền đạt địa vị của họ trong tầng lớp di dân thu nhập thấp; thay vào đó, họ muốn người khác nhận thấy rằng họ là những thành viên của tầng lớp giàu có ở hải ngoại, bằng hiệu quả của việc phân bổ nguồn vốn vật chất (material capital).

Nguồn vốn vật chất mang lại cho nữ di dân thu nhập thấp (low-wage migrant women) những công cụ xã hội mà với chúng, họ có thể bắt chước một lối sống được cho là đẳng cấp, giàu có theo kiểu phương Tây, trong một nền văn hóa và ngữ cảnh nơi những hình thức tư bản khác (vốn văn hóa, vốn xã hội) được xem là không quá quan trọng, một điểm mà tôi sẽ phân tích sâu hơn trong chương tiếp theo. Như Max Weber chỉ ra, để tham gia một nhóm có địa vị - trong trường hợp này là “tầng lớp được cho là giàu có ở hải ngoại” - mọi người phải bắt chước lối sống của nhóm đó không chỉ trong hành vi mà còn về mặt những vật sở hữu<sup>1</sup>. Ít nhất, những nữ di dân phải dùng tiền bạc vật chất để khác biệt hóa lối sống của họ với lối sống của tầng lớp lao động trong nước. Để làm việc này, họ hầu như luôn luôn mua một “bộ tập hợp chuẩn” những hàng hóa, mà trong bối cảnh của Sài Gòn mới - và đặc biệt là trong con mắt của người thân - thể hiện danh tính và kiến thức của họ về phương Tây hiện đại<sup>2</sup>. Hơn nữa, những hàng hóa như vậy còn giúp mang lại sự tiến thân hay “lên đời” cho các thành viên không di cư của những gia đình xuyên quốc gia trước cộng đồng địa phương.

Bộ tập hợp chuẩn hàng hóa mà di dân mua cho người thân trong nước thường bao gồm ít nhất một bộ sa lông cho phòng khách, nếu nhà... có phòng khách, một bếp nấu và tủ lạnh cho nhà bếp. Để đạt được sự công nhận toàn diện, những nữ di dân có thu nhập thấp đôi khi lấy nguyên mẫu nhà bếp của họ bên phương Tây, và mua thêm lò vi sóng,

<sup>1</sup> Weber, 1946.

<sup>2</sup> Những nghiên cứu được tiến hành trong các thập niên 1960 và 1970 về sự phân tầng xã hội ở Mỹ xem việc mua một “bộ chuẩn” hàng hóa như là một biểu hiện quan trọng cho việc bước chân vào tầng lớp trung lưu; tham khảo, ví dụ, Coleman và Rainwater, 1978.



máy xay sinh tố, và những vật gia dụng nhỏ hơn khác. Nhiều người cũng mua máy lạnh, mặc dù thiết bị này thường được xem là xa xỉ vì hóa đơn tiền điện phát sinh. Những món hàng này phải luôn luôn khác thường và phải không giống với những gì mà hàng xóm mua; thay vào đó, chúng phải in dấu sức mạnh mua sắm khác biệt của nhóm người ở hải ngoại. Không chỉ đáp ứng nhu cầu sử dụng thông thường, trên thực tế đây là những món hàng mua cho vui<sup>1</sup> ở nhiều mức độ khác nhau, phản ánh sự hội tụ toàn cầu của tư bản và kỹ năng với lao động rẻ ở địa phương, vì vậy mang lại cảm giác hài lòng về sự “tiến thân, lên đời” trong khuôn khổ tích lũy tư bản địa phương và toàn cầu trong thành phố này.

Chúng tôi nhìn thấy điều này trong trường hợp của Sứ, một nhân viên văn phòng 39 tuổi ở New Mexico, người đã mua cho em trai của mình một bộ sa lông kiểu Ý sang trọng cho căn hộ khiêm tốn của người này, tại khu lao động ở quận 4 của Sài Gòn. Trong một lần đến thăm, Sứ ngay lập tức mời tôi ngồi lên sa lông, thay vì lên một số chiếc ghế khác. Trong vòng 5 phút, khi thấy tôi sờ vào mặt vải, cô ấy vội giải thích:

Tôi đã mua bộ sa lông mà anh đang ngồi cách đây khoảng 20 tháng, nhưng nó trông vẫn còn mới. Sờ mặt vải nè. Họ nói nó được sản xuất trong một nhà máy gần đây, nhưng với sự giám sát của người Ý. Mọi thứ đều là của Ý. Sản xuất tại Việt Nam nhưng nó là hàng Ý, với thiết kế Ý. Anh thấy không, bộ sa lông làm cho căn hộ trông rất Tây. Tôi muốn mua thứ gì đó khác biệt cho em trai tôi và gia đình nó, không phải kiểu sa lông họ làm ở Việt Nam - những thứ truyền thống cũ kỹ trông lạc hậu và cổ lỗ sĩ. Hầu hết các gia đình ở đây đều có những món đồ nội thất xấu tệ, trông rất Việt Nam.

Tương tự, trong một dịp tôi đến thăm Đào, một nhân viên tiệm nail, cô đã mua cho em gái một cái tủ lạnh mới toanh. Không quên tiết lộ giá

---

<sup>1</sup> Hedonic purchases (mua sắm giải trí): trái với utilitarian purchases (mua sắm thiết thực), mua sắm giải trí là những hành vi mua hàng không vì giá trị sử dụng của chúng, mà chỉ vì niềm vui của người mua - ND.

cả của món đồ, khi chúng tôi cùng nhau ngắm nghía từng li từng tí cái tủ lạnh mới, cô nói:

Đây là loại tốt nhất trên thị trường hiện nay. Người bán hàng nói với tôi là họ hiếm khi bán được loại tủ lạnh này vì đây là loại đắt nhất anh có thể mua được ở Sài Gòn hiện nay. Tôi đã mua nó với giá 2.000 đô la. Cái này của Hàn Quốc sản xuất; hiện nay Hàn Quốc có những sản phẩm rất cao cấp. Anh thấy không, nó là thép không rỉ. Nếu mai mốt đến chơi nhà ai đó, anh thử nhìn xem, có thể anh sẽ không thấy loại tủ thép không rỉ này đâu. Hàng hiếm ở Sài Gòn đó!

Những đồ vật, chẳng hạn như những hàng gia dụng xài bền lâu, và cảm giác hài lòng mà chúng đem lại, đặc biệt là khi nhìn và chạm vào, chính là những công cụ đắt đỏ tạo ra sự khác biệt về mặt xã hội. Nhưng rõ ràng là tất cả những nữ di dân có thu nhập thấp mua những món đồ này để cự tuyệt địa vị “thu nhập thấp” hay “chiếu dưới” của họ ở Mỹ. Quyết định mua một món hàng xài lâu bền vì vậy được đưa ra một cách kỹ càng, và thường thì người ta sẽ mua những mẫu hàng hóa tốt nhất và đắt nhất. Đào nói thẳng tưng: “Tôi không thích mua đồ cho bà con họ hàng vì tôi muốn cho tiền để họ muốn mua gì thì mua. Nhưng nếu không mua thì thôi, còn đã mua thì tôi phải mua đồ tốt nhất”. Tương tự, khi tôi đề nghị Nga, một nhân viên nhà hàng ở Houston, cho ý kiến về việc tôi thấy rằng nhiều Việt kiều nữ thích mua cho người thân của họ những món hàng cao cấp, cô trả lời rằng: “Tôi nghĩ mình không có nhiều dịp để mua đồ cho gia đình ở đây, và quan trọng là phải mua cho họ những thứ tốt nhất có thể”. Nga nói thêm về giá trị của những món hàng được những di dân mua sắm như sau:

Tôi nghĩ cũng bởi là Việt kiều, nếu anh mua thứ gì đó cho người thân, thì tốt hơn là anh nên mua hàng cao cấp cho họ, bởi nếu anh mua hàng ở mức trung bình thôi thì họ sẽ nghĩ anh không có khả năng mua đồ thiết, đồ xịn! Vì vậy tôi nghĩ việc chúng tôi bản thân là Việt kiều với gia đình là quan trọng. Anh không thể tỏ ra keo kiệt, và anh phải cẩn thận với những gì anh mua cho họ vì họ không nhận được những món quà này thường xuyên, mà anh cũng không thường xuyên về đây chơi! Vì vậy cần phải

đảm bảo rằng bất cứ thứ gì anh mua cho họ thì họ sẽ ghi nhớ rằng chính anh đã mua nó. Nếu anh mua thứ gì đó bình thường, ai ở Việt Nam cũng có, thì họ sẽ không nhớ đến anh. Họ không thể nói với những người khác rằng: “Nhìn nè, cái này là của bà chị Việt kiều mua cho tôi đó”.

Việc những nữ di dân có thu nhập thấp đã nỗ lực ra sao để mua những món hàng xài lâu bền tốt nhất được minh họa bằng một chuyến tham quan mua sắm mà tôi đi cùng Huệ, một thợ làm tóc 29 tuổi ở Bắc California. Huệ rủ tôi vào một ngày Chủ nhật, ngày yêu thích của dân shopping, đi cùng với cô và người em trai tên Phước, một công nhân 25 tuổi có thu nhập khoảng 150 đô la/tháng. Chúng tôi thống nhất sẽ gặp nhau ở siêu thị điện máy Nguyễn Kim, một nơi bán hàng điện tử nổi tiếng ở trung tâm thành phố. Khi Huệ đề nghị đi đến đó, tôi chợt nhớ rằng một vài tuần trước đó khi ăn tối tại nhà họ, Phước đã hơi ngạc nhiên khi cậu ta thấy cái điện thoại di động đời cũ của tôi, cái mà tôi đã sở hữu vài năm. Ở Sài Gòn, điện thoại di động là một biểu hiện địa vị (status signal) dưới dạng “xách tay” tốt nhất mà một người có thể phô diễn, kém hơn một chút chính là chiếc xe máy. Hai món hàng này có thể mang lại địa vị vô cùng to lớn cho hầu hết dân địa phương, bất kể tuổi tác hay giới tính. Phước hỏi đến mấy lần tại sao tôi không mua điện thoại Nokia đời mới nhất, lúc đó có giá khoảng 600 đô la. Cũng trong buổi trò chuyện đó, Phước đã bóng gió cho tôi biết rằng cậu ta có hỏi xin chị Huệ tiền mua một chiếc điện thoại mới, và cậu muốn một cái “coi được”, nhưng không nhất thiết phải là Nokia đời mới, vì nó quá đắt. Nhớ lại cuộc trò chuyện với Phước, tôi không ngạc nhiên rằng hôm nay chúng tôi có nhiệm vụ đi mua một chiếc điện thoại di động. Hai chị em Huệ - Phước đến siêu thị Nguyễn Kim trong bộ dạng chỉnh tề, như nhiều người Sài Gòn thường diện đồ trong ngày Chủ nhật, đặc biệt là khi họ chuẩn bị đi mua sắm lớn. Trong khi Phước một mình bước đến khu bày điện thoại di động, Huệ và tôi đứng trò chuyện gần quầy bán máy in. Tôi đang tìm mua một cái máy in để thay cho cái trong phòng làm việc ở nhà, và rất nhanh chóng quyết định chọn cái máy in laser trắng đen rẻ tiền. Ngay lập tức Huệ hỏi

tôi: “Sao anh không mua cái hiệu Hewlett-Packard đó? Hình như đó là cái tốt nhất ở đây”. Cố gắng tỏ ra lịch sự vì tôi hiểu rằng khi Huệ nói “cái tốt nhất” là muốn nói đến... cái đắt nhất, tôi giải thích rằng chỉ cần một máy in để trợ lý của tôi có thể dùng để in những ghi chép cơ bản cho tôi đọc. Lời giải thích này thỏa mãn sự phản đối của Huệ.

Sau khi mua máy in, chúng tôi quay sang giúp Phước chọn mua điện thoại di động. Trên quầy trưng bày có không dưới 200 mẫu mã và các nhãn hiệu điện thoại di động, từ loại phổ thông nhất có giá khoảng 30 đô la cho đến chiếc Nokia đời mới nhất mà Phước có nhắc tới vài tuần trước, có giá lên tới 699 đô la. Khi Phước đang xem một số mẫu mã có giá khoảng 200 đô la, tôi quan sát thấy Huệ đang nhìn ngắm những chiếc điện thoại di động thuộc phân khúc cao cấp. Khi người chị xem 4 cái khác nhau bao gồm 1 mẫu Samsung và 3 mẫu Nokia, Phước bắt đầu không còn thích thú mấy với những mẫu mã rẻ tiền hơn. Tôi đứng lui lại để quan sát, nhưng cũng để che giấu cái nhìn chỉ trích, nếu không muốn nói là chán ghét, của bản thân, bởi lẽ tôi không thể tưởng tượng được việc người ta mua một chiếc điện thoại có giá xấp xỉ bằng... 6 tháng lương của Phước. Sau đó, tôi chợt nhận ra rằng, giá của bất kỳ cái nào trong 4 cái điện thoại mà Huệ đã chọn có lẽ cũng bằng khoảng 2 tuần lương của cô tại tiệm làm tóc ở Bắc California!

Khoảng 10 phút sau khi Huệ hỏi người bán hàng về từng chiếc điện thoại, cô quay sang Phước và hỏi: “Em thích cái nào nhất trong 4 cái này?” Không muốn bị mọi người nghĩ là mình đang vội vã mua chiếc điện thoại đắt tiền nhất, Phước nói: “Chị mua cho em cái nào em cũng thích hết!” Khi tôi quan sát đoạn đối thoại này, hai nhân viên bán hàng cũng bước ra nhìn ngó chúng tôi. lát sau, một người lấy ra mẫu điện thoại đắt tiền nhất, chính là cái mà Phước đã hỏi tôi khi tôi đến ăn tối ở nhà họ. Huệ mau mắn hỏi Phước: “Cái này được không? Em thích cái này không? Em biết cách xài không?” Một thoáng ngập ngừng và ngại ngùng, nhưng rõ ràng là thèm muốn chiếc điện thoại, Phước lễ phép nói: “Em có thể học cách xài nó một cách dễ dàng, nhưng nó hơi sang quá với em. Có lẽ mình nên mua loại rẻ tiền hơn, như vậy hợp với em hơn” Tuy nhiên,

Huệ rõ ràng là đã quyết định; với một cử chỉ nhanh chóng và không mấy hồ hởi, Huệ nói với người bán hàng: “Tính tiền cái 699 đô la này”.

...

Những di dân có thu nhập thấp, cả nam giới lẫn phụ nữ, chi tiêu trong những phạm vi tiêu thụ (consumptive sphere) phân đoạn và tách biệt nhau. Để có được địa vị ở quê nhà thông qua sức mạnh chi tiêu, nam giới có khuynh hướng tiêu tiền cho những trò vui chơi giải trí ở những nơi công cộng, trong khi nữ giới có khuynh hướng tiêu tiền cho những món hàng xài lâu bền cho gia đình, thường là để trang bị cho nhà cửa. Những gia đình xuyên quốc gia này phát triển những hệ thống phân bổ những quan hệ phân phối cá nhân độc nhất vô nhị, mang đặc trưng của các ý nghĩa kinh tế theo giới (gendered economic meanings)<sup>1</sup>. Đã có sẵn một nền tảng lý thuyết và kinh nghiệm vững chắc để mọi người tìm hiểu về mối quan hệ giữa giới tính và tiền bạc trong xã hội<sup>2</sup>. Các nhà tâm lý học xã hội, như Melvin Prince và Floyd Webster Rudmin, nhận thấy rằng trên khía cạnh xuyên văn hóa, cả nam giới lẫn nữ giới đều xem tình hình tài chính của một người đàn ông như là yếu tố trung tâm của hình ảnh nam giới nói chung, trong khi tiền bạc thường không gắn với hình ảnh nói chung của nữ giới<sup>3</sup>. Những nhà tâm lý học kinh tế khác cũng chứng minh rằng ý thức của nam giới về bản sắc, sĩ diện, và quyền lực đều gắn trực tiếp với vấn đề tiền bạc<sup>4</sup>. Trái lại, nữ giới có khuynh hướng xem tiền bạc là phương tiện chăm sóc và sự biểu hiện tình cảm hơn<sup>5</sup>. Đây có lẽ là khía cạnh đáng chú ý nhất về vấn đề giới và tiền bạc, được đề cập trong các sách vở tài liệu về đề tài xuyên quốc gia. Khi gắn với các vấn đề nam tính và di cư, tiền bạc thường được đề cập đến bằng những khái niệm như

<sup>1</sup> Về bản chất của hệ thống phân bổ theo giới, tham khảo Acker, 1988; Kenney, 2006.

<sup>2</sup> Burgoyne, 1990; Deutsch, Roksa, và Meeske, 2003; Osella và Osella, 2000; Prince, 1992, 1993; Singh, 1997, 2006; Smelt, 1980; Thai, 2006; Zelizer, 1989, 1998.

<sup>3</sup> Prince, 1992, 1993; Rudmin, 1992.

<sup>4</sup> Goldberg và Lewis, 1978; Knight, 1968; Lindgren, 1980; Prince, 1992, 1993.

<sup>5</sup> Yablonsky, 1991.

quyền lực, địa vị, thanh thế, và cái tôi<sup>1</sup>. Nhưng khi nữ giới được gắn với chuyện tiền bạc, thì những khái niệm liên quan sẽ chuyển thành “quan tâm” và “tình thương mến thương”<sup>2</sup>. Vì vậy, hàm ý chủ yếu của những gì mà tôi đã mô tả về tiêu thụ bù theo phân đoạn là khả năng mà những cấu trúc địa vị trái ngược nhau này phản ánh cách thức mà xã hội Việt Nam nói chung hiểu về động lực của việc di trú, giới và địa vị.

Không nghi ngờ gì nữa, việc tiêu tiền để khoe sự thành công và thanh thế là một hiện tượng phổ biến ở các nền văn hóa, các nhóm xã hội, và các giai đoạn lịch sử khác nhau. Những tài liệu gần đây cho thấy: phương thức sản xuất tư bản chủ nghĩa tạo ra hành vi tiêu thụ, khi nó xây dựng lên bản sắc của các cá nhân thông qua việc mua sắm hàng hóa. Tuy nhiên, điều quan trọng cần phải lưu ý là việc tiêu thụ theo địa vị là hết sức phong phú, đa dạng, tùy theo những khác biệt trong ngữ cảnh của giới. Hơn nữa, Veblen xem tiêu thụ phô trương là việc chi tiêu lãng phí, không hề mang lại giá trị thiết thực, chỉ dùng để mang lại sự tín nhiệm cho người chi tiền<sup>3</sup>. Trái lại, tiêu thụ bù trong nhóm Việt kiều có thu nhập thấp lại có tính chất phức tạp hơn, đôi khi là sự phung phí nhưng cũng có lúc lại là việc thiết thực, chẳng hạn như trong hành vi mua những món hàng xài bền lâu cho người thân. Phân tích kỹ việc tiêu thụ của những di dân thu nhập thấp tại quê hương cho thấy đó là một “chiến lược” để chối bỏ việc không có đường thăng tiến mà họ đối diện ở một nơi khác. Cụ thể, họ không thể có được địa vị và thanh thế thông qua những con đường truyền thống là thăng tiến về mặt học hành và nghề nghiệp ở Mỹ. Trong Chương 7, tôi sẽ tìm hiểu xem những thành viên không di cư của những gia đình xuyên quốc gia này nói gì về mối liên hệ giữa địa vị và vật chất ở Sài Gòn mới, qua đó nhấn mạnh việc vì sao và bằng cách nào mà những kỳ vọng thiếu cân bằng, việc chi tiêu mang tính cạnh tranh, và những so sánh xã hội đã đẩy mạnh dòng thác chi tiêu xuyên quốc gia của người Việt.

<sup>1</sup> Datta et al., 2009; Osella và Osella, 2000; Thai, 2006, 2009.

<sup>2</sup> Hochschild, 2002; Yeates, 2004.

<sup>3</sup> Veblen [1899] 1994.

## CHƯƠNG 7

# TIÊU THỤ GANH ĐUA

Tùng Phan là một thợ điện 29 tuổi, quê ở vùng đồng bằng sông Cửu Long (tức là “dân miền Tây” - ND). Khi còn trẻ, Tùng rời quê lên thành phố để cố theo học đại học. Tùng có người chị gái tên Bích, 38 tuổi, là nhân viên văn phòng tại một công ty công nghệ cao gần Seattle, Washington. Bích đã giúp đỡ một vài người thân ở quê của mình và đồng ý chi trả tất cả chi phí ăn học cho em trai, nhưng Tùng đã thi rớt đại học. Vì vậy, anh ta đành học nghề thợ điện và làm công việc này 10 năm qua, trong suốt thời gian đó Bích vẫn tiếp tục hỗ trợ tài chính cho người em trai. Sau khi cưới, Tùng và vợ thuê một căn hộ nhỏ gần 40m<sup>2</sup> ở quận Tân Bình, thuộc phía bắc của thành phố, gần sân bay. Người vợ kiếm được khoảng 2 triệu đồng một tháng với công việc thu ngân ở một trung tâm thương mại lớn. Tổng thu nhập hàng tháng của hai vợ chồng là gần 7 triệu đồng, tương đương khoảng 350 đô la. Khoảng một phần tư thu nhập của họ dùng để trả tiền thuê nhà và điện nước. Mặc dù lương của họ tương đối thấp, nhưng căn hộ khá tầm thường của họ trong một tòa nhà xuống cấp lại có những thiết bị nhà bếp thuộc hàng cao cấp, bao gồm một tủ lạnh inox đồng bộ với bếp nấu có lò nướng, một lò vi sóng, một TV 42 inch màn hình phẳng và một máy lạnh - 5 món đồ họ mua bằng khoản tiền 3.000 đô la mừng đám cưới từ chị Bích.

Hàng hóa, đặc biệt là đồ điện tử và xe máy, có sức quyến rũ đối với Tùng. Trong các cuộc trò chuyện, anh thường xuyên đề cập đến giá cả hàng hóa, hoặc giá của những món hàng anh ta mới mua gần đây. Tùng cũng thường xuyên thăm dò hàng hóa ở Mỹ và các nơi khác trên thế giới. Tóm lại, ý nghĩ của con người này về cuộc sống hằng ngày xoay quanh sự tò mò, và đôi khi là sự ám ảnh, về giá trị của những hàng hóa vật chất. Vì vậy, những quan sát của anh ta về con người ở Sài Gòn ngày nay tập trung chủ yếu vào những gì mà họ sở hữu. Trong một dịp trò chuyện, Tùng nói:

Hiện nay, nhiều người có những thứ mà vợ chồng em phải làm việc rất vất vả mới để dành đủ tiền mua được. Những người thành đạt có thể mua những chiếc xe máy tốt nhất và những chiếc điện thoại tốt nhất. Rất khó tránh khỏi chuyện cạnh tranh với mọi người khi sống trong thành phố này, bởi vì anh có đủ thứ để mà mua ở đây! Sài Gòn ngày một đua đòi và cạnh tranh. Phải để dành rất lâu mới đủ tiền để có thể mua được những thứ đẹp đẽ, và đó là lý do vì sao mà tụi em đang cố dành dụm. [Em muốn mua thứ gì sau đó?] Tụi em có rất nhiều thứ muốn mua... Đầu tiên là đổi một chiếc xe máy “ngon” hơn. Chiếc xe tụi em đang có là của chị em mua cho cách đây ba năm, và nó chạy không nhanh bằng những chiếc mới ra.

Khi được yêu cầu nói cụ thể hơn cảm giác của mình về sự cạnh tranh ở thành phố và những người coi trọng vật chất, Tùng giải thích:

Việc mọi người muốn có mọi thứ, nhất là những thứ đẹp đẽ, là một điều tự nhiên. Mọi người mong muốn có những thứ bắt mắt. So với hồi em còn nhỏ, ở Việt Nam hiện nay có rất nhiều thứ. Nếu anh có tiền, anh có thể có một cuộc sống rất tốt, với bất cứ thứ gì anh muốn. Nếu anh đi về quê em, anh cũng sẽ thấy rõ điều này. Nhưng mọi người vẫn muốn sống ở thành phố. Lý do là vì ở thành phố mới có những món đồ đẹp, những thứ mà ở quê không có! Anh chỉ cần có tiền. Em nghĩ nếu anh có tiền, anh nên tiêu xài cho những gì mình muốn, cho những gì khiến anh thấy hạnh phúc. Những người không có của cải cần phải làm việc chăm chỉ; họ phải kiếm tiền nhiều hơn.



Chương này sẽ làm rõ quá trình tiêu thụ ganh đua (emulative consumption)<sup>1</sup> của những người không di cư trong các gia đình xuyên quốc gia. Kiểu tiêu thụ này diễn ra khi những nhóm có thu nhập thấp cố theo kịp những nhóm có thu nhập cao hơn, thông qua việc lấy vật chất làm biểu tượng của địa vị<sup>2</sup>. Tiêu thụ ganh đua là một ý tưởng nền tảng của cả Thorstein Veblen và Georg Simmel<sup>3</sup>. Nói một cách súc tích hơn thì Simmel đã phát triển ý tưởng này từ khái niệm tiêu thụ phô trương (conspicuous consumption) của Veblen, người chủ yếu xem sự ganh đua như là một khía cạnh của chi tiêu cạnh tranh trong tầng lớp nhà giàu mới nổi<sup>4</sup>.

Theo Simmel, dựa trên điều mà ông gọi là thuyết thẩm nhập (trickle-down theory),<sup>5</sup> sự mong muốn đạt được một địa vị bằng việc mua sắm hàng hóa sẽ thẩm từ trên xuống dưới theo trật tự giai cấp, và nó không nhất thiết phải gắn với sự lãng phí và sự xa hoa như quan điểm của Veblen<sup>6</sup>. Thuyết thẩm nhập này nói về sự tiêu thụ ganh đua của những nhóm có thu nhập thấp, điều này khiến những nhóm có thu nhập cao hơn liên tục thay đổi xu hướng về hàng hóa vật chất để giữ khoảng cách với nhóm có thu nhập thấp hơn đang ganh đua với họ<sup>7</sup>. Trong thuật ngữ

<sup>1</sup> Để xem những thảo luận về cả mặt lý thuyết và thực nghiệm của vấn đề này, được trích dẫn từ Veblen và Simmel, xem Ackerman, 1997; Blumberg, 1974; Dwyer, 2009; Hoyt, 1956.

<sup>2</sup> Mặc dù tiêu thụ ganh đua thường được hiểu như một quy trình mà trong đó những nhóm có thu nhập thấp ganh đua với những nhóm có thu nhập cao hơn, nhưng vẫn có những lập luận cho rằng nó không chỉ là một quy trình “thẩm xuống”, mà còn cả “thẩm ngược lên”. Ví dụ, các nghiên cứu về cách tầng lớp trung lưu và thượng lưu thích nghi với kiểu cách thành thị đã đưa ra một “khuynh hướng thực hành thời thượng lan tỏa ngược từ những nhóm có địa vị thấp lên những nhóm có địa vị cao hơn” (Ramstad, 1998, trang 13).

<sup>3</sup> Simmel, 1904; Veblen, [1899] 1994.

<sup>4</sup> Điều này đặc biệt đúng bởi vì ý tưởng chính của Veblen tập trung vào việc hình thành sự giàu có, vào việc tiêu thụ những hàng hóa xa xỉ, mà không có chút liên quan gì đến việc phổ biến sự giàu có; xem Trigg, 2001, trang 99.

<sup>5</sup> Simmel, 1904.

<sup>6</sup> Veblen [1899] 1994, trang 71.

<sup>7</sup> Trong phân tích về thời trang, là một phần ý kiến của ông về thuyết thẩm nhập,

kinh tế vĩ mô, tiêu thụ ganh đua là điều mà James Duesenberry gọi là “hiệu ứng trình diễn” (demonstration effect)<sup>1</sup>, và cũng là điều mà Robert Nurkse nhắc đến một cách cụ thể như một “hiệu ứng trình diễn quốc tế”<sup>2</sup> trong nghiên cứu của ông về các quốc gia đang phát triển và những khát vọng tiêu thụ vật chất của công dân ở đó. Nurkse nhận định rằng khi các quốc gia đang phát triển “tiếp xúc với những hàng hóa cao cấp hoặc những kiểu tiêu thụ cao cấp, với những mặt hàng mới hoặc những cách tiếp cận mới đối với những nhu cầu cũ, thì sau một thời gian họ sẽ thường có khuynh hướng cảm thấy bồn chồn và có một sự không hài lòng nào đó. Kiến thức của họ được mở rộng, trí tưởng tượng của họ được kích hoạt; những khát khao mới trỗi dậy”<sup>3</sup>.

Tiêu thụ ganh đua (trong nhóm người không di cư) có một số mặt tương tự như tiêu thụ bù (trong nhóm di dân), nhưng về cơ bản là khác biệt, bởi lẽ người không di cư không phải đối mặt với vấn đề “không có đường thẳng tiến” và cấu trúc cơ hội kinh tế tương tự như bà con họ hàng của họ ở Mỹ. Tóm lại, những người không di cư không tiêu thụ hàng hóa để bù đắp cho vấn đề không có đường thẳng tiến (dù là thực sự hoặc được cho là như vậy!). Tuy nhiên, sự hiện hữu của đồng ngoại tệ, của sự tiêu xài, và những khoản chi tiêu mới phát sinh gần đây, đã dịch chuyển khung tham chiếu tiêu thụ của nhóm người này lên tầm vóc “toàn cầu”<sup>4</sup>.

---

Simmel đề cập đến những cách mà thời trang thay đổi một cách liên tục do các động cơ ganh đua của tầng lớp thấp hơn, mà từ đó khiến các tầng lớp ở trên tạo ra những khuynh hướng mới. Simmel viết: “Mỗi xu hướng thời trang, về bản chất, là thời trang của một tầng lớp xã hội; có nghĩa là, nó luôn luôn biểu thị cho một giai tầng xã hội. Giai tầng đó sử dụng sự tương đồng của vẻ bên ngoài để khẳng định sự thống nhất bên trong lẫn sự khác biệt hóa bên ngoài của nó với những giai tầng xã hội khác. Khi tầng lớp thấp hơn cố bắt chước tầng lớp cao hơn và lĩnh hội kiểu cách của họ, thì tầng lớp cao hơn sẽ tạo ra một xu hướng mới, một kiểu cách mới” ([1900] 2004, 466).

<sup>1</sup> Duesenberry, 1949.

<sup>2</sup> Nurkse, 1957.

<sup>3</sup> Nurkse, 1957, trang 59.

<sup>4</sup> Để biết thêm về những nghiên cứu gần đây về tiêu thụ và sự phân biệt trong giai

Tiêu thụ ganh đua ở trong nước bị thúc đẩy bởi một thực tế là: vật chất đã trở thành biểu hiện địa vị quan trọng nhất ở một nhóm người sống trong một nền văn hóa đang trải qua những cải cách kinh tế nhanh chóng. Đồng thời, tiền bạc trong một nền kinh tế chủ yếu dùng tiền mặt đã trở thành một thước đo quan trọng, nếu không muốn nói là quan trọng nhất, cho giá trị một con người<sup>1</sup>. Các biểu tượng địa vị mang tính vật chất (material status symbol) đóng vai trò trọng tâm trong trải nghiệm địa vị ở Sài Gòn mới. Các biểu tượng này khác biệt với những biểu tượng địa vị phi vật chất (ví dụ như cử chỉ điệu bộ, phong cách, và từ vựng) mà Erving Goffman đã phân tích<sup>2</sup>, và Pierre Bourdieu sau này đã phát triển thành khái niệm vốn văn hóa (cultural capital)<sup>3</sup>.

Những kinh nghiệm về nhóm người thân không di cư, nghèo khó và sống trong những phạm vi xã hội xuyên quốc gia, đặt ra một thách thức lớn cho quan điểm của Bourdieu, rằng người nghèo tham gia vào các phạm vi xã hội có liên quan đến địa vị bằng việc tiêu thụ chỉ vì họ có “cảm giác cần thiết”<sup>4</sup>. Cũng đáng chú ý là, tiêu thụ ganh đua ở Sài Gòn mới (new Saigon) vừa là vì vấn đề coi trọng bản thân vật chất, vừa vì cảm giác bị tước đoạt (relative deprivation) đã khuyến khích một số người ganh đua với những người khác<sup>5</sup>. Những thành viên không di cư trong những gia đình xuyên quốc gia thường nói về sự quan trọng của tiền bạc và vật chất khi họ nhìn các vấn đề này từ vị thế xã hội của bản thân. Đối với nhiều người, những nguồn vật chất như vậy được “bòn rút” từ người thân ở hải ngoại để khôi phục lại bản sắc và ranh giới giai cấp, cùng những thông số giá trị của bản thân.

---

cấp trung lưu thành thị ở Việt Nam đương thời, tham khảo Nguyen-Marshall, Drummond, và Belanger, 2012.

<sup>1</sup> Tham khảo thêm Truitt, 2013.

<sup>2</sup> Goffman, 1951.

<sup>3</sup> Bourdieu, 1980, 1984, 1986.

<sup>4</sup> Bourdieu, 1984, trang 6.

<sup>5</sup> Về vấn đề cảm giác bị tước đoạt (relative deprivation) dẫn đến việc tiêu thụ ganh đua, xem Frank, 2011.

Khi áp dụng góc nhìn của người bản xứ (emic) trước quan điểm của những người được phỏng vấn về vấn đề vật chất và vị trí xã hội ở Việt Nam đương thời<sup>1</sup>, tôi không cố gắng thiết lập hay mô tả bản chất sự phân tầng giai cấp xã hội, hoặc đưa ra sự mô tả khách quan về cấu trúc giai cấp của Việt Nam - điều vượt khỏi phạm vi dữ liệu của nghiên cứu này<sup>2</sup>. Tôi cũng không đề cập đến vấn đề bất bình đẳng xã hội ở tầm vĩ mô có nguồn gốc từ dòng tiền kiều hối - đây vẫn còn là một vấn đề đang được tranh luận không ngừng trong các sách vở, tài liệu về đề tài “tiền bạc và di cư”<sup>3</sup>. Thực ra, nhiều nghiên cứu đã chỉ ra rằng lưu thông tiền tệ (monetary circulation, tức kiều hối - ND) là con đường thẳng tiến duy nhất đối với một số cá nhân ở những nước đang phát triển<sup>4</sup>, điều này dẫn đến sự va chạm với các hệ thống và sự phát triển của phân tầng xã hội trong bất kỳ xã hội nào có một lượng di dân lớn rời đi<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> Morey và Luthans, 1984; Pelto, 1970.

<sup>2</sup> Nghiên cứu gần đây đòi hỏi một mô hình lý thuyết toàn diện để phân tích hệ thống giai cấp toàn cầu, liên quan đến các tác nhân xuyên quốc gia (transnational actors) ở những quốc gia đang phát triển. Đó là những người không bao giờ di cư ra nước ngoài nhưng có mối liên hệ chặt chẽ với các vấn đề toàn cầu và xuyên quốc gia, như tiền bạc từ người thân ở hải ngoại. Thực hiện việc này đồng nghĩa với tránh xa phương pháp dân tộc luận (methodological nationalism) hiện đang bao trùm lĩnh vực nghiên cứu khoa học xã hội. Ví dụ, thu nhập của quốc gia có thể không đủ để phân tích về cấu trúc giai cấp khi được xem xét trong bối cảnh xuyên quốc gia. Để biết thêm về những tranh luận xung quanh vấn đề này, tham khảo Levitt và Schiller, 2004, trang 1015.

<sup>3</sup> Như tôi đã trình bày, lưu thông tiền tệ, hay kiều hối, vừa nâng cao đời sống của một số người ở quê nhà vừa làm trầm trọng thêm sự bất bình đẳng xã hội.

<sup>4</sup> Cohen, 2001, 2011; Lucas và Stark, 1985; Osella và Osella, 2000; Sana, 2005; Stark và Lucas, 1988.

<sup>5</sup> Các học giả khác lập luận một cách thuyết phục rằng tiền bạc của những di dân đã hủy hoại cán cân thanh toán quốc gia, qua việc tăng cường nhu cầu hàng hóa nhập khẩu, và về lâu dài làm gia tăng lạm phát ở những nước đang phát triển. Ở cấp địa phương, tiền của di dân tạo ra những thay đổi về giá cả nhà đất đối với dân địa phương. Để biết thêm những thảo luận về những nhân tố này, xem Grasmuck và Pessar, 1991, Itzigsohn, 1995; Martin, 1991.

## TẦM QUAN TRỌNG CỦA TIỀN BẠC VÀ VẬT CHẤT TRONG NHỮNG XÃ HỘI NGHÈO

Tác phẩm *Distinction (Sự phân biệt)* của Pierre Bourdieu, xuất bản cách đây gần ba mươi năm, đã cung cấp ý tưởng nền tảng cho phân tích của chúng tôi về những khác biệt rõ ràng, xét theo khía cạnh giai cấp xã hội<sup>1</sup>. Theo Bourdieu<sup>2</sup>, thị hiếu khác biệt và lối sống khác biệt (distinctive tastes and lifestyles) là những thứ tạo ra địa vị. Phân tích của ông tập trung vào sự tao nhã, sự tinh tế, và kiến thức văn hóa - gộp chung lại là vốn văn hóa (cultural capital) - như những nguồn lực chính yếu để biểu hiện địa vị<sup>3</sup>. Nói cách khác, theo Bourdieu, vốn văn hóa tập trung vào những biểu hiện của “thẩm mỹ, trù tuợng, ứng biến, chủ nghĩa chiết trung, chủ nghĩa thế giới, và phẩm chất đích thực”<sup>4</sup>. Những thước đo này mang lại sự đa dạng trong thị hiếu, giúp người ta tạo ra các tiêu chuẩn cho sự khác biệt hóa, cho cơ chế loại trừ, và cuối cùng là cho ranh giới giai cấp. Theo Bourdieu, những người có điều kiện kinh tế có thể chuyển đổi vốn kinh tế (economic capital) thành vốn văn hóa (cultural capital) dù việc thực hiện điều này không dễ dàng gì cho tất cả mọi người<sup>5</sup>. Họ không thể cứ muốn là chuyển đổi được bởi vì nó là một phần của thói quen, một kiểu cơ chế tinh thần-thể xác biến việc tiêu thụ thành “một

<sup>1</sup> Bourdieu, 1984.

<sup>2</sup> Bourdieu, 1980, 1984, 1986.

<sup>3</sup> Bourdieu cho rằng sự hiểu biết về sự tinh tế và phong cách trong tiêu thụ, ở một mặt nào đó, cũng giống như sự hiểu biết một ngôn ngữ. Nó giúp truyền đạt sự logic và sự tinh thông về một kiểu ngôn ngữ quyền lực nào đó của một người. Về mặt phân tích, sự so sánh việc tiêu thụ với một hình thức giao tiếp cũng đồng nghĩa với việc xem xét thứ ngôn ngữ được mã hóa của tiêu thụ. Bourdieu viết rằng tiêu thụ là “một bước trong quy trình giao tiếp, đó là một hành động đọc mã, giải mã, hàm ý sự thông thạo về ký hiệu hoặc mã một cách thực tế hoặc rõ ràng” (1984, trang 2).

<sup>4</sup> Ustuner và Holt, 2010, trang 52.

<sup>5</sup> Bourdieu phát biểu rằng: “tiêu thụ có văn hóa thiên về việc thực hiện một chức năng xã hội - chức năng hợp pháp hóa những khác biệt xã hội, dù theo cách có ý thức và chủ ý, hoặc không” (1984, trang 7).

việc đương nhiên, hơn là một sự tính toán cẩn trọng”<sup>1</sup>. Nói cách khác, thói quen là một “đặc điểm cố hữu của tiêu thụ theo địa vị: thị hiếu và thực hành được tích lũy, chúng không được học, và chúng không được biểu hiện mà không có suy tính”<sup>2</sup>.

Hai điểm yếu chính trong mô hình phân tích giai cấp của Bourdieu là không để ý đến những người nghèo trong những phạm vi xã hội của sự khẳng định địa vị<sup>3</sup>, và không xem xét các đặc điểm giai cấp được chuyển đổi như thế nào khi vượt qua các ranh giới quốc tế (ví dụ: những người di cư có thu nhập thấp khoác lên mình các đặc điểm giai cấp khác biệt như thế nào khi họ ở quê nhà)<sup>4</sup>. Như Nina Glick Schiller nhận định, lý thuyết về quyền lực của Bourdieu “không trực tiếp giải quyết được ảnh hưởng của những lĩnh vực xã hội (social field) không đồng nhất với biên giới quốc gia”<sup>5</sup>. Theo đó, trong phạm vi xã hội của chỉ một quốc gia, Bourdieu lập luận rằng: “Thị hiếu phân loại mọi người, và nó phân loại cả người phân loại”<sup>6</sup>. Để đạt được thị hiếu khác biệt trong việc tiêu thụ, các cá nhân phải giữ khoảng cách với cảm giác cần thiết, “điều này làm dịch chuyển trọng tâm của hành vi tiêu thụ sang phong cách (về ăn mặc, cung cách phục vụ, ăn uống, v.v...) và thiên về sử dụng các hình thức mang đậm tính phong cách để chối bỏ chức năng của món hàng được tiêu thụ [tôi nhấn mạnh điều này]”<sup>7</sup>.

Phê bình gay gắt Bourdieu, các bằng chứng thực nghiệm của Michele Lamont chỉ ra rằng<sup>8</sup>, trái với ý kiến của Bourdieu, trong cùng một giai cấp,

<sup>1</sup> Dwyer, 2009, trang 332.

<sup>2</sup> Ustuner và Holt, 2010, trang 52.

<sup>3</sup> Nhận xét về lý thuyết giai cấp xã hội của Bourdieu khi phân tích những xã hội nghèo, xem Ustuner và Holt, 2010, trang 52.

<sup>4</sup> Đối với những nghiên cứu về giai cấp thượng lưu, xem Bourdieu, 1992. Đối với những nghiên cứu về tầng lớp lao động, xem Bourdieu, 2000.

<sup>5</sup> Schiller, 2005, trang 442.

<sup>6</sup> Bourdieu, 1984, trang 6.

<sup>7</sup> Bourdieu, 1984, trang 6-7.

<sup>8</sup> Theo đó, trọng tâm trong phê bình của Lamont là sự phóng đại của Bourdieu về khả

người ta vẫn có thể khác nhau về cách nhìn các ranh giới xã hội (social boundaries), đây là “những khác biệt thuộc về quan niệm mà chúng ta dùng để phân loại sự vật, con người, cách thức thực hiện công việc, và thậm chí cả thời gian và không gian”<sup>1</sup>. Tóm lại, Lamont cho rằng Bourdieu dựa quá nhiều, nếu không muốn nói là duy nhất, vào vốn văn hóa để biểu hiện địa vị<sup>2</sup>, mà vốn văn hóa là thứ có được từ sức mạnh kinh tế và sự cố hữu của thói quen<sup>3</sup>. Ví dụ, Lamont trình bày rằng nam giới thuộc tầng lớp lao động có thể sử dụng các tiêu chuẩn đạo đức như “sự quan tâm”<sup>4</sup> làm thước đo để đánh giá người khác<sup>5</sup>. Vì vậy và đặc biệt quan trọng, phân tích của Lamont về giai cấp xã hội chủ yếu tập trung vào cách các cá nhân thuộc các giai cấp xã hội khác nhau sử dụng ba ranh giới xã hội (kinh tế xã hội, đạo đức và văn hóa) như là những cơ chế cho điều mà bà gọi là những hành vi tạo ra “sự riêng biệt” và “khoảng cách”<sup>6</sup>.

Theo trên, những quan điểm của Bourdieu và những phê phán của Lamont về Bourdieu mang lại những hiểu biết sâu sắc về sự thay đổi

năng của cá nhân đạt được vị trí xã hội bằng việc sử dụng những thước đo khác, bên cạnh vốn văn hóa, để đánh giá, khẳng định, và duy trì vị trí xã hội.

<sup>1</sup> Lamont, 1992, trang 9.

<sup>2</sup> Lamont còn nói thêm rằng tiến trình lấy mẫu của Bourdieu có những hạn chế. Bà viết rằng: “Nghiên cứu của Bourdieu dựa quá nhiều vào không phải chỉ thái độ của người Pháp nhưng là của người Paris, vì vậy đã phóng đại tầm quan trọng của các ranh giới văn hóa. Cuối cùng, trong khi Bourdieu tranh luận rằng nhận thức về thế giới chủ yếu được hình thành do thói quen (thông qua các nhân tố thuộc môi trường xung quanh), thì phân tích của tôi minh chứng tầm quan trọng của việc phải xem xét vai trò của các yếu tố khác, thuộc cấu trúc vĩ mô và vốn văn hóa, trong việc định hình thị hiếu và sự ưu tiên” (1992, trang 181).

<sup>3</sup> Lamont chỉ ra là Bourdieu ngụ ý rằng: “những người đánh giá cao đạo đức hành xử như vậy bởi vì họ chẳng có gì khác, chẳng có nguồn lực nào ngoại trừ đạo đức thuần túy và sự khổ hạnh để trung ra thị trường” (1992, trang 184).

<sup>4</sup> Xem Lamont, 2000, Chương 1.

<sup>5</sup> Lamont tranh luận rằng giai cấp lao động quan tâm đến chuyện “giữ cho thế giới theo đúng trật tự đạo đức”, và rằng “đạo đức là một tiêu chuẩn giá trị quan trọng đối với công nhân hơn là đối với các cấp chuyên gia và quản lý, những người quan tâm hơn đến địa vị kinh tế - xã hội” (2000, trang 53).

<sup>6</sup> Lamont, 1992, trang 10.

nhANH chóng của khái niệm địa vị kể từ giai đoạn cải cách thị trường ở Việt Nam đương đại. Nói một cách cụ thể: đạo đức, trong vai trò là một thước đo cho địa vị và giá trị, đang dần bị thay thế bởi vật chất, nay đã là thước đo quan trọng nhất để đánh giá giá trị xã hội của con người. Đặc điểm này được củng cố bằng nghiên cứu gần đây của Allison Truitt về việc đánh giá giá trị ở Sài Gòn mới<sup>7</sup>, cũng như các nghiên cứu khác về những tiêu chí chủ chốt để đánh giá giá trị và thanh thế xã hội trong thời kỳ Đổi mới<sup>8</sup>. Đặc điểm này đặc biệt đúng với những thành viên không di cư trong những gia đình xuyên quốc gia có thu nhập thấp.

Trừ một vài ngoại lệ, hầu hết những người không di cư được phỏng vấn đều xem địa vị kinh tế xã hội (tức là sức mạnh tiền bạc) như là đặc điểm quan trọng nhất trong những đánh giá của họ về mọi người, và như thước đo chính để đánh giá thành công của mọi người<sup>9</sup>. Ngoài ra, một nhóm nhỏ dân địa phương được phỏng vấn trong nghiên cứu này cũng xác nhận quan điểm này. Cả những người không di cư lẫn những người dân địa phương được phỏng vấn đều thống nhất nói về tầm quan trọng của việc di dân (Việt kiều) không những phải sở hữu mà còn phải phô trương sức mạnh tiền bạc, nếu họ muốn thể hiện sự thành công của bản thân. Nếu không làm vậy có nghĩa là bạn ngầm thông báo rằng mình là kẻ thất bại ở hải ngoại. Trong con mắt của những người không di cư và những người dân địa phương được phỏng vấn, cấu trúc cơ hội kinh tế của Mỹ phải mang lại thành công lớn về mặt tiền bạc cho những di dân, bất kể họ đi theo con đường nào để kiếm tiền. Ở một mặt nào đó, những người chưa bao giờ đi ra nước ngoài đều tán thành mộng tưởng American Dream (Giấc mơ Mỹ), nếu không muốn nói là còn hơn cả những di dân.

Khi những người không di cư được phỏng vấn mô tả những đánh giá của họ về sự thành công của mọi người nói chung, họ hiếm khi thảo luận

<sup>7</sup> Truitt, 2013.

<sup>8</sup> Mai và Smith, 2011; Mai và Tambyah, 2011.

<sup>9</sup> Một lập luận chi tiết về việc tiền được sử dụng như một tiêu chuẩn để đo lường giá trị đạo đức và giá trị xã hội, xem Truitt, 2013.



điều gì khác ngoài số tiền kiếm được và của cải vật chất như là một thước đo của sự thành công. Tín, nhân viên bartender 40 tuổi, cho biết:

Tiền mang lại cho bạn sức mạnh và những thứ đẹp đẽ, tiền cho người khác biết rằng bạn là người thành công. Những người thành công nên sở hữu những thứ đẹp đẽ. Họ nên mặc quần áo đẹp và lái những chiếc xe mới nhất. Anh biết đấy, Việt Nam hiện nay rất vật chất. Người ta sẽ đánh giá anh nếu anh không ăn mặc đẹp khi đến nơi công cộng, hoặc nếu anh mua những thứ rẻ tiền trong khi anh có thể mua những thứ có chất lượng tốt hơn. Để thành công, anh nên làm ra thật nhiều tiền để có một mức sống cao, bởi vì hiện nay ở thành phố này, anh có thể sống với mức sống cao như các quốc gia phát triển. Ngày nay, chẳng cần phải đi đâu khác để có một cuộc sống tốt đẹp. Cứ có tiền là anh có thể sống hiện đại và thoải mái ở chính đất Sài Gòn này.

Tương tự, Thanh, một người giữ sổ sách 31 tuổi làm việc tại một cửa hàng quần áo ở trung tâm Sài Gòn, đã phân biệt giữa tầm quan trọng của tiền và học vấn khi nói đến sự thành công và địa vị như sau:

Chúng ta đang sống trong một nền văn hóa quá thiên về vật chất ở Việt Nam, một nền văn hóa rất cạnh tranh. Anh có thể gọi nó là một nền văn hóa khoe khoang. Mọi người muốn biết anh làm được bao nhiêu tiền và anh thành công như thế nào trong công việc. Anh có thể có bằng cấp cao nhất hoặc đi du học ở nước giàu nhất, nhưng nếu anh không làm ra nhiều tiền thì nó chẳng có nghĩa lý gì đối với hầu hết mọi người. Quan trọng nhất là những đồng tiền anh có và cách anh tiêu xài, chỉ vậy mà thôi!

Những người được phỏng vấn ở lứa tuổi trên 50 (nghĩa là họ khoảng trên dưới 30 tuổi khi Việt Nam bắt đầu đổi mới kinh tế) thường xem vấn đề đạo đức là một tiêu chí quan trọng trong đánh giá về người khác, hơn là những người được phỏng vấn trẻ tuổi hơn<sup>1</sup>. Tuy nhiên, khi tôi đề cập chủ đề tiền bạc thì thế hệ già hơn lại xem tiền tương đối quan trọng hơn

---

<sup>1</sup>Trong số những người không di cư được phỏng vấn, có 14 người từ 50 tuổi trở lên.

những tiêu chí khác, ví dụ như đạo đức, trong việc khẳng định địa vị. Liên, một phụ nữ làm nghề buôn bán 62 tuổi có anh trai sống ở nước ngoài, đưa ra một minh họa thú vị về hiện tượng này. Bà Liên nói về tiêu chuẩn kén rể - chọn chồng tương lai cho người con gái của bà ở Sài Gòn - như sau:

Tui muốn nó chọn một người chồng thành công, một người làm nhiều tiền và có thể chu cấp cho gia đình mà không phải lo lắng gì. Ngày nay, nhiều người ở Sài Gòn này qua bên [nước ngoài] và học hành, nhưng họ quay về và không tìm được việc làm tốt. Họ nghĩ họ thành công chỉ vì họ đã đi du học, nhưng cậu không thể thành công trừ phi cậu có tiền. Tui thích con gái tui cưới ai đó không cần phải từng đi đâu đó, miễn là nó thành công và ổn định về tài chánh. Bởi vì ở Việt Nam, cậu không thể làm được gì nếu cậu không có tiền. Cậu có thể có học, nhưng điều đó chẳng có nghĩa gì nếu cậu có học mà không kiếm được nhiều tiền.

Mạnh, một người đàn ông thất nghiệp 55 tuổi, đưa ra một ví dụ thú vị khác về cách thế hệ lớn tuổi hơn đánh giá một người khác thông qua những biểu tượng địa vị có tính vật chất như sau:

Khi người ta đi ngoài đường, họ chỉ cần liếc nhìn cậu là biết họ có muốn làm bạn với cậu hay không. Thứ đầu tiên họ nhìn là xe máy và điện thoại của cậu. Ở Sài Gòn, ăn mặc sang chảnh và những gì cậu mang theo người là điều quan trọng nếu cậu muốn mọi người biết tới cậu. Nếu cậu trông có vẻ không dám xài tiền cho mấy thứ này thì mọi người sẽ không muốn quen cậu, trừ khi cậu thể hiện được rằng cậu có tiền để tiêu xài. Đó là những gì về sự kính trọng và địa vị. Để có địa vị trong thành phố này cậu cần phải có tiền. Đây là một thành phố rất cạnh tranh.

Tuba Ustuner và Douglas Holt từng nói về tầm quan trọng của tiền và của cải vật chất trong mối quan hệ với những hình thức vốn khác trong những xã hội nghèo. Trong nghiên cứu của họ ở Thổ Nhĩ Kỳ, họ lập luận rằng quốc gia này “có một phạm vi tiêu thụ (consumption field) mà tại đó, các tầng lớp ra sức cạnh tranh phát triển các nguồn lực kinh tế và văn hóa của họ thông qua tiêu thụ, nhằm khẳng định vị trí xã hội cao

hơn”<sup>1</sup>. Một điểm trọng tâm trong kết quả thực nghiệm của họ là những giai cấp xã hội khác nhau sử dụng những chiến lược tiêu thụ khác nhau để biểu lộ và khẳng định địa vị, từ chuyện phô trương tiền bạc cho đến sự thể hiện tâm tinh tế về văn hóa. Khi so sánh những người có vốn văn hóa cao với những người có vốn văn hóa thấp, dựa trên thước đo giáo dục và thu nhập, Ustuner và Holt nói rằng trong số những người có vốn văn hóa cao, “vốn văn hóa được biểu hiện không phải thông qua thói quen của Bourdieu, mà đúng hơn là qua sự đeo đuổi thị hiếu một cách “theo sách vở” và có chiến lược, đã được định nghĩa và truyền bá một cách rõ ràng qua tuyên truyền”<sup>2</sup>.

Ngược lại, những người có vốn văn hóa thấp lại cố cạnh tranh với xã hội thượng lưu Thổ Nhĩ Kỳ bằng việc thường xuyên tiêu thụ những hàng hóa và dịch vụ “có vai trò như những biểu hiện khoe khoang cho khoảng cách tiền bạc giữa họ và những người Thổ Nhĩ Kỳ có nguồn lực kinh tế kém hơn”<sup>3</sup>. Điều quan trọng cho phân tích của tôi ở đây là, trong nghiên cứu của Ustuner và Holt, những người được phỏng vấn có vốn văn hóa thấp (nói cách khác là những người có thu nhập thấp và trình độ học vấn thấp) thường có khuynh hướng dựa vào sức mạnh tiền bạc của họ bằng việc áp dụng một loạt những hoạt động đặc thù có tính công thức, như là đến những địa điểm cụ thể và mua những món đồ gia dụng cụ thể, để biểu hiện địa vị<sup>4</sup>. Không tán thành sự khẳng định của Bourdieu rằng người nghèo dùng các chiến lược tiêu thụ chỉ khi họ có cảm giác cần thiết<sup>5</sup>, Ustuner và Holt chứng minh rằng những người có vốn văn hóa thấp trong những xã hội nghèo tham gia tiêu thụ một cách tích cực, phô trương tiền bạc và của cải vật chất để khẳng định địa vị và vị trí xã hội<sup>6</sup>.

---

<sup>1</sup> Ustuner và Holt, 2010, trang 52.

<sup>2</sup> Ustuner và Holt, 2010, trang 53.

<sup>3</sup> Ustuner và Holt, 2010, trang 42.

<sup>4</sup> Ustuner và Holt, 2010, trang 42-47.

<sup>5</sup> Bourdieu, 1984, trang 6.

<sup>6</sup> Ustuner và Holt lập luận rằng những người được phỏng vấn có vốn văn hóa thấp

Thước đo để đánh giá địa vị và vị trí xã hội ở Việt Nam đã thay đổi đáng kể từ giai đoạn Đổi Mới. Mãi cho đến lúc đó, đạo đức và tài năng (ví dụ như thành tích học tập) là thước đo điển hình và có lẽ là duy nhất được sử dụng ở Việt Nam để đánh giá địa vị và giá trị xã hội<sup>1</sup>. Tuy nhiên, theo một số dữ liệu khảo sát sơ bộ từ Nguyễn Thị Tuyết Mai và Siok Kuan Tambyah, sự phân biệt địa vị đã trở nên phức tạp hơn từ thời Đổi Mới, khi sức mạnh tiền bạc trở thành một nhân tố quan trọng tạo nên thanh thế, nếu không muốn nói là quan trọng nhất. Trong quá khứ, việc khoe khoang sức mạnh tiền bạc không mang lại địa vị, và sự giàu có là không đủ để xác nhận địa vị của một người trong cuộc sống. Thực tế thì ở Việt Nam, vị trí xã hội từng được thiết lập dựa trên các giá trị đạo đức cao cả và một cuộc sống cần kiệm thanh đạm<sup>2</sup>. Trong hơn hai thập niên cuối thế kỷ XX, Đổi mới và sự phát triển kinh tế tăng tốc đã khiến nhiều người Việt Nam tin rằng tiền bạc và của cải vật chất là biểu hiện của thành công và là thành tựu của một con người.

Ở Sài Gòn mới, của cải vật chất là nguồn sức mạnh để khẳng định địa vị và đang ngày càng trở thành một cơ chế chính yếu cho sự khác biệt hóa về mặt xã hội trong bối cảnh của những gia đình xuyên quốc gia. Trong số 52 thành viên không di cư của những gia đình xuyên quốc gia và 23 người địa phương được phỏng vấn, hầu như không một ai cho là địa vị xã hội gắn với những tiêu chí như văn hóa tri thức, sự tinh tế hay óc thẩm mỹ. Họ cũng hiếm khi xem “đạo đức” như là một dấu hiệu của địa vị. Chẳng hạn, Bảo, một nhân viên bán hàng 32 tuổi, tuyên bố rằng: “Tất cả là vì tiền, tiền, và tiền. Tiền là trên hết!” Một người dân địa phương gần

---

“có khả năng tiếp tục xem những người tiêu thụ ở phương Tây như là một điểm để so sánh (point of comparison) và luôn luôn nhấn mạnh rằng bạn bè cùng trang lứa của họ chỉ là những người Thổ Nhĩ Kỳ khác” (2010, trang 53). Ở một mặt nào đó, những người được phỏng vấn này chối bỏ “danh mục các kiểu tiêu thụ chính thống” (Ger và Belk, 1996a, trang 52-53).

<sup>1</sup> Trước khi có những thay đổi vũ bão do Đổi Mới, các khảo sát chỉ ra rằng đạo đức là tiêu chí quan trọng nhất đối với địa vị. Xem Mai và Tambyah, 2011, trang 80.

<sup>2</sup> Mai và Tambyah, 2011, trang 80.

40 tuổi đã mở rộng thêm cho ý kiến này, anh ta nói rằng một số yếu tố vật chất bên ngoài và những biểu tượng xã hội vốn từng là những “điểm trừ” trong mắt mọi người, bất kể địa vị kinh tế, thì nay có thể được lướt qua chỉ vì sức mạnh của đồng tiền: “Anh có thể trông xấu xí, anh có thể là dân đồng tính, anh có thể què cụt! Nhưng nếu anh có tiền thì anh ngon lành!”

Một trong những ví dụ sắc nét nhất về tầm quan trọng của vốn vật chất (material capital) - gắn với lòng tự trọng và giá trị bản thân đối với những người không di cư - là chiếc xe máy, thứ đã trở thành vật được mua sắm chính để biểu hiện địa vị cho cá nhân và gia đình ở Việt Nam. Freire đã rất đúng khi ám chỉ xe máy như là “biểu tượng tiêu thụ (consumption icon)” ở Sài Gòn mới<sup>1</sup>. Như vậy, xe máy không chỉ mang lại sự dịch chuyển về mặt vật lý mà còn cả về mặt xã hội, và loại xe máy có khả năng cho thấy nơi người mua thuộc về (hoặc đã thuộc về), trong hệ thống xếp hạng xã hội mới<sup>2</sup>. Truitt nhận định rằng xe máy ở Sài Gòn là “biểu tượng mẫu mực của sức mạnh mua sắm, là máy móc, và là hiện thân của sự hứa hẹn về quyền tự trị và tự do đi lại gắn liền với tự do thương mại”<sup>3</sup>. Vượt trội về số lượng so với tất cả các hình thức vận chuyển khác, xe máy được xem như một tác nhân giải phóng (liberating agent), không phải cho quốc gia hay nhân dân mà là cho từng khách hàng cá nhân. Tóm lại, xe máy biểu hiện cho “sự khát khao của người tiêu thụ, được thúc đẩy bởi sự mở cửa của thị trường Việt Nam ra nền kinh tế toàn cầu”<sup>4</sup>. Trong một nền kinh tế mới, nơi mà xe máy trong thực tế là phương tiện di chuyển của mọi

<sup>1</sup> Freire, 2009.

<sup>2</sup> Freire viết: “Xe máy đóng vai trò trung tâm trong một nền văn hóa vật chất và ‘hàm vui’, xuất hiện cùng với việc thi hành các chính sách đổi mới vào năm 1986, và phục vụ cho sự ổn định của trật tự xã hội... Tuy xe máy vẫn là một chủ thể trong việc phân loại xã hội, một ‘sự đầu tư cho giá trị kinh tế’ đối với một số người, một thứ thời trang đối với những người khác, thì các hình thức phân loại xã hội và các biểu hiện của chủ nghĩa tiêu thụ cũng phát triển trong những khu vực thành thị. Chắc chắn là giá cả, thương hiệu, và mẫu mã xe máy được người ta quan tâm” (2009, trang 72, 78).

<sup>3</sup> Truitt, 2008, trang 3.

<sup>4</sup> Truitt, 2008, trang 6.

người, còn về mặt ẩn dụ thì nó là biểu hiện của sự phát đạt, thì chúng là một trong những món quà đầu tiên mà những người không di cư hỏi xin những thành viên di dân (Việt kiều) trong gia đình của họ. Việc làm thế nào mà một món hàng như vậy lại có thể tái định nghĩa hay tái thiết lập vị trí xã hội và giá trị của một người ở Sài Gòn mới sẽ được làm rõ thông qua câu chuyện của ông Thông (46 tuổi), một người lao động chân tay, và người tên Phong (32 tuổi), làm nghề giao đồ gỗ đến từ Los Angeles.

Tôi đã gặp ông Thông, em út của ba Phong, sau vài lần gặp gỡ Phong. Một lần, ông tiết lộ rằng Phong đã đề nghị mua cho ông một chiếc xe SH. Dòng xe này vừa mới được ra mắt ở Sài Gòn và có giá vào khoảng 7.000 đô la Mỹ, tức là đắt gần gấp đôi hầu hết những dòng xe đắt tiền trước đây ở thành phố. Bởi chưa biết gì về xe SH nên tôi đã đề nghị chúng tôi sẽ cùng đi xem xe mẫu ở một cửa hàng trưng bày trên đường Lê Duẩn. Ông Thông và tôi hẹn gặp nhau ở đó cùng với vợ và hai người con của ông, những người này tôi cũng chỉ mới gặp lần đầu tiên.

Chúng kiến sự e dè ngại ngùng của Thông và gia đình ông ở cửa hàng trưng bày, tôi không thể không tự hỏi rằng cuộc sống của họ sẽ trở nên tốt hơn như thế nào nếu họ chi 7.000 đô la này cho một thứ gì khác, thay vì mua một chiếc xe máy quá đắt đỏ. Ví dụ, họ có thể bắt đầu một công việc kinh doanh nhỏ nhưng bài bản, hay thậm chí mua một lô đất nhỏ ở vùng ngoại ô của Sài Gòn. Khi được hỏi, việc mua xe SH có phải là ý của ông không, Thông nói: “Ồi, tôi đâu dám nghĩ đến vụ này! Đó là ý của cháu Phong khi dẫn tôi đến đây, và vì vậy chúng tôi đồng ý để làm nó vui”. Tuy nhiên, khi được hỏi ông sẽ cảm thấy như thế nào về việc sở hữu một chiếc SH, ông nói:

Ai mà không muốn sống như một bậc đế vương? Đó là một chiếc xe đẹp, và sống ở đây, nếu cậu có chiếc xe này thì mọi người sẽ để mắt đến cậu. Ở Việt Nam, nếu cậu có tiền thì phải xài. Nếu cậu không có tiền, không ai thèm nhìn mặt cậu. Nhưng nếu cậu có thể cho thấy cậu có tiền và sẵn sàng xài tiền, mọi người sẽ để ý đến cậu; họ sẽ nhìn cậu và nói cậu là dân hiện đại.

Như vậy, rõ ràng là trong khi ông Thông có thể dùng số tiền 7.000 đô la cho những mục đích khác, như là mua những thứ cần thiết, hoặc để dành như là một khoản phòng thân cho những chuyện cấp bách trong tương lai, thì ông ta lại nhận lời đề nghị của Phong về việc mua xe máy như một món quà.

Khoảng 10 ngày sau, Phong nhắn tin cho tôi để báo rằng anh đã mua xe. Cuối tuần đó, trong khi ông Thông không có ở thành phố, tôi đã hẹn gặp Phong để hỏi về chuyện mua xe. Chúng tôi gặp nhau ở quán cà phê Windows, một nơi gặp gỡ nổi tiếng của dân chơi Sài Gòn. Phong chạy chiếc SH đến. Anh ấy mượn nó một tuần trong khi ông Thông và gia đình đi thăm họ hàng ở quê. Khi đến một quán cà phê ở Sài Gòn, bất cứ ai cũng đều nhận thấy rằng xe máy đậu bên ngoài những nơi này được sắp xếp theo một trật tự rõ ràng (ý nói xe xịn xếp riêng, xe thường xếp riêng, hoặc có những dãy xe số và xe tay ga riêng biệt - ND). Sự phô diễn này nhấn mạnh sức mạnh vật chất của người sở hữu chúng, những người đắm mình trong sự huy hoàng của việc được chứng kiến người khác ngưỡng mộ tài sản của họ khi họ ngồi bên ngoài, càng gần dãy xe máy càng tốt, để mọi người có thể liên tưởng những tài sản cá nhân này với chủ nhân của chúng!

Dịp này, ông Thông dẫn các con đi thăm ông bà nội ngoại hai bên, ở vùng quê nơi cha mẹ Phong được sinh ra. Bốn người trong số cô dì chú bác của Phong và nhiều người họ hàng khác sống ở vùng đó. Một số người thân ở quê là những nông dân nghèo, nhưng rất nhiều người trong số họ thất nghiệp và sống dựa vào sự hỗ trợ tài chính của cha mẹ Phong ở nước ngoài. Bản thân ông Thông thỉnh thoảng cũng gửi một ít từ khoản thu nhập còm cõi của mình về cho những người thân ở quê. Tôi nghĩ món tiền 7.000 đô la đó hẳn sẽ mua được thức ăn ít nhất đủ cho cả năm, cho cả dòng họ Phong ở làng quê đó. Ông Thông là người duy nhất trong số những người họ hàng ở quê chuyển ra thành phố sống. Bởi ông là em út và lúc đó chưa lập gia đình, nên ông nhận được sự hỗ trợ tài chính của cha mẹ Phong, và sau này là bản thân Phong cũng gửi những khoản trợ

giúp đều đặn. Trong hơn chục năm, ông Thông đã chật vật để kiếm được một công việc tốt hay tập tành buôn bán ở thành phố này. Phong mô tả điều kiện sống của người chú như sau:

Chú ấy thật sự rất chật vật. Chú cố nuôi vợ và hai con với khoản thu nhập chừng 200 đô la mỗi tháng bằng công việc thợ ống nước, chuyên lắp đặt hệ thống ống nước cho những ngôi nhà mới xây. Đây chỉ là một nghề tự do nên chú không có thu nhập cố định. Đó là lý do vì sao vợ chồng cô chú phải sống trong một phòng trọ có giá 1 triệu đồng một tháng, trông rất tội nghiệp. Căn phòng rộng khoảng 20m<sup>2</sup>, và họ có một cái bếp nấu nhỏ xíu trong phòng, hai tấm nệm trải trên sàn nhà để vợ chồng con cái ngủ.

Nghे đến đây, tôi mới mạnh dạn hỏi Phong rằng với điều kiện sống của ông chú anh, thì tại sao phải cần mua một chiếc xe máy 7.000 đô la. Nói gì thì nói, tôi cũng thấy rằng chiếc xe dường như không phù hợp với nhu cầu của ông ấy. Phong giải thích như sau:

Tôi nghĩ về tôi và về chú ấy, và khi tôi so sánh chúng tôi với nhau, tôi nghĩ nếu tôi phải sống trong căn phòng nhỏ xíu đáng sợ đó, ngay cả khi chỉ có mình tôi, thì cũng khổ sở vô cùng. Hãy tưởng tượng việc phải sống trong đó cùng với vợ và hai đứa con. Làm sao anh có thể có đủ sức lực để làm một chuyện gì đó nếu anh phải sống trong một nơi khốn khổ như thế? Tôi sẽ lười biếng đến nỗi tôi sẽ không bao giờ muốn ra khỏi căn phòng đó. Nghĩ tới nghĩ lui, cuối cùng tôi thấy có thể cứu rỗi cuộc đời của chú ấy với chiếc xe máy này. Chú ấy đang từ địa ngục lên thiên đàng. Tôi sẽ làm cho cuộc đời chú tươi đẹp hơn! Có thể phải mất khoảng 9 tháng tôi mới để dành được 7.000 đô la, nhưng với chiếc SH này, chú tôi sẽ là một người khác. Vì vậy, tôi đang thay đổi cuộc đời chú ấy với chỉ 9 tháng tiền tiết kiệm của mình.

Guliz Ger và Russell Belk quan sát thấy rằng, ở những quốc gia đang trải qua những thay đổi kinh tế vượt bậc, đặc biệt là ở những nền kinh tế quá độ, thì sự tăng tiến đáng kể về mức độ chủ nghĩa vật chất là điều



không thể tránh khỏi. Chủ nghĩa vật chất (materialism) được định nghĩa là “sự quan trọng của những vật sở hữu đời thường mà một người tiêu dùng cần phải có. Ở mức độ cao nhất của chủ nghĩa vật chất, những vật sở hữu này đóng một vị trí trung tâm trong đời sống của một người và được người ta tin là sẽ mang lại những nguồn thỏa mãn và bất mãn lớn nhất”<sup>1</sup>. Khi nói về mối quan hệ giữa hạnh phúc và chủ nghĩa vật chất ở người nghèo, những học giả khác cũng cho rằng, lòng tự trọng và cảm giác hãnh diện bắt nguồn từ việc sở hữu những đồ vật dựa trên giá cả, hơn là từ sự thỏa mãn mà những đồ vật đó mang lại<sup>2</sup>.

Trong nghiên cứu về sự tiêu thụ trong những nền kinh tế quá độ, Belk cho rằng những thứ xa xỉ đặc biệt hấp dẫn người tiêu thụ do “cảm giác đáng được có (deservingness) vì những thiếu thốn trước đây”<sup>3</sup>. Chúng ta sẽ không nhìn thấy sự hấp dẫn của những hàng hóa xa xỉ, như là xe SH, ở nhiều nơi trên khắp thế giới như so với Việt Nam, nơi mà phần lớn người dân phải chật vật để lo đủ cho các nhu cầu cơ bản. Tuy nhiên, sự khao khát đối với sự xa xỉ ở những nền kinh tế quá độ lại rất hợp lý và nhất quán xét về khía cạnh xã hội học, vì những năm tháng thiếu thốn vật chất đã khiến cho những thứ xa xỉ đó trở nên có sức quyến rũ ghê gớm. Trong những nền kinh tế quá độ và nghèo, một số người từ bỏ những thứ cần thiết để chọn những thứ xa xỉ, một mô hình mà Belk gọi là “sự xa xỉ nhảy vọt” (leaping luxuries), với ngụ ý rằng người tiêu thụ đã nhảy vọt đến sự xa xỉ, bỏ qua những nhu cầu cơ bản, thiết yếu, và những nhu cầu nền tảng theo thứ bậc, để cố gắng thỏa mãn những nhu cầu ở mức cao hơn<sup>4</sup>. Chuyển đi thực địa của tôi mang lại những ví dụ đặc biệt về việc nhảy vọt sang những thứ xa xỉ không thể chi trả, bao gồm những người đã mua những chiếc xe thời thượng nhưng không có đủ tiền để đổ xăng, hay những người sở hữu những chiếc điện thoại thông minh đắt tiền

<sup>1</sup> Ger và Belk, 1996b, trang 291.

<sup>2</sup> Campbell, 1987; Heilbroner, 1956.

<sup>3</sup> Belk, 2011, trang 50.

<sup>4</sup> Belk, 1999.

nhưng không có đủ tiền để kết nối với những dịch vụ đa phương tiện. Hay những người, như ông Thông, đồng tình với việc mua một chiếc xe máy thời thượng trong khi vẫn phải để cho cả gia đình 4 người của mình sống trong một phòng trọ.

Sự đánh đổi ở đây là: những người không di cư có được một chỗ đứng trong xã hội thông qua vật chất, thay vì thỏa mãn những nhu cầu cơ bản như dinh dưỡng đầy đủ hay sự thoải mái. Vì vậy, khái niệm xa xỉ (luxury) được xây dựng theo tính xã hội<sup>1</sup>, như Belk chỉ ra rằng: “việc định nghĩa những món hàng cụ thể nào tạo thành sự xa xỉ cũng phải gắn với một thời điểm và nơi chốn đặc biệt, nó luôn luôn được hình thành theo tính xã hội”<sup>2</sup>. Qua thời gian, nhiều sản phẩm chuyển từ hàng xa xỉ thành hàng thiết thực, và việc chuyển dịch thường xảy ra trong bối cảnh của cảm giác bị tước đoạt tương đối<sup>3</sup>. Ví dụ, sẽ là bình thường nếu mọi người trong khu xóm giặt quần áo bằng tay, nhưng tình huống sẽ khác đi khi phần lớn mọi người bắt đầu có máy giặt.

Những thứ đã từng là hàng xa xỉ trong những quốc gia có kinh tế phát triển (ví dụ như TV, xe hơi, máy rửa chén, lò vi ba...) có thể nhanh chóng trở thành những thứ hàng hóa thiết yếu, ai cũng cần phải có dưới sự tăng trưởng của kinh tế vĩ mô, ví dụ như trong một nền kinh tế thị trường đang trong thời kỳ quá độ. “Nhảy vọt” vào thế giới hàng xa xỉ, dĩ nhiên, có thể vừa là niềm vui, vừa là hữu ích: ví dụ như khi món hàng đó khiến bạn trở thành thành viên của một nhóm người nào đó, giúp mang lại sự thoải mái hãnh diện về mặt tâm lý; hay như khi một đồ vật mang lại sự thoải mái, như là một cái tủ lạnh giữ cho đồ ăn luôn tươi ngon<sup>4</sup>. Câu chuyện về chiếc xe SH xa hoa của ông Thông minh họa cho việc sự xa xỉ nhảy vọt mang lại địa vị như thế nào, nó cho phép một người cảm thấy

<sup>1</sup> Frank, 2000; Twitchell, 2003.

<sup>2</sup> Belk, 1999, trang 41.

<sup>3</sup> Frank, 2011.

<sup>4</sup> Về vấn đề của cải vật chất làm thỏa mãn về mặt tâm lý, xem Csikszentmihalyi và Halton, 1981.

như một “ông hoàng” ngay cả khi họ phải hy sinh những thứ thiết yếu để có được những thứ xa xỉ này. Trong trường hợp của ông Thông, địa vị được chọn lựa thay vì những thứ thiết yếu, như khởi xướng việc làm ăn buôn bán hay dành dụm để phòng thân trước những nhu cầu tài chính trong tương lai. Việc của cái vật chất mang lại địa vị, đồng thời đóng vai trò là một thước đo giá trị, đã dẫn đến những gia tăng trong sự xa xỉ nhảy vọt, ngay cả khi việc này, xét trên mọi khía cạnh, dường như không nhất quán với lối sống thông thường của người sở hữu đồ vật. Và rất rõ ràng là ở Sài Gòn mới, một số gia đình có khả năng có được sự xa xỉ nhảy vọt chỉ vì họ có những mối quan hệ họ hàng xuyên quốc gia.

## **CUỘC CÁCH MẠNG CỦA NHỮNG KỲ VỌNG NGÀY CÀNG CAO**

Hàng hóa có thể mang lại niềm vui khôn tả khi chúng tạo ra một mức độ thoải mái chưa được trải nghiệm trước đây. Những thành viên không di cư trong những gia đình xuyên quốc gia thường gắn liền với những hàng hóa cụ thể, theo một cách mà Eric Kit-wai Ma đề cập đến như là “sự liên hệ mang tính cảm giác với sự hiện đại”<sup>1</sup> (sensory contact to modernity). Những hàng hóa mới và hữu ích cũng giúp người sở hữu, về mặt tâm lý cũng như về mặt xã hội, phô bày bằng chứng rằng họ không còn phải né tránh nỗi đau và sự thiếu thốn khi không có những thứ mà nhiều cư dân thành thị đang giàu lên khác xem như là một tiêu chuẩn trong mức sống của họ. Đồ vật mang lại cảm giác hài lòng, thứ cảm giác mà những người sở hữu liên tưởng với sự đẳng cấp trong văn hóa vật chất phương Tây.

Những hàng hóa như vậy có vai trò tạo ra một cảm giác đẳng cấp về mặt xã hội và mang lại một sự tái thiết lập vị trí xã hội gần như ngay lập tức trong phạm vi cộng đồng của những người sở hữu. Một ví dụ sâu sắc cho khái niệm này được tìm thấy trong câu chuyện của An Phi, một phụ

---

<sup>1</sup> Ma, 2001, trang 447.

nữ 34 tuổi, thất nghiệp. Cô mô tả giá trị của cái máy lạnh mà anh trai của cô, một tài xế taxi 42 tuổi ở Hawaii, vừa mới mua cho cô như sau: “Cái nóng ở thành phố này, như anh có thể cảm thấy mỗi ngày, thật không thể chịu nổi. Trời nóng đến mức đôi khi ăn hay ngủ cũng không được! Mà căn hộ của chúng tôi luôn luôn ẩm thấp do việc thông gió trong mấy tòa nhà lớn này rất tệ...” Hơn nữa, sự thích thú với cái máy lạnh phản ánh ước muốn được cạnh tranh của An Phi trước sự tiêu thụ mà cô ta chứng kiến trong khu xóm của mình:

Tôi có người hàng xóm sát bên, chị của cô ấy mua cho cô ấy một chiếc máy lạnh cách đây gần 5 năm. Tôi đã từng đến và ngồi chơi ở đó vài lần và làm bộ như tôi muốn qua chơi. Nhưng thực lòng thì, tôi phải nói là tất cả những gì tôi muốn là qua đó và ngồi chơi càng lâu càng tốt chỉ để được mát mẻ. Thỉnh thoảng tôi muốn ngủ trưa ở đó. Nếu tôi có thể kiếm ra lý do gì để qua đó và tán gẫu và giúp cô ấy chút việc nhà thì tôi sẽ cố ngủ một chút trong cái không khí mát mẻ tuyệt vời ấy, cũng như những người ở những quốc gia hiện đại. Khi anh Công mua cho tôi cái máy lạnh này, anh đã mang oxy đến cho tôi, để tôi có thể sống [cười]. Tôi bắt đầu ít ra ngoài, vợ chồng tôi thôi không đi cà phê và đến trung tâm mua sắm nữa (trước kia tụi tôi đến những nơi đó chỉ để được ở trong phòng máy lạnh!)

Tương tự, Tân, một sinh viên ngành kinh tế, 24 tuổi, sống với cha mẹ, kể câu chuyện khi người chú của em mua cho gia đình một cái máy lạnh:

Em từng ghét phải ngồi học ở nhà vì quá nóng. Em quen với máy lạnh vì một trong những người bạn của em có máy lạnh ở nhà đã nhiều năm. Người thân của gia đình bạn ấy ở nước ngoài đã sắm máy lạnh cho nhà bạn. Em thích đến đó để học bài hơn, và thỉnh thoảng em học bài ở đó cả ngày. Em không bao giờ về nhà - ngoại trừ đến giờ đi ngủ, bởi vì nhà bạn em không có đủ chỗ cho em ngủ lại. Nói chung là cứ đến giờ đi ngủ em mới mò về nhà mình!

Có lẽ quan trọng hơn việc chỉ đơn giản là đem lại sự thoải mái và làm giảm bớt điều mà đã từng được xem là một sự thiếu thốn cùng cực, vật

chất giúp cho những thành viên không di cư trong những gia đình xuyên quốc gia khác biệt hóa bản thân họ về mặt xã hội và tái thiết lập vị trí xã hội của họ. Giống như những người thân ở hải ngoại, những người mà việc tiêu thụ phô trương và những đồ vật bên ngoài giúp thể hiện quyền lực và địa vị, những người không di cư cuống quýt với việc phô diễn vật chất để truyền tải sức mạnh tiền bạc, ngay cả khi sức mạnh đó thực ra là của... người thân di dân! Nhiều người không di cư có thân nhân ở nước ngoài tự xem bản thân họ hơn hẳn người khác về mặt xã hội theo các ranh giới kinh tế xã hội. Họ dựa vào những biểu tượng địa vị mà vật chất mang lại và cái cách mà những đồ vật cụ thể, như xe máy hay máy lạnh, đóng vai trò như là những biểu tượng của sự hiện đại và giàu có ở Sài Gòn mới.

Quan trọng hơn nữa, hàng hóa thường khẳng định mối liên hệ trong một gia đình xuyên quốc gia, có nghĩa là bản thân nó có thể mang lại địa vị cho những người không di cư. Máy lạnh, xe máy, TV màn ảnh phẳng, và những đồ vật hiện đại khác báo hiệu rằng ai đó đã đạt đến sự hiện đại (modernity, hoặc “đẳng cấp” - ND). Nói về việc phô bày những đồ đạc vật chất trong nhà, Dương, một nhân viên lễ tân khách sạn 30 tuổi, nói rằng: “Hiện nay, trong xã hội này, điều quan trọng là gia đình anh phải có một số đồ vật cần thiết để cho thấy rằng anh có tiền mua chúng. Anh phải bánh bao thì người ta mới nể! Nếu có thân nhân ở nước ngoài thì thỉnh thoảng anh phải mời mọi người đến chơi khi thân nhân của anh về thăm nhà, vì vậy anh phải có một vài thứ đẹp đẽ trong nhà, không được để ngôi nhà trống không”.

Linh, người giáo viên chúng ta đã gặp trong Chương 3, tiết lộ rằng chị họ của cô ấy, Gloria, đã mua cho gia đình cô một cái TV màn hình phẳng 42 inch trong một chuyến về thăm nhà. Vào thời điểm đó, đây là một món hàng hiếm ở Sài Gòn. Linh giải thích tầm quan trọng của việc có cái TV đó như sau:

Chúng tôi là nhà đầu tiên trong xóm có cái TV này. Mọi người biết điều đó vì khi Gloria mua nó cho chúng tôi, nhiều người trong xóm đã

đến xem. Chúng tôi cố không khoe khoang, nhưng tôi rất hãnh diện và hạnh phúc vì Gloria đã mua TV cho chúng tôi. Hàng xóm thấy rằng Gloria quan tâm đến chúng tôi rất nhiều. Sau đó thỉnh thoảng chúng tôi cũng mời mọi người qua xem phim, vì mọi người trong xóm cũng thân thiện. Mọi người biết rằng chúng tôi có cái TV bự nhất, vì vậy thỉnh thoảng họ vẫn sang ngay cả khi chúng tôi không mời.

Trong bối cảnh của những gia đình xuyên quốc gia, một *consumptionscape* (vùng tiêu thụ) được phát triển gần đây đã tạo ra những mô hình mới trong việc hình thành thanh thế và địa vị ở cấp hàng xóm và những mối quan hệ xã hội riêng tư<sup>1</sup>. Khi những người không di cư trong những gia đình xuyên quốc gia cạnh tranh với nhau chủ yếu bằng việc dùng sức mạnh tiền bạc của thân nhân ở nước ngoài, thì những hàng hóa và sự giải trí từng được xem là những thứ xa xỉ dần dần đi vào trong giao tiếp và đời sống xã hội của phần lớn dân chúng<sup>2</sup>. Vì vậy, một “cuộc cách mạng của những kỳ vọng ngày càng cao” (*revolution of rising expectations*) đã xuất hiện trong bối cảnh của những gia đình xuyên quốc gia ở Sài Gòn mới<sup>3</sup>. Khi những nhóm xã hội khác nhau dùng hàng hóa để khẳng định địa vị và củng cố vị trí của họ trong trật tự xã hội của Sài Gòn mới, thì những thành viên không di cư

<sup>1</sup> Ger và Belk (1996a) sử dụng thuật ngữ “*consumptionscape*” trong phân tích của họ về những xã hội nghèo. Họ sử dụng ý của Arjun Appadurai, người đã nói về “những cấu trúc của *vùng tưởng tượng* (*imaginary landscape*) xuyên quốc gia” (1996, trang 33) trong những dòng chảy tư bản và lao động toàn cầu. Appadurai không đề cập đến *vùng tiêu thụ*, mà thay vào đó là năm vùng khác của trí óc: *ethnoscape*, *technoscape*, *financescape*, *mediascape*, và *ideoscape*. Những từ này có cùng chữ “-scape” (*vùng*), “cho phép chúng ta dùng chúng để đề cập đến những hình dạng bất thường, hay thay đổi của những vùng này, những hình dạng biểu thị đặc điểm của tư bản quốc tế” (trang 33).

<sup>2</sup> Nguyên văn lời của Belk là: “sự so sánh về mặt xã hội với những người ở những quốc gia giàu có hơn tiếp tục cung cấp động cơ cho những khát vọng tiêu thụ cao hơn ở những người tiêu thụ tại các quốc gia quá độ... Khi mọi người đều có một thứ gì đó thì nó không còn là sự xa xỉ nữa” (1999, trang 52).

<sup>3</sup> Ger và Belk 1996a, trang 278.

của những gia đình xuyên quốc gia cũng nâng những kỳ vọng của họ về mức sống lên cao hơn, phần lớn dựa vào những nhóm tham chiếu mới (new reference groups) mà họ có thể so sánh với bản thân<sup>1</sup>.

Những nhóm tham chiếu này, về cơ bản, không bao gồm giới lao động địa phương - nhóm mà hầu hết những thành viên không di cư thuộc về và sống trong cộng đồng này. Thay vào đó, khi nói đến chuyện sở hữu và mua sắm, đặc biệt là những hàng hóa lâu bền và sự vui chơi giải trí, những thành viên không di cư trở nên “hội nhập toàn cầu” trong những so sánh mang tính xã hội của họ. Những kỳ vọng ngày càng cao về mức sống diễn ra đồng thời với mô hình tiêu thụ bù (compensatory consumption, xin xem Chương 6 - ND) của di dân, vì vậy tạo thành một dòng thác chi tiêu xuyên quốc gia trong những gia đình thuộc kênh di dân Việt-Mỹ. Việc tiêu tiền của di dân khi mua những món hàng cho người thân không di cư của họ, ảnh hưởng về mặt kinh tế xã hội đối với những người thân này ở nhiều mức độ<sup>2</sup>. Ở mức độ cơ bản nhất, chúng tôi nhận thấy một “quy trình theo đuổi hàng loạt” trong việc tiêu thụ ở những gia đình xuyên quốc gia, và mở rộng ra trong xã hội Việt Nam nói chung<sup>3</sup>.

Ví dụ, sau khi căn hộ của mình đã được gắn máy lạnh, An Phi lại lên kế hoạch mua sắm những thứ khác, như cô tiết lộ:

---

<sup>1</sup>Theo Juliet Schor, nhóm tham chiếu là một “phạm trù thuộc tinh thần, một khái niệm so sánh mà một người mang trong đầu họ, không phải một thứ mà chúng ta có thể đo đếm một cách trực tiếp” (2004, trang 28).

<sup>2</sup>Trong thảo luận về tiêu thụ ở tầm địa phương trong những xã hội nghèo trước trước bối cảnh toàn cầu, Ger và Belk viết: “Những gì được xem là ganh đua và là sự cóp nhặt vô nghĩa khi nhìn từ bên ngoài, lại được xem là sự tổng hợp tạo ra ý nghĩa, và là sự cộng sinh chặt chẽ và có ý nghĩa khi nhìn từ bên trong. Đó là một sự cộng sinh từ từ, không được phát triển, và hầu như không được khám phá từ góc nhìn địa phương” (1996a, trang 296).

<sup>3</sup>Trong nghiên cứu về những người Mỹ “chi tiêu hoang phí”, Juliet Schor thảo luận về sự chi tiêu mang tính cạnh tranh và mang tính so sánh hàng loạt, dẫn đến vô số vấn đề về tiêu thụ (1998, trang 8).

Tôi muốn mua một cái tủ lạnh LG bởi vì nhãn hiệu này là tốt nhất ở thành phố hiện nay. Những hãng của Hàn Quốc có thể sản xuất những sản phẩm điện tử rất tốt, và hầu hết mọi người ở đây hiện nay chuộng đồ Hàn Quốc hơn đồ Nhật Bản bởi vì chúng rẻ hơn mà cũng tốt tương đương. Năm rồi, trong lần về thăm nhà mới nhất, anh trai tôi đã hứa với tôi là khi anh ấy về thăm lần tới, anh ấy sẽ mua tủ lạnh cho chúng tôi. Đó là lý do vì sao hiện nay chúng tôi vẫn dùng cái tủ lạnh bé tí này, nhưng chỉ là tạm thời thôi.

Tương tự, nhiều người không di cư được phỏng vấn thường nuôi dưỡng những mơ mộng vật chất, tập trung vào những món hàng lâu bền mới nhất, đặc biệt là những đồ gia dụng. YẾN, một người nội trợ 22 tuổi, mới kết hôn, cho biết vì sao cô phấn khởi chờ đợi chị gái về thăm nhà. Chị gái của cô là Nga, làm việc trong một nhà hàng ở Houston:

Em mong chị Nga sớm về thăm nhà. Em đã cưới được hơn một năm và chúng em không gặp lại chị từ ngày cưới. Chị ấy là người thân duy nhất em có ở hải ngoại, và chị ấy đã giúp đỡ em nhiều thứ ở Việt Nam. [Những thứ gì?] Khi chị ấy về dự đám cưới, chị ấy đã cho chúng em 1.000 đô la, số tiền này chúng em vẫn đang để dành. Chị cũng mua cho những dụng cụ nhà bếp để trang bị cho căn hộ chúng em đang thuê. Chị hứa lần tới chị về thì sẽ mua cho một cái TV màn ảnh phẳng, đó là cái em cần vì hầu hết thời gian em chỉ quanh quẩn ở nhà nội trợ, ngồi không buồn lắm!

Chúng tôi nhận thấy cuộc cách mạng của những kỳ vọng ngày càng cao thể hiện rõ ràng nhất qua sự gia tăng dần của “gói chuẩn” (standard package) đồ gia dụng. Một số nhà nghiên cứu chỉ ra rằng, trong những xã hội nghèo, sự gia tăng của thói quen tiêu thụ khiến mọi người khao khát một gói chuẩn những hàng hóa vật chất để biểu thị sự gia nhập của họ vào những giai cấp xã hội cụ thể<sup>1</sup>. Vào những năm 1970, Richard Coleman và Lee Rainwater đã mô tả một hình mẫu tương tự trong quá

---

<sup>1</sup> Arnould, 1989; Campbell, 1987; McCracken, 1986.



trình hình thành tầng lớp trung lưu ở Mỹ<sup>1</sup>. Họ quan tâm đến một “bộ chuẩn” những hàng hóa mà các cá nhân mua khi họ bước vào cuộc sống trung lưu trong hệ thống phân tầng của Mỹ. Thực vậy, để được sự kính trọng, tầng lớp trung lưu cần phải mua sắm một số thứ nhất định, bao gồm một ngôi nhà được trang bị đầy đủ, một chiếc xe hơi, và những kỳ nghỉ gia đình hàng năm. Danh sách những đồ gia dụng khởi đầu với những thứ như nhật báo và máy giặt, nhưng qua thời gian đã mở rộng thêm bao gồm máy rửa chén, TV, và máy vi tính như là những vật dụng thiết yếu<sup>2</sup>.

Giống như các nhu cầu kinh tế mới được hình thành trong văn hóa Mỹ giữa thế kỷ XX, một bộ hàng hóa chuẩn thường là một phần trong danh mục tiêu thụ của những gia đình xuyên quốc gia ở Sài Gòn đầu thế kỷ XXI. Gói chuẩn này bao gồm một chiếc xe máy đẹp hơn mức trung bình; một chiếc điện thoại di động “coi được”; và những đồ gia dụng xài lâu bền khác, có thể kể tên ba món quan trọng là: tủ lạnh, bếp nấu có lò nướng, và máy lạnh. “Anh cần những thứ này nếu anh muốn sống như một người hiện đại trong thành phố”, Tùng giải thích.

Ông Viên, gần 70 tuổi và là chủ một cửa hàng nhỏ, có cùng quan điểm: “Chỉ có người nghèo, những người thực sự nghèo, mới ngủ mà không có máy lạnh ở Sài Gòn ngày nay. Hầu hết mọi người tôi biết mà có người thân ở nước ngoài đều có máy lạnh trong nhà”. Tôi hỏi Tùng về những thứ mà cậu ta nghĩ là tối thiểu mà một người sống ở thành phố này nên có. Cậu trả lời như sau:

Sống ở thành phố ngày nay, anh cần phải có ít nhất một chiếc xe máy đẹp, không phải loại mà mấy người nhà quê chạy vô thành phố hay loại mà mấy người nghèo hay đi, mà phải là một chiếc xịn - có thể là Spacy hoặc nếu anh thực sự thành công trong công việc thì anh nên mua một chiếc SH. Và tiếp theo thì anh nên có một chiếc điện thoại xịn. Đó là hai

<sup>1</sup> Coleman và Rainwater, 1978; Rainwater, 1974.

<sup>2</sup> Tham khảo thêm Pellerin và Stearns, 2001, trang 2.

thứ mà mọi người sẽ nhìn vào khi họ gặp anh. Trong nhà, bây giờ anh cần một cái tủ lạnh đẹp và một bếp nấu có lò nướng, loại hiện đại và xịn, nhưng đó là chuyện để phụ nữ lo, mấy thứ này em không rành lắm đâu! À, em nghĩ là anh cũng cần một cái TV xịn, một dàn DVD, và máy lạnh trong nhà nữa - cái này hơi xa xỉ, nhưng vợ chồng em quyết định là chúng em cần vì cả hai chúng em thực sự thích nó [nhấn mạnh thêm].

## NHỮNG ẢO TƯỢNG CỦA SỰ GANH ĐUA

Trần ngập những trung tâm mua sắm và những cửa hiệu xa xỉ, khu trung tâm thương mại của Sài Gòn mới ôm trọn trong lòng nó sự ám ảnh của những mơ mộng vật chất<sup>1</sup>. Trong bầu không khí này, không có gì ngạc nhiên khi hiệu ứng khao khát lan rộng, được minh chứng bằng những người đi tới đi lui ngấm nhìn các cửa tiệm và những người chầm chậm chạy xe dọc những đại lộ nhìn ngấm một cách thèm muốn những hàng hóa mới: TV plasma đắt tiền, xe máy SH, máy lạnh v.v... Tuy nhiên, không phải tất cả những người đi xem hàng đầy khao khát này sẽ bỏ tiền ra mua những món hàng đó. Như một người không di cư được phỏng vấn giải thích, nhấn mạnh sự khác biệt hóa về mặt xã hội như sau: “Chỉ có những người nghèo mới vào trung tâm mua sắm, họ muốn ở đó cả ngày vì ở đó có máy lạnh! Nếu anh có tiền và anh muốn mua một sản phẩm, anh chỉ việc gọi điện đến cửa hàng và họ sẽ mang cả tập brochure giới thiệu sản phẩm tới nhà cho anh. Anh không phải đi đâu hết”. Vì vậy, phần lớn những người đi ngấm nghĩa chỉ mơ mộng về những món hàng mang thương hiệu quốc tế, đó là những sản phẩm thường được trưng bày tại khu trung tâm thành phố, vì những sản phẩm của Việt Nam được xem là kém chất lượng so với hàng hóa của phương Tây.

---

<sup>1</sup> Để biết thêm về sự phát triển gần đây của các trung tâm thương mại ở Sài Gòn ngày nay, xem Chae, 2003. Để biết thêm về vấn đề các trung tâm thương mại được xem như “các công viên công cộng” ở những thành phố đang phát triển của Đông Nam Á, xem Young, 1999.

Câu chuyện sau đây về một người địa phương minh họa cho việc khoe khoang về tiền bạc của nhóm di dân ở hải ngoại làm nảy sinh những mơ mộng vật chất như thế nào trong nhóm người dân bình thường, những người có thể không có chút dây mơ rễ má nào với di dân. Tôi đã gặp Hữu khi tôi tình cờ đến một tiệm may để sửa một cái quần dài. Hữu là một thợ may, 39 tuổi, từ một ngôi làng ở vùng đồng bằng sông Cửu Long (nói theo kiểu Việt Nam là “dân miền Tây” - ND) lên thành phố sống gần một thập kỷ trước và đã làm việc ở cửa tiệm này được gần 5 năm với mức lương không đổi là 4 triệu đồng một tháng. Gia đình của anh vẫn ở quê, nơi cha mẹ anh hiện sống cùng với người anh trai đã lập gia đình. Trong số năm anh chị em khác đã trưởng thành trong gia đình, người kiếm được nhiều tiền nhất ở quê là vào khoảng 50 đô la một tháng, nên trong nhà có thể nói thu nhập của Hữu là cao nhất.

Khoảng một năm sau khi gặp Hữu, tôi đã xin phép đến thăm nơi anh cư trú, để có được một số ý tưởng mang tính so sánh giữa mức sống của những người không di cư mà hầu hết được hỗ trợ tài chính từ thân nhân ở nước ngoài và mức sống của những người dân địa phương không có dây mơ rễ má gì với di dân. Vì vậy, tôi sắp xếp đến thăm Hữu ở một khu nhà trọ, nơi anh ấy thuê một phòng, ở vùng ngoại ô của thành phố, thuộc quận Bình Thạnh. Tiền thuê phòng khoảng 30 đô la một tháng, chủ nhà khá thân thiện, những người ở thuê cùng nhà cũng là dân miền Tây<sup>1</sup> như Hữu, từ quê lên thành phố kiếm việc làm. Hữu có một chiếc nệm mỏng trải trên sàn ở một góc phòng. Kế bên tấm nệm là một cái ly trong đó để bàn chải và kem đánh răng. Tôi vẫn nhớ hình ảnh đó một cách sống động bởi vì sự tương phản quá đỗi của nó so với những ngôi nhà khác

---

<sup>1</sup> Cần phải lưu ý ở đây rằng Sài Gòn có rất nhiều di dân “trôi nổi”, lên tới khoảng 20% dân số của thành phố. Những cư dân này không đăng ký cư trú với thành phố, nghĩa là họ không được tính vào trong số liệu điều tra dân số. Chính sách của Nhà nước Việt Nam yêu cầu tất cả dân cư phải đăng ký cư trú ở mọi tỉnh thành, và việc di cư nội địa cũng phải được sự cho phép của Nhà nước. Xem Dapice và Gomez-Ibanez (2009); để biết thêm chi tiết, xem lại Chương 2 của quyển sách này.

mà tôi đã đến thăm ở Sài Gòn. Bởi vì ngoài Hữu thì còn có 6 người cùng ở thuê, nên không ai được phép để đồ dùng cá nhân của mình trong phòng tắm. Mỗi khi cần đánh răng, Hữu sẽ mang cái ly đó lên lầu...

Phòng trọ của Hữu không chỉ là nơi ở khiêm tốn nhất mà tôi từng tới thăm cho đến thời điểm đó trong chuyến đi thực địa của mình, mà nó còn hoàn toàn khác biệt với bất kỳ nơi ở nào của những người không di cư có thân nhân ở nước ngoài bởi vì nó không có đồ đạc và những hàng hóa lâu bền. Phòng của Hữu không có máy lạnh hay thậm chí một chiếc quạt. Trong nhà không có TV, trong bếp không có tủ lạnh. Kết quả là Hữu không bao giờ ăn cơm tại nhà; anh ăn cơm bình dân bán trên hè phố như những người khác sống ở đây. Nếu chủ nhà trọ có nấu ăn thì bà ấy phải mua đồ ăn cho từng bữa, điều mà hầu hết người Việt Nam đều làm trước khi tủ lạnh xuất hiện rộng rãi trong các gia đình Việt từ cuối những năm 1990<sup>1</sup>...

Sau khi đến thăm nhà trọ, tôi mời Hữu đi uống cà phê để tìm hiểu về việc làm thế nào anh lại đến thành phố này và về cuộc sống nói chung của anh ấy ở đây. Anh kể: “Tôi sinh ra trong một gia đình nghèo ở quê, vì vậy không ai trong chúng tôi có cơ hội đổi đời bằng học hành, và chúng tôi cũng không quen biết ai có thể sắp xếp cho chúng tôi một công việc tốt. Là dân quê, anh phải cố rời quê càng sớm càng tốt để lên thành phố, bởi vì đây là nơi duy nhất anh có thể tìm thấy một cuộc sống tử tế. Nếu không đi, lựa chọn duy nhất của anh sẽ là ở lại quê và trở thành một nông dân”. Hữu ngụ ý rằng việc chuyển lên thành phố của mình là điều tuyệt vời nhất, chỉ sau việc di cư ra nước ngoài:

Tôi đã quyết định mạo hiểm khi tôi bước sang tuổi 30, bởi vì tôi nhìn thấy cuộc đời mình sẽ chẳng đi đến đâu ở vùng quê miền Tây đó... Có một số người ở quê tôi có người thân là Việt kiều, và đó là điều tuyệt vời nhất đối với họ. Người thân Việt kiều thường giúp đỡ bằng cách chu cấp cho họ để lập nghiệp ở thành phố, để họ không phải làm nông. Không ai trong

---

<sup>1</sup> Maruyama và Trung, 2007.

gia đình tôi may mắn được đi nước ngoài. Cha tôi đã cố vượt biên cách đây nhiều năm, nhưng sau ba lần thất bại, ông đã từ bỏ ý định.

Tôi bèn đề nghị Hữu kể cho tôi nghe về cuộc sống của anh ở thành phố, đặc biệt là về việc anh ấy đã thích nghi như thế nào trong 5 năm qua khi sống ở đây, và về giá trị của việc có thân nhân ở hải ngoại. Anh trả lời:

Cuộc sống ở thành phố rất chật vật, không dễ dàng gì đâu anh! Tôi luôn nói với mọi người ở quê rằng nếu họ ra thành phố sống thì họ phải chuẩn bị tinh thần cho một cuộc sống khó khăn, phải làm việc vất vả. Tôi đã làm việc ở tiệm may được hơn 5 năm và cuộc sống của tôi vẫn y như cũ. Tôi không thấy có gì cải thiện, ngoại trừ việc tôi học được nghề thợ may. Tôi không thể để dành được đồng nào khi sống ở đây vì mọi thứ quá đắt đỏ. Cũng còn may là không phải mượn tiền để sống qua ngày, nhưng mọi thứ vẫn rất chật vật. Anh nhìn thấy phòng của tôi rồi đó - tôi chẳng có đồ đạc gì hết. Xe máy của tôi là một chiếc xe cũ mềm mà tôi mua ở tiệm cầm đồ. Phải chi tôi có một người thân ở nước ngoài, nếu ngày xưa một người bà con của tôi đi vượt biên thoát thì giờ đây có lẽ mọi chuyện sẽ dễ dàng hơn rất nhiều cho tôi và gia đình tôi. Ít nhất tôi sẽ có một chiếc xe máy tốt để đi lại trong thành phố này. Còn thực tế hiện nay thì cuộc sống của tôi quá tẻ nhạt và bình thường, tôi chỉ cố sống ngày qua ngày mà thôi.

Câu chuyện của Hữu cho thấy trong bối cảnh thường nhật của Sài Gòn mới, việc mơ mộng thực hiện được những giấc mơ đổi đời thường bị neo chặt trong những mối liên hệ với những gia đình xuyên quốc gia, khi mà những khả năng khác dường như bị hạn chế. So với những biến số cấu trúc vĩ mô khác, như là khách du lịch quốc tế và sự hiện diện của các hãng đa quốc gia ở những quốc gia đang phát triển, thì sự hiện diện của nhóm di dân Việt Nam tạo ra một sự đóng góp đáng kể cho những giấc mơ đổi đời và những mơ mộng vật chất này, nhờ vào hiện thực hữu hình của các mạng lưới xã hội và các kiểu so sánh mang tính xã hội đã thâm nhập vào đời sống ở Sài Gòn mới. Ger và Belk chỉ ra rằng “Những lao động nhập cư khi về thăm quê nhà đã hành xử như những vật trình

diễn biết đi, khoe khoang những hàng hóa tiêu dùng lấp lánh họ mang về từ nền văn hóa mà họ hấp thụ. Những lao động nhập cư và lao động xuất khẩu hiện nay là dòng người chủ yếu gây ảnh hưởng đến những mối quan hệ trung tâm-ngoại vi mang tính chất toàn cầu”<sup>1</sup>. Trong bối cảnh của Sài Gòn mới, việc người dân địa phương nhận diện được những người mới về từ nước ngoài trên những con đường của thành phố đã trở thành chuyện thường, và đặc biệt là ở những tụ điểm đặc biệt và các trục của vùng tiêu thụ. Người ta không cần phải mất nhiều thời gian để nhận biết rằng ai đó mới từ nước ngoài về, bởi vì nhân dạng của họ được thể hiện qua những đồ vật thời trang khác biệt, như quần jeans bó, kính râm, hay những đôi giày ngoại v.v... Trên hết, như tôi đã trình bày, thói quen chi tiêu trước mặt mọi người của di dân khiến họ nổi bật trong vùng tiêu thụ của thành phố, điều mà cuối cùng đã “thấm nhập” xuống những công dân bình thường, những người mà như Hữu nói là chỉ có thể sống “ngày nào biết ngày ấy”.

Thảo luận về tiêu thụ ganh đua đặt ra một số vấn đề quan trọng. Đối với những thành viên không di cư trong những gia đình xuyên quốc gia thì vốn vật chất, trong vai trò là một biểu hiện địa vị ở Việt Nam, nhìn chung áp đảo những hình thức vốn khác như vốn văn hóa, khi đề cập đến sự khác biệt hóa về mặt xã hội trong trật tự xã hội của Sài Gòn mới. Tất nhiên, chắc chắn là còn những yếu tố khác (phương tiện truyền thông đại chúng cả toàn cầu lẫn địa phương, du lịch quốc tế, sự lan tỏa của những nền văn hóa được nhiều người yêu thích trong và ngoài nước, và sự phát triển của marketing từ các công ty đa quốc gia có mặt trong nước) cũng ảnh hưởng đến hành vi chi tiêu của những thành viên không di cư này, cũng như đã tác động đến xã hội Việt Nam nói chung.

Tuy vậy, hành vi kinh tế của các di dân, đặc biệt là trong việc khởi xướng dòng thác chi tiêu xuyên quốc gia, đã làm cho mọi chuyện tăng nhanh theo cấp số nhân. Tiền bạc và hàng hóa tiêu thụ do những thân

---

<sup>1</sup> Ger và Belk, 1996a, trang 281.

nhân ở hải ngoại cung cấp, cùng với sự khoa trương tiền mặt trong chi tiêu, gợi mở một cách sinh động trước những người không di cư những khả năng tiêu thụ mà họ chưa bao giờ tưởng tượng ra trước đây. Nói một cách đơn giản là kiêu hỷ đã khiến cho người thân ở quê nhà nghĩ đến việc mua sắm để có được địa vị và thứ bậc xã hội. Hơn nữa, việc tiêu thụ hàng hóa là sự liên hệ mang tính cảm giác mà nhiều người thân không di cư gắn với sự thăng tiến và sự hiện đại. Thói quen tiêu thụ này thường xoay quanh những hàng hóa mới, không mấy phù hợp với lối sống của các cá nhân. Ví dụ, khi ông Thông nhận được một chiếc xe máy SH đất đỏ từ người cháu thì rõ ràng là ông đã được trải nghiệm một sự nhảy vọt xa xỉ. Trong việc trao nhận quà này, ông Thông đã chọn từ bỏ sự cần thiết để đổi lấy sự phô trương về địa vị - thứ địa vị có được từ một chiếc xe máy “sang chảnh”.

Ở Sài Gòn mới, hàng hóa có thể thỏa mãn sự tiện nghi, đồng thời mang lại cho những người sở hữu một cảm giác khác biệt, tạo ra những ranh giới xã hội trong môi trường văn hóa của họ. Vùng tiêu thụ này thách thức khẳng định của Bourdieu rằng người nghèo chỉ quan tâm đến những gì cần thiết. Xa hơn nữa, nó chất vấn ý tưởng nền tảng của Bourdieu rằng chỉ có vốn văn hóa, được tạo ra bởi cơ chế tinh thần-thể xác của thói quen, mới có thể làm nên địa vị. Dùng kiêu hỷ để thỏa mãn nhu cầu tiêu thụ là một hành vi thực dụng tức thời, bởi lẽ nó không chỉ giúp quên đi sự thiếu thốn mà còn mang lại điều được xem như là sức mạnh tiền bạc trong các mối quan hệ xã hội của từng cá nhân. Cuộc cách mạng của những kỳ vọng ngày càng cao là tất yếu vì chúng tôi nhận thấy bằng chứng của điều tạo ra sự ganh tị, như trong trường hợp của An Phi, người mong ước có một cái máy lạnh trong nhà bởi vì, và có lẽ chỉ vì một lý do duy nhất, là nhà hàng xóm đã có một cái từ lâu rồi. Sự ganh tị là lý do thúc ép nhiều người Việt Nam trong nền kinh tế mới phải gồng mình để theo kịp hàng xóm và bè bạn, sống sao cho khỏi thua người ta! Nhưng quan trọng hơn chính là cái cách mà những kiểu phân loại mới và những người phân loại ở Sài Gòn mới đang làm dâng cao dòng thác

chi tiêu xuyên quốc gia, điều mà sau đó sẽ thấm nhập xuống những công dân bình thường, những người mà đối với họ sự sở hữu chỉ là một giấc mơ mà thôi.



## CHƯƠNG 8

# NHỮNG THÓI QUEN CỔ HỮU VỀ TIỀN BẠC

Diệp Nguyễn là một thư ký. Cô 26 tuổi, đã lập gia đình, và hiện đang sống ở Sài Gòn. Kiệt<sup>1</sup>, anh trai của cô, 38 tuổi, là một tài xế xe đầu kéo ở Nam California. Cha mẹ của họ định cư ở Mỹ với Kiệt. Bên cạnh việc phải phụ giúp thêm cho cha mẹ vì số tiền an sinh xã hội của họ chẳng được là bao, Kiệt còn có trách nhiệm hỗ trợ tài chính cho Diệp. Anh đã chi trả học phí để Diệp học cao đẳng trong hai năm, ra trường làm nghề thư ký. Sau khi lo đám cưới cho Diệp xong, Kiệt còn cho em gái một số món quà tương đối đắt tiền, bao gồm một chiếc đồng hồ đeo tay trị giá 500 đô la anh ấy mang về từ Cali và một chiếc xe máy trị giá 1.800 đô la.

Khi Diệp có con, Kiệt gửi về cho em gái 1.000 đô la để trang trải chi phí sinh nở. Khi quay lại làm việc sau thời gian thai sản, Diệp đã hỏi xin anh trai tiền đóng học phí để theo học một chương trình tiếng Anh dài 3 năm, với lý do là để cô có thể xin việc trong những công ty nước ngoài ở Sài Gòn. Khi đồng ý gửi tiền cho em gái, Kiệt tin rằng với kỹ năng tiếng Anh tốt, em gái anh sẽ có thể kiếm được nhiều tiền hơn và như vậy sẽ

---

<sup>1</sup>Chúng ta đã biết sơ về Kiệt trong Chương 5.

dần dần độc lập về tài chính<sup>1</sup>. Trong suốt thời gian theo học tiếng Anh, Diệp làm việc toàn thời gian cho một công ty trong nước với mức lương 4 triệu đồng một tháng; như vậy, gộp chung với mức lương hằng tháng của chồng cô vào khoảng 6 triệu đồng thì thu nhập của họ ở mức trên trung bình ở Sài Gòn. Nhưng Diệp vẫn dựa dẫm vào Kiệt về mặt tiền bạc, một tình huống mà theo Kiệt là “một gánh nặng trong mối quan hệ xuyên quốc gia” của họ. Kiệt giải thích như sau:

Đã 10 năm rồi<sup>2</sup>, và tôi chẳng để dành được đồng nào bởi vì tôi cũng phải hỗ trợ cha mẹ mình. Tiền an sinh xã hội họ lãnh được chưa đến 1.200 đô la [gộp cả hai]. Nhưng Diệp cứ xin tiền hoài. Nó luôn luôn xin cha mẹ tôi trước, và họ lúc nào cũng muốn cho, nhưng tôi biết cha mẹ tôi không có tiền, vì vậy tôi cố gửi cho nó mỗi khi tôi có thể. Khi tôi về chơi, tôi thấy cuộc sống của nó cũng ổn, nhưng lúc nào cũng có chuyện này chuyện kia, và rốt cuộc thế nào tôi cũng phải gửi cho nó toàn bộ số tiền tôi để dành được.

Chương này sẽ tìm hiểu quan điểm của những di dân trong những gia đình xuyên quốc gia, tập trung vào những mô tả của họ về việc những người thân không di cư tiêu xài phung phí, thổi phồng các nhu cầu, và tạo ra các vụ khủng hoảng như thế nào, để nhận được tiền. Phần lớn các di dân được phỏng vấn tạo dựng được giá trị bản thân (personal worth) và có được sự thỏa mãn to lớn là nhờ vào sự hy sinh cho gia đình, ngay cả khi họ biết rằng tiền bạc của họ có thể được tiêu xài một cách phung phí.

<sup>1</sup> Mức lương của nhân viên văn phòng (ví dụ: thư ký) chênh lệch rất lớn giữa các công ty trong nước và công ty nước ngoài ở Sài Gòn. Vào thời điểm tôi nghiên cứu, các công ty săn đầu người cho tôi biết rằng các công ty trong nước trả mức lương tháng khoảng 150 đô la cho một thư ký làm việc toàn thời gian, trong khi một công ty nước ngoài trả cao hơn: gấp 5 đến 10 lần con số đó. Tôi lưu ý điểm này để chỉ ra sự chênh lệch khủng khiếp về mức lương khi một người lao động có khả năng tiếng Anh ở Sài Gòn. Nhưng bởi vì các lớp tiếng Anh rất cách biệt nhau về chất lượng, cho nên việc có tiền từ nước ngoài hỗ trợ chi trả học phí có thể giúp tạo ra sự khác biệt, từ đó giúp đối tượng tiếp cận được với những công việc và mức lương ở топ đầu.

<sup>2</sup> Khi tôi phỏng vấn Kiệt, anh ta đã ở Mỹ được 10 năm.

Nhưng, bên cạnh sự thỏa mãn mà những người được phỏng vấn này được trải nghiệm, thì rất nhiều người cũng mô tả cảm giác mệt mỏi và lo lắng trong vai trò là những người chu cấp xuyên quốc gia. Những vấn đề có liên quan đến việc tiêu xài phung phí, đến các nhu cầu bị thổi phồng, và đến những khủng hoảng bị cố tình tạo ra, liên tục diễn ra và gây ra sự lo lắng thường xuyên cho những di dân, do đó chúng xứng đáng được nghiên cứu và xem xét một cách chi tiết và kỹ lưỡng sau đây. Những di dân được phỏng vấn lúc nào cũng đề cập đến vấn đề thói quen (habit) và sự thường xuyên, lặp đi lặp lại (routine) như là những đặc điểm trung tâm của lưu thông tiền tệ. Khi đề cập điều này, họ muốn nói đến cả thói quen chi tiêu và cho tiền của chính họ, lẫn thói quen trông chờ và nhận tiền của những người thân không di cư của họ.

Làm thế nào mà quy trình cho tiền, tiêu tiền, và nhận tiền lại trở nên thường xuyên, bình thường và là một phần của hành vi kinh tế phổ biến trong những gia đình xuyên quốc gia? Đứng ở quan điểm của những di dân, mặc dù mục đích nguyên thủy của việc cho tiền và chi tiêu là để trang trải cho những nhu cầu thiết yếu của những thành viên không di cư trong gia đình, nhưng mục đích đó đã thay đổi để cho đến bây giờ, họ có thói quen cho tiền và chi tiêu để nâng cao mức sống và hỗ trợ lối sống mới. Một mặt, những di dân được phỏng vấn nhận thấy rằng họ gửi, cho, và tiêu tiền là do thói quen; mặt khác, họ nhận thấy rằng các thành viên trong gia đình mình đã có thói quen dựa dẫm vào họ, ngay cả khi việc dựa dẫm đó không hề được đảm bảo (ý nói “hễ xin là cho, hễ cần là có” - ND). Hành vi theo thói quen này, vì vậy, mang tính chất thường xuyên và bình thường: “một hoạt động thường xuyên và truyền thống không chút do dự, nơi hành động được thực hiện vì bất kỳ lý do gì trong quá khứ lại tiếp tục được thực hiện do thói quen theo thời gian. ‘Mục đích’ nguyên thủy của hành động có thể vẫn còn đó, nhưng nó tiếp diễn như là một chuyện đương nhiên hơn là một chuyện có suy tính” (tác giả nhấn mạnh)<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Dwyer, 2009, trang 331.

Bởi vì việc gửi tiền, tiêu tiền, và cho tiền đã trở thành thói quen, cho nên, việc từ bỏ những thói quen này đối với những di dân không dễ dàng gì. Họ biết rằng việc thay đổi thói quen cho tiền và chi tiêu có thể ảnh hưởng đến những mối quan hệ xã hội mà họ đã xây dựng hoàn toàn bằng sức mạnh tiền bạc. Vì vậy, có một sự mâu thuẫn khá lằng nhằng và lặp đi lặp lại giữa những lời phàn nàn của di dân về thói quen tiêu xài quá mức của người thân ở quê nhà và những món tiền mà di dân thường xuyên gửi về và chi tiêu ở quê nhà. Không giống với quan điểm về lưu thông tiền tệ và những thói quen tiêu thụ như những hành động xã hội có mục đích hoặc có tính quyết định, tạo ra những kỳ vọng ngày càng cao trong dòng thác chi tiêu xuyên quốc gia<sup>1</sup>, những phân tích về thói quen lại tiết lộ một kiểu hành động xã hội khác “tương đối không được khuyến khích”<sup>2</sup>. Tương tự, nhà tâm lý học ở thế kỷ XIX là William James đã mô tả khái niệm thói quen như là “một chuỗi hành vi... mà rõ ràng đã trở thành tự động”<sup>3</sup>, hoặc Charles Camic sau này gọi nó là một “thể thức của hành động” (modality of action)<sup>4</sup>.

## MẢNG TỐI CỦA VIỆC CHO TIỀN VÀ TIÊU TIỀN

Các tài liệu và sách vở về đề tài tiền bạc và di cư thường sử dụng cụm từ “thói quen chuyển tiền” (remittance habits) và “thói quen tiêu tiền” (spending habits) để mô tả những lễ thói thông thường trong phạm vi của điều mà Luis E. Guarnizo gọi là “kinh tế học của cuộc sống xuyên quốc gia” (economics of transnational living)<sup>5</sup>. Những thói quen gắn với

<sup>1</sup> Khi nói đến khái niệm thói quen, tôi nhấn mạnh động lực của lưu thông tiền tệ như “một hành động theo tập quán, ngay cả khi ban đầu không có chủ ý ganh đua” (Dwyer, 2009, trang 336).

<sup>2</sup> Giddens, 1979, trang 218.

<sup>3</sup> James [1890] 1950, trang 107.

<sup>4</sup> Camic, 1986, trang 1046.

<sup>5</sup> Guarnizo, 2003. Về cách dùng của những cụm từ “remittance habits” và “spending habits”, xem Abrego, 2009; Kolb và Egbert, 2008; Lindley, 2010; Pluiss và Kwok-Bun, 2012; Sampson, 2003; Terry và Wilson, 2005.

lưu thông tiền tệ là những thói quen mà trong đó, “những di dân chi trả để duy trì tư cách thành viên trong cộng đồng xuyên quốc gia. Kiểu hối giúp họ mua tư cách thành viên, và càng nhiều tiền thì càng mang lại địa vị cao hơn trong cộng đồng xuyên quốc gia”<sup>1</sup>. Những di dân cũng tìm thấy sự thỏa mãn cá nhân to lớn khi biết rằng đồng tiền mà mình gửi về quê nhà, cũng như đồng tiền mà họ cho và chi tiêu ở đó, giúp nâng cao mức sống của những người bà con nghèo. Như Daniel Miller nhận định, việc mua hàng hóa cho người thân, ở một khía cạnh nào đó, là một hành động hy sinh, cho thấy sự tận tâm và yêu thương<sup>2</sup>.

Lưu thông tiền tệ đôi khi cho phép di dân che giấu địa vị thấp kém của họ, do đó giúp duy trì sự ảo tưởng rằng họ là những người thành công trên đất Mỹ, ngay cả khi trong thực tế họ đang phải khổ sở để kiếm sống. Làm thế nào di dân nhận ra được thực tế xã hội này, khi không có sự nhất quán giữa thói quen cho/tiêu tiền với khả năng kinh tế thực sự của họ? Nói cách khác là, tại sao họ tiếp tục gửi tiền, cho tiền, và tiêu tiền, khi mà họ... không cần phải làm như vậy?

Khi đối mặt với những câu hỏi này, cách trả lời của những di dân được phỏng vấn cho thấy sự phức tạp và rối rắm của những quy tắc ngầm về các vấn đề như bốn phận, lòng vị tha, và địa vị trong những gia đình xuyên quốc gia, từ đó sinh ra những thông lệ xã hội của lưu thông tiền tệ. Các lý thuyết gia xã hội đã xem những quy tắc ngầm này, hay những điều không được nói ra (unspoken rules) là những đặc điểm trọng tâm trong nguyên tắc gặp gỡ, ứng xử và thân thiết giữa con người<sup>3</sup>. Nói ngắn gọn, những quy tắc ngầm trong ứng xử gia đình ở những gia đình xuyên quốc gia đã sản sinh ra sự tiền tệ hóa (monetization) các mối quan hệ, một cách thường xuyên và phổ biến. Công, tài xế taxi 42 tuổi sống ở Hawaii, người đã từng mua máy lạnh cho cô em gái trong một chuyến về thăm nhà, giải thích những quy tắc ngầm đó như sau:

<sup>1</sup> Sana, 2005, trang 240.

<sup>2</sup> Miller, 1995, 1998a, 1998b.

<sup>3</sup> Xem, ví dụ, de Certeau, 1988.

Tôi nghĩ rằng, khi đó là gia đình của mình thì mình chỉ muốn chăm sóc mọi người ở nhà mà thôi! Hơn nữa, mình biết là người nhà mình đang sống ở một nước nghèo, nên mình sẽ dễ bỏ qua những nghi ngờ của bản thân về người nhà. Ý tôi là, ví dụ khi anh về thăm nhà lần đầu tiên, anh muốn mua cho họ một vài món đồ hoặc cho họ một số tiền hậu hĩnh. Và sau đó khi anh đi rồi, anh cảm thấy tội lỗi vì anh đang bỏ rơi họ để về Mỹ - một nơi mà mọi người đều muốn tới. Anh cảm thấy như thể anh quá đổi may mắn. Sau một thời gian, khi họ hỏi xin tiền hay khi anh về thăm, anh sẽ cho mà không cần suy nghĩ về chuyện họ sẽ làm gì với số tiền đó. Anh không thể không cho họ tiền chỉ vì chuyện này có vẻ không đúng lắm.

Tương tự, Trinh, một thợ làm móng 42 tuổi, nói về lưu thông tiền tệ như là một phần của những quy tắc ngầm trong gia đình cô. Cô giải thích rằng nói chuyện về vấn đề tiền nong một cách trực tiếp với những anh chị em không di cư của cô là một việc vô cùng khó khăn:

Anh cũng biết là trong văn hóa của người Việt người ta không muốn nói đến những vấn đề, những khó khăn. Nó chẳng vui vẻ gì, nhưng thỉnh thoảng chúng ta không đề cập đến sự việc cho đến khi nó trở thành mâu thuẫn lớn, và khi đó thì mọi người trở nên giận dữ. Với các em trai của tôi, tôi cảm thấy không thoải mái nếu tôi không cho chúng tiền khi tôi đang có mặt ở Sài Gòn, nhưng tôi cũng cảm thấy không thoải mái khi chúng xin tiền tôi! Đó là một nét văn hóa của chúng tôi: trong nhà, ai có dư dả tiền bạc hơn thì được kỳ vọng sẽ chia sẻ bớt cho những anh chị em khác! Với tôi, chuyện này cũng là bình thường thôi.

Có lẽ do những quy tắc ngầm (tacit codes) về tiền bạc trong những gia đình xuyên quốc gia nên một số di dân được phỏng vấn nói rằng đôi khi họ phải đối mặt với sự căng thẳng và lo lắng về việc họ không có khả năng hoặc không muốn cho tiền/tiêu tiền cho gia đình. Cách những di dân mô tả sự căng thẳng của họ, và thậm chí là sự giận dữ, về thói quen chi tiêu quá đáng của bản thân cho những người thân không di cư, cho thấy mức độ nghiêm trọng của những mâu thuẫn và tình trạng căng thẳng trong cái thế giới xuyên quốc gia đầy rẫy nghịch lý của họ. Thậm chí ngay khi một số di

dân bày tỏ sự lo lắng về gánh nặng phải hỗ trợ những người thân không di cư, họ vẫn tiếp tục gửi tiền về nhà hoặc chi tiêu cho người thân trong những chuyến về thăm nhà!

Một số di dân vẫn tiếp tục cho tiền, dù biết rằng người thân đã phạm đồng tiền của họ gửi về như thế nào. Một số di dân khác cũng vẫn cho tiền, ngay cả khi họ biết những người nhận được tiền có cuộc sống còn tươi tắn hơn nhiều so với họ. Một số nghiên cứu cho thấy rằng di dân có khuynh hướng che giấu thực tế cuộc sống khó khăn của họ để tránh “sự phân cấp xã hội đáng xấu hổ”<sup>1</sup>, để làm cho những người thân không di cư không phải lo lắng, hay đơn giản chỉ để tự hào rằng họ đã đạt được Giấc mơ Mỹ<sup>2</sup>. Những nghiên cứu khác đã chứng minh là di dân không chia sẻ những câu chuyện về cuộc sống khó khăn ở hải ngoại vì sợ người thân kết luận rằng họ thực ra đang nói dối để tránh việc chia sẻ “sự giàu có của họ”<sup>3</sup>. Như vậy, chỉ vì những áp lực xã hội mà phải tạo ra ảo tưởng về sự thành công - có khả năng kinh tế ổn định, trong khi vẫn chu cấp cho gia đình ở quê nhà - có thể là điều vô cùng tai hại và tốn kém<sup>4</sup>.

Những đặc điểm này của lưu thông tiền tệ, đặc biệt là những khó khăn và phân nân mà những di dân được phỏng vấn chia sẻ, cho thấy

<sup>1</sup> Peter, 2010, trang 231.

<sup>2</sup> Goldring, 1998, 2003; Levitt, 1998, 2001b; Peter, 2010; Pribilsky, 2012; Schmalzbauer, 2005b, 2008.

<sup>3</sup> Ví dụ, Carling đã dẫn chứng rằng ở Cape Verde, những người không di cư chứng kiến nhiều người về thăm quê khoe khoang về sự thành công của họ, từ đó người không di cư không thể tin khi những thân nhân di cư của họ kể những câu chuyện về sự khó khăn trong cuộc sống ở hải ngoại. Carling viết: “Vấn đề ở đây, dĩ nhiên, không phải là cuộc sống của những người đã ra đi thực sự như thế nào, mà là việc những người không di cư không có khả năng tự họ nhìn thấy, và đó là sự bất công chính yếu trong những mối quan hệ xuyên quốc gia” (2008, trang 1467).

<sup>4</sup> Mặc dù tôi không nghiên cứu về vấn đề sức khỏe tâm thần hay các vấn đề tâm lý có liên quan đến sự căng thẳng do trách nhiệm, nhưng một vài di dân được phỏng vấn đã nói với tôi rằng họ bị mất ngủ hoặc phải tìm đến rượu khi họ đối mặt với sự căng thẳng về tiền bạc trong gia đình. Các nghiên cứu trong tương lai nên tìm hiểu những khía cạnh này trong lưu thông tiền tệ ở những gia đình xuyên quốc gia.

lưu thông tiền tệ là một kiểu hành động xã hội đặc biệt ngày càng trở nên “lặp đi lặp lại” theo thói quen. Phụng, một nhân viên đánh máy 34 tuổi ở Nam California, giải thích sự không thoải mái khi người thân ở Việt Nam hỏi xin tiền một cách lộ liễu, mặc dù cô đã tự động gửi tiền về mỗi tháng, như sau:

Tôi hầu như không nghĩ ngợi gì về chuyện này bởi vì tôi đã định sẵn số tiền gửi về mỗi tháng cho những người cụ thể. Tôi chỉ nghĩ về nó khi có người gửi thư hay gọi điện cho tôi để xin tiền, hoặc khi tôi có mặt ở Việt Nam và mọi người đem chuyện tiền bạc phoir ra trước mặt tôi. Họ không cảm thấy ngượng ngùng gì khi xin ứng trước tiền, và đôi khi tôi thật sự cảm thấy không thoải mái với điều đó.

Trai, 36 tuổi, nhân viên bán hàng, sống ở Nam California, nói rằng hai người chị em gái của anh chỉ nói về tiền khi liên lạc với anh, điều làm cho mối quan hệ của họ căng thẳng: “Chị em của tôi xài tiền như nước, họ nghĩ tôi luôn sẵn có tiền cho họ! Mỗi lần liên lạc với tôi, đặc biệt là chị gái tôi, thì toàn là về chuyện tiền bạc mà thôi. Nếu không phải là chuyện xin tiền ngay lập tức thì là chuyện kêu tôi mua cho chị ấy thứ gì đó ở Mỹ. Thỉnh thoảng chị bỏ qua luôn đoạn hỏi thăm xem ‘em khỏe không?’ hay ‘cuộc sống thế nào?’ như thể nó chẳng liên quan gì đến cuộc sống của chúng tôi”.

Một số di dân được phỏng vấn tường thuật những khoảnh khắc quan trọng, khi họ đột nhiên nhận ra rằng tiền bạc trong những gia đình xuyên quốc gia là một vấn đề cá nhân và gia đình. Vũ, một người bán thịt 39 tuổi sống ở Quận Cam, California, giải thích như sau:

Hồi trước tôi từng lên kế hoạch chi tiêu, và lúc đó tôi không để khoản “tiền gửi về Việt Nam” vào trong kế hoạch chi tiêu của mình. Nhưng cách đây một thời gian, khoản đó trở thành một phần kế hoạch chi tiêu của tôi. Tôi đã bắt đầu tự động hơn trong việc này, gửi tiền mà không nghĩ ngợi gì về nó bởi vì chuyện gửi tiền quá dễ dàng! Nhưng có những chuyện đã xảy ra khiến tôi tự nhủ: sao mình lại bắt đầu làm chuyện này một cách quá tự



động như vậy? Tôi cảm thấy rất căng thẳng khi nhận ra rằng em gái tôi và gia đình nó dường như không bao giờ có đủ tiền!!! Thỉnh thoảng tôi phát cáu vì họ hỏi xin nhiều hơn số tiền mà tôi có thể cho.

Tương tự, Doan, 39 tuổi, nhân viên bán hàng, sống ở Missouri, nói về việc cô đã tự động hóa thói quen cho tiền của mình như sau:

Tôi có hai người em họ ở Sài Gòn vô cùng thân thiết, và thực sự là tôi cảm thấy thân với họ còn nhiều hơn là với anh chị em ruột của mình ở Mỹ. Khi tôi gặp họ lần đầu tiên, cách đây khoảng 10 năm, trong lần đầu về thăm Việt Nam, họ giống như những thiên thần đối với tôi, và tôi đã cảm thấy là tôi phải giúp đỡ họ bởi vì họ rất nghèo. Tôi bắt đầu tự động xem việc gửi tiền cho họ là một phần ngân sách chi tiêu của tôi. Cứ mỗi hai năm tôi lại về thăm quê một lần và tôi luôn chuẩn bị tiền để cho họ. Nhưng bây giờ, khi nghĩ lại, tôi nghĩ tôi không nên biến việc gửi tiền cho họ thành chuyện thường xuyên như vậy bởi vì họ luôn mong ngóng nó. Họ thực sự không còn nghĩ đó là quà nữa, mà xem đó như một chi phiếu phúc lợi xã hội họ nhận hằng tháng từ tôi! Thỉnh thoảng điều đó làm tôi cảm thấy mình như bị lợi dụng.

Một số di dân được phỏng vấn, những người thừa nhận rằng lưu thông tiền tệ đã trở thành gánh nặng trong cuộc sống, nói rằng họ hối tiếc vì đã chi tiêu hết những gì mình có cho người thân. Một số nói rằng họ không nên cho tiền quá nhiều hoặc chi tiêu quá mức lúc ban đầu bởi vì nó trở thành thói quen mong đợi của những người thân không di cư. Doan giải thích như sau:

Anh biết không, sau một thời gian, anh chỉ cảm thấy rằng mình giống như... một cái máy ATM của họ vậy đó! Sau một thời gian, anh nhận thấy rằng khi họ nói chuyện với anh, cuối cùng thì phần nhiều là về chuyện tiền bạc, phần nhiều là về chuyện họ cần gì và họ nghèo khổ ra sao. Tôi nghĩ lúc đầu tôi đã phạm phải sai lầm lớn là mua cho họ nhiều thứ đẹp đẽ. Ví dụ, tôi mua cho ông anh họ một chiếc xe máy, chỉ vì tôi đã nghĩ rằng cả đời chỉ có một lần. Anh biết thế nào rồi đó, ở Mỹ,

xe hơi giống như đôi chân của chúng ta - ở đây xe máy cũng vậy. Vì vậy tôi đã nghĩ tôi chỉ đang giúp anh ấy một lần thôi. Vậy mà không hiểu sao họ luôn luôn xin thêm, rồi tôi cho thêm, và đến nay tôi cảm thấy kiệt quệ vì giúp đỡ họ. Thật là buồn bởi vì khi tôi nghĩ về chuyện này, hầu hết những thứ tôi mua cho họ là những thứ họ không thực sự cần. Nó làm tôi tự hỏi: điều gì sẽ xảy ra nếu tôi đã không chi tiêu quá nhiều tiền lúc đầu, liệu khi đó tôi có thân thiết với họ không?

Tương tự, Hân, 45 tuổi, nhân viên của một công viên giải trí ở Florida, đã mô tả những quan sát của bà về khía cạnh vật chất của Sài Gòn mới, như sau: “Lúc đầu tôi đã không muốn chi tiêu quá nhiều. Tôi có quá nhiều thứ phải chi tiêu ở Mỹ, vì vậy tôi không thể chi tiêu quá nhiều tiền cho gia đình mình ở Việt Nam. Tôi chỉ cho tiền ba tôi, ông đã 73 tuổi, nhưng ông cũng không cần gì nhiều. Chính bọn trẻ là mấy người khiến tôi phải lo lắng: chúng muốn quá nhiều thứ! Sài Gòn đang bùng nổ với mọi thứ, và mọi người dường như sống quá vật chất”. Bà Hân tiếp tục mô tả sai lầm của bà chị, tên Tuyết, khi bà này chi tiêu quá nhiều cho những thành viên gia đình không di cư:

Tôi nghĩ chị Tuyết của tôi là người hào phóng. Chị không cần biết mọi người quá đáng về chuyện vật chất như thế nào. Chị ấy không thể kiềm chế bản thân. Chị muốn mọi người vui vẻ, và tôi nghĩ chị đã phạm sai lầm ngay từ đầu là quá rộng rãi. Chị cho quá nhiều tiền. Tôi nghĩ bây giờ nó là một vấn đề... mọi người luôn luôn hỏi xin tiền chị. Tôi có thể thấy chị ấy mệt mỏi về chuyện này và đôi khi bị sốc nữa. Nhưng rất khó để dừng lại vì đó là điều khiến mối quan hệ của họ trở nên thân thiết<sup>1</sup>.

Những di dân được phỏng vấn khác cảm thấy rõ ràng là mối quan hệ của họ với gia đình ở Việt Nam đã tiến triển thành những mối quan hệ

---

<sup>1</sup> Như đã nói trong Chương 3, những người thân không di cư thường dành nhiều sự kính trọng hơn cho những di dân chu cấp tiền bạc, điều này phản ánh tầm quan trọng của vật chất như là một hình thức quan tâm chăm sóc. Tôi đã miêu tả những đánh giá xã hội khác nhau dành cho hai nữ Việt kiều là Hân và người chị tên Tuyết, dựa vào mức độ hỗ trợ tiền bạc mà họ dành cho những người thân ở quê nhà.

dựa trên đồng tiền chứ không phải là điều gì khác. Công là người có quan điểm tích cực hơn một số người khác, nhưng anh vẫn có những dè dặt về sự thường xuyên của lưu thông tiền tệ như sau:

Chuyện mọi người trong gia đình dựa dẫm vào nhau về mặt tiền bạc là bình thường bởi vì - tôi xin nhấn mạnh - mọi người ở Việt Nam quá nghèo. Họ có thể không bao giờ có được những thứ bạn có ở Mỹ. Tất cả những tiện nghi chúng ta có ở Mỹ, thì ở Việt Nam người ta chỉ có thể mơ có được mà thôi. Nhưng nếu họ có người thân ở hải ngoại thì thỉnh thoảng những giấc mơ của họ có thể trở thành sự thật [cười lớn]. Tôi nghĩ, cá nhân tôi luôn cố gắng không cho tiền bà con quá nhiều, ngay cả khi chuyện tôi gửi tiền về đều đặn là bình thường. Mỗi lần tôi về chơi, tôi sẽ mua một hoặc hai món đồ đẹp cho em gái tôi, nhưng tôi cố không làm quá trớn bởi vì tôi sợ nó nghĩ là “lần nào cũng sẽ như vậy”. Nếu có gia đình ở Việt Nam, việc cho tiền phải là một phần trong mối quan hệ (giữa Việt kiều và người thân còn ở lại - ND). Anh chỉ cần thận trọng về chuyện này mà thôi!

Không giống như Công, Giang, 41 tuổi và là nhân viên đóng hàng trong một nhà kho ở Phoenix, Arizona, đã gây lộn với em trai cô, chính xác là vì những căng thẳng trong mối quan hệ do chuyện tiền bạc gây ra. “Ở nhà, họ [những thành viên trong gia đình ở Việt Nam] thật là tham lam”, Giang bức tức thốt lên. “Anh biết không, em trai tôi có thể trông rất nhã nhặn với anh, nhưng với tôi, tất cả mọi thứ nó cần chỉ là tiền. Nó nghĩ tôi có thể in tiền ở Mỹ và nó hỏi xin những thứ không thể cho được”. Cô mô tả những thứ em trai cô muốn như sau:

Nó hỏi tôi là liệu vợ chồng tôi có thể giúp nó mua một chiếc xe hơi được không bởi vì nó muốn kinh doanh vận tải!!!! Mà ở Việt Nam, mua xe hơi là phải trả tiền mặt ngay tại chỗ. Trước đó, nó xin thứ khác, và trước đó là thứ khác nữa. Luôn luôn là chuyện tiền bạc - nếu không cho nó, thì là cho con của nó. Ngay cả khi chúng tôi về thăm, nó kể lể với chúng tôi nó phải chi thêm bao nhiêu tiền để trả tiền điện hay để mua thức ăn nấu nướng khi chúng tôi ở nhà nó. Tất cả là chuyện tiền bạc, và rất khó nói, nhưng đôi khi bạn phải giải phóng bản thân khỏi họ.

## SỰ NỞ RỘ CỦA TẦNG LỚP TRƯỞNG GIÀ Ở QUÊ NHÀ

Dòng tiền từ di dân trong những gia đình xuyên quốc gia ở khắp nơi trên thế giới đã sản sinh ra một tầng lớp mà Robert Courtney Smith gọi là “remittance bourgeoisie” (tư sản kiều hối)<sup>1</sup>. Đây là một cách gọi rất sống động trước thực trạng là có một lớp người ở những nước đang phát triển đã xuất hiện trong vài thập kỷ qua trong bối cảnh của những gia đình xuyên quốc gia. Trong nghiên cứu về những gia đình xuyên quốc gia người Mexico, Smith đã chỉ ra rằng các thành viên của tầng lớp xã hội mới mẻ này tận hưởng một lối sống thoải mái hơn nhiều so với nhiều người khác ở những nước đang phát triển, nhờ vào những đồng đô la họ nhận được từ những di dân đang sống ở những quốc gia giàu có hơn<sup>2</sup>. Leah Schmalzbauer đã giải thích vấn đề dòng tiền từ di dân tạo ra những hệ tư tưởng mới về “sự hình thành giai cấp” (class formations) và “thực trạng bất đồng kinh tế và xã hội” (diverging social and economic realities) giữa những thành viên di cư và không di cư trong gia đình<sup>3</sup>. Những người khác, như Joanne Dreby, nhấn mạnh rằng, ở những quốc gia đang phát triển, sự hình thành giai cấp mới này tồn tại chính xác là do những hy sinh mà những di dân có thu nhập thấp phải gánh chịu để sản sinh ra và duy trì một tầng lớp tư sản kiều hối còn tương đối mới mẻ<sup>4</sup>. Vì vậy, và đặc biệt cần lưu ý, như Sarah Mahler chỉ ra, các di dân phải đối mặt với nhiệm vụ “kéo giãn đồng lương khiêm tốn sao cho vượt qua được mức nuôi thân”, để có được chút dư giả mà gửi về quê nhà<sup>5</sup>. Những phân tích này của Smith, Schmalzbauer, Dreby, và Mahler có sức mạnh đặc biệt vì chúng nâng cao tầm quan trọng của việc hình thành và phát triển lâu dài của một tầng lớp xã hội ở quê nhà, trong nhóm những thành viên

<sup>1</sup> Smith (2006, trang 50). Về những nghiên cứu khác về sự xuất hiện của tầng lớp tư sản kiều hối, xem Dreby, 2010a và Schmalzbauer, 2008.

<sup>2</sup> Xem Chương 2 và Chương 3 trong Smith, 2006.

<sup>3</sup> Schmalzbauer, 2008.

<sup>4</sup> Xem Chương 1, Dreby, 2010a.

<sup>5</sup> Mahler, 1995, trang 2.

không di cư trong những gia đình xuyên quốc gia, thông qua sự thường xuyên và phổ biến của việc cho tiền và chi tiêu của những di dân. Vì vậy, sự phát triển của tầng lớp tư sản kiều hối ở những quốc gia đang phát triển phải được nhìn từ góc độ của sự bất lợi và bấp bênh, điều gắn liền với cuộc sống của những di dân, những người mà bản thân họ đang dần dần hợp thành một “tầng lớp bản cùng xa xứ” (diasporic underclass), theo cách gọi của Gayatri Spivak<sup>1</sup>.

Một số di dân được phỏng vấn đã mô tả việc những người thân không di cư của họ xem việc nhận được tiền như là chuyện đương nhiên, đến mức những người không di cư có cuộc sống đầy đủ hơn nhiều so với chính những di dân! Bích, nhân viên văn phòng 38 tuổi ở Seattle, nói một cách thẳng thừng về người em trai tên Tùng, người mà chúng ta đã gặp trong chương trước, như sau:

Đầu tiên tôi nghĩ “ừ, cũng tội nghiệp thằng em nghèo khó của mình quá!” Việt Nam quá nghèo và chúng có quá ít cơ hội, vì vậy tôi bắt đầu cho em trai mình tiền thường xuyên [đều đặn]. Rồi như anh cũng biết, dần dần tôi bắt đầu nhận ra rằng, mọi người phải làm việc để sống, và dù hoàn cảnh ở Việt Nam khác Mỹ nhưng miễn là nếu ta có đủ những thứ cần thiết cho cuộc sống thì ở đâu mà chẳng sống được. Quan trọng nhất là có những thứ cơ bản, thiết yếu cho cuộc sống mà thôi. Sau đó em tôi bắt đầu hỏi xin những thứ mới. Mỗi lần chúng tôi trò chuyện trên Skype hay Yahoo là nó lại hỏi xin thứ gì đó mới và lạ! Khi nó hỏi xin tiền để mua một cái tủ lạnh thép không rỉ đồng bộ với bếp nấu có lò nướng cho cái căn hộ bé tí của nó, tôi đã nói: “Em biết không, vợ chồng chị còn không có mấy thứ đó!”.

Tương tự, Vũ, người bán thịt, tiết lộ mối quan hệ của anh với cô em gái đã trở nên tiền bạc như thế nào với vẻ đầy giận dữ. Anh dần nhận biết rằng gia đình cô em có mức sống tốt hơn nhiều so với chính anh ở bên quận Cam, California:

---

<sup>1</sup> Spivak, 1996.

Khi tôi biết được họ có người giúp việc trong nhà, tôi rất giận dữ. Ngay cả khi lương của người giúp việc đó chỉ có 100 đô la một tháng, tôi vẫn thấy bức mình, bởi vì tôi phải làm việc vô cùng vất vả mà tôi vẫn phải tự mình làm mọi thứ. Tôi nấu nướng và dọn dẹp nhà cửa, và đi chợ mua thức ăn cho mình. Thế mà gia đình em gái tôi ở Việt Nam cứ tiêu xài vô cùng lãng phí! Ý tôi là tại sao họ không thể tự chăm sóc nhà cửa, tại sao họ phải trả tiền thuê người giúp việc trong khi mỗi tháng vẫn nhận 300 đô la mà tôi gửi về để mua thức ăn?

Ít nhất một tá những di dân được phỏng vấn đã nói rằng khi họ mua cho người thân một món hàng đẹp đẽ (và thường là tương đối đắt tiền) như TV, máy lạnh, xe máy, hay điện thoại di động, hoặc khi họ chi tiền cho những hoạt động giải trí phung phí, như đi ăn ở những nhà hàng sang trọng, thì họ đã làm vậy vì tin rằng đó là một niềm vui hoặc món quà xa xỉ. Tuy nhiên, họ sớm nhận ra rằng những người thân tại quê nhà muốn nhiều thứ hơn nữa, và những thứ đó phải... xa xỉ tương đương với những thứ đã được mua cho trước đây. Hoặc người thân của họ đã quen thói ăn sung mặc sướng và chỉ muốn đến những nơi đắt đỏ. Một ví dụ cho vấn đề này là mô tả của Đào về việc mua TV cho đại gia đình gồm nhiều thế hệ chung sống ở Sài Gòn. Đào, một thợ làm móng 51 tuổi sống ở Bắc Carolina, đã giải thích việc những thành viên không di cư trong gia đình bà đã lạm dụng sự rộng rãi của bà như sau:

Nếu tôi không về thăm nhà thường xuyên như tôi vẫn làm lâu nay, thì tôi nghĩ họ sẽ tiêu xài số tiền mà tôi gửi về vào những thứ hoàn toàn không cần thiết. Tôi nhớ cách đây khoảng 3 năm, tôi đã mua cho gia đình một cái TV xịn, bự to chẳng! Khi tôi chuẩn bị trở về Bắc Carolina, tôi cho hai em gái tôi mỗi người 200 đô la trước khi tôi lên máy bay, tiền đó là dùng để mua thức ăn cho gia đình. Nhưng qua năm sau khi về lại Sài Gòn, tôi biết được là họ đã chung số tiền đó lại mua một dàn âm thanh có chức năng hát karaoke để nối vào cái TV tôi đã mua, như vậy âm thanh sẽ lớn và rõ hơn để họ hát karaoke. Tôi phát cáu, và thậm chí đã nói thẳng rằng họ không thể sử dụng số tiền như vậy mà không hỏi ý kiến của tôi.

Tương tự, Vũ giận dữ kể về chuyện người em gái đã chi 300 đô la mua mấy bộ ga giường xa xỉ để trải cho chiếc giường mà anh đã mua cho gia đình cô ta như sau:

Em gái tôi than là hay bị đau lưng và nói muốn mua giường nệm. Trong một lần về thăm nhà, anh em tôi cùng đi đến một cửa tiệm trong trung tâm mua sắm, và dù ban đầu tôi không có ý định mua, nhưng cuối cùng tôi cũng mua cho nó! Đó là một chiếc giường đắt tiền, khoảng 500 đô la. Sau đó, trong một lần về thăm nhà khác, tôi biết được qua đứa cháu (con trai của em gái tôi) là em tôi đã chi 300 đô la để mua mấy tấm ga cho cái giường đó. Thật là lãng phí tiền bạc... Tôi vô cùng tức giận vì tôi nghĩ rằng: “Nếu dám chi 300 đô la mua ga trải giường thì tại sao còn xin tôi tiền để mua giường?” Thật sự vô cùng chán nản, anh biết đấy, khi họ luôn nghĩ rằng người thân ở Mỹ có rất nhiều tiền, mà sự thật thì họ chẳng hiểu đếch gì!

Trong những trường hợp này, chúng tôi nhìn thấy một hình mẫu giống với điều mà Grant McCracken gọi là “hiệu ứng Diderot” (Diderot effect), đó là khi người ta mua hàng một lần thì chắc chắn sẽ mua thêm những lần khác!<sup>1</sup> Điều này không phải là để cạnh tranh hay ganh đua với những người tiêu dùng khác, mà đúng hơn là để lao theo lối sống đã được tô vẽ bên ngoài sau lần sắm sửa đầu tiên. Việc sắm sửa những thứ sau này phục vụ cho mục đích là làm cho lối sống mang vẻ ổn định, đồng bộ với sự sắm sửa ban đầu. Trong nghiên cứu về sự tiêu thụ trong nhóm những di dân người Trung Quốc từ các vùng thôn quê của đại lục di cư đến Hồng Kông, Eric Kit-wai Ma cho biết: khi những di dân tặng quà cho những người thân còn ở lại quê nhà ở Trung Quốc, những món quà đó có thể “làm bất ổn môi trường sống của một cá nhân qua việc giới thiệu những vật thể lạ lẫm mâu thuẫn với lối sống hiện tại. Chúng rạn vỡ hơn những đồ nội thất và quần áo hiện có. Sự bất ổn hóa (destabilization) này có thể được giải quyết bằng việc nâng cấp cái cũ hoặc che giấu cái mới”<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> McCracken, 1988.

<sup>2</sup> Ma, 2001, trang 448.

Ngoài ra, Ma cho rằng sự tiêu thụ trong nhóm di dân, thông qua việc mua những món hàng làm quà, ghi khắc một hiệu ứng Diderot lên những người thân được nhận quà<sup>1</sup>. Hiệu ứng Diderot dựa trên câu chuyện về một triết gia người Pháp ở thế kỷ XVIII có tên là Denis Diderot, người đã lâm vào cảnh nợ nần khủng khiếp sau khi ông nhận được một món quà lộng lẫy là một chiếc áo khoác ngoài dùng để mặc ở nhà, không phải vì đồ đạc và tranh ảnh cũ trong nhà không đẹp để hay vô dụng, nhưng vì chúng khắp khiêng nhìn thấy được khi so với món quà mới của ông. Sự không hài lòng của ông đã khiến ông lâm vào cảnh nợ nần khi đi mua những tranh ảnh và đồ gỗ mới để tương xứng với cái áo khoác. Diderot viết rằng: “Tôi hoàn toàn là ông chủ của cái áo khoác cũ, nhưng tôi đã trở thành nô lệ của cái áo mới... Hãy cẩn trọng trước sự lây nhiễm của bệnh giàu có bất ngờ”<sup>2</sup>.

Trường hợp của Kiệt và người em gái tên Diệp minh họa cho hiệu ứng Diderot. Đây là một trong một vài ví dụ cho thấy, những căng thẳng xã hội trong những gia đình xuyên quốc gia tăng lên khi di dân thấy rằng những người thân không di cư đã phí phạm tiền bạc do thói quen tiêu thụ của họ: hoặc họ tiêu xài hoang phí, hoặc bày ra mảnh khoe này nọ để thuyết phục người thân di dân gửi tiền về. Chẳng hạn, Diệp đã xin tiền cha mẹ để đóng học phí học tiếng Anh, cô ta nói rằng điều này sẽ giúp cô kiếm được một công việc ở công ty nước ngoài với mức lương cao hơn nhiều so với mức lương 4 triệu đồng hiện tại ở một công ty Việt Nam. Trong khi đó, Kiệt biết rằng bất cứ khi nào Diệp hỏi xin tiền cha mẹ thì anh sẽ là người phải cho, bởi “... nó biết cha mẹ tôi lấy đâu ra tiền! Vì vậy khi hỏi xin tiền, nó thừa biết biết họ sẽ nói với tôi và muốn cho hay không là tùy tôi”.

Anh đã đồng ý gửi cho em gái khoản đầu tiên cô cần là 1.800 đô la để đóng 6 tháng học phí của chương trình tiếng Anh. Sau đó anh biết rằng

<sup>1</sup> Ma, 2001, trang 448.

<sup>2</sup> Diderot, 1956, trang 309-310.



anh sẽ phải gửi cho cô 150 đô la mỗi tháng trong vòng 30 tháng để cô em có thể hoàn tất toàn bộ chương trình. Về cơ bản, anh đã đồng ý chi trả học phí cho gần 3 năm học. Rốt cuộc anh phải gửi thêm 2.700 đô la. Chưa kể anh đã gửi cho Diệp 1.000 đô la khi vợ chồng cô có con, cũng như một khoản 1.800 đô la khác để mua xe máy. “Năm đó là một năm khá tốn kém đối với tôi” anh nói, “Nhưng tôi nghĩ đó là một khoản đầu tư tốt cho em tôi”. Khoảng 9 tháng sau, khi rõ ràng là cô em gái đã phải học tiếng Anh rồi, Kiệt về Việt Nam chơi như thường lệ. Lúc đó, anh không thấy kỹ năng nói của Diệp có tiến bộ chút nào. Kiệt giải thích: “Tôi cố gắng không suy nghĩ xa xôi. Tôi thực sự không biết về chất lượng của chương trình hay ngôi trường mà nó đăng ký học tiếng Anh, vì vậy tôi nghĩ có lẽ cần chờ nó học xong 3 năm cái đã”.

Ba năm trôi qua và Kiệt lại về thăm nhà. Trong dịp này, anh nghe được gia đình kháo nhau rằng Diệp đã dùng số tiền Kiệt gửi để mua cho chồng một cái đồng hồ rất đắt tiền. Khi anh chất vấn em gái về chuyện này, cô không chối. Kiệt được biết rằng cô đã mua cho chồng chiếc đồng hồ bởi vì họ muốn anh chồng có một chiếc đồng hồ đi cặp với chiếc mà Kiệt đã mua cho cô, xét về mặt kiểu dáng và sự tao nhã. Cô cũng đã mua cho bản thân một số trang sức để đồng bộ với chiếc đồng hồ của mình. Theo như Kiệt nói thì Diệp thừa nhận là cô không thích chương trình tiếng Anh đó và cho rằng mình quá lớn tuổi để học một ngôn ngữ khác. Cô cảm thấy có lỗi về chuyện này nhưng không giải thích được vì sao cô không nói cho anh trai biết sớm hơn và trả lại số tiền. Kiệt thì nghĩ em gái mình đã nói dối về chuyện tiền bạc ngay từ đầu, vì thực ra cô chỉ theo học tiếng Anh trong một tháng và chẳng có tiến bộ chút nào trong môn học này!

Kinh nghiệm này đã để lại trong Kiệt một mối hoài nghi về em gái, mỗi khi chuyện tiền bạc được đề cập đến trong gia đình họ. Nó cũng dẫn đến một vài cuộc tranh cãi nghiêm trọng với cha mẹ anh ở Mỹ. Mặc dù cha mẹ của Kiệt biết rằng Diệp đã lừa dối họ, nhưng họ khoan dung hơn Kiệt và họ tiếp tục gửi cho Diệp những khoản tiền nhỏ. Chuyện này làm

Kiệt vô cùng bực mình bởi vì anh không còn tin rằng người em gái sẽ sử dụng đồng tiền một cách khôn ngoan, và vì cô ta đang bòn rút những đồng tiền ít ỏi của cha mẹ, những người mà Kiệt phải hỗ trợ về mặt tài chính. Kiệt nói về kinh nghiệm của mình như sau:

Thật là khó bởi vì tôi muốn giúp nó để nó có một cuộc sống tốt đẹp hơn, anh biết đấy, cho nó học tiếng Anh để nó có nhiều cơ hội hơn. Và tôi thậm chí đã bắt đầu làm hồ sơ bảo lãnh cho nó và gia đình nó sang Mỹ. Mặc dù còn phải chờ rất lâu, nhưng từ từ rồi nó sẽ có visa để đi, và việc học tiếng Anh sẽ có ích cho nó nếu được qua Mỹ. Nhưng nó đã hoang phí quá nhiều tiền của tôi. Lẽ ra tôi phải hiểu rằng nó đã quen sống thoải mái và nó không hề biết rằng tôi phải làm việc vất vả ra sao tại Mỹ. Nó để lại một ấn tượng xấu trong gia đình, vì chúng tôi không bao giờ còn tin nó khi nó xin một món tiền lớn. Từ giờ trở đi, cùng lắm thì chúng tôi chỉ gửi về cho nó một hai trăm đô mà thôi!

## **NHỮNG PHẢN ỨNG KHÁC NHAU TRƯỚC VẤN ĐỀ TIỀN BẠC HÓA TRONG NHỮNG GIA ĐÌNH XUYỀN QUỐC GIA**

Chúng ta đã thấy rằng lưu thông tiền tệ được khởi đầu với sự cân nhắc và có tính mục đích, nhưng qua thời gian, nó đã biến thành một việc thường xuyên và bình thường trong những gia đình xuyên quốc gia. Những hoạt động này mang lại một loạt những lợi ích cá nhân và xã hội đối với hầu hết những di dân được phỏng vấn. Những kết quả tích cực này bao gồm sự hài lòng vì đã giúp đỡ những người thân nghèo khó; tư cách thành viên trong một cộng đồng xuyên quốc gia vững chắc; và cảm giác “thăng hoa” về giá trị cá nhân cũng như giá trị xã hội (của người cho/gửi tiền kiều hối - ND). Tuy nhiên, đối với một số người được phỏng vấn, sự cố hữu của thói quen trong lưu thông tiền tệ xuyên quốc gia có những hệ quả tiêu cực về lâu dài, trong đó có cảm giác căng thẳng, lo lắng, và bất mãn, và sự bất ổn nói chung từ những mối quan hệ mà họ đã duy trì với những người thân không di cư.

Một số di dân nói họ cảm thấy người thân đôi khi đã lừa dối họ, dẫn đến sự nghi ngờ thường trực trong lòng, kiểu như họ trở nên hồ nghi khi được thông báo ai đó ốm đau bệnh hoạn và những trường hợp khẩn cấp. Một số người được phỏng vấn gặp khó khăn trong việc xử trí với tình trạng khó xử này, bởi họ thực tâm muốn duy trì các mối quan hệ xã hội với người thân ở quê nhà, nhưng họ nhận thấy rằng để duy trì những mối quan hệ như vậy thì họ phải tiếp tục việc phân phát tiền bạc. Không có gì đáng ngạc nhiên khi một số di dân được phỏng vấn bày tỏ sự buồn bã, sự giận dữ, và sự đau đớn về mặt tình cảm trước sự thật là lưu thông tiền tệ đã trở thành một thói quen, đến mức những mối quan hệ xuyên quốc gia của họ về cơ bản đã bị tiền bạc hóa đến mức họ phải đổi mặt với sự khó xử về mặt đạo đức, cá nhân, và tình cảm trước mong muốn “từ bỏ những mối quan hệ gia đình ở quê nhà”. Vũ tóm tắt tình trạng khó xử của anh với vợ chồng cô em gái như sau: “Làm sao tôi có thể tiếp tục như vậy? Tôi biết họ chỉ kiếm được khoảng 100 đô la mỗi tháng, nhưng mối quan hệ gia đình không nên chỉ gắn với chuyện tiền bạc”. Đoạn ở Missouri mô tả việc anh chị em họ của cô chỉ muốn đi ăn ở những nhà hàng đắt tiền khi cô về thăm, cô nhận thấy điều này minh họa rõ rệt rằng tiền bạc đã trở thành trọng tâm duy nhất trong mối quan hệ của họ:

Tôi rất bực mình khi anh chị em họ của tôi chỉ muốn đi ăn ở những nhà hàng đắt tiền. Tôi tự hỏi nếu tôi không có tiền hoặc nếu tôi không trả tiền khi đi ăn cho mọi người, thì chuyện gì sẽ xảy ra với mối quan hệ của chúng tôi? Ý tôi là, tôi đã dẫn họ đến một số nhà hàng thú vị trong vài lần đầu về thăm nhà, nhưng họ đã quen thói đến nỗi khi tôi rủ họ đi ăn hàng ở những quán xá ngoài lề đường với tôi, họ đã từ chối. Thật là lạ lùng bởi vì tôi biết là khi không có tôi họ toàn đi ăn ở mấy quán lề đường! Nhưng nếu tôi rủ họ đi ăn buffet ở khách sạn 5 sao là họ ào tới ngay. Nói chung là nếu anh muốn thết đãi họ mà không dẫn họ đến những nơi “sang chảnh” thì họ sẽ nghĩ là anh không quan tâm đến họ. Nhưng anh biết đấy, chúng ta đâu có phải ngày nào cũng ăn uống hoành tráng.

Một số di dân được phỏng vấn lưu ý rằng khi họ không thể gửi tiền về, hoặc không cho tiền và không chi tiêu trong những chuyến về thăm nhà, thì người thân của họ sử dụng tới chiêu... làm bộ ốm đau hay tạo ra những khủng hoảng. Đoan mô tả điều này một cách rất sống động như sau:

Họ luôn luôn ổn nếu anh đưa họ đi mua sắm. Hoặc miễn là anh cho họ tiền thì họ sẽ luôn luôn ổn. Họ sẽ luôn luôn có mặt khi anh kêu họ, cứ như thể họ là những người bạn tốt nhất của anh, nếu cùng đi ăn ở những nhà hàng đắt tiền hoặc tới những quán bar sang trọng. Nhưng tôi đã thử kiểm tra điều này bằng việc không trả tiền cho mọi thứ, không rủ họ đi ăn ở mấy nhà hàng đắt tiền nữa, và anh đoán được không, tôi không thấy mặt mũi họ đâu nữa! Sau đó, lần duy nhất tôi liên lạc với một trong những người anh chị em họ đó là khi một người gọi điện để nói rằng cô ta bị bệnh và muốn mượn tiền, mà anh biết đấy, mượn nghĩa là xin! Tôi học được bài học xương máu khi một trong số họ gọi điện cho tôi và hỏi xin 500 đô la, nói rằng cô ta đang phải nằm viện. Tôi tìm đến bệnh viện thì mới biết cô ta chưa bao giờ lê mông đến đó [cười lớn].

Trường hợp của Đại, một thợ máy 28 tuổi ở Bắc California, là một ví dụ khác:

Đại loại là lúc nào anh cũng nghe thấy họ bị bệnh hoặc có chuyện khẩn cấp để anh phải cho họ tiền, vậy đó! Tôi quá mệt mỏi khi phải nghe thấy mấy chuyện khủng hoảng đó đến nỗi tôi chẳng thấy chúng có gì quan trọng nữa. Thậm chí tôi thấy mắc cười: tại sao tôi phải cho anh vài trăm đô chỉ vì anh đang bị ho, thật quá ư vô lý. Mới ho hen một chút là họ nói rằng họ đang ở bệnh viện hay cần phải đến bệnh viện. Tại sao? Vì họ nghĩ rằng cứ nói với tôi là họ đang gặp chuyện thì tôi sẽ cho họ tiền để giải quyết chuyện đó. Như thế đôi khi thật là phiền phức, đúng không anh?

Những di dân đề cập đến việc thói quen gửi tiền, cho tiền và tiêu tiền mang lại hậu quả tiêu cực cho họ đưa ra ba kiểu phản ứng cho vấn đề này. Một số người nhận ra vấn đề nhưng sợ rằng việc chấm dứt lưu thông tiền tệ sẽ đe dọa sự thấm thiết trong mối quan hệ của họ với những

người thân không di cư. Đây là kiểu phản ứng điển hình thứ nhất. Di dân nói rằng họ đành phải sống với tình cảnh này bởi vì mối quan hệ gia đình đối với họ có ý nghĩa nhiều hơn so với những chi phí phải gánh chịu do cho và tiêu tiền ở quê nhà. Tóm lại, những di dân này nhấn mạnh tầm quan trọng của trách nhiệm và sự giúp đỡ về mặt kinh tế đối với gia đình, điều mà họ muốn duy trì. Một số người trong nhóm này cố giải thích về sự khác biệt trong chi phí sinh hoạt giữa ở Mỹ và ở Việt Nam, xem đó là lý do mà họ tiếp tục việc hỗ trợ tài chính cho người thân. Trinh (thợ làm móng) nói rằng những người em trai là mối liên hệ duy nhất của cô với Việt Nam, và giải thích như sau:

Tôi chỉ còn họ là những người thân duy nhất ở Việt Nam, và họ chỉ có mình tôi là người thân ở Mỹ. Vì vậy, nếu tôi không giúp họ thì sẽ chẳng có ai giúp họ. Thỉnh thoảng họ cần được giúp đỡ, và họ chẳng có cách nào để kiếm được số tiền nhiều như những gì tôi thường xuyên gửi cho họ. Khi tôi gửi cho họ 300 đô la, đó là số tiền mà một trong những em trai của tôi kiếm được trong khoảng 2 tháng với công việc là tài xế xe tải ở Sài Gòn. Tôi cố gắng giúp họ nhiều nhất có thể, nhưng cũng có những lúc tôi không thể đáp ứng đủ số tiền mà họ xin.

Tương tự, Công ở Hawaii nói như sau:

Anh biết đấy, đó là gia đình và anh không thể bỏ rơi họ. Nếu tôi không gửi tiền về, đó sẽ là một vấn đề lớn đối với chúng tôi: họ sẽ cảm thấy bị bỏ rơi, họ nghĩ rằng tôi không quan tâm đến họ. Đại loại chuyện sẽ là như thế! Nếu anh có người thân ở nước ngoài, anh sẽ mong đợi họ giúp đỡ anh. Chúng ta giống như một cái phao cứu sinh đối với họ. May mắn là - không giống nhiều Việt Kiều khác - tôi đã cẩn thận và không cho quá nhiều lúc đầu. Nhưng trách nhiệm của tôi vẫn là phải giúp đỡ họ bởi vì vợ chồng chị tôi làm cả năm trời cũng không bằng tôi làm một tháng ở đây.

Một số người trong nhóm này thừa nhận họ sẽ làm gia đình xấu hổ nếu họ không tiếp tục cho tiền. Đào giải thích tầm quan trọng của “bộ mặt của gia đình” như sau:

Sài Gòn là một thành phố lớn, nhưng mọi người ở đây hay dòm ngó hàng xóm và bạn bè, và họ nhiều chuyện lắm. Họ biết mọi thứ bởi vì họ nói chuyện với nhau hằng ngày. Vì vậy tôi nghĩ gia đình tôi sẽ mất mặt nếu mọi người biết là tôi không thường xuyên gửi tiền về cho họ. Khi có người thân ở nước ngoài, bạn phải có gì đó để khoe về chuyện này. Bạn phải ăn thức ăn ngon hơn người khác, phải mặc quần áo đẹp hơn. Không cần phải hoành tráng, nhưng bạn phải ít nhiều cho thấy mình có nhiều hơn người khác một chút... Bản thân tôi cũng sẽ cảm thấy hổ thẹn cho gia đình nếu mọi người nghĩ tôi không lo cho họ đầy đủ, để họ có một cuộc sống tốt đẹp hơn so với những người xung quanh.

Tương tự, khi nói về vấn đề giá trị bản thân, Mạch, nhân viên bảo trì khách sạn 38 tuổi ở Boston nói rằng: “Khi về Việt Nam thăm gia đình, tôi muốn mọi người biết rằng tôi sẽ cho họ tiền. Đó cũng là sĩ diện của tôi. Tôi cảm thấy tự hào khi biết rằng gia đình tôi có nhiều thứ hơn những người khác. Thỉnh thoảng cũng khó khăn khi mọi người xin quá nhiều, nhưng mọi thứ đã diễn ra đúng như vậy”.

Kiểu phản ứng thứ hai của di dân là hạn chế tối đa sự chi tiêu của họ trong những lần về thăm nhà và tránh đáp ứng những đòi hỏi tiền bạc quá đáng. Đoan minh họa điều này trong nhận xét sau đây:

Trong lần về thăm nhà vừa rồi tôi đã quyết định là tôi sẽ không cho anh chị em họ của mình đồng nào hết, nếu như họ xin xỏ quá đáng. Nhưng tôi vẫn muốn cho họ chút ít tiền mỗi khi về chơi. Anh biết không, chúng tôi đã rất thân thiết với nhau, và tôi nghĩ ban đầu chính họ là những người đã khiến Việt Nam trở nên rất quan trọng với tôi, là một nhân tố lớn tạo nên con người tôi. Vì vậy tôi không thể bỏ rơi họ lúc này. Tôi buồn vì mọi thứ lại hóa ra như thế này, rằng họ chỉ xem trọng tôi bởi vì tiền.

Tương tự, Kiệt nói về em gái mình như sau:

Kể từ khi chúng tôi biết được rằng nó lấy số tiền tôi gửi đóng học phí để mua đồng hồ cho chồng nó, tôi đã quyết định rằng tôi sẽ không cho nó một món tiền lớn nào nữa. Tôi nói với cha mẹ tôi rằng muốn

làm gì với em tôi thì cứ làm, vì tôi biết họ không có nhiều tiền để cho nó. Nhưng về phần tôi, tôi sẽ chỉ gửi cho nó khoảng một hai trăm đô một tháng, và theo tôi như vậy là quá đủ! Tôi sẽ không để cho nó nghĩ rằng nó có thể xem thường chúng tôi, rằng nó có thể cứ việc lấy tiền để tiêu xài cho bất cứ thứ gì nó muốn mà không cần phải cho chúng tôi biết là nó tiêu xài cho việc gì...

Kiểu phản ứng thứ ba của di dân đối với vấn đề tiền bạc hóa trong những gia đình xuyên quốc gia của họ còn nặng nề hơn hai kiểu phản ứng trên đây. Những người được phỏng vấn này hoàn toàn chấm dứt việc lưu thông tiền tệ (không gửi hay tiêu tiền cho người thân nữa - ND), vì đã đến mức họ không thể chịu nổi sự căng thẳng về mặt cảm xúc mà họ cho là do những thói quen xấu có liên quan đến lưu thông tiền tệ gây ra. Một vài người trong nhóm này nói những mối liên hệ xuyên quốc gia của họ trên thực tế đã chấm dứt sau khi họ ngừng cho tiền và chi tiêu cho những người thân. Lộc, nhân viên bán hàng ở Dallas, người có cha mẹ, một anh trai và một chị gái sống ở Sài Gòn, giải thích tình huống của mình như sau:

Anh trai tôi đã cắt đứt quan hệ với tôi sau khi tôi quyết định sẽ không hỗ trợ cho anh ấy nữa. Tôi đã cho anh ấy quá nhiều lúc đầu và anh ấy đã lợi dụng điều đó. Anh ấy đã mua những thứ mà tôi không bao giờ dám mua cho bản thân mình. Tôi cũng đến lúc phải giảm bớt không cho chị gái và cha mẹ nhiều nữa. Có một lần anh em tôi cãi nhau nảy lửa vì tôi không cho anh ấy tiền, và tôi đã quyết định tôi sẽ không cho anh ấy đồng nào nữa. Thế là ông ấy “nghỉ chơi” với tôi luôn, kể từ dạo đó! Chuyện đó xảy ra cách đây ba năm.

Tương tự, Phụng phải từ bỏ mối liên hệ với một người chú vì ông ta cố tình không thèm đếm xỉa đến cô khi cô không thể gửi về số tiền mà ông yêu cầu:

Tôi đã học được bài học xương máu rằng đồng tiền có thể làm người ta thay đổi ngay lập tức. Tôi có một người chú thân thiết sau vài lần về

thăm nhà. Chú ấy rất tốt với tôi, luôn luôn đảm bảo rằng tôi được chăm sóc tận tình chu đáo khi tôi về chơi cùng bạn bè hay với mẹ tôi. Chú sẵn sàng chở chúng tôi đi mọi nơi và nấu cho chúng tôi những bữa ăn thịnh soạn tại nhà chú ấy. Vì vậy tôi thường cho chú ấy tiền. Tôi cứ tự động cho và cho. Những sau đó cách đây hai năm, chú hỏi xin 10.000 đô la để bắt đầu công việc kinh doanh, và tôi không thể có nhiều tiền như vậy để cho chú. Khi đó chú đã nghĩ tôi không muốn giúp chú, và dần dần chú đã rất lạnh nhạt với tôi khi tôi về thăm. Anh có thể thấy họ như thế nào - cử chỉ gây hấn thụ động của họ khi anh ở đó và không cho họ tiền. Vì vậy tôi đã quyết định: “OK, cháu chẳng còn gì để nói với chú nếu chú chỉ quan tâm đến tiền mà thôi”.

Hai người được phỏng vấn đã nói với tôi rằng khi kết thúc lưu thông tiền tệ với những người thân không di cư của họ, họ đã hoàn toàn kết thúc những hành trình xuyên quốc gia về Việt Nam. Sau khi Chính, người thợ máy 38 tuổi ở Bắc California, nhận thấy rằng tiền bạc trở thành khía cạnh duy nhất trong mối quan hệ của anh với người chú, anh đã kết thúc mối quan hệ đó. Anh giải thích rằng bởi vì ông chú đó là mối liên hệ duy nhất của anh với Việt Nam, cho nên anh không còn thích thú với chuyện về thăm quê hương nữa:

Khi vợ con tôi lần đầu tiên về Việt Nam cách đây 12 năm, chúng tôi đã cảm thấy như thể là chúng tôi đã khám phá Việt Nam cho bản thân và cho con cái mình. Về Việt Nam thăm quê hương và thân nhân khác hẳn với việc đến đó trong vai trò là khách du lịch. Nhưng chú của tôi bắt đầu xin xỏ quá nhiều. Chúng tôi không thể đáp ứng các đòi hỏi tiền bạc của chú ấy, vì vậy vợ chồng tôi phải khó khăn lắm mới quyết định là chúng tôi sẽ không cho chú ấy tiền nữa. Chúng tôi không thể để chú ấy phụ thuộc vào chúng tôi mãi được bởi vì chúng tôi đã cho rất nhiều trong suốt hơn 10 năm. Nhưng một khi đã nhận ra rằng chú ấy đối xử khác đi khi chúng tôi không cho chú ấy tiền nữa, thì chúng tôi không còn muốn về nữa. Chúng tôi không cảm thấy được là chú ấy là một thành viên thực sự trong gia đình. Vì vậy chúng tôi không về Việt Nam suốt ba năm



nay. Thật là đáng buồn vì chúng tôi thực sự muốn về chơi, nhưng chú ấy là người thân duy nhất ở đó và mọi thứ sẽ không giống như trước nếu chúng tôi về và không có người thân trong gia đình để xum vầy.

Hiện, người thợ làm móng 48 tuổi ở Bắc Carolina, đã bắt đầu cắt giảm số tiền cho em trai ở Sài Gòn vì bà gặp phải những khó khăn về tài chính ở Mỹ, thậm chí bị phát mãi nhà. Trước khi xảy ra chuyện, bà Hiện hứa gửi cho em trai 2.000 đô la để trả học phí cho đứa cháu, con trai của người em này, theo học một trường tư (người em trai cho con học trường tư chỉ vì nghĩ rằng sẽ nhận được tiền từ bà Hiện). Nhưng do chuyện nhà bà Hiện bị phát mãi, bà không có tiền để cho cháu nữa. Cuối cùng, sau khi ổn định lại sau chuyện mất mát tiền bạc do nhà cửa, Hiện liên lạc với em trai nhưng ông ta không thèm trả lời. Hai năm sau, vợ chồng bà Hiện về chơi và đến thăm em trai, nhưng ông em trai đã hét vào mặt bà và cấm cửa anh chị! Vừa khóc, bà Hiện vừa kể về những gì dẫn đến sự đổ vỡ trong mối quan hệ của họ, như sau:

Chúng tôi đã giúp đỡ quá nhiều trong nhiều năm. Đâu phải chúng tôi không bao giờ giúp nó; chúng tôi lúc nào cũng cho nó tiền. Em tôi có thể giận dữ nếu chúng tôi sống xa hoa ở Mỹ mà không cho tiền, nhưng thực tế đâu phải vậy!!! Vợ chồng tôi đã phải vất vả kiếm tiền trả tiền nhà sau khi công việc của chồng tôi thay đổi và chúng tôi không có đủ tiền để trang trải các chi phí. Chúng tôi đã nói với em tôi về việc này nhưng nó vẫn cứ hỏi xin tiền. Vợ chồng tôi không bao giờ cho đủ số nó cần. Không bao giờ là đủ hết...

Để làm cho em trai bớt giận, Hiện tiếp tục gửi cho ông ta mỗi tháng 150 đô la trong suốt thời gian bà gặp khủng hoảng tài chính, và tiếp tục giải thích về những vấn đề thế chấp nhà cửa của bà. Tuy nhiên, đáng buồn là người em không chịu hiểu cho tình cảnh của bà, lý do theo bà là do thói quen gửi tiền của mình mỗi khi ông ta hỏi xin trước đây:

Khi chúng tôi nói rằng mình không có tiền, chúng tôi không hề lừa dối. Đó là sự thật [khóc]. Nhưng em trai tôi lại nói chúng tôi ích kỷ và

“làm sao mà chỉ 2.000 đô la anh chị cũng không có dư được?” [Tại sao chị nghĩ là em chị không chịu tin chị?] Vợ chồng tôi nghĩ rằng chúng tôi đã quá dễ dãi và hào phóng với nó ngay từ đầu. Nó đã quen nhận được tiền gửi về bất cứ khi nào nó xin. Chưa bao giờ nhiều tới mức 2.000 đô la như lần cuối cùng nó xin chúng tôi. Nhưng từ khi chúng tôi gặp lại vào năm 1999, mỗi lần em tôi hỏi xin là chúng tôi gửi về khoảng 300-500 đô la.

...

Vai trò của sự hình thành thói quen và sự cố hữu của thói quen trong lưu thông tiền tệ nhấn mạnh bản chất thường xuyên, lặp đi lặp lại và bình thường của những hành động xã hội này. Qua thời gian, thói quen trở nên một thứ quan trọng để chúng ta xem xét, bởi lẽ, đối với nhiều thành viên trong những gia đình xuyên quốc gia, việc cho tiền và chi tiêu có liên quan đến điều mà Elizabeth Shove gọi là “social organization of normality” (tổ chức xã hội của sự thường tình); nghĩa là, mức độ tiêu thụ của họ gia tăng do nhận thức về sự thoải mái và tiện nghi đã gia tăng, và do sự tái định nghĩa về “các tiêu chuẩn” trong cuộc sống hằng ngày<sup>1</sup>. Tổ chức xã hội mới của sự thường tình này trong những gia đình xuyên quốc gia thường làm phát sinh những chi phí phụ trội, được dùng để điều phối và bổ sung cho một lối sống (hơn là một tiêu chuẩn hay mức sống) mà đôi khi bắt nguồn từ việc mua một món đồ hoặc một trải nghiệm vui chơi giải trí.

Những thói quen này một phần có liên quan đến cuộc cách mạng của những kỳ vọng ngày càng cao và sự tiêu thụ ganh đua, nhưng chúng có ý nghĩa đặc biệt hơn dựa trên lý thuyết hành động xã hội (social action) của Weber<sup>2</sup>, vì những thói quen tiêu thụ không nhất thiết phải có tính chủ tâm hoặc được cân nhắc cẩn thận, nên về bản chất chúng không mang tính ganh đua. Các nhà kinh tế học quan tâm đến vai trò trọng tâm của sự hình thành thói quen, ở cả tầm kinh tế vĩ mô lẫn các tương tác vi

<sup>1</sup> Shove, 2003.

<sup>2</sup> Weber, [1992] 1978.

mô trong các quy trình tiền tệ<sup>1</sup>. Một số học giả lưu ý rằng mức độ tiêu xài có thể gia tăng, không phải do giá cả hàng hóa thay đổi hoàn toàn, do thu nhập dao động, hoặc do chủ đích ganh đua, mà là do sự bất chước<sup>2</sup>. Nói cách khác, trong khi những kỳ vọng ngày càng cao trong các mô hình tiêu thụ là kết quả của những quyết định và khát khao, thì những thói quen lại phát triển thông qua sự thường xuyên và những quy chuẩn. Theo Rachel E. Dwyer, trong tổng quan lý thuyết về tầm quan trọng của thói quen trong các nghiên cứu về vấn đề tiêu thụ: “những dịch chuyển trong bối cảnh xã hội và mức độ bất bình đẳng sẽ tạo ra những thay đổi trong hành vi của người tiêu thụ, đó là do bản chất định vị (positional nature) của mức sống, ngay cả khi không có chủ tâm ganh đua”<sup>3</sup>. Đây là điều mà Shove gọi là “cấu trúc xã hội của những nhu cầu và mong muốn được lặp đi lặp lại”, trong phân tích mà bà cho rằng sự thoải mái và tiện nghi ngày càng cao chính là trọng tâm tiêu thụ trong xã hội hiện đại<sup>4</sup>. Khi những nhóm tham chiếu (reference group) dịch chuyển, người tiêu thụ bắt đầu xem một số hàng hóa cụ thể như “chuẩn mực thông thường của đẳng cấp”<sup>5</sup>.

Khi chuyện chờ đợi nhận tiền từ di dân trở thành bình thường, những di dân được phỏng vấn tường thuật cảm giác rằng họ phải “chạy theo” những kiểu tiêu thụ mới của người thân không di cư, mà theo họ thì không phải tất cả đều cần thiết cho lối sống của những người này. Người di dân phải chịu đựng vô số những căng thẳng, lo lắng, và thậm chí cả sự giận dữ vì phải chu cấp tiền cho gia đình; những cảm giác như vậy

<sup>1</sup> Biggart và Beamish, 2003.

<sup>2</sup> Duesenberry, 1949; Frank, 2000; Schor, 1998.

<sup>3</sup> Dwyer, 2009, trang 337.

<sup>4</sup> Shove, 2003.

<sup>5</sup> Veblen từ lâu đã lưu ý rằng: “với đại bộ phận các cá nhân trong bất kỳ cộng đồng hiện đại nào, sự tiêu thụ, khi vượt quá những nhu cầu cơ bản cần thiết, không còn là một nỗ lực có chủ ý làm nổi trội sự đắt đỏ của việc tiêu thụ hữu hình của họ. Thay vào đó, tiêu thụ thể hiện khát khao đạt tới chuẩn mực thông thường của đẳng cấp về mặt số lượng và chất lượng của hàng hóa tiêu thụ” ([1899] 1994, trang 102).

có thể trở thành... thói quen của họ! Một số phải đối ra mặt với những tình huống như: người thân không di cư phung phí tiền bạc, thói phồng các nhu cầu của họ, hoặc tạo ra những khủng hoảng để nhận được tiền. Những kinh nghiệm này tạo ra một vòng luẩn quẩn, khi mà chính thói quen cho tiền và chi tiêu của di dân tạo ra những hệ quả tiêu cực, nhưng họ vẫn tiếp tục phân phát tiền vì vô số lý do, kể cả lý do tránh sự xấu hổ, mất mặt, và lý do duy trì mối quan hệ thân thiết với gia đình ở quê nhà. Tuy nhiên, một vài di dân được phỏng vấn cũng cho biết họ đã quyết định chấm dứt việc lưu thông tiền tệ. Trong những trường hợp cực đoan, việc chấm dứt dòng kiều hối đồng nghĩa với sự tan rã của những mối quan hệ xuyên quốc gia. Đối với một số di dân, sự tan rã của những mối quan hệ xuyên quốc gia đồng nghĩa với việc chấm dứt những chuyến đi xuyên quốc gia về thăm Việt Nam. Mà hãy nhớ rằng với nhiều người, những chuyến đi xuyên quốc gia đó đã khởi đầu chỉ vì những mối quan hệ gia đình mà họ có!

## CHƯƠNG 9

# CÁI GIÁ ĐẮT ĐỎ CỦA “TIÊU THỤ VÌ SỰ TRỌNG VỌNG”

Huệ Võ là một thợ làm tóc, 29 tuổi, độc thân, sống ở Bắc California, là người mà trong Chương 6 đã mua một chiếc điện thoại Nokia thời thượng với giá 699 đô la cho cậu em trai 25 tuổi của mình là Phước. Huệ vô cùng thương yêu em trai mình. Ngoài việc hằng tháng gửi cho em 300 đô la<sup>1</sup>, cô còn bày tỏ sự thương yêu thiết tha của mình đối với Phước mỗi khi về thăm nhà ở Sài Gòn bằng việc mua cho cậu nhiều món quà như điện thoại, quần áo đẹp, và những hàng hóa tiện nghi khác. Mặc dù chỉ cách nhau 4 tuổi, nhưng Huệ đối xử với em trai như thể là cậu ấy vẫn còn là một thiếu niên và vì vậy cảm thấy phải có trách nhiệm với cậu như... cha mẹ đối với con cái<sup>2</sup>. Một phần lý do khiến Huệ cảm thấy mình phải có trách nhiệm này là vì Phước là thành viên duy nhất trong gia đình ruột thịt của cô còn ở lại Sài Gòn, trong khi tất cả mọi

---

<sup>1</sup> Trong số tất cả những di dân gửi tiền hỗ trợ gia đình (thường là hằng tháng) được phỏng vấn, mức cao nhất ghi nhận được là 300 đô la.

<sup>2</sup> Trong một số trường hợp, tôi nhận thấy những di dân đến Mỹ trước tuổi trưởng thành và những di dân có anh chị em còn ở lại Việt Nam thường trở về thăm nhà với suy nghĩ rằng thời gian chẳng làm đổi thay điều gì hết. Kiểu mẫu này là một đề tài thú vị cho những nghiên cứu trong tương lai, nhưng nằm ngoài phạm vi dữ liệu của tôi.

người đều di cư qua Mỹ từ đầu những năm 1990. Vì nhiều lý do, hồi đó họ phải để Phước ở lại Việt Nam cho ông bà nuôi<sup>1</sup>. Hơn chục năm qua, hằng tháng Huệ đều đặn gửi tiền về cho em. Những thành viên khác trong gia đình ở Mỹ không dư dả gì về mặt tiền bạc nên họ hiếm khi gửi tiền cho Phước.

Trong lần về thăm trước, trước khi mua cho em chiếc điện thoại đắt tiền, Huệ đã cho mua cậu một chiếc xe máy - một chiếc Honda Dylan màu đỏ sang trọng, chỉ xếp sau xe SH một bậc<sup>2</sup>. Huệ phải chi 5.000 đô la cho chiếc Dylan, một số tiền mà cô không hề có, vì vậy cô đã rút tiền mặt bằng thẻ tín dụng của mình để chi trả cho chiếc xe<sup>3</sup>. Khoản vay từ thẻ tín dụng có mức lãi suất là 24%. Hằng tháng, cô phải trả góp 150 đô la cho chiếc Dylan, trong đó chỉ có 50 đô la là trừ vào số tiền vay gốc<sup>4</sup>. Khoản trả nợ hằng tháng đó, cộng với khoản nợ 400 đô la hằng tháng của một thẻ tín dụng khác, cộng với 300 đô la tiền gửi về mỗi tháng cho Phước, chiếm hơn 40% thu nhập ròng hằng tháng của cô. Nhưng, bất kể những khoản chi nặng nề đó, Huệ vẫn nói như sau:

Em tôi cũng phải có với người ta. Tôi rất đau lòng khi nó bị kẹt lại ở Việt Nam, vì vậy tôi cố gắng bù đắp cho nó vì nó không có chúng tôi

---

<sup>1</sup> Ông bà của họ đã yêu cầu Phước ở lại Việt Nam vì họ không muốn rời xa quê hương, và cha của Huệ là người con cuối cùng của họ di cư sang Mỹ. Vì vậy, nếu Phước cũng đi nước ngoài, ông bà sẽ không có người con hay người cháu nào ở lại với họ.

<sup>2</sup> Vào thời điểm Huệ mua chiếc Dylan, đó thực ra là dòng xe đứng đầu trên thị trường. Dòng xe SH chỉ được ra mắt hai năm sau đó.

<sup>3</sup> Để nói rõ hơn thì thẻ tín dụng là công cụ tài chính cho phép chủ sở hữu mua hàng hoặc rút tiền mặt. Hạn mức rút tiền hoặc mua hàng thường được ấn định trước bởi bên phát hành. Nếu tiền được hoàn trả đầy đủ trong một thời hạn nhất định (thường là 3 hoặc 4 tuần sau ngày kết sổ định kỳ, thường là hằng tháng), thì sẽ không bị tính lãi, mặc dù khi rút tiền mặt thì thường phải trả một khoản phí. Nếu không hoàn trả đúng hạn thì một khoản tiền, bao gồm chi phí và lãi suất, sẽ được tính vào thẻ, theo như điều khoản có tên gọi "thỏa thuận của chủ thẻ" (cardholder agreement). Khi rút tiền mặt, chủ thẻ thường chịu mức lãi suất cao hơn so với khi mua hàng hóa và dịch vụ. Để biết thêm chi tiết, xem Peterson, 2003.

<sup>4</sup> Theo Huệ, mức chi trả này nhiều hơn mức chi trả tối thiểu và cô dự định sẽ trả hết trong 5 năm.

ở bên. Anh biết không, chúng tôi đã để Phước ở lại khi nó chỉ mới có 9 tuổi, vì ông bà tôi đã nài xin cha mẹ tôi cho nó ở lại với họ. Trong suốt bao nhiêu năm qua nó đã chăm sóc ông bà rất chu đáo. Nó là một đứa bé tuyệt vời, rất kính trọng và quan tâm đến tôi. Tôi cố giúp nó càng nhiều càng tốt, và chuyện đôi khi phải vay tiền chỗ này chỗ kia cũng không sao.

Chương này sẽ tập trung vào kinh nghiệm vay nợ bằng thẻ tín dụng, nhằm hỗ trợ cho việc tiêu xài ở Việt Nam, của những di dân được phỏng vấn<sup>1</sup>. Nhìn từ phía Mỹ của dòng thác chi tiêu xuyên quốc gia, tôi tập trung vào những lần đến thăm nhà và nơi làm việc của Huệ Võ ở Bắc California và Vũ Huỳnh ở quận Cam, Nam California, để làm rõ những ví dụ về những lựa chọn của một số di dân khi họ dùng thẻ tín dụng một cách quá mức để hỗ trợ tài chính cho cuộc sống xuyên quốc gia. Tuy có khá nhiều tài liệu và sách vở viết về tình trạng nợ nần tài chính của di dân, đặc biệt là những lao động xuất khẩu làm việc thời vụ và theo hợp đồng (những người này phải mượn tiền để di cư sang nước khác)<sup>2</sup>, nhưng hầu như không có nghiên cứu thực nghiệm nào được tiến hành về vấn đề nợ nần tài chính, và đặc biệt là lĩnh vực sử dụng thẻ tín dụng, trong số những người đã ổn định cuộc sống ở những nước phát triển và đang sống một cuộc sống xuyên quốc gia<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Dựa vào các nghiên cứu tâm lý học cũng như xã hội học về nợ nần do tiêu dùng, chương này tập trung vào một phát hiện quan trọng: những khoản nợ do tiêu dùng của cá nhân thực ra là có liên quan đến kiểu hối gửi về quê nhà. Về vấn đề này, xem Di Maggio và Louch, 1998; Livingstone và Lunt, 1992.

<sup>2</sup> Nhiều học giả cho rằng di dân thường xuyên chấp nhận mang nợ để trước tiên thực hiện được việc di cư; ví dụ xem Dreby, 2010a; Mahler, 1995; Parrenas, 2001b; Smith, 2006. Đối với những nghiên cứu cụ thể về di dân ở châu Á, xem Afsar, 2005; Jones và Findlay, 1998; Pertierra, 1992; Yeoh và Rahman, 2005.

<sup>3</sup> Nghiên cứu gần đây về tình trạng tiến thoái lưỡng nan trong tiêu thụ của di dân Ecuador ở thành phố New York cũng có đề cập đến một số vấn đề nợ nần trong nhóm nam di dân, những người thường mượn tiền lẫn nhau (Pribilsky, 2012). Tương tự, Katherine S. Newman và Victor Tan Chen (2008), trong một số chương trong một quyển sách gần đây của họ về những người Mỹ cận nghèo, cũng tập trung vào những

Việc đi sâu vào vấn đề tiêu thụ có liên quan đến thể tín dụng gắn liền với một khía cạnh tình cảm của dòng thác chi tiêu xuyên quốc gia, phản ánh điều mà Allison J. Pugh gọi là sự tiêu thụ trong một “nền kinh tế của phẩm giá” (economy of dignity)<sup>1</sup>. Những câu chuyện về nợ nần cho thấy di dân không phải chỉ đơn giản tiêu tiền để phô bày địa vị của mình, mà đúng hơn thì họ có động lực chi tiêu vừa do địa vị, vừa vì điều mà tôi gọi là tiêu thụ vì sự trọng vọng (esteem consumption). Từ đầu cuốn sách này cho đến đây, trọng tâm của nghiên cứu này là về tiêu thụ vì địa vị (status-driven consumption), đôi khi chỉ là những thứ trang sức bên ngoài và sự đánh giá của người khác, tất cả xoay quanh sự cạnh tranh vì địa vị ở quê nhà. Trái lại, tiêu thụ vì sự trọng vọng là mong muốn được cảm thấy mình giỏi giang, được tôn trọng, và có giá trị, hơn là để thỏa mãn sự hãnh học, đố kỵ, ghen tị, và cạnh tranh với người khác. Ngay cả khi đề cập đến bờ vực nợ nần tài chính, những di dân được phỏng vấn vẫn kể những câu chuyện về “tiêu thụ vì sự trọng vọng” và sự phát triển của những mối quan hệ thân thiết với quê nhà. Những mối quan hệ này bắt nguồn từ nguồn tiền duy nhất mà họ phải dùng để chu cấp và chi tiêu ở Việt Nam.

Lúc đầu, chuyện nợ nần không phải là chuyện dễ chia sẻ đối với di dân. Tôi tình cờ may mắn đụng đến chủ đề này khi nói chuyện với Vũ, người bán thịt, 39 tuổi ở quận Cam, anh cho biết mình chấy túi và không còn có khả năng về thăm Việt Nam nữa<sup>2</sup>. Những khoản nợ mất kiểm soát

---

người nhập cư sử dụng thể tín dụng để về thăm quê hương; cụ thể xin xem Chương 3.

<sup>1</sup> Trong nghiên cứu so sánh về những bậc cha mẹ ở những tầng lớp kinh tế khác nhau, Pugh viết rằng cha mẹ mua hàng hóa vật chất cho con cái phần nhiều không phải vì động cơ địa vị, mà là để khẳng định họ thuộc về cộng đồng của mình. Cô tranh luận rằng “chữ ‘nhân phẩm’ tôi dùng đề cập đến sự ‘trọng vọng’ của người khác nhiều hơn là sự ‘ganh tị’, đến mục tiêu tham gia vào cộng đồng hơn là mục tiêu làm cho nó tốt hơn” (2009, trang 7).

<sup>2</sup> Nói chung, những di dân được phỏng vấn hoàn toàn trung thực về chuyện nợ nần của họ, hầu hết là vì tôi đã biết họ vài năm trước khi đề cập đến vấn đề này, và cũng vì thỉnh thoảng họ lâm vào những tình huống thể thắm đến nỗi họ chẳng có gì để mất khi nói về chuyện nợ nần của mình. Chẳng có gì phải nghi ngờ khi thỉnh thoảng người ta không nói hết những chuyện cá nhân đó, vì nợ nần nghĩa là xấu hổ. Trong



như vậy là trường hợp ngoại lệ, chắc chắn là như vậy. Tuy nhiên, việc thảo luận chi tiết về những trường hợp ngoại lệ trong nghiên cứu xã hội là vô cùng quan trọng, vì như Clifford Geertz lưu ý, các dữ liệu khoa học xã hội có thể rất phức tạp và rối rắm, giống như một chiếc kính vạn hoa, trong đó “người ta luôn luôn nhìn thấy những mảnh vụn xếp thành một mẫu hoa văn nào đó, dù không ra hình thù tròn vẹn hoặc bất thường”<sup>1</sup>. Ban đầu, tôi cho rằng nợ nần là một chuyện đáng xấu hổ khi nói về năng lực tài chính của một người<sup>2</sup> và thông thường sẽ là một chủ đề cấm kỵ không được nói tới. Tuy nhiên, khi tôi điều tra về chủ đề này, mọi chuyện đã không hề xảy ra như tôi dự đoán. Thậm chí trong nhiều trường hợp, những người được phỏng vấn khi đã xài hết hạn mức của tất cả các thẻ tín dụng, đã hỏi tôi rằng liệu tôi có thể giúp họ đăng ký thêm thẻ tín dụng hoặc nâng hạn mức lên cao hơn được không!!!

Những người được phỏng vấn chấp nhận những khoản nợ tín dụng không thể chấp, hoàn toàn không liên quan đến tài sản của họ<sup>3</sup>. Không có ai đi thế chấp nhà để vay tiền trang trải cho cuộc sống xuyên quốc gia của mình<sup>4</sup>. Một người được phỏng vấn đã mượn những khoản tiền nhỏ từ những người cho vay nặng lãi<sup>5</sup>, từ những trung tâm cho vay mà đến ngày lãnh lương phải hoàn trả (payday center)<sup>6</sup>, tiệm cầm đồ, và những

---

một số trường hợp, những người được phỏng vấn đã nhờ tôi giúp họ tìm cách để giảm số nợ thông qua các chương trình gộp nợ (debt consolidation). Tuy nhiên, thường thì họ muốn mở nhiều thẻ tín dụng hơn và/hoặc có hạn mức tín dụng cao hơn.

<sup>1</sup> Geertz, 1973, trang 353.

<sup>2</sup> Mặc dù mở thẻ tín dụng chẳng phải là điều gì xấu, nhưng chúng có thể biến thành những vết nhơ khi người mượn tiền không thể chi trả. Đối với tranh luận về khía cạnh này của thẻ tín dụng trong nhóm người tiêu dùng có thu nhập thấp, xem Littwin, 2007.

<sup>3</sup> Godwin (1997, 1996).

<sup>4</sup> Như tôi đã ghi chú trong Chương 2, chỉ có 20% những di dân được phỏng vấn có nhà riêng.

<sup>5</sup> Người này chỉ có thể vay nặng lãi mỗi lần tối đa là 500 đô la, và anh ta phải lo trả nợ thật nhanh chóng nếu không muốn chịu những chi phí lãi cắt cổ.

<sup>6</sup> Những khoản vay đến kỳ lương phải trả (payday loan) có mức lãi suất rất cao, ngay

cơ sở khác có liên quan đến điều mà Gary Rivlin gọi là “nền công nghiệp bần cùng” (poverty industry)<sup>1</sup>. Một vài người được phỏng vấn khác vay những khoản vay cá nhân từ bè bạn và người thân, nhưng những khoản này thường nhỏ và không có lãi suất, điều này có nghĩa là chúng sẽ nằm ở hàng dưới cùng trong thứ tự trả nợ<sup>2</sup>. Dựa vào những giới hạn khác biệt này, những khoản mua sắm và rút tiền mặt bằng thẻ tín dụng là giải pháp có những ảnh hưởng lớn nhất về mặt kinh tế xã hội đối với những di dân được phỏng vấn, ít nhất là vì ba lý do sau đây<sup>3</sup>.

Thứ nhất, thẻ tín dụng sẽ tác động đến khả năng tài chính tương lai của chủ thẻ vì chúng gắn với điểm số tín dụng (credit score)<sup>4</sup>, điểm số này sẽ có khả năng tác động đến đặc quyền vay mượn tài chính trong tương lai để mua những thứ như xe hơi hay nhà cửa, nếu chủ thẻ đủ điều kiện để mua<sup>5</sup>. Việc mất khả năng chi trả những khoản nợ tín dụng cũng

cả khi so sánh với mức lãi suất ngất ngưỡng nếu rút tiền bằng thẻ tín dụng. Một người được phỏng vấn có khoản vay dạng này trả đã phải chịu mức lãi suất lên đến hơn 40% của khoản vay. Về kiểu vay này, xem Rivlin (2011).

<sup>1</sup> Nhà báo Gary Rivlin (2011, trang 22) tạo ra cụm từ “nền công nghiệp bần cùng” (poverty industry) để giải thích cho sự gia tăng của những thể chế tài chính (ví dụ như các trung tâm cho vay đến kỳ lương phải trả và những tiệm cầm đồ) lạm dụng sự yếu thế của những người nghèo đang cần tiền mặt. Tham khảo Chương 1.

<sup>2</sup> Một vài người được phỏng vấn cũng đã tham gia chơi hội, một hình thức phổ biến trong nhiều cộng đồng nhập cư, đặc biệt là ở châu Á. Những đường dây hội này dựa vào tiền đóng hội từ các thành viên chơi hội, họ sẽ vay tiền trước và trả sau với tiền lãi. Mặc dầu một số người được tôi phỏng vấn có tham gia chơi hội, nhưng đó không phải là cách phổ biến để có tiền trang trải cho những chuyến đi xuyên quốc gia về thăm Việt Nam, hoặc cho những chi phí khi về đó, bởi vì những dây hội này có sự kiểm soát chặt chẽ về việc chi trả, và những người được phỏng vấn thường không muốn mạo hiểm khi khai thác những điều kiện đó. Đối với những thảo luận về việc chơi hội, xem Granovetter, 1985, Porters và Sensenbrenner, 1993.

<sup>3</sup> Để có những phân tích sâu sắc về lịch sử của vay tiêu dùng và vay thẻ tín dụng từ đầu thế kỷ XX, xem Hyman, 2012a, 2012b.

<sup>4</sup> *Chấm điểm tín dụng* là một phương pháp hiệu nghiệm trong việc tước quyền tài chính (financial exclusion) đối với những nhân công có thu nhập thấp. Xem Leyshon và Thrift, 1995, một thảo luận xuất sắc về vấn đề tước quyền tài chính và điều mà họ gọi là “financial abandonment” (sự ruồng bỏ tài chính) trong nền kinh tế ngày nay.

<sup>5</sup> Để biết thêm về tác động của điểm số tín dụng đối với tình hình tài chính, xem

dẫn đến những hậu quả về mặt pháp lý, điều mà nhiều người lo sợ<sup>1</sup>. Thứ hai, thẻ tín dụng là nguồn tiền lớn nhất mà những di dân được phỏng vấn có thể sử dụng khi họ cần tiền<sup>2</sup>. Một vài người được phỏng vấn đã rút một số tiền tương đối lớn từ thẻ tín dụng của họ, một con số mà họ không thể mượn đâu được, với mức nợ cao nhất lên tới gần 30.000 đô la. Cuối cùng, thẻ tín dụng là phương tiện dễ nhất để di dân có tiền, đơn giản là vì họ có sẵn thẻ trong tay<sup>3</sup>.

Dẫu biết bản chất “ăn tươi nuốt sống” của cho vay thẻ tín dụng ở Mỹ, đặc biệt là đối với những cá nhân có thu nhập thấp và những nhóm dân tộc thiểu số<sup>4</sup>, việc mở thẻ tín dụng lại tương đối dễ dàng<sup>5</sup>, và thậm chí những người có thu nhập thấp, như những người làm công trong nghiên cứu này, vẫn có hạn mức thẻ tín dụng cao<sup>6</sup>. Thực ra, mặc cho sự khủng hoảng

---

Levinger, Benton và Meier, 2011.

<sup>1</sup> Để biết thêm về hậu quả pháp lý của việc vỡ nợ thẻ tín dụng, xem Lea, Webley và Walker, 1995; Manning, 2000; Peterson, 2003; Sullivan, Warren và Westbrook, 1989.

<sup>2</sup> Newman và Chen lưu ý rằng tỷ lệ sở hữu thẻ tín dụng ở nhóm người Mỹ có mức thu nhập từ 20.000 đô la đến 40.000 đô la gia tăng nhanh hơn so với bất kỳ nhóm nào trong 4 nhóm thu nhập khác ở Mỹ. Họ báo cáo rằng cứ trong 10 gia đình thuộc nhóm thu nhập này thì có tới 6 gia đình có ít nhất một thẻ tín dụng vào năm 2001, một sự gia tăng đáng kể so với tỷ lệ 1/10 vào năm 1970 (2008, trang 68).

<sup>3</sup> Thẻ tín dụng không chỉ được mở dễ dàng, mà rút tiền mặt cũng dễ dàng! Một số thẻ tín dụng có thể được dùng như thẻ ATM, liên kết với tài khoản giao dịch và tiết kiệm của cá nhân. Ở Việt Nam, có một thị trường chợ đen cho phép rút tiền mặt bằng thẻ tín dụng với một mức phí và không phải trả phụ thu rút tiền mặt cho một tổ chức tài chính. Cụ thể, những tay buôn trên thị trường chợ đen sẽ ghi có một khoản tiền mặt như thể đó là một giao dịch mua bán và sẽ thu của chủ thẻ một khoản 2% cho giao dịch mua bán đó. Bằng cách này, cả người buôn và chủ thẻ tín dụng đều hưởng lợi từ giao dịch.

<sup>4</sup> Nguyên văn của Newman và Chen là: “Một phần lý do mà phân khúc thị trường này mang lại lợi nhuận rất cao là vì nhiều hộ gia đình cận nghèo không có sự nhạy bén về tài chính để khéo léo xử lý việc vỡ nợ của họ” (2008, trang 68).

<sup>5</sup> Nhiều cá nhân có thu nhập thấp sử dụng thẻ tín dụng để chi trả trước khi có nguồn thu nhập trong tương lai. Để hiểu rõ hơn về vấn đề này, xem Medoff và Harless, 1996; Nocera, 1994; Sullivan, Warren và Westbrook, 2000.

<sup>6</sup> Calder, 1999; Hyman, 2012b; Manning, 2000.

kinh tế trong những năm 2007-2009, Rivlin đã minh chứng nền công nghiệp thẻ tín dụng và những định chế tài chính khác đã biến thành một nền công nghiệp bần cùng như thế nào, và đặc biệt nhắm vào những con mồi là giới lao động nghèo<sup>1</sup>. Theo Rivlin, nền công nghiệp này vẫn thịnh vượng “mặc cho thời buổi kinh tế khó khăn, mà cũng là nhờ vào thời buổi khó khăn này! Rốt cuộc, việc mọi người đang nhọc nhằn sống qua ngày lại thường là tin tốt lành cho những kẻ cung cấp dịch vụ tín dụng cho giới lao động nghèo và những người ở tầng đáy của kim tự tháp kinh tế”<sup>2</sup>. Dữ liệu cho thấy rằng hơn 60% người được phỏng vấn có ít nhất 5 thẻ tín dụng<sup>3</sup>, và không ai có hạn mức thẻ tín dụng dưới 8.000 đô la<sup>4</sup>. Cho dù có mức lương thấp, nhưng nhiều người vẫn có hạn mức thẻ tín dụng tương đối cao<sup>5</sup>.

Để hiểu được vì sao di dân dường như thiếu suy nghĩ khi quyết định chấp nhận những khoản nợ từ thẻ tín dụng, chúng ta cần đánh giá bối cảnh đời sống của họ ở Mỹ, và sau đó xem xét cuộc sống xuyên quốc gia của họ<sup>6</sup>. Khi quan sát, nhiều người sẽ thấy rằng một vài lựa chọn trong những lựa chọn này có vẻ phi lý, lầm lẫn hay thậm chí có phần tắc trách.

---

<sup>1</sup> Rivlin, 2011.

<sup>2</sup> Rivlin, 2011, trang 23.

<sup>3</sup> Trong nghiên cứu của Newman và Chen, một người được phỏng vấn có 17 thẻ tín dụng và thu nhập hằng năm là 16.895 đô la (2008, Chương 3, ghi chú số 2).

<sup>4</sup> Vấn đề nợ nần và thẻ tín dụng chỉ nổi lên khi một người được phỏng vấn đề cập nó với tôi, vì vậy mà trong phần đầu của nghiên cứu này tôi chưa bàn đến nó. Nhưng, ngay cả khi tôi quyết định bổ sung khía cạnh này của lưu thông tiền tệ vào nghiên cứu, có 60% người được phỏng vấn đã báo cáo số lượng thẻ tín dụng này. Số này không bao gồm 9 người mà khi phỏng vấn tôi đã không đề cập đến chủ đề nợ nần.

<sup>5</sup> Một người được phỏng vấn nói với tôi là anh ta có hạn mức thẻ lên tới 50.000 đô la, với lý do: anh thanh toán tiền nợ thẻ hằng tháng rất đúng hạn, nên công ty thẻ tín dụng hằng năm đều nâng hạn mức tín dụng cho anh ta!

<sup>6</sup> Ở đây, tôi lặp lại phần lớn những gì mà Newman và Chen (2008) lập luận ở Chương 3 trong quyển sách của họ về vấn đề cận nghèo (near poor). Các tác giả này chỉ rõ rằng nếu chúng ta xem xét quá khứ kinh tế của một người, đặc biệt là dân nhập cư có thu nhập thấp, trong bối cảnh của sự thăng tiến, thì sẽ giúp giải thích được thói quen chi tiêu hiện tại của họ. Khi đánh giá cuộc sống của họ qua thời gian, chúng ta có được một bức tranh rõ ràng hơn về lý do vì sao mà việc chi tiêu có vẻ quá mức (excessive spending) chỉ là để có được nhân phẩm và giá trị cá nhân.

Tuy nhiên, đối với những di dân có thu nhập thấp này thì thẻ tín dụng mở ra những cơ hội để chứng tỏ năng lực và giá trị xã hội, cũng như để đạt được sự trọng vọng mà những người có thu nhập thấp khác không thể có được vì họ không phải là di dân! Cuộc sống hằng ngày với thân phận thấp kém, phải làm việc vất vả và không có cơ hội ở Mỹ của họ hoàn toàn biến đổi thông qua sự thỏa mãn và niềm vui cho tiền và tiêu tiền ở quê nhà. Theo quan điểm chính sách công thì mô hình này là vô cùng quan trọng trong mối quan hệ với đời sống tài chính của những người nhập cư có thu nhập thấp ở Mỹ, những người thông qua việc vay nợ đóng vai trò người chu cấp cho bà con họ hàng không di cư ở quê nhà.

## **“TIỀN KHÔNG PHẢI LÀ TẤT CẢ”**

Lần đầu tiên khi tôi gặp Huệ tại Terrace Café trên Đại lộ Lê Lợi ở trung tâm Sài Gòn, tôi có thể mô tả cô gái này bằng hai từ ngay lập tức: xinh đẹp và tự tin. Rất ít người mà tôi phỏng vấn hỏi tôi hàng loạt câu hỏi riêng tư trong lần gặp đầu tiên giống như những câu hỏi mà Huệ đã đặt ra cho tôi; hầu hết mọi người phải mất hàng tuần và đôi khi hàng tháng mới có được sự tin tưởng và kết nối, trước khi cảm thấy đủ thoải mái để đặt những câu hỏi cho một người hoàn toàn xa lạ. Một trong những trợ lý nghiên cứu toàn thời gian của tôi đã đưa Huệ vào chương trình nghiên cứu sau khi gặp cô ta ở một tiệm làm đầu ở Sài Gòn, nơi cô đến trang điểm và làm tóc chỉ để đi chơi trong một buổi tối bình thường ở Sài Gòn mới. Huệ thích cảm giác thoải mái ở những tiệm làm đầu, ngay cả khi bản thân cô cũng làm việc ở một tiệm làm đầu ở Mỹ, vậy mà cô vẫn nói rằng cả khách hàng lẫn nhân viên ở đó là “tầng lớp hạ lưu”, vì vậy mà người ta không thể thực sự được thoải mái ở đó<sup>1</sup>. Bởi vì thật ra thì mấy

---

<sup>1</sup> Ở đây và ở những phần khác, tôi thảo luận về việc những người nhập cư có thu nhập thấp thỉnh thoảng tự xem mình là “tốt đẹp hơn về mặt xã hội” khi so với những người cùng vai phải lứa có thu nhập thấp ở Việt Nam, cũng như thảo luận xem bao nhiêu phần của đánh giá này phụ thuộc vào bối cảnh và cảm giác về giai cấp, xét trên các lĩnh vực xã hội xuyên quốc gia.

tiệm đó không thể “làm đẹp”, đơn giản chỉ là một nơi cắt tóc và cũng chẳng có gì là thời trang. “Ở Mỹ tôi không chăm sóc tóc tai nhiều lắm”, cô nói. “Chẳng có gì đẹp để mong đợi ở đó”.

Tuy nhiên, Sài Gòn lại là một câu chuyện khác. Huệ đến tiệm làm đầu ít nhất ba ngày một lần mỗi khi cô về chơi. Một số chị em họ dẫn cô đi lòng vòng; cô thường ở cả ngày trong tiệm làm đầu, spa và tiệm massage, rồi đến những nhà hàng yêu thích. Khi tôi hỏi cô về những chuyến về thăm nhà thường xuyên trong cuộc phỏng vấn đầu tiên, Huệ giải thích một cách khá hăng hái: “Tôi yêu, yêu lắm đất nước này. Tôi sẽ sống ở đây nếu tôi tìm được một việc làm tốt, nhưng tiền lương cho công việc như tôi làm quá thấp. Máy cô gái ở đây kiếm được chỉ một hai trăm đô một tháng ở tiệm làm đầu. Mơ ước của tôi là trở về và tự kinh doanh, nhỏ thôi, có lẽ là một tiệm làm đầu của chính tôi. Cho đến giờ, mỗi năm tôi cố về chơi ít nhất một tháng. Tôi chưa gặp ai nói không thích sống ở đây”.

Sự thỏa mãn của Huệ trong thời gian cô ở Sài Gòn được củng cố không chỉ bởi mối quan hệ thân thiết với người em trai, cũng như với những chị em họ, những người theo chân cô đi khắp nơi khi cô ở Việt Nam, mà còn là vì niềm vui mà rõ ràng là vắng bóng (và không thể đáp ứng nổi) trong cuộc sống nơi xứ người ở Bắc California. Sự thú vị và tính chất toàn cầu của cuộc sống tại Sài Gòn mới có nghĩa là được thoải mái, ăn uống rẻ và ngon, và vui chơi ở những bãi biển đầy nắng gần đó. Huệ giải thích: “Tôi luôn luôn cảm thấy cáu kỉnh và tệ hại ở San Jose, luôn luôn mệt mỏi và chán nản. Nếu có khi nào tôi cảm thấy buồn chán ở Sài Gòn, tôi sẽ đến tiệm spa hoặc gọi một người chị em họ cùng đến tiệm làm đầu, và chúng tôi sẽ làm tóc hoặc trang điểm. Hoặc chúng tôi có thể dễ dàng quyết định đi biển chơi và ở trong một khách sạn bên bờ biển mà không phải lo lắng quá nhiều về giá cả. Ở California, không bao giờ tôi được như vậy”.

Sự hồ hởi của Huệ về cuộc sống ở Sài Gòn được phản ánh qua cách ăn mặc thời trang của cô và qua sự hoàn mỹ đồng bộ của đồ trang điểm,

móng chân, móng tay, tóc... “Phiên bản” này của Huệ là một phiên bản của phong cách, của sự tinh tế và làm đẹp - một phiên bản đắt đỏ mà không dễ gì cô ta có được ở Mỹ. Khoảng hai năm sau loạt phỏng vấn đầu tiên ở Sài Gòn, tôi vô cùng sung sướng khi chúng tôi gặp nhau ở San Jose và tôi bắt gặp một phiên bản khác của Huệ.

Tôi đến thăm Huệ ở tiệm tóc nơi cô làm việc, trong một trung tâm mua sắm đã xuống cấp ở San Jose, thành phố có dân số người Việt lớn thứ hai ở Mỹ. Khi Huệ chào tôi, cô vẫn toát ra sự thân thiện như khi gặp nhau ở Sài Gòn, nhưng cô không còn khoác lên mình lớp trang điểm trau chuốt, mái tóc thời trang, hay sự tự tin nữa. Thay vào đó, cô nhìn tôi một cách rụt rè, như thể một người vừa mới làm điều gì sai trái và có điều gì đó bí mật phải che giấu. “Nơi này thật gớm ghiếc, phải không anh? Tôi ghét nó”, cô nói về nơi mình làm việc. “Ở đây chán lắm!”

Thật ra, tôi cũng ngạc nhiên trước tình trạng của tiệm tóc nhỏ xíu đó, với diện tích chỉ khoảng hơn 120m<sup>2</sup>, với trang thiết bị dường như của hàng thập kỷ trước. Tôi nói đùa: “Đâu có, tôi nghĩ nó mang phong cách hoài cổ đó chứ, rất là Mỹ, tôi thích: tĩnh lặng, trung tâm mua sắm điển hình ngay giữa lòng địa ngục ngoại ô”.

Huệ cười lớn và nói với tôi là cô thường không diện đồ khi đi làm. “Tôi phải mặc thứ gì đó thoải mái vì tôi ở đây cả ngày”, cô cáo lỗi. “Vì vậy, xin lỗi là hôm nay nhìn tôi khá lộm thuộm”. Một lần nữa tôi có cảm giác là cô có một bí mật, và cô sẽ tiết lộ với tôi. Khi cô dẫn tôi đi xem thế giới của cuộc sống nơi vùng ngoại ô của cô ở San Jose, tôi biết được mảng tối hơn của Huệ, và dần dần bí mật lộ ra rằng thực ra, cô không phải là phiên bản của Huệ mà tôi đã gặp ở Sài Gòn. Mảng tối hơn này tiết lộ rằng sự hình thành của cuộc sống xuyên quốc gia đã mang đến cho cô, như nó đã mang đến cho nhiều di dân có thu nhập thấp, cơ hội được trải nghiệm một hiện tượng trong nhóm người di cư mà Ketu Katrak mô tả là “khả năng sống ở một nơi bằng cơ thể, và ở một nơi khác bằng tâm trí và sự tưởng tượng”<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Katrak, 1996, trang 125.

Khi đến Mỹ cùng cha mẹ và một người chị gái, Huệ chưa tròn 13 tuổi. Lúc đầu họ được hỗ trợ nhà cửa của chính phủ theo Mục 8 (Section 8) để thuê một căn hộ hai phòng ngủ trong khu lao động của San Jose<sup>1</sup>. Cô chưa bao giờ thích thú chuyện học hành, vì vậy mà cô chuyển sang sự lãng mạn để nâng đỡ cảm giác của bản thân về năng lực, sự trọng vọng, và thành tựu. Trong khi nhiều bạn bè đồng trang lứa được chú ý vì học tốt ở trường và được giáo viên và cha mẹ công nhận, thì Huệ tìm kiếm giá trị xã hội từ bạn bè cùng trang lứa, đặc biệt là những bạn trai để ý đến cô. Đến khi học lớp 9 thì cô đã đi trước bạn bè về mặt bồ bịch. “Tôi không phải là đứa kém thông minh”, cô giải thích. “Tôi thích sống một cuộc sống đúng nghĩa hơn”. Điều này có nghĩa là việc có một mối quan hệ nghiêm túc trước tất cả bạn bè cùng trang lứa cũng đủ để làm thỏa mãn ý nghĩ của Huệ về sự lãng mạn. Trước khi tốt nghiệp, cô đã lên kế hoạch làm đám cưới với Tài, bạn trai ở trung học của cô.

Sau đó mọi thứ thay đổi. Tài ghi danh vào học Đại học San Jose, trong khi Huệ tiếp tục làm việc tại tiệm tóc, nơi cô bắt đầu làm việc từ khi học trung học. Trong năm học đầu tiên, Tài đã gặp một cô gái khác và ngay lập tức chia tay với Huệ. Khoảng hai năm sau, con tim tan nát vì cuộc tình tan vỡ với Tài, Huệ gặp một người đàn ông lớn hơn cô 15 tuổi. Cô hẹn hò với người đàn ông này khoảng gần 2 năm mới biết được rằng anh ta đã có vợ và hai con. Mặc dù anh ta nói với Huệ rằng anh không có ý định chia tay vợ, nhưng Huệ vẫn giữ mối quan hệ đó, hy vọng rằng anh sẽ đổi ý. Dần dần cô nhận ra rằng chuyện đó sẽ không bao giờ xảy ra, vì vậy cô gái đành gạt lệ chia tay cuộc tình này! Lần đổ vỡ thứ hai này biến Huệ thành một cô gái đầy cay đắng, như cách cô thật thà giải thích sau đây:

Tôi tự nhủ rằng thế là hết. Tôi không muốn liên quan gì với bất kỳ một thằng khốn nào khác nữa. Tôi đặt hết tình cảm của mình vào hai

<sup>1</sup> Để hiểu rõ hơn về chính sách trợ cấp nhà ở của Mỹ, bao gồm chương trình hỗ trợ theo Mục 8 (Section 8 housing voucher program), xem Schwartz, 2006.



người đàn ông và tưởng là sẽ kết hôn với họ, nhưng họ là những kẻ dối trá. Họ chỉ muốn lên giường, anh biết đấy, như những tên khốn nạn ngu ngốc... Tôi không biết rằng mọi chuyện lại như thế này, giờ đây lúc nào tôi cũng giận dữ. Tôi bị trầm cảm. Tôi ở nhà và xem phim bộ Hàn Quốc cả ngày. Tôi phát ốm vì phải nghe cha mẹ phàn nàn rằng tôi lười biếng, rằng tôi thật là vô dụng đối với họ.

Cha mẹ của Huệ đã kỳ vọng rất nhiều vào cô khi họ đặt chân đến Mỹ. Như một sự ngầm hiểu trong giới nhập cư, cha mẹ mong cô học hành chăm chỉ<sup>1</sup>, đạt được Giấc mơ Mỹ, và ngược lại họ hỗ trợ cô về mặt tình cảm và vật chất để biến giấc mơ của họ thành sự thật. Họ hy vọng Huệ sẽ vào đại học và mang cả gia đình thoát khỏi mức thu nhập thấp. Nói gì thì nói, khi rời Việt Nam thì Huệ chỉ mới 13 tuổi, vì vậy họ cảm thấy chuyện cô sẽ học hành chăm chỉ ở trường, vào đại học, và có được bằng cấp như nhiều đứa trẻ di cư khác ở San Jose và những khu vực quanh đó là điều rất thực tế. Nhưng chẳng bao lâu sau cha mẹ cô đã đoán được rằng Huệ sẽ có một cuộc sống không mấy bằng phẳng. Chuyện cô gái yêu sớm đã tạo ra những buồn phiền và căng thẳng cho cha mẹ cô. Người cha cấm cô có bạn trai, bà mẹ thì nói thẳng cô rằng cô sẽ chẳng có gì nếu không học lên được đại học. Bởi vì họ không công nhận những mối quan hệ yêu đương hồi đó của con gái nên Huệ cảm thấy chuyện tình cảm của mình đổ vỡ một phần cũng do lỗi của cha mẹ cô, và cô vẫn oán giận cha mẹ về chuyện này.

Cha mẹ của Huệ đặt ra những tiêu chuẩn cao hơn cho cô so với chị gái, người hơn cô tới 11 tuổi và không được mong chờ là sẽ vào được đại học ở Mỹ vì cô chị đã học xong trung học ở Việt Nam, và vì vậy cha mẹ cô nghĩ rằng đã quá trễ<sup>2</sup>. Ngay sau khi đến Mỹ, chị của Huệ đã gặp và kết

---

<sup>1</sup> Để biết rõ hơn về những tranh luận gần đây trong vấn đề “sự phấn đấu của người nhập cư”, xem Louie, 2012.

<sup>2</sup> Vô số nghiên cứu đã đề cập đến việc cha mẹ người nhập cư kỳ vọng và đầu tư vào việc giáo dục của con cái như thế nào. Để có những nhận định thực nghiệm chung, tham khảo những nghiên cứu có tiếng về sự thăng tiến và thế hệ thứ hai như Gans,

hôn với một người đàn ông. Trong một thời gian ngắn, người chị có con và dọn ra khỏi nhà. Đến khi 25, 26 tuổi, Huệ lại làm cho cha mẹ thất vọng thêm nữa vì cô mãi vẫn chưa chịu lập gia đình. Nói về mối quan hệ của cô với cha mẹ, Huệ nói: “Trước hết cha mẹ tôi là người tiêu cực, vì vậy tôi không thêm để ý đến họ. Tôi đã nghĩ đến chuyện dọn ra ngoài sống một mình, nhưng không có đứa bạn gái nào của tôi muốn dọn ra ngoài. Tội nó sợ là sẽ không thể trang trải nổi. Nếu tôi được chọn lựa, tôi sẽ sống một mình, nhưng rất khó dọn ra ngoài sống quanh đây”.

Khi Huệ nói chuyện rời nhà rất khó khăn, ở một mức độ nào đó cô muốn đề cập đến khía cạnh văn hóa, đó là phụ nữ trong cộng đồng của cô không được dọn ra ngoài sống trước khi kết hôn, bất kể họ bao nhiêu tuổi. Ở một mức độ khác, đó là vấn đề rào cản tài chính do chi phí nhà cửa ở trung tâm Thung lũng Silicon rất đắt đỏ, nên về cơ bản thì những người có thu nhập thấp không thể sống một mình một nhà<sup>1</sup>. Bởi vì tiền thuê nhà là chi phí đắt đỏ nhất đối với người lao động có thu nhập thấp, cho nên rõ ràng là ở hầu hết các thành phố, chuyện một người độc thân có thu nhập thấp sống độc lập (ra ở riêng - ND) là chuyện bất khả thi. Nhiều người bắt buộc phải sống chung nhà với nhau mới đủ trang trải chi phí, như nhà báo nổi tiếng Barbara Ehrenreich đã ghi nhận<sup>2</sup>. Những tình huống này làm cho Huệ khó khăn hơn trong việc tiến thân về mặt xã hội hoặc tài chính. Trước khi về thăm lại Việt Nam khi cô 24 tuổi, Huệ thường không hạnh phúc với cuộc sống của mình. Nhớ lại mọi chuyện, cô nói:

---

1992; Portes và Rumbaut, 2001; Waldinger và Feliciano, 2004. Đối với những khảo sát chuyên sâu về kinh nghiệm của người Việt Nam, xem Zhou và Bankston, 1998.

<sup>1</sup> Ở cực kia của phổ kinh tế (economic spectrum), một nghiên cứu gây nhiều tranh cãi gần đây đã cho thấy một tỷ lệ khá cao của những người thuộc tầng lớp trung lưu (middle class) và thượng trung lưu (upper middle class) “đi về lẻ bóng”, sống một mình phần lớn suốt cuộc đời trưởng thành của họ. Klineberg (2012) cho rằng do dư dả tiền bạc, ổn định tài chính nên nhiều người có thể chọn cách sống độc thân, tương phản với những gì xảy ra trước đây, khi mà các mối quan hệ được hình thành phần lớn là vì những lý do kinh tế.

<sup>2</sup> Ehrenreich, 2001.

Trước khi về thăm Việt Nam, tôi từng bị mất phương hướng và thậm chí còn hơi bị trầm cảm nữa. Tôi không có nhiều bạn bè, quan hệ giữa tôi và cha mẹ tôi càng ngày càng tồi tệ. Tôi nghĩ họ đã thất vọng về tôi ngay cả trước khi tôi nhận ra điều đó, bởi vì họ định ninh rằng có thể trông cậy vào tôi trong tương lai. Bây giờ họ biết rằng tôi sẽ chẳng đi đến đâu được với công việc này. Tôi không thấy mình nghèo túng, nhưng tôi sẽ không bao giờ đủ giàu có để chăm sóc họ. Điều đó làm mọi chuyện rất khó khăn với chúng tôi. Cha mẹ biết tôi sẽ không thể giàu có để giúp đỡ họ hoặc bất kỳ ai khác trong gia đình.

Theo Katherine S. Newman và Victor Tan Chen, những gia đình trung lưu có tài chính ổn định “hưởng thụ sự xa hoa của một gia đình hạt nhân<sup>1</sup> tự trị, cùng với tình yêu thương và những mối quan hệ vô điều kiện không bị tiền bạc ảnh hưởng, nhưng những gia đình ít điều kiện hơn phải làm cho các thành viên cảm thấy có trách nhiệm chia sẻ một vài gánh nặng về tài chính”<sup>2</sup>. Nghiên cứu của tôi cho thấy rằng những gia đình nhập cư có thu nhập thấp bắt buộc phải sống trong những mái nhà gồm nhiều thế hệ, phó thác hy vọng sẽ thoát khỏi tình trạng này vào khả năng của thế hệ trẻ hơn, để thỏa mãn giấc mơ thành công của những người nhập cư<sup>3</sup>. Quyết định không theo học đại học mang lại những hậu quả thực sự về mặt xã hội đối với Huệ, nếu không muốn nói là về mặt tâm lý<sup>4</sup>. Trong suốt những năm tuổi trẻ, Huệ phải chịu đựng sự cảm râm hằng ngày của cha mẹ vì thất vọng. Có một lần họ đã tóm gọn sự thất vọng của mình khi nói với Huệ rằng cô “chẳng có ích lợi gì cho cha mẹ”. Huệ nghĩ từ từ rồi cô sẽ gặp được một người đàn ông có kinh tế ổn định, thậm chí giàu có, ở Thung lũng Silicon, nhưng vì cô phải làm việc suốt ngày và đặc

---

<sup>1</sup> Gia đình hạt nhân (nuclear family) là gia đình gồm cha mẹ và những đứa con sống phụ thuộc, được xem là đơn vị xã hội cơ bản khi nghiên cứu - ND.

<sup>2</sup> Newman và Chen, 2008, trang 69.

<sup>3</sup> Tham khảo Chương 5 của quyển sách này, khi tôi thảo luận về *thỏa thuận di cư* (immigrant bargain); xem thêm Louie, 2012.

<sup>4</sup> Huệ nói với tôi là cô rất muốn đi trị liệu, nhưng cô không đủ khả năng chi trả cho chuyện này.

thù công việc khiến việc gặp gỡ một người đàn ông như vậy đã khó khăn, nói chi tới chuyện hẹn hò.

Một mùa đông nọ Huệ quyết định lần đầu tiên về thăm Sài Gòn cùng với vợ chồng chị gái (ông anh rể của Huệ vừa về nước lần đầu tiên để thăm bà con kể từ khi di cư qua Mỹ). Trước chuyến đi này, Huệ sống rất căn cơ và rất giỏi dành dụm tiền bạc. Trong 5 năm, hàng tháng cô để dành 150 đô la từ tiền kiếm được ở tiệm làm tóc, tính tổng cộng đã có được 8.000 đô la! Với khoản tiết kiệm đó, cô mua một vé máy bay về Sài Gòn khoảng 1.000 đô la. Cô chỉ tiêu một nửa số tiền tiết kiệm còn lại trong chuyến đi đầu tiên đó, khi cô gặp lại đứa em là Phước lần đầu tiên sau hơn 10 năm. Đồng thời, trong lần về chơi này, cô trở nên thân thiết với một vài người chị em họ mà cô chỉ mơ hồ còn nhớ từ thời thơ ấu. Huệ kể lại như sau:

Về Việt Nam lần đó xong là tôi cứ muốn quay lại mãi. Từ đó mỗi năm tôi đều về. Có hai lần tôi phải đợi tới một năm rưỡi mới đi được, nhưng tính chung lại thì tôi đã về quê 6 lần trong 5 năm qua. Có lẽ anh hiểu ý tôi khi tôi nói rằng khi về Việt Nam tôi là một con người hoàn toàn khác. Ở San Jose, tôi bị trầm cảm. Tôi ước gì tôi có thể sống ở Sài Gòn mãi mãi, nhưng chuyện đó là không thực tế. Có lẽ 10 năm nữa tôi sẽ cố thử làm ăn ở đó.

Những chuyến về chơi cho phép Huệ được là một “người khác”. Ở đó, em trai và những chị em họ không đánh giá Huệ dựa trên những thành tựu kinh tế hay nghề nghiệp của cô (hoặc cả khi không có những điều đó). Nếu họ dùng tiền làm thước đo đánh giá, thì có lẽ kết quả là khá khả quan vì Huệ đối đãi với họ rất tử tế mỗi lần cô về chơi. Cô mang quần áo về cho những chị em họ, mua cho Phước nào là xe máy, điện thoại thời trang, và vô số những hàng hóa vật chất khác. Về em trai mình, Huệ nói:

Nó là một người tuyệt vời, rất lễ phép. Tôi chưa bao giờ cảm thấy gần gũi với cha mẹ và chị gái ở Mỹ. Có thể vì họ luôn luôn thất vọng về

tôi, tạo áp lực cho tôi, nên tôi khó có thể thương họ được! Tôi không học hành đến nơi đến chốn, nhưng vậy thì có sao đâu? Phước không giống họ; nó không quan tâm đến chuyện tôi làm việc ở tiệm làm đầu. Những người anh chị em họ của tôi cũng vậy. Họ không nghĩ rằng tôi thấp kém vì tôi không học đại học. Vì vậy chúng tôi có thể thoải mái trò chuyện, cời mở với nhau mọi điều về cuộc sống. Chúng tôi là bạn bè!

Không có gì là ngạc nhiên khi mà Phước và anh chị em họ của Huệ cư xử rất lễ độ với cô nếu nhìn vào số quà cáp và tiền bạc mà cô đã cho họ, tất cả những điều này sẽ biến nghề nghiệp thấp kém và có thu nhập thấp của cô gái Việt kiều này trở thành “vô hình”. Ở một mức độ nào đó, Huệ bù đắp cho việc không phải là một đứa con gái di cư ngoan ngoãn của cha mẹ bằng việc trở thành một người chu cấp toàn diện xuyên quốc gia cực kỳ giỏi giang, nếu không muốn nói là gương mẫu, đối với em trai cô. Cô gửi cho Phước cố định 300 đô la một tháng, con số này gấp đôi mức thu nhập của Phước trong vai trò là quản đốc của một dây chuyền sản xuất ở nhà máy. Lúc đầu, giống như nhiều di dân khác, để trang trải mọi thứ, trong đó có những chi tiêu tốn kém ở Việt Nam, Huệ phải đi làm thêm giờ. Đôi khi cô làm thêm từ 15 đến 20 tiếng mỗi tuần, sau khi tính toán rằng số lương phụ trội đó sẽ đủ để gửi cho Phước hàng tháng. Tuy nhiên, dần dần cách này không hiệu quả vì Huệ quá mệt mỏi và không thể duy trì mãi. Cô bắt đầu dùng những khoản tiền nhỏ bằng thẻ tín dụng. Đầu tiên, chỉ là những chi tiêu thông thường trong cuộc sống hằng ngày, như là đồ xăng hay mua tạp hóa. Sau đó, cô bắt đầu rút tiền mặt bằng thẻ tín dụng của mình.

Hầu hết di dân lâm vào cảnh nợ nần nói rằng mọi thứ bắt đầu như kiểu “chuyện chỉ xảy ra một lần” - họ dùng thẻ tín dụng và ý thức rất rõ về việc sẽ thanh toán trong khoảng thời gian cho phép với một khoản chi tiêu được ấn định trước<sup>1</sup> như sửa nhà, đóng học phí cho ai đó học tiếng

---

<sup>1</sup> Thực ra, nhiều nghiên cứu cho thấy rằng ai dùng thẻ tín dụng lúc đầu cũng chỉ với một số tiền nhỏ và rất có ý thức hoàn trả lại trong thời gian “không tính lãi”. Tuy

Anh, hay về Việt Nam chơi<sup>1</sup>. Tuy nhiên, qua thời gian, nợ nần trở thành một phần thường nhật trong cuộc sống xuyên quốc gia; đối với một số người, nó trở nên không thể quản lý nổi nữa hoặc thậm chí biến thành thảm họa tài chính<sup>2</sup>. Trong trường hợp của Huệ, việc dùng thẻ tín dụng để thanh toán cho những khoản chi tiêu lớn đã dẫn đến những khoản nợ lâu dài, gần như mất kiểm soát. Ví dụ, một mùa đông nợ, cô ngẫu hứng dùng thẻ tín dụng chi trả tiền vé máy bay để về Sài Gòn chơi. Một người bạn ở San Jose năn nỉ cô cùng về, và thế là dù không có một xu trong túi, cô vẫn muốn đi.

Huệ dự định sẽ làm thêm giờ sau kỳ nghỉ đó để trả nợ thẻ tín dụng. Tuy nhiên, một khi đã về đến Việt Nam, cô lại chi tiêu cho những người bà con họ hàng nhiều hơn số tiền mà cô dự định. Chiếc xe máy Dylan cô mua cho Phước là món hàng đắt đỏ đầu tiên mà cô đã rút tiền mặt từ thẻ tín dụng để chi trả trong chuyến đi đó. Sau đó, một trong những anh chị em họ - người thân thiết nhất với cô ở Việt Nam - đã hỏi mượn 3.000 đô la để nâng cấp căn hộ vừa mới mua. Cảm thấy mình hào phóng và mắc nợ người bà con đó vì những năm đầy tình thân thấm thiết và trung thành, cũng như cảm thấy những hóa đơn thanh toán ở nhà là chuyện... chưa xảy ra, Huệ đã mượn số tiền đó bằng một thẻ tín dụng khác. Tất cả những khoản chi tiêu lớn này cuối cùng lên đến 21.000 đô la của 6 thẻ tín dụng, tất cả đều với mức lãi suất cao ngất!

Một điểm cần lưu ý ở đây là những người được phỏng vấn nói chung cho biết rằng họ không hề có khoản nợ thẻ tín dụng nào trước khi bắt đầu

nhiên, chính sự quyến rũ của tiêu thụ và sự tiếp thị của nền công nghiệp cho vay tiền rất cuộc đã dẫn đến nhiều vấn đề có liên quan đến việc chi tiêu quá nhiều bằng thẻ tín dụng. Về khía cạnh tâm lý trong vấn đề này, tham khảo Lea, Webley, và Walker, 1995; Manning, 2000; Peterson, 2003.

<sup>1</sup> Đây là ba khoản chi tiêu thông dụng nhất mà di dân chấp nhận nợ nần để chi trả.

<sup>2</sup> Nguyên văn của Elizabeth Warren và Amelia Warren Tyagi là: "Các công ty phát hành thẻ tín dụng kiếm lời bằng việc cho những gia đình gặp khó khăn về mặt tài chính mượn rất nhiều tiền và thu phí cắt cổ" (2003, trang 139).

cuộc sống “xuyên quốc gia”<sup>1</sup>. Trước khi hình thành những mối quan hệ xuyên quốc gia và thiết lập thói quen cho tiền và tiêu xài tiền ở quê nhà, họ là những người sống rất căn cơ, như Huệ, với rất ít lý do để chi tiêu vượt quá những nhu cầu hàng ngày khi ở Mỹ<sup>2</sup>. Tóm lại, những chuyến đi về Việt Nam, một mặt nào đó, là những hành trình đi đến thế giới của những chi tiêu mới, dần dần dẫn đến việc nợ thẻ tín dụng<sup>3</sup>. Một hình mẫu gây ngạc nhiên khác là những người được phỏng vấn bị vướng vào chuyện nợ nần lại khá... ung dung trước khoản tiền lớn mà họ nợ những công ty thẻ tín dụng<sup>4</sup>, thậm chí ngay cả khi mức lãi suất ngất ngưỡng lên đến 30%<sup>5</sup>.

Một lần khác khi chúng tôi gặp nhau ở San Jose, Huệ suy nghĩ về mối quan hệ giữa những lần đi về Việt Nam với khoản nợ thẻ tín dụng khá lớn của cô. Chúng tôi ngồi trong một quán cà phê bình thường, ngay điều này cũng một lần nữa nhắc tôi nhớ đến sự tương phản giữa đời sống của Huệ ở San Jose với một “phiên bản” khác của cô gái này mà tôi đã gặp vài năm trước ở Terrace Café, Sài Gòn. Cứ như thể tôi đã gặp

---

<sup>1</sup> Thực ra, hầu hết những người được phỏng vấn nói rằng đi về Việt Nam là chuyến bay đầu tiên mà họ đã bước lên, không kể chuyến bay đến Mỹ đưa họ đi định cư!!! Hơn nữa, đối với hầu hết mọi người, đó là chuyến bay duy nhất mà họ đi.

<sup>2</sup> Ở đây, tôi muốn nói rằng di dân thường không phải chi tiêu gì nhiều trong cuộc sống hằng ngày ở Mỹ. Chính chuyện đi về Việt Nam đòi hỏi một số tiền lớn, từ đó họ phải đối mặt với những chi tiêu cho bản thân và người thân khi ở Việt Nam.

<sup>3</sup> Theo một số học giả, người tiêu dùng có sự khác biệt về mặt tâm lý khi mua hàng bằng thẻ tín dụng so với khi mua bằng tiền mặt hoặc tiền để dành của họ, phần lớn là vì khi trả bằng thẻ tín dụng người ta không ngay lập tức liên tưởng tới tiền bạc phải bỏ ra để mua hàng (ngược lại, những người trả bằng tiền mặt phải chịu mất đi một số tiền thực sự tại thời điểm mua hàng). Để biết rõ hơn về vấn đề này, xem Hirschman, 1979; Hyman, 2012a.

<sup>4</sup> Theo Newman và Chen, đối với những người lao động có thu nhập thấp, “nợ nần chồng chất không phải là để có được thứ này thứ kia, mà đúng hơn là để tìm kiếm điều mà những người khác dường như đã có” (2008, trang 61).

<sup>5</sup> Mức lãi suất cao nhất tôi được biết là 30%, mặc dù một vài người được phỏng vấn nói rằng nếu họ không trả được nợ đúng hạn mức lãi suất phạt còn cao hơn nữa. Một số công ty thẻ tín dụng áp dụng lãi suất phạt cao tới mức 70% đối với những tài khoản không trả được nợ đúng hạn. Xem Peterson, 2003.

hai con người hoàn toàn khác biệt vậy. Lần này, tôi hỏi cô làm thế nào mà từ một người rất kỷ cương về mặt tài chính, để dành được 150 đô la mỗi tháng trong suốt 5 năm, thế mà lại để bị nợ đến 21.000 đô la trong thẻ tín dụng. Cô nói:

Dạ, đúng là mới nghe tổng số tiền tôi nợ thẻ thì nhiều thật, nhưng tôi nghĩ mình có thể trả hết trong vài năm. Tôi không hối tiếc vì tôi đã có dịp về Việt Nam khi tôi muốn về, chỉ cần thẻ tín dụng mà thôi. Tôi sẽ làm việc chăm chỉ để trả nợ. Chuyện này chẳng có gì to tát. Em trai tôi rất thích chiếc xe máy. Anh biết Sài Gòn rồi đấy, chuyện một chàng thanh niên có một chiếc xe máy xịn là chuyện quan trọng. Vì vậy tôi nghĩ vay nợ để mua cho nó thì cũng đáng làm!

Khi được hỏi liệu Phước và những người anh chị em họ có hiểu rằng cô đã phải mang nợ rất nhiều để có tiền cho họ hay không, Huệ đã giải thích như sau:

Không nhất thiết phải cho họ biết, anh ạ! Ý tôi là, tôi trung thực với em trai về mức thu nhập của mình. Tôi không hề nói dối nó, như nhiều Việt kiều khoa trương về mức thu nhập của họ khi về nước. Em trai tôi biết tôi không giàu, nhưng chuyện này không có gì to tát. Nó miễn cưỡng để tôi mua chiếc xe cho nó, nhưng tôi đã nói với nó là đừng lo lắng về chuyện tiền bạc. Tôi có tiền, và nếu có vấn đề gì tôi sẽ cho nó biết. Tôi nói với nó rằng nếu tôi gặp rắc rối về chuyện tiền bạc, thì tất nhiên tôi sẽ cho nó biết. Nhưng chẳng có vấn đề gì đối với tôi trong việc trả hóa đơn hàng tháng cho tới nay. Thỉnh thoảng anh cứ thoải mái sống đi, và đừng lo lắng quá nhiều về chuyện tiền bạc. Tiền bạc không phải là tất cả.

Mặc dù Huệ chưa xài hết hạn mức của tất cả các thẻ tín dụng mà cô đang có, nhưng khoản chi trả hàng tháng hiện nay đã chiếm hơn 40% thu nhập ròng của cô. Với khoảng thanh toán tiền nợ thẻ tín dụng hàng tháng là 600 đô la, mức lãi suất trung bình gần 25%, Huệ phải mất hơn 10 năm để trả hết các khoản nợ này! Nhưng cô vẫn lạc quan, xem chuyện nợ thẻ tín dụng như là một sự đánh đổi để em trai cô có thể trải nghiệm



một vùng hàng hóa (commodity frontier) mà cậu ta sẽ không thể bước chân vào được nếu không có sự hỗ trợ của cô. Khoản nợ này cũng cho Huệ cơ hội trải nghiệm một vùng cảm xúc (emotional frontier), làm thay đổi quan điểm của cô về cuộc sống. Với sự ngưỡng mộ và sự kính trọng mà Phước dành cho Huệ ở Sài Gòn, cậu ta đã mang đến cho người chị cả một thiên đường hạnh phúc, xóa nhòa đi thế giới vô tâm của gia đình ở San Jose, California.

## **BẤT CÂN XỨNG VỀ MẶT THÔNG TIN TRONG LƯU THÔNG TIỀN TỆ**

Chuyện mắc nợ vì những người thân không di cư là một sự hy sinh kinh tế mà nhiều di dân trong những gia đình xuyên quốc gia sẵn lòng gánh chịu. Thẻ tín dụng mang lại cho di dân cơ hội có được giá trị và sự trọng vọng trong tình huống không có đủ tiền mặt và tiền tiết kiệm, điều mà họ không thể có được ở Mỹ, ngay cả trong chính gia đình họ. Những di dân như Huệ chịu mắc nợ và lý giải với bản thân rằng việc chi trả nợ hàng tháng, chiếm một phần lớn thu nhập ròng của họ, chỉ là một phần của những chi tiêu bình thường trong cuộc sống. Những di dân có thu nhập thấp này xoay xở một cách sáng tạo, tiết kiệm và quên mình trong những thời điểm khác nhau để cân bằng khoản nợ và thu nhập của họ. Trong hầu hết mọi tình huống, họ sẵn sàng chấp nhận hy sinh. Có nhiều trường hợp trong bối cảnh này, những di dân như Huệ vẫn có thể sống sung túc vì họ sống cùng với gia đình nhiều thế hệ nên để dành được nhiều tiền. Tuy nhiên, nợ nần có thể trở thành một vấn đề nghiêm trọng nếu di dân dốc hết tất cả những nguồn lực của họ. Vấn đề càng trở nên tồi tệ nếu những người thân không di cư của họ phung phí đồng tiền mà họ gửi về. Câu chuyện của Vũ Huỳnh minh họa mặt tối này của chuyện nợ nần.

Vũ là một người đàn ông độc thân đơn giản, ăn nói nhỏ nhẹ, có một nụ cười gương gạo. Anh sống ở một khu lao động yên tĩnh thuộc ngoại ô Westminster, quận Cam, một thành phố được biết đến rộng rãi với tên gọi “Little Saigon” bởi vì nơi đây tập trung lượng người Việt lớn nhất ở

Mỹ<sup>1</sup>. Anh là một người hàng thịt trong một siêu thị địa phương trên đại lộ Bolsa. Có lần khi tôi gọi điện để sắp xếp một cuộc phỏng vấn khác trong một chuỗi những cuộc phỏng vấn với anh, Vũ nói: “Anh cứ đến ngày nào cũng được. Với tôi, ngày nào cũng thế!”

Tuy nhiên, khi tôi đến vào một buổi tối trong lành, đẹp trời ở Nam California, và anh chào đón tôi ở cửa, vẫn còn đang mặc trên người bộ đồng phục hàng thịt, anh dường như có chút gì đó khó chịu. Tôi cho là có thể là vì đã tối muộn và anh vừa mới về, như anh giải thích, sau hai ca làm việc mệt mỏi suốt 17 tiếng đồng hồ ở quầy thịt. Đó là một công việc vất vả, nơi đó anh ngập mình trong máu động vật và mùi hải sản hôi thối từ 12 đến 17 tiếng mỗi ngày. Vào ngày đó, anh chỉ có 20 phút nghỉ trưa, anh ra phía sau siêu thị, hút thuốc và ăn cơm chiên cá mặn đựng trong một cái hộp nhựa hiệu Tupperware. Anh mang theo bữa trưa 4 lần một tuần, bữa nào cũng giống như vậy, để tiết kiệm tiền<sup>2</sup>. Khi chúng tôi vào nhà, tôi thấy anh đang ăn bữa tối, một tô mì ăn liền, ngay trước màn hình TV.

Vũ bắt đầu buổi trò chuyện của chúng tôi bằng việc đọc cho tôi nghe một lá thư anh mới nhận hôm nay từ người em gái 32 tuổi tên Triệu. Đây là đoạn kết của lá thư: “Mấy hôm nay em không được khỏe, em cần mua thuốc. Vì em hiện không có việc làm nên tụi em gặp khó khăn trong việc đóng học phí cho cháu. Em hy vọng là anh có thể giúp tụi em 500 đô la tháng này, để tụi em có thể giải quyết một số việc gia đình đang gặp phải hiện nay. Giữ gìn sức khỏe. Em yêu quý của anh”.

Anh giải thích rằng anh đã từng vô cùng hào hứng khi nhận được thư từ gia đình ở Việt Nam, và mở chúng ra ngay khi nhận. Trong những ngày đầu xa xưa ấy, những lá thư này chứa đầy những thông tin sâu sắc về cuộc sống hằng ngày, bao gồm những câu chuyện về những đứa cháu

---

<sup>1</sup> Để biết chi tiết hơn về việc quận Cam được xem là thủ đô của người Mỹ gốc Việt, xem Juan, 2009.

<sup>2</sup> Vũ nói với tôi là cơm chiên với cá mặn để được lâu hơn vì cá ủ muối có vai trò là chất bảo quản cho cơm.

học hành thi cử ra sao, về chuyện anh chị em họ lập gia đình hoặc sinh con, về chuyện gia đình đi chơi ở những trung tâm mua sắm hiện đại ở Sài Gòn mới, và đủ thứ chuyện trên trời dưới đất. Mặc dù Vũ ít khi viết thư trả lời, nhưng anh thường gọi điện thoại và cho gia đình biết anh rất trân trọng những lá thư của họ. Nhưng 5 năm qua, nội dung của những bức thư này đã đổi thay. Hiện nay, hầu hết chúng đều kết thúc bằng việc xin tiền. Vũ giải thích rằng anh đã nhận được nhiều phiên bản khác nhau của lá thư mà anh vừa đọc cho tôi nghe, mỗi bản kể một câu chuyện về ai đó đang bị bệnh và kết thúc bằng việc xin tiền. Mặc dù Vũ không còn hào hứng khi nhận được thư từ Việt Nam, nhưng bất cứ khi nào anh nhận được một lá thư như vậy từ Triệu thì anh vẫn gọi một cuộc điện thoại ngắn cho cô để nói rằng anh đã nhận được thư, và sau đó anh chạy ra một trong những trung tâm chuyển tiền nhan nhản khắp Little Saigon, ở ngay trên đường dưới căn hộ chung cư của anh, và gửi tiền cho cô.

Tuy nhiên, tối nay, Vũ nói lá thư vừa rồi khiến anh vô cùng bức mình. Đầu tiên tôi đoán rằng có lẽ vì anh vô cùng mệt mỏi sau ca làm đúp, hoặc bởi vì gần đây anh đã gửi tiền về rồi và vụ xin tiền này có vẻ quá đáng. Nhưng hóa ra thì Vũ bức mình vì hồi đầu tuần anh biết được rằng em gái anh đã dùng số tiền anh gửi tháng trước để mua một bộ ga giường sang trọng trị giá 300 đô la<sup>1</sup>. Trên hết, Vũ bức mình bởi vì cùng lúc anh biết được qua lời đàm tiếu của những người họ hàng khác là em của anh đang sống rất vương giả bằng số tiền mồ hôi nước mắt anh gửi về cho cô ấy, gồm cả chuyện thuê người giúp việc trong nhà. Hơn nữa, hóa ra đây không phải là lần đầu tiên có chuyện như vậy. Ví dụ, trong năm rồi, Triệu nói với Vũ là cô bị bệnh, và như sau này Vũ được biết, thì cô em chẳng bệnh tật gì hết.

Lá thư của Triệu hôm nay như giọt nước tràn ly. Không kìm được cơn giận, Vũ điện thoại ngay cho cô em. Anh nói thẳng rằng thế là quá đủ -

---

<sup>1</sup> Như đã đề cập trong chương trước, Vũ đã mua cho Triệu một chiếc giường với giá 500 đô la trong một lần về thăm nhà bởi vì cô đã phàn nàn về việc bị đau lưng.

anh sẽ không gửi tiền về cho cô nữa. “Tôi đã gọi điện cho họ, quát tháo và nguyền rủa họ”, Vũ giải thích. “Tôi bức mình không chịu nổi về chuyện này”. Anh nói rõ hơn như sau:

Tôi nghĩ chính cách hành xử của họ đã khiến tôi tức giận. Tôi đã tự hỏi liệu tụi nó có đang phải chịu đói kém để mua những tấm ga đất tiền không. Hoặc có phải tụi nó thuê người giúp việc để khoe khoang với lối xóm? Thật là ngu ngốc. Nhưng thật sự thì tôi giận dữ vì hiện giờ tôi chẳng có một xu dính túi. Và khi tôi biết rằng nó luôn luôn nói dối tôi, trong khi tôi phải nai lưng ra làm việc và còn phải vay tiền, thì chuyện này thật là vô lý đối với tôi.

Vũ ước tính em gái của anh có lẽ phải chi 225 đô la một tháng cho người giúp việc, gồm bao ăn ở và tiền lương là 100 đô la/tháng. Cả chục năm qua, hằng tháng anh gửi cho em mình từ 200 đến 300 đô la để cô có thêm tiền mua thức ăn và những nhu yếu phẩm. Như vậy, không có gì khó để hiểu được suy nghĩ của Vũ: số tiền mà Triệu phung phí để thuê người làm gần như bằng với số tiền anh trai gửi để mua thức ăn hằng tháng. Tuy nhiên, điều nằm sau đó là Vũ cảm thấy bị lừa bịp, khi người em gái đã giấu anh chuyện cô ấy dùng số tiền mồ hôi nước mắt của anh để thuê người giúp việc, bao gồm cả số tiền anh phải mượn bằng thẻ tín dụng. Vì vậy, anh tính toán được rằng những món nợ hiện tại của anh đã được dùng để chi trả cho lối sống mới của em gái anh ở Sài Gòn, bắt đầu bằng tiền đi mượn để sửa nhà và sau đó chuyển sang những chi phí khác. Anh giải thích như sau:

Với số tiền tôi kiếm được, tôi có thể sống thoải mái. Tôi chưa bao giờ gặp rắc rối về chuyện tiền bạc. Nhưng khi bắt đầu về thăm Việt Nam, tôi muốn giúp đỡ gia đình em gái mình và những người thân khác bằng cách cho tiền, vì tôi nghĩ tôi còn độc thân và tôi có thể làm việc ngon lành. Tôi khỏe mạnh và tôi có thể làm việc nhiều tiếng đồng hồ. Tôi luôn luôn làm thêm ca vào cuối tuần nếu được yêu cầu. Tôi hứa với em gái là tôi sẽ giúp nó sửa nhà, và tôi đã nghĩ chuyện này cũng tốt vì đó là một khoản đầu tư cho nó và nó sẽ có một ngôi nhà để khoe với

người ta. Nhưng nó quả thật là quá ngu ngốc khi muốn có một cuộc sống sang chảnh bằng việc thuê mướn người giúp việc với số tiền tôi gửi hàng tháng thay vì để mua thức ăn.

Cho đến khi Vũ biết được về lối sống trưởng giả của Triệu ở Sài Gòn thì anh đã mang một món nợ lớn để có tiền gửi cho em gái mình và để trang trải cho những hành trình xuyên quốc gia về thăm Việt Nam. Giờ đây, anh giải thích một cách rõ ràng và chắc chắn, như một nhân chứng ở phiên tòa, rằng anh không tin em gái mình đang hoặc đã bị bệnh hoặc cô ấy đang phải uống bất kỳ thứ thuốc gì, như cô ta nói trong thư. Thực ra, theo nhận định của Vũ, cuộc sống của em gái anh ở Việt Nam tốt đẹp hơn nhiều so với cuộc sống của anh ở Mỹ:

Lần đầu tiên tôi về Việt Nam, tôi cảm thấy có trách nhiệm phải chăm sóc nó, đảm bảo rằng cuộc sống của nó ổn định. Nhưng tôi dần dần nhận ra rằng cuộc sống ở Sài Gòn không quá tệ. Cuộc sống của nó cũng ổn. Nó có gia đình, và vợ chồng nó có công ăn việc làm. Tụi nó đủ sống. Với số tiền tôi gửi để giúp thêm hàng tháng trong suốt 10 năm qua, tụi nó đang sống rất thoải mái, tôi phải nói như vậy. Tụi nó có cuộc sống tốt đẹp hơn nhiều người tôi biết ở Sài Gòn. Và tôi nghĩ cuộc sống của tụi nó còn tốt đẹp hơn cuộc sống của tôi tại Mỹ.

Thế là Vũ đi đến một quyết định, và kể từ đó anh không còn hỗ trợ em gái nữa. Trong những năm đầu khi mới về thăm quê, anh giải thích: “Tôi đã từng rất lo lắng bởi vì cuộc sống của mọi người ở Sài Gòn thời kỳ đó còn khó khăn, và tôi đã nghĩ nếu tôi có điều kiện, tôi sẽ gửi tiền cho em gái một cách đều đặn”. Anh tiếp tục: “Hồi đó Việt Nam vừa mới mở cửa cho Việt kiều về thăm quê; không ai thực sự biết được mọi người có gì và họ đang sống như thế nào. Tôi muốn em gái mình có một cuộc sống tốt đẹp hơn những người khác”. Kết quả là anh đã hứa với vợ chồng Triệu là sẽ giúp họ sửa sang lại nhà cửa. Họ sở hữu mảnh đất và nhà cửa tương đối tươm tất, nhưng họ (và cả Vũ nữa!) muốn ngôi nhà trông “Tây” hơn, với hệ thống điện nước đầy đủ và hiện đại.

Khi Vũ mô tả ngôi nhà của người em thì rõ ràng ngôi nhà phố ba tầng đẹp để điển hình ở Sài Gòn hoàn toàn khác biệt với căn hộ bé xíu có kích thước khoảng 37m<sup>2</sup> mà Vũ đang thuê để ở. Chi phí để nâng cấp căn nhà ở Sài Gòn lên đến con số 30.000 đô la, và Vũ không có đủ số tiền đó. Anh đã bắt buộc phải vay nợ từ nhiều nguồn khác nhau, nhưng lại không hề giải thích tình hình tài chính của mình cho em gái biết. Bên cạnh khoản tiền tiết kiệm mà anh đã gửi về, cách đây 4 năm anh đã rút 8.000 đô la bằng thẻ tín dụng để thanh toán cho việc sửa nhà của Triệu. Hai năm rưỡi sau, anh đã dùng thẻ tín dụng rút thêm một khoản 2.500 đô la cho em gái, khi cô ta hứa đây là khoản tiền cuối cùng để sửa sang nhà. Sau đó, anh lại dùng thẻ tín dụng để rút 3.000 đô la nhằm trang trải cho chuyến về Sài Gòn lần cuối đó.

Trong chuyến về chơi đó, đã cách đây 2 năm, Vũ đã cho em gái 1.000 đô la trước khi anh lên máy bay trở về quận Cam. Số tiền này nhằm phụ thêm vào đồng lương của vợ chồng người em để họ có thể mua thức ăn trong một thời gian dài hơn. Thay vì vậy, như anh biết được ngay sau khi trở về Mỹ, cô em đã dùng tiền để gắn máy lạnh cho ngôi nhà ba tầng của mình, được xây bằng tiền Vũ gửi về ngày càng nhiều trong 10 năm qua, một phần là từ tiền tiết kiệm của anh nhưng phần lớn là tiền rút ra từ thẻ tín dụng<sup>1</sup>. Cô cũng đã dùng số tiền còn thừa để mua cho cậu con trai 17 tuổi một chiếc xe máy rẻ tiền, nhưng mới toanh, để cu cậu có thể đến trường với quãng đường gần 10km từ nhà, một quãng đường mà cậu bé đã đạp xe suốt 4 năm qua. Vũ nói:

Dĩ nhiên, tôi nghĩ tụi nó không cần một chiếc máy lạnh. Nhưng tôi có thể làm gì? Tôi cho tụi nó số tiền 1.000 đô la đó để mua thức ăn và những thứ tụi nó cần. Tôi luôn luôn nhắc nhở vợ chồng nó là “hai em phải tiêu xài số tiền này một cách khôn ngoan, cho những thứ cần thiết. Nếu không đủ thì anh có thể gửi thêm. Nhưng đừng lãng phí!” Khi tụi nó quyết định tiêu xài cho những thứ tụi nó thực sự không cần, tôi không

---

<sup>1</sup> Vũ nói anh ước chừng tổng chi phí cuối cùng cho căn nhà là vào khoảng 35.000 đô la.

đồng ý. Nhưng tôi sẽ không gửi cho tụi nó thêm một đồng nào nữa cho dù tụi nó có hỏi xin. Coi như đó là món tiền có thêm trong một thời gian.

Như vậy, từ lúc sửa chữa nhà, rồi đến những chuyến về thăm Sài Gòn, và những chi phí cho chính bản thân mình ở quận Cam, Vũ đã sử dụng hết hạn mức của tất cả các thẻ tín dụng và không còn nguồn nào khác để có thể vay tiền. Tóm lại, anh hoàn toàn rỗng túi, và không còn có khả năng về Việt Nam chơi hoặc gửi tiền cho gia đình nữa. Hiện nay anh chỉ có vừa đủ tiền để trả tiền thuê nhà 1.100 đô la và chi phí sinh hoạt. Món nợ của anh vào khoảng 30.000 đô la bao gồm rút tiền mặt và mua sắm bằng thẻ tín dụng, không kể vô số những chi phí vặt vặt khác mà anh chưa thanh toán hết. Thêm vào đó, anh đã mượn 10.000 đô la từ một người bạn thân ở quận Cam. Khi tôi đến lần trước, Vũ có đề cập đến những vấn đề tài chính của anh và đề nghị tôi giúp anh gộp nợ (debt consolidation) cho khoản 30.000 đô la nợ thẻ tín dụng<sup>1</sup>. Việc trả khoản nợ 10.000 đô la không mấy cấp thiết vì người bạn của anh không tính lãi.

Khoản nợ 30.000 đô la của Vũ nằm trong 5 thẻ tín dụng với các mức lãi suất cao, thấp nhắp là 18%, và cao nhất là đến 29%. Vũ đang phải trả hơn 700 đô la tiền góp hàng tháng cho các thẻ tín dụng, tức là hơn một phần ba thu nhập ròng của anh. Với mức lãi suất cắt cổ, chỉ có một phần nhỏ trong con số đó là trừ vào tiền nợ gốc. Anh sẽ phải mất gần 15 năm để trả hết 30.000 đô la nợ tín dụng với số tiền thanh toán hàng tháng như trên<sup>2</sup>.

Cho đến gần đây, Vũ nói, anh không hề hối tiếc về những gì anh đã làm để giúp đỡ gia đình mình, ngay cả khi điều đó khiến anh khó khăn về

---

<sup>1</sup> Anh chưa bao giờ biết tới chương trình gộp nợ cho tới khi tôi đề nghị với anh; thực ra, tôi chỉ đề nghị chương trình này với anh khi anh hỏi tôi liệu tôi có biết cách nào giúp anh tăng hạn mức tín dụng hoặc mở thêm thẻ tín dụng.

<sup>2</sup> Theo lịch trình trả dần, tôi tính toán được rằng nếu anh phải trả khoảng 640 đô la một tháng cho khoản nợ thẻ tín dụng 30.000 đô la với mức lãi suất 25%, thì anh sẽ phải mất 15 năm để trả hết nợ. Phép tính này giả định rằng anh trả nợ đúng hạn hàng tháng. Tuy nhiên, nếu xét kỹ là có đến 5 thẻ tín dụng cần thanh toán, trong đó 1 thẻ phải chịu mức lãi suất 29%, thì điều này có nghĩa là thời gian trả hết nợ của Vũ sẽ còn lâu hơn nữa.

mặt tài chính. “Tôi về chơi, xài hết tiền của mình ở đó, và sau đó quay trở lại và làm việc quần quật trong cửa hàng thịt đó một năm nữa trước khi tôi lại về chơi nữa và xài hết tiền tiếp”, anh giải thích. “Tôi chỉ sống ngày qua ngày, và lên kế hoạch từng tháng”. Kiểu sống ngày qua ngày này kể ra cũng đáng, vì 7 chuyến về thăm Việt Nam đó đã mang lại cho Vũ những khoảnh khắc vui vẻ nhất trong cuộc đời của anh. Càng đi xa khỏi “cái siêu thị khốn kiếp”, như cách anh gọi nó, bao nhiêu, anh càng cảm thấy vui vẻ bấy nhiêu. Càng ở gần gia đình ở Việt Nam bao nhiêu, anh càng cảm thấy cuộc sống của mình có ý nghĩa bấy nhiêu. Anh giải thích: “Lúc đầu, tôi rất thích về đó chơi. Khi tôi xuống máy bay, tôi có cảm giác mình đang ở nhà. Đó là nhà của tôi, Sài Gòn là thành phố của tôi. Tôi không bao giờ có cảm giác đó ở Westminster. Nó thật là trái ngược. Mỗi khi tôi trở lại Mỹ, tôi cảm thấy thật chán nản khi máy bay hạ cánh xuống sân bay Los Angeles”.

Bây giờ thì Vũ không còn về chơi nữa, anh phải dựa vào cuộc sống ở Mỹ để cảm nhận về giá trị xã hội và sự trọng vọng. Mặc dù sống trong một cộng đồng người Việt rất lớn, nhưng anh chỉ có vài người bạn và không có người yêu. Khi buồn, anh chi một phần lớn tiền lương đến câu lạc bộ thoát y, hoặc đánh bạc một chút ở một sòng bài ở Los Angeles. Anh đã nghĩ đến chuyện về Việt Nam tìm một người vợ vì ở quận Cam, anh nói: “Tôi không đủ tiêu chuẩn là một người đàn ông lý tưởng đối với những phụ nữ ở đây. Họ quá vật chất và thực dụng”. Vì vậy, bên cạnh việc mang lại cho Vũ khoảng thời gian bên gia đình, những chuyến về thăm Việt Nam đã giúp anh cảm thấy mình “có giá” hơn ở quê nhà với địa vị một di dân, cái địa vị mà... chẳng có giá trị gì ở quận Cam.

Trong lần gặp Vũ tiếp theo, tôi đã hỏi thăm mối quan hệ giữa anh và người em gái đã tiến triển ra sao. Ngoài ra, dù tôi biết một vài lý do từ trước, tôi vẫn hỏi anh ấy một cách chính thức là tại sao anh không nói cho em mình biết về những khoản nợ ngay từ đầu. Anh giải thích: “Tôi cho là đó là chuyện của mình và mình phải giải quyết. Tôi cũng nghĩ nó sẽ có trách nhiệm với tiền bạc ở đó, vì vậy tôi không có gì lẩn tránh khi gửi



tiền cho tụi nó. Đó không phải là chuyện làm tôi phải nghĩ ngợi nhiều. Đó không phải giống như một bí mật. Đó là tiền của tôi, là vấn đề của tôi. Chuyện làm cho tôi thật sự giận dữ là khi tôi biết được nó đang phung phí tiền bạc”. Cuối cùng, sau khi Vũ cũng nói cho Triệu biết về chuyện nợ nần của anh, và giải thích lý do vì sao anh không còn gửi tiền cho cô nữa, cô ta... vẫn tiếp tục viết thư hỏi xin tiền. “Máu tôi sôi lên bởi vì tôi không biết vì sao nó không chịu hiểu rằng tôi đang phải phải làm việc bán sống bán chết, còn tụi nó thì ổn mà vẫn cứ hỏi xin tiền tôi”, Vũ giải thích một cách vô vọng. “Tụi nó rất ổn theo tiêu chuẩn của tụi nó, và theo cả tiêu chuẩn của tôi. Đâu phải là tôi không nói cho tụi nó biết rằng tôi đang nợ nần và rằng tôi đang mất ngủ vì chuyện đó...”

Như vậy, câu chuyện của Vũ mở rộng và lặp lại cho chúng ta thấy một vấn đề là thể tín dụng giúp di dân có cơ hội tham dự vào một vùng cảm xúc mà nếu không thì họ sẽ không có cơ hội trải nghiệm, vì lẽ họ không có đủ tiền. Nhưng câu chuyện của Vũ cũng minh họa cho những tình huống thông tin bất cân xứng một cách nghiêm trọng trong lưu thông tiền tệ của những gia đình xuyên quốc gia, mà tình huống tệ nhất là các di dân thường kết thúc trong cảnh khốn khổ về tài chính do nợ nần<sup>1</sup>. Những liên hệ phức tạp giữa sự hiểu biết trái ngược nhau về việc sử dụng tiền, đặc biệt là khi được dự tính một cách mơ hồ, với những quyết định theo sau đó liên quan đến việc sử dụng tiền, dẫn đến những sai lầm nghiêm trọng. Có nhiều loại bất cân xứng về thông tin diễn ra trong những gia đình xuyên quốc gia, nhưng sự bất cân xứng trong thông tin tài chính có thể mang lại những hậu quả nghiêm trọng, vì nhiều người thân không di cư thực sự không có khái niệm gì về chi phí sinh hoạt ở Mỹ hoặc sức mua của gia đình của họ ở hải ngoại (hoặc không đủ hiểu

<sup>1</sup> Các nhà nhân chủng học từng nói về sự khó khăn trong giao tiếp trong những gia đình xuyên quốc gia. Để hiểu rõ hơn về vấn đề này, xem Mahler 2001. Các nhà kinh tế học đã phân tích tầm quan trọng của sự bất cân xứng thông tin trong vấn đề tài chính hộ gia đình xuyên quốc gia; xem Ashraf, 2009; Lundberg và Pollack, 1993; Seshan và Yang, 2012.

biết về điều đó). Dữ liệu phỏng vấn cho thấy rằng không có một di dân nào nói cho gia đình của họ ở Việt Nam biết rằng họ phải mang nợ vì lưu thông tiền tệ, hoặc để trang trải cho những chuyến đi xuyên quốc gia về thăm quê hương<sup>1</sup>. Vì vậy, trong những trường hợp này, thông tin bất cân xứng bắt nguồn từ sự bí mật và mập mờ về tài chính. Nhưng di dân nói rằng chuyện họ lấy tiền từ đâu để cho gia đình không phải là vấn đề, nhưng họ phản đối chuyện người thân của họ phung phí tiền bạc.

Chương này đã phân tích mối liên hệ phức tạp giữa các hành vi kinh tế và nền kinh tế phẩm giá (economy of dignity) thông qua kinh nghiệm của những di dân chấp nhận chuyện vay nợ thẻ tín dụng để trang trải cho cuộc sống xuyên quốc gia của họ. Dữ liệu cho thấy một lớp cast khác mà qua đó lưu thông tiền tệ diễn ra; trong đó một số dữ liệu tích hợp những yếu tố về tiêu thụ vì địa vị (status-driven consumption) được đề cập đến trong những chương trước. Tuy nhiên, một bức họa cận cảnh về cuộc sống ngày qua ngày của di dân, cảm nhận của họ về bản thân, đặt ngay bên sự mong manh tốt bậc về tài chính của họ, cho thấy rằng một số di dân đã dùng thẻ tín dụng để trang trải cho cuộc sống xuyên quốc gia, vì thẻ tín dụng mở ra một cơ hội to lớn cho sự định giá bản thân<sup>2</sup>.

Tuy việc dùng thẻ tín dụng là một chiến lược có tính hạn chế và mạo hiểm về mặt tài chính, nó mang lại cho di dân khả năng cảm nhận về năng lực, giá trị, và phẩm giá xuyên quốc gia, mà nếu không dùng thẻ tín

<sup>1</sup> Bởi vì nợ nần là một chủ đề nhạy cảm, nên tuy những di dân được phỏng vấn chẳng giấu diếm gì tôi về chuyện này, tôi vẫn thấy không nên nói cho những người thân không di cư biết về chuyện nợ nần của di dân trong gia đình họ. Do đó, trong phân tích về nợ nần tại đây, ít nhiều có sự hạn chế khi tôi không biết rõ quan điểm của những thành viên không di cư.

<sup>2</sup> Một lập luận lâu đời trong lĩnh vực xã hội học kinh tế minh chứng rằng “nợ cá nhân” thường phát sinh nhiều nhất trong bối cảnh của các mối quan hệ xã hội. Để biết thêm về những nghiên cứu ghi nhận tác động của những mối quan hệ xã hội đối với chuyện nợ nần do tiêu thụ của cá nhân, đặc biệt là việc dùng thẻ tín dụng, xem Livingstone và Lunt, 1992; Manning, 2000; Medoff và Harless, 1996; Nocera, 1994; Sullivan, Warren, và Westbrook, 1989, 2000.

dụng thì họ không bao giờ đạt được. Phân tích này không nhằm nói rằng những Việt kiều có thu nhập thấp và nợ thẻ tín dụng nhiều tin rằng đó là cách tốt nhất để xử lý sự bất bình tài chính của họ. Thật ra, hầu hết những di dân mà tôi phỏng vấn đều rất căn cơ, kỹ lưỡng về chuyện tiền bạc trước khi họ bắt đầu cuộc sống xuyên quốc gia. Chúng tôi nhận thấy điều này trong trường hợp của Huệ, người đã để dành được một số tiền tương đối lớn trước khi cô về Việt Nam chơi lần đầu tiên. Cuộc sống ngọt ngào với cha mẹ khi họ không dành cho cô nhiều sự tôn trọng đã buộc cô chuyển sang tiêu xài và cho đi tiền bạc ở Việt Nam để cảm nhận được nhân phẩm của mình.

Rõ ràng nợ nần là một vấn đề nghiêm trọng, nó tác động đến người tiêu dùng ở tất cả mọi tầng lớp trong nền kinh tế toàn cầu ngày nay. Vào cuối năm 2011, tổng dư nợ tín dụng tiêu dùng (consumer credit) của các hộ gia đình Mỹ là 2,4 ngàn tỷ đô la, trong đó nợ thẻ tín dụng là vào khoảng 800 tỷ đô la<sup>1</sup>. Những người có thẻ tín dụng nợ trung bình khoảng gần 16.000 đô la/người<sup>2</sup>. Chuyện nợ nần chồng chất của những di dân được phỏng vấn, ở một mặt nào đó, phản ánh sự khủng hoảng kinh tế vĩ mô của chủ nghĩa tư bản đầu thế kỷ XXI<sup>3</sup>, nhưng có sự khác biệt<sup>4</sup>, vì nợ tín chấp (không gắn với tài sản của người đi vay) là một đặc điểm trung tâm trong cuộc sống hằng ngày của các cộng đồng có thu nhập thấp<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup>Dew, 2011.

<sup>2</sup>Dew, 2011, trang 554.

<sup>3</sup> Cuộc khủng hoảng nợ dưới chuẩn, bắt đầu vào năm 2007, ảnh hưởng đến nhiều cộng đồng thiểu số có thu nhập thấp, nhưng hầu như không liên quan đến những di dân được phỏng vấn trong nghiên cứu này, vì không ai trong họ dính dáng đến chuyện mua bán đất đai nhà cửa trong suốt thời gian đó. Hơn nữa, không ai trong số họ thế chấp nhà đang sở hữu để vay tiền. Để có thông tin chi tiết hơn về những hệ quả của cuộc khủng hoảng nợ dưới chuẩn dẫn đến cái gọi là đại suy thoái (great recession) của kinh tế Mỹ, đối với những nhóm dân tộc và chủng tộc thiểu số có thu nhập thấp, tham khảo Chakravartty và Silva, 2012; Heintz và Balakrishnan, 2012.

<sup>4</sup> Vì vậy, họ không có liên quan gì đến sự sa sút của vay thế chấp (mortgage), điều góp phần chính dẫn đến suy thoái kinh tế tại Mỹ trong thời gian đó.

<sup>5</sup> Newman và Chen (2008) chỉ ra thực tế đối với tầng lớp lao động Mỹ sống trong điều

Kết luận cuối cùng từ chương này là: trong khi thẻ tín dụng mang lại cơ hội để đạt được giá trị, sự trọng vọng và nhân phẩm, thì chúng cũng để lại những hậu quả tối tăm trong những gia đình xuyên quốc gia. Chúng tôi nhận thấy điều này rất rõ ràng từ trường hợp của Vũ, người có em gái tiêu xài phung phí và không được anh chấp nhận. Vũ đã hy sinh vì em gái của mình khi dùng thẻ tín dụng để rút tiền mặt với mức lãi suất cắt cổ. Nhưng anh đã vui vẻ chấp nhận số nợ này để giúp em gái mình sửa sang nhà cửa - trước khi anh biết được rằng, theo quan điểm của anh, người em gái đang phung phí tiền bạc. Trong trường hợp của Huệ, mặc dù 40% thu nhập ròng của cô hằng tháng phải dùng để trả góp thẻ tín dụng, nhưng cô vẫn lạc quan và hài lòng vì sự thỏa mãn mà cô có được từ những đồng tiền tiêu xài cho em trai, anh chị em họ, và bản thân cô ở Sài Gòn. Tôi không thể biết trước được liệu câu chuyện của cô có kết thúc trong giận dữ và đầy phẫn uất như câu chuyện của Vũ hay không. Và có bao nhiêu di dân khác có những câu chuyện tương tự như câu chuyện của Vũ và Huệ? Những chúng tôi biết chắc chắn rằng bất kể mức lãi suất cao và hàng núi nợ nần mà di dân gánh chịu, những lợi ích về mặt cảm xúc (emotional gains) mà họ đạt được thông qua những mối quan hệ xuyên quốc gia và thông qua nền kinh tế của phẩm giá (economy of dignity) xuyên quốc gia là vô giá đối với họ, điều này không có gì phải nghi ngờ.

---

kiện “nghèo nàn về mặt tài sản”, và cho rằng nhiều cá nhân cận nghèo đối mặt với một loạt những tổn thương về mặt tài chính vì họ không có tài sản để làm chỗ dựa. Để biết thêm chi tiết về cuộc khủng hoảng nợ dưới chuẩn, xem Chakravartty và Silva, 2012.

## CHƯƠNG 10

# NHỮNG LỜI HỨA HẢO

**T**rong các gia đình người Việt xuyên quốc gia có thu nhập thấp, có những khác biệt rất lớn về cách mà các thành viên cảm nhận/đánh giá về mức độ thỏa đáng của chi tiêu và của dòng tiền<sup>1</sup>. Trong chương này tôi quay trở lại câu chuyện của sáu người được phỏng vấn ở Chương 1 để mổ xẻ các vấn đề nảy sinh từ những lời hứa mà di dân không thực hiện được<sup>2</sup>. Trong các gia đình xuyên quốc gia, di dân hay hứa hẹn với người thân về việc gửi tiền, tạo ra những hy vọng và mong muốn về tiêu dùng.

---

<sup>1</sup>Trong nghiên cứu chuyên sâu về cách ứng xử giữa các cá thể trong chủ nghĩa xuyên quốc gia, Jorgen Carling tập trung vào vấn đề “bất cân xứng” của các mối quan hệ thân hữu xuyên quốc gia (2008, trang 1453). Ở đây, ông xem xét đến các mức độ bất cân xứng khác nhau về phương diện tiền bạc trong mối quan hệ xuyên quốc gia giữa các di dân đảo Cape Verde ở Hà Lan. Tôi vẫn luôn nói rằng sự bất cân xứng về ý nghĩa của tiền bạc đối với cá nhân và đối với xã hội có tác động then chốt trong kỳ vọng và thực tiễn tiêu dùng, nhưng ở đây tôi cần nhấn mạnh: tính bất cân xứng là yếu tố đặc biệt quan trọng để phân tích lý do tại sao các thành viên di cư hay đưa ra nhiều hứa hẹn.

<sup>2</sup>Vụ chạm xã hội xảy ra phổ biến do bản chất không tương đồng cố hữu về vật chất và khả năng thăng tiến (hay đổi đời) trong các mối quan hệ xuyên quốc gia. Tìm hiểu thêm nghiên cứu về bất đồng xã hội giữa các cặp vợ chồng liên quan đến tiền bạc ở các gia đình xuyên quốc gia Sri Lanka, xem Gamburd, 2000. Tìm hiểu thêm về bất đồng xã hội liên quan đến tài chính giữa bố mẹ và con cái ở Philippines, xem Parrenas, 2005.

Những lời hứa này có tác động rất to lớn vì mang lại nhiều ảo vọng và giấc mơ đổi đời cho những người có lẽ không còn cách khác để cải thiện cuộc sống vật chất của mình. Có trường hợp những người không di cư trong gia đình xuyên quốc gia đã phải trì hoãn, thay đổi hoặc thậm chí là từ bỏ những quyết định lớn trong cuộc đời (như kết hôn, lựa chọn nghề nghiệp, hay di chuyển lên thành phố sống) khi lời hứa của người thân ở nước ngoài có vẻ là những lựa chọn tốt hơn.

Những di dân, nhất là khi về thăm người thân, rất thích hứa hẹn vì một số lý do. Lý do phổ biến nhất là vì họ chỉ ở quê nhà một thời gian ngắn. Hứa xong, họ nhanh chóng rời đi và có lẽ cho rằng những người ở lại sẽ quên lời hứa của người ra đi. Với mức chênh lệch về thu nhập và chi phí cuộc sống giữa Mỹ và Việt Nam, ban đầu có lẽ các di dân trở về thăm quê cho rằng những lời hứa đó cũng dễ thực hiện vì mọi thứ ở quê nhà đều có giá phải chăng. Bên cạnh đó sức ép của cộng đồng xã hội càng làm tăng kỳ vọng vào lời hứa của di dân rằng sẽ mang lại những điều tốt đẹp hơn và cải thiện cuộc sống của các thành viên không di cư trong gia đình. Nhưng cũng chính vì vậy mà khi không được thực hiện, những lời hứa hão sẽ khiến người được hứa giận dữ, bức tức, và có cảm giác bị bỏ rơi. Nhiều người ở Việt Nam cho biết lời hứa của các di dân nếu được thực hiện thì cũng mất rất nhiều thời gian. Họ chia sẻ rằng bị thất hứa có thể khiến họ vô cùng ngượng ngùng, nhất là khi đó là một lời hứa trước đông người.

Với tâm trạng phấn khích vì bị lôi cuốn theo dòng thác chỉ tiêu xuyên quốc gia, các di dân thường được kỳ vọng đưa ra các lời hứa mà ở chừng mực nào đó không thực tế lắm về tiền bạc. Như đã đề cập, một số người thân ở quê nhà chắc chắn cũng có những đòi hỏi bất hợp lý trong bối cảnh đời sống vật chất mới tại Việt Nam. Những lời hứa không thực hiện được và những đòi hỏi bất hợp lý trong mối quan hệ xuyên quốc gia là kết quả của tình trạng các thành viên không biết rõ thực tế cuộc sống “ở bên”<sup>1</sup>. Những lời hứa hão và những giấc mơ, ảo tưởng không thành hiện

<sup>1</sup> Carling lưu ý chúng ta rằng: vấn đề mấu chốt của tình trạng bất cân xứng trong các

thực có thể khiến các thành viên gia đình ở quê nhà hiểu sai lệch và thậm chí họ còn cho rằng những người ở nước ngoài chỉ khoe khoang, khoác lác<sup>1</sup>. Bất đồng xã hội nảy sinh từ những lời hứa hão về vấn đề tiền bạc nói chung không lớn, nhưng ngày càng có các mâu thuẫn trầm trọng hơn xảy ra ở mức độ đáng quan tâm: xung đột có thể khiến các thành viên gia đình hạn chế liên lạc, cắt mối quan hệ, hay thậm chí còn từ mặt nhau.

Thay vì chụp mũ những người không di cư chỉ thụ động nhận viện trợ<sup>2</sup> hay di dân là những kẻ lừa đảo và khoác lác; khi xem xét kỹ hơn tại sao di dân không thực hiện được lời hứa về tiền bạc hoặc hình thức viện trợ khác chúng ta thấy họ thường bị đòi hỏi và trông chờ cho quà cáp hay hỗ trợ tiền nong một cách vô lý từ các thành viên gia đình không di cư. Điều này dẫn đến những áp lực to lớn, thể hiện sự khác biệt giữa cuộc sống ở hai bên trong mối quan hệ xuyên quốc gia<sup>3</sup>. Với tâm trạng quá phẫn khích nên dù đã biết trước lời hứa không có cơ sở và có thể đe dọa đến mối quan hệ tình cảm thân thiết nên người ta... vẫn hứa gửi tiền và chỉ tiêu cho gia đình ở mức độ nào đó.

Bên cạnh đó, vấn đề còn trở nên phức tạp hơn vì trong các gia đình xuyên quốc gia chuyện tiền bạc thường bị giấu giếm<sup>4</sup>. Điều này không

mối quan hệ xuyên quốc gia nằm ở chỗ cả hai bên đều không biết về thực tiễn đang diễn ra trong xã hội ở đâu bên kia (2008, trang 1465).

<sup>1</sup> Các nghiên cứu về hành vi khoe khoang ở quê nhà của các di dân xuyên quốc gia khắp nơi trên thế giới, xem Kim, 2010; Phillip và Potter, 2009; Shen, 2008; Suksomboon, 2008; Valenta và Strabac, 2011.

<sup>2</sup> Như McKenzie và Menjivar đã quan sát: “Dù người không di cư không hoàn toàn là người nhận thụ động (passive recipient), vẫn có sự bất cân xứng về quyền lực giữa người di cư và người ở lại, tuy không phải lúc nào người di cư cũng có quyền lực hơn” (2011, trang 65).

<sup>3</sup> Bryceson và Vuorela, trong thảo luận về các gia đình xuyên quốc gia, một hạng mục mới của các nghiên cứu xuyên quốc gia, cho rằng mâu thuẫn xã hội là không tránh khỏi trong các gia đình này, ngay cả khi các thành viên di cư và không di cư đều nghĩ “có thể vật chất hóa cuộc sống gia đình thông qua những tình cảm và nghĩa vụ chung” (2002b, trang 14).

<sup>4</sup> Kankonde Bukasa Peter cho biết các di dân thường giấu giếm gia đình ở quê nhà về

có nghĩa là các di dân không phô trương tiền bạc; ngược lại có những Việt kiều tiêu tiền quá rộng rãi và thiếu tế nhị<sup>1</sup> dẫn đến mâu thuẫn trong gia đình. Nói chính xác hơn, “giấu giếm” ở đây có nghĩa là nhiều di dân tránh đề cập đến mức lương và cuộc sống bấp bênh của họ ở Mỹ<sup>2</sup>. Một số nghiên cứu đã khẳng định hiện tượng này của các di dân, dù họ thỉnh thoảng hay thường xuyên về thăm quê nhà<sup>3</sup>. Để khóa lấp vấn đề này, các di dân đã chi tiêu quá nhiều so với mức thu nhập của họ, khiến cho những người không di cư tưởng rằng những người thân ở nước ngoài có nhiều tiền hơn mức thực tế họ có<sup>4</sup>.

Những bất đồng xã hội (social friction) trong các gia đình xuyên quốc gia phát sinh từ tâm trạng phẫn khích hứa hẹn gửi tiền và vật chất của người di cư về cho người thân ở quê nhà. Nói chung, những câu chuyện di dân “hứa nhiều hơn làm”, hay đơn giản là hứa đại cho qua chuyện là rất phổ biến, nếu không nói là ở khắp nơi. Khi bị thất hứa, những người không di cư cảm thấy rất khó chấp nhận những lời hứa lèo, lời nói dối hay thậm chí “lời khoác lác cho sưng miệng” theo lời của một người ở

---

mức thu nhập thật của mình, vì họ “rất muốn mọi người nghĩ mình là người ‘thành đạt’, ‘giỏi giang’ hay ‘vững chắc’ về mặt tài chính không chỉ trong cộng đồng quê nhà của họ mà cả giữa những người di cư với nhau” (2010, trang 226).

<sup>1</sup> Như tôi đã đề cập, phô trương tiền bạc là một hình thức thể hiện địa vị, vì các hành động chi tiêu mua sắm sẽ ngầm truyền tải sự giàu có, dư dật. Luin Goldring nói: “Cách thức tiêu tiền và tuyên bố về địa vị trong cộng đồng những người xuyên quốc gia sẽ nâng các cá nhân và gia đình lên một nấc xã hội cao hơn trong các tầng lớp xã hội, đồng thời cũng làm thay đổi cơ chế phân tầng lớp đang thống thế, bằng cách đưa những yếu tố mới vào hình thức thể hiện địa vị” (1998, trang 183).

<sup>2</sup> Theo lời Peggy Levitt “Cuộc sống xã hội ở quốc gia nhận tiền và ở nhà gắn bó chặt chẽ với nhau đến mức những ai không gửi tiền về cho gia đình hoặc không ‘biết đều’ theo ý cộng đồng thì sẽ nhận hậu quả... Nhiều di dân vẫn dùng cộng đồng gửi tiền để thể hiện thân thế cá nhân” (2001a, trang 198).

<sup>3</sup> Goldring, 1998; Mahler, 1995; Sana, 2005; Schmalzbauer, 2008.

<sup>4</sup> Một số nghiên cứu cho rằng ngoài việc tạo nên hình tượng thành đạt khi tránh đề cập đến tiền lương, các di dân không muốn tiết lộ mức lương thật của mình vì không muốn làm gia đình lo lắng về vấn đề tiền bạc; xem chi tiết ở các nghiên cứu của Goldring, 1998; Levitt, 2001b; Schmalzbauer, 2005b.



quê nhà. Tương tự các gia đình xuyên quốc gia thuộc kênh di dân giữa El Salvador và New York trong nghiên cứu của Sarah Mahler, dù những Việt kiều có thu nhập thấp không thể thường xuyên gửi tiền về và có thể cảm thấy xấu hổ khi về quê nhà, nhưng hiếm khi người thân không di cư muốn cắt đứt các mối quan hệ xuyên quốc gia<sup>1</sup>. Điều này cho thấy một thực tế là: các thành viên di cư (migrant family member) thường<sup>2</sup>, dù không phải luôn luôn, nắm thế thượng phong hơn các thành viên không di cư (non-migrant family member) do thế mạnh về kinh tế<sup>3</sup>.

Sự khác biệt về quyền lực không chỉ thể hiện ở phương diện kinh tế trong các xã hội xuyên quốc gia. Như Jorgen Carling quan sát “Sự bất cân xứng không chỉ đơn thuần thể hiện ở vị thế cao hơn của người di cư so với người không di cư hay ngược lại. Mà thực chất những hành xử xuyên quốc gia được hình thành bởi bản chất đa diện của mối quan hệ, trong đó người di cư và người ở lại đều trải qua những lúc yếu thế và ưu thế vào các thời điểm khác nhau, trong những bối cảnh khác nhau”<sup>4</sup>. Các trường hợp dưới đây cho thấy vị thế quyền lực thay đổi qua thời gian và trong những bối cảnh khác nhau, giữa các thành viên của gia đình xuyên quốc gia. Những “mảng tối” của các gia đình này có thể dẫn đến xung đột<sup>5</sup> với mức độ khác nhau, và gây ra những hậu quả khác nhau trong mối quan hệ xã hội. Một số mối quan hệ vẫn tiếp tục mà không cần viện trợ, nhưng cũng có một số ít trường hợp di dân phải đau buồn cắt đứt mối quan hệ xã hội với các thành viên gia đình ở quê nhà, và có trường hợp họ không bao giờ trở về Việt Nam nữa<sup>6</sup>.

<sup>1</sup> Mahler, 1995.

<sup>2</sup> Theo Levitt và Schiller: “Những người sống trong môi trường xã hội xuyên quốc gia thường trải nghiệm nhiều nơi và nhiều tầng lớp quyền lực, quá trình đó có tác động lên họ và họ cũng có tác động ngược lại” (2008, trang 1453).

<sup>3</sup> Carling ghi nhận ba “yếu tố không cân xứng có liên quan với nhau” trong giới những người di cư xuyên quốc gia: (1) đạo đức xuyên quốc gia, (2) thông tin và suy diễn, và (3) mức độ không đồng đều về nguồn lực xuyên quốc gia (2008, trang 1453).

<sup>4</sup> Carling, 2008.

<sup>5</sup> Smith, 2006.

<sup>6</sup> Mặc dù trong chương này tôi tập trung vào 6 trường hợp phỏng vấn ở Chương 1, vẫn

## HẬU QUẢ CỦA LỜI HỨA SUÔNG

Lan Bùi, 27 tuổi, cùng chồng làm thợ may ở một tiệm nhỏ trong khu lao động vùng ngoại ô Sài Gòn, mỗi tháng kiếm được tổng cộng là 250 đô la. Họ có một miếng đất nhỏ để xây nhà<sup>1</sup> nhưng cũng chỉ xây được một phần vì không có đủ tiền. Lan là người hay cười nhẹ nhàng nhưng rất tự tin khi nói về mình, về gia đình và đặc biệt là về chị Cẩm, lớn hơn Lan chín tuổi và hiện đang làm thủ quỹ cho một siêu thị ở Philadelphia. Hai đứa con của Lan chủ yếu ở với ông bà ở Thủ Đức và hai vợ chồng cô chỉ có thể về thăm con cuối tuần vì mỗi lần về nhà phải mất 75 phút đi bằng xe máy<sup>2</sup>. Gia đình nhận viện trợ từ Cẩm và một người anh nữa, tên là Lực, cũng sống tại Philadelphia.

Trong các cuộc phỏng vấn, Cẩm luôn nói về Lan với đầy sự yêu thương, quý mến và đồng cảm. Cẩm không ngại hy sinh hay tiết kiệm chi tiêu để có thể tích góp tiền gửi về cho Lan. Dù công việc thủ quỹ vất vả, Cẩm vẫn tính toán rất kỹ mọi chi tiêu trong cuộc sống để tiết kiệm tiền. Chẳng hạn cô phải cắt dịch vụ điện thoại và sử dụng thẻ gọi trả trước mua ở các cửa hàng để tiết kiệm được khoảng 50 đô la/tháng. Cô cũng cắt dịch vụ truyền hình cáp, từ bỏ những cuộc hội họp với bạn bè bên ngoài mà chỉ gặp ở nhà. Thứ duy nhất Cẩm sẵn sàng chi tiền là vé số; cô mua vé số thường xuyên với ước mơ may mắn trúng số để giúp cải thiện mức sống của gia đình cô ở Việt Nam, đặc biệt là cho Lan. Tuy vậy, dù cô có cố gắng tiết kiệm bao nhiêu thì mỗi tháng, thậm chí là tháng có thu nhập tốt, Cẩm chỉ có thể gửi cho Lan tối đa là 200 đô la. Cô cũng gửi cho những người thân khác ở Thủ Đức tổng cộng là 100 đô la để mua

---

có xung đột xảy ra ở những trường hợp khác, dẫn đến việc các di dân không về thăm hoặc cắt đứt mối quan hệ với người thân ở quê nhà. Các trường hợp trong chương này, tuy nhiên, có thể giúp chúng ta phân tích rõ ràng quá trình diễn ra mâu thuẫn trong gia đình xuyên quốc gia.

<sup>1</sup> Như tôi đã đề cập ở Chương 1, khi đám cưới vợ chồng Lan được những người thân cho tổng cộng là 4.000 đô la, họ dùng số tiền mừng cưới này để mua miếng đất.

<sup>2</sup> Ở Sài Gòn xe máy thường di chuyển với vận tốc khoảng 10-15km/giờ, và nếu kẹt xe thời gian về nhà còn lâu hơn, dù quãng đường chỉ khoảng 27km.

thức ăn và nhu yếu phẩm. Trong một lần về thăm nhà, Cẩm mua cho Lan một chiếc xe máy trị giá gần 1.500 đô la và Lan trở thành người đầu tiên có xe máy trong nhóm bạn bè và đồng nghiệp. Mặc dù Cẩm không thể mua nhiều thứ lớn hơn cho Lan nhưng cô vẫn gửi tiền đều đặn như đã hứa. “Cũng có những tháng khó khăn tôi không để dành đủ tiền nên phải ứng tiền từ thẻ tín dụng và gửi cho Lan 50 đô la”, Cẩm giải thích “Ít nhất cũng là để nó có tiền mua thức ăn”.

Mỗi khi về thăm, trước khi lên máy bay trở về lại Mỹ, Cẩm đều phải chuẩn bị để cho mọi người số tiền nhiều hơn số tiền cô vẫn gửi, tương tự như nhiều Việt kiều khác mỗi khi về quê nhà. “Tôi không thể đi tay không về Mỹ mà không có tiền cho người thân”, Cẩm nói. “Lần đó ở sân bay tôi cảm thấy rất xấu hổ vì ai cũng nhìn tôi, tôi biết mọi người chờ tôi cho tiền trước khi lên máy bay”. Vậy đó, đã thành một cái lệ đương nhiên là người di dân phải chuẩn bị tiền để chi tiêu và cho người thân khi về Việt Nam và khi quay lại Mỹ, nếu không họ sẽ cảm thấy xấu hổ và nhục nhã<sup>1</sup>.

Sau khi nghe chia sẻ của Cẩm và sau 5 lần trò chuyện với vợ chồng Lan, tôi rất ngạc nhiên khi trong lần gặp tiếp theo tôi lại nghe Lan than thở rằng chị cô không chu cấp đủ hay không yêu quý cô lắm. Lan giải thích:

Không phải nói chứ tôi có người nhà ở nước ngoài, một anh trai và một chị gái, vậy mà có cũng như không. Tôi chờ chị Cẩm giúp hoài nhưng rồi tôi không còn tin vào lời hứa của chị nữa vì không muốn làm bản thân buồn. Thấy người ta có thân nhân ở nước ngoài mà ham! Người ta được bà con ở nước ngoài giúp đỡ rất nhiều, có đồ này đồ kia để ra ngoài khoe với người khác. Người ta có nhà đẹp, máy lạnh, đi xe máy mới. Còn tôi vẫn đi hoài cái xe chị Cẩm mua cho cách đây 8 năm rồi. Tôi cảm thấy như mình chẳng có ai ở nước ngoài hết.

---

<sup>1</sup> Về hiện tượng xấu hổ trong các gia đình xuyên quốc gia thể hiện trong tổ chức xã hội, xem thêm Peter, 2010.

Trước lần Cẩm về thăm nhà đầu tiên năm 1999, hai chị em Cẩm và Lan thường liên lạc bằng thư tay. Lan nói rằng họ đã chia sẻ nhiều chuyện trong cuộc sống thường ngày, và chị Cẩm có khuyên cô nên trì hoãn trong một số quyết định. Đặc biệt chị dặn Lan không nên chuyển lên thành phố làm việc và kết hôn sớm, dù thời đó bạn bè Lan ai cũng làm vậy. Để thuyết phục Lan không chuyển lên Sài Gòn, Cẩm gửi hình ảnh về cuộc sống ở các thành phố Mỹ, hình xe, căn hộ của Cẩm, cũng như hình “siêu thị đẹp đẽ” nơi Cẩm đang làm việc. Dù Cẩm chỉ kiếm được khoảng 12 đô la/giờ với lương thủ quỹ nhưng những tấm hình của cô đã thể hiện sự tương phản rất lớn với cuộc sống của Lan. Tiếp đó, trước khi về thăm nhà lần đầu, Cẩm gửi cho Lan 200 đô la, cũng là lần đầu tiên cô gửi tiền cho em gái sau khi di cư sang Mỹ.

Lúc đó Lan chỉ mới 17 tuổi, nhưng cô đã đi làm thợ may trong một xưởng may ở Thủ Đức. Lan nói Cẩm đã hứa sẽ sắp xếp cho Lan cưới một người bên Mỹ, và nếu vụ hôn nhân đó không thành thì sẽ giúp Lan chuyển từ Thủ Đức lên Sài Gòn làm việc. Nhờ vậy, Lan có thể học nghề ở thành phố mà không phải làm việc trong điều kiện cực khổ ở xưởng may. Lan nhớ lại: “Chị ấy nói là sẽ giúp tôi về tài chính trong tương lai và tôi không phải lo lắng chuyện chuyển lên thành phố để tìm việc. Chị dặn tôi đừng có yêu ai ở Việt Nam, chỉ sẽ tìm người ở Mỹ để tôi kết hôn và qua sống với chị ở bên đó”. Đương nhiên Lan thấy những lời hứa đó thật hấp dẫn, và vì thế cô bỏ qua mọi cơ hội có thể chẳng đi tới đâu. Cô kể chi tiết:

Chị đi cả 10 năm mà chỉ cho tôi có 200 đô la. Trời đất, tôi có thể làm gì với 200 đô la đó? Mua nhà? Nuôi sống bản thân ở Sài Gòn? Chùng đó... mua xe đạp còn không nổi nữa là! Mỗi lần gửi thư về nhà, chị đều dặn tôi đừng yêu ai, nếu không tôi sẽ bị kẹt lại ở Việt Nam và chị sẽ không giúp gì được. Tôi nghe lời chỉ vì nghĩ rằng nếu không tìm được chồng bên Mỹ thì chị Cẩm cũng sẽ giúp tôi lên thành phố học nghề, chứ làm ở xưởng may cực quá. Mà chị ấy có hứa là giúp tôi lên Sài Gòn học nghề ở tiệm uốn tóc. Hằng ngày đi làm ở xưởng may, mấy người biết tôi có chị đang ở bên Mỹ đều hỏi tôi sao còn làm ở đây chị cho cực. Tôi phải nói là tôi

không muốn ở không, chán lắm, và chắc chắn là chị Cẩm sẽ giúp tôi khi có cơ hội về Việt Nam. Mọi người nghe vậy nên khi tôi nghỉ làm ở xưởng may, họ đều nghĩ là chị Cẩm đã giúp tôi chuyển lên Sài Gòn làm.

Khi về thăm Việt Nam lần đầu tiên, Cẩm vẫn chưa tìm được người nào bên Mỹ để kết hôn với Lan, và cô cũng không thể giúp Lan lên thành phố như lời hứa ban đầu. Lan cho biết:

Lần đầu về, chị ấy nói tôi phải kiên nhẫn rồi lần sau về sẽ giúp tôi lên Sài Gòn, tìm chỗ học nghề trong tiệm uốn tóc rồi qua Mỹ. Chị ấy nói sẽ giới thiệu tôi với một người bên Mỹ và tôi có thể làm việc ở tiệm uốn tóc khi được bảo lãnh qua đó. Lần về đầu tiên đó chị cho tôi 300 đô la, và tất cả chỉ có bấy nhiêu thôi! Chị ấy vẫn nói sẽ tiếp tục kiếm người để kết hôn và bảo lãnh tôi qua Mỹ. Tôi nghe lời, không dám làm trái ý vì sợ chị tôi giận. Nghe lời chị nên tôi đâu dám yêu ai ở Việt Nam.

Kể về những lời hứa hão của người thân di cư và nỗi thất vọng mà họ gây ra, những người ở quê nhà không khỏi tức giận và bức xúc. Cảm xúc đó thể hiện rõ trong giọng kể của Lan về cuộc đời mình khi cô nhận ra chị Cẩm không thể nào thực hiện được lời hứa. “Khi về Việt Nam lần thứ ba, chị cũng không nói gì đến chuyện có người về Việt Nam kết hôn với tôi. Làm như chưa bao giờ nói gì vậy đó! Tôi thấy quê quá”, Lan kể. “Tôi cũng có lòng tự trọng chứ, vậy nên tôi không tỏ ra quá tuyệt vọng và không muốn nhắc chuyện tìm người cưới tôi qua Mỹ nữa”. Lan kể về hy vọng tan vỡ của mình với giọng đầy cảm xúc:

Tôi yêu một anh làm chung xưởng may. Rồi tôi tự nhủ khỏi cần phụ thuộc vào anh chị nữa, và tôi lấy chồng để nương tựa còn hơn. Tôi đã chờ quá lâu mà có được giúp gì đâu. Tôi phải quyết định cho tương lai và cuộc sống mình thôi. Chồng tôi vẫn luôn nhắc nhở rằng mình có thể nghèo nhưng nếu mình sống đàng hoàng thì không có gì phải xấu hổ. Chúng tôi không cần phải phụ thuộc vào ai. Thế là tôi kết hôn và có hai con [giọng cô nghẹn ngào khi kể chuyện]. Nếu biết chị tôi không thể tìm người cưới tôi qua Mỹ, tôi đã không hy vọng nhiều thế. Tôi đã có thể yêu

người khác từ lâu. Tôi cảm thấy thật xấu hổ vì phải phụ thuộc vào chị ấy thời gian lâu như vậy vì không biết liệu chị có thể giúp tôi không. Chị Cẩm là chị lớn nên tôi phải nghe lời. Tôi cảm thấy ngượng vì đã kể với nhiều người chuyện chị tôi sẽ tìm chồng cho tôi qua Mỹ hoặc giúp tôi chuyển lên Sài Gòn làm việc...

Chúng ta có thể hiểu được bao nỗi ao ước mong chờ của Lan từ lúc cô 17 tuổi cho đến tuổi 25, khi đợi Cẩm thực hiện lời hứa về việc kết hôn và di cư, toàn là những sự kiện lớn lao đối với nhiều người phụ nữ có ước vọng đổi đời ở Sài Gòn mới. Cảm giác xấu hổ với mọi người xung quanh mà Lan trải qua nhiều năm vì đã tuyên bố sẽ được qua Mỹ cũng là tình trạng chung của những người thân ở quê nhà luôn mơ tới ngày được di cư.

Vì không thể cho Lan cơ hội di cư, hầu như tháng nào Cẩm cũng gửi tiền về cho cô kể từ lần về quê đầu tiên, phần nào để bù đắp cho những lời hứa không thực hiện được. Trong câu chuyện của mình, Cẩm tâm sự: “Đúng là tôi có hứa tìm cho nó một người bên Mỹ, nhưng mà khó lắm. Tôi cũng hỏi vòng vòng, nhưng mà tìm chồng chứ đâu phải thứ gì đi mua là được đâu. Cái này phải lịch sự và tế nhị, không thể nào nhào tới hỏi ‘Xin chào, anh có muốn cưới cô em gái nghèo của tôi ở Việt Nam không?’”. Cẩm chia sẻ về tâm trạng nôn nóng kết hôn đi Mỹ của Lan:

Tôi biết là nó rất buồn khi hiểu là việc này không làm nhanh được. Nó nôn nóng qua Mỹ quá. Nhưng mà không dễ tìm người nào cho nó. Còn chuyện chuyển lên thành phố sống, tôi đâu biết cuộc sống ở Sài Gòn đắt đỏ vậy. Chúng tôi cũng đi tìm một số nơi ở Sài Gòn và hỏi mấy người chủ tiệm uốn tóc để cho nó làm việc ở tiệm. Nhưng cuối cùng tôi thấy nếu nó sống ở Sài Gòn thì chi phí cao quá nên tôi bảo nó là tốt hơn nên ở Thủ Đức với ba mẹ, rồi tôi sẽ gửi cho nó 200 đô la/tháng. Tháng nào tôi cũng gửi bao nhiêu đó, chỉ thỉnh thoảng mới có gửi ít hơn, 50 hay 100 đô la, nhưng sau đó tôi cũng cố gắng bù lại vào mấy ngày lễ tết. Tôi luôn nhắc nhở nó là mọi việc chẳng dễ dàng đâu.

Tại sao Cẩm cứ dặn Lan không được yêu ai, như lời Lan nói, hay tại sao Cẩm không cho Lan biết sớm là mình không thể giúp được em? Nói chung, từ quan điểm người ngoài nhìn vào, có vẻ những lời hứa của Cẩm không thể thực hiện được. Vậy tại sao suốt 7 năm trời mà Cẩm vẫn cứ hứa sẽ giúp Lan chuyển lên thành phố trong khi cô đã biết từ đầu là chi phí quá đắt đỏ? Cẩm giải thích:

Bản thân tôi cũng hy vọng tìm được người giới thiệu cho Lan để kết hôn và di cư qua Mỹ. Lúc đầu tôi đâu biết là khó vậy. Nhưng dễ gì gặp được hay tìm được người phù hợp liền, mà Lan thì nôn nóng quá. Nó còn bồng bột tuổi trẻ. Nó muốn tôi phải tìm người ngay lần đầu tiên khi tôi về Việt Nam. Rồi nó muốn chuyển lên Sài Gòn ngay khi tôi trở lại. Tôi phải tìm chỗ ở tốt cho nó trên Sài Gòn, một chỗ mà tôi cũng đủ tiền để giúp. Nhưng tôi không có tiền để giúp nó chuyển lên thành phố. Tôi khuyên nó nên kiên nhẫn, nhưng nó đã lấy chồng làm cùng xưởng may. Bởi vậy nên giờ tụi nó sống trong căn nhà nền đất. Thấy nó vậy cũng buồn lắm chứ. Nó còn trẻ mà, không hiểu sao lại lập gia đình sớm vậy.

Một lời hứa suông có thể gây ra ảnh hưởng lớn về mặt tình cảm, như trong trường hợp của Lan, vì những lời hứa đó mang đến hy vọng cũng như lo lắng không biết người thân ở nước ngoài có thực hiện được hay không. Lan nghĩ Cẩm có thể tìm cho cô một người chồng bên Mỹ, và nếu không thì cũng giúp cô chuyển lên thành phố. Vấn đề nằm ở chỗ Lan cảm thấy chuyển lên thành phố hay lấy chồng nước ngoài đều là những phương cách giúp cô có thể đổi đời. Với Lan, cả hai lời hứa đều quá hấp dẫn nên cô đã chờ đợi gần chục năm! Trong trường hợp của Lan, thành viên gia đình ở nước ngoài đã chủ động đưa ra lời hứa. Chúng ta thấy qua các câu chuyện của cô, đôi khi lời hứa được dùng để quản lý gia đình. Trên phương diện nào đó, Cẩm muốn Lan không kết hôn để Cẩm có thể tìm một chàng trai phù hợp cho em. Bên cạnh đó, việc kết hôn, di cư và đổi đời luôn có mối liên hệ chặt chẽ trong thế giới của các gia đình xuyên quốc gia.

Cẩm đưa ra những lời hứa với Lan vì cô muốn giúp em và các thành viên khác trong gia đình có cuộc sống vật chất khá hơn. “Tôi muốn nó

kết hôn với người nào đó bên Mỹ để nó có cuộc sống tốt hơn và không bị mắc kẹt ở Việt Nam”, Cẩm giải thích. “Giờ thì mấy đứa con của nó sẽ nghèo hoài thôi”. Câu chuyện của Lan là câu chuyện của những khát vọng mong chờ người chị có thể giúp đỡ, tuy nhiên lời hứa lại phi thực tế và vượt ngoài khả năng thực hiện. Những lời hứa như giúp người thân xây nhà, di cư và đưa con cái họ sang Mỹ thường chỉ được... hứa cho vui, không suy tính kỹ về các nguồn lực cần thiết.

Từ những lời hứa hẹn không thành và nỗi thất vọng do ảo tưởng quá lâu về khả năng được đổi đời, chúng ta có thể hiểu tại sao Lan cảm thấy buồn, tức giận, xáo trộn cảm xúc và bị áp lực ở mức độ nào đó. Tuy vậy, những di dân và gia đình họ ở quê nhà thường tránh đối đầu với nhau. Sau khi những người không di cư hiểu rằng không thể tin vào lời hứa của di dân thì mối quan hệ của họ vẫn tiếp tục trong sự đồng thuận, nhưng lòng tin, lòng trung thành và tình yêu thương đã bị ảnh hưởng rất nhiều. Như với Lan, cô nói mối quan hệ với Cẩm “vẫn bình thường, và tôi vẫn xem chị là chị gái. Nhưng từ giờ trở đi, tôi sẽ cẩn thận với những gì chị ấy hứa với tôi”.

## SỰ IM LẶNG XUYÊN QUỐC GIA

Có ít nhất 5, 6 trường hợp người ở quê nhà đau buồn kể rằng họ không nghe tin gì từ người thân ở nước ngoài sau một lần về thăm nào đó<sup>1</sup>. Họ cho biết vì các thành viên di cư không thể thực hiện lời hứa nên

---

<sup>1</sup> Sarah Mahler viết về vị thế quyền lực không cân bằng (unequal power relations) giữa người di cư và người ở quê nhà trong gia đình xuyên quốc gia. Bà cho rằng mức độ liên lạc khác nhau “thể hiện và giải thích cho sự bất cân bằng trong vị thế và sự phụ thuộc tương ứng” (2001, trang 610). Tôi xin lưu ý ở đây công nghệ liên lạc chỉ có tác dụng khi có người bắt đầu liên lạc trước, chưa kể những di dân không phải lúc nào cũng tiếp cận công nghệ nhiều hơn người ở lại. Mức độ tiếp cận liên lạc phân chia không đồng đều cả ở quê nhà và ở Mỹ, và không có chuẩn nào cho việc ai liên lạc thường xuyên hơn. Khoảng cách địa lý và khác biệt về thời gian ảnh hưởng đến việc một người có thể quyết định không nghe máy, không trả lời email, hay không hồi đáp lại trên Skype. Nói cách khác, có công nghệ không có nghĩa là những người sử dụng nó muốn duy trì liên lạc.



đã chọn cách im lặng và không hề liên lạc về nhà. Ở các gia đình khác, các di dân chi tiêu hết cả tiền để dành và không thể tiếp tục gửi tiền về quê nhà, thế là họ cắt liên lạc để tránh ngượng ngùng và xấu hổ<sup>1</sup>.

Câu chuyện tiếp theo kể về Quang Trần, nhân viên vệ sinh buồng lái máy bay ở Atlanta, Georgia, đã cắt liên lạc với người chị 54 tuổi, tên Trúc, sau khi không thể thực hiện lời hứa với bà. Bà Trúc không có việc làm; chồng lái taxi nuôi gia đình (họ có 2 đứa con: con trai 21 tuổi và con gái 14 tuổi) với khoản thu nhập 6 triệu đồng/tháng, trong đó 2 triệu phải để dành trả tiền thuê nhà trọ khoảng 45m<sup>2</sup>. Mặc dù có thu nhập thấp, bà Trúc vẫn muốn cho con trai đi học ở Úc, chi phí mất khoảng 18.000 đô la/năm, một số tiền mà vợ chồng bà phải mất cả đời mới để dành được. Bà hy vọng con trai có thể ở lại Úc sau khi học xong và bảo lãnh gia đình sang đó sống. Kế hoạch lớn hơn của bà Trúc, mặc dù chỉ mới là ý tưởng, là di cư toàn bộ gia đình sang Úc. Cách đây bốn năm, bà nói chuyện này với Quang và ông hứa sẽ giúp cho con trai bà sang Úc. Bà kể lại những ý định của người em:

Tôi biết việc này cũng tốn khá nhiều tiền nhưng Quang nói là chú ấy lo được. Chú ấy nói ở bên Mỹ có nhiều cách để vay tiền, chứ không như ở Việt Nam, muốn vay tiền phải có nhiều tài sản để thế chấp. Ngoài ra, nếu vay tiền ở Việt Nam thì lãi suất cũng quá cao, biết bao lâu mới trả hết. Để lo cho con học xong ở Úc, chúng tôi phải vay rất nhiều tiền, nghĩa là tiền lãi rất cao, nên tôi mới nhờ Quang giúp. Chú ấy nói ít nhất cũng giúp năm đầu tiên con tôi qua Úc học, sau đó sẽ giúp vay tiền cho mẹ con tôi. Chú ấy biết con tôi học rất chăm và nó sẽ kiếm tiền cho chú ấy trả ngân hàng, vì thế chú ấy sẵn sàng chấp nhận rủi ro để vay tiền cho chúng tôi.

Ba năm sau khi ông Quang hứa hẹn, con trai bà đã đến lúc phải quyết định ở Việt Nam hay sang Úc để học đại học. Lúc đó, bà Trúc biết rằng ông Quang không thể nào giúp họ được. Bà kể chuyện xảy ra như sau:

---

<sup>1</sup> Để có cái nhìn sâu hơn về tình trạng áp lực xã hội khiến người di cư không trở về quê nhà do cảm thấy xấu hổ về điều kiện kinh tế hạn hẹp của mình, xem Carling, 2002.

Chúng tôi không nghe tin gì từ chú ấy hơn năm nay rồi. Cách đây 9 tháng chú ấy nói sẽ về thăm nhưng sau đó không nghe tin tức gì nữa. Chúng tôi không biết có chuyện gì với chú ấy không. Chúng tôi cố gắng gọi điện, email, viết thư nhưng không bao giờ nhận được hồi âm. Chúng tôi hỏi vài lần xem thử chú ấy có giúp được không vì con trai tôi cần phải làm giấy tờ và phải trả học phí từng phần. Tôi chỉ muốn trả học phí khi chú Quang nói sẽ gửi tiền. Nhưng chúng tôi không nhận được liên lạc gì của chú ấy hết, và tôi đoán là việc này có liên quan đến lời hứa trước đây của chú ấy. Tôi viết thư cho chú ấy nói rằng nếu không giúp con tôi qua học bên Úc được thì cũng không sao. Tôi có thể hiểu mà.

Nhìn phòng trọ nhỏ bé của bà, con trai ngủ ở sàn bếp, còn con gái ngủ ở văng ngoài phòng khách, tôi cảm thấy sốc khi thấy sự khập khiễng, nếu không nói là trái ngược, giữa kế hoạch lớn di cư sang Úc với thực trạng cuộc sống của gia đình bà. Khi tôi hỏi bà có biết ông Quang kiếm được bao nhiêu tiền ở Mỹ không, hay có biết ông ấy định giúp con bà học ở nước ngoài bằng cách nào không, bà trả lời:

Chú ấy thường rất rộng rãi với gia đình tôi. Chú ấy đã cho chúng tôi tiền vài lần khi chúng tôi nhờ, như cách đây vài năm chú ấy cho chồng tôi 3.000 đô la để mua bằng lái làm nghề lái xe taxi trong thành phố. Trong lần về thăm cuối cùng, Quang nói sẽ giúp chúng tôi bằng tiền túi, nếu không thì chú ấy cũng giúp vay ngân hàng. Theo tôi biết thì vay tiền ở Mỹ không khó khăn gì. Lãi suất vay ở Mỹ cũng thấp hơn Việt Nam rất nhiều, nên tôi nghĩ chỉ cần Quang giúp chúng tôi năm đầu, sau đó con trai tôi có thể vừa học vừa làm ở Úc và trả nợ cho Quang nếu cần thiết.

Sau này khi gặp Quang ở Atlanta, tôi mới biết rằng ông cảm thấy bà chị đã đòi hỏi ông quá nhiều tiền. Ông nói mình cần thời gian suy nghĩ về lời yêu cầu một số tiền lớn như vậy, và giải thích là do bà chị đã đề cập vấn đề này quá đột ngột. Khi bà Trúc yêu cầu nhờ được giúp đỡ tài chính trong một lần ông Quang về thăm, ông cảm thấy bị buộc phải đồng ý và đưa ra một lời hứa mà ông không thực hiện được.

Ông kể: “Lần cuối tôi về thăm quê cách đây khoảng gần một năm, chỉ vài ngày trước khi tôi chuẩn bị về lại Mỹ, chị ấy [bà Trúc] đã kêu tôi ra quán cà phê. Thái độ của chị tôi lúc đó rất nghiêm trọng, làm tôi tưởng gia đình có chuyện gì. Tôi thấy lo quá, nhưng bỗng nhiên chị bắt đầu hỏi xin tiền. Chị đưa ra một danh sách dài những thứ gia đình cần. Tôi không nói gì, và tôi nghĩ vì thế mà chị tôi cảm thấy tôi không thể giúp được”. Quang kể chi tiết về việc bà Trúc đòi một số tiền lớn:

Đột nhiên chị ấy nói về chuyện con trai sẽ đi học ở Úc, mà trước giờ tôi có nghe gì về việc này đâu. Tôi biết giáo dục rất quan trọng, vì thế tôi cảm thấy bị ép buộc phải đồng ý với kế hoạch này. Nhưng làm sao tôi giúp được 18.000 đô la/năm, lấy đâu ra? Tôi không thể giúp số tiền lớn như vậy. Vay tiền cũng đâu có dễ. Không hiểu chị ấy nghe ở đâu mà nói người ta kêu ở Mỹ có thể vay tiền ngân hàng dễ dàng. Tôi cũng đã hỏi rồi nhưng tôi không đủ điều kiện để vay. Rồi lỡ chị ấy không thể trả tiền vay thì sao? Lúc đó tôi phải làm sao?

Tôi hỏi Quang định giải quyết việc này thế nào vì bà Trúc cho biết ông đã không liên lạc với họ một thời gian, ông nói:

Cũng lâu rồi tôi không liên lạc với họ, chắc cũng hơn một năm rồi. Tôi cũng không định về quê năm tới vì không có đủ tiền. Nếu sang năm về chơi thì tôi cũng phải dành dụm ít tiền để cho họ. Tôi muốn đợi xem sao. Tôi có nhận thư từ và email của chị ấy nhưng không trả lời vì tôi cần phải cân nhắc. Tôi chờ đợi với hy vọng chị tôi sẽ quên vấn đề tiền bạc đi. Nhưng mỗi lần viết thư chị ấy toàn nói chuyện đó. Chị tôi nói con trai không đi học ở Úc cũng được nhưng lại đòi tiền cho thứ khác. Lúc nào cũng có việc này việc kia. Lần gần đây nhất, chị đòi tôi giúp đưa con học đại học ở Việt Nam với mức phí là 5.000 đô la/năm, thấp hơn so với học ở Úc nhưng đó cũng là số tiền lớn.

Như vậy, đòi hỏi của các thành viên gia đình ở quê nhà có vẻ hơi quá lớn và phi lý. Tuy nhiên, điều này có thể giải thích được, vì những người di cư như Quang thường cho gia đình quà cáp và tiền bạc để thể hiện

sự giàu có, phát đạt và thành công. Mariano Sana lập luận rằng những người di cư đôi khi vẫn gửi tiền về ngay cả khi bản thân họ đang gặp khó khăn vì họ muốn duy trì hình tượng thành công<sup>1</sup>. Thêm vào đó, trong không khí chi tiêu rộng rãi theo kiểu bù đắp của di dân, các thành viên gia đình tại quê nhà cảm thấy dễ dàng hỏi xin tiền người thân vì nghĩ họ sẽ sẵn sàng cho tiền hoặc chi trả cho mình. Bản thân những di dân cũng không cưỡng lại được ý muốn hứa hẹn đôi điều trong thời gian ngắn họ về thăm quê hương.

Tôi đã chứng kiến hàng chục trường hợp người thân ở nước ngoài vô tư hứa hẹn sẽ mua những đồ đắt tiền (như xe máy, đồ dùng đắt tiền, quần áo, và những thứ xa xỉ khác) một cách rất vui vẻ, để qua đó thể hiện tình hình tài chính được cho là mạnh của họ! Jose Itzigsohn và đồng nghiệp cho rằng những di dân phô trương khả năng tài chính của họ ở quê nhà đôi khi vì “đó là cách duy nhất để tận hưởng thành quả của những ngày làm việc vất vả bên Mỹ; cũng là cách họ thỏa mãn với một vị thế mới mà họ không có ở Mỹ”<sup>2</sup>. Lê Anh Tú Packard thấy rằng “qua thời gian, hình mẫu về một bên là Việt kiều giàu có, phô trương và kiêu ngạo; một bên là ‘dân nhà quê’ dốt nát, lạc hậu và nghèo túng đã được dần thay thế bằng những quan điểm đa sắc thái hơn”<sup>3</sup>.

Tuy nhiên, số liệu cho thấy những người không di cư biết rất ít về cuộc sống, mức thu nhập cũng như khả năng mua sắm của di dân. Ông Quang từng nói “Sự thật là nếu bạn sống ở Mỹ, bạn phải cho gia đình thấy là bạn có thể gửi tiền về... Nếu không họ sẽ nghĩ rằng bạn thất bại”. Ông còn nói thêm: “Là một thành viên gia đình sống bên Mỹ, bạn phải

<sup>1</sup> Sana viết: “Nhiều di dân gửi tiền về nhà để giúp gia đình trả các chi phí hằng ngày. Việc gửi tiền thể hiện lòng vị tha, tận tâm hay có thể đơn giản chỉ là tình thương. Điều này cũng chuyển tải thông điệp về sự thành đạt của người di cư ở Mỹ. Tuy nhiên, thông điệp này không phải lúc nào cũng đúng: nhiều di dân dù rất khó khăn về tài chính nhưng vẫn gửi tiền về nhà để gia đình không nghi ngờ về sự thật đó” (2005, trang 238).

<sup>2</sup> Itzigsohn et al, 1999, trang 335.

<sup>3</sup> Packard, 1999, trang 82.

gửi tiền đều đặn về nhà để chứng tỏ bạn quan tâm đến gia đình và có thể gửi tiền cho họ”. Vì vậy, cho dù thất hứa và cắt liên lạc, nhưng việc Quang đều đặn gửi tiền về Việt Nam, cũng như cách chi tiêu và cho tiền trong mỗi lần về thăm, làm cho người chị, bà Trúc, nghĩ rằng ông đã đạt được Giấc mơ Mỹ giàu có và thành công.

## TAN VỠ KHÔNG CHỈ MỘT LỜI HỨA

Những bất đồng xã hội do thất hứa có xu hướng dẫn đến việc hạn chế liên lạc với gia đình, theo đó tiền gửi về nhà cũng giảm, nhất là trong điều kiện có khoảng cách về địa lý và thời gian. Đây cũng là cách phổ biến để né tránh ràng buộc trong mối quan hệ tình cảm gia đình xuyên quốc gia. Tuy nhiên, cũng có trường hợp câu chuyện kết thúc bằng xung đột. Trường hợp mâu thuẫn căng thẳng nhất mà tôi chứng kiến là của Định, 36 tuổi, và người chú của anh là ông Sơn, 48 tuổi. Định làm thợ mộc ở vùng Bắc California, mỗi lần về Sài Gòn anh đều chi tiêu rất phóng khoáng ở các quán bar và hộp đêm, điển hình cho kiểu tiêu thụ bù đã được đề cập ở Chương 6. Ông Sơn có một tiệm tạp hóa nhỏ ở Sài Gòn, mỗi tháng kiếm được khoảng 1.000 đô la và thuộc tầng lớp trung lưu, xét trong bối cảnh văn hóa xã hội có đến 2/3 người dân thu nhập thấp hơn 350 đô la/tháng<sup>1</sup>.

Trong bữa ăn tối với vợ chồng ông Sơn tại nhà họ, tôi được nghe kể về một số chuyện xảy ra khi Định về thăm. Ông Sơn bực mình với cách chi tiêu hoang phí của Định ở Sài Gòn, không phải vì ông muốn kiểm soát thói quen tiêu tiền của Định, mà vì ông cảm thấy thỉnh thoảng phải đáp lễ Định bằng những bữa ăn, chơi hay đi du lịch. Ông cho rằng Định chỉ phô trương khoe khoang, chứ đó không phải là thu nhập thực tế của Định ở Mỹ<sup>2</sup>. Bên cạnh đó, có lúc Định hứa sẽ mua cho ông một chiếc xe hơi,

---

<sup>1</sup> Mai et al, 2001.

<sup>2</sup> Mặc dù không phổ biến, vẫn có trường hợp người không di cư, qua nhiều nguồn thông tin, biết được sức mua trên thu nhập của người di cư.

một lời hứa mà ông thừa biết là Định sẽ không làm được. Ngay cả một chiếc xe hơi rẻ như Honda Civic cũng có giá gần 40.000 đô la ở Sài Gòn do thuế cao, và phải trả bằng tiền mặt, vì tín dụng chỉ áp dụng cho một số cá nhân có uy tín. Vì biết các di dân không giữ được lời hứa nên những người không di cư cảm thấy người thân ở nước ngoài giấu giếm thu nhập thực tế để huênh hoang với mọi người ở quê nhà. Vấn đề tiền bạc trong mối quan hệ chú cháu cũng ảnh hưởng tới gia đình ông Sơn, ông cho biết:

Vợ tôi là người rất tần tiện và có trách nhiệm. Không có bà ấy, chúng tôi không thể mua nhà hay có cửa hàng này để làm ăn. Vợ tôi để dành tiền và còn nhờ gia đình bên ngoại giúp đỡ. Mặc dù tôi cũng có một người chị sống ở Mỹ nhưng không được giúp đỡ gì hết. Tất cả những thứ chúng tôi có đều từ gia đình vợ tôi, dù họ chẳng có người nào ở nước ngoài. Vợ tôi luôn nhắc tôi phải tiêu pha cẩn thận mỗi khi Định về thăm. Bà ấy nói Định là người tiêu hoang, không lo lắng gì cho tương lai mà chỉ tiêu xài cho sướng khi ở Việt Nam. Bà ấy luôn nói tôi nên bớt quan tâm đến vật chất đi, và tỏ vẻ không vui khi tôi quá hy vọng Định sẽ mua xe hơi cho chúng tôi.

Khi tôi hỏi riêng ý kiến của vợ ông Sơn, bà cũng nói giống chồng và còn thêm rằng bà cảm thấy Định có tác động không tốt đến ông Sơn. Bà nói: “Tôi biết là họ ham vui, họ làm việc cực khổ ở bên [nước ngoài], nên tôi có thể hiểu việc Định mỗi lần về thăm đều mời chú ra ngoài chơi mỗi đêm”. Rồi bà tiếp tục nhấn mạnh cách chi tiêu của Định đã trở thành gánh nặng cho họ:

Nhưng chúng tôi không có khả năng chi trả cho những thứ mà thằng Định muốn, ví dụ như đi ăn ở nhà hàng đắt tiền. Đúng là nó trả tiền nhưng chúng tôi cũng phải mời nó lại những bữa khác chứ, đâu thể để nó mời ăn hoài được! Vấn đề là chồng tôi muốn “chơi” ngang hàng với Định, nhưng nhà tôi chịu sao nổi. Mỗi lần Định về thăm nhà là chồng tôi tiêu gần hết cả tháng thu nhập của chúng tôi. Không hiểu sao ông muốn chi nhiều tiền cho thằng Định, hay ông nghĩ là nếu

chiều lòng nó thì nó sẽ mua xe hơi cho chúng tôi. Nhưng tôi nói với ông là thằng Định lấy đâu ra nhiều tiền! Tôi nghe người ta nói là nó không kiếm được nhiều tiền. Vậy làm sao nó mua xe cho chúng tôi? Mà nó cũng không nên hứa như vậy với chúng tôi.

Ở mức độ nào đó, vợ chồng ông Sơn đã đề cập đến mô hình cho nhận quà cáp của Mauss<sup>1</sup>, trong đó nhấn mạnh một món quà cho đi sẽ được đáp lại bằng nghĩa vụ tương ứng. Theo quan điểm của họ, các thói quen chi tiêu của Định là những món quà phải được “đáp lễ”. Đúng vậy, lịch sử lâu đời của các sách vở về nhân chủng học và xã hội học, bắt đầu với Marcel Mauss, đã cho thấy những quy luật phức tạp của việc cho nhận quà cáp<sup>2</sup>. Quà tặng có thể thể hiện những phương diện quan trọng trong đời sống xã hội, bao gồm cả vị thế và vai trò xã hội. Nhưng trên hết, việc nhận quà sẽ đi đôi với nghĩa vụ đền đáp. Trong các xã hội nguyên thủy, nếu không hồi đáp khi nhận quà thì sẽ bị xã hội chê cười, hay tệ hơn là có thể xảy ra xung đột<sup>3</sup>. Dĩ nhiên trong xã hội hiện đại, những quy định “trả lễ” như vậy không còn tồn tại, nhưng cuộc sống đương đại có một số “quy chuẩn đáp lễ” nhất định thể hiện qua nghĩa vụ (obligation) và kỳ vọng (expectation)<sup>4</sup>.

Tương tác phức tạp giữa sự kỳ vọng và những quy chuẩn đáp lễ gắn liền trong mối quan hệ xã hội giữa Định và ông Sơn đã thể hiện trong một tối tôi đi cùng với họ đến quán Bar 333. Như những Việt kiều khác, Định hay mời tất cả những người quen biết mỗi khi đi chơi ở Sài Gòn. Buổi tối đi chơi với Định, ông Sơn và hơn chục người bạn Định là một ví dụ điển hình cho một va chạm nhỏ có thể xảy ra trong quá trình trao đổi và kỳ vọng về tiền bạc, bên cạnh vấn đề cấm kỵ không muốn thể hiện điểm yếu về tiền bạc của di dân. Quán bar này chủ yếu phục vụ người

<sup>1</sup> Mauss, 2000.

<sup>2</sup> Carrier, 1995; Levi-Strauss, 1965; Malinowski, 1932; Mauss, 2000.

<sup>3</sup> Codere, 1950.

<sup>4</sup> Gouldner, 1960.

địa phương, chỉ có rải rác một vài bàn của Việt kiều đang có tiệc. Khi bắt đầu gọi thức ăn và đồ uống, 15 người chúng tôi chia thành nhóm 2-3 người nói chuyện.

Lúc người phục vụ đến ghi món, như mọi khi, Định muốn gọi vài chai Cognac cao cấp nhưng lần này ông Sơn phản đối. Tôi nghe thấy ông Sơn nói tối nay ông sẽ trả tiền nên mọi người nên gọi bia chai, giá thấp hơn nhiều so với Cognac. Điều này cũng hợp lý vì ông Sơn chỉ có thể thỉnh thoảng đáp lễ cho những dịp ăn chơi, nên ông không muốn trả quá nhiều tiền. Thực ra chính vì lý do này mà ban đầu ông rủ mọi người đến quán bar chủ yếu dành cho người Việt, chứ không phải quán bar cho người nước ngoài ở khu trung tâm thành phố. Trong khi người phục vụ chờ chúng tôi quyết định, tiếng ồn ào chói tai xung quanh làm tôi không thể nghe cuộc nói chuyện giữa Định và ông Sơn. Sau đó đột nhiên tôi thấy Định xô cái bàn cao chỗ chúng tôi đang đứng, làm ly tách rơi cả xuống sàn và mọi người phải tránh ra để nhân viên thu dọn. Chúng tôi tản đi về, mọi người (kể cả tôi) có vẻ không hiểu chuyện gì đã xảy ra. Tôi bắt taxi về nhà, trong đầu vẫn thắc mắc nhiều câu hỏi.

Hôm sau tôi gọi ông Sơn để hẹn uống cà phê, hy vọng ông có thể cho tôi biết chuyện xảy ra đêm trước. Chúng tôi gặp ở quán cà phê gần nhà ông, và cả vợ ông cũng ra. Ông Sơn bắt đầu cuộc nói chuyện bằng lời xin lỗi về chuyện đã xảy ra. Tôi nói không có vấn đề gì nhưng tôi hy vọng ông và Định có thể nhanh chóng giải quyết xích mích này. Vợ ông Sơn ngay lập tức đáp lời tôi: “Thằng Định hờm hĩnh quá, lúc nào cũng muốn tỏ ra có nhiều tiền lắm”. Tò mò với lời nhận xét này, tôi hỏi ông Sơn và ông bắt đầu câu chuyện như thể tôi là “người phân xử”:

Tối qua trước khi đi chơi vợ tôi đã khuyên nên mời mọi người đến quán bar người Việt cho đỡ tốn tiền. Bà nói lần này tôi nên trả tiền vì Định đã mời chúng tôi nhiều lần, mà chúng tôi cũng bận quá không thể mời Định cơm tối hay đi ăn ở nơi sang trọng. Tôi đồng ý và quyết định rủ mọi người đến quán bar bình dân, như anh đã thấy. Đồ uống ở đó rẻ và trong thực đơn cũng không có món nào đắt quá. Thường họ không có



sản loại Cognac đắt tiền nhưng nếu mình cần thì họ cũng có thể đi mua ở chỗ khác về phục vụ. Lúc đầu tôi nói Định mình kêu bia thôi, không cần đồ uống đắt tiền quá, nhưng Định vẫn đòi người phục vụ đi mua loại Cognac đắt tiền đó.

Theo những gì tôi chứng kiến thì đó chưa hẳn là nguyên nhân chính của vụ xích mích giữa hai người. Trả lời cho thắc mắc của tôi, ông Sơn nói: “Tôi nghĩ lỗi chủ yếu là do tôi. Tôi nói hơi nặng lời với Định vì tôi rất bực mình khi Định chỉ muốn tỏ vẻ khoe khoang tiền bạc. Mấy lần nó hứa mua xe hơi cho chúng tôi nhưng vợ tôi đã khiến tôi tin rằng nó không dễ gì có đủ tiền để làm việc đó!”. Ông nói thêm:

Tôi muốn nó bớt tiêu xài hoang phí và đừng có hứa lung tung với mọi người vì vợ tôi nói nó còn hứa với nhiều người ở quê nữa. Vậy nên khi tôi nói để tôi trả tiền, nó nhất định phải kêu món đắt tiền không có trong thực đơn cho tôi khỏi trả tiền. Nói chung lâu lâu làm vậy cũng được. Thỉnh thoảng phô trương mình là người ở bên [nước ngoài] về cũng không sao. Nhưng lúc nào Định cũng vậy. [Ông đã nói gì “nặng nề” với cậu ấy?] Tôi nói, tôi biết nó kiếm được bao nhiêu tiền bên Mỹ, và nói thêm: “Mày có kiếm được nhiều tiền lắm đâu, sao lúc nào cũng muốn phô trương vậy?” Và đó là lúc đó nó nổi giận và xô cái bàn ở quán...

Tối đó cũng là lần cuối tôi gặp Định. Nhiều tuần lễ sau, tôi tiếp tục gọi cho anh ta nhưng không có hồi âm. Tuy vậy, ông Sơn vẫn gọi và nhắn tin cho tôi mỗi khi tôi về nước. Cho đến thời điểm này ông Sơn nói Định vẫn chưa liên lạc lại với ông nhưng ông tiếp tục liên hệ với mẹ Định (chị ông Sơn) ở Florida. Ở đây chúng ta có thể phân tích ba vấn đề liên quan đến xung đột giữa Định và ông Sơn. Thứ nhất là tình huống giữa ông Sơn và bà vợ. Cảm thấy áp lực khi vợ cố ngăn cản ông đưa theo cách chi tiêu của Định, ông Sơn cảm thấy lo lắng và căng thẳng về vấn đề trả tiền, vì thế ông đã ngầm ra hiệu cho Định đừng nên chi tiêu quá mức. Thứ hai, có lẽ vợ chồng ông Sơn rất coi trọng chuyện “có qua có lại”, nhất là khi có khả năng Định cuối cùng sẽ mua xe hơi cho họ! Nhưng do không thể đáp lễ tương xứng với nhiều lần Định đã chi tiêu cho họ, họ cảm thấy

ngại và bất lực trong mối quan hệ không cân xứng này<sup>1</sup>, và thậm chí còn giận Định vì không thể mua xe cho họ. Điều này có thể là lý do khiến ông Sơn đặt Định trở về “đúng vị trí” khi đề cập đến thực tế thu nhập của anh ta không đủ để thường xuyên khoe khoang quá mức và nên chấm dứt ý nghĩ hứa hẹn đi. Nguyên nhân thứ ba là do Định cảm thấy bị bề mặt khi ông Sơn chỉ ra điểm yếu về tiền bạc của anh ta trước mọi người, điều hiếm khi xảy ra trong các gia đình xuyên quốc gia. Việc bị “quê độ” trước mọi người khiến Định nổi khùng ở quán bar và kết quả là anh ta sau đó đã hạn chế, hay thậm chí cắt hẳn mọi liên lạc. Định cảm thấy xấu hổ không chỉ vì ông Sơn tỏ ra nghi ngờ về chuyện thanh toán ở quán bar mà ông còn lấy đi cơ hội tỏ vẻ thành đạt với tư cách là Việt kiều Mỹ của Định. Ông cũng phôi bày điều “có thể là sự thật”: thực chất là Định chi tiêu vượt quá mức thu nhập và có thể không bao giờ thực hiện được lời hứa mua xe cho ông Sơn.

Trong các gia đình xuyên quốc gia, một trong những điều cấm kỵ là tiết lộ điểm yếu về tiền bạc của di dân, dù là đặt câu hỏi hay tỏ ra nghi ngờ về khả năng thanh toán của di dân trước những người khác. Làm vậy là nghi ngờ về ý thức lưu thông tiền tệ (tức là gửi tiền về hay chi tiêu tiền ở Việt Nam - ND) của người di cư, hay tệ hơn là cho mọi người thấy họ là những di dân không thành đạt. Nhiều nghiên cứu đã chỉ ra rằng các di dân đã dùng “việc phô trương chi tiêu (spending displays) để khẳng định thành công của mình ở Mỹ”<sup>2</sup>. Các nghiên cứu khác cũng đã ghi nhận vấn đề tương tự này trong trường hợp của di dân trở về quê nhà ở Philippines<sup>3</sup>, Mexico<sup>4</sup> và Cộng hòa Dominica<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> Theo lời Peter Blau thì: “Một người có thể chiếm thế thượng phong hơn người khác khi cho họ những lợi ích mà họ không thể trả ơn được, từ đó thu phục họ bằng sức nặng chịu ơn đối với mình... Sự bất cân xứng về nghĩa vụ xảy ra trong các tương tác xã hội đã tạo nên sự khác biệt về quyền lực. Do không thể hồi đáp những lợi ích được cho, người nhận buộc phải tuân theo các yêu cầu của người cho, do đó đã khiến người cho có quyền lực cao hơn người nhận” ([1964] 2009, trang 113, 140).

<sup>2</sup> Sana, 2005, trang 239.

<sup>3</sup> Espiritu, 2003.

<sup>4</sup> Goldring, 1998.

<sup>5</sup> Georges, 1990.

...

Trong ba gia đình xuyên quốc gia đề cập ở trên, chúng ta có thể thấy được sự phức tạp của bất đồng xã hội bắt nguồn từ những lời hứa của các di dân. Trường hợp thứ nhất, Cẩm muốn duy trì quyền lực xã hội với em gái bằng cách yêu cầu Lan trì hoãn chuyện yêu đương cũng như dừng di chuyển lên thành phố suốt gần một thập kỷ. Lan hy vọng Cẩm, một ngày nào đó, có thể thực hiện lời hứa sắp xếp một cuộc hôn nhân cho Lan để có thể di cư ra nước ngoài, hoặc có thể di chuyển lên thành phố, nơi cô có thể có nhiều cơ hội đổi đời hơn. Trường hợp thứ hai, ông Quang nhất thời đưa ra lời hứa giúp con trai bà Trúc đi học ở Úc, chỉ để sau đó (hoặc thậm chí ngay khi đưa ra lời hứa) nhận ra rằng công việc với mức lương thấp của ông sẽ không bao giờ cho phép ông giúp gia đình chị gái một số tiền lớn như vậy. Cách đối phó của ông Quang sau đó là tránh liên lạc với bà Trúc, và đây có lẽ là cách phổ biến nhất của các di dân trong gia đình xuyên quốc gia dùng để né tránh tình huống khó xử vì không muốn thể hiện khả năng hạn chế trong việc hỗ trợ tài chính, và điều này đôi khi dẫn đến việc mối quan hệ bị chấm dứt. Trường hợp cuối cùng, Định tiêu tiền hoang phí để khóa lấp vị thế thấp ở bên Mỹ và để bù đắp cho việc không thể thực hiện lời hứa mua xe hơi cho ông chú, một lời hứa chỉ mang tính chất khoe mẽ là chính. Hành vi phô trương này đã bị ông Sơn phơi bày, dẫn đến xung đột ở quán bar và sau đó là chấm dứt liên lạc giữa hai chú cháu.

Trong bối cảnh Việt Nam có nhiều thay đổi vĩ mô sau cải cách thị trường, nhiều thành viên ở quê nhà của các gia đình xuyên quốc gia thấy người thân ở nước ngoài có vẻ có nhiều tiền, rõ ràng là do cách họ chi tiêu phóng khoáng theo kiểu bù đắp. Trong hoàn cảnh nhiều năm thiếu thốn về vật chất, những thành viên gia đình đột nhiên trở về từ nước ngoài với lời hứa mang lại cuộc sống và tương lai tươi đẹp hơn. Bằng những lời hứa, các di dân đã mang đến ảo tưởng và giấc mơ đổi đời cho các thành viên gia đình ở quê nhà. Cách phô trương tiền bạc giả tạo của di dân cũng tạo nên văn hóa kỳ vọng cao cho những người không di cư, nên đôi khi họ có những đòi hỏi quá đáng về tiền bạc đối với di dân.

Diễn biến phức tạp của tâm trạng kỳ vọng và thất vọng thể hiện rõ nét ở văn hóa chi tiêu đua đòi mới nổi lên cũng như ở hậu quả mà những thành viên gia đình ở quê nhà phải gánh chịu, khi người thân ở nước ngoài thất hứa trong bối cảnh vật chất của Sài Gòn mới.

KẾT LUẬN

**ĐỒNG TIỀN ĐẶC BIỆT  
TRONG CÁC GIA ĐÌNH  
XUYỀN QUỐC GIA  
CÓ THU NHẬP THẤP**

*T*hiếu tiền khắc họa về dòng tiền trong các gia đình xuyên quốc gia có thu nhập thấp, cụ thể là trong kênh di dân Việt-Mỹ. Các cuộc phỏng vấn cho chúng ta thấy tính chất bất cân xứng đặc trưng do khác biệt về địa lý thể hiện qua các khía cạnh tiền bạc, nghĩa vụ, địa vị và giá trị trong cuộc sống gia đình ở các lĩnh vực xã hội xuyên quốc gia. Nghiên cứu của tôi cho thấy tình trạng tiền tài vật chất rõ ràng có thể thắt chặt tình cảm giữa các thành viên gia đình xuyên quốc gia, nhưng bên cạnh đó cũng mang lại những hậu quả tiêu cực khiến họ xa cách nhau. Tập trung phân tích dòng tiền gửi về quê nhà, chúng ta có cái nhìn rõ nét để hiểu tại sao tài sản hữu hình (visible capital) của những người trở về lại tương phản với lao động vô hình (invisible labor) của họ. Chúng ta có thể thấy hiện trạng âm ỉ của những giấc mơ đổi đời bế tắc và sự bấp bênh tài chính bị che đậy, nếu không nói là chôn chặt, một cách có chủ ý trong các lần về thăm quê nhà của các di dân. Đây là nguyên nhân giải thích tại sao

quá trình lưu thông tiền tệ lại phức tạp, nhiều mâu thuẫn và bất cân xứng như vậy, nhưng đó là cách các di dân khỏả lấp thất bại của mình ở đất khách để có một vị trí xã hội ở quê nhà.

Trong quá trình so sánh, tương phản tài sản hữu hình với sự lao động vô hình của di dân trên kênh Việt-Mỹ, bằng cách nào chúng ta có thể xem tiền kiều hối là một loại “tiền đặc biệt” (special money)?<sup>1</sup>. Phân tích về những đồng tiền đặc biệt này, một lần nữa, cho thấy bối cảnh ước mơ tiến thân bị bóp nghẹt do sự bất công của chủ nghĩa tư bản Mỹ. Tác giả Viviana Zelizer từng viết trong một nghiên cứu có ảnh hưởng sâu xa về tiền như sau: “Không phải mọi đồng đô la đều như nhau... Mỗi đồng tiền ... đều có sự khác biệt, không chỉ khác về con số mà còn khác về bản chất”<sup>2</sup>. Phân tích của bà tập trung đánh giá quan niệm từng cho rằng đồng tiền đơn giản chỉ là một “công cụ đơn lẻ, có thể hoán đổi, phi cá nhân tuyệt đối”<sup>3</sup>.

Trên thực tế, có các yếu tố phi kinh tế định hình và tác động đến việc sử dụng tiền, chúng bao gồm quá trình phân phối và quản lý tiền, người sử dụng và nguồn tiền<sup>4</sup>. Vì vậy ở chương sách nói về những bất đồng xã hội (social friction, xem Chương 10 - ND), chúng ta có thể thấy mặc dù tiền là phương tiện trao đổi trên thị trường nhưng nó không hoàn toàn là một hiện tượng thị trường (market phenomenon), và không phải lúc nào cũng trao đổi được. Không chỉ vậy, “đồng tiền không đồng nhất. Có rất nhiều loại tiền, tồn tại trong những bối cảnh khác nhau, và không phải tất cả đều giống nhau”<sup>5</sup>. Đồng tiền mang bản chất xã hội và đặc tính văn hóa; gắn liền trong mối tương quan về quyền lực và sự tương tác giữa các giới tính, tầng lớp, và nhiều yếu tố phân loại khác nhau. Một số loại tiền không thể thay thế vì chỉ thích hợp cho một vài mục đích nhất định.

<sup>1</sup> Xem phần đầu của Chương 1 về chủ đề “tiền đặc biệt”.

<sup>2</sup> Zelizer, 1989, trang 343.

<sup>3</sup> Zelizer, 1994, trang 1.

<sup>4</sup> Zelizer, 1989, trang 344.

<sup>5</sup> Singh, 2006, trang 379.

Tiền thừa kế hay tiền mừng cưới, chẳng hạn, là những loại tiền đặc biệt<sup>1</sup> - nghĩa là loại tiền có mục đích sử dụng mang ý nghĩa văn hóa và xã hội<sup>2</sup>. Nói cách khác, tiền không chỉ đơn thuần là công cụ tài chính. Nó hình thành và đồng thời chịu tác động từ các mối quan hệ xã hội, sự kiện văn hóa, và các yếu tố quyết định cấu trúc vĩ mô<sup>3</sup>.

*Thiếu tiền* đã chứng minh tiền kiều hối là loại tiền đặc biệt, mang ý nghĩa cá nhân và xã hội khác nhau đối với các thành viên khác nhau trong gia đình xuyên quốc gia có thu nhập thấp. Tập trung vào dòng tiền được “gửi” qua biên giới, Supriya Singh và các đồng nghiệp - những người đầu tiên đưa ra lý thuyết xem dòng tiền trong gia đình xuyên quốc gia là loại tiền đặc biệt<sup>4</sup> - cho rằng đồng tiền này “đã được chuyển hóa, do những sắp xếp và ý nghĩa khác nhau trong các gia đình, bởi những khác biệt về vật chất và văn hóa qua các biên giới quốc gia”<sup>5</sup>. Định nghĩa của tôi về đồng tiền đặc biệt, theo nghĩa nào đó, có mang hơi hướng lý thuyết của họ ở chỗ: các thành viên khác nhau trong gia đình xuyên quốc gia có “khái niệm về đồng tiền gửi khác với đồng tiền nhận”<sup>6</sup>. Tương tự, trong nghiên cứu về lao động di dân ở Ấn Độ, Prema Kurien cũng cho rằng những người không di cư xem thu nhập của di dân là những đồng tiền

<sup>1</sup> Về tiền thừa kế và tiền mừng cưới trong các gia đình xuyên quốc gia, xem thêm Singh, 2006.

<sup>2</sup> Zelizer, 1989.

<sup>3</sup> Zelizer, 1989, 1994, 1996, 1998, 2000.

<sup>4</sup> Supriya Singh và các đồng nghiệp (2012) đã đưa ra thuật ngữ “dòng tiền gia đình xuyên quốc gia” (transnational family money) và cho rằng đây là “loại tiền đặc biệt”. Ở đây tôi dựa vào ý kiến của họ nhưng khuôn khổ xem xét của tôi về tiền kiều hối có 3 điểm khác với phân tích của họ. Thứ nhất, tôi nghiên cứu các gia đình mở rộng, trong khi họ chỉ tập trung vào các gia đình hạt nhân. Thứ hai, tôi tìm hiểu về các trường hợp gia đình người Việt có thu nhập thấp, còn họ tập trung vào các di dân người Ấn trung lưu. Cuối cùng, tôi nhận định đồng tiền đặc biệt theo khía cạnh sử dụng chúng để đạt được địa vị và trở về quê hương để chi tiêu, trong khi họ không xem xét đến khía cạnh này.

<sup>5</sup> Singh, Robertson, Cabraal, 2012, trang 484.

<sup>6</sup> Singh, Robertson, Cabraal 2012, trang 464.

“ăn may, dễ dàng, chứ không hoàn toàn là vất vả kiếm được. Vì thế nhóm thành viên này [người không di cư] nghĩ rằng có thể chi tiêu số tiền đó thoải mái hơn”<sup>1</sup>. Tương tự, Lisa Akesson, trong nghiên cứu về chủ nghĩa xuyên quốc gia ở Cape Verde, khẳng định kiều hối là loại tiền đặc biệt vì người ta đặt “những loại tiền cụ thể vào những chỗ cụ thể, và dùng chúng cho những mục đích cụ thể”<sup>2</sup>.

Sau khi xem xét nhiều khung mẫu phân tích khác nhau về đồng tiền đặc biệt, tôi đưa ra một quan điểm khác với các phân tích của Zelizer<sup>3</sup>, Singh và cộng sự<sup>4</sup>, Kurien<sup>5</sup>, Akesson<sup>6</sup>. Theo tôi, tiền đặc biệt là loại tiền chủ yếu hoặc chỉ để dành cho một mục đích cụ thể (nghĩa là một phần của kinh tế trao đổi gia đình), điều này thể hiện ở việc: người nhận tiền phải tuân thủ theo quyết định phân phối và sử dụng tiền của người cho và gửi tiền. Theo Akesson, việc số tiền chuyển về quê nhà phải được sử dụng cho một số mục đích riêng có thể tạo nên những bất đồng trong gia đình xuyên quốc gia vì các di dân có xu hướng muốn kiểm soát số tiền họ gửi về, trong khi những người ở nhà lại nghĩ tốt hơn là nên để họ quyết định cách chi tiêu số tiền đó<sup>7</sup>. Từ đó, ý tưởng về tiền đặc biệt dẫn đến một vấn đề liên quan: người nhận tiền sẽ chi tiêu số tiền đó như thế nào cho hợp lý<sup>8</sup>.

Trong các Chương 3, 4, 8 và 9, tôi đã lần lượt trình bày các quan niệm bất cân xứng của các thành viên khác nhau trong gia đình xuyên quốc gia về cách dùng tiền kiều hối, dẫn đến những mâu thuẫn và bất đồng tiềm

<sup>1</sup> Kurien, 2002, trang 38.

<sup>2</sup> Akesson, 2011, trang 342.

<sup>3</sup> Zelizer, 1994.

<sup>4</sup> Singh, Robertson, Cabraal, 2012.

<sup>5</sup> Kurien, 2002.

<sup>6</sup> Akesson, 2011.

<sup>7</sup> Akesson, 2011, trang 344.

<sup>8</sup> Có nhiều nghiên cứu sâu về vấn đề phân chia tiền nong trong hôn nhân, nhưng chúng đều khác với hình thức dành riêng một khoản tiền như tôi thảo luận ở đây. Xem Burgoyne, 1990 và Pahl, 2000.



ẩn giữa họ. Một chiến lược quan trọng trong nghiên cứu này là tôi đã bắt đầu từ việc tham khảo ý kiến những người ở quê nhà, vì không gian quê hương là biên giới giá trị mà tại đó các di dân có thể sử dụng đồng tiền từ nước ngoài của họ để khẳng định địa vị. Tiêu thụ bù (compensatory consumption) khi về thăm quê hương là một thời khắc trọng đại<sup>1</sup> khởi đầu cho dòng thác chi tiêu xuyên quốc gia<sup>2</sup> đầy phô trương. Chính xác hơn, trái ngược với quá trình lao động vô hình tại Mỹ, việc bộc lộ tài sản hữu hình khi di dân về thăm Việt Nam ngay lập tức dẫn tới những khác biệt về cư xử và hình thành cách phân chia đẳng cấp. Sự phân cấp xã hội và cách phân biệt đẳng cấp này được đưa vào trong hệ thống tham chiếu (mới) mà các gia đình xuyên quốc gia sẽ tìm đến trong quá trình tiêu thụ so sánh (comparative spending). Hệ thống tham chiếu mới mẻ đó cũng “kích hoạt” các ảo tưởng sở hữu cũng như giấc mơ đổi đời cho những người ở mỗi đẳng cấp của dòng thác kinh tế. Việc chi tiêu phô trương ở những nơi giải trí công cộng và việc mua sắm hàng hóa xài lâu bền cho người thân ở quê nhà không chỉ làm tăng kỳ vọng mà còn thể hiện sự giàu có tương ứng đối với cả những người chỉ có thời gian tìm hiểu ngắn ngủi ở Sài Gòn mới.

Tiền trong gia đình xuyên quốc gia là loại tiền đặc biệt không chỉ dùng để thể hiện sự quan tâm chăm sóc mà còn là phương tiện để khẳng định địa vị, bất kể sự thực đằng sau những đồng tiền đó đã bị che giấu trong các chuyến về quê hương. Tôi cho rằng tiền trong các gia đình xuyên quốc gia là tiền đặc biệt trên hết là vì di dân đã xác định dùng những đồng tiền đó cho bản thân. Đó thực sự là loại tiền đặc biệt, trái với khái niệm của Jacques Derrida về tính chất “tầm thường” và “bất khả”

<sup>1</sup> Tôi đã đề cập đến tầm quan trọng của chuyến về thăm quê hương như “thời khắc trọng đại” đối với người Việt nhập cư; xem Thai, 2011.

<sup>2</sup> Những chuyến về thăm là thời khắc trọng đại vì theo cách nói của Hochschild đó là “... những phân đoạn thời khắc vô cùng quan trọng, đó có thể là lễ hội, những thời khắc vui vẻ và bất ngờ, có thể là những thời khắc mãnh liệt bất kể suy xét về lý trí. Dù là trường hợp nào thì những thời khắc đó đều đặc biệt; mang hàm ý sâu sắc, thăng hoa và có âm hưởng lâu dài” (1994, trang 4).

của quà cáp<sup>1</sup>, vì nó được tặng cho bản thân. Để có thể tặng tiền cho bản thân, di dân có thu nhập thấp phải tìm mọi cách để đối phó với tình trạng bị phân biệt đối xử, bị cho ra rìa khi thực hiện Giấc mơ Mỹ<sup>2</sup> - cái ít ra là làm cho họ thất vọng và nhiều nhất thì làm hại họ, qua những bất bình đẳng về phân phối của cải<sup>3</sup>. Không có nhiều cơ hội kinh tế ở Mỹ, các di dân quay sang chi tiêu ở quê nhà để khẳng định sức mua và lấy lại giá trị bản thân.

Như đề cập trong Chương 6, 8, và 9, cảm dỗ cho tiền và chi tiêu ngoài mức độ cần thiết của di dân đã hình thành nên dòng thác chi tiêu xuyên quốc gia trong bối cảnh nền kinh tế ngày càng đổi mới ở Việt Nam. Dòng thác này đã làm thay đổi đáng kể các tiêu chuẩn và đẳng cấp trong hoạt động tiêu thụ, giải trí, cũng như các biểu hiện về địa vị. Đây là kết quả của hiện tượng những di dân kiếm sống vất vả, kinh tế cực kỳ bấp bênh ở Mỹ có thể tìm thấy cơ hội tại quê nhà trong việc chuyển hóa cái “khung mẫu” bản thể, khả năng, lòng tự tôn, giá trị, và vị thế gắn liền với vị thế giai cấp của họ<sup>4</sup>. Do đó, quê hương là không gian xã hội (có lẽ là duy nhất) mà di dân có quyền lực trong việc thể hiện ý nghĩa công dân xã hội trong khuôn khổ quan hệ gia đình<sup>5</sup>. Tóm lại, điều đó trở thành điểm tham chiếu để hình thành hệ thống giai cấp xuyên quốc gia. Điểm tham chiếu này nhấn mạnh rằng tại các nước đang phát triển, quê hương - như một không gian về ký ức và tình cảm - đã không còn thuộc về cái mà Edward Said gọi là một “địa lý và lịch sử tưởng tượng”, giúp “trí óc cảm

<sup>1</sup> Derrida, 1994, trang 64.

<sup>2</sup> Thảo luận về cuộc đời xuống dốc của tầng lớp lao động Mỹ trong mối liên quan với lý tưởng Giấc mơ Mỹ như một khế ước xã hội, xem Newman, 1993.

<sup>3</sup> Một phân tích gần đây về khế ước xã hội, đặc biệt về thay đổi trong các thỏa thuận ngầm gắn liền với những tư tưởng Mỹ do thay đổi cấu trúc vĩ mô, xem Rubin, 2012.

<sup>4</sup> Lamont cũng đề cập đến tầm quan trọng của khả năng (competence) nhưng “một minh chứng của sự bình đẳng” giữa những lao động tay chân da đen. Ngoài ra, bà còn cho biết một số người lao động da đen khẳng định tiêu thụ, hơn là sản xuất, như một tiêu chuẩn giúp họ hòa nhập về văn hóa (2000, trang 74-77).

<sup>5</sup> Thảo luận về bản thể, công dân xã hội và tiêu thụ của người Mỹ gốc Á, xem thêm Park, 2005.

nhận mạnh mẽ về bản thân khi thi vị hóa sự khác biệt giữa những thứ gần gũi và những thứ xa xôi”<sup>1</sup>.

Đồng quan điểm với các học giả khác nghiên cứu về di dân, nghiên cứu này cũng phản đối cách giải thích của các nhà cấu trúc học về di cư<sup>2</sup> dựa trên không gian phân phối về lao động và tư bản trong nền kinh tế toàn cầu mới<sup>3</sup>. Các học giả như Rhacel Salazar Parrenas và Caroline Brettell<sup>4</sup> phản đối nhận định của các nhà cấu trúc học cho rằng di dân là nhân tố chịu tác động của chủ nghĩa tư bản toàn cầu thể hiện qua việc di cư. Tôi cũng tán đồng quan điểm phản đối này khi nhấn mạnh mối quan hệ giữa di dân và gia đình không di cư của họ, đồng thời tôi cũng nhận thấy những hạn chế to lớn trong các nghiên cứu hiện nay về những hoạt động, hành vi mang tính “xuyên quốc gia”.

Góc nhìn xuyên quốc gia (transnational perspective) trong đề tài di cư, bắt nguồn từ đầu những năm 1990, tập trung vào “quá trình người nhập cư xây dựng những lĩnh vực xã hội (social field) kết nối quốc gia quê hương và quốc gia họ đang sinh sống [tôi nhấn mạnh]”<sup>5</sup>. Cách nhìn này tập trung vào quan điểm và các thông lệ xã hội của di dân, và nó đã cơ bản thay đổi cách phân tích về trải nghiệm người nhập cư trong hai thập kỷ qua của các học giả. Tuy nhiên, nó lại không đề cập đầy đủ đến những người không di cư, dù nhóm này cũng gắn liền với các quá trình xuyên quốc gia, di trú và toàn cầu<sup>6</sup>. Chỉ có một số ít học giả nghiên cứu về di cư xuyên quốc gia đề cập đến mối liên hệ của di dân với quê hương và với những người thân không di cư của họ, đây là một hạn chế đáng kể<sup>7</sup>. Để

<sup>1</sup> Said, 1979, trang 55.

<sup>2</sup> Chẳng hạn, Parrenas ủng hộ quá trình “phân tích ở mức chủ thể” về di cư, cái “diễn ra dưới cơ sở cấu trúc và thể chế của các quá trình xã hội, nhằm giải thích tác động chi tiết của chúng lên chủ thể” (2001b, 31).

<sup>3</sup> Ví dụ, xem Harvey, 1995, 2010; Sassen, 1988, 1998.

<sup>4</sup> Brettell và Hollifield, 2008; Parrenas, 2001b.

<sup>5</sup> Schiller, Basch, Blanc-Szanton, 1992, trang 1.

<sup>6</sup> Một số ngoại lệ đáng chú ý gần đây, xem Dreby, 2010a; Smith, 2006.

<sup>7</sup> Với chủ đề “Các chuyển trở về thăm quê hương”, Loretta Baldassar (1997, 1998, 2001)

bù đắp vào khiếm khuyết này, tôi đưa ra cách tư duy về chủ nghĩa xuyên quốc gia tập trung vào các chiến lược và chiến thuật - hay nói ngắn gọn là những hành động có ý thức - của các thành viên khác nhau trong gia đình xuyên quốc gia, trên quan điểm của người di cư cũng như không di cư.

Việc xem xét quan điểm của những người chưa bao giờ rời quê hương gặp phải một khó khăn nảy sinh từ cơ chế hạn chế nhập cư của các nước phương Tây<sup>1</sup>, khiến công dân các nước đang phát triển khó có thể đi thăm hay đoàn tụ với gia đình. Ngăn cách xuyên quốc gia đã hạn chế rất nhiều khả năng tương tác trực tiếp hằng ngày giữa các thành viên gia đình ở hai bên biên giới. Để nắm bắt đầy đủ và chi tiết hơn những trải nghiệm khác nhau trong toàn bộ lĩnh vực xã hội xuyên quốc gia, chúng tôi tập trung nghiên cứu phân tích ở đầu quê nhà (Việt Nam - ND)<sup>2</sup>. Mặc dù có nhiều nghiên cứu hiện nay về di cư phản ánh (hay ít nhất dẫn chiếu đến) quan điểm xuyên quốc gia, nhưng rất đáng thất vọng vì có quá ít những góc nhìn xem quê hương không chỉ là một nơi để khẳng định vị thế mà còn là nơi di dân có thể tìm thấy ý nghĩa cuộc sống, thoát khỏi tình trạng bất lực họ phải trải qua ở quốc gia họ đang sinh sống.

Ali Nobil Ahmad có ý kiến rất hay rằng “Các lý thuyết mới về di cư chủ yếu chỉ phản ánh những lựa chọn thuần lý trí và chủ nghĩa vị lợi đang thịnh hành trong các nghiên cứu về di cư, ở đó nhân vật chính (di dân - ND) hiếm khi được xem xét như một đối tượng xã hội phức tạp với

---

đã viết rất kỹ về tầm quan trọng, cả trên lý thuyết lẫn trên thực tế, của việc ghi nhận, theo dõi những chuyến đi này, cũng như việc bằng cách nào mà chúng làm phát sinh các hình thức quan tâm và thể hiện bản thân khác nhau.

<sup>1</sup> Một vấn đề quan trọng khác cũng cần nêu ở đây là rào cản ngôn ngữ đã gây trở ngại cho việc nghiên cứu của các nhà nghiên cứu phương Tây về vấn đề di cư, nhìn từ quê hương của những di dân. Về điểm này, xem Boccagni, 2011; Wimmer và Schiller, 2003.

<sup>2</sup> Thảo luận mới đây về vấn đề tránh khung mẫu “phương pháp luận chủ nghĩa quốc gia” trong các nghiên cứu xuyên quốc gia về di cư, xem Amelina và Faist, 2012. Thảo luận về quy trình lấy mẫu và nghiên cứu về dân số nhập cư không chính thức, xem Meeus, 2012.

toàn bộ trải nghiệm cảm xúc con người tự nhiên như đa số chúng ta”<sup>1</sup>. Tương tự, Jorgen Carling cũng ghi nhận rằng tình trạng hạn chế nhập cư có nghĩa là “hầu hết những người ở quê nhà chưa bao giờ đến đất nước mà người thân di cư của họ đang sống hằng ngày... họ chỉ biết đến cuộc sống ở nước ngoài thông qua người thân, hàng xóm, bạn bè, và ít có khả năng thẩm định những thông tin chấp vá hay thậm chí trái chiều”<sup>2</sup>. Các học giả cũng gặp tình trạng tương tự, họ chỉ đề cập đến các trải nghiệm chỉ từ góc nhìn của người nhập cư trong các xã hội xuyên quốc gia<sup>3</sup>. Rào cản cơ cấu luật pháp và kinh tế khiến những người không di cư không thể đến và khám phá “bên kia” được, chính vì vậy nghiên cứu của tôi về tính chất xuyên quốc gia này được chủ ý thực hiện ở quê nhà Việt Nam.

## **ĐỒNG TIỀN TRONG CÁC LĨNH VỰC XÃ HỘI XUYÊN QUỐC GIA**

Theo David Harvey, mặc dù đồng tiền có những đặc tính chung trong giá trị trao đổi nhưng nó luôn gắn liền với một “quá trình ra quyết định mang tính đa dạng và đặc thù”<sup>4</sup>. Theo nghĩa này, Zelizer cũng ghi nhận tiền “không ‘tách rời’ khỏi những quy phạm xã hội, trái lại nó được tạo ra mang tính chất xã hội, phụ thuộc vào mạng lưới quan hệ xã hội cụ thể và hệ thống các quy chuẩn và giá trị của xã hội đó”<sup>5</sup>. Như tôi đã nêu, các thành viên khác nhau trong gia đình xuyên quốc gia sẽ nhận định về đồng tiền theo những cách khác nhau. Từ góc nhìn của các thành viên không di cư, như mô tả trong Chương 3, việc chu cấp tiền của người thân

<sup>1</sup> Ahmad, 2009, trang 310.

<sup>2</sup> Carling, 2008, trang 1465.

<sup>3</sup> Ở đây tôi ghi nhận công trình nghiên cứu nền tảng của Espiritu (2003), người đưa ra quan điểm trọng yếu về chủ nghĩa xuyên quốc gia thông qua trải nghiệm của cộng đồng người Philippines ở San Diego. Tuy nghiên cứu này về cuộc sống xuyên quốc gia đã giúp chúng ta biết thêm về trải nghiệm của người nhập cư, tôi nâng tầm phân tích xa hơn bằng cách tập trung vào quan điểm của những người ở quê nhà.

<sup>4</sup> Harvey, 1996, trang 362.

<sup>5</sup> Zelizer, 1997, trang 19.

nước ngoài là cách chủ yếu để thể hiện sự quan tâm và tình cảm đối với người thân ở quê nhà. Những người có tiền sẽ được tôn trọng và đánh giá cao như là một thành viên đáng tự hào của gia đình, và việc cho tiền và chi tiêu cho người thân là cách để có sự tôn trọng, yêu thương và tình cảm của những người không di cư. Chính vì vậy tiền của người thân nước ngoài là loại tiền đặc biệt đối với người không di cư, những khoản tiền này được đối xử rất khác so với tiền của người thân trong nước. Lý do là vì “những người ở quê nhà luôn nghĩ rằng người ở nước ngoài kiếm tiền rất dễ dàng”, đây cũng là nhận định về gia đình xuyên quốc gia của Singh và các cộng sự<sup>1</sup>.

Như được thảo luận trong Chương 4, các di dân, ngược lại với quan điểm của người thân ở quê nhà, chỉ mong muốn chu cấp cho gia đình các nhu cầu thiết yếu. Lúc đầu, họ muốn gửi tiền và chi tiêu cho người thân ở quê nhà đơn thuần chỉ vì tình cảm vị tha mà hy sinh lợi ích cá nhân (ví dụ như “Trách nhiệm chính của tôi là lo cho gia đình”; “Tôi muốn họ đủ sống”). Tuy nhiên, qua thời gian xem xét, tìm hiểu và quan sát các mối quan hệ xã hội ở quê hương của những người trở về, bức tranh đã hiện lên phức tạp hơn, cho thấy lòng vị tha đã không còn là lý do chủ yếu của việc cho tiền và chi tiêu nữa.

Có bằng chứng cho thấy lưu thông tiền tệ xuất phát không chỉ đơn giản từ động cơ về lòng vị tha, mà nảy sinh từ quá trình tiêu thụ vượt quá nhu cầu thực tế, và sâu xa hơn là từ ý thức khẳng định cái tôi, một logic được Anthony Giddens gọi là “cơ chế phản ứng của bản thể” nhằm đáp trả “các điều kiện quá hạn chế về vật chất”<sup>2</sup>. Không còn nghi ngờ gì nữa, ở đây có mối liên hệ về tự nhiên giữa nhu cầu thực hiện động cơ vị tha và nhu cầu tiêu thụ để chối bỏ địa vị đáng xấu hổ vì công việc lương thấp (tại Mỹ - ND). Những di dân có thu nhập thấp không thể hiện được khả năng, lòng tự tôn, giá trị và vị thế bản thân trong điều kiện bấp bênh ở Mỹ, do

<sup>1</sup> Singh, Robertson, Cabraal, 2012, trang 484.

<sup>2</sup> Giddens, 1991, trang 6-7.

đó việc chi tiêu cho bản thân và cho người thân ở quê nhà sẽ tạo ra các bản thể mới, điều mà có lẽ họ sẽ không thể nào có được nếu không trở về thăm quê hương. Theo cách nói của Daniel Miller, tiêu thụ là một “phạm trù quan trọng, trong đó và qua đó người ta đấu tranh để kiểm soát được định nghĩa về bản thân và các giá trị của họ”<sup>1</sup>. Tương tự, Paul DiMaggio cũng đưa ra khái niệm hàng hóa vật chất là “mang tính văn hóa” khi chúng “được người tiêu thụ dùng cho mục đích thể hiện bản thân với người khác trong quá trình tạo ra các bản thể và quan hệ xã hội”<sup>2</sup>.

Chúng ta có thể thấy người Việt nhập cư toàn tâm ủng hộ lý tưởng Giấc mơ Mỹ. Họ thể hiện điều đó rõ ràng nhất khi ở trong các không gian xã hội khác nhau và so sánh về chỗ đứng kinh tế tương ứng của họ trong các lĩnh vực xã hội xuyên quốc gia, như Chương 5 đã đề cập. Từ góc nhìn xuyên quốc gia, họ lý giải về những hành động và vai trò của lòng vị tha trong việc tích lũy tiền với mong muốn cải thiện đời sống vật chất của họ và gia đình. Như vậy, hệ thống vị thế xuyên quốc gia ở quê hương giúp họ thấy cấu trúc kinh tế Mỹ không phải là sự tách rời mà là sự gắn kết giữa cơ hội và kết quả. Điều này được thể hiện trong Chương 6 và Chương 7, khi chúng ta xem xét những khả năng và niềm vui của tiêu thụ, tầm quan trọng của những ý nghĩa cảm xúc và phi vụ lợi gắn với hàng hóa chi tiêu, cũng như những tình cảm họ hàng thân thuộc của người mua, cho và sở hữu những món hàng đó.

Chúng ta cũng thấy tầm quan trọng của việc sở hữu vật chất - một cách thể hiện sức mạnh tiền bạc - trong việc xác định tiêu chuẩn về đẳng cấp và những ràng buộc tình cảm giữa các thành viên trong gia đình xuyên quốc gia<sup>3</sup>. Khả năng thể hiện chỗ đứng kinh tế xuyên quốc gia càng đặc biệt quan trọng khi một số nghiên cứu cho thấy lao động thu nhập thấp ở Mỹ có xu hướng chịu nhiều áp lực hơn những người có thu

---

<sup>1</sup> Miller, 1995, trang 277.

<sup>2</sup> DiMaggio, 1991, trang 133.

<sup>3</sup> Xem thảo luận về các tiêu chuẩn đẳng cấp trong mối liên hệ với các ranh giới kinh tế xã hội ở Chương 1 của Lamont, 1992.

nhập thấp ở nơi khác trên thế giới (chẳng hạn như ở Nhật và Ba Lan) về lòng tự tôn, do vị trí của họ trong cấu trúc ngành nghề<sup>1</sup>. So với các quốc gia công nghiệp hóa khác trên thế giới, ở Mỹ chúng ta cũng thấy địa vị kinh tế đóng vai trò quan trọng hơn trong cách đánh giá giá trị xã hội<sup>2</sup>. Trong cuốn sách này, di dân và người thân không di cư cũng không sử dụng công cụ đánh giá phi kinh tế nào khác để xác định địa vị và giá trị xã hội<sup>3</sup>. Quá trình hội nhập của nền kinh tế thị trường Việt Nam hiện nay, vai trò trung tâm kinh tế của Sài Gòn mới, và ước vọng đổi đời của những người ở hai đầu kênh di dân (migration corridor) rõ ràng đã tạo nên các hình thức đánh giá giá trị xã hội mới, trong đó ranh giới kinh tế xã hội hình thành các mối quan hệ xã hội và ngược lại.

Mở rộng nghiên cứu của Bourdieu, Caplovitz, và Veblen ra phạm vi xuyên quốc gia<sup>4</sup>, trong Chương 6 tôi chứng minh rằng tiêu thụ bù của di dân thu nhập thấp là một loại hình tiêu thụ theo định hướng địa vị, được thúc đẩy bởi động cơ khẳng định vị thế. Hơn nữa, tiêu thụ ganh đua trong bối cảnh cải cách kinh tế ở Việt Nam, được mô tả trong Chương 7, thách thức quan điểm cho rằng tiêu thụ của người nghèo chỉ gắn liền với tiêu dùng thiết yếu. Hai hình thức tiêu thụ này tuy khác biệt nhưng giao thoa với nhau khi cùng tương tác trong dòng thác chi tiêu xuyên quốc gia. Những chuyến về thăm quê hương của di dân cơ bản đã mở ra một phạm vi tiêu thụ mà hầu như họ không có ở Mỹ. Trong khuôn khổ các tiêu chuẩn mới xuất hiện về đẳng cấp và sự khác biệt, các ý kiến và hoạt động liên quan đến tiền bạc diễn ra rất mâu thuẫn và phức tạp.

Hoạt động tiêu thụ là hình thức thể hiện sự quan tâm bằng cách chu cấp cho người ở quê nhà những nhu cầu thường nhật - những nhu cầu có

<sup>1</sup> Kohn, 1987.

<sup>2</sup> Xem chương kết luận của Lamont, 2000.

<sup>3</sup> Lamont (2000, Chương 1 và 2) phát hiện rằng một số lao động thu nhập thấp, chẳng hạn như người da đen, xác lập một số thước đo khác, ngoài thành công kinh tế, để khẳng định tự tôn bản thân.

<sup>4</sup> Bourdieu, 1984; Caplovitz, 1967; Veblen, [1899] 1994.



thể không được Chính phủ các nước đang phát triển đáp ứng, trong điều kiện được Parrenas gọi là “khủng hoảng kinh tế chính trị về chăm sóc” ở các nước đang phát triển<sup>1</sup>. Tuy vậy, trong Chương 7, 8 và 9, hoạt động tiêu thụ thể hiện, nếu không nói là nhấn mạnh, vai trò quan trọng của vật chất đối với người không di cư, khi điều kiện thiếu thốn vật chất của họ ở quê nhà đột nhiên thay đổi do có tài sản hữu hình của người di cư. Dù kiểu hối là công cụ xã hội để thể hiện sự chăm sóc và thắt chặt tình cảm gia đình nhưng trong quá trình này vẫn có xảy ra những mâu thuẫn và sai lệch, theo những nội dung của các Chương 8, 9 và 10.

Làm việc ngoài giờ, chi tiêu, cho và nhận tiền đã trở thành những thói quen hay nói cách khác là cách sống của nhiều di dân và người thân ở quê nhà. Những thói quen chi tiêu đó về sau càng trở nên quá đà, đến mức một số di dân phải vay nợ tài chính để duy trì mối quan hệ xã hội bằng tiền. Có người vì những ràng buộc tình cảm và để duy trì địa vị xã hội đã phải đưa ra nhiều hứa hẹn trong khi vẫn che giấu khả năng tài chính thật của mình. Tình trạng tài chính này, phát sinh do tác động của vốn hữu hình bên cạnh sức lao động vô hình, đã buộc chúng ta phải xem lại một quan niệm phổ biến (nhưng sai lầm!) ở Mỹ - quan niệm cho rằng chính sự khan hiếm, hơn là sự thừa thãi và thặng dư, mới là yếu tố giải thích những công việc thấp kém của tầng lớp lao động thu nhập thấp. Chính qua lăng kính này chúng ta có thể thấy được ý nghĩa đặc biệt của đồng tiền, thể hiện ở mọi khía cạnh, đối với các di dân thu nhập thấp trong gia đình xuyên quốc gia.

---

<sup>1</sup>Với “khủng hoảng kinh tế chính trị về chăm sóc”, chúng tôi muốn nói đến tình trạng thiếu sự chăm sóc trong gia đình do người đàn ông không làm việc nhà trong khi ngày càng có nhiều phụ nữ tham gia vào lực lượng lao động trong nước hoặc toàn cầu. Cuộc khủng hoảng cũng thể hiện ở sự thiếu chăm sóc từ Chính phủ ở nhiều lĩnh vực, nhất là trong các dịch vụ xã hội. Vì phải trả nợ cho các tổ chức tài chính quốc tế, nhiều nước đang phát triển không thể đáp ứng các nhu cầu cơ bản của công dân mình, tạo nên văn hóa di cư của người nghèo. Thảo luận về điểm này, xem Chương 1 của Parrenas (2005). Thảo luận chuyên sâu về quá trình phát triển cụm từ “văn hóa di cư”, xem Cohen, 2004. Phân tích về tình trạng thiếu chăm sóc của Chính phủ Việt Nam, xem Cuong et al., 2000; Friedman et al., 2003; Knodel et al., 2000.

## LOGIC CỦA THẶNG DƯ

Rõ ràng là thị trường lao động lương thấp nở rộ do sự hoang phí và thặng dư của lực lượng lao động lương cao, vì điều này tạo ra nhu cầu trong tiêu dùng cũng như trong tái sản xuất xã hội (ví dụ, trong ngành công nghiệp chăm sóc)<sup>1</sup>. Chi phí và nhu cầu tiêu thụ cao cấp ngày càng tăng (nhà hàng đắt tiền, nhà cửa sang trọng, cửa hàng thời trang sành điệu, và đủ các loại dịch vụ chăm sóc làm đẹp v.v...) đòi hỏi có sự tham gia của lực lượng lao động tay chân thu nhập thấp<sup>2</sup>. Đặc biệt, việc lao động nhập cư tập trung ở các thành phố đã khiến nhu cầu chi tiêu lãng phí, trước kia vốn chỉ là thói quen xa xỉ của người giàu, nay đã trở nên phổ biến đối với nhiều đối tượng kinh tế hơn, trừ những người thu nhập thấp<sup>3</sup>. Các di dân trả lời phỏng vấn cuốn sách này là ví dụ điển hình cho lực lượng lao động đó<sup>4</sup>, bao gồm những người bán hàng, phục vụ nhà hàng, thủ quỹ, lái xe tải, thợ làm nail, công nhân nhặt nấm, người chuẩn bị thức ăn<sup>5</sup>. Nói một cách đơn giản, họ làm việc cho những người tiêu thụ trong thế giới mà họ hầu như không thể tham gia tiêu thụ. Xét về tiêu thụ cao cấp trên cơ sở lý luận và phân tích thực tế, chúng ta có thể mượn ý tưởng của Georges Bataille về logic thặng dư (logic of excess) trong nền kinh tế chính trị về lao động để giải thích cho logic nô dịch xã hội (logic of social subjugation) của lực lượng lao động nhập cư thu nhập thấp<sup>6</sup>.

<sup>1</sup> Có thể xem kỹ hơn về vấn đề này ở những tài liệu như Ehrenreich và Hochschild, 2003; Parrenas, 2001b.

<sup>2</sup> Để nghiên cứu kỹ hơn về quá trình phát triển nhu cầu này, xem Munger, 2007.

<sup>3</sup> Pierrette Hondagneu-Sotelo (2001) khắc họa quan điểm này rõ nhất trong nghiên cứu về những người quét dọn nhà cửa ở Los Angeles. Bà cho rằng việc có quá nhiều người Latinh trong ngành nghề này đã làm giảm giá lao động đến mức những người đi thuê nhà cũng có thể thuê người dọn dẹp, dù trước đây chỉ những người giàu mới có thể thuê dịch vụ này.

<sup>4</sup> Như Sassen-Koob ghi chú “việc sử dụng lao động nhập cư làm giảm chi phí cho người sử dụng lao động một cách trực tiếp do trả lương thấp và một cách gián tiếp khi giảm chi phí trong tổ chức sản xuất” (1981, trang 72).

<sup>5</sup> Xem thảo luận về quá trình phát triển của phân loại các ngành nghề này ở Sassen, 1996a, trang 585-586.

<sup>6</sup> Bataille, [1932] 1985.

Từ phân tích nhân chủng học về hành vi cho tặng quà của Mauss và khía cạnh tiêu cực trong nghiên cứu về tiêu thụ của Veblen<sup>1</sup>, Bataille đã khái niệm hóa những phạm trù chồng chéo nhau về hoang phí, mất mát, thực dụng, và chi tiêu thành “quan niệm về thặng dư”<sup>2</sup>. Dựa vào nghiên cứu của Mauss về việc cho nhận quà giữa những người da đỏ Kwakiutl vùng Tây Bắc Mỹ, Bataille lập luận rằng thặng dư trong cho tặng quà thể hiện đẳng cấp xã hội<sup>3</sup>. Tuy nhiên, khác với Mauss, Bataille khái quát hóa logic trao đổi quà thành một logic trao đổi tổng quát trong nền kinh tế. Quá trình phân tích kỹ về sự thỏa mãn, sự hoang phí và mất mát đã thúc đẩy ông nghĩ đến những khoản chi tiêu “không thực dụng” (non-productive expenditure) trong phân tích kinh tế<sup>4</sup>. Do đó, thuyết xã hội học của Bataille đi ngược lại quan điểm của các nhà kinh tế học, những người không công nhận vai trò trung tâm của sự phung phí trong các hoạt động kinh tế<sup>5</sup>. Ông phản đối các quan điểm về “nền kinh tế giới hạn” và các nguyên lý vị lợi của thuyết kinh tế học tự do cổ điển, thay vào đó ông đưa ra một lý thuyết chung về nền kinh tế, trong đó quá trình trao đổi thị trường không chỉ đơn thuần giới hạn trong lĩnh vực sản xuất. Lý thuyết này trái ngược với chủ nghĩa tự do kinh tế, theo cách nói của Guido Giacomo Preparata là “biện minh cho quá trình phân phối tài sản hiện nay chủ yếu phục vụ cho lợi ích của người giàu: vai trò hạt nhân của lợi ích tài chính từ tham nhũng và quân đội đã khiến tài sản quốc gia bị chia sẻ một cách bất cân đối trên diện rộng”<sup>6</sup>.

Kinh tế học cổ điển diễn giải sự nghèo túng là tác động ngầm của nền kinh tế và khẳng định người nghèo phải hiểu điều kiện của mình là

<sup>1</sup> Mauss, 2000; Veblen, [1899] 1994.

<sup>2</sup> Bataille, [1932] 1985.

<sup>3</sup> Bataille, [1932] 1985, trang 121.

<sup>4</sup> Bataille phát biểu: “Nếu một phần tài sản bị mất đi hay ít nhất được sử dụng không sinh lợi, thì việc từ bỏ tài sản không cần hồi trả lại là logic và không cần tranh cãi” ([1949] 1988, trang 25).

<sup>5</sup> Xem kỹ hơn về quan điểm này ở Preparata, 2008.

<sup>6</sup> Preparata, 2008, trang 175.

hệ quả của sự tằn tiện và khan hiếm trong hệ thống trao đổi kinh tế vĩ mô. Bataille khẳng định lý luận giải thích cho tình trạng thiếu thốn này là một “khái niệm đau buồn”<sup>1</sup>. Bataille phủ định giả thuyết cho rằng các nguồn lực là khan hiếm - một giả thuyết giải thích cho sự bất cân đối trong phân phối lương<sup>2</sup>. Thay vào đó, ông nhấn mạnh việc hình dung và phân tích xã hội dựa trên phạm trù tiêu thụ, nghĩa là chúng ta cần chú trọng đến tâm lý thỏa mãn trong chi tiêu (hay là những điều kiện để nảy sinh tiêu dùng phung phí) như là một phần không thể thiếu trong hệ thống tiêu tốn thời gian của mọi người trong quá trình lao động. Vì vậy, để đảo ngược nguyên lý thực dụng của kinh tế học cổ điển, ông diễn giải thực dụng và thặng dư không tồn tại đơn lẻ và riêng biệt, mà là một phần của hệ thống đối mặt với câu hỏi về sự dư thừa, chứ không phải sự khan hiếm. “Xét tổng thể, một xã hội luôn sản xuất ra nhiều hơn nhu cầu cần thiết để sinh tồn”, ông nói. “Chính vì vậy luôn có thặng dư”<sup>3</sup>.

Vậy, theo hướng tư duy của Bataille, tại sao thặng dư không được nhấn mạnh trong phân tích kinh tế và không là câu trả lời cho sự bất cân đối trong cấu trúc phân phối vĩ mô? Quan điểm Bataille cho phép chúng ta nắm bắt vấn đề kỳ lạ này vì ông đòi hỏi chúng ta phải nhìn nhận vấn đề phung phí và dư thừa trong nền kinh tế chung để thấy vấn đề nằm ở chỗ thặng dư, chứ không phải khan hiếm. Một khi hiểu rằng “cửa hàng, nhà xưởng, ngân hàng hay nhà máy không phải là chìa khóa để rút ra các nguyên lý kinh tế”<sup>4</sup>, thông qua khuôn khổ của Bataille chúng ta có thể thấy sự phung phí có thể giải thích cho quy luật chung của nền kinh tế. Quan điểm này cho thấy sự hoang phí của người giàu (như nghệ thuật đắt tiền, quần áo sang trọng, hay cửa hàng xa xỉ) được tán dương và công

<sup>1</sup> Bataille, [1932] 1985, trang 117.

<sup>2</sup> Thực sự thì Bataille viết: “Trong các xã hội được gọi là văn minh, nghĩa vụ nền tảng về tài sản chỉ biến mất trong những thời điểm gần đây.... Mọi thứ phóng khoáng, thoải mái và thừa thãi đã biến mất” ([1932] 1985, trang 123).

<sup>3</sup> Trích trong Goux, 1990, trang 207. Toàn bộ các bài trong số tạp chí này tập trung viết về vào tác động trí tuệ của Bataille lên các lý thuyết kinh tế.

<sup>4</sup> Goux, 1990, trang 206.

nhận, nhưng sự phung phí của người nghèo lại bị xem là vô dụng. Thực sự thì Bataille còn đi xa đến mức lập luận rằng một phần lớn thặng dư xã hội, “phần bản thù”, được sử dụng quá phung phí; có thể trong chiến tranh, hay cũng có thể trong tiêu thụ dư thừa phô trương như một biểu tượng quyền lực của người giàu để... trả người nghèo vào đúng vị trí của họ<sup>1</sup>. Với Bataille, rốt cuộc phần lớn cuộc đời này là quá trình phung phí nhiều thứ, kể cả thời gian, và chi tiêu tiền bạc không có mục đích hợp lý; nói tóm lại là sự thỏa mãn khi tiêu thụ phung phí đem lại niềm vui cho các thành viên trong một tầng lớp nhất định<sup>2</sup>. Ông viết rằng thặng dư trong một cộng đồng “là nguyên nhân của sự xáo trộn, thay đổi cấu trúc, và hình thành toàn bộ lịch sử [tôi nhấn mạnh]”; đọc kỹ hơn, chúng ta thấy Bataille khẳng định rằng cách một cộng đồng sử dụng thặng dư phản ánh “sự phân chia nền tảng” của nó<sup>3</sup>.

Các ông chủ, những người tự xem mình là đại diện cho xã hội, luôn tìm cách chứng tỏ họ không bao giờ thấp hèn như những người họ thuê. Mục đích hoạt động của người công nhân là sản xuất để kiếm sống, còn hoạt động của người chủ là sản xuất để đưa người lao động sản xuất xuống vị trí thấp hèn [nhấn mạnh trong nguyên bản] - vì không có sự phân tách khả dĩ nào giữa một bên là sự phân biệt đặc tính (characterization) mà người chủ tìm kiếm thông qua phương thức chi tiêu có xu hướng nâng họ lên cao hơn sự hèn mọn của con người, và một bên là bản thân sự hèn mọn đó, cũng góp phần tạo ra sự phân biệt đặc tính nói trên<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> Bourdieu đưa ra các khái niệm quyền lực và bạo lực biểu tượng (symbolic power/violence) nhằm phân tích quá trình quyền lực và giai cấp được hợp pháp hóa trong xã hội, qua đó sự thống trị được hình thành một cách kín đáo. Theo ngôn ngữ của Bourdieu thì “Điểm khác biệt của sự thống trị bằng biểu tượng (symbolic domination) thể hiện ở việc nó đòi hỏi một thái độ (của những người chấp nhận sự thống trị đó) ngược lại với sự đối lập thông thường giữa tự do và hạn chế” (1991, trang 51).

<sup>2</sup> Về điểm này, xem phân tích về “tính hợp lý của hành vi phi lý trí” của Jantzen và Ostergaard, 1999.

<sup>3</sup> Bataille, [1932] 1985, trang 126.

<sup>4</sup> Bataille, [1932] 1985, trang 125-126.

Rõ ràng, Bataille đang đề cập đến mảng tối của vấn đề mà Veblen từng chỉ trích nửa thế kỷ trước với tên gọi “tiêu thụ phô trương”<sup>1</sup>. Theo quan điểm của Bataille, chi tiêu không phải là trò chơi khẳng định địa vị giữa những người giàu, mà là một phương thức biểu thị sự thống trị khi đặt người nghèo vào vị trí của họ bằng cách tuyên bố sự khan hiếm là nguyên lý kinh tế chủ yếu của xã hội.

## GIÁ TRỊ CỦA CÔNG VIỆC LƯƠNG THẤP

Paula Chakravartty và Denise Ferreira da Silva gọi khủng hoảng kinh tế của chủ nghĩa tư bản đầu thế kỷ XXI là sản phẩm của “cấu trúc đế quốc Mỹ và các công cụ nô dịch hóa xã hội”<sup>2</sup>. Qua lăng kính của Bataille chúng ta thấy chính logic thặng dư, như một hàm số của những bất cân bằng trong phân phối (distributional imbalances), đã tạo ra các mức lương khác nhau trong nền kinh tế đồng hồ cát hình thành chủ nghĩa tư bản lương thấp ở Mỹ<sup>3</sup>. Tính chất biến thiên là đặc trưng của xã hội Mỹ, trong bối cảnh thiếu trầm trọng các công cụ điều tiết phân phối xã hội cho những người bị tước quyền, điều mà chắc chắn đã được nhiều học giả đề cập<sup>4</sup>. Nền kinh tế đồng hồ cát, “với đặc điểm là sự phình ra ở các công việc thuộc phần trên và phần dưới trong cơ chế phân phối lương cho những người có trình độ cao và thấp, và chỉ có vài công việc ở phần giữa cho những người có trình độ trung bình”<sup>5</sup>, phụ thuộc một cách không cân xứng vào lao động nhập

<sup>1</sup> Veblen, [1899] 1994.

<sup>2</sup> Chakravartty và Silva 2012, trang 364.

<sup>3</sup> Nền kinh tế đồng hồ cát nở rộ ở nhiều quốc gia, đặc biệt ở các thành thị, nhưng điểm khác biệt của Mỹ là thiếu sự quan tâm của nhà nước, với việc gỡ bỏ nhiều quy định quản lý trong các ngành công nghiệp. Để phân tích về điểm này, xem Sassen, 1996b và Sassen-Koob, 1981. Thảo luận lý thuyết về nền kinh tế đồng hồ cát và lực lượng nhập cư, xem Portes và Zhou, 1993. Tìm hiểu về lịch sử phát triển của nền kinh tế đồng hồ cát nửa sau thế kỷ XX, xem Massey và Hirst, 1998.

<sup>4</sup> Ví dụ, xem Glickman, 1999; Gradin, 2010; Harvey, 2005, 2010.

<sup>5</sup> Massey và Hirst 1998, trang 51.

cư ở phần đáy của kim tự tháp kinh tế<sup>1</sup>. Theo Sassen-Koob, “việc có sẵn lao động nhập cư đã làm giảm áp lực đầu tư vốn để thay đổi kỹ thuật cho các khu vực sản xuất lạc hậu hoặc để cải thiện điều kiện làm việc không thể chấp nhận được đối với công nhân trong nước”<sup>2</sup>.

Trong khi việc tái cấu trúc kinh tế qua vài thập kỷ đã làm giảm mức lương thực tế đối với các công việc không thể thay thế<sup>3</sup> và được ưa thích<sup>4</sup> của lao động nhập cư, nhu cầu về lực lượng lao động nhập cư trong lĩnh vực sản xuất mức lương thấp vẫn tăng rất mạnh, điều này cũng có nghĩa là họ bị loại khỏi khu vực tiêu dùng. Một nghiên cứu quan trọng của Saskia Sassen cho thấy việc làm thời vụ và không chính thức trong nền kinh tế mới đã tạo ra các điều kiện phát triển mới, trong đó người nhập cư tiếp tục đáp ứng “nhu cầu đang lên về lao động thu nhập thấp, ngay cả trong các khu vực kinh tế tiên tiến nhất”<sup>5</sup>.

Thay vì giảm công việc sản xuất theo cách cũ như quan điểm của các học giả, chẳng hạn như William Wilson<sup>6</sup>, các nhà máy tìm cách né tránh sự quản lý của nhà nước bằng cách “giảm quy mô” của vô số các công việc ở phân khúc đáy của hình chóp kinh tế<sup>7</sup>. “Tình trạng bất lực đặc trưng” của người nhập cư<sup>8</sup> đã gắn liền họ với các công việc có mức lương thấp<sup>9</sup>. Chương 6 đặc biệt nhấn mạnh nghịch lý của việc người nhập cư

<sup>1</sup> Sassen Koob (1981) ghi nhận rằng nền kinh tế đồng hồ cát đã trở thành một thực tiễn không chỉ ở Mỹ mà còn ở nhiều thành thị lớn trên toàn cầu.

<sup>2</sup> Sassen-Koob 1981, trang 72.

<sup>3</sup> Mức lương của lực lượng lao động lương thấp đã giảm trong vòng ba thập kỷ qua khi Mỹ kiểm soát được lạm phát; xem Appelbaum, Bernhardt, Murnane, 2003; Capps et al., 2003; Munger, 2007; Sassen, 2002.

<sup>4</sup> Chẳng hạn, một số nghiên cứu cho thấy những phụ nữ di cư thường được ưa thích hơn những người phụ nữ khác trong các công việc liên quan đến dịch vụ chăm sóc; xem Glenn, 1992, 2002; Hondagneu-Sotelo, 2001; và Parrenas, 2001b.

<sup>5</sup> Sassen, 1996a, trang 590.

<sup>6</sup> Xem Wilson, 1996, 1987.

<sup>7</sup> Sassen, 1996a, trang 580.

<sup>8</sup> Sassen-Koob, 1981, trang 81.

<sup>9</sup> Xem chi tiết hơn ở Sassen, 1988, 1993, 1996a, 2002.

đáp ứng nhu cầu lao động quốc tế trong thị trường lương thấp, nhưng cũng vì mức lương thấp mà họ bị loại ra khỏi khu vực tiêu dùng. Ví dụ, người Việt di cư, những người cung cấp nhiều dịch vụ cho tầng lớp lương cao ở Mỹ, không thể tham gia tiêu dùng trong không gian họ phục vụ, nhưng lại có thể dễ dàng làm điều này ở quê nhà như một cách để chối bỏ điều kiện bấp bênh tại Mỹ.

Việc tuyển dụng và duy trì lao động nhập cư chắc chắn đã giúp các quốc gia tiên tiến thịnh vượng<sup>1</sup>, tuy nhiên cũng làm tăng mức độ phụ thuộc của lực lượng lao động lương thấp vì cơ hội đổi đời của họ rất hạn chế và bế tắc, và cũng vì họ bị tách biệt với phần còn lại của tầng lớp công nhân<sup>2</sup>. Cơ chế quản lý và điều tiết của nhà nước duy trì các mức lương thấp này, không chỉ bằng cách thiết lập những tiêu chuẩn “không thể sống được” cho mức thu nhập tối thiểu, mà còn bằng những giả định chi tiêu lạc hậu khi phân loại các cấp độ nghèo<sup>3</sup>. Các công cụ nhà nước mang tính chất “nô dịch xã hội” (social subjugation, ý nói quá áp bức và bất công với người nghèo - ND) này càng làm gia

<sup>1</sup> Ở đây tôi ghi nhận lưu ý của Sassen-Koob rằng, trong điều kiện người nhập cư chiếm số lượng đông đảo trong lực lượng lao động lương thấp thì “điều quan trọng cần chú ý là không phải tất cả dân nhập cư đều nằm ở mức thấp nhất trong thang lương và không chỉ đơn giản nhờ trả lương thấp mà các nhà máy có chi phí sản xuất thấp” (1981, trang 72).

<sup>2</sup> Như Sassen-Koob ghi chú: “Tình trạng là người nước ngoài (thường là lao động tạm thời), thiếu quen thuộc với chính trị công đoàn, tách biệt thường xuyên với các công nhân bản địa trong công việc cũng như với hàng xóm lân cận, tất cả đã khiến người nhập cư phụ thuộc vào chủ một cách bất thường và khó tham gia vào các cuộc đấu tranh của tầng lớp công nhân” (1981, trang 72).

<sup>3</sup> Phương pháp hiện đang được dùng để phân loại cấp độ nghèo ở Mỹ đã được xây dựng cách đây hơn 40 năm và giả định rằng mỗi gia đình cần chi 1/3 thu nhập cho thức ăn. Nhân chi phí thức ăn lên 3 chúng ta sẽ có được ngưỡng nghèo chính thức. Con số này được điều chỉnh hằng năm theo mức độ lạm phát. Cách tính này sai trăm trọng vì số tiền chi cho thức ăn trong các gia đình ngày nay thực chất chiếm ít hơn 1/3 thu nhập rất nhiều (vì những chi phí như nhà cửa hay chăm sóc con cái đã gia tăng đáng kể). Vấn đề còn tệ hơn khi người ta sử dụng thu nhập trước thuế để tính toán những con số này. Xem Betson, Citro, Michael, 2000.



tăng sự bấp bênh của lực lượng lao động lương thấp trong lĩnh vực sản xuất<sup>1</sup>.

Để thấy rõ tình trạng thiếu công cụ điều tiết do xem nhẹ các công việc lương thấp ở Mỹ, hãy nghiên cứu các khảo sát về ngưỡng nghèo trên khắp thế giới<sup>2</sup>. Sau khi điều chỉnh về thuế và phúc lợi chính phủ<sup>3</sup>, chúng ta thấy rằng nước Mỹ có tỷ lệ người nghèo cao nhất trong các nước thuộc khu vực Tây Âu, Bắc Âu, và các nước nói tiếng Anh<sup>4</sup>. Ngoài ra, ai cũng biết rằng định nghĩa ngưỡng nghèo của Mỹ, một chuẩn nhà nước dùng để xác định mức tái phân bổ thu nhập, đã hoàn toàn lạc hậu và đánh giá quá thấp mức độ chi tiêu để đáp ứng nhu cầu cơ bản cho cuộc sống, chứ chưa nói đến sự thỏa mãn trong tiêu dùng.

Các nghiên cứu<sup>5</sup> cho thấy trung bình để đáp ứng được nhu cầu cơ bản tối thiểu (nghĩa là đủ ăn và ở)<sup>6</sup>, các gia đình cần có thu nhập tương đương gấp hai lần ngưỡng nghèo của Chính phủ Mỹ. Mức này trong năm 2012 là 13.970 đô la cho một công nhân và 23.050 đô la cho một gia đình bốn người<sup>7</sup>. Ví dụ, một gia đình với hai người lớn có thu nhập và hai trẻ em; trong đó cả hai người lớn làm việc toàn thời gian với mức thu nhập tối thiểu phổ biến theo quy định nhà nước là 7,25 đô la, thì họ sẽ có tổng thu nhập khoảng 30.160 đô la/năm<sup>8</sup>, một số tiền thiếu trầm trọng để đáp

<sup>1</sup> Capps et al., 2003.

<sup>2</sup> Nghĩa là so sánh với các nước Úc, Áo, Canada, Đan Mạch, Phần Lan, Đức, Ireland, Luxembourg, Hà Lan, Na Uy, Thụy Điển, Thụy Sĩ, Anh. Khi chúng ta so sánh ngưỡng nghèo của Mỹ với ngưỡng nghèo quốc tế, trẻ em Mỹ sẽ có xu hướng nghèo hơn gấp hơn hai lần so với trẻ em ở tám trong số các quốc gia này; xem Gornick và Jantii, 2011.

<sup>3</sup> Gornick và Jantii, 2011; Rainwater và Smeeding, 2005.

<sup>4</sup> Năm 2010, khoảng 15% người Mỹ sống dưới mức nghèo; xem Cauten và Fass, 2008.

<sup>5</sup> Bernstein, 2007; Betson, Citro, Michael, 2000; Cauten và Fass, 2008.

<sup>6</sup> So sánh về chi tiêu cho các nhu cầu cơ bản tối thiểu, xem Cauten và Fass, 2008, trang 3.

<sup>7</sup> Đây là các thông số của 48 bang và Đặc khu Columbia. Hai bang Hawaii và Alaska có chỉ tiêu thông số riêng; xem Federal Register, 2012, trang 4035.

<sup>8</sup> Con số này được tính dựa trên mức lương tối thiểu 7,25 đô la/giờ, theo quy định năm 2009. Mỗi bang sẽ có mức lương tối thiểu riêng, và một số bang có mức lương tối thiểu cao hơn mức tối thiểu của liên bang; chẳng hạn, ở bang Georgia, các doanh nghiệp có

ứng nhu cầu thiết yếu cho một gia đình 4 người ở các thành phố như New York hay Houston; các thị trấn ngoại ô như Aurora, Illinois; và vùng xa nông thôn như hạt Decatur, Iowa<sup>1</sup>. Thực chất, mức thu nhập này hầu như không đáp ứng được một nửa các chi phí cơ bản để sống ở những vùng này. Như tôi đã trình bày trong suốt cuốn sách này, hầu hết các di dân trả lời phỏng vấn phải suy nghĩ sáng tạo để tìm ra phương cách tồn tại và dành dụm đủ tiền để về thăm quê hương. Họ phải thuê chung nhà với người khác, làm thêm giờ, hay hạn chế bản thân trước một số tiêu chuẩn cơ bản mà những người giống họ ở tầng lớp trung lưu có thể hưởng thụ.

Đương nhiên những mô tả như vậy chỉ dành cho mức sống căn bản, theo cách tính ngưỡng nghèo lạc hậu đặc trưng của Mỹ<sup>2</sup>. Bức tranh trở nên phức tạp hơn khi xét đến trường hợp những người có mức lương tối thiểu và đương nhiên một số thành viên của lực lượng lao động lương thấp (nghĩa là những người có thu nhập vừa quá ngưỡng nghèo!) đều không được xem là người nghèo và do đó không đạt tiêu chuẩn trợ cấp chính phủ. Lý do là vì việc làm toàn thời gian đã đặt những người có lương tối thiểu trên mức nghèo (một chút), mặc dù mức thu nhập chỉ đủ chu cấp một nửa nhu cầu thiết yếu để tồn tại ở đa số các vùng trong quốc gia này<sup>3</sup>. Hơn nữa, lực lượng lao động lương thấp còn bao gồm bất

---

ít hơn 6 nhân viên sẽ không áp dụng mức lương tối thiểu liên bang; theo Cục Thống kê dân số Mỹ 2012.

<sup>1</sup> Để đáp ứng nhu cầu thiết yếu khi sống ở New York, Houston, Aurora, và Decatur, một gia đình 4 người hằng năm cần số tiền lần lượt là 66.840 đô la, 50.624 đô la, 57.998 đô la, và 42.748 đô la. Xem Cauten và Fass, 2008.

<sup>2</sup> Ngưỡng nghèo của Mỹ được xác định bằng những con số tuyệt đối, thể hiện qua một hạn mức của chính phủ liên bang. Ngược lại, đa số các nước công nghiệp tiên tiến sử dụng phương pháp tương đối khi xác định ngưỡng nghèo để phân phối phúc lợi xã hội. Một ví dụ về sự khác biệt do cách tính này: ngưỡng nghèo của Mỹ đạt khoảng 1/4 mức thu nhập trung bình, trong khi ở Đức mức này đạt 2/3 thu nhập trung bình quốc gia; xem Gautie và Schmitt, 2010.

<sup>3</sup> Appelbaum, Bernhardt, Murnane, 2003; Cauten và Fass, 2008; Ehrenreich, 2001; Gautie và Schmitt, 2010.

kỳ công nhân nào có thể kiếm được ít hơn 200% mức lương tối thiểu phổ thông, với mức kịch trần là khoảng 30.000 đô la năm 2012<sup>1</sup>. Những con số này cho thấy chính phủ thực sự là kẻ cho vay nặng lãi của chủ nghĩa tư bản Mỹ. Tuy vậy, những con số định lượng về mức độ nghèo và cận nghèo không thể phản ánh hết cái nghèo vì tư cách con người và các trải nghiệm liên quan không thể được đánh giá đơn giản dựa trên chỉ số hay phân loại của chính phủ bằng tiền. David K. Shipler đã ghi nhận: “Ngoài những người được chính thức gọi là ‘nghèo’, thực tế còn rất nhiều trường hợp bị đè nặng với những khó khăn, nghèo khổ thực sự trong cuộc sống”<sup>2</sup>.

Các công nhân lương thấp có thể được xem là “những nhà hảo tâm lớn của xã hội”<sup>3</sup>. Sự phục vụ to lớn của họ - khi cống hiến thời gian, sức lực, tinh thần; ngay cả trong điều kiện chăm sóc thân cận (*intimate labor*) - đã giúp nền kinh tế giàu nhất thế giới trở nên thịnh vượng<sup>4</sup>. Thế nhưng nền kinh tế Mỹ, không giống các quốc gia công nghiệp hóa khác, lại thiếu trầm trọng công tác chăm sóc cộng đồng cho lực lượng lao động lương thấp. Vì vậy, để đối phó với sự bất công xã hội mình phải chịu đựng, họ tìm mọi cách để sử dụng thu nhập khó kiếm của mình làm sao để đủ sống mà vẫn giữ được lòng tự tôn, giá trị và địa vị. Nếu trong khuôn khổ chủ nghĩa tư bản Mỹ, các thành viên của thị trường lao động này chỉ kiếm được mức thu nhập không đủ đáp ứng những nhu cầu thiết yếu, thì có lẽ họ nên tạo thói quen giữ khoảng cách an toàn với lý tưởng Giấc mơ Mỹ. Hơn hết, người lao động thu nhập thấp nên thường xuyên tham gia

---

<sup>1</sup> Con số này được tính dựa trên mức lương tối thiểu phổ biến tại Mỹ là 7,25 đô la/giờ. Giả định một năm gồm 52 tuần làm việc với 40 giờ/tuần, theo đó 200% lương tối thiểu là 30.160 đô la/năm.

<sup>2</sup> Shipler, 2004, trang x-xi.

<sup>3</sup> Ehrenreich, 2001, trang 221.

<sup>4</sup> Parrenas và Boris (2010) đặc biệt chú trọng đến *lao động thân cận* (*intimate labor*), ví dụ những công việc chăm sóc thể chất và tinh thần, trong thị trường lao động lương thấp. Qua đó, họ lý thuyết hóa *lao động thân cận* trong mối quan hệ với các dạng lao động khác.

và được ủng hộ mạnh mẽ trong việc “bất phục từng tài chính”, bao gồm việc vay nợ như là một dạng phản kháng xã hội<sup>1</sup>. Chỉ có như vậy một số người thuộc nhóm này mới có thể vực dậy và thậm chí thoát khỏi cuộc sống luôn thiếu tiền. Có lẽ rồi cuộc sẽ có nhiều người hơn, trong số họ và trong số chúng ta, tham gia bằng một hình thức nào đó để phản kháng xã hội, qua đó có được sự phân phối các nguồn lực cân bằng hơn, với quan điểm xem đây là một vấn đề về tử tế (decency) chứ không phải là một vấn đề về công bằng (equality).

---

<sup>1</sup> Roitman, 2005.

# PHỤ LỤC

## PHƯƠNG PHÁP LUẬN VÀ ĐỐI TƯỢNG PHỎNG VẤN

Nghiên cứu này được phân tích dựa trên ba hệ thống số liệu thu thập chủ yếu ở Sài Gòn. Hệ thống đầu tiên là số liệu từ các cuộc phỏng vấn chuyên sâu, tiến hành riêng rẽ nhưng đan xen nhau, với 98 người trong các gia đình xuyên quốc gia, bao gồm người Việt nhập cư lương thấp từ Mỹ về và những người thân không di cư của họ ở Sài Gòn. Mỗi người được phỏng vấn không chỉ một lần (đa số họ được tôi phỏng vấn vài lần) trong khoảng thời gian 7 năm, tính từ tháng 5/2004 đến tháng 9/2011. Đối tượng tham gia được chọn từ danh sách một số di dân ban đầu, những người đáp ứng được điều kiện tuyển chọn là về thăm quê hương thường xuyên và có công việc lương thấp tại Mỹ. Sau khi chọn một nhóm di dân mẫu để phỏng vấn, tôi tiếp tục thiết lập nhóm mẫu thứ hai, bao gồm những người thân không di cư của họ. Những người trả lời phỏng vấn đại diện cho các gia đình xuyên quốc gia trên tất cả 19 quận nội thành ở Sài Gòn.

Hệ thống số liệu thứ hai có được từ ghi chép của tôi trong quá trình làm nghiên cứu tại Sài Gòn trong 35 tháng không liên tục. Những ghi chép này được thu thập từ các đợt nghiên cứu riêng biệt, bao gồm 15

chuyển nghiên cứu trong mỗi mùa hè và mùa đông trong giai đoạn 2004-2011<sup>1</sup>, cùng với hai giai đoạn nghiên cứu thực địa chuyên sâu. Giai đoạn đầu là 10 tháng liên tục từ tháng 5/2004 đến tháng 3/2005. Giai đoạn hai là 7 tháng liên tục từ tháng 1/2009 đến tháng 7/2009. Hệ thống số liệu thứ ba bao gồm 23 cuộc phỏng vấn mở rộng tôi tiến hành trong năm 2009 với một nhóm người địa phương tại Sài Gòn, những người này không có liên quan gì đến các yếu tố di cư, xuyên quốc gia hay có người thân ở nước ngoài.

Nhìn chung, phân tích cuối cùng dựa trên các cuộc phỏng vấn và quan sát tham dự (participant observation<sup>2</sup>) với 121 cá nhân ở Sài Gòn: 46 di dân và 52 thành viên không di cư trong các gia đình xuyên quốc gia, cùng với 23 người địa phương. Trong các di dân được phỏng vấn, có 24 nữ và 22 nam, họ có tuổi từ 28 đến 53, với tuổi trung bình là khoảng 39<sup>3</sup>. Trong số những người không di cư trả lời phỏng vấn có 28 nữ và 24 nam, từ độ tuổi 21 đến 73, với độ tuổi trung bình là khoảng 41<sup>4</sup>. Trong số những người địa phương được phỏng vấn, có 13 nữ và 10 nam, từ 19 đến 51 tuổi, và tuổi trung bình là khoảng 35<sup>5</sup>. (Những người di cư/không di cư tham gia phỏng vấn được liệt kê theo giới tính và nghề nghiệp trong các bảng ở cuối phần phụ lục này).

---

<sup>1</sup> Tôi không đi thực tế trong mùa hè năm 2010 và mùa đông năm 2011.

<sup>2</sup> Quan sát tham dự (participant observation) là một phương pháp sử dụng trong các nghiên cứu định tính, theo đó người phỏng vấn sẽ cùng tham gia vào bối cảnh xã hội (social setting) đang được nghiên cứu, từ đó các cuộc phỏng vấn sẽ diễn ra một cách tự nhiên hơn trong những bối cảnh, với ngôn ngữ quen thuộc với người được phỏng vấn - ND.

<sup>3</sup> Độ tuổi trung bình chính xác là 39,3.

<sup>4</sup> Độ tuổi trung bình chính xác là 40,5.

<sup>5</sup> Độ tuổi trung bình chính xác là 34,6.

## **XÁC ĐỊNH NHÓM MẪU: QUỐC GIA NHẬP CƯ, CÔNG VIỆC LƯƠNG THẤP, VÀ MỨC ĐỘ THƯỜNG XUYÊN CỦA CÁC LẦN VỀ THĂM QUÊ HƯƠNG**

Tôi bắt đầu nghiên cứu với ba câu hỏi liên đới nhau: Quan hệ xã hội trong các gia đình xuyên quốc gia ở quê nhà phát triển như thế nào khi các di dân trở về quê hương thăm nhà? Tại sao những chuyến về thăm này lại rất quan trọng với các gia đình xuyên quốc gia? Tại sao và bằng cách nào mà những “động lực gia đình” (family dynamics) ở quê nhà trở nên quan trọng với các di dân sống ở nước ngoài?

Nói chung, tôi quan tâm đến quá trình đoàn tụ của các di dân và người thân gia đình ở lại Việt Nam trong bối cảnh nhiều di dân trở về thăm lại quê hương vào giữa những năm 1990, khi Việt Nam và Mỹ tái thiết lập quan hệ ngoại giao sau 20 năm gián đoạn. Những chuyến về thăm này trở nên nhiều hơn vào cuối những năm 1990, sau đó chúng trở thành một “phong cách sống” của một số di dân trong những năm đầu thế kỷ XXI. Tôi bắt đầu lên ý tưởng cho dự án này vào năm 2004, dù cần nhắc lại rằng khi đó tôi vừa hoàn thành một cuốn sách khác về “hôn nhân quốc tế” giữa những phụ nữ ở Việt Nam và những Việt kiều nam giới (với cuốn sách đó, tôi đã dành hơn 30 tháng không liên tục ở Sài Gòn để hoàn thành, từ năm 1996 đến năm 2004)<sup>1</sup>. Cụ thể hơn, tôi quan tâm đến những động lực trong các gia đình xuyên quốc gia, khi nhìn từ góc nhìn của những người ở quê nhà. Mục đích của tôi là tìm hiểu về cách thức những người thân nước ngoài tác động đến cuộc sống gia đình, khi họ trở về Việt Nam thăm thân. Lúc đầu tôi nghĩ tiền chỉ là một khía cạnh trong quá trình “đoàn tụ” của các gia đình xuyên quốc gia, nhưng sau đó nó đã trở thành chủ đề chính khi tôi nghiên cứu thực địa, và cuối cùng trở thành trọng tâm của cuốn sách này.

Kế hoạch ban đầu của tôi là phỏng vấn những người Việt tha hương trở về từ nhiều quốc gia khác nhau, nhưng sau khi phỏng vấn hơn chục

---

<sup>1</sup> Thai, 2008.

người từ nhiều nước, tôi nhận ra rằng bối cảnh kinh tế khác nhau của các quốc gia khiến chúng ta không thể so sánh những trải nghiệm của di dân lương thấp từ Mỹ với các di dân lương thấp từ những nơi khác. Có thể tiến hành một nghiên cứu riêng cho việc so sánh đó, nhưng với những câu hỏi mà tôi muốn tìm câu trả lời thì việc so sánh những trải nghiệm của di dân ở các quốc gia khác nhau là không khả thi, xét trên quy mô của nghiên cứu này. Tôi nhận ra điều này khi xem xét những khác biệt trong cấu trúc cơ hội kinh tế và hệ thống phúc lợi xã hội quốc tế tại những quốc gia khác nhau.

Ví dụ, thị trường lao động lương thấp ở Pháp và Úc, hai nước có số lượng người Việt di cư lớn, có ý nghĩa và tác động rất khác so với thị trường lao động lương thấp ở Mỹ. Có thể thấy rõ điều đó khi so sánh sự khác biệt về các hệ thống chăm sóc sức khỏe và phúc lợi xã hội tại các quốc gia này<sup>1</sup>. Đa số các di dân trả lời phỏng vấn trong nghiên cứu này đều không có bảo hiểm y tế, mặc dù tôi đã từng gặp các di dân làm công việc phục vụ với mức lương thấp đơn giản chỉ vì những công việc này mang lại bảo hiểm y tế cho gia đình họ, hoặc những người chủ động bỏ những công việc lương cao hơn chỉ vì không muốn làm thuê cho người chủ thuộc cùng nhóm sắc tộc với mình! Ngược lại, những người gốc Việt ở Úc và Pháp có thể hưởng các lợi ích chăm sóc sức khỏe phổ thông do chính phủ nước đó cung cấp. Vấn đề chăm sóc sức khỏe và phúc lợi xã hội (là những lợi ích mà chính phủ các nước phát triển cung cấp cho tất cả các công dân của họ, nhưng một số công dân của Mỹ lại không được hưởng) là một vấn đề rất lớn trong cảm nhận của các di dân tại Mỹ, khi nói về hoàn cảnh bấp bênh.

Tôi cũng nhanh chóng nhận ra rằng người Việt đã tạo ra một cơ chế phân chia đẳng cấp người di cư tha hương dựa trên quốc gia mà họ định cư, trong đó nước Mỹ được đánh giá cao nhất, vì một số lý do dễ hiểu. Thứ nhất, hơn phân nửa số Việt kiều trên toàn thế giới sống ở Mỹ. Thứ

<sup>1</sup> Gautie và Schmitt, 2010.



hai, nước Mỹ có một lịch sử gắn bó đặc trưng và đau buồn với Việt Nam, cũng như có một vị thế siêu cường quốc trên toàn cầu. Ảnh hưởng của người Mỹ, đặc biệt qua những chuyến hồi hương của di dân Việt từ Mỹ, thể hiện rõ ràng hơn nhiều so với ảnh hưởng của di dân từ các nơi khác trên thế giới. Theo cách nào đó, lý tưởng Giấc mơ Mỹ, chủ đề của Chương 5, có tác động mạnh mẽ đến các di dân và người thân của họ ở Việt Nam hơn là ở bên Mỹ. Sau cùng, tôi cũng gặp những người địa phương tham gia phỏng vấn có suy nghĩ rằng Việt kiều Mỹ tiêu xài phô trương hơn Việt kiều từ các nước khác trên thế giới. Những quan niệm này về Việt kiều Mỹ đôi khi mang ý nghĩa tiêu cực, đôi khi tích cực, tùy thuộc vào góc độ đánh giá.

Dù cần làm thêm một số điều tra (mà tôi không đề cập trong cuốn sách này) nhưng giai đoạn nghiên cứu ban đầu tiếp cận nhiều thành phần di dân khác nhau đã cho tôi đủ những thông tin đa dạng, nên tôi quyết định tách riêng câu chuyện của Việt kiều Mỹ và người thân không di cư của họ. Tôi tin rằng việc tập trung vào trải nghiệm của các thành viên gia đình xuyên quốc gia trong kênh di dân Việt-Mỹ sẽ khiến việc phân tích trở nên rõ ràng, trong sáng, đồng thời nhấn mạnh được tầm quan trọng của các lĩnh vực xã hội xuyên quốc gia (chứ không phải toàn cầu), cái kết nối những quốc gia cụ thể, với những mối quan hệ lịch sử cụ thể. Cũng nên biết rằng một gia đình người Việt có thể có người thân di cư ở các nước khác nhau. Tương tự, người Mỹ gốc Việt cũng có thể có thành viên gia đình ở nhiều nơi khác nhau. Sự phân tán trên toàn cầu này là một chủ đề thú vị nhưng không thể trình bày hết trong cuốn sách này vì vậy tôi chỉ đề cập lướt qua.

Sau khi xác định chỉ tập trung vào kênh di dân Việt-Mỹ, công việc lương thấp là tiêu chí thứ hai được dùng để xác định nhóm di dân mẫu nhằm tìm hiểu những trải nghiệm đặc trưng về tầng lớp xã hội, cùng những ý nghĩa kinh tế xã hội khác nhau thể hiện ở quê nhà. Tôi xác định những người lao động lương thấp là những người không học đại học/cao đẳng, làm việc theo giờ. Do không có bằng đại học, họ không thể có

công việc ổn định và các phúc lợi mà những người tốt nghiệp đại học/cao đẳng có được. Theo thuật ngữ nhân khẩu học<sup>1</sup>, những người này chỉ kiếm được tối đa là 200% mức lương tối thiểu phổ thông (mức lương tối thiểu này là khoảng từ 5,15 đô la đến 7,25 đô la/giờ, trong giai đoạn 2004-2011). Cũng cần biết rằng 15% số người này có các công việc với đầy đủ mọi phúc lợi sức khỏe, do đó được xếp vào giai cấp cận trung lưu ở Mỹ<sup>2</sup>. Khoảng 20% những di dân trả lời phỏng vấn làm việc cho người chủ cùng sắc tộc, và 10% có công việc kinh doanh riêng, mang lại mức thu nhập cao hơn những người chỉ được trả lương theo giờ, nhưng vì những công việc kinh doanh đó có xu hướng không ổn định, thu nhập của họ cũng khó đoán và dao động rất nhiều giữa các tháng.

Để bảo đảm đánh giá chính xác, tôi đã không phỏng vấn những người có thu nhập hằng năm cao hơn 35.000 đô la. Mức thu nhập trung bình của những người được phỏng vấn là khoảng 26.000 đô la/năm, trong đó hơn một phần tư có thu nhập thấp hơn 20.000 đô la/năm. Một vài người có công việc kinh doanh với mức thu nhập hơn 35.000 đô la/năm, nhưng thu nhập đó là từ cả gia đình (nghĩa là cả nhà cùng làm việc mới kiếm được chừng đó tiền!), mặc dù người được phỏng vấn đôi khi nghĩ rằng thu nhập đó chỉ là của riêng họ. Ví dụ, một phụ nữ mà tôi phỏng vấn có một tiệm nail nhỏ với thu nhập khoảng 50.000 đô la/năm, chị này nói đó là thu nhập cá nhân. Tuy nhiên, khi tìm hiểu kỹ hơn tôi biết được chồng chị ấy cũng phụ giúp công việc kinh doanh tại tiệm, và anh ta không có công việc nào khác ngoài công việc “phụ giúp” này. Vì vậy, theo tôi, thu nhập đó là của cả gia đình.

Tôi chủ định tập trung vào những người lao động có thu nhập thấp vì một số lý do. Số liệu thống kê dân số cho thấy người Mỹ gốc Việt tập trung rất đông ở thị trường lao động lương thấp. Năm 2010, chỉ có khoảng một phần tư người Mỹ gốc Việt có ít nhất một bằng đại học, trong khi các

<sup>1</sup> Capps et al., 2003; Gautie và Schmitt, 2010.

<sup>2</sup> Newman và Chen, 2008.

nhóm người Mỹ gốc Á lớn khác như gốc Nhật Bản có gần 50%, gốc Trung Quốc, Philippines, và Hàn Quốc có hơn 50%, gốc Ấn Độ có 75% người có ít nhất một bằng đại học<sup>1</sup>. Tương ứng, di dân Việt có tỷ lệ thấp nhất trong giới quản lý, các công việc chuyên nghiệp và ngành nghề liên quan. Chỉ 27% người Việt ở Mỹ có công việc quản lý và chuyên môn, so với 43% người Philippines, 47% người Hàn Quốc, 53% người Trung Quốc, 55% người Nhật và 68% người Ấn Độ. Ở chiều ngược lại, gần một phần ba người Việt (32%) làm trong ngành dịch vụ, so với 20% người Philippines, nhóm có số người làm dịch vụ lớn thứ hai<sup>2</sup>. Một lý do nữa khiến tôi tập trung vào người lao động lương thấp trong các nhóm sắc tộc khác nhau là vì một yếu tố đáng ngạc nhiên: các di dân lương thấp có xu hướng gửi tiền về quê nhà nhiều hơn, thường xuyên hơn, so với những đồng hương có thu nhập cao hơn. Họ không chỉ gửi phần lớn hơn trong thu nhập của mình so với của các di dân thu nhập cao, mà số tiền gửi thực tế cũng lớn hơn, theo số liệu của nhà kinh tế học Michele Wucker<sup>3</sup>. Vì vậy, mục đích trọng tâm của nghiên cứu này là nắm bắt quá trình lao động nhập cư lương thấp tái xác lập, hay nói cách khác là chuyển đổi vị thế lương thấp của họ ở Mỹ lên một địa vị cao hơn ở quê nhà. Đây là vấn đề quan trọng vì một phần đáng kể thu nhập của họ được chi tiêu ở quê nhà, và thu nhập của họ đại diện cho một phần quan trọng trong các chỉ số kinh tế vĩ mô dùng để đánh giá mức độ sung túc kinh tế ở các nước đang phát triển.

Tiêu chí thứ ba trong việc chọn mẫu là nhằm tìm hiểu cuộc sống của những di dân có mối mối quan hệ gia đình xuyên quốc gia khá chặt chẽ. Vì thế, tôi chọn phỏng vấn những người đã về Việt Nam ít nhất 5 lần trong một thập kỷ: từ năm 1995 đến năm 2005. Ngoài ra, đó phải là

---

<sup>1</sup> Con số chính xác là 28% người Mỹ gốc Việt có bằng đại học, và con số lần lượt tương ứng với các nước Trung Quốc, Philippines và Hàn Quốc là 53%, 52% và 56%. Đối với Nhật Bản và Ấn Độ là 47% và 75%. Số liệu này dựa trên báo cáo điều tra dân số đối với những người từ 25 tuổi trở lên; xem trong Bảng 1 của Allard, 2011, trang 5.

<sup>2</sup> Allard, 2011, trang 12-13.

<sup>3</sup> Wucker, 2004.

những di dân không xa Việt Nam trong thời gian hơn 30 tháng liên tục, trong suốt thời kỳ này. Ngoại trừ một vài trường hợp, các di dân tham gia phỏng vấn phải có mặt ở Việt Nam ít nhất một tháng cho mỗi chuyến hồi hương mới đạt tiêu chuẩn yêu cầu. Áp dụng tiêu chí này không có gì khó khăn vì tất cả các di dân lương thấp mà tôi từng gặp đều về thăm quê trong thời gian dài để đáng tiền chi phí của chuyến hồi hương. Vì đa số công việc là làm theo giờ và người khác dễ dàng làm thay, những người này không gặp khó khăn trong việc xin nghỉ thời gian dài, miễn họ chấp nhận bị trừ lương! Như đã đề cập, khi quay trở lại nhiều người phải làm thêm giờ, hoặc thêm công việc tùy theo tình hình tài chính, để bù đắp cho phần thu nhập đã bị mất khi vắng mặt.

## **ĐIỀU KIỆN LỰA CHỌN, TÌNH TRẠNG CÓ MẶT VÀ QUY TRÌNH PHỎNG VẤN**

Vì không có sẵn danh sách các gia đình xuyên quốc gia, bước đầu tiên là khoanh vùng nhóm những người “đạt yêu cầu có thể phỏng vấn”, từ đó tôi xác định nhóm mẫu. Trong giai đoạn nghiên cứu thực địa ban đầu (tháng 5/2004 đến tháng 3/2005), tôi có bốn trợ lý làm việc toàn thời gian dưới sự giám sát của Hạnh Nguyễn, một Nghiên cứu sinh ngành Xã hội học từ Đại học Quốc gia TP. HCM. Nhóm này hỗ trợ tôi tìm những Việt kiều đủ điều kiện để phỏng vấn trong thời gian họ đang về thăm gia đình ở Sài Gòn. Chúng tôi tìm kiếm qua các mối quan hệ cá nhân từ dự án nghiên cứu cho cuốn sách trước của tôi và qua vài nơi (câu lạc bộ chăm sóc sức khỏe, đại lý bất động sản, các quán cà phê sang trọng...) phục vụ cho Việt kiều - đa số là di dân hồi hương. Thực tế thì chúng tôi đã tiếp xúc hơn một phần tư số “di dân thu nhập thấp” tại các quán cà phê hạng sang và câu lạc bộ chăm sóc sức khỏe (ví dụ như phòng tập Gym - ND) ở Sài Gòn. Thương nhân Việt Nam nhanh chóng nắm bắt được thói quen chi tiêu của Việt kiều và đã thiết lập nhiều cơ sở cao cấp để phục vụ họ. Chẳng hạn, nếu đến một số quán cà phê lớn ở Sài Gòn vào bất cứ buổi chiều nào cũng có thể thấy hàng chục, nếu không nói là hàng trăm Việt

kiểu đủ điều kiện tham gia phỏng vấn. Những quán café này bao gồm chi nhánh của hệ thống café nổi tiếng Windows Café và Central Café, nằm ở tầng trệt tòa nhà Citibank Tower, đây là hai nơi buổi tối tập trung rất nhiều Việt kiều. Do cà phê là nơi đa phần khách là nam giới, hai trong số các trợ lý nghiên cứu của tôi cũng đến những địa điểm phục vụ cho phụ nữ, như thẩm mỹ viện, để tìm kiếm các nữ Việt kiều để phỏng vấn.

Qua quá trình gặp gỡ Việt kiều ở các nơi khác nhau trong thành phố và sử dụng cách lấy mẫu lan tỏa (hòn tuyết lăn, hay snowball), đến tháng 12/2004 chúng tôi có được 324 di dân đáp ứng được điều kiện phỏng vấn, sau một quá trình tuyển chọn kéo dài qua 8 tháng. Vì lúc đầu tôi định phỏng vấn di dân hồi hương từ nhiều nơi trên thế giới, nên nhóm 324 người đủ điều kiện phỏng vấn này có bao gồm cả di dân từ các nước khác như Pháp, Đài Loan và Úc.

Để tránh vấn đề lựa chọn dựa trên định kiến chủ quan, tôi đã chọn ngẫu nhiên 100 người từ 324 di dân để tạo ra nhóm mẫu ngẫu nhiên đơn giản. Từ đó, tôi có được 83 di dân hồi hương từ khắp nơi, trong đó có 46 người từ Mỹ. Điều quan trọng cần nhắc lại là chúng tôi gặp Việt kiều hồi hương từ nhiều nước, nhưng quyết định chỉ tập trung vào những di dân trở về từ Mỹ vì bản chất đặc trưng của mối quan hệ xuyên quốc gia giữa Mỹ và Việt Nam, như đã trình bày trong Chương 2. Tôi đã phỏng vấn 21 Việt kiều trở về từ Pháp, Canada, và Úc; 10 người từ Hàn Quốc, Đài Loan, Campuchia, và Lào. Tuy nhiên, các cuộc phỏng vấn với Việt kiều hồi hương không phải từ Mỹ này không được đưa vào phân tích, vì những lý do tôi đã đề cập.

Tiếp theo chúng tôi phải lựa lúc những người trả lời phỏng vấn “có mặt” (sẵn sàng tham gia phỏng vấn - ND) vì di dân về thăm quê hương chỉ có một khoảng thời gian hạn chế ở Việt Nam. Khoảng một phần ba những cuộc phỏng vấn đầu tiên được tiến hành vào nửa đầu năm 2005, sau khi chúng tôi quyết định xong về điều kiện tuyển chọn. Những cuộc phỏng vấn còn lại diễn ra từ năm 2005 đến năm 2011, trong những thời gian tôi nghiên cứu thực địa và trùng với dịp những di dân này về thăm Việt Nam.

Trừ một mùa hè và một mùa đông, các mùa đông và hè còn lại từ năm 2004 đến năm 2011 tôi đều ở Sài Gòn, vì vậy việc gặp gỡ những đối tượng phỏng vấn mà chúng tôi đã duy trì quan hệ từ xa không gặp khó khăn gì. Một yếu tố cũng hữu ích là tôi có quen biết với những thành viên gia đình ở Việt Nam trong thời gian họ về thăm, cũng như khi họ không có mặt.

Tôi phỏng vấn những người không di cư trong cùng những đợt phỏng vấn di dân. Như đã nói trước đây, tôi thấy rằng không phải lúc nào quan hệ huyết thống cũng là lý do của sự thân thiết, gần gũi giữa di dân và người không di cư. Chẳng hạn, không có gì lạ khi một Việt kiều sẵn sàng chu cấp tiền cho anh chị em họ, hơn là cho anh chị em ruột! Vì thế tôi chú trọng xác định những người thân không di cư đã nhận tiền, chứ không chú trọng nhiều đến mối quan hệ huyết thống của di dân. Akesson cho rằng việc chu cấp tiền đóng “vai trò quan trọng không chỉ trong mối quan hệ giữa người ra đi và người ở lại, mà còn trong mối quan hệ giữa những người ở quê nhà”<sup>1</sup>.

Đơn vị phân tích của nghiên cứu này là gia đình xuyên quốc gia. Như đã đề cập, bước tiếp cận ban đầu đối với mỗi gia đình xuyên quốc gia bắt đầu từ việc phỏng vấn các di dân. Tuy nhiên vì vấn đề tổ chức, việc phỏng vấn di dân và người thân ở quê nhà không được tiến hành theo thứ tự. Do đó, có lúc tôi phỏng vấn người thân không di cư trước khi phỏng vấn các di dân. Ngoài ra, có 4 trường hợp tôi chỉ phỏng vấn được một trong hai bên, vì một vài lý do: có thể do họ không có mặt hay không sẵn sàng tham gia phỏng vấn, hoặc cũng có thể do công tác tổ chức khiến việc phỏng vấn không thành.

Chẳng hạn trong Chương 3, tôi kể câu chuyện về Linh, một người không di cư, và chị họ Gloria, một di dân ở quận Cam, California. Dù tôi đã gặp và nói chuyện “không chính thức” với Gloria, sau đó tôi phỏng vấn chính thức Linh một vài lần, nhưng tôi không có cơ hội phỏng vấn chính thức Gloria. Vì thế, tôi không đưa Gloria vào danh sách các di dân

---

<sup>1</sup> Akesson, 2004, trang 153.

trả lời phỏng vấn (Bảng 1). Tương tự, trong Chương 9, tôi kể câu chuyện về Vũ, một di dân từ Nam California và người em gái là Triệu ở Sài Gòn. Dù tôi quen biết cả hai người, nhưng tôi chỉ có cơ hội phỏng vấn chính thức Vũ. Vì vậy tôi đã loại Triệu ra khỏi danh sách những người không di cư trong Bảng 3. Do nghiên cứu này dựa trên phỏng vấn hơn là theo phong cách dân tộc học, nên tôi đề cập đến những ngoại lệ ít ỏi này để làm rõ quy trình nghiên cứu.

Bên cạnh những cuộc phỏng vấn ở Sài Gòn, tôi còn đến thăm 14 Việt kiều ở các nơi khác nhau ở Mỹ: 10 ở Los Angeles và San Francisco, 2 ở Atlanta và 2 ở Boston. Các cuộc gặp gỡ ngoài California thường diễn ra ngắn gọn, đó là khi tôi có dịp đi giảng dạy ở những thành phố này. Các cuộc thăm hỏi ở California được tiến hành thường xuyên, cho phép tôi hiểu được bối cảnh cuộc sống của các di dân trong cộng đồng của họ ở Mỹ, thường là khác xa với cách sống của họ ở Sài Gòn.

Các cuộc phỏng vấn tập trung vào quá trình hình thành các mối quan hệ xuyên quốc gia, các hoạt động khi về thăm quê hương, tái thiết lập quan hệ ở Việt Nam của những người xa xứ, thói quen chi tiêu, cung cách tiêu thụ, những quyết định và hành xử liên quan đến tiền bạc, các đánh giá về cách dùng tiền của người khác, và những kế hoạch tương lai để duy trì gia đình xuyên quốc gia. Mục tiêu của tôi là nắm bắt được các hoạt động về cho, nhận và chi tiêu tiền trước, trong và sau các chuyến về thăm của di dân. Tôi yêu cầu các thành viên gia đình mô tả càng nhiều càng tốt những suy nghĩ của họ về các hành vi kinh tế, cùng các ý nghĩa văn hóa xã hội của những hành vi đó. Ngoài ra, tôi còn muốn tìm hiểu cách các thành viên gia đình nhận định về nhau và về bản thân trên quan điểm về tiền bạc, đặc biệt là cách họ xác định những nghĩa vụ của nhau và các giá trị xã hội trong các lĩnh vực xã hội xuyên quốc gia.

Tất cả những người tham gia đều có ít nhất một cuộc phỏng vấn chuyên sâu chính thức với tôi, được thu âm và sắp xếp lại. Trừ rất ít ngoại

lệ, tôi phỏng vấn họ nhiều lần trong nhiều năm<sup>1</sup>. Hơn ba phần tư những người tham gia được phỏng vấn hơn 4 lần! Tất cả các cuộc phỏng vấn đầu tiên sẽ kéo dài từ 90 phút đến 4 tiếng, với độ dài trung bình là khoảng 2 tiếng một cuộc. Các cuộc phỏng vấn tiếp theo không được thu âm và thường ngắn hơn cuộc phỏng vấn đầu tiên. Tất cả các cuộc phỏng vấn diễn ra vào thời gian và địa điểm do người được phỏng vấn chọn, có thể là quán café, nhà hàng, tại nhà hoặc một nơi nào đó. Đa số trường hợp, tôi đều mời họ đến văn phòng của mình để phỏng vấn nhưng chỉ khoảng 30% chấp nhận lời mời này. Tất cả những người tham gia phỏng vấn đều đồng ý phỏng vấn tiếp, và hơn một nửa cho phép tôi và các trợ lý liên hệ để thực hiện việc “quan sát tham dự” với thời gian báo trước ngắn hoặc không cần báo trước. Những trường hợp đó chúng tôi thường ghé nhà họ hoặc mời họ đến một nơi nào đó bên ngoài. Các cuộc quan sát này chủ yếu là ngẫu hứng và diễn ra trong hoạt động hằng ngày để tôi có thể nắm bắt những thông tin chợt nảy ra trong cuộc phỏng vấn.

Các cuộc phỏng vấn được thực hiện và thu âm với sự đồng ý của người tham gia. Tôi có thể nói trôi chảy tiếng Việt, nên tôi tiến hành các cuộc phỏng vấn hầu hết bằng tiếng Việt, và cũng có thể dùng tiếng Anh trong trường hợp người được phỏng vấn thích nói tiếng Anh. Điều ngạc nhiên là không có chuẩn mực rõ ràng nào phân biệt giữa di dân và người không di cư về việc chọn ngôn ngữ. Tôi trực tiếp tiến hành tất cả các phỏng vấn cho dự án này, và bốn trợ lý nghiên cứu của tôi ở Việt Nam, hai trong số đó có thể nói tiếng Anh trôi chảy, đã ghi lại từng lời của cuộc phỏng vấn. Hai trợ lý dịch một nửa nội dung phỏng vấn từ tiếng Việt sang tiếng Anh, và tôi dịch phần còn lại. Tôi lắng nghe và kiểm tra chéo từng cuộc phỏng vấn về độ chính xác trong việc ghi chép cũng như dịch thuật. Dữ liệu phỏng vấn và dân tộc học được phân tích theo phương pháp lý thuyết cơ sở (grounded theory)<sup>2</sup>, áp dụng phương pháp so sánh hằng số (constant comparative)

<sup>1</sup> Tôi áp dụng các phương pháp phỏng vấn chuyên sâu của Weiss, 1995.

<sup>2</sup> Charmaz, 1983; Glaser và Strauss, 1967; Strauss và Corbin, 1997.



trong việc tạo ra các chủ đề và tiêu chí phân tích<sup>1</sup>. Cách tiếp cận phân tích số liệu này cho phép tôi đọc, hiểu rõ các cuộc phỏng vấn rồi sau đó quyết định liệu có cần tiếp tục phỏng vấn các đối tượng hay không.

Nói chung, quá trình phân tích trong nghiên cứu này chủ yếu dựa trên số liệu phỏng vấn hơn là trên nghiên cứu thực địa (fieldwork). Mặc dù tôi có đưa ra số liệu dân tộc học từ nghiên cứu thực địa, thông tin phỏng vấn chuyên sâu với kết luận mở đang mang lại hiệu quả cao hơn hẳn trong việc nắm bắt các quan điểm cá nhân, đặc biệt trong việc nhận xét đánh giá về lưu thông tiền tệ trong cuộc sống gia đình. Các cuộc phỏng vấn cho phép những người tham gia mô tả, kể lại và đánh giá thế giới xung quanh họ, qua đó người nghiên cứu có thể phát triển những tiêu chí phân tích liên quan đến các vấn đề hiện hữu<sup>2</sup>. Ở một số trường hợp, chứng kiến hành vi kinh tế của người tham gia phỏng vấn đã giúp tôi tạo ra tiêu chí phân tích (analytical category). Khi phỏng vấn, các đối tượng tham gia không ngại nói thẳng chuyện tiền bạc (khác với phong cách phương Tây!), vì thế tôi không gặp khó khăn gì khi hỏi về chủ đề này. Nói đơn giản, trong bối cảnh xã hội Sài Gòn hiếm có cuộc gặp gỡ nào không đề cập đến vấn đề tiền bạc. Tương tự, tôi cũng tin rằng không đối tượng tham gia phỏng vấn nào cảm thấy ngại ngùng khi hỏi thăm về đời sống tài chính của tôi (hay về những khía cạnh khác liên quan đến vấn đề đó). Các độc giả quan tâm tới phương pháp tôi thực hiện phỏng vấn và tiến hành nghiên cứu xuyên quốc gia với tư cách là một di dân người Việt trong vai trò “người bên trong/người bên ngoài” ở các khía cạnh về sắc tộc, tầng lớp và độ tuổi có thể xem thêm phần phụ lục nghiên cứu trong cuốn sách trước của tôi, trong đó tôi có đề cập chi tiết về vấn đề tiếp cận và duy trì các mối quan hệ<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Lý thuyết cơ sở: là một phương pháp nghiên cứu định tính, cho phép tiến hành nghiên cứu mà không cần có một giả thuyết để kiểm chứng (hypothesis testing). Thay vào đó, giả thuyết sẽ được hình thành trong quá trình tiếp cận vấn đề, nên phương pháp này có đặc tính “tạo sinh giả thuyết” (hypothesis generating) - ND.

<sup>2</sup> Xem thêm các nghiên cứu khác nhận xét về cách sử dụng dữ liệu phỏng vấn so với số liệu dân tộc học thực địa: Lamont, 1992, 2000; Rubin, 1976, 1985; Waters, 1999.

<sup>3</sup> Thai, 2008.

**BẢNG 1**  
**NGHỀ NGHIỆP VÀ ĐỘ TUỔI CỦA CÁC DI DÂN NỮ GIỚI**  
**THAM GIA PHỎNG VẤN**

Tên	Nghề nghiệp	Độ tuổi
1. An	Nhân viên nhà hàng	46
2. Bấy Hương	Công nhân nhà máy	29
3. Bích	Nhân viên văn phòng	38
4. Cẩm	Thu ngân siêu thị	38
5. Chi	Nhân viên nhà hàng	52
6. Cúc	Thợ làm tóc	47
7. Đào	Thợ làm nail	51
8. Đoan	Nhân viên bán hàng	34
9. Đức	Nhân viên nhà hàng	53
10. Giang	Công nhân đóng gói kho	41
11. Hân	Nhân viên công viên giải trí	45
12. Hiền	Thợ làm nail	43
13. Hoa	Thu ngân siêu thị	46
14. Hồng	Công nhân nhà máy mắt kính	46
15. Huệ	Thu ngân siêu thị	29
16. Lựu	Nhân viên phụ bếp	34
17. Nga	Phục vụ nhà hàng	29
18. Ngân	Nhân viên nhà hàng	36
19. Ngọc	Trợ lý cho quản lý tiệm làm tóc	32
20. Phụng	Nhân viên đánh máy	34
21. Sứ	Nhân viên văn phòng	39
22. Thảo	Thu ngân cửa hàng	35
23. Trinh	Thợ làm nail	42
24. Tuyết	Nhân viên công viên giải trí	42
<b>Tuổi trung bình</b>		<b>40</b>

**BẢNG 2**  
**NGHỀ NGHIỆP VÀ ĐỘ TUỔI CỦA CÁC DI DÂN NAM GIỚI**  
**THAM GIA PHỎNG VẤN**

Tên	Nghề nghiệp	Độ tuổi
1. Chánh	Công nhân xây dựng	37
2. Chính	Thợ sửa xe	38
3. Công	Lái xe taxi	42
4. Đại	Thợ sửa xe	28
5. Định	Thợ mộc	36
6. Hiệp	Công nhân trại nấm	52
7. Khang	Công nhân vận hành máy	43
8. Kiệt	Lái xe tải	38
9. Lộc	Nhân viên bán hàng	31
10. Lợi	Thu ngân cửa hàng tiện lợi	34
11. Long	Thợ sửa xe	37
12. Lục	Nhân viên bán hàng đầu mối	42
13. Mạch	Nhân viên bảo trì khách sạn	38
14. Phong	Nhân viên giao đồ nội thất	32
15. Phúc	Nhân viên kho siêu thị	47
16. Quang	Nhân viên vệ sinh cabin máy bay	42
17. Quốc	Nhân viên bảo trì khách sạn	43
18. Quý	Thợ điện bảo trì	41
19. Sang	Nhân viên bán hàng	37
20. Trãi	Nhân viên cửa hàng	36
21. Vinh	Chủ trạm xăng	36
22. Vũ	Nhân viên xẻ thịt siêu thị	39
<b>Tuổi trung bình</b>		<b>39</b>

**BẢNG 3**  
**NGHỀ NGHIỆP VÀ ĐỘ TUỔI CỦA NGƯỜI KHÔNG DI CƯ (NỮ GIỚI)**  
**THAM GIA PHỎNG VẤN**

Tên	Nghề nghiệp	Độ tuổi
1. An Phi	Thất nghiệp	34
2. Diệp	Thư ký	26
3. Diệu	Thất nghiệp	43
4. Hà	Thu ngân quầy thuốc	38
5. Kiều	Buôn bán đèn điện	56
6. Kim Lê	Thất nghiệp	39
7. Kỳ	Nhân viên bán hàng	49
8. Lan	Thợ may	27
9. Liên	Buôn bán vải	62
10. Linh	Giáo viên	30
11. Loan	Thất nghiệp	32
12. Mai	Nhân viên bán hàng	28
13. Mai Vân	Thất nghiệp	34
14. Mỹ Chi	Thất nghiệp	55
15. Ngôn	Nhân viên nhập liệu	41
16. Nhi	Thất nghiệp	32
17. Ninh	Thất nghiệp	61
18. Nữ	Thất nghiệp	52
19. Phượng	Nhân viên nhà hàng	31
20. Quyên	Nhân viên văn phòng	25
21. Thanh	Thủ thư	31
22. Thu	Chủ quán cafe nhỏ	35
23. Tiên	Buôn bán đèn điện	51
24. Triệu	Nhân viên nhà hàng	32
25. Trúc	Thất nghiệp	54
26. Vy	Thất nghiệp	36
27. Xuân	Thất nghiệp	26
28. Yến	Thất nghiệp	22
<b>Tuổi trung bình</b>		<b>39</b>

**BẢNG 4**  
**NGHỀ NGHIỆP VÀ ĐỘ TUỔI CỦA NGƯỜI KHÔNG DI CƯ (NAM GIỚI)**  
**THAM GIA PHÒNG VẤN**

Tên	Nghề nghiệp	Độ tuổi
1. Bảo	Nhân viên bán hàng	32
2. Cảnh	Tiếp tân khách sạn	36
3. Chung	Thất nghiệp	73
4. Được	Đi vũ trường	43
5. Dương	Tiếp tân khách sạn	30
6. Hải	Buôn bán đèn điện	53
7. Hoàng	Thất nghiệp	51
8. Khôi	Chủ cửa hàng nhỏ	32
9. Lâm	Bán đồ ăn dạo	47
10. Mạnh	Thất nghiệp	55
11. Nhân	Thất nghiệp	58
12. Quách	Thất nghiệp	64
13. Sơn	Chủ cửa hàng nhỏ	48
14. Tạ	Thất nghiệp	28
15. Tân	Sinh viên	24
16. Thắng	Công nhân xây dựng	44
17. Thịnh	Thất nghiệp	43
18. Tín	Phục vụ quầy rượu	40
19. Tông	Công nhân (lắp đường ống)	46
20. Trọng	Sinh viên	22
21. Tùng	Thợ điện	29
22. Tường	Sinh viên	21
23. Viên	Chủ cửa hàng nhỏ	68
24. Vương	Vận hành máy ở cảng	39
Tuổi trung bình		43



# THƯ MỤC THAM KHẢO

Abrego, Leisy. 2009. "Economic Well-Being in Salvadoran Transnational Families: How Gender Affects Remittance Practices". *Journal of Marriage and the Family* 71 (November): 1070-85.

Acker, Joan. 1988. "Class, Gender, and the Relations of Distribution". *Signs: Journal of Women in Culture and Society* 13 (3): 473-97.

Ackerman, Frank. 1997. "Consumed in Theory: Alternative Perspectives on the Economics of Consumption". *Journal of Economic Issues* 31 (3): 651-64.

Adams, F. Gerard, Anh Le Tran. 2010. "Vietnam: From Transitional State to Asian Tiger". *World Economics* 11 (2): 177-97.

Afsar, Rita. 2005. "Conditional Mobility: The Migration of Bangladeshi Female Domestic Workers". Trích trong *Asian Women as Transnational Domestic Workers*, Shirlena Huang và Brenda Yeoh (chủ biên), 115-45. Singapore: Marshall Cavendish Academic.

Agarwal, Reena; Andrew W. Horowitz. 2002. "Are International Remittances Altruism or Insurance? Evidence from Guyana Using Multiple-Migrant Households". *World Development* 30 (11): 2033-44.

Ahmad, Ali Nobil. 2009. "Bodies That (Don't) Matter: Desire, Eroticism, and Melancholia in Pakistani Labour Migration". *Mobilities* 4 (3): 309-27.

Åkesson, Lisa. 2004. "Making a Life: Meanings of Migration in Cape Verde". Luận văn Tiến sĩ, University of Gothenburg, Gothenburg.

———. 2009. "Remittances and Inequality in Cape Verde: The Impact of Changing Family Organization". *Global Networks* 9 (3): 381-98.

———. 2011. "Remittances and Relationships: Exchange in Cape Verdean Transnational Families". *Ethnos: Journal of Anthropology* 76 (3): 326-47.

Akuei, Stephanie Riak. 2005. "Remittances as Unforeseen Burdens: The Livelihoods and Social Obligations of Sudanese Refugees". Global Migration Perspectives Working Paper #18. Geneva: Global Commission on International Migration.

Allard, Mary Dorinda. 2011. "Asians in the U.S. Labor Force: Profile of a Diverse Population". *Monthly Labor Review* (November): 3-22.

Allen, Katherine R.; Rosemary Blieszner; Karen A. Roberto. 2011. "Perspectives on Extended Family and Fictive Kin in Later Years". *Journal of Family Issues* 32 (9): 1156-77.

Amelina, Anna; Thomas Faist. 2012. "De-naturalizing the National in Research Methodologies: Key Concepts of Transnational Studies in Migration". *Ethnic and Racial Studies* 35 (10): 1707-24.

Anh, Dang Nguyen. 2005. "Enhancing the Development Impact of Migrant Remittances and Diaspora: The Case of Vietnam". *Asia-Pacific Population Journal* 20 (3): 111-22.

Anh, Dang Nguyen; Tran Thi Bich; Nguyen Ngoc Quynh; Dao The Son. 2010. "Development on the Move: Measuring and Optimising Migration's Economic and Social Impacts in Vietnam". Trích trong *Vietnam Country Report*, Ramona Angelescu, Laura Chappell, Alex Glennie, George Mavrotas, Dhananjayan Sriskandarajah (chủ biên). Delhi: Global Development Network and Institute for Public Policy Research.



- Appadurai, Arjun. 1986. *The Social Life of Things: Commodities in Cultural Perspective*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- . 1996. *Modernity at Large: Cultural Dimensions of Globalization*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Appelbaum, Eileen; Annette D. Bernhardt; Richard J. Murnane. 2003. *Low-Wage America: How Employers Are Reshaping Opportunity in the Workplace*. New York: Russell Sage.
- Arkadie, Brian Van; Raymond Mallon. 2003. *Vietnam: A Transition Tiger*. Canberra: Asia Pacific Press.
- Arnould, Eric J. 1989. "Toward a Broadened Theory of Preference Formation and the Diffusion of Innovations: Cases from Zinder Province, Niger Republic". *Journal of Consumer Research* 16 (2): 239-67.
- Ashraf, Nava. 2009. "Spousal Control and Intra-Household Decision Making: An Experimental Study in the Philippines". *American Economic Review* 99 (4): 1245-77.
- Baldassar, Loretta. 1997. "Home and Away: Migration, the Return Visit and 'Transnational' Identity". Trích trong *Communal Plural: Home, Displacement, Belonging*, Ien Ang và Michael Symonds (chủ biên), 69-94. Sydney: RCIS.
- . 1998. "The Return Visit as Pilgrimage: Secular Redemption and Cultural Renewal in the Migration Process". Trích trong *The Australian Immigrant in the 20th Century: Searching Neglected Sources*, Eric Richards và Jacqueline Templeton (chủ biên), 127-56. Canberra: Research School of Social Sciences, Australian National University.
- . 2001. *Visits Home: Migration Experiences between Italy and Australia*. Melbourne: Melbourne University Press.
- Baldassar, Loretta; Cora Vellekoop Baldock; Raelene Wilding. 2007. *Families Caring across Borders: Migration, Ageing, and Transnational Caregiving*. New York: Palgrave.

Bankston, Carl L.; Min Zhou. 1997. "The Social Adjustment of Vietnamese American Adolescents: Evidence for a Segmented Assimilation Approach". *Social Science Quarterly* 78 (2): 508-26.

Barbieri, Magali; Daniele Belanger. 2009. *Reconfiguring Families in Contemporary Vietnam*. Stanford: Stanford University Press.

Basch, Linda; Nina Glick Schiller; Cristina Szanton-Blanc. 1994. *Nations Unbound: Transnational Projects, Postcolonial Predicaments, and Deterritorialized Nation-States*. Amsterdam, The Netherlands: Gordon and Breach Publishers.

Bataille, Georges. [1932] 1985. "The Notion of Expenditure". Trích trong *Visions of Excess: Selected Writings, 1927-1939*, Allan Stoekl (chủ biên), 116-29. Minneapolis: University of Minnesota Press.

———. [1949] 1988. *The Accursed Share*. New York: Zone Books.

Beckert, Jens; Patrik Aspers. 2011. *The Worth of Goods: Valuation and Pricing in the Economy*. Oxford: Oxford University Press.

Belk, Russell W. 1999. "Leaping Luxuries and Transitional Consumers". Trích trong *Marketing in Transitional Economies*, Rajeev Batra (chủ biên), 39-54. Boston: Kluwer Academic Publishers.

———. 2011. "Benign Envy". *Academy of Marketing Science Review* 1 (3/4): 117-34.

Berstein, Jared. Tháng 4/2007. *More Poverty Than Meets the Eye*. Washington, DC: Economic Policy Institute.

Betson, David M.; Constance F. Citro; Robert T. Michael. 2000. "Recent Developments for Poverty Measurement in U.S. Official Statistics". *Journal of Official Statistics* 16 (2): 87-111.

Biggart, Nicole Woolsey; Thomas D. Beamish. 2003. "The Economic Sociology of Conventions: Habit, Custom, Practice, and Routine in Market Order". *Annual Review of Sociology* 29: 443-64.

Bird, Rebecca Bliege; Eric Alden Smith. 2005. "Signaling Theory,

Strategic Interaction, and Symbolic Capital". *Current Anthropology* 46 (2): 221-48.

Blau, Peter M. [1964] 2009. *Exchange and Power in Social Life*. New Brunswick: Transaction Publishers.

Blumberg, Paul. 1974. "The Decline and Fall of the Status Symbol: Some Thoughts on Status in a Post-Industrial Society". *Social Problems* 21 (4): 480-98.

Boccagni, Paolo. 2011. "Rethinking Transnational Studies: Transnational Ties and the Transnationalism of Everyday Life". *European Journal of Social Theory* 15 (1): 117-32.

Bonacich, Edna; Sabrina Alimahomed; Jake B. Wilson. 2008. "The Racialization of Global Labor". *American Behavioral Scientist* 52 (3): 342-55.

Bourdieu, Pierre. 1980. *The Logic of Practice*. Stanford: Stanford University Press.

———. 1984. *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

———. 1986. "The Forms of Capital". Trích trong *Handbook for Theory and Research for the Sociology of Education*, John G. Richardson (chủ biên), 241-58. New York: Greenwood Press.

———. 1990. "Social Space and Symbolic Power". *Sociological Theory* 7 (1): 14-25.

———. 1991. *Language and Symbolic Power*. Người dịch; Gino Raymond và Matthew Adamson. Cambridge, UK: Polity Press.

Brennan, Denise. 2004. "Women Work, Men Sponge, and Everyone Gossips: Macho Men and Stigmatized/ing Women in a Sex Tourist Town". *Anthropological Quarterly* 77 (1): 705-33.

Brettell, Caroline B.; James F. Hollifield. 2008. *Migration Theory: Talking across Disciplines*. New York: Routledge.

Bryceson, Deborah, Ulla Vuorela. 2002a. *Transnational Families in the Twenty-First Century*. Oxford: Berg.

———. 2002b. “Transnational Families in the Twenty-First Century”. Trích trong *The Transnational Family: New European Frontiers and Global Networks*, Deborah Bryceson và Ulla Vuorela (chủ biên), 3-30. Oxford: Berg.

Buencamino, Leonides; Sergei Gorbunov. 2002. *Informal Money Transfer Systems: Opportunities and Challenges for Development Finance*. New York: United Nations.

Burgoyne, Carole B. 1990. “Money in Marriage: How Patterns of Allocation Both Reflect and Conceal Power”. *Sociological Review* 38 (4): 634-65.

Caldeira, Teresa. 1996. “Fortified Enclaves: The New Urban Segregation”. *Public Culture* 8 (2): 303-28.

Calder, Lendol. 1999. *Financing the American Dream: A Cultural History of Consumer Credit*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Camic, Charles. 1986. “The Matter of Habit”. *American Journal of Sociology* 91 (5): 1039-87.

Campbell, Colin. 1987. *The Romantic Ethic and the Spirit of Modern Materialism*. Oxford: Basil Blackwell.

Caplovitz, David. 1967. *The Poor Pay More: Consumer Practices of Low-Income Families*. New York: Free Press.

Capps, Randy; Michael Fix; Jeffrey S. Passel; Jason Ost; Dan Perez-Lopez. 2003. “Immigrant Families and Workers: A Profile of the Low-Wage Immigrant Workforce”. Facts and Perspectives Brief #4. Washington, DC: Urban Institute.

Cargill, Mary Terrell; Jade Quang Huynh. 2000. *Voices of Vietnamese Boat People*. Jefferson, NC: McFarland.

Carling, Jorgen. 2002. “Return and Reluctance in Transnational Ties under Pressure”. Bài thuyết trình tại Hội nghị “Dream and Reality of Coming Home”, University of Copenhagen.

———. 2008. "The Human Dynamics of Migrant Transnationalism". *Ethnic and Racial Studies* 31 (8): 1452-77.

Carling, Jorgen, Lisa Åkesson. 2009. "Mobility at the Heart of a Nation: Patterns and Meanings of Cape Verdean Migration". *International Migration* 47 (3): 123-55.

Carrier, James. 1995. *Gifts and Commodities: Exchange and Western Capitalism since 1700*. New York: Routledge.

Carruthers, Ashley. 2002. "The Accumulation of National Belonging in Transnational Fields: Ways of Being at Home in Vietnam". *Identities* 9 (4): 423-44.

———. 2004. "Cute Logics of the Multicultural and the Consumption of the Vietnamese Exotic in Japan". *Positions: East Asia Cultures Critique* 12 (2): 401-30.

———. 2008a. "Saigon from the Diaspora". *Singapore Journal of Tropical Geography* 29 (1): 68-86.

———. 2008b. "The Trauma of Synchronization: The Temporal Location of the Homeland in the Vietnamese Diaspora". *Crossroads: An Interdisciplinary Journal of Southeast Asian Studies* 19 (2): 63-91.

Cauten, Nancy K.; Sarah Fass. Tháng 6/2008. "Measuring Poverty in the United States". Fact Sheet. New York: National Center for Children in Poverty, Columbia University, Mailman School of Public Health.

Chae, Suhong. 2003. "Contemporary Ho Chi Minh City in Numerous Contradictions: Reform, Foreign Capital, and the Working Class". Trích trong *Wounded Cities*, Jane Schneider và Ida Susser (chủ biên), 227-48. New York: Berg.

Chakravartty, Paula; Denise Ferrera da Silva. 2012. "Accumulation, Dispossession, and Debt; The Racial Logic of Global Capitalism". *American Quarterly* 64 (3): 361-85.

Chamberlain, Mary; Selma Leydesdorff. 2004. "Transnational

Families: Memories and Narratives". *Global Networks* 4 (3): 227-41.

Chan, Yuk Wah; Thi Le Thu Tran. 2011. "Recycling Migration and Changing Nationalisms: The Vietnamese Return Diaspora and Reconstruction of Vietnamese Nationhood". *Journal of Ethnic and Migration Studies* 37 (7): 1101-17.

Chao, Angela; Juliet B. Schor. 1998. "Empirical Tests of Status Consumption: Evidence from Women's Cosmetics". *Journal of Economic Psychology* 19 (1): 107-31.

Charmaz, Kathy. 1983. "The Grounded Theory Method: An Explication and Interpretation". Trích trong *Contemporary Field Research*, Ralph Emerson (chủ biên), 109-26. Boston: Little, Brown.

Cheal, David. 1987. "'Showing Them You Love Them': Gift Giving and the Dialectic of Intimacy". *Sociological Review* 35 (1): 150-69.

Chinoy, Ely. 1952. "The Tradition of Opportunity and the Aspirations of Automobile Workers". *American Journal of Sociology* 57 (5): 453-59.

Clark, William A. V. 2003. *Immigrants and the American Dream: Remaking the Middle Class*. New York: Guilford Press.

Codere, Helen. 1950. *Fighting with Property: A Study of Kwakiutl Potlatching and Warfare, 1792-1930*. Seattle: University of Washington Press.

Coe, Cati. 2011. "What Is Love? The Materiality of Care in Ghanaian Transnational Families". *International Migration* 49 (6): 7-24.

Cohen, Jeffrey H. 2001. "Transnational Migration in Rural Oaxaca, Mexico: Dependency, Development, and the Household". *American Anthropologist* 103 (4): 954-67.

———. 2004. *The Culture of Migration in Southern Mexico*. Austin: University of Texas Press.

———. 2011. "Migration, Remittances, and Household Strategies". *Annual Review of Anthropology* 40: 103-14.

Coleman, James S. 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Belknap.

Coleman, Richard P.; Lee Rainwater. 1978. *Social Standing in America: New Dimensions of Class*. New York: Basic Books.

Connell, R. W. 1995. *Masculinities*. Berkeley: University of California Press.

Csikszentmihalyi, Mihaly; Eugene Halton. 1981. *The Meaning of Things: Domestic Symbols and the Self*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Cuong, Bui The; Si Truong Anh; Daniel Goodkind; John Knodel; Jed Friedman. 2000. "Older People in Vietnam amidst Transformations in Social Welfare Policy". Trích trong *Ageing in the Asia-Pacific Region: Issues, Policies, and Future Trends*, David Phillips (chủ biên), 360-75. London: Routledge.

Cuong, Nguyen Viet; Daniel Mont. 2012. "Economic Impacts of International Migration and Remittances on Household Welfare in Vietnam". *International Journal of Development* 11 (2):144-63.

Dapice, David; Jose A. Gomez-Ibanez. 2009. "Ho Chi Minh City: The Challenges of Growth". Vietnam's WTO Accession and International Competitiveness Research Series, Tài liệu Đối thoại Chính sách #2. Ho Chi Minh City: United Nations Development Programme in Vietnam and Harvard Kennedy School.

Datta, Kavita; Cathy McIlwaine; Yara Evans; Joanna Herbert; Jon May; Jane Wills. 2007. "From Coping Strategies to Tactics: London's Low-Pay Economy and Migrant Labour". *British Journal of Industrial Relations* 45 (2): 404-32.

Datta, Kavita; Cathy McIlwaine; Joanna Herbert; Yara Evans; Jon May; Jane Wills. 2009. "Men on the Move: Narratives of Migration and Work among Low-Paid Migrant Men in London". *Social and Cultural Geography* 10 (8): 853-73.

Davidson, Paul. 1972. "Money and the Real World". *Economic Journal* 82 (325): 101-15.

De Certeau, Michel. 1988. *The Practice of Everyday Life*. Berkeley: University of California Press.

Delaney, Kevin J. 2012. *Money at Work: On the Job with Priests, Poker Players, and Hedge Fund Traders*. New York: New York University Press.

Derrida, Jacques. 1994. *Given Time: I. Counterfeit Money*. Chicago: University of Chicago Press.

Deutsch, Francine M.; Josipa Roksa, Cynthia Meeske. 2003. "How Gender Counts When Couples Count Their Money". *Sex Roles* 48 (7/8): 291-304.

Dew, Jeffrey. 2011. "The Association between Consumer Debt and the Likelihood of Divorce". *Journal of Family Economic Issues* 32 (4): 554-65.

Diderot, Denis. 1956. "Regrets on Parting with My Old Dressing Gowns, Or, a Warning to Those Who Have More Taste than Money". Trích trong *Rameau's Nephew and Other Works by Denis Diderot*, Denis Diderot (chủ biên), 309-17. New York: Hackett.

DiMaggio, Paul. 1991. "Social Structure, Institutions, and Cultural Goods". Trích trong *Social Theory for a Changing Society*, Pierre Bourdieu và James S. Coleman (chủ biên), 133-55. Boulder, CO: Westview Press.

DiMaggio, Paul; Hugh Louch. 1998. "Socially Embedded Consumer Transactions: For What Kinds of Purchases Do People Most Often Use Networks?" *American Sociological Review* 63 (5): 619-37.

Dodd, Nigel. 1994. *The Sociology of Money: Economics, Reason, and Contemporary Society*. Cambridge, UK: Polity Press.

Donor Working Group. 2012. *Vietnam Development Report 2012: Market Economy for a Middle-Income Vietnam*. Hanoi: Vietnam Development Information Center.

Dorais, Louis-Jacques. 1998. "Vietnamese Communities in Canada, France, and Denmark". *Refugee Studies* 11 (2): 108-25.



Dreby, Joanna. 2009. "Gender and Transnational Gossip". *Qualitative Sociology* 32 (1): 33-52.

———. 2010a. *Divided by Borders: Mexican Migrants and Their Children*. Berkeley: University of California Press.

———. 2010b. "Inequalities in Transnational Families". *Sociology Compass* 4 (8): 673-89. Drummond, Lisa B. W. 2000. "Street Scenes: Practices of Public and Private Space in Urban Vietnam". *Urban Studies* 37 (12): 2377-91.

Duesenberry, James S. 1949. *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Durand, Jorge; William Kandel; Emilio A. Parrado; Douglas S. Massey. 1996. "International Migration and Development in Mexican Communities". *Demography* 33 (2): 249-64.

Durand, Jorge; Emilio A. Parrado; Douglas S. Massey. 1996. "Development: A Reconsideration of the Mexican Case". *International Migration Review* 30 (2): 423-44.

Dwyer, Rachel E. 2009. "Making a Habit of It". *Journal of Consumer Culture* 9 (3): 328-47.

Ehrenreich, Barbara. 2001. *Nickel and Dimed: On (Not) Getting By in America*. New York: Metropolitan Books.

Ehrenreich, Barbara; Arlie Russell Hochschild. 2003. *Global Woman: Nannies, Maids, and Sex Workers in the New Economy*. New York: Metropolitan Books.

Engestrom, Yrjo; Frank Blackler. 2005. "On the Life of the Object". *Organization* 12(3): 307-30.

Espiritu, Yen Le. 2001. "We Don't Sleep Around Like White Girls Do: Family, Culture, and Gender in Filipina American Lives". *Signs: Journal of Women in Culture and Society* 26 (2): 415-40.

———. 2003. *Home Bound: Filipino American Lives across Cultures, Communities, and Countries*. Berkeley: University of California Press.

———. 2006. "Toward a Critical Refugee Study: The Vietnamese Refugee Subject in U.S. Scholarship". *Journal of Vietnamese Studies* 1 (1-2): 410-33.

Estrada, Emir; Pierette Hondagneu-Sotelo. 2010. "Intersectional Dignities: Latino Immigrant Street Vendor Youth in Los Angeles". *Journal of Contemporary Ethnography* 40 (1): 102-31.

Fajnzylber, Pablo; J. Humberto Lopez. 2007. *Close to Home: The Development Impact of Remittances in Latin America*. Washington, DC: World Bank.

Federal Register. 2012. *Annual Update of the Health and Human Services Poverty Guidelines*. Washington, DC: Department of Health and Human Services.

Fforde, Adam. 2009. "Economics, History, and the Origins of Vietnam's Post-War Economic Success". *Asian Survey* 49 (3): 484-504.

Fleming, Robin. 1997. *The Common Purse: Income Sharing in New Zealand Families*. Auckland: Auckland University Press.

Folbre, Nancy. 1986. "Hearts and Spades: Paradigms and Household Economics". *World Development* 14 (2): 245-55.

Frank, Andre Gunder. 1967. "The Development of Underdevelopment". *Monthly Review* 18 (4): 17-31.

Frank, Robert H. 1985. *Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status*. New York: Oxford University Press.

———. 2000. *Luxury Fever: Money and Happiness in an Era of Excess*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

———. 2007. *Falling Behind: How Rising Inequality Harms the Middle Class*. Berkeley: University of California Press.

———. 2010. "Relative Deprivation, Inequality, and Consumer Spending in the United States". Trích trong *Beyond the Consumption Bubble*, Karin M. Ekstrom và Kay Glans (chủ biên), 165-73. New York: Routledge.

———. 2011. “Relative Deprivation, Inequality, and Consuming Spending in the United States”. Trích trong *Beyond the Consumption Bubble*, Karin M. Ekstrom và Kay Glans (chủ biên), 165-73. New York: Routledge.

Frank, Robert H.; Philip Cook. 1997. *The Winner-Take-All Society*. New York: Penguin Books.

Freeman, James M. 1989. *Hearts of Sorrow: Vietnamese-American Lives*. Stanford: Stanford University Press.

———. 1995. *Changing Identities: Vietnamese Americans, 1975-1995*. Boston: Allyn and Bacon.

Freeman, James M.; Nguyen Dinh Huu. 2003. *Voices from the Camps: Vietnamese Children Seeking Asylum*. Seattle: University of Washington Press.

Freire, Alexandre Dormeier. 2009. “Motorbikes against Ho Chi Minh? Or the Consumption Icons of a Social Transformation in Vietnam”. *Copenhagen Journal of Asian Studies* 27 (1): 67-87.

Friedman, Jed; John Knodel; Bui The Cuong; Truong Si Anh. 2003. “Gender Dimensions of Support for Elderly in Vietnam”. *Research on Aging* 25 (6): 587-630.

Funkhouser, Edward. 1995. “Remittances from International Migration: A Comparison of El Salvador and Nicaragua”. *Review of Economics and Statistics* 77 (1): 137-46.

Gamburd, Michele Ruth. 2000. *The Kitchen Spoon's Handle: Transnationalism and Sri Lanka's Migrant Housemaids*. Ithaca, NY: Cornell University Press.

———. 2004. “Money That Burns Like Oil: A Sri Lankan Cultural Logic of Morality and Agency”. *Ethnology* 43 (2): 167-84.

Gans, Herbert. 1992. “Second Generation Decline: Scenarios for the Economic and Ethnic Futures of Post-1965 Immigrants”. *Ethnic and Racial Studies* 15 (2): 173-92.

Gautie, Jerome; John Schmitt. 2010. *Low-Wage Work in the Wealthy World*. New York: Russell Sage Foundation.

Geertz, Clifford. 1973. *The Interpretation of Cultures*. New York: Basic Books.

Georges, Eugenia. 1990. *The Making of a Transnational Community: Migration, Development, and Cultural Change in the Dominican Republic*. New York: Columbia University Press.

Ger, Guliz; Russell Belk. 1996a. "I'd Like to Buy the World a Coke: Consumptionscapes of the 'Less Affluent World.'" *Journal of Consumer Policy* 19 (3): 271-304.

———. 1996b. "Cross-Cultural Differences in Materialism". *Journal of Economic Psychology* 17: 55-78.

Gerth, Hans H.; C. Wright Mills. 1946. *From Max Weber: Essays in Sociology*. New York: Oxford University Press.

Giddens, Anthony. 1979. *Central Problems in Social Theory*. Berkeley: University of California Press.

———. 1991. *Modernity and Self Identity: Self and Society in the Late Modern Age*. Stanford: Stanford University Press.

Gilbert, Dennis. 2010. *The American Class Structure in an Age of Growing Inequality*. Thousand Oaks, CA: Sage.

Glaser, Barney G.; Anselm L. Strauss. 1967. *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research*. New York: Aldine de Gruyter.

Glenn, Evelyn Nakano. 1992. "From Servitude to Service Work: Historical Continuities in the Racial Division of Paid Reproductive Labor". *Signs: Journal of Women in Culture and Society* 18 (1): 1-43.

———. 2002. *Unequal Freedom: How Race and Gender Shaped American Citizenship and Labor*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Glewwe, Paul. 2004. "An Overview of Economic Growth and Household Welfare in Vietnam in the 1990s". Trích trong *Economic Growth, Poverty,*

*and Household Welfare in Vietnam*, Paul Glewwe, Nisha Agrawal, David Dollar (chủ biên), 1-26. Washington, DC: World Bank.

Glickman, Lawrence. 1999. *A Living Wage: American Workers and the Making of Consumer Society*. Ithaca, NY: Cornell University Press.

Godwin, Deborah D. 1996. "Newlywed Couples' Debt Portfolios: Are All Debts Created Equally?" *Financial Counseling and Planning* 7 (1): 57-70.

———. 1997. "Dynamics of Households' Income, Debt, and Attitudes Toward Credit, 1983-1989". *Journal of Consumer Affairs* 31 (2): 303-25.

Goffman, Erving. 1951. "Symbols of Class Status". *British Journal of Sociology* 2: 294-304.

Goldberg, Herb; Robert Lewis. 1978. *Money Madness: The Psychology of Saving, Spending, Loving, and Hating Money*. New York: Morrow.

Goldring, Luin. 1998. "The Power of Status in Transnational Social Fields". Trích trong *Transnationalism from Below*, Michael Peter Smith và Luis Eduardo Guarnizo (chủ biên), 165-95. New Brunswick, NJ: Transaction.

———. 2003. "Gender, Status, and the State in Transnational Spaces". Trích trong *Gender and U.S. Immigration: Contemporary Trends*, Pierrette Hondagneu-Sotelo (chủ biên), 341-58. Berkeley: University of California Press.

Gornick, Janet C.; Markus Jantii. 2011. "Child Poverty in Comparative Perspective: Assessing the Role of Family Structure and Parental Education and Employment". Luxemburg Income Study Working Paper Series #570.

Gouldner, Alvin W. 1960. "The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement". *American Sociological Review* 25 (2): 161-78.

Goux, Jean-Joseph. 1990. "General Economics and Postmodern Capitalism". *Yale French Studies* 78 (1): 206-24.

Gradin, Greg. 2010. *Empire's Workshop: Latin America, the United States, and the Rise of the New Imperialism*. New York: Holt.

Granovetter, Mark S. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness". *American Journal of Sociology* 91 (3): 481-510.

Grasmuck, Sherri; Patricia Pessar. 1991. *Between Two Islands: Dominican International Migration*. Berkeley: University of California Press.

Guarnizo, Luis E. 2003. "The Economics of Transnational Living". *International Migration Review* 37 (3): 666-99.

Guarnizo, Luis E.; Michael Peter Smith. 1998. "The Location of Transnationalism". Trích trong *Transnationalism from Below*, Michael Peter Smith và Luis Eduardo Guarnizo (chủ biên), 3-34. New Brunswick, NJ: Transaction.

Harms, Erik. 2011. "Material Symbolism on Saigon's Edge: The Political-Economic and Symbolic Transformation of Ho Chi Minh City's Periurban Zones". *Pacific Affairs* 84 (3): 455-73.

Harvey, David. 1995. "Globalization in Question". *Rethinking Marxism* 8 (4): 1-17.

———. 1996. *Justice, Nature, and the Geography of Difference*. Oxford: Blackwell Publishers.

———. 2005. *The New Imperialism*. Oxford: Oxford University Press.

———. 2010. *The Enigma of Capital*. London: Profile Books.

Heilbroner, Robert L. 1956. *The Quest for Wealth: A Study of Acquisitive Man*. New York: Simon and Schuster.

Heintz, James; Radhika Balakrishnan. 2012. "Debt, Power, and Crisis: Social Stratification and the Inequitable Governance of Financial Markets". *American Quarterly* 64 (3): 387-409.

Hekman, Susan J. 1983. "Weber's Ideal Type: A Contemporary Reassessment". *Polity* 16 (1): 119-37.

Hiebert, Murray. 1996. *Chasing the Tigers: A Portrait of the New Vietnam*. New York: Kodansha International Publishers.

Hirschman, Elizabeth C. 1979. "Differences in Consumer Purchase Behavior by Credit Card Payment System". *Journal of Consumer Research* 6 (1): 58-66.

Hirschman, Elizabeth; Morris B. Holbrook. 1982. "Hedonic Consumption: Emerging Concepts, Methods, and Propositions". *Journal of Marketing* 46 (3): 92-101.

Hoang, Kimberly Kay. 2010. "Economies of Emotion, Familiarity, Fantasy, and Desire: Emotional Labor in Ho Chi Minh City's Sex Industry". *Sexualities* 13 (2): 255-72.

———. 2011. "'She's Not a Low-Class Dirty Girl': Sex Work in Ho Chi Minh City". *Journal of Contemporary Ethnography* 40 (4): 367-96.

———. Sắp xuất bản. *Chasing the Tiger: Sex and Finance in the New Global Economy*. Berkeley: University of California Press.

Hoang, Lan Anh. 2011. "Gendered Networks and Migration Decision-Making in Northern Vietnam". *Social and Cultural Geography* 12 (5): 419-34.

Hochschild, Arlie Russell. 1994. "The Commercial Spirit of Intimate Life and the Abduction of Feminism: Signs from Women's Advice Books". *Theory, Culture, and Society* 11 (2): 1-24.

———. 2000. "The Commodity Frontier". Trích trong *Self, Social Structure, and Beliefs*, Jeffrey C. Alexander, Gary T. Marx và Christine L. Williams (chủ biên), 38-56. Berkeley: University of California Press.

———. 2002. "Love and Gold". Trích trong *Global Woman: Nannies, Maids, and Sex Workers in the New Economy*, Barbara Ehrenreich và Arlie Russell Hochschild (chủ biên), 15-30. New York: Metropolitan Books.

Hochschild, Jennifer L. 1995. *Facing Up to the American Dream*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Holbrook, Morris B. 1986. "Emotion in the Consumption Experience: Towards a New Model of the Human Consumer". Trích trong *The Role of*

*Affect in Consumer Behavior: Emerging Theories and Applications*, Robert A. Peterson, Wayne D. Hoyer, và William R. Wilson (chủ biên), 17-52. New York: Lexington Books.

Hollands, Robert. 2002. "Divisions in the Dark: Youth Cultures, Transitions, and Segmented Consumption Spaces in the Night-time Economy". *Journal of Youth Studies* 5 (2): 153-71.

Homlong, Nathalie; Elisabeth Springler. 2012. "Is Vietnam the New Asian Tiger? Scoreboard and Macroeconomic Evaluation of the Attractiveness for Foreign Investment". *International Journal of Economics and Finance Studies* 4 (2): 175-84.

Hondagneu-Sotelo, Pierrette. 1994. *Gendered Transitions: Mexican Experiences of Immigration*. Berkeley: University of California Press.

———. 2001. *Domestica: Immigrant Workers Cleaning and Caring in the Shadows of Affluence*. Los Angeles: University of California Press.

Hondagneu-Sotelo, Pierrette; Ernestine Avila. 1997. "'I'm Here, but I'm There': The Meanings of Latina Transnational Motherhood". *Gender and Society* 11 (5): 548-71.

Hoyt, Elizabeth E. 1956. "The Impact of a Money Economy on Consumption Patterns". *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 305 (May): 12-22.

Huang, Shirlena; Brenda S. A. Yeoh; Theodora Lam. 2008. "Asian Transnational Families in Transition: The Liminality of Simultaneity". *International Migration* 46 (4): 3-13.

Hugo, Graeme. 2005. "Asian Experiences with Remittances". Trích trong *Beyond Small Change: Making Migrant Remittances Count*, Donald F. Terry và Steven R. Wilson (chủ biên), 341-74. Washington, DC: Inter-American Development Bank.

Hyman, Louis. 2012a. *Borrow: The American Way of Debt*. New York: Vintage Books.



———. 2012b. “The Politics of Consumer Debt: U.S. State Policy and the Rise of Investment in Consumer Credit, 1920-2008”. *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 644 (1): 40-49.

Ingham, Geoffrey. 1996. “Money as a Social Relation”. *Review of Social Economy* 54 (4): 508-29.

Itzigsohn, Jose. 1995. “Migrant Remittances, Labor Markets, and Household Strategies: A Comparative Analysis of Low-Income Household Strategies in the Caribbean Basin”. *Social Forces* 74 (2): 633-55.

Itzigsohn, Jose; Carlos Dore Cabral; Esther Hernandez Medina; Obed Vazquez. 1999. “Mapping Dominican Transnationalism: Narrow and Broad Transnational Practices”. *Ethnic and Racial Studies* 22 (2): 316-421.

James, William. [1890] 1950. *The Principles of Psychology*. New York: Dover.

Jantzen, Christian; Per Ostergaard. 1999. “The Rationality of ‘Irrational Behavior’: Georges Bataille on Consuming Extremities”. Trích trong *Romancing the Market*, Stephen Brown, Bill Clarke, Anne Marie Doherty (chủ biên), 125-36. New York: Routledge.

Johnson, Heather Beth. 2006. *The American Dream and the Power of Wealth: Choosing Schools and Inheriting Inequality in the Land of Opportunity*. New York: Routledge.

Johnson, Phyllis J. 2003. “Financial Responsibility for the Family: The Case of Southeast Asian Refugees in Canada”. *Journal of Family and Economic Issues* 24 (2): 121-42.

Jones, Huw; Alan Findlay. 1998. “Regional Economic Integration and the Emergence of the East Asian International Migration System”. *Geoforum* 29 (1): 87-104.

Juan, Karin Aguilar-San. 2009. *Little Saigons: Staying Vietnamese in America*. Minneapolis: University of Minnesota Press.

Kasinitz, Philip; John H. Mollenkopf; Mary C. Waters; Jennifer Holdaway. 2008. *Inheriting the City: The Children of Immigrants Come of Age*. New York: Russell Sage Foundation.

Kasser, Tim. 2012. *The High Price of Materialism*. Cambridge, MA: Bradford Books.

Katrak, Ketu. 1996. "South Asian American Writers: Geography and Memory". *Amerasia Journal* 22 (3): 121-38.

Keely, Charles B.; Bao Nga Tran. 1989. "Remittances from Labour Migration: Evaluations, Performance, and Implications". *International Migration Review* 23 (3): 500-25.

Kelly, Gail Paradise. 1977. *From Vietnam to America: A Chronicle of the Vietnamese Immigration to the United States*. Boulder, CO: Westview Press.

Kenney, Catherine T. 2006. "The Power of the Purse: Allocative Systems and Inequality in Couple Households". *Gender and Society* 20 (3): 354-81.

Khairullah, Durriya Z.; Zahid Y. Khairullah. 1999. "Behavioral Acculturation and Demographic Characteristics of Asian-Indian Immigrants in the United States of America". *International Journal of Sociology and Social Policy* 19 (1/2): 57-80.

Kibria, Nazli. 1990. "Power, Patriarchy, and Gender Conflict in the Vietnamese Immigrant Community". *Gender and Society* 4 (1): 9-24.

———. 1993. *Family Tightrope: The Changing Lives of Vietnamese Americans*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

———. 1994. "Household Structure and Family Ideologies: The Dynamics of Immigrant Economic Adaptation among Vietnamese Refugees". *Social Problems* 41 (1): 81-96.

———. 1997. "The Construction of 'Asian American': Reflections on Intermarriage and Ethnic Identity among Second-Generation

Chinese and Korean Americans". *Ethnic and Racial Studies* 20 (3): 523-43.

———. 2002. *Becoming Asian American: Second-Generation Chinese and Korean American Identities*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Kim, Ji-hoon Jamie. 2010. "Transnational Identity Formation of Second-Generation Korean-Americans Living in Korea". *Torch Trinity Journal* 13 (1): 70-82.

Kim, Kwang Chung; Won Moo Hurh; Shin Kim. 1993. "Generation Differences in Korean Immigrants' Life Conditions in the United States". *Sociological Perspectives* 36 (3): 257-70.

Kitano, Harry H. L.; Stanley Sue. 1973. "The Model Minorities". *Journal of Social Issues* 29 (2): 1-9.

Klineberg, Eric. 2012. *Going Solo: The Extraordinary Rise and Surprising Appeal of Living Alone*. New York: Penguin Press.

Knight, James. 1968. *For the Love of Money: Human Behavior and Money*. New York: Lippincott.

Knodel, John; Jed Friedman; Truong Si Anh; Bui The Cuong. 2000. "Intergenerational Exchanges in Vietnam: Family Size, Sex Composition, and the Location of Children". *Population Studies* 54 (1): 89-104.

Kohn, Melvin. 1987. "Cross-National Research as an Analytic Strategy". *American Sociological Review* 52 (6): 713-31.

Kokko, Ari. 1998. "Vietnam Ready for Doi Moi II?" *ASEAN Economic Bulletin* 15 (3): 319-27.

Kolb, Holger; Henrik Egbert. 2008. *Migrants and Markets: Perspectives from Economics and the Other Social Sciences*. Amsterdam: Amsterdam University Press.

Kurien, Prema A. 2002. *Kaleidoscopic Ethnicity: International Migration and the Reconstruction of Community Identities*. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.

Kuroda, Akinobu. 2008. "What Is the Complementarity among Monies?" *Financial History Review* 15 (1): 7-15.

Lam, Andrew. 2005. *Perfume Dreams: Reflections on the Vietnamese Diaspora*. Berkeley: HeydayBooks.

Lamb, David. 1997. "Viet Kieu: A Bridge between Two Worlds". *Los Angeles Times*, 04/11/97.

Lamont, Michele. 1992. *Money, Morals, and Manners: The Culture of the French and the American Upper-Middle Class*. Chicago: University of Chicago Press.

———. 2000. *The Dignity of Working Men: Morality and the Boundaries of Race, Class, and Immigration*. New York: Russell Sage Foundation.

Larmer, Brook. 2000. "You Can Go Home Again: Returning 'Viet Kieu' Add a Strong Dash of America". *Newsweek*, November 27, 52.

Lascu, Dana-Nicoleta; Lalita A. Manrai; Ajay K. Manrai. 1994. "Status Concern and Consumer Purchase in Romania: From the Legacies of Prescribed Consumption to the Fantasies of Desired Acquisition". Trích trong *Consumption in Marketizing Economies*, Clifford J. Shultz, Russell W. Belk, Guliz Ger (chủ biên), 80-122. New York: JAI Press.

Lea, Stephen E. G.; Paul Webley; Catherine M. Walker. 1995. "Psychological Factors in Consumer Debt: Money Management, Economic Socialization, and Credit Use". *Journal of Economic Psychology* 16 (4): 681-701.

Lee, Jennifer. 2002. *Civility in the City: Blacks, Jews, and Koreans in Urban America*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Levi-Strauss, Claude. 1965. "The Principle of Reciprocity". Trích trong *Sociological Theory: A Book of Readings*, Lewis A. Coser và Bernard Rosenberg (chủ biên), 74-84. New York: Macmillan.

Levine, Joshua. 1997. "Liberte, Fraternite: But to Hell with Egalite". *Forbes*, Issue 11, 80-89.

Levinger, Benjamin; Marques Benton; Stephan Meier. 2011. "The Cost of Not Knowing the Score: Self-Estimated Credit Scores and Financial Outcomes". *Journal of Family and Economic Issues* 32 (4): 566-85.

Levitt, Peggy. 1998. "Social Remittances: Migration Driven Local-Level Forms of Cultural Diffusion". *International Migration Review* 32 (4): 926-48.

———. 2001a. "Transnational Migration: Taking Stock and Future Directions". *Global Networks* 1 (3): 195-216.

———. 2001b. *The Transnational Villagers*. Berkeley: University of California Press.

Levitt, Peggy; Nina Glick Schiller. 2004. "Conceptualizing Simultaneity: A Transnational Social Field Perspective on Society". *International Migration Review* 38 (3): 1002-39.

Leyshon, Andrew; Nigel Thrift. 1995. "Geographies of Financial Exclusion: Financial Abandonment in Britain and the United States". *Transactions of the Institute of British Geographers* 3 (3): 312-41.

Lima, Fernando Herrera. 2001. "Transnational Families: Institutions of Transnational SocialSpace". Trích trong *New Transnational Social Spaces: International Migration and Transnational Companies in the Early Twenty-First Century*, Ludger Pries (chủ biên), 77-93. London and New York: Routledge.

Lin, Jan. 1998. "Globalization and the Revalorizing of Ethnic Places in Immigration Gateway Cities". *Urban Affairs Review* 34 (2): 313-39.

Lindgren, Henry Clay. 1980. *Great Expectations: The Psychology of Money*. Los Altos, CA: William Kaufmann.

Lindley, Anna. 2010. *The Early Morning Phonecall: Somali Refugees' Remittances*. New York: Berghahn.

Lipsitz, George. 1995. "The Possessive Investment in Whiteness; Racialized Social Democracy and the 'White' Problem in American Studies". *American Quarterly* 47 (3): 369-87.

Lipton, Michael. 1980. "Migration from Rural Areas of Poor Countries: The Impact on Rural Productivity and Income Distribution". *World Development* 8 (1): 1-24.

Littwin, Angela K. 2007. "Beyond Usury: A Study of Credit Card Use and Preference among Low-Income Consumers". Harvard Law School Faculty Scholarship Series #8. Cambridge, MA: Harvard Law School.

Liu, William T.; Maryanne Lamanna; Alice Murata. 1979. *Transition to Nowhere: Vietnamese Refugees in America*. Nashville, TN: Charter House.

Livingstone, Sonia M.; Peter L. Lunt. 1992. "Predicting Personal Debt and Debt Repayment: Psychological, Social, and Economic Determinants". *Journal of Economic Psychology* 13 (1):111-34.

Long, Lynellyn D. 2004. "Viet Kieu on a Fast Track Back". Trích trong *Coming Home? Refugees, Migrants, and Those Who Stayed Behind*, Ellen Oxfeld và Lynellyn D. Long (chủ biên), 65-89. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

Louie, Vivian. 2012. *Keeping the Immigrant Bargain: The Costs and Rewards of Success in America*. New York: Russell Sage Foundation.

Lowe, Lisa. 1996. *Immigrant Acts: On Asian American Cultural Politics*. London: Duke University Press.

Lucas, Robert E. B.; Oded Stark. 1985. "Motivations to Remit: Evidence from Botswana". *Journal of Political Economy* 93 (5): 901-18.

Lundberg, Shelly; Robert A. Pollack. 1993. "Separate Spheres Bargaining and the Marriage Market". *Journal of Political Economy* 101 (6): 988-1010.

Lynd, Robert S.; Helen Merrell Lynd. 1937. *Middletown in Transition: A Study of Cultural Conflicts*. New York: Harcourt, Brace.

Ma, Eric Kit-wai. 2001. "Consuming Satellite Modernities". *Cultural Studies* 15 (3-4): 444-63.

Mahler, Sarah J. 1995. *American Dreaming: Immigrant Life on the Margins*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

———. 2001. “Transnational Relationships: The Struggle to Communicate across Borders”. *Identities* 7 (4): 583-619.

Mai, Nguyen Thi Tuyet; Kwon Jung; Garold Lantz; Sandra G. Loeb. 2001. “An Exploratory Investigation into Impulse Buying Behavior in a Transitional Economy: A Study of Urban Consumers in Vietnam”. *Journal of International Marketing* 11 (2): 13-35.

Mai, Nguyen Thi Tuyet; Kirk Smith. 2011. “The Impact of Status Orientations on Purchase Preferences for Foreign Products in Vietnam and Implications for Policy and Society”. *Journal of Macromarketing* 32 (1): 52-60.

Mai, Nguyen Thi Tuyet; Siok Kuan Tambyah. 2011. “Antecedents and Consequences of Status Consumption among Urban Vietnamese Consumers”. *Organizations and Markets in Emerging Economies* 2 (1): 75-98.

Malinowski, Bronislaw. 1932. *Argonauts of the Western Pacific*. London: Routledge and Kegan Paul.

Manning, Robert D. 2000. *Credit Card Nation: The Consequences of America's Addiction to Credit*. New York: Basic Books.

Martin, Philip. 1991. “Labor Migration and Economic Development”. Trích trong *Determinants of Emigration from Mexico, Central America, and the Caribbean*, Sergio Diaz-Briquets và Sidney Weintraub (chủ biên), 241-58. Boulder: Westview Press.

Maruyama, Masayoshi; Le Viet Trung. 2007. “Supermarkets in Vietnam: Opportunities and Obstacles”. *Asian Economic Journal* 21 (1): 19-46.

Marx, Karl; Frederick Engels. 1988. *Economic and Philosophic Manuscripts of 1844 and The Communist Manifesto*. Người dịch: Martin Milligan. New York: Prometheus Books.

Massey, Douglas S.; Deborah S. Hirst. 1998. “From Escalator to Hourglass: Changes in the U.S. Occupational Wage Structure 1949-1989”. *Social Science Research* 27 (1): 51-71.

Mauss, Marcel. 2000. *The Gift: The Form and Reason for Exchange in Archaic Societies*. New York: W.W. Norton.

McCall, Leslie. 2001. "Sources of Racial Wage Inequality in Metropolitan Labor Markets: Racial, Ethnic, and Gender Differences". *American Sociological Review* 66 (4): 520-41.

McCracken, Grant. 1986. "Culture and Consumption: A Theoretical Account of the Structure and Meaning of Consumer Goods". *Journal of Consumer Research* 13 (1): 71-84.

———. 1988. *Culture and Consumption: New Approaches to the Symbolic Character of Consumer Goods and Activities*. Bloomington: Indiana University Press.

McKay, Deirdre. 2007. "'Sending Dollars Shows Feelings': Emotions and Economies in Filipino Migration". *Mobilities* 2 (2): 175-94.

McKenzie, Sean; Cecilia Menjivar. 2011. "The Meanings of Migration, Remittances, and Gifts: Views of Honduran Women Who Stay". *Global Networks* 11 (1): 63-81.

Medoff, James; Andrew Harless. 1996. *The Indebted Society: Anatomy of an Ongoing Disaster*. Boston: Little, Brown.

Meeus, Bruno. 2012. "How to 'Catch' Floating Populations? Research and the Fixing of migration in Space and Time". *Ethnic and Racial Studies* 35 (10): 1775-93.

Migheli, Matteo. 2012. "Do the Vietnamese Support the Economic Doi Moi?" *Journal of Development Studies* 48 (7): 939-68.

Miller, Daniel. 1995. "Consumption Studies as the Transformation of Anthropology". Trích trong *Acknowledging Consumption: A Review of New Studies*, Daniel Miller (chủ biên), 264-95. New York: Routledge.

———. 1998a. *Material Cultures*. Chicago: University of Chicago Press.

———. 1998b. *A Theory of Shopping*. Ithaca, NY: Cornell University Press.



Miller, Daniel; Peter Jackson; Nigel Thrift; Beverley Holbrook; Michael Rowlands. 1998. *Shopping, Place, and Identity*. London and New York: Routledge.

Mishel, Lawrence; Jared Bivens; Elise Gould; Heidi Shierholz. 2012. *The State of Working America*. Ithaca, NY: Institute of Labor Relations/ Cornell University Press.

Montero, Darrel. 1979. *Vietnamese Americans: Patterns of Resettlement and Socioeconomic Adaptation in the United States*. Boulder, CO: Westview Press.

Morey, Nancy C.; Fred Luthans. 1984. "An Emic Perspective and Ethnoscience Methods for Organizational Research". *Academy of Management Review* 9 (1): 27-36.

Munger, Frank. 2007. *Laboring below the Line: The New Ethnography of Poverty, Low-Wage Work, and Survival in the Global Economy*. New York: Russell Sage Foundation.

Newman, Katherine S. 1993. *Declining Fortunes: The Withering of the American Dream*. New York: Basic Books.

———. 1999. *Falling from Grace: Downward Mobility in the Age of Affluence*. Berkeley: University of California Press.

Newman, Katherine S.; Victor Tan Chen. 2008. *The Missing Class: Portraits of the Near Poor in America*. Boston: Beacon.

Nghiep, Le Thanh; Le Huu Quy. 2000. "Measuring the Impact of Doi Moi on Vietnam's Gross Domestic Product". *Asian Economic Journal* 14 (3): 317-33.

Nguyen, Hong. 2002. "Viet Kieu Remittances Set to Top \$2 Billion Target". *Vietnam Investment Review*, 09/12/2002, 9.

Nguyen, Mimi Thi. 2012. *The Gift of Freedom: War, Debt, and Other Refugee Passages*. Durham, NC: Duke University Press.

Nguyen-Marshall, Van; Lisa B. Welch Drummond; Daniele Belanger. 2012. *The Reinvention of Distinction: Modernity and the Middle Class in Urban Vietnam*. London and New York: Springer.

Nhat, Hong. 1999. "Hankering for 'Viet Kieu' Money". *Vietnam Economic News*, 09/12/1999, 12.

Nocera, Joseph. 1994. *A Piece of the Nation: How the Middle Class Joined the Money Class*. New York: Simon and Schuster.

Nurkse, Robert. 1957. *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*. New York: Basil Blackwell.

Ogbu, John U. 1987. "Variability in Minority School Performance: A Problem in Search of an Explanation". *Anthropology and Education Quarterly* 18 (4): 312-34.

Ogbu, John U.; Herbert D. Simons. 1998. "Voluntary and Involuntary Minorities: A Cultural-Ecological Theory of School Performance with Some Implications for Education". *Anthropology and Education Quarterly* 29 (2): 155-88.

Ohno, Kenichi. 2009. "Avoiding the Middle-Income Trap". *Renovating Industrial Policy Formulation in Vietnam* 26 (1): 25-43.

Ordabayeva, Nailya. 2011. "Getting Ahead of the Joneses: When Equality Increases Conspicuous Consumption among Bottom-Tier Consumers". *Journal of Consumer Research* 38 (1): 27-41.

Orellana, Marjorie Faulstich. 2001. "The Work Kids Do: Mexican and Central American Immigrant Children's Contributions to Households and Schools in California". *Harvard Educational Review* 71 (3): 366-90.

Orozco, Manuel. 2002. "Globalization and Migration: The Impact of Family Remittances in Latin America". *Latin American Politics and Society* 44 (2): 41-66.

Osella, Filippo; Caroline Osella. 2000. "Migration, Money, and Masculinity in Kerala". *Journal of the Royal Anthropological Institute* 6 (1): 117-33.

Packard, Le Anh Tu. 1999. "Asian American Economic Engagement: Vietnam Case Study". Trích trong *Across the Pacific: Asian Americans and Globalization*, Evelyn Hu-Dehart (chủ biên), 79-108. Philadelphia: Temple University Press.

Pahl, Jan. 2000. "The Gendering of Spending within Households". *Journal of Radical Statistics* 75 (August): 38-48.

Park, Kyeyoung. 1997. *The Korean American Dream: Immigrants and Small Business in New York City*. Ithaca, NY: Cornell University Press.

Park, Lisa Sun-Hee. 2005. *Consuming Citizenship: Children of Asian Immigrant Entrepreneurs*. Stanford: Stanford University Press.

Parrenas, Rhacel Salazar. 2001a. "Mothering from a Distance: Emotions, Gender, and Intergenerational Relations in Filipino Transnational Families". *Feminist Studies* 27 (2): 361-90.

———. 2001b. *Servants of Globalization: Women, Migration, and Domestic Work*. Stanford: Stanford University Press.

———. 2005. *Children of Global Migration*. Stanford: Stanford University Press.

Parrenas, Rhacel Salazar; Eileen Boris. 2010. *Intimate Labors: Cultures, Technologies, and the Politics of Care*. Stanford: Stanford University Press.

Parry, Jonathan; Maurice Bloch. 1989. "Introduction: Money and the Morality of Exchange". Trích trong *Money and the Morality of Exchange*, Jonathan Parry và Maurice Bloch (chủ biên), 1-32. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Pellerin, Lisa A.; Elizabeth Stearns. 2001. "Status Honor and the Valuing of Cultural and Material Capital". *Poetics* 29 (1): 1-24.

Pels, Dick; Kevin Hetherington; Frederic Vandenberghe. 2002. "The Status of the Object". *Theory, Culture, and Society* 19 (5/6): 1-21.

Pelto, Pertti J. 1970. *Anthropological Research: The Structure of Inquiry*. New York: Harper and Row.

Pelzer, Kristin. 1993. "Socio-Cultural Dimensions of Renovation in Vietnam: Doi Moi as Dialogue and Transformation in Gender Relations". Trích trong *Reinventing Vietnamese Socialism: Doi Moi in Comparative Perspective*, William S. Turley và Mark Selden (chủ biên), 309-36. Boulder, CO: Westview Press.

Pertierra, Raul. 1992. *Remittances and Returnees: The Cultural Economy of Migration in Ilocos*. Ilocos Quezon City: New Day Publishers.

Peter, Kankonde Bukasa. 2010. "Transnational Family Ties, Remittance Motives, and Social Death among Congolese Migrants: A Socio-Anthropological Analysis". *Journal of Comparative Family Studies* 41 (2): 225-44.

Peterson, Christopher. 2003. *Taming the Sharks: Towards a Cure for the High-Cost Credit Market*. Akron, OH: University of Akron Press.

Pew Social and Demographic Trends Research Group. 2012. *The Rise of Asian Americans*. Washington, DC: Pew Research Center.

Pfau, Wade Donald; Long Thanh Giang. 2009. "Determinants and Impacts of International Remittances on Household Welfare". *International Social Sciences Journal* 60 (197/198): 431-43.

Pham, Vu Hong. 2002. "Beyond and Before Boat People: Vietnamese American History before 1975". Luận văn Tiến sĩ, Cornell University.

Phillips, Joan; Robert B. Potter. 2009. "Questions of Friendship and Degrees of Transnationality among Second-Generation Return Migrants to Barbados". *Journal of Ethnic and Migration Studies* 35 (4): 669-88.

Pickles, John; Adrian Smith. 1998. *Theorizing Transition: The Political Economy of Post-Communist Transformations*. New York: Routledge.

Pluiss, Caroline, and Chan Kwok-Bun. 2012. *Living Intersections: Transnational Migrant Identifications in Asia*. New York: Springer.

Poon, Jessie P. H.; Diep T. Thai; Deborah Naybor. 2012. "Social Capital and Female Entrepreneurship in Rural Regions: Evidence from Vietnam". *Applied Geography* 35(1-2): 308-15.

Portes, Alejandro; Ruben G. Rumbaut. 2001. *Legacies: The Story of the Immigrant Second Generation*. Berkeley: University of California Press.

Portes, Alejandro; Julia Sensenbrenner. 1993. "Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action". *American Journal of Sociology* 98(6): 1320-50.

Portes, Alejandro; Min Zhou. 1992. "Gaining the Upper Hand: Economic Mobility among Immigrants and Domestic Minorities". *Ethnic and Racial Studies* 15 (4): 491-521.

———. 1993. "The New Second Generation: Segmented Assimilation and Its Variants". *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 530 (1): 74-96.

Preparata, Guido Giacomo. 2008. "Un(for)giving: Bataille, Derrida, and the Postmodern Denial of the Gift". *Catholic Social Science Review* 13 (1): 169-200.

Pribilsky, Jason. 2012. "Consumption Dilemmas: Tracking Masculinity, Money, and Transnational Fatherhood between the Ecuadorian Andes and New York City". *Journal of Ethnic and Migration Studies* 38 (2): 323-43.

Prince, Melvin. 1992. "Women, Men, and Money Styles". *Journal of Economic Psychology* 14 (1): 175-82.

———. 1993. "Self Concept, Money Beliefs, and Values". *Journal of Economic Psychology* 14 (1): 161-73.

Pugh, Allison J. 2009. *Longing and Belonging: Parents, Children, and Consumer Culture*. Berkeley: University of California Press.

Radhakrishnan, Smitha. 2011. *Appropriately Indian: Gender and Culture in a New Transnational Class*. Durham, NC: Duke University Press.

Rainwater, Lee. 1974. *What Money Buys*. New York: Basic Books.

Rainwater, Lee; Timothy M. Smeeding. 2005. *Poor Kids in a Rich Country: America's Children in Comparative Perspective*. New York: Russell Sage Foundation.

Ramstad, Yngve. 1998. "Veblen's Propensity for Emulation: Is It Passe?" In *Thorstein Veblen in the Twenty-First Century*, Doug Brown (chủ biên), 3-27. Aldershot: Edward Elgar.

Ratha, Dilip; Sanket Mohapatra; Ani Silwa. 2011. *Migration and Remittances Factbook 2011*. Washington, DC: World Bank.

Reichert, Joshua. 1981. "The Migrant Syndrome: Seasonal U.S. Wage Labor and Rural Development in Central Mexico". *Human Organization* 40 (1): 56-66.

———. 1982. "A Town Divided: Economic Stratification and Social Relations in a Mexican Migrant Community". *Social Problems* 29 (4): 413-23.

Reisman, David. 2012. *The Social Economics of Thorstein Veblen*. Northampton, MA: Edward Elgar.

Rivlin, Gary. 2011. *Broke, USA: From Pawnshops to Poverty, Inc.: How the Working Poor Became Big Business*. New York: Harper Collins.

Roberts, James A. 2011. *Shiny Objects: Why We Spend Money We Don't Have in Search of Happiness We Can't Buy*. New York: Harper One.

Roitman, Janet. 2005. *Fiscal Disobedience: An Anthropology of Economic Regulation in Central Africa*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Rouse, Roger. 1991. "Mexican Migration and the Social Space of Postmodernism". *Diaspora* 1 (1): 8-23.

Rubin, Beth A. 2012. "Shifting Social Contracts and the Sociological Imagination". *Social Forces* 91 (2): 1-20.

Rubin, Lillian Breslow. 1976. *Worlds of Pain: Life in the Working-Class Family*. New York: Basic Books.

———. 1985. *Just Friends: The Role of Friendship in Our Lives*. New York: Harper and Row.

Rudmin, Floyd Webster. 1992. "Cross-Cultural Correlates of the Ownership of Private Property". *Social Science Research* 21 (1): 57-83.

Russell, Sharon Stanton. 1986. "Remittances from International Migration: A Review in Perspective". *World Development* 14 (6): 677-96.

Rutledge, Paul James. 1992. *The Vietnamese Experience in America*. Bloomington: Indiana University Press.

Sacks, Karen Brodtkin. 1989. "Toward a Theory of Class, Race, and Gender". *American Ethnologist* 16 (3): 534-50.

Safri, Maliha; Julie Graham. 2010. "The Global Household: Toward a Feminist Postcapitalist International Political Economy". *Signs: Journal of Women in Culture and Society* 36 (1): 99-121.

Said, Edward W. 1979. *Orientalism*. New York: Vintage Books.

Sampson, Helen. 2003. "Transnational Drifters or Hyperspace Dwellers: An Exploration of the Lives of Filipino Seafarers Abroad and Ashore". *Journal of Ethnic and Racial Studies* 26 (2): 253-77.

Sana, Mariano. 2005. "Buying Membership in the Transnational Community: Migrant Remittances, Social Status, and Assimilation". *Population Research and Policy Review* 24 (3): 231-61.

Sassen, Saskia. 1988. *The Mobility of Labor and Capital: A Study in International Investment and Labor*. New York: Cambridge University Press.

———. 1989a. "America's Immigration Problems". *World Policy Journal* 6 (4): 811-32.

———. 1989b. "New York City's Informal Economy". Trích trong *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*,

Alejandro Portes, Manuel Castells, Lauren A. Benton (chủ biên), 60-77. Baltimore and London: Johns Hopkins University Press.

———. 1993. "The Impact of Economic Internationalization on Immigration: Comparing the U.S. and Japan". *International Migration Review* 31 (1): 73-99.

———. 1994. *Cities in a World Economy*. Thousand Oaks, CA: Pine Forge Press.

———. 1995. "Immigration and Local Labor Markets". Trích trong *The Economic Sociology of Immigration: Essays in Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*, Alejandro Portes (chủ biên), 87-127. New York: Russell Sage Foundation.

———. 1996a. "New Employment Regimes in Cities: The Impact on Immigrant Workers". *New Community* 22 (4): 579-94.

———. 1996b. "Whose City Is It? Globalization and the Formation of New Claims". *Public Culture* 8 (2): 205-23.

———. 1998. *Globalization and Its Discontents: Essays on the New Mobility of People and Money*. New York: New Press.

———. 2001. *The Global City: New York, London, Tokyo*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

———. 2002. "Deconstructing Labor Demand in Today's Advanced Economies: Implications for Low-Wage Employment". Trích trong *Laboring Below the Line: The New Ethnography of Poverty, Low-Wage Work, and Survival in the Global Economy*, Frank Munger (chủ biên), 73-93. New York: Russell Sage Foundation.

Sassen-Koob, Saskia. 1981. "Towards a Conceptualization of Immigrant Labor". *Social Problems* 29 (1): 65-85.

Schiller, Nina Glick. 1999. "Transmigrants and Nation-States: Something Old and Something New in the U.S. Immigrant Experience". Trích trong *The Handbook of International Migration*, Charles Hirschman, Josh DeWind, Philip Kasinitz (chủ biên), 94-119. New York: Russell Sage Foundation.



———. 2005. "Transnational Social Fields and Imperialism: Bringing a Theory of Power to Transnational Studies". *Anthropological Theory* 5 (4): 439-63.

Schiller, Nina Glick; Linda Basch; Cristina Blanc-Szanton. 1992. "Transnationalism: A New Analytic Framework for Understanding Migration". *Annals of the New York Academy of Sciences* 645 (1): 1-24.

Schiller, Nina Glick; Linda Basch; Cristina Szanton Blanc. 1995. "From Immigrant to Transmigrant: Theorizing Transnational Migration". *Anthropological Quarterly* 68 (1): 48-63.

Schmalzbauer, Leah. 2004. "Searching for Wages and Mothering from Afar: The Case of Honduran Transnational Families". *Journal of Marriage and Family* 66 (5): 1317-31.

———. 2005a. *Striving and Surviving: A Daily Life Analysis of Honduran Transnational Families*. New York: Routledge.

———. 2005b. "Transamerican Dreamers: The Relationship of Honduran Transmigrants to the American Dream and Consumer Society". *Berkeley Journal of Sociology* 49 (1): 3-31.

———. 2008. "Family Divided: The Class Formation of Honduran Transnational Families". *Global Networks* 8 (3): 329-46.

Schor, Juliet B. 1998. *The Overspent American: Why We Want What We Don't Need*. New York: Harper Collins.

———. 2004. *Born to Buy: The Commercialized Child and the New Consumer Culture*. New York: Scribner.

Schwartz, Alex F. 2006. *Housing Policy in the United States*. New York: Routledge.

Schwenkel, Christina. 2009. *The American War in Contemporary Vietnam: Transnational Remembrance and Representation*. Bloomington: Indiana University Press.

Scitovsky, Tibor. 1969. *Money and the Balance of Payments*. London: Unwin.

Seshan, Ganesh; Dean Yang. 2012. "Transnational Household Finance: A Field Experiment on the Cross-Border Impacts of Financial Education for Migrant Workers". Working Paper, Department of Economics, University of Michigan, Ann Arbor.

Seskin, Eugene P.; Shelly Smith. 2011. *Annual Revision of the National Income and Product Accounts*. Washington, DC: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis.

Shen, Hsiu-Hua. 2008. "The Purchase of Transnational Intimacy: Women's Bodies, Transnational Masculine Privileges in Chinese Economic Zones". *Asian Studies Review* 32(1): 57-75.

Shipler, David K. 2004. *The Working Poor: Invisible in America*. New York: Alfred A. Knopf.

Shohet, Merav. 2010. "Silence and Sacrifice: Intergenerational Displays of Virtue and Devotion in Central Vietnam". Luận văn Tiến sĩ, University of California, Los Angeles.

Shove, Elizabeth. 2003. *Comfort, Cleanliness, and Convenience: The Social Organization of Normality*. New York: Berg.

Shultz, Clifford; Nguyen Xuan Que; Anthony Pecotich; and William Ardrey. 1998. "Vietnam-Market Socialism, Marketing, and Consumer Behavior". Trích trong *Marketing and Consumer Behavior in East and South-East Asia*, Anthony Pecotich và Clifford Shultz (chủ biên), 715-43. New South Wales, Australia: McGraw-Hill.

Simmel, Georg. 1904. "Fashion". *American Journal of Sociology* 62 (May): 541-58.

———. 1950. "The Metropolis and Mental Life". Trích trong *The Sociology of Georg Simmel*, Kurt H. Wolff (chủ biên), 409-24. New York: Free Press.

———. [1900] 2004. *The Philosophy of Money*. Người dịch: Tom Bottomore & David Frisby. New York: Routledge.

Singh, Supriya. 1997. *Marriage Money: The Social Shaping of Money in Marriage and Banking*. St. Leonards, Australia: Allen and Unwin.

———. 2006. "Towards a Sociology of Money and Family in the India Diaspora". *Contributions to Indian Sociology* 40 (3):375-98.

———. 2009. "Mobile Remittances: Design for Financial Inclusion". *Internationalization, Design, and Global Development* 5263 (1): 515-24.

Singh, Supriya; Anuja Cabraal; Shanthi Robertson. 2010. "Remittances as a Currency of Care: A Focus on 'Twice Migrants' among the Indian Diaspora in Australia". *Journal of Comparative Family Studies* 41 (2): 245-63.

Singh, Supriya; Shanthi Robertson; Anuja Cabraal. 2012. "Transnational Family Money: Remittances, Gifts, and Inheritance". *Journal of Intercultural Studies* 33 (5): 475-92.

Skrbis, Zlatko. 2008. "Transnational Families: Theorising Migration, Emotions, and Belonging". *Journal of Intercultural Studies* 29 (3): 231-46.

Small, Ivan. 2012a. "Embodied Economies: Vietnamese Transnational Migration and Return Regimes". *Sojourn: Journal of Social Issues in Southeast Asia* 27 (2): 234-59.

———. 2012b. "Over There: Imaginative Displacements in Vietnamese Remittance Gift Economies". *Journal of Vietnamese Studies* 7 (3): 157-83.

Smelt, Simon. 1980. "Money's Place in Society". *British Journal of Sociology* 31 (2): 204-23.

Smith, Robert Courtney. 2006. *Mexican New York: Transnational Lives of New Immigrants*. Berkeley: University of California Press.

———. 2008. "Horatio Alger Lives in Brooklyn: Extra Family Support, Intrafamily Dynamics, and Socially Neutral Operating Identities in Exceptional Mobility among Children of Mexican Immigrants". *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 620 (1): 270-90.

Song, Miri. 1999. *Helping Out: Children's Labor in Ethnic Businesses*. Philadelphia: Temple University Press.

Spivak, Gayatri Chakravorty. 1996. "Diasporas Old and New: Women in the Transnational World". *Textual Practice* 10 (2): 245-69.

Stark, Oded. 1986. "Remittances and Inequality". *Economic Journal* 96 (383): 722-40.

Stark, Oded; Robert E. B. Lucas. 1988. "Migration, Remittances, and the Family". *Economic Development and Cultural Change* 36 (3): 465-81.

Strauss, Anselm; Juliet Corbin. 1997. *Grounded Theory in Practice*. Thousand Oaks, CA: Sage.

Suksomboon, Panitee. 2008. "Remittances and 'Social Remittances': Their Impact on Livelihoods of Thai Women in the Netherlands and Non-Migrants in Thailand". *Gender, Technology, and Development* 12 (3): 461-82.

Sullivan, Teresa; Elizabeth Warren; Jay Lawrence Westbrook. 1989. *As We Forgive Our Debtors: Bankruptcy and Consumer Credit in America*. New York: Oxford University Press.

———. 2000. *The Fragile Middle Class*. New Haven, CT: Yale University Press.

Suro, Roberto. 2003. *Remittance Senders and Receivers: Tracking the Transnational Channels*. Báo cáo thường niên của Giám đốc Multilateral Investment Fund and the Pew Hispanic Center, Washington, DC.

Tang, Eric. 2000. "Collateral Damage: Southeast Asian Poverty in the United States". *Social Text* 18 (1): 55-79.

Taylor, J. Edward. 1999. "The New Economics of Labour Migration and the Role of emittances in the Migration Process". *International Migration* 37 (1): 63-88.

Teigen, Karl Halvor; Marina V. G. Olsen; Odd Egil Solas. 2005. "Giver-Receiver Asymmetries in Gift Preferences". *British Journal of Social Psychology* 44 (1): 125-44.

Terry, Donald F.; Steven R. Wilson. 2005. *Beyond Small Change: Making Migrant Remittances Count*. Washington, DC: Inter-American Development Bank.

Thai, Hung Cam. 2006. "Money and Masculinity among Low Wage Vietnamese Immigrants in Transnational Families". *International Journal of Sociology of the Family* 32 (2): 247-71.

———. 2008. *For Better or for Worse: Vietnamese International Marriages in the New Global Economy*. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.

———. 2009. "The Legacy of Doi Moi, the Legacy of Immigration: Overseas Vietnamese Grooms Come Home to Vietnam". Trích trong *Reconfiguring Families in Contemporary Vietnam*, Magali Barbieri và Daniele Belanger (chủ biên), 237-62. Stanford: Stanford University Press.

———. 2011. "Homeland Visits: Transnational Magnified Moments among Low-Wage Immigrant Men". Trích trong *At the Heart of Work and Family: Engaging the Ideas of Arlie Hochschild*, Anita Iltis Garey và Karen V. Hansen (chủ biên), 250-61. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.

———. 2012a. "The Dual Roles of Transnational Daughters and Transnational Wives: Monetary Intentions, Expectations, and Dilemmas". *Global Networks* 12 (2): 216-32.

———. 2012b. "Low-Wage Vietnamese Immigrants, Social Class, and Masculinity in the Homeland". Trích trong *Men and Masculinities in Southeast Asia*, Michele Ford và Lenore Lyons (chủ biên), 56-67. New York: Routledge.

———. Sắp xuất bản. "Special Money in the Vietnamese Diaspora". Trích trong *Transpacific Studies*, Janet Hopkins và Viet Thanh Nguyen (chủ biên). Honolulu: University of Hawaii Press.

Thao, Nguyen Minh. 2009. Migration, Remittances, and Economic Development: Case of Vietnam. Working Paper, Central Institute for Economic Management, Hanoi.

Thomas, Mandy. 1997. "Crossing Over: The Relationship between Overseas Vietnamese and Their Homeland". *Journal of Intercultural Studies* 18 (2): 153-76.

———. 1999a. "Dislocations of Desire: The Transnational Movement of Gifts within the Vietnamese Diaspora". *Anthropological Forum* 9 (2): 145-61.

———. 1999b. *Dreams in the Shadows: Vietnamese-Australian Lives in Transition*. Sydney: Allen and Unwin.

———. 2001. "Public Spaces/Public Disgraces: Crowds and the State in Contemporary Vietnam". *Sojourn* 16 (2): 306-30.

Thorne, Barrie. 1992. "Feminism and the Family: Two Decades of Thought". Trích trong *Rethinking the Family: Some Feminist Questions*, Barrie Thorne và Marilyn Yalom (chủ biên), 3-30. Boston: Northeastern University Press.

Thorne, Barrie; Marilyn Yalom. 1992. *Rethinking the Family: Some Feminist Questions*. Boston: Northeastern University Press.

Thu, Truong Thien; Ranjith Perera. 2011. "Consequences of the Two-Price System for Land and Housing Market in Ho Chi Minh City, Vietnam". *Habitat International* 35 (1): 30-39.

Thu-Huong, Nguyen-Vo. 2008. *The Ironies of Freedom: Sex, Culture, and Neoliberal Governance in Vietnam*. Seattle: University of Washington Press.

Tingvold, Laila; Anne-Lise Middelthun; James Allen; Edvard Hauff. 2012. "Parents and Children Only? Acculturation and the Influence of Extended Family Members among Vietnamese Refugees". *International Journal of Intercultural Relations* 36 (2): 260-70.

Tran, Tini. 2000. "Business Opportunities Draw Viet Kieu Back to Vietnam". *AsianWeek* 21 (36): 14-16.

Trigg, Andrew B. 2001. "Veblen, Bourdieu, and Conspicuous Consumption". *Journal of Economic Issues* 35 (1): 99-115.

Truitt, Allison. 2006. "Big Money, New Money, and ATMs: Valuing Vietnamese Currency in Ho Chi Minh City". *Research in Economic Anthropology* 24 (1): 283-308.

———. 2008. "On the Back of a Motorbike: Middle Class Mobility in Ho Chi Minh City, Vietnam". *American Ethnologist* 35 (1): 3-19.

———. 2013. *Dreaming of Money in Ho Chi Minh City*. Seattle: University of Washington Press.

Turner, Sarah; Phuong An Nguyen. 2005. "Young Entrepreneurs, Social Capital, and Doi Moi in Hanoi, Vietnam". *Urban Studies* 42 (10): 1693-1710.

Twitchell, James B. 2003. *Living It Up: America's Love Affair with Luxury*. New York: Simon and Schuster.

U.S. Census Bureau. 2012. *Labor Force, Employment, and Earnings, Table 652: Federal and State Minimum Wage Rates, 1940-2011*. Washington, DC: U.S. Census Bureau Statistical Abstract of the United States.

Urry, John. 2010. "Consuming the Planet in Excess". *Theory, Culture, and Society* 27 (2-3): 191-212.

Ustuner, Tuba; Douglas B. Holt. 2010. "Toward a Theory of Status Consumption in Less Industrialized Countries". *Journal of Consumer Research* 37 (1): 37-56.

Valenta, Marko; Zana Strabac. 2011. "Transnational Ties and Transnational Exchange". Trích trong *The Bosnian Diaspora: Integration in Transnational Communities*, Marko Valenta và Sabrina P. Ramet (chủ biên), 163-84. Surrey: Ashgate.

Valenzuela, Jr., Abel. 1999. "Gender Roles and Settlement Activities among Children and Their Immigrant Families". *American Behavioral Scientist* 42 (4): 720-42.

Valverde, Kieu-Linh Caroline. 2012. *Transnationalizing Vietnam: Community, Culture, and Politics in the Diaspora*. Philadelphia: Temple University Press.

Vanwey, Leah K. 2004. "Altruistic and Contractual Remittances between Male and Female Migrants and Households in Rural Thailand". *Demography* 41 (4): 739-56.

Veblen, Thorstein. [1899] 1994. *The Theory of the Leisure Class*. New York: Penguin.

*Vietnam News*. 2002. "First Viet Kieu to Receive Property Certificate". *Vietnam News*, 28/03/2002, 2.

Waldinger, Roger; Cynthia Feliciano. 2004. "Will the New Second Generation Experience 'Downward Assimilation'? Segmented Assimilation Re-assessed". *Ethnic and Racial Studies* 27 (3): 376-402.

Waldman, Michael. 2003. "Durable Goods Theory for Real World Markets". *Journal of Economic Perspectives* 17 (1): 131-54.

Waller, Spencer Weber; Lan Cao. 1997. "Law Reform in Vietnam: The Uneven Legacy of Doi Moi". *International Law and Politics* 29: 555-76.

Wallerstein, Immanuel Maurice. 1974. *The Modern World-System*. New York: Academic Press.

Warren, Elizabeth; Amelia Warren Tyagi. 2003. *The Two-Income Trap*. New York: Basic Books.

Wasem, Ruth Ellen. 2010. *U.S. Immigration Policy on Permanent Admissions*. Congressional Research Service Report for Congress. Washington, DC: Congressional Research Service.

Waters, Mary. 1994. "Ethnic and Racial Identities of Second Generation Black Immigrants in New York City". *International Migration Review* 28 (4): 795-820.



———. 1999. *Black Identities: West Indian Immigrant Dreams and American Realities*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Watson, Matthew. 2012. “Desperately Seeking Social Approval: Adam Smith, Thorstein Veblen, and the Moral Limits of Capitalist Culture”. *British Journal of Sociology* 63 (3): 491-512.

Weber, Max. 1947. *The Theory of Social and Economic Organization*. Người dịch: A. M. Henderson và Talcott Parsons. New York: Free Press.

———. [1922] 1978. *Economy and Society*. Berkeley: University of California Press.

Webley, Paul; Richenda Wilson. 1989. “Social Relationships and the Unacceptability of Money as a Gift”. *Journal of Social Psychology* 129 (1): 85-91.

Weiss, Robert Stuart. 1995. *Learning from Strangers: The Art and Method of Qualitative Interview Studies*. New York: Free Press.

Werner, Jayne; Daniele Belanger. 2002. *Gender, Household, State: Doi Moi in Vietnam*. Ithaca, NY: Cornell University Southeast Asia Program Publications.

Wilson, Patricia, and Ray Pahl. 2011. “The Changing Sociological Construct of the Family”. *Sociological Review* 36 (2): 233-66.

Wilson, William Julius. 1987. *The Truly Disadvantaged: The Inner City, the Underclass, and Public Policy*. Chicago: University of Chicago Press.

———. 1996. *When Work Disappears: The World of the New Urban Poor*. New York: Vintage Books.

Wimmer, Andreas; and Nina Glick Schiller. 2002. “Methodological Nationalism and Beyond: Nation-State Building, Migration, and the Social Sciences”. *Global Networks* 2 (4): 301-34.

———. 2003. “Methodological Nationalism, the Social Sciences, and the Study of Migration: An Essay in Historical Epistemology”. *International Migration Review* 37: 556-610.

Woods, Walter. 1960. "Psychological Dimensions of Consumer Decision". *Journal of Marketing* 24 (3): 15-19.

World Bank. 2007. "Remittance Flows to Developing Countries to Exceed \$200 Billion in 2006". Migration and Development Brief #2. Washington, DC: Migration and Remittances Team.

———. 2011. *Gross National Income per Capita 2010, Atlas Method and Purchasing Power Parity*, biên tập bởi World Development Indicators. Washington, DC: World Bank.

———. 2012a. "Remittances to Developing Countries Will Surpass \$400 Billion in 2012". Migration and Development Brief #19. Washington, DC: World Bank.

———. 2012b. *Well Begun, Not Yet Done: Vietnam's Remarkable Progress on Poverty Reduction and the Emerging Challenges*, biên tập bởi World Bank Hanoi. Hanoi: World Bank.

Wright, Eric Olin. 1997. *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Wucker, Michele. 2004. "Remittances: The Perpetual Migration Machine". *World Policy Journal* 21 (2): 37-46.

Yablonsky, Lewis. 1991. *The Emotional Meaning of Money*. New York: Gardner Press.

Yamane, Linus. 2012. "Labor Market Discrimination: Vietnamese Immigrants". *Journal of Southeast Asian American Education and Advancement* 7 (1): 1-25.

Yeates, Nicola. 2004. "A Dialogue with 'Global Care Chain' Analysis: Nurse Migration in the Irish Context". *Feminist Review* 77 (1): 75-95.

Yeoh, Brenda; Noor Abdul Rahman. 2005. *Asian Women as Transnational Domestic Workers*. Singapore: Marshall Cavendish International.

Young, Ken. 1999. "Consumption, Social Differentiation, and Self-Definition of the New Rich". Trích trong *Privilege in Capitalist Asia*, Michael Pinches (chủ biên), 56-85. London: Routledge.

Yu, Elena S. H. 1979. "Family Life and Overseas Remittances in Southeastern China". *Journal of Comparative Family Studies* 10 (3): 445-54.

Zarate-Hoyos, German A. 2004. "Consumption and Remittances in Migrant Households: Toward a Productive Use of Remittances". *Contemporary Economic Policy* 22 (4): 555-65.

Zelizer, Viviana A. 1989. "The Social Meaning of Money: 'Special Monies.'" *American Journal of Sociology* 95 (2): 342-77.

———. 1994. *The Social Meaning of Money: Pin Money, Paychecks, Poor Relief, and Other Currencies*. New York: Basic Books.

———. 1996. "Payment and Social Ties". *Sociological Forum* 11 (3): 481-95.

———. 1997. *The Social Meaning of Money: Pin Money, Paychecks, Poor Relief, and Other Currencies*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

———. 1998. "How People Talk about Money". *American Behavioral Scientist* 41 (10): 1373-83.

———. 2000. "The Purchase of Intimacy". *Law and Social Inquiry* 25 (3): 817-48.

———. 2005. *The Purchase of Intimacy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

———. 2012. "How I Became a Relational Economic Sociologist: What Does That Mean?" *Politics and Society* 40 (2): 145-74.

Zentgraf, Kristine M.; Norma Stoltz Chinchilla. 2012. "Transnational Family Separation: A Framework for Analysis". *Journal of Ethnic and Migration Studies* 38 (2): 345-66.

Zhou, Min; Carl L. Bankston. 1998. *Growing Up American: How Vietnamese Children Adapt to Life in the United States*. New York: Russell Sage Foundation.

Zia, Helen. 2000. *Asian American Dreams: The Emergence of an American People*. New York: Farrar, Straus, and Giroux.

Zinn, Maxine Baca. 1994. "Feminist Rethinking from Racial-Ethnic Families". Trích trong *Women of Color in U.S. Society*, Maxine Baca Zinn và Bonnie Thornton Dill (chủ biên), 303-14. Philadelphia: Temple University Press.



**HỘI LUẬT GIA VIỆT NAM  
NHÀ XUẤT BẢN HỒNG ĐỨC**

Địa chỉ: 65 Tràng Thi, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: 024.3926.0024 Fax: 024.3926.0031

Email: nhaxuatbanhongduc@yahoo.com

---

**THIỆU TIỀN**  
**VĂN HÓA TIÊU TIỀN TRONG CÁC GIA ĐÌNH**  
**XUYÊN QUỐC GIA VỚI MỨC THU NHẬP THẤP**  
(Thái Cẩm Hưng)

***Chịu trách nhiệm xuất bản***

Giám đốc BÙI VIỆT BẮC

***Chịu trách nhiệm nội dung***

Tổng Biên tập LÝ BÁ TOÀN

Biên tập: Phan Thị Ngọc Minh

Thiết kế bìa: Khôi Nguyên

Trình bày: Minh Thái

Sửa bản in: Nguyễn Quang Diệu

**Liên kết xuất bản và phát hành:**

Công ty TNHH Sách Dân Trí (DTBooks)

ĐC: 11C Nguyễn Kiệm, P. 3, Q. Gò Vấp, TP. HCM

VPGD: 65 Hồ Văn Huê, P. 9, Q. Phú Nhuận, TP. HCM

ĐT: (028) 62751674 - 62784851

Website: [www.dtbooks.com.vn](http://www.dtbooks.com.vn)

---

In 2.000 cuốn, khổ 16x24cm tại Xí Nghiệp In Fahasa.  
Địa chỉ: 774 Trường Chinh, Phường 15, Tân Bình, Hồ Chí Minh.  
Số xác nhận đăng ký xuất bản: 106 - 2019/CXBIPH/270 - 01/HĐ.  
Số QĐXB: 556/QĐ-NXBHĐ cấp ngày 8 tháng 3 năm 2019.  
Mã ISBN: 978-604-89-6644-7. In xong và nộp lưu chiểu năm 2019.