

CHIẾC XE LEXUS VÀ CÂY OLIU

Thomas L.Friedman

Washington DC

1/02/1999

LỜI MỞ ĐẦU: THẾ GIỚI 10 NĂM TUỔI

Thật bực mình - chúng ta không có việc gì để làm ở Nga hay châu Á. Chúng ta chỉ có thể kinh doanh cón con trong phạm vi quốc gia để cố gắng tăng trưởng nhưng chúng ta bị ngăn cản bởi cách mà các chính phủ điều hành quốc gia.

- Douglas Hanson, Giám đốc điều hành công ty Rocky Mountain Internet đã nói như vậy trên Tạp chí phổ Wall sau cuộc khủng hoảng tài chính dây chuyền năm 1998 buộc công ty của ông phải hoãn việc phát hành đợt trái phiếu vô danh trị giá 175 triệu USD.

Rạng sáng ngày 8/12/1997, chính phủ Thái Lan tuyên bố đóng cửa 56 trên tổng số 58 công ty tài chính hàng đầu. Chỉ qua một đêm, các ngân hàng tư nhân này đã rơi vào tình trạng phá sản do sự mất giá của đồng nội tệ (đồng Bath). Các công ty tài chính vay một lượng lớn tiền bằng đồng đô la Mỹ và sau đó cho các doanh nghiệp Thái vay lại để xây dựng khách sạn, văn phòng, những toà địa ốc sang trọng và các nhà máy. Tất cả họ đều nghĩ rằng mình được an toàn bởi chính phủ đã cam kết giữ chặt tỷ giá cố định giữa đồng Baht và đồng đô la Mỹ. Tuy nhiên khi chính phủ không làm được điều đó, tiếp sau đó là các hoạt động đầu cơ được thực hiện chống lại đồng Bath thì các giới thương nhân hiểu rằng nền kinh tế của họ không hề khoẻ mạnh như họ vốn nghĩ. Đồng nội tệ đã giảm tới 30%. Điều này có nghĩa là giới kinh doanh vay bằng đồng đô la sẽ phải trả nhiều hơn 30% giá trị đồng Bath cho mỗi một đồng vốn vay. Nhiều công ty không còn khả năng trả nợ cho các công ty tài

chính, các công ty tài chính không thể trả nợ cho các chủ nợ nước ngoài và kết quả là toàn bộ hệ thống rơi vào khủng hoảng, khiến 20.000 nhân viên văn phòng mất việc làm. Một ngày sau đó, tôi lái xe tới một cuộc hẹn ở Băng Cốc, phố Asoke - được ví như là phố Wall của Thái Lan, nơi mà hầu hết các công ty tài chính phá sản đóng trụ sở. Chúng tôi chậm chậm lái xe qua từng công ty chứng khoán và trái phiếu Mêhicô, để tiền dưới mỗi tấm nệm hoặc kết an toàn để họ có thể tìm thấy. Sự sụp đổ của thị trường Braxin và bất kỳ thị trường mới nổi nào khác gây ra phản ứng dây chuyền đối với cả trái phiếu kho bạc Mỹ. Ngược lại, sự gia tăng giá trị của trái phiếu kho bạc Mỹ khiến cho lãi suất mà chính phủ Mỹ đưa ra để thu hút các nhà đầu cơ giảm xuống đồng thời làm tăng giá trái phiếu của Mỹ và trái phiếu khác cũng như sự tăng giá trên những thị trường trái phiếu mới nổi.

Sự sụt giá quá mạnh của trái phiếu Kho bạc Mỹ cũng tạo ra phản ứng dây chuyền làm tê liệt hoạt động của các quỹ phòng ngừa rủi ro và các ngân hàng đầu tư. Ví dụ như trường hợp Công ty quản lý vốn dài hạn LTCM đóng tại Greenwich, Connecticut. LTCM là công ty mẹ của tất cả các quỹ phòng ngừa rủi ro. Do nhiều quỹ phòng ngừa bắt đầu tham gia vào thương trường cuối những năm 80 nên cạnh tranh trong khu vực này khá gay gắt. Mọi người đều chộp lấy cơ hội. Để kiếm được tiền trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt như vậy, các quỹ phòng ngừa đã phải đánh cuộc may rủi. LTCM đã nhờ tới 2 nhà kinh tế học đoạt giải thưởng Nobel, những người đã chỉ ra rằng sự lên xuống của chứng khoán và trái phiếu có thể dự đoán được từ trong quá khứ. Với việc sử dụng mô hình máy tính và vay từ nhiều ngân hàng khác nhau, LTCM đã đặt cược 120 tỷ USD vào trò chơi may rủi với hy vọng rằng giá của các loại trái phiếu lớn sẽ tăng giá vào mùa hè 1998. LTCM đánh cược rằng giá trái phiếu Kho bạc Mỹ sẽ giảm và giá của các loại trái phiếu vô danh và trái phiếu của các thị trường mới nổi khác sẽ tăng. Tuy nhiên mô hình máy tính của LTCM chưa bao giờ dự đoán sự kiện nào có ảnh hưởng toàn cầu tương tự nên không lường được sự sụp đổ của Nga hồi tháng 8. Kết quả là LTCM thua cuộc. Khi toàn bộ thế giới đầu tư rơi vào khủng hoảng và đổ dồn tìm mua trái phiếu Mỹ, giá loại trái phiếu này đã tăng mạnh thay vì sụt giảm trong khi giá của các loại trái phiếu khác lại giảm thay vì tăng. LTCM giống như một cái xương đòn chịu tác động từ nhiều phía trừ phần gốc. Và đã phải nhờ tới sự giúp đỡ của các ngân hàng để tránh tình trạng bán tống bán tháo toàn bộ số trái phiếu và chứng khoán đang nắm giữ trong bối cảnh toàn thị trường tài chính thị trường lâm vào khủng hoảng dây chuyền.

Bây giờ chúng ta sẽ trở lại với câu chuyện của khu phố tôi. Đầu tháng 8/1998, tôi đã đầu tư một khoản tiền vào ngân hàng Internet mới mở của một người bạn. Mệnh giá cổ phiếu mới đầu là 14,5 USD/cổ phiếu sau đó đã tăng lên 27 USD. Tôi cảm thấy như một giấc mơ. Nhưng sau sự kiện sụp đổ ở Nga và gây ra phản ứng dây chuyền, giá cổ phiếu của công ty bạn tôi chỉ còn 8 USD. Tại sao lại như vậy ? Đó là vì ngân hàng của anh ta giữ rất nhiều tài sản thế chấp. Với sự sụt giảm của lãi suất ở Mỹ, mọi người đổ xô mua trái phiếu kho bạc Mỹ. Nhiều người đã lo ngại rằng mọi người sẽ thanh lý tài sản thế chấp. Nếu quả thực mọi sự diễn ra như vậy, ngân hàng của bạn tôi sẽ không đủ sức trang trải cho các khách hàng huy động vốn. Song trên thực tế dự báo thị trường đã sai và giá cổ phiếu của công ty lại tăng dần. Đầu năm 1999, một lần nữa tôi lại có cảm giác như đang sống trong mơ khi tập đoàn Amazon.com Internet bắt đầu phát triển và chú ý tới cổ phiếu của ngân hàng bạn tôi, giá cổ phiếu đã tăng rất mạnh. Giá của các loại cổ phiếu công nghệ khác mà chúng tôi có cũng tăng mạnh. Nhưng một lần nữa điều này đã không kéo dài trước khi cả thế giới muốn dự tiệc. Thời gian đó, thay vì sự sụp đổ của thị trường chứng khoán Nga là sự sụp đổ của thị trường chứng khoán Braxin và các thị trường Mỹ, kìm hãm tốc độ phát triển của cổ phiếu Internet.

Tôi theo dõi toàn bộ sự kiện này và tất cả điều mà tôi có thể nghĩ tới là phải mất chín tháng sự kiện diễn ra ở phố Asoke mới ảnh hưởng tới phố tôi còn ảnh hưởng của Amazon Braxin (Amazon.country) tới Amazon.com chỉ diễn ra trong vòng 1 tuần. Tờ báo Nước Mỹ ngày nay (USA Today) đã tổng kết về thương trường thế giới thời điểm cuối năm 1998 bằng một câu rất chính xác : "Khủng hoảng lan sang lục địa này sau khi diễn ra ở lục địa kia giống như sự lây lan của virus. Các thị trường Mỹ phản ứng ngay lập tức.... Trong tiệm cắt tóc người ta cũng bàn luận về đồng Baht của Thái Lan".

Nếu không đề cập tới vấn đề nào khác thì chỉ riêng câu chuyện từ phố Asoke tới phố tôi và từ Amazon.country tới Amazon.com cũng đủ để tôi và nhiều người khác nghĩ về thế giới ngày nay. Hệ thống Chiến tranh lạnh chậm chạp, kiên cố, chia cắt thống trị thương mại quốc tế từ năm 1945 dần dần được thay thế bằng một hệ thống mới thông suốt, kết nối toàn cầu mà chúng ta gọi là toàn cầu hoá. Tất cả chúng ta đang ở trên cùng một dòng sông. Nếu không hiểu rõ bối cảnh của năm 1989 khi bức tường Berlin sụp đổ thì đảm bảo rằng một thập kỷ sau đó chúng ta đã am hiểu tường tận. Quả thực, ngày 11/10/1998, khi cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu lên đến

đỉnh điểm, Merrill Lynch đã đăng một bài quảng cáo đầy trang trên các tờ báo lớn trên toàn nước Mỹ với tiêu đề : "Thế giới mười năm tuổi".

Đó là thế giới được khai sinh sau khi bức tường Berlin sụp đổ năm 1989. Không ai ngạc nhiên về một nền kinh tế còn quá non trẻ mới phôi thai-nền kinh tế toàn cầu. Những thăng trầm, kiểm nghiệm đã chứng tỏ rằng sự ổn định của các nền kinh tế tùy thuộc vào thời gian. Nhiều thị trường trên thế giới mới chỉ mở cửa tự do gần đây, trước đây bị thống trị bởi ý muốn chủ quan của con người chứ không phải của nhà nước. Từ nơi chúng ta ngồi, một thập niên trước đây, không ai thối dự đoán về sự sụp đổ của một thế giới không tường chắn. Song, sự phát triển của các thị trường tự do và dân chủ trên toàn thế giới cho phép mọi người ở bất cứ nơi nào cũng có thể kỳ vọng vào những thành công trong tương lai. Và công nghệ phát triển trở thành sức mạnh, không chỉ xóa bỏ ranh giới về mặt địa lý mà còn xóa bỏ những ngăn cách giữa mọi người. Dường như sau 10 năm, thế giới tiếp tục hứa hẹn nhiều điều mới. Và không ai có thể nói rằng tăng trưởng là dễ dàng.

Quả thực, bài báo của Merrill Lynch đã đúng phần nào khi cho rằng toàn cầu hoá đã tròn 10 tuổi. Vì từ giữa thập kỷ 1800 đến 1920, thế giới cũng đã từng trải qua thời kỳ toàn cầu hoá. Nếu so sánh khối lượng thương mại và dòng vốn chảy giữa các quốc gia với GNP và dòng lao động di cư với dân số, quá trình toàn cầu hoá trước Thế chiến lần thứ 1 gần giống với những gì mà chúng ta đang sống hôm nay. Vương quốc Anh, sau đó thống trị toàn cầu, là nhà đầu tư lớn nhất vào những thị trường mới nổi. Những tư bản kén khư ở Anh, châu Âu và Mỹ thường bị đánh bại bởi các cuộc khủng hoảng tài chính, châm ngòi bằng sự kiện trái phiếu đường sắt Argentina hay trái phiếu chính phủ Latvia, trái phiếu chính phủ Đức. Không có sự kiểm soát tiền tệ và vì thế năm 1866 tuy không có cáp xuyên Đại Tây Dương song những cuộc khủng hoảng tài chính và ngân hàng ở NewYork cũng nhanh chóng ảnh hưởng tới Luân Đôn hay Paris. Tôi đã từng có lần nói chuyện với John Monks, người đứng đầu Liên đoàn thương nghiệp Anh, AFLCIO của Anh, người đã cho rằng chương trình nghị sự của Quốc hội lần thứ nhất TUC ở Manchester, Anh năm 1868 có nhiều vấn đề cần thảo luận:" Điều cần thiết là phải giải quyết vấn đề cạnh tranh ở các nước thuộc địa châu Á" và "Cần phải học tập các tiêu chuẩn giáo dục và đào tạo của Mỹ và Đức". Vào thời điểm đó, đã xảy ra hiện tượng di dân nhiều hơn chúng ta nghĩ và trong thời kỳ chiến tranh, trước 1914, các nước không yêu cầu phải có hộ chiếu khi đi du lịch. Những người dân di cư sang Mỹ mà không cần phải có visa. Khi bạn gắn kết các nhân tố lại với nhau cùng với những phát minh sáng

ché tàu thủy chạy bằng hơi nước, điện báo, đường sắt và cuối cùng là điện thoại bạn có thể nói rằng kỷ nguyên đầu tiên của toàn cầu hoá trước chiến tranh thế giới lần thứ nhất đã thu hẹp thế giới từ rộng lớn thành một thế giới quy mô vừa.

Kỷ nguyên đầu của toàn cầu hoá và chủ nghĩa tư bản tài chính thế giới đã bị phá vỡ bằng cuộc cách mạng tháng 10 Nga và sự sụp đổ của chủ nghĩa đế quốc. Thế giới được phân chia lại. Còn việc phân chia lại thế giới sau Thế chiến II không thực hiện được vì chiến tranh lạnh. Chiến tranh lạnh cũng là một hệ thống quốc tế, kéo dài từ 1945 đến 1989 khi bức tường Berlin sụp đổ và thay hệ thống này bằng một hệ thống mới : kỷ nguyên mới của toàn cầu hoá mà chúng ta đang sống "Toàn cầu hoá lần II". Như vậy kể từ lúc mới khai sinh, toàn cầu hoá bị gián đoạn 75 năm bắt đầu bằng Chiến tranh thế giới thứ nhất và kết thúc bằng Cuộc chiến tranh lạnh.

Có rất nhiều điểm giống nhau giữa quá trình toàn cầu hoá trước đây và quá trình toàn cầu hoá mà chúng ta đang sống hiện nay. Điểm mới có chăng chỉ là quy mô và cường độ toàn cầu hoá. Và cái mới nữa là số lượng người và số nước tham gia vào quá trình toàn cầu hoá cũng như chịu ảnh hưởng của quá trình này. Toàn cầu hoá trước 1914 có vẻ như diễn ra với cường độ khá mạnh nhưng không có sự tham dự của các nước đang phát triển. Quy mô của toàn cầu hoá trong thời gian đó cũng lớn hơn song không mạnh như ngày nay. Năm 1900, giao dịch ngoại hối hàng ngày lên tới hàng triệu đôla. Trong khi đó, theo Cục dự trữ liên bang NewYork, năm 1992 con số trên đạt 820 tỷ USD, tháng 4/1998 là 1,5 nghìn tỷ USD mỗi ngày và còn tăng nữa. Thập kỷ vừa qua, chỉ tính riêng cho vay quốc tế của các ngân hàng trên toàn thế giới đã tăng lên gấp đôi. Năm 1900, dòng vốn tư nhân chảy từ các nước phát triển sang các nước đang phát triển tính bằng hàng trăm triệu đô la và chỉ một số ít nước tham gia vào quá trình luân chuyển vốn này. Theo thống kê của IMF, chỉ tính riêng năm 1997, dòng đầu tư từ các nước phát triển sang các thị trường mới nổi đạt 215 tỷ USD. So với kỷ nguyên toàn cầu hoá trước đây, kỷ nguyên toàn cầu hoá ngày nay diễn ra mạnh mẽ hơn.

Toàn cầu hoá ngày nay không chỉ khác về mức độ mà còn khác về dạng thức. Theo tạp chí Nhà kinh tế (The Economists), toàn cầu hoá trước đây được xây dựng bằng việc cắt giảm chi phí vận chuyển. Nhờ những sáng kiến, phát minh đường xe lửa, tàu thủy chạy bằng hơi nước và ô tô, mọi người có thể đi đến mọi nơi và các giao dịch thương mại diễn ra cũng nhanh, rẻ hơn. Còn toàn cầu hoá ngày nay được xây dựng với việc cắt giảm chi phí viễn thông nhờ vi mạch, vệ tinh, cáp quang và internet. Những công nghệ mới này có thể kết nối thế giới chặt hơn. Công nghệ mới

cũng có nghĩa là các nước đang phát triển sẽ không phải xuất nguyên liệu thô sang phương Tây và nhập về sản phẩm cuối cùng, họ có thể trở thành những nhà sản xuất lớn. Công nghệ mới cũng cho phép các công ty lắp đặt các khâu của quy trình sản xuất ở các nơi khác nhau, tiến hành nghiên cứu và thực hiện hoạt động marketing ở mọi quốc gia mà không hề có sự gián đoạn vì chúng được kết nối qua hệ thống máy tính và điện thoại đặt ở một vị trí. Cũng chính nhờ có mạng lưới máy tính và cước viễn thông rẻ nên ngày nay mọi người có thể chào hàng và tiến hành cung cấp dịch vụ trên phạm vi toàn cầu - từ những tiến bộ về y học tới phần mềm, viết và xử lý dữ liệu - những sản phẩm chưa từng được mua bán trao đổi trước đây. Và tại sao lại không ? Theo The Economists, năm 1930, một cuộc gọi giữa NewYork và Luân Đôn kéo dài 3 phút phải mất 300 USD thì ngày nay cuộc gọi đó có thể thực hiện gần như là miễn phí thông qua Internet.

Nhưng cái tạo ra một kỷ nguyên toàn cầu hoá độc nhất vô nhị như hiện nay không phải là sự tồn tại của những công nghệ trên mà là khả năng gắn kết của những công nghệ này. Mọi quốc gia, doanh nghiệp có thể đến được với nhau một cách nhanh hơn, rẻ hơn, nhiều hơn. Ngay cả bản thân mỗi cá nhân cũng vậy. Điều này nhắc tôi nhớ lại một ngày mùa hè 1998 khi người mẹ 79 tuổi của tôi, Margaret Friedman, sống ở Minncapolis gọi cho tôi với giọng rất buồn rầu. Tôi hỏi : "Có chuyện gì phải không mẹ?" bà nói : "Mẹ chơi brit qua mạng với 3 người đàn ông Pháp, họ nói chuyện với nhau bằng tiếng Pháp và mẹ chẳng hiểu gì cả". Khi tôi bật cười nghĩ rằng mẹ tôi đã gian lận khi chơi brit với 3 người Pháp qua mạng mẹ tôi có vẻ như hơi phật ý. Bà nói: "Đừng cười con trai, mẹ đang chơi brit với một số người Siberi". Với những người cho rằng toàn cầu hoá ngày nay không khác mấy so với trước đây, tôi chỉ hỏi một câu đơn giản : "năm 1990, ông bà bạn có thể chơi brit với người Pháp qua mạng không ?" Tôi nghĩ là không. Có một vài điểm của toàn cầu hoá hiện nay giống với những gì mà chúng ta đã thấy trước đây và cũng có những điểm trước đây chưa từng có và một vài điểm mà chúng ta thậm chí chưa hiểu hết. Do vậy, tôi có thể nói sự khác biệt giữa 2 kỷ nguyên toàn cầu hoá như sau : Nếu kỷ nguyên toàn cầu hoá đầu tiên đưa thế giới từ quy mô lớn về một thế giới quy mô vừa thì kỷ nguyên toàn cầu hoá thứ 2 thế giới từ quy mô vừa trở thành thế giới thu nhỏ.

Cuốn sách này tập trung lý giải toàn cầu hoá trong kỷ nguyên mới đã thống trị hệ thống quốc tế cuối thế kỷ 20 - thay thế hệ thống chiến tranh lạnh như thế nào và kiểm chứng ảnh hưởng của nó đối với chính trị và quan hệ quốc tế ra sao? Về mặt này có thể nói toàn cầu hoá góp phần hình thành nên thế giới thời kỳ hậu chiến tranh lạnh. Để hiểu rõ hơn, tìm đọc thêm 4 quyển sách sau : *Sự thắng trận của các siêu cường: những thay đổi về kinh tế và xung đột quân sự từ 1500 đến 2000* của

Paul M. Kennedy, *Đoạn kết của lịch sử và người cuối cùng* của Francis Fukuyama, những bài luận và các cuốn sách của Robert D. Kaplan, và cuốn *Mâu thuẫn trong khai hoá văn minh và phân chia lại trật tự thế giới* của Samuel P. Huntington.

Tất cả những cuốn sách trên đều chứa đựng những sự kiện quan trọng nhưng tôi cho rằng chưa một ai trong số họ thực sự mô tả được thế giới hậu chiến tranh lạnh theo cách chính thể luận. Bài viết của Kaplan rất sống động và chân thực nhưng lại tập trung vào những mảng tối, tiêu cực của thế giới và khái quát cho toàn thế giới.

Huntington lại khai thác các cuộc xung đột về văn hoá trên thế giới và chuyển sang bàn về những mâu thuẫn trong khai hoá văn minh, thậm chí còn dự báo về một cuộc chiến tranh thế giới trong tương lai. Tôi cho rằng cả Kaplan và Huntington đều chưa đánh giá hết sức mạnh của các quốc gia, sự quyn rũ của thị trường toàn cầu, sự phát triển của công nghệ, mạng lưới và các quy tắc toàn cầu nên làm sai lệch những dự đoán về tương lai (phần lớn là dự đoán tiêu cực).

Kennedy và Huntington cố gắng tiên đoán cho tương lai nhiều hơn là nói về quá khứ hay chỉ nói về quá khứ. Kennedy đã xuất sắc khi nói về sự thất thế của đế quốc Anh, Pháp và Tây Ban Nha nhưng lại kết luận rằng đế quốc Mỹ sẽ là đế quốc thất bại tiếp theo. Ông đã ngầm gửi một bức thông điệp rằng kế thúc chiến tranh lạnh không chỉ có nghĩa là chấm dứt sự tồn tại của Liên bang Xô viết mà còn có ám chỉ sự suy tàn của Mỹ. Tôi cho rằng Kennedy đã chưa đánh giá đúng sự suy giảm của Mỹ thập niên 80 khi viết rằng bản thân Mỹ đang chuẩn bị và tự điều chỉnh để thâm nhập vào hệ thống toàn cầu hoá mới-một quá trình mà hiện nay hầu hết các nước trên thế giới đều đi theo. Kennedy đã không thấy rằng, với sức ép của quá trình toàn cầu hoá Mỹ phải cắt giảm ngân sách bảo hộ, tinh giản chính quyền và càng ngày càng trở thành một siêu cường kinh tế chứ không hề mất đi vị thế đó.

Huntington thì cho rằng kết thúc chiến tranh lạnh, chúng ta sẽ không còn những người cộng sản Xô viết vì thế có thể sẽ thay thế bằng những người Hồi giáo hay Hindu. Ông loại trừ việc nảy sinh một hệ thống thế giới mới và dự kiến nhiều sự kiện khác nhau. Đối với Huntington, chỉ sự gắn bó với bộ lạc là hình thái tiếp theo chiến tranh lạnh chứ không xuất hiện hình thái nào khác.

Cuốn sách của Fukuyama chứa đựng nhiều vấn đề hiện thực, nhiều quan niệm về những cái mới - sự thắng thế chủ nghĩa tự do và chủ nghĩa tư bản thị trường tự do là

cách thức tổ chức xã hội hiệu quả nhất. Nhưng ngay bản thân nhan đề của cuốn sách (chứ không phải là cả cuốn sách) đã ám chỉ một kết cục là sự thắng thế này không đi đôi với thế giới mà chúng ta đã tìm ra.

Theo cách riêng, mỗi một cuốn sách đã gây được tiếng vang vì các tác giả đã gọi ra một vấn đề mới "Một thế giới rộng lớn" - phần trọng tâm, giống như được gắn động cơ để nói về các vấn đề quốc tế thời kỳ hậu chiến tranh lạnh - từ khai hoá văn minh, sự suy tàn của các đế quốc đến sự thắng thế của chủ nghĩa tự do.

Quyển sách này rất khó đọc. Tôi tin rằng nếu bạn muốn hiểu về thế giới hậu chiến tranh lạnh bạn phải bắt đầu tìm hiểu một hệ thống thế giới mới - toàn cầu hoá. Đó là "Một thế giới rộng lớn" mà mọi người đều nên quan tâm tới. Toàn cầu hoá không có nghĩa là những sự kiện có ảnh hưởng trong thế giới ngày nay mà nói rộng ra có một ngôi sao Bắc Đẩu, một đội quân đang hình thành trên thế giới - đó là một hệ thống. Cái mới của hệ thống này là : tuổi đời của các tổ chức xã hội, sự hỗn độn, mâu thuẫn trong khai sáng văn minh và tự do hoá. Và kịch bản của thế giới hậu chiến tranh lạnh là ảnh hưởng lẫn nhau giữa hệ thống mới và các hệ thống thế giới cũ. Đây là một bối cảnh rất phức tạp và chưa rõ hồi kết. Điều đó giải thích tại sao trong bối cảnh toàn cầu hoá bạn có thể chứng kiến những mâu thuẫn trong khai sáng văn minh cũng như những tương đồng của quá trình này, những hậu quả môi trường và những giải cứu môi trường đầy kinh ngạc, sự thắng thế của chủ nghĩa tư bản thị trường, tự do và sự phản kháng lại nó, sự tồn tại lâu bền của nhà nước quốc gia và sự nảy sinh của những nhân vật có quyền lực lớn. Điều mà tôi muốn nói là cuốn sách đã chỉ ra cách thức mà bối cảnh trên diễn ra và làm sao để kiểm soát nó.

Lời cuối cùng trước khi chúng ta bắt đầu đọc. Một hôm, nhà xuất bản và biên tập cuốn sách này, Jonathan Galassi gọi điện cho tôi và nói : "Tôi đã kể với một vài người bạn rằng ông đang viết một cuốn sách về toàn cầu hoá và họ đã nói: 'Ồ, Friedman, anh ấy yêu toàn cầu hoá'. Họ có ý gì vậy ? ". Tôi trả lời rằng tôi cảm thấy toàn cầu hoá giống như cảm nhận về buổi bình minh sớm mai. Nhìn chung, tôi cho rằng mặt trời thức dậy vào mỗi buổi sáng là một điều tốt lành. Nó có lợi nhiều hơn là có hại. Nhưng ngay cả khi tôi không quan tâm tới bình minh thì cũng không có nghĩa là tôi không hiểu gì về nó. Tôi không bắt đầu toàn cầu hoá, tôi không thể ngăn chặn nó - cho dù nó ảnh hưởng tới sự phát triển của nhân loại và tôi không mất nhiều thì giờ để cố gắng làm việc đó. Tất cả điều mà tôi muốn nói là làm thế nào mà

tôi có thể hiểu về hệ thống mới, làm dịu đi những điều tồi tệ, cho đa số mọi người. Đó là tinh thần mà cuốn sách muốn chuyển tải.

Thomas L.Friedman

Washington DC

1/02/1999

PHẦN I: XEM XÉT HỆ THỐNG

Du lịch với một cảm nhận

Tại một bảo tàng khoa học lớn ở Barcelona, tôi đã chứng kiến một mô hình triển lãm “dao động” rất hay. Một con lắc được lắp đặt, lắc theo quỹ đạo khác nhau (không phải là đường thẳng) để khách thăm quan có thể nắm lấy dây lắc, chọn vị trí và chọn tốc độ lắc. Sau đó kết quả của quá trình chuyển động sẽ được in ra một mẫu giấy. Người ta sẽ mời người khách đó thực hiện lại quá trình và cố gắng đạt thành tích mà những người trước đó đã đạt được. Không phải chú ý gì tới vấn đề an toàn nhưng mỗi một lần dao động kết quả thu được lại không giống nhau..... Tôi hỏi giám đốc bảo tàng về hai người đàn ông - những người đứng ở một góc và quan sát chúng tôi - đang làm gì ? Ông ta trả lời : “Ồ, đó là 2 người Hà Lan, họ đang chờ để bắt trò chơi đó đi”. Nghĩa là, mô hình này sẽ được dỡ bỏ và chuyển sang Amsterdam. Nhưng tôi vẫn thắc mắc rằng liệu dịch vụ mà 2 người đàn ông Hà Lan này cung cấp có thu hút sự chú ý của mọi người trên toàn thế giới ?

Murray Gell-Mann, tác giả cuốn “The Quark and the Jaguar”.

Điều mà mẹ của Forrest Gump muốn nói là gì ? Cuộc đời giống như một chiếc hộp sôcôla : bạn không bao giờ biết được là bên trong có gì. Đối với tôi, một khách du lịch lâu năm và là một phóng viên nước ngoài, cuộc đời giống như phục vụ phòng - bạn không bao giờ biết bạn sẽ tìm thấy cái gì bên ngoài cánh cửa.

Lấy ví dụ, buổi tối ngày 31/12/1994, khi tôi bắt đầu đảm nhận vai trò nhà bình luận các vấn đề nước ngoài của Thời báo NewYork, tôi xuất phát từ Tokyo và khi tôi đến khách sạn Okura sau một chuyến bay dài, tôi gọi phục vụ phòng với một yêu cầu đơn giản : "Mang cho tôi 4 quả cam". Tôi rất nghiện món cam và muốn ăn ngay. Tôi nghĩ yêu cầu đưa ra thế là đủ khi tôi gọi điện và người trả lời điện thoại dường như cũng hiểu ý. Khoảng 20 phút sau, có tiếng gõ cửa. Một nhân viên phục vụ phòng đang đứng trước cửa, mặc bộ đồng phục rất chỉnh tề. Phía trước anh ta là một chiếc xe đẩy có phủ một chiếc khăn trải bàn màu trắng tinh. Trên đó để 4 cốc nước cam ướp lạnh và đặt bên cạnh là một chiếc bát đựng đá bằng bạc.

"Không, không" tôi nói với người phục vụ, "tôi muốn cam, cam- chứ không phải là nước cam". Sau đó tôi vòng tay làm động tác giống một quả cam.

"A", người phục vụ nói và gật đầu "Cam, cam".

Tôi đóng cửa phòng và quay trở lại công việc. 20 phút sau lại có tiếng gõ cửa. Vẫn người phục vụ đó và chiếc khay phủ khăn khi nãy. Nhưng lần này là bốn cái đĩa, trên mỗi đĩa đựng một quả cam đã gọt vỏ và cắt thành những miếng nhỏ, xếp dàn trên đĩa giống như sushi-một kiểu trang trí mà người Nhật hay làm.

"Không, không", tôi nói và lắc đầu "Tôi muốn quả cam nguyên". Tôi vòng một vòng tròn như quả bóng. "Tôi muốn giữ trong phòng và dùng cho bữa điếm tâm. Tôi không thể cắt 4 quả cam cho một bữa. Tôi không thể bảo quản chúng trong phòng của tôi. Tôi muốn cam nguyên".

Một lần nữa tôi lại mô phỏng động tác một người đang ăn một quả cam.

"À", người phục vụ nói và gật đầu "Cam, cam. Ông muốn quả cam".

20 phút trôi qua. Có tiếng gõ cửa. Vẫn người phục vụ và chiếc khay đó. Chỉ có điều lần này là 4 quả cam tươi mỗi quả đặt trong một chiếc đĩa nhỏ với một chiếc đĩa, một con dao và một chiếc khăn ăn.

"Đúng rồi". Tôi nói và ký vào hoá đơn "Đó là thứ mà tôi muốn".

Sau khi anh ta rời khỏi phòng, tôi nhìn vào hoá đơn. 4 quả cam hết 22 USD. Làm sao tôi có thể giải thích điều này cho ông chủ toà soạn ?

Nhưng hành trình về quả cam của tôi chưa hết. Hai tuần sau, tôi đến Hà Nội và dùng bữa tối ở khách sạn Metropole. Đó đang là mùa quýt ở Việt Nam và quýt tươi, vàng trông rất ngon được những người bán rong bày bán ở mọi góc phố. Mỗi buổi sáng tôi dùng một vài quả quýt cho bữa sáng. Khi người phục vụ đến hỏi tôi dùng gì

cho bữa điếm tâm tôi nói với anh ta: tất cả thứ mà tôi muốn là một quả quýt. Anh ta đi ra và vài phút sau quay trở lại : "Xin lỗi ông, không có quýt".

Tôi hơi cáu và hỏi lại "Sao lại thế được ? Anh có một bàn đầy quýt cho bữa sáng vào mỗi sáng. Chắc chắn phải còn quýt trong bếp chứ ?".

"Xin lỗi", anh ta lắc đầu "Ông dùng dưa hấu được không ?"

Tôi trả lời "Thôi được, mang cho tôi ít dưa hấu".

5 phút sau, người phục vụ quay lại với một chiếc đĩa đựng 3 quả quýt đã bóc vỏ. Anh ta nói " Tôi tìm thấy quýt. Không có dưa hấu".

Giả như biết trước về một điều gì đó, tôi có thể tiên đoán được chuyện gì sẽ xảy ra. Và tôi cũng có thể tìm thấy nhiều thứ trên chiếc đĩa và ngoài cửa phòng. Những điều mà tôi sẽ không bao giờ biết nếu không đi vòng quanh thế giới để viết bài cho tờ báo của tôi.

Trở thành một nhà bình luận các vấn đề quốc tế của Thời báo NewYork thực sự là một công việc tốt nhất thế giới. Ý tôi là ai đó sẽ phải có công việc tốt nhất, đúng không ? Vâng, và tôi đã có nó. Lý do khiến cho công việc này được coi là công việc vĩ đại là vì tôi có thể trở thành một khách du lịch đi vòng quanh thế giới với một con mắt nhìn nhận và ghi chép. Tôi có thể đi bất cứ nơi đâu, vào bất cứ lúc nào và bày tỏ quan điểm về những gì nghe thấy, nhìn thấy. Nhưng vấn đề lớn đặt ra là: tôi phiêu lưu với thái độ nào ? Với lăng kính gì, triển vọng và hệ thống tổ chức ra sao để có thể nhìn nhận thế giới, bản chất sự việc, coi trọng chúng, đưa ra quan điểm và giúp độc giả có thể hiểu vấn đề ?

Ở một vài khía cạnh nào đó, những người tiền nhiệm của tôi đã làm việc đó dễ dàng hơn. Họ sống trong thời đại mà mọi thứ đều đen trắng rõ ràng. Tôi là nhà bình luận các vấn đề quốc tế thứ 15 của tờ báo. Thực ra, "*Các vấn đề quốc tế*" là một mục nhiều tuổi nhất của tờ báo, được khai sinh từ một người phụ nữ đặc biệt, Anne O'Hare Mc Cormick và có tên gọi ban đầu là "*Ở châu Âu*" vì thời đó "*Ở châu Âu*" là vấn đề mang tính quốc tế đối với hầu hết người dân Mỹ và cũng rất ngẫu nhiên một nhà bình luận nước ngoài của tờ báo là người châu Âu. Theo tiểu sử 1954 trên Thời báo, bà Mc Cormick đã nói bà bắt đầu công việc viết các vấn đề nước ngoài với tư cách là vợ của ngài McCormick, một kỹ sư Dayton, người đi cùng bà tới châu Âu (Ngày kỷ niệm của Thời báo NewYork). Hệ thống quốc tế mà bà đề cập tới là sự tan rã của hệ thống sức mạnh châu Âu Versailles và căn nguyên của cuộc chiến tranh thế giới lần thứ II.

Do nước Mỹ bắt đầu nổi trội từ thế chiến II, lấn rộng ra toàn thế giới như một siêu cường về kinh tế quân sự với những nhiệm vụ toàn cầu và ganh đua so tài với Liên bang Xô viết nên chủ đề của vệt báo thay đổi năm 1954 thành "*Các vấn đề quốc tế*". Toàn thế giới là sân chơi của Mỹ và toàn thế giới là vấn đề nên mọi nơi đều nảy sinh tranh luận với Liên bang Xô viết. Hệ thống quốc tế chiến tranh lạnh, với sự tranh giành ảnh hưởng và quyền lực giữa chủ nghĩa tư bản phương Tây và chủ nghĩa xã hội phương Đông, giữa Washington, Matxcova và Bắc Kinh, trở thành chủ đề chính mà 3 nhà bình luận "*các vấn đề quốc tế*" tiếp theo của Thời báo NewYork luôn xoáy vào thời gian sau đó.

Tôi bắt đầu phụ trách chuyên mục này đầu năm 1995, thời điểm mà chiến tranh lạnh đã đi qua, bức tường Béclin sụp đổ và Liên bang Xôviết chỉ còn là quá khứ. Tôi đã có một dịp tốt để chứng kiến một trong những giây phút cuối cùng của Liên bang Xô viết tại điện Kremlin. Đó là ngày 16/12/1991, Ngoại trưởng Mỹ James A. Baker III đang ở thăm Matxcova, khi Boris Yeltsin thay thế vị trí của Mikhail Gorbachev. Trước đó, bất cứ lần nào Baker gặp Gorbachev họ thường nói chuyện tại sảnh dát vàng St. Catharine của điện Kremlin. Thường thì bối cảnh do cánh nhà báo sắp đặt. Baker và các cộng sự sẽ chờ sau 2 lần cửa gỗ lớn ở cuối sảnh dài Kremlin, còn Gorbachev và cộng sự đứng sau cửa của cuối sảnh đối diện. Và sau đó, sau tín hiệu, các cánh cửa đột nhiên mở và hai bên tiến vào, gặp nhau và bắt tay trước ống kính máy quay ở giữa phòng. Còn hôm đó, Baker đến cuộc họp theo giờ đã định, cửa mở và Boris Yeltsin bước ra, thay vì Gorbachev. Boris Yeltsin đã nói với Baker : "Mừng ngài đến với mảnh đất Nga và toà cung điện này". Về sau, Baker cũng đã có cuộc gặp với Gorbachev nhưng rõ ràng là quyền lực đã được chuyển giao. Nhóm phóng viên chúng tôi, những người chứng kiến sự kiện lịch sử đó, đã dành trọn một ngày ở điện Kremlin. Ngày hôm đó bên ngoài tuyết rơi rất nhiều, và khi chúng tôi bước ra ngoài mặt trời đã xế bóng. Chúng tôi thấy điện Kremlin như khoác một chiếc áo dày tuyết. Và khi chúng tôi bước ra cổng Spassky của điện Kremlin, giầy bám đầy tuyết. Tôi nhận ra rằng lá cờ đỏ búa liềm của liên bang Xôviết vẫn tung bay trên nóc điện, biểu tượng chói sáng hơn 70 năm. Tôi tự nhủ : "đây có lẽ là lần cuối cùng tôi nhìn thấy lá cờ đó". Và quả thật, chỉ vài tuần sau đó nó đã không còn và rơi vào quá khứ khi nhắc tới hệ thống chiến tranh lạnh.

Tuy nhiên vì phải tập trung bắt tay vào công việc mới vài năm sau đó nên tôi chưa thực sự hiểu rõ cái gì đã thay thế hệ thống chiến tranh lạnh để trở thành một cơ chế tổ chức thống trị. Tôi thực sự bắt đầu công việc của nhà bình luận các vấn đề quốc

tế với tư cách là một khách du lịch nhưng không có chính kiến - chỉ với một tâm hồn mở. Giống như những người khác, tôi chỉ đề cập tới vấn đề "*thế giới thời kỳ Hậu chiến tranh lạnh*" trong nhiều năm. Chúng ta đã biết về một vài hệ thống mới với bộ phận cấu thành khác nhau đối với các mối quan hệ quốc tế nhưng chúng ta không thể định nghĩa được nó là cái gì và chúng ta đã định nghĩa không giống với bản chất của nó. Đó không phải là chiến tranh lạnh. Vì thế mọi người đều gọi là thế giới hậu chiến tranh lạnh.

Càng đi nhiều tôi càng hiểu rõ hơn về hệ thống này. Một hệ thống với logic cũ và phù hợp với tên gọi cũ : "Toàn cầu hoá". Toàn cầu hoá không phải là một hiện tượng và cũng không phải là một xu hướng nhất thời. Ngày nay toàn cầu hoá là một hệ thống quốc tế rộng lớn, định hình chính trị trong nước cũng như quan hệ đối ngoại của tất cả các quốc gia, và chúng ta cần phải hiểu điều đó.

Khi tôi nói "*hệ thống chiến tranh lạnh*" và "*hệ thống toàn cầu hoá*", ý tôi muốn đề cập là gì ?

Đó là tôi muốn nói, là một hệ thống thế giới Chiến tranh lạnh có sức mạnh đặc trưng riêng : cân bằng giữa Mỹ và Liên bang Xô viết. Chiến tranh lạnh cũng có những quy tắc riêng : trong các vấn đề quốc tế, không một cường quốc nào được xâm phạm gây ảnh hưởng tới hoà bình của bất kỳ quốc gia nào; trong lĩnh vực kinh tế, các nước kém phát triển tập trung vào việc duy trì các ngành công nghiệp trong nước, các nước đang phát triển hướng vào xuất khẩu, các nước xã hội chủ nghĩa tự cung tự cấp còn các nước phương Tây tham gia vào các hoạt động thương mại. Chiến tranh lạnh có quan điểm thống trị riêng : có mâu thuẫn giữa chủ nghĩa xã hội và chủ nghĩa cộng sản, trong quan hệ giữa các nước bót căng thẳng, không liên minh và chú trọng cải tổ kinh tế. Chiến tranh lạnh có xu thế dân chủ riêng : việc di cư từ Đông sang Tây bị hạn chế bởi bức rào sắt nhưng di dân từ Nam lên Bắc lại khá mạnh mẽ. Chiến tranh lạnh có bức tranh riêng : lãnh thổ thế giới phân chia thành phe cộng sản, Phương tây, trung lập và con người trong một đất nước có thể thuộc về một trong 3 phe. Chiến tranh lạnh có những công nghệ phát triển đặc trưng : vũ khí hạt nhân và cuộc cách mạng công nghệ lần thứ 2 thống trị nhưng nhiều người ở các nước đang phát triển cờ đồ búa liềm vẫn là những vật dụng phổ biến. Chiến tranh lạnh có biện pháp đo lường sức mạnh riêng : phóng tên lửa hạt nhân hạng nặng. Và cuối cùng, chiến tranh lạnh có mong muốn tiêu diệt vũ khí hạt nhân. Tất cả các nhân tố trên của hệ thống chiến tranh lạnh ảnh hưởng tới chính trị và

quan hệ quốc tế của một quốc gia. Hệ thống chiến tranh lạnh không tạo nên mọi thứ nhưng hình thành nên nhiều thứ.

Hệ thống toàn cầu hoá thay thế hệ thống chiến tranh lạnh hiện nay cũng là một hệ thống quốc tế với những biểu hiện đặc trưng.

Đầu tiên, không giống như hệ thống chiến tranh lạnh, hệ thống toàn cầu hoá không phải là một hệ thống tĩnh mà là một quá trình luôn biến đổi : toàn cầu hóa liên quan tới việc hội nhập tất yếu vào các thị trường, các thể chế và công nghệ ở mức độ chưa từng có trước đây - theo đó mỗi cá nhân, mỗi tổ chức, mỗi thể chế quốc gia có thể tiếp cận với thế giới sâu rộng hơn, nhanh hơn và ít tốn kém hơn so với trước đây đồng thời cũng tạo ra phản ứng dữ dội từ những thế lực hung tàn hoặc dễ bị tụt hậu. Tư tưởng chủ đạo đằng sau toàn cầu hoá là chủ nghĩa tư bản thị trường tự do - bạn càng để cho các thế lực thị trường điều chỉnh nền kinh tế của bạn càng mở cửa, tự do hoá thương mại và cạnh tranh đồng thời nền kinh tế sẽ hoạt động hiệu quả hơn, thịnh vượng hơn. Toàn cầu hoá có nghĩa là chủ nghĩa tư bản tự do thị trường sẽ lan rộng ra mọi quốc gia trên toàn thế giới. Toàn cầu hoá cũng đặt ra những quy tắc kinh tế riêng : những quy tắc liên quan tới vấn đề mở cửa, bãi bỏ các quy định khắt khe và tư hữu hoá nền kinh tế.

Không giống hệ thống chiến tranh lạnh, toàn cầu hoá có văn hoá chủ đạo riêng với xu hướng tương đồng giữa các quốc gia. Những kỷ nguyên trước đây, sự tương đồng về văn hoá chỉ diễn ra trên quy mô một vùng, khu vực - văn hoá Hy Lạp ở Cận Đông, văn hoá địa trung hải ở Hy Lạp, văn hoá Thổ Nhĩ Kỳ ở Trung Á, Bắc Phi, châu Âu và Trung Đông theo văn hoá Ottomans hoặc nét văn hoá Nga ở Đông Âu, Trung Âu và một phần lai Á Âu ở liên bang Xô viết. Về phương diện văn hoá, toàn cầu hoá là sự ảnh hưởng sâu rộng, không hẳn là văn hoá Mỹ hoàn toàn - từ Big Macs tới iMacs, Mickey Mouse.

Toàn cầu hoá phát triển những công nghệ riêng : điện toán hoá, thu nhỏ, số hoá, vệ tinh, cáp và Internet. Những công nghệ mới này tạo nên những viễn cảnh mới cho toàn cầu hoá. Nếu xu hướng của chiến tranh lạnh là sự phân chia biệt lập giữa các quốc gia thì xu hướng của toàn cầu hoá là hội nhập. Biểu tượng của chiến tranh lạnh là một bức tường - chia rẽ mọi người thì biểu tượng của toàn cầu hoá là một website - liên kết tất cả mọi người lại với nhau. Công cụ sử dụng trong thời kỳ chiến tranh lạnh là "*hiệp định chính trị*" còn thời toàn cầu hoá là "*Thoả thuận thương mại*".

Một khi một quốc gia tiến hành toàn cầu hoá, quốc gia đó bắt đầu quốc tế hoá, hội nhập và thường cố gắng đặt mình trong bối cảnh toàn cầu. Mùa hè 1998, tôi đang ở thăm Amman, Jordan và dùng cà phê ở khách sạn Liên lục địa với một người bạn Rami Khouri - một đảng viên cao cấp của Jordan. Chúng tôi ngồi nói chuyện và tôi đã hỏi anh ta có cái gì mới không ? Điều đầu tiên anh ta nói với tôi là : "*Jordan mới có tên trong bản dự báo thời tiết toàn thế giới qua CNN*". Điều mà Rami muốn nói đây là một sự kiện quan trọng đối với Jordan để thấy được rằng mọi người trên toàn thế giới có thể biết được thời tiết ở Amman ra sao. Nó khiến cho những người Jordan cảm thấy quan trọng hơn và có niềm tin rằng họ sẽ trở nên giàu có hơn vì thu hút nhiều khách thăm qua du lịch hay các nhà đầu tư từ các nước khác trên thế giới. Một ngày sau khi gặp Rami, tôi đã tới Israel và gặp Frenkel, thống đốc ngân hàng Trung ương Israel đồng thời là nhà kinh tế học đã học ở trường đại học Chicago. Frenkel nhấn mạnh tới một xu thế thay đổi trong tương lai : "*Trước đây, khi chúng tôi nói về kinh tế vĩ mô, chúng tôi bắt đầu từ việc xem xét thị trường nội địa, hệ thống tài chính và mối quan hệ giữa chúng. Còn sau này chúng tôi bắt đầu xem xét nền kinh tế quốc tế. Có cảm giác là điều mà chúng tôi làm rất quan trọng đối với việc kinh doanh của bản thân chúng tôi và sau đó là có ích cho công ty xuất khẩu. Hiện nay chúng tôi làm ngược lại những gì trước đây vẫn làm. Đừng hỏi chúng tôi sẽ xuất khẩu sang thị trường nào sau khi quyết định sản xuất cái gì, thay vào đó hãy tiến hành nghiên cứu cơ chế toàn cầu và sau đó mới quyết định sản xuất cái gì. Điều đó thay đổi toàn bộ suy nghĩ của bạn*".

Biện pháp đo lường sức mạnh của chiến tranh lạnh rất mạnh, đặc biệt là qua việc phóng tên lửa. Trong khi đó, đo lường sức mạnh của toàn cầu hoá là tốc độ - tốc độ thương mại, du lịch, viễn thông và cách mạng. Nói về chiến tranh lạnh là nói về phương trình năng lượng của Anhxtanh, $E = mc^2$. Còn nói về toàn cầu hoá là nói về luật của Moore - cứ hai năm tốc độ mạch xử lý lại tăng gấp đôi. Trong thời kỳ chiến tranh lạnh, câu hỏi thường trực là " *Tên lửa của bạn lớn cỡ nào ?*" thì trong thời đại toàn cầu hoá thay bằng câu hỏi "*modem của bạn nhanh chừng nào ?*".

Nếu các nhà kinh tế học của thời kỳ chiến tranh lạnh là Karl Marx và John Maynard Kenyes - những người mà theo cách riêng của mình muốn chế ngự chủ nghĩa tư bản - thì các nhà kinh tế học trong thời kỳ toàn cầu hoá là Joseph Schumpeter và chủ tịch Intel Andy Grove - người thích giải phóng chủ nghĩa tư bản. Schumpeter - cựu Bộ trưởng tài chính Áo và giáo sư của Harvard nhấn mạnh quan điểm này trong cuốn sách *Chủ nghĩa tư bản, chủ nghĩa xã hội và Chế độ dân chủ*. Theo đó, bản

chất của chủ nghĩa tư bản là một quá trình "triệt tiêu sáng tạo" - liên tục phá huỷ cái cũ, kém hiệu quả và thay thế bằng những cái mới hiệu quả hơn. Andy Grove đã phát triển ý tưởng của Schumpeter "*chỉ hoang tưởng mới tồn tại*" để làm tựa đề cho cuốn sách nói về cuộc sống ở Silicon Valley và khai thác dưới nhiều hình thức, mô hình kinh doanh trong chủ nghĩa tư bản toàn cầu hoá. Grove đã làm sáng tỏ quan điểm dân chủ và chuyển đổi ngành ngày nay đang diễn ra ngày càng nhanh hơn, mạnh hơn. Nhờ những đột phá trong công nghệ, kỹ thuật, những phát minh mới nhất của bạn cũng sẽ sớm lỗi thời hoặc trở thành thứ hàng hoá chớp nhoáng. Vì thế chỉ có *những người hoang tưởng* - những người luôn mang trong mình suy nghĩ sáng tạo cái mới và sẽ phá huỷ chúng và sau đó lại sáng tạo - *mới có thể tồn tại*. Những quốc gia sẵn sàng chấp nhận đi theo chủ nghĩa tư bản phải nhanh chóng đóng cửa những công ty làm ăn kém hiệu quả mới kiếm được nhiều tiền và trực tiếp sáng tạo ra cái mới, thịnh vượng phát đạt trong thời đại toàn cầu hóa. Những nước hoàn toàn phụ thuộc vào chính phủ, bảo hộ nhiều và không tiến hành sự phá huỷ có tính sáng tạo sẽ bị tụt hậu.

James Surowiecki - nhà bình luận kinh tế của tạp chí Slate đã xem xét cuốn sách của Grove và kết luận rằng điều mà Schumpeter và Grove muốn đề cập là bản chất của các nền kinh tế trong thời kỳ toàn cầu hoá. Đó là : "*Đổi mới thay thế truyền thống. Hiện tại - và có thể là trong tương lai - sẽ thay thế quá khứ. Không có vấn đề nào lớn bởi cái gì đến sẽ đến và cái đó chỉ có thể đến nếu những cái hiện nay đã lỗi thời. Điều đó sẽ tạo cho hệ thống có sự đổi mới và khó có thể theo kịp vì hầu hết mọi người thường có xu thế thích cái gì đó an toàn cho tương lai hơn là một viễn cảnh không chắc chắn... Chúng tôi không buộc bạn phải thiết lập lại các mối quan hệ để phù hợp với tình hình mới. Schumpeter và tiếp đến là Grove chưa đưa ra lời khuyên cần phải làm gì để giàu có hơn trong thế giới hiện nay*".

Quả thật, nếu ví chiến tranh lạnh là một môn thể thao thì nó giống như môn võ Summo, nói như Michael Mandelbaum - giáo sư giảng dạy các vấn đề quốc tế ở trường đại học Johns Hopkins : "*Đó là một môn thể thao có hai võ sỹ to béo lực lưỡng đứng trong một vòng tròn với tất cả điều bộ, nghi lễ và di chuyển chậm chạp nhưng thực ra không mấy khi chạm vào nhau cho tới khi kết thúc trận đấu - thời khắc nào đó hai bên xô đẩy nhau và người thua cuộc là người ra khỏi vòng tròn song không ai bị giết*".

Ngược lại nếu toàn cầu hoá được ví là một môn thể thao thì nó giống như môn thi chạy nước rút 100 mét. Và việc bạn giành chiến thắng bao nhiêu lần cũng không thành vấn đề vì bạn phải thi đấu nữa trong ngày tiếp theo. Và nếu bạn thua dù chỉ là 1 giây thì cũng giống như khi bạn thua trong 1 giờ (Hãy hỏi các công ty đa quốc gia của Pháp. Năm 1999, Pháp thay đổi luật lao động, yêu cầu tất cả thực hiện chế độ làm việc giảm 4 giờ mỗi tuần từ 39 giờ xuống còn 35 giờ nhưng không cắt giảm lương. Nhiều công ty đã phản đối sự thay đổi này vì ảnh hưởng tới năng suất. Henri Thierry, giám đốc nhân sự của Thomson - CSF Communications - một công ty công nghệ cao ở ngoại ô Paris đã phát biểu trên Tờ bưu điện Washington : "*Chúng tôi đang ở trong bối cảnh cạnh tranh toàn cầu. Nếu chúng tôi để mất một điểm về năng suất chúng tôi sẽ mất các đơn đặt hàng. Nếu yêu cầu chúng tôi giảm giờ làm xuống còn 35 giờ một tuần chẳng khác gì yêu cầu vận động viên điền kinh người Pháp chạy 100 mét nhưng đi cà kheo. Khi đó chắc chắn họ không thể giành được huy chương*".

Lý giải theo học thuyết chính trị của Carl Schmitt - người Đức, chiến tranh lạnh là một thế giới "bạn" và "thù" còn toàn cầu hoá là một thế giới "hợp tác" và "cạnh tranh".

Nếu mỗi quan tâm của chiến tranh lạnh là vũ khí hủy diệt của kẻ thù, bạn biết rằng điều tốt hơn cả là sống trong một thế giới hoà bình ổn định thì lo ngại của toàn cầu hoá là sự thay đổi mạnh mẽ của đối thủ mà bạn không thể nhận thấy, không thể cảm nhận hay sờ nắm được - công việc của bạn, cộng đồng của bạn và nơi làm việc có thể sẽ thay đổi bất cứ lúc nào do tác động của những thế lực kinh tế, kỹ thuật đầu tiên.

Trong thời kỳ chiến tranh lạnh, chúng ta có thể tiếp cận được với đường dây nóng giữa Nhà trắng và điện Kremlin - biểu tượng của sự chia rẽ, mâu thuẫn và ít nhất là một ai đó, giữa 2 siêu cường, chịu trách nhiệm. Trong thời đại toàn cầu hoá chúng ta có thể thông qua Internet - biểu tượng của sự kết nối và chẳng ai chịu trách nhiệm. Hệ thống bảo vệ của Chiến tranh lạnh là radar - phát hiện những mối đe dọa từ bên kia bức tường Berlin. Còn hệ thống bảo vệ trong thời đại toàn cầu hoá là máy chiếu tia X - để phát hiện những đe dọa từ bên trong.

Cuối cùng nhưng quan trọng nhất là toàn cầu hoá có cơ cấu quyền lực riêng, phức tạp hơn cơ cấu trong chiến tranh lạnh. Hệ thống chiến tranh lạnh được xây dựng

riêng biệt ở từng quốc gia và cân bằng tại trung tâm nhờ 2 siêu cường : Mỹ và Liên bang Xô viết.

Ngược lại, toàn cầu hoá được xây dựng nên xung quanh 3 trục cân bằng đan xen ảnh hưởng lẫn nhau. Đó là sự cân bằng về truyền thống giữa các quốc gia. Trong hệ thống toàn cầu hoá, Mỹ hiện nay là một cường quốc mạnh thống trị, độc quyền và tất cả các nước khác đều phải phụ thuộc dù ở cấp độ này hay ở cấp độ khác. Cân bằng quyền lực giữa Mỹ và các nước khác vẫn là những vấn đề ảnh hưởng tới sự ổn định của hệ thống và có thể giải thích được nhiều vấn đề mà bạn vẫn thấy trên trang nhất của các tờ báo : *liệu có sự tranh giành Irắc ở Trung Đông hay sự mở rộng của NATO để đối phó với Nga ở Trung Âu.*

Thế cân bằng thứ hai trong hệ thống toàn cầu hoá là giữa các quốc gia với các thị trường toàn cầu. Thị trường thế giới giúp hàng triệu nhà đầu tư có thể chuyển tiền vòng quanh thế giới chỉ bằng một cú nhấp chuột. Tôi gọi chúng là "*Quần thể điện tử*" và quần thể này tụ họp ở những trung tâm tài chính lớn của thế giới như Phố Wall, Hồng Kông, Luân Đôn và Frankfurt- những nơi mà tôi gọi là "*siêu thị tài chính*". Thái độ và hành động của *Quần thể điện tử* và *Siêu thị tài chính* có ảnh hưởng rất lớn tới các nước, thậm chí kéo theo sự suy tàn của các chính phủ. Bạn sẽ không thể hiểu được trang nhất của tờ báo ngày nay nói gì - câu chuyện về nhà lãnh đạo Suharto ở Indonesia, sụp đổ bên trong nước Nga hay chính sách tiền tệ của Mỹ trừ khi bạn phân tích được diễn biến của các *Siêu thị tài chính*.

Mỹ có thể tiêu diệt bạn bằng cách thả bom và các *Siêu thị tài chính* có thể khiến bạn khuyh gia bại sản bằng cách hạ thấp giá cổ phiếu. Mỹ hiện là chủ thể thống trị trong danh sách toàn cầu hoá ngày nay nhưng không phải là nhân tố duy nhất ảnh hưởng tới sự biến động của danh sách này. Bảng danh sách toàn cầu hoá giống như một bảng thẻ - đôi thì các miếng ghép chạy vòng quanh do bàn tay của một thế lực nào đó và đôi khi xô lệch vì những bàn tay vô hình của *Siêu thị tài chính*.

Cân bằng thứ ba là bạn phải quan tâm tới việc tham gia vào hệ thống toàn cầu hoá - đây thực sự là điều mới mẻ đối với tất cả mọi người - đó là cân bằng giữa cá nhân và các quốc gia. Vì toàn cầu hoá sẽ kéo đổ những bức tường ngăn cách giữa mọi người và vì sẽ kết nối thế giới lại nên sẽ tạo ra sức mạnh lớn cho mỗi cá nhân, ảnh hưởng tới các thị trường và các quốc gia nhiều hơn bất cứ thời điểm nào diễn ra trong lịch sử. Ngày nay bạn không chỉ là người có sức mạnh, bạn còn có những cá

thể siêu cường. Một số những cá thể siêu cường có thể rất nóng nảy, một số có thể lại rất mềm mỏng - nhưng tất cả họ đều có thể hành động trực tiếp, vươn ra thế giới mà không bó hẹp trong nội bộ quốc gia, công ty hay bất kỳ tổ chức cá nhân hay tập thể nào khác.

Do chính phủ Mỹ lơ là nên Quản lý vốn dài hạn - một số kẻ ở Greenwich, Connecticut - đã kiếm được những khoản tài chính khổng lồ ở khắp mọi nơi trên toàn thế giới hơn tất cả các công ty tài chính nước ngoài nào ở Trung Quốc. Osama Bin Laden, một triệu phú người Ả rập thống lĩnh hệ thống toàn cầu đã tuyên bố gây ra một chiến tranh ở Mỹ vào cuối những năm 90, và Lực lượng không quân Mỹ đã phải phóng tên lửa tàu chiến tấn công mặc dù Bin Laden đang sống ở một quốc gia khác. Chúng ta đã đốt các quả tên lửa tại một tư gia Jody Williams - người đã giành được giải thưởng Nobel Hoà bình năm 1997 nhờ những đóng góp đối với việc kêu gọi lệnh cấm bom mìn trên toàn thế giới. Thành công của Jody Williams không hề có sự trợ giúp của chính phủ, thậm chí vấn đề mà bà nêu ra là đối lập với 5 cường quốc lớn. Tuy nhiên vũ khí bí mật của Jody Williams chính là tổ chức được các nhóm kiểm soát quân sự và nhân quyền khác nhau trên 6 lục địa qua "e-mail".

Ngày nay, các quốc gia lớn nói chung và Mỹ nói riêng vẫn đóng vai trò quan trọng nhưng các *Siêu thị tài chính* và các *Siêu cường kinh tế* cũng không kém phần. Bạn sẽ không thể hiểu được hệ thống toàn cầu hoá hay trang nhất của một tờ báo buổi sáng trừ khi bạn hiểu được rằng đó như một mối tương quan linh hoạt xung quanh 3 tác nhân : các quốc gia với các quốc gia, các quốc gia với các siêu thị tài chính và các siêu thị tài chính các quốc gia với các cá nhân có thể lực, sức mạnh.

Để có thể hiểu rõ bản chất và những ẩn ý bên trong hệ thống toàn cầu hoá chúng ta cần phải có nhiều thời gian. Giống như những người khác đang cố điều chỉnh để phù hợp với xu thế mới, bản thân tôi cũng phải tự trau dồi và nâng cao năng lực để theo kịp với nó. Để giải thích nó diễn ra như thế nào, hãy để tôi bắt đầu với việc tự thú nhận rằng tôi đã muốn đầu hàng trong một thời gian rất dài. Bạn đã sẵn sàng chưa ? nó đây : Tôi đã từng chỉnh sửa những bản tin dự báo thời tiết từ Beirut.

Thực tế, tôi không tạo ra chúng. Điều đó có lẽ là sai. Tôi chỉ "*dự báo*". Đó là vào năm 1979 và tôi làm việc với tư cách là một phóng viên mới vào nghề ở Beirut cho Tờ báo United Press International. Tôi thường phải làm việc ca đêm và một trong những trách nhiệm của người về sau là chỉnh sửa lại bản tin thời tiết từ Beirut - có

thể gồm tin dự báo thời tiết toàn thế giới của UPI chuyển cho các báo mỗi ngày. Vấn đề là ở Beirut không có nhân viên dự báo thời tiết hay ít nhất là tôi thấy không có ai. Đây là một đất nước đang ở trong cuộc nội chiến. Ai quan tâm tới nhiệt độ thế nào ? Mọi người chỉ vui mừng là còn sống sót. Nhiệt độ mà bạn quan tâm ở Beirut trong những ngày này là bản thân bạn - 98.6⁰. Vì thế tôi dự đoán nhiệt độ sẽ là bao nhiêu, thường theo cách đặc biệt. Để thu thập thông tin cho bản tin thời tiết tôi đóng cửa sảnh hoặc đi dọc phòng : "này, Almend, ngoài trời thế nào trong ngày hôm nay".

Và Ahmed hoặc Sonia hoặc Đaou sẽ trả lời : " Ya'ani, trời có vẻ nóng?".

"Khoảng 90 độ: Tôi nói. "Chắc thế, Thomas, anh nói gì chẳng được. Mọi thứ có vẻ là như vậy". Và tôi viết "Cao hơn 90 độ". Sau đó tôi hỏi : Kinda mát hơn". Có tiếng trả lời "Đúng thế, Thomas", "Khoảng 72 độ, anh muốn nói thế?" "Đúng, Thomas, anh nói gì chẳng được". Và tôi sẽ viết "Dưới 72 độ". Thế là xong bản tin dự báo thời tiết ở Beirut.

Nhiều năm sau đó tôi vẫn nhớ về những khoảng thời gian tôi đã có khi làm việc ở mục kinh doanh cho Thời báo NewYork. Tôi được giao trọng trách viết những bản tin, bài báo về thị trường chứng khoán hay biến động của đồng đô la hàng ngày và phải gọi điện cho các nhà môi giới sau khi thị trường đóng cửa để biết giá đóng cửa của đồng đô la với các đồng tiền mạnh khác hoặc để xác định tại sao Chỉ số công nghiệp bình quân Dow Jones tăng hay giảm. Tôi thường hay ngạc nhiên về sự biến động của thị trường, đồng đô la tăng, giảm và một số nhà phân tích thường lý giải bằng một câu súc tích pha chút bông đùa tại sao 1,2 tỷ USD trong các hoạt động giao dịch trên 6 lục địa với 24 múi giờ khác nhau dẫn tới sự sụt giá hay tăng giá của đồng đô la với đồng yên Nhật Bản chỉ với 1/2 xu. Và tất cả chúng tôi tin lời giải thích này. Nhưng đôi khi trong tâm tưởng, tôi thường tự hỏi liệu các nhà bình luận này có nói thật? liệu tình hình của phố Wall giống như bản tin thời tiết ở Beirut, khi ai đó đóng cửa sảnh ở các văn phòng ở Merrill Lynch hay PaineWebber với câu hỏi " Ahmend, tại sao hôm nay đồng đô la lại giảm?". Và lời trả lời của một nhà môi giới chứng khoán hay một thư ký đi dọc bàn của mình sẽ được đăng tải trên tờ báo ngày hôm sau như một lời giải thích có tính chất toàn cầu về hành vi của hàng nghìn thương nhân trên toàn thế giới.

Năm 1994, tôi là phóng viên thường trú tài chính và thương mại quốc tế cho *Thời báo NewYork*, trong đó có những vấn đề đàm phán thương mại giữa Mỹ và Nhật

bản. Khi đang ngồi và làm hiện văn bản trên chiếc máy tính nối mạng vào một buổi chiều, tôi đã nhận được 2 bản tin từ Reuters, bản tin sau tiếp nối ngay sau bản tin kia trước:

Đồng đôla tăng giá với dấu hiệu lạc quan về cuộc đàm phán thương mại
NewYork (Reuters) - Triển vọng lạc quan về một thoả thuận thương mại giữa Washington và Tokyo đã giúp cho giá đóng cửa của đồng đôla tăng cao so với các đồng tiền mạnh khác.

Cổ phiếu Blue Chip giảm vì những vấn đề không chắc chắn xung quanh cuộc đàm phán thương mại.

NewYork (Reuters) - Cuối ngày thứ 6, giá cổ phiếu Blue Chip đã giảm mạnh do cuộc đàm phán thương mại của Mỹ - Nhật bản không mấy chắc chắn trước khi lệnh trừng phạt hết hiệu lực.

"Này, Ahmend, anh nghĩ thế nào về cuộc đàm phán thương mại Mỹ - Nhật ?".

Cái mà tôi làm trong những ngày đưa ra bản tin dự báo thời tiết ở Beirut và cái mà Reuters đưa tin về thị trường chứng khoán và tiền tệ chỉ là cố gắng áp đặt một sự kiện - không mấy thành công trong các trường hợp. Tôi biết khi tôi bắt đầu công việc là nhà bình luận các vấn đề quốc tế năm 1995, tôi sẽ không tồn tại lâu nếu tất cả điều mà tôi làm là áp đặt các sự kiện như đã từng dự báo thời tiết ở Beirut. *Vì thế cần phải làm gì ? làm thế nào hiểu và giải thích hệ thống phức tạp toàn cầu hoá ?*

Câu trả lời ngắn gọn là cái mà tôi đã học được "bạn cần phải làm 2 việc ngay lập tức - xem xét thế giới ở nhiều góc độ, triển vọng có khả năng xảy ra và cùng lúc đó chuyển tải những phức tạp rắc rối đó cho độc giả hiểu thông qua những câu chuyện đơn giản". Điều đó giải thích tại sao khi mọi người hỏi tôi làm thế nào để chuyển tải hết các vấn đề thế giới ngày nay tôi trả lời là tôi dùng 2 công nghệ : Tôi "*làm nhà buôn thông tin*" để hiểu thế giới và tôi "*kể chuyện*" để giải thích nó.

Hãy xem xét từng vấn đề theo cách này. *Thế nào là buôn thông tin ?* Đây là một thuật ngữ thị trường. Nói chung là người mua bán chứng khoán, hàng hoá hay ngoại hối trên các thị trường khác thành công là người hiểu rõ giá thịt rọi đang bán ở Chicago là 1 USD/lb và ở NewYork là 1,5 USD/lb và vì thế anh ta mua thịt ở Chicago và bán lại ở NewYork. Một người có thể kinh doanh chênh lệch trên nhiều thị trường. Và một người có thể áp dụng việc đó trong lĩnh vực văn chương. Có thể

nói nhà văn vĩ đại người Tây Ban Nha Ortegay Gasset là người "*mua thông tin với giá rẻ ở Luân Đôn và bán với giá đắt ở Tây Ban Nha*". Ông thường lui tới tất cả các thẩm mỹ viện ở Luân Đôn và sau đó chuyển tải những ý tưởng cảm nhận được bằng tiếng Tây Ban Nha cho độc giả quê nhà. Nhưng liệu bạn có đang bán thịt lợn rơi hay những điều sâu sa bên trong, chìa khoá cho sự thành công của một nhà kinh doanh ăn chênh lệch là phải có mạng lưới cộng tác viên cung cấp thông tin và thông tin rộng và sau đó là biết cách tổng hợp theo cách riêng để kiếm được lợi nhuận?

Nếu bạn muốn trở thành một phóng viên hay một nhà bình luận giỏi, hiểu được bản chất các vấn đề quốc tế ngày nay, bạn phải làm được mọi việc theo cách tương tự như vậy. Bởi vì hiện nay, hơn bao giờ hết, biên giới truyền thông giữa các chế độ chính trị, văn hoá, công nghệ, tài chính, an ninh quốc gia và sinh thái học đang mất dần. Bạn không thể giải thích được một vấn đề mà không đề cập tới những vấn đề khác và bạn không thể giải thích được tất cả nếu không xem xét mọi khía cạnh. Vì thế, để trở thành một nhà bình luận các sự kiện quốc tế hay một phóng viên giỏi, bạn phải học cách làm sao mua bán thông tin từ nhiều nguồn khác nhau và tập hợp lại thành một bức tranh tổng quát về thế giới mà bạn sẽ không bao giờ có nếu để riêng lẻ từng sự kiện. Đó là bản chất của việc mua bán thông tin. Một thế giới mà tất cả chúng ta đang sống tất cả đã được kết nối, khả năng tiếp cận thông tin và liên kết với tất cả các điểm, các khu vực là giá trị tăng thêm của một nhà báo. Nếu bạn không nhìn thấy những kết nối này, bạn không thể nhìn thấy thế giới.

Tôi đã tiếp cận nó qua một tai nạn, vì những thay đổi trong công việc buộc tôi phải nhìn nhận ở nhiều góc độ hơn người khác cốt chỉ để tồn tại. Sự việc đó xảy ra như sau :

Tôi bắt đầu cuộc đời phóng viên như hầu hết những phóng viên khác. Trong thập kỷ đầu tiên của sự nghiệp, tôi phụ trách vấn đề "*Mẹ của tất cả các cuộc chiến tranh bộ lạc*" - cuộc xung đột giữa Ả-rập - Isarel, đầu tiên từ Beirut sau đó là Jerusalem. Trong những ngày đó, viết báo đối với tôi chủ yếu dựa trên *2 nhân tố chính*, đó là **chính trị và văn hoá** vì ở Trung Đông văn hoá sẽ quyết định nhiều tới chính trị. Đặt ở góc độ khác, thế giới đối với tôi là tất cả những gì nhìn thấy mọi người cố gắng bám rễ cội nguồn và nhổ rễ của những nhà hàng xóm.

Năm 1988, tôi rời Jerusalem, sau một thập kỷ ở Trung Đông và tới Washington, nơi tôi trở thành phóng viên ngoại giao của Thời báo NewYork. Câu chuyện đầu tiên tôi

chịu trách nhiệm là Bộ trưởng Ngoại giao của Mỹ - nghe Thượng viện xác nhận bổ nhiệm James A. Baker III. Tôi đã rất lúng túng khi nói rằng cả bằng cử nhân và thạc sỹ của mình đều lấy ở Ả rập và Trung Đông và tôi dành hầu hết sự nghiệp phóng viên của mình ở Trung Đông mà không biết gì mấy về các nơi khác trên thế giới. Và tôi thực sự không biết nhiều về những vấn đề mà các thượng nghị sỹ chất vấn Baker về Hiệp ước START, Contras, Angola, CFE (những lực lượng ở châu Âu) kiểm soát các cuộc đàm phán và NATO. Tôi như bơi trong vô số những điều nghe thấy. Tôi không tìm ra được ý tưởng chủ đạo nào. Tôi thậm chí cũng không biết một nửa trong số những cụm từ viết tắt nghĩa là gì. Tôi không biết Contras là phe mình hay phe địch, và tôi nghĩ CFE là rõ lỗi in, đó là chữ "café" song thiếu mất chữ a. Tôi gọi một chiếc taxi quay về toà soạn và tắt cả điều mà tôi có thể lưu giữ ở trong đầu là một dòng biểu ngữ nổi bật trên tờ Báo điện Washington sáng ngày hôm sau về một điều gì đó mà Baker đã nói (điều mà tôi không đề cập tới trong câu chuyện của mình). Chỉ nhờ sự giúp đỡ của một phóng viên Lầu năm góc của tạp chí, Michael Gordon, tôi mới có thể hiểu hết được toàn bộ câu chuyện trong ngày hôm đó. Thật may mắn, nhờ 4 năm phụ trách vấn đề ngoại giao, đi khoảng 500.000 dặm đường với Baker, tôi có thể bổ sung thêm nhân tố mới ngoài chính trị và văn hoá - an ninh của một quốc gia - **nhân tố cân bằng quyền lực**. Đó là các nhân tố trong mối quan hệ của các vấn đề liên quan tới những cánh tay quyền lực, cạnh tranh quyền lực, kiểm soát liên minh chiến tranh lạnh và sức mạnh địa chính trị. Vì hiểu được nhân tố mới này, quan điểm 2 nhân tố cũ của tôi về thế giới có sự thay đổi. Tôi nhớ một lần đi cùng Baker sang Isarel và máy bay đã phải đổi hướng bay qua Tel Aviv và một đường bay lớn, rộng, ngang qua bờ Tây trước khi hạ cánh. Tôi đã nhìn ra ngoài cửa sổ chiếc máy bay của Bộ trưởng Ngoại giao Mỹ khắp dải bờ Tây và nghĩ : *“Bạn xem, xét dưới góc độ sức mạnh thuần túy, nơi này chẳng có vẻ gì là quan trọng. Tuy nhiên thú vị là ở chỗ nếu xét về địa chính trị nó lại rất quan trọng”*.

Sau chuyến đi với Bộ Ngoại giao Mỹ và hoạt động như một phóng viên của Nhà Trắng (không hẳn là nghề làm báo), tôi đã nhìn nhận sự việc với nhiều lăng kính hơn vào năm 1994 khi Tòa soạn giao cho tôi nhiệm vụ mới đó là sự giao nhau giữa chính sách đối ngoại và tài chính quốc tế. Vấn đề này trở nên rõ ràng hơn khi chiến tranh lạnh kết thúc và Liên bang Xô viết sụp đổ. Tài chính và thương mại ngày càng có vai trò lớn hơn trong việc hình thành các mối quan hệ quốc tế. Nhiệm vụ xem xét sự giao thoa giữa các nền kinh tế với việc hoạch định các chính sách an ninh quốc gia giống như một cuộc thử nghiệm đối với tôi và Tòa soạn. Tôi được giao trọng trách là một phóng viên thường trú thương mại của Bộ Ngân khố nhưng kinh nghiệm thì lại là một phóng viên phụ trách các vấn đề của Bộ Ngoại giao và Nhà

Trắng, nhiệm vụ đòi hỏi tôi phải dung hòa tất cả. Chúng tôi mô tả nhiệm vụ mới như là “*Ngoại giao thương mại*” hay “*Quan hệ quốc tế và tài chính*”. Tôi nhận thấy có 2 điều trong sự giao thoa trên. Một là, với sự kết thúc của hệ thống chiến tranh lạnh, mỗi giao thoa này tạo ra một lượng lớn tin tức. Thứ 2, không một ai can thiệp. Thay vào đó, có rất nhiều phóng viên thương mại những người chưa từng có kinh nghiệm ngoại giao. Có rất nhiều phóng viên ngoại giao song không ai làm về vấn đề tài chính. Và có nhiều phóng viên Nhà trắng không liên quan tới Thương mại, tài chính hay các vấn đề quốc tế đó là việc mà chỉ có Tổng thống nói hoặc làm.

Đối với tôi, việc bổ sung thêm ***nhân tố thị trường tài chính*** vào danh sách các nhân tố chính trị, văn hóa và an ninh quốc gia giống như đeo chiếc kính mới và đột nhiên nhìn thế giới ở 4 góc độ. Tôi nhìn thấy những câu chuyện mới mà trước đó chưa từng nhận ra. Tôi nhận ra một chuỗi các nguyên nhân của các sự kiện mà từ trước tới giờ không gọi tên được. Tôi nhìn thấy những bàn tay vô hình và những cái xích tay cản trở các nhà lãnh đạo và các quốc gia làm mọi thứ mà tôi không hình dung ra được trước đó.

Nhưng trước đó không lâu tôi khám phá ra rằng 4 nhân tố trên vẫn chưa đủ. Khi được giao trọng trách nhà bình luận các vấn đề quốc tế tôi dần dần nhận ra cái điều khiến sự gia tăng và sức mạnh của các thị trường, cái gì đang tái hình thành các quốc gia và các cá nhân liên quan ra sao và cái gì thực sự là điểm mấu chốt của toàn cầu hóa, của những công nghệ tiên tiến gần đây – từ Internet tới các thiết bị viễn thông vệ tinh. Tôi hiểu rằng mình không thể giải thích cho bản thân mình mà hãy để độc giả làm việc đó. Các lực lượng đang hình thành nên chính trị toàn cầu trừ khi tôi hiểu rõ hơn về những công nghệ đang tạo ra sức mạnh cho mọi người, mọi công ty và mọi chính phủ theo những cách thức mới. Ai kiểm soát được những kẻ đi săn trong một xã hội thường bị chỉ trích nhưng ai kiểm soát các cú điện thoại và cách thức mà họ tiến hành cũng là những vấn đề. Bao nhiêu nhóm lực lượng vũ trang và bao nhiêu vũ khí hạt nhân trên đất nước của bạn sẽ là chủ đề bị chỉ trích. Nhưng năng lực truyền thông mà bạn có đối với Internet là bao nhiêu cũng là vấn đề. Vì thế tôi phải thêm một nhân tố mới nữa là ***công nghệ*** để trở thành một phóng viên với 5 lăng kính. Điều đó có nghĩa là thêm Silicon Valley vào danh sách các tư bản trên thế giới – Matxcova, Bắc Kinh, Luân Đôn, Jerusalem – và tôi cảm thấy rằng tôi phải tới thăm mỗi nơi một lần trong một năm để biết được cái gì đang diễn ra.

Cuối cùng, càng quan sát sự vận hành của hệ thống toàn cầu hóa, tôi càng hiểu rõ nó, nó đã tấn công vào những thế lực cản trở sự phát triển và sự tương đồng theo đó, nếu không cẩn thận có nguy cơ tàn phá môi trường và bản sắc văn hóa, một nguy cơ chưa từng có trong lịch sử loài người. Tôi dần dần nhận ra rằng nếu không đưa **vấn đề môi trường** vào trong các bài phân tích của mình thì tôi sẽ để mặc cho một trong số các thế lực có thể ngăn cản tiến trình phát triển và làm thụt lùi quá trình toàn cầu hóa. Vì thế tôi bổ sung thêm nhân tố thứ 6 vào danh sách của mình – tự rèn mình là nhà hoạt động môi trường – và quan tâm tới môi trường trong các chuyên đi để hiểu rõ toàn cầu hóa ảnh hưởng thế nào tới các hệ sinh thái và toàn cầu hóa khiến hệ sinh thái bị tàn phá ra sao ?

Hiện tại tôi xem xét các sự kiện với 6 lăng kính và tôi không biết lăng kính tiếp theo sẽ là cái gì. Tuy nhiên nếu và khi xuất hiện một nhân tố nào mới, rõ ràng, tôi sẽ thêm vào danh sách của mình bởi tôi là một “nhà toàn cầu hóa”. Điều đó có nghĩa là tôi không phải là theo thuyết duy thực (có đầu óc thực tế) – người nghĩ mọi thứ trong thế giới ngày nay có thể lý giải bằng việc tìm kiếm sức mạnh và lợi ích của địa chính trị và các thị trường không thành vấn đề. Tôi cũng không phải là nhà môi trường học và điều phải làm là bảo vệ nó và phát triển không phải vấn đề. Tôi cũng không phải là nhà kỹ thuật với phát minh ra bộ vi xử lý và Internet sẽ quyết định tương lai của các vấn đề quốc tế - và địa chính trị không thành vấn đề. Tôi không phải là người theo bản chất luận những người tin rằng thái độ của mọi người có thể lý giải bằng một vài văn hóa đặc trưng hay đặc điểm DNA – và kỹ thuật không thành vấn đề. Và tôi không phải là một nhà kinh tế học tin rằng bạn có thể giải thích thế giới chỉ cần đề cập tới khái niệm thị trường – và sức mạnh chính trị và văn hóa không phải là vấn đề.

Tôi tin rằng hệ thống mới của toàn cầu hóa tạo ra một quốc gia mới gồm nhiều vấn đề và chỉ có một cách duy nhất nhìn nhận, hiểu và lý giải nó thông qua việc trao đổi 6 nhân tố mà tôi đã nêu ra ở trên – ấn định mức độ nặng nhẹ khác nhau vào những bối cảnh khác nhau trong từng thời điểm khác nhau, điều kiện khác nhau nhưng luôn hiểu rằng giữa các nhân tố luôn có sự tương quan và đó thực sự là yếu tố chủ đạo trong các mối quan hệ quốc tế hiện nay. Và vì thế trở thành một nhà toàn cầu hóa cách duy nhất là kết nối một cách có hệ thống các vấn đề, nhìn nhận hệ thống toàn cầu hóa và dự đoán những biến động.

Nếu tôi sai lầm về thế giới này thì điều đó cũng sớm nhận ra. Nhưng nếu tôi không sai, sẽ có rất nhiều người phải quay về trường học lại. Tôi cho rằng điều đó đặc biệt quan trọng đối với cả các nhà báo – những người chịu trách nhiệm giải thích thế giới – và các nhà chiến lược – những người chịu trách nhiệm tạo thành nó, hãy suy nghĩ giống như những nhà toàn cầu hóa. Hiện đang hình thành một trang web gắn kết tất cả các thế giới, các thể chế khác nhau, các phóng viên và các nhà chiến lược cần phải trở thành một dải nối liền như vậy. Thật không may là cả nghề làm báo và nghiên cứu, xu hướng suy nghĩ độc lập, co hẹp chuyên môn còn thâm căn cố đế, thường lờ đi thực tế là thế giới hiện nay không còn phân chia thành những mảng riêng biệt và đường biên giới giữa các quốc gia về chính trị, kỹ thuật, kinh tế đang dần mất đi.

Để tôi cho các bạn một ví dụ. Cách đây mấy năm, chính quyền Clinton luôn đe dọa áp đặt lệnh trừng phạt thương mại đối với Nhật bản trừ khi nước này dỡ bỏ mọi hàng rào thuế quan và phi thuế quan đối với các loại hàng hóa. Trong các cuộc thương thuyết với chính phủ dường như Đại diện thương mại Mỹ Mickey Kantor - một con người thông minh - luôn nhận được sự ủng hộ song đến phút chót Tổng thống Clinton đã phản đối việc áp dụng trả đũa đối với Nhật bản. Ở đây sự việc mà tôi tưởng tượng diễn ra bên trong văn phòng bầu dục là:

Kantor đi vào văn phòng, dừng lại ở một cái ghế trước Tổng thống và nói: "Thưa ngài, người Nhật đang cản trở chúng ta, họ không cho phép hàng hoá xuất khẩu của chúng ta vào thị trường. Đã đến lúc chúng ta phải đưa ra lệnh trừng phạt. Nếu làm được điều này, các liên đoàn sẽ ủng hộ chúng ta".

Tổng thống đáp lại : "Mickey, anh nói đúng. Hãy đi làm ngay đi". Nhưng ngay khi Kantor quay gót định đi thực hiện thì Bộ trưởng Thương mại, Robert Rubin sẽ xuất hiện ở cửa văn phòng và nói : "Ôi, thưa Tổng thống, ông thấy đây, nếu chúng ta áp dụng lệnh trừng phạt thương mại đối với Nhật bản, đồng đôla sẽ giảm mạnh, người Nhật sẽ bán ra hết số cổ phần mà họ có và lãi suất trong nước sẽ tăng lên". Lập tức, Tổng thống sẽ quay sang Kantor đang chuẩn bị khuất sau cánh cửa "Ồ, Mickey, Mickey. Quay lại đây một chút. Chúng ta sẽ bàn về vấn đề ban nãy".

Vài ngày sau đó. Kantor quay trở lại văn phòng và đưa ra lời đề nghị lần trước. Lúc đó, Tổng thống gần như chắc chắn đã đồng ý và nói : "Tôi không nhượng bộ bất kỳ điều gì đối với Nhật bản nữa, Mickey, lệnh trừng phạt, hãy thực hiện đi". Và khi Kantor sắp làm việc này thì Bộ trưởng Quốc phòng William Perry sẽ xuất hiện và

nói "Thưa Tổng thống, ông thấy đây nếu chúng ta áp dụng lệnh trừng phạt thương mại đối với Nhật bản, người Nhật sẽ không đàm phán lại với chúng ta về vấn đề Okinawa hay vấn đề lò phản ứng hạt nhân mà chúng ta đang quan tâm". Tổng thống sẽ lập tức gọi Kantor trở lại và nói "Mickey, Mickey. Quay lại đây một lát. Chúng ta sẽ bàn lại vấn đề ban nãy".

Đây chỉ là cảnh tượng mà tôi nghĩ ra nhưng tôi cá là thực tế cũng diễn ra gần như là vậy và một phóng viên sẽ thu hút được sự chú ý của độc giả dù không chỉ là phóng viên kinh tế, phóng viên của Bộ thương mại hay phóng viên của Bộ quốc phòng.

Các nhà sử gia về quan hệ quốc tế Yale, Paul Kennedy và John Lewis Gaddis, xem một trong những công việc của họ là giáo dục thế hệ các chiến lược gia tiếp nối. Để có ảnh hưởng tuyệt đối, họ tìm cách mở rộng chương trình giảng dạy để có một thế hệ chiến lược gia mới là những nhà toàn cầu hoá nhưng không phải luôn tuân thành tuyệt đối. Trong một bài viết, Gaddis và Kennedy mô tả thực tế là ở nhiều nước, những người theo chủ nghĩa phân lập thường là những người làm và phân tích chính sách ngoại thương. Hai sử gia viết, những người này có đủ khả năng để làm được một số việc nhưng sẽ gặp khó khăn để có thể cang đáng mọi thứ. Họ gác lại mọi ưu tiên, thực hiện riêng lẻ hoặc toàn bộ và rất hiếm khi nghĩ ra cách để có thể có ưu thế hơn người khác. Họ đủ tự tin đi qua hết cây này tới cây khác nhưng dường như lại ngạc nhiên khi nhận ra rằng bị lạc trong rừng. Các nhà chiến lược gia vĩ đại trong quá khứ là những người coi rừng cũng chỉ là nơi có nhiều cây. Họ là những tổng tư lệnh và biết nhìn xa trông rộng. Họ hiểu rằng thế giới này là một trang web - mọi thứ được kết nối với nhau. Nơi nào có thể tìm thấy các tổng tư lệnh trong thế giới ngày nay ? Xu thế chung là chuyên môn hoá trong phạm vi hẹp : đi sâu vào một lĩnh vực hơn là dàn trải ra tất cả các lĩnh vực. Sẽ không thể đưa ra chiến lược nếu không có kiến thức về tổng thể, không hiểu biết chút ít nào đó về cách thức thực hiện dù hoàn tất hay thất bại. Và không có chiến lược thì sẽ tụt hậu.

Một số người đã bắt đầu nhận ra được điều đó. Điều này giải thích tại sao cuối những năm 90, Cơ quan an ninh quốc gia NSA - chuyên nghe trộm và thu thập mọi thông tin - đã quyết định chuyển đổi cách xử lý thông tin từ khẩu hiệu "*cần phải biết*" thời chiến tranh lạnh, nghĩa là chỉ để ý tới thông tin cho là cần phải biết, sang "*cần chia sẻ*" nghĩa là chúng ta sẽ thể hiểu được toàn bộ tình hình trừ khi chúng ta chia sẻ một phần những gì chúng ta biết cho người khác.

Có lẽ điều đó cũng lý giải tại sao tôi dần dần nhận ra rằng, ngày nay, một số (không phải là tất cả) chủ đề tôi nên tập trung vào không phải là các quan hệ quốc tế hay các vấn đề ngoại giao của chính phủ mà quan tâm tới trường đào tạo các nhà toàn cầu hoá. Tôi tự thấy là các nhà quản lý vốn càng ngày càng thông minh - gần như đối lập với các nhà ngoại giao hay giáo sư - bởi vì họ hiểu rất rõ về các vấn đề mang tính toàn cầu và có khả năng thiên bẩm, sẵn sàng mạo hiểm, thêm thông tin vào 6 nhân tố chính trước khi đưa ra quyết định. Một trong những nhân vật có tiếng là Robert Johnson, người đã từng là đối tác của Geogre Soros. Sau một lần phân tích về thế giới, Johnson và tôi đã rút ra nhận định: chúng tôi đang cùng làm một việc nhưng chỉ khác là vào cuối ngày Johnson đánh cược vào cổ phiếu hay trái phiếu còn tôi thì viết một bài báo về một quan điểm đối với một khía cạnh nào đó của các quan hệ quốc tế. Nhưng chúng tôi cũng phải cùng mạo hiểm.

Tuy việc trao đổi thông tin chứa đựng cả 6 nhân tố được xem là cách tốt nhất để hiểu về hệ thống toàn cầu hoá nhưng còn một cách hiệu quả hơn giải thích về toàn cầu hoá là thông qua các câu chuyện đơn giản và điều đó lý giải tại sao độc giả sẽ tìm đọc cuốn sách có chứa đựng tất cả các mẫu chuyện. Toàn cầu hoá là một hệ thống phức tạp nếu chỉ giải thích bằng những học thuyết cao siêu, rất khó hiểu. Tôi đã đề cập tới vấn đề này vào một buổi chiều với Robert Hormats, Phó chủ tịch Goldman Sachs International và ông ta đã khéo léo nói lại : "Để hiểu và sau đó là giải thích về toàn cầu hoá sẽ có ích khi tự nghĩ bạn là người nay đây mai đó. Trong thế giới của một người như vậy, không cần phải biết đến hàng xóm láng giềng. Điều đó lý giải tại sao những người nay đây mai đó là người tôn thờ một tôn giáo, đạo Hồi hay Do thái. Nếu bạn chỉ ngồi một chỗ, bạn có thể sẽ tưởng tượng ra nhiều thứ về một viên đá hay một cái cây và nghĩ là chúa hiện diện ở viên đá hay cái cây đó. Còn những người nay đây mai đó họ sẽ nhìn thế giới rộng lớn hơn. Họ biết rằng Chúa không nằm ở đó mà có mặt ở khắp mọi nơi. Dù ngồi xung quanh đống lửa trại hay đi từ ốc đảo này tới ốc đảo khác, họ cũng sẽ chuyển tải những sự thật phức tạp rắc rối thông qua các mẫu chuyện giản đơn, dễ hiểu.

Trước đây, một phóng viên, nhà bình luận hay chính khách xoay sở trong phạm vi "thị trường" của mình, có thể là Toà thị chính hay Statehouse (nơi họp nghị viên của bang), Nhà trắng, Lầu năm góc, Bộ Thương mại và Bộ Ngoại giao. Nhưng ngày nay, "thị trường" là cả trái đất và sự hội nhập toàn cầu hoá về kỹ thuật, tài chính, thương mại và thông tin ảnh hưởng trực tiếp tới lợi nhuận, lãi suất, mức sống, văn hoá, cơ hội việc làm, nhân tố chiến tranh và thời tiết. Điều đó cũng không có nghĩa

là toàn cầu hóa lý giải mọi thứ đang diễn ra trong thế giới ngày nay. Đơn giản chỉ là một hệ thống ảnh hưởng nhiều hơn tới mọi người trên nhiều phương diện hơn trong cùng một khoảng thời gian.

Thật không may (tôi sẽ giải thích phần sau), tốc độ toàn cầu hoá diễn ra nhanh hơn khả năng tự trau dồi của mỗi chúng ta để có thể hiểu và nắm bắt nó. Chỉ một ví dụ điển hình là: hầu hết mọi người đều không nghe đến Internet vào năm 90, và rất ít người vào thời điểm đó có địa chỉ e-mail. Vậy mà 9 năm đã trôi qua, giờ đây, Internet, điện thoại và e-mail đã trở thành phương tiện thiết yếu và đối với nhiều người, không chỉ ở các nước phát triển, họ không thể tưởng tượng cuộc sống sẽ ra sao nếu thiếu nó. Tôi chắc là nó không khác gì với thời kỳ bắt đầu chiến tranh lạnh với sự xuất hiện lần đầu tiên của các kho vũ khí hạt nhân và các học thuyết có tính chất ngăn chặn. Để hiểu rõ về bản chất tự nhiên và các nhân tố của hệ thống chiến tranh lạnh thời đó các nhà lãnh đạo và các nhà phân tích phải mất một thời gian dài. Từ sau thế chiến thứ 2, họ nghĩ rằng cuộc chiến vĩ đại đó đã tạo ra trật tự thế giới hiển nhiên nhưng cũng sớm nhận ra là thế giới đó hoàn toàn khác với thế giới mà họ tưởng tượng. Phần lớn những gì diễn ra trong quá trình tái thiết và chiến lược hoá thời kỳ chiến tranh lạnh đều phản ứng rất nhanh trước những thay đổi của các sự kiện và sự gia tăng của các nguy cơ. Dần dần, các nhà chiến lược hình thành các quy định, nhận thức rõ và phản ứng nhanh nhạy hơn.

Với hệ thống toàn cầu hoá, chẳng có gì khác biệt trừ một điều là có thể chúng ta sẽ mất nhiều thời gian hơn để thích nghi với nó vì nó đòi hỏi chúng ta phải trau dồi nhiều hơn và bởi toàn cầu hoá không chỉ tạo ra những siêu cường mà còn tạo ra các siêu thị và các siêu nhân. Tôi muốn nói là năm 1999, chúng ta hiểu được nhiều hơn về cách vận hành của hệ thống toàn cầu hoá vì chúng ta đã biết được hệ thống chiến tranh lạnh hoạt động ra sao hồi 1946 - năm mà Winston Churchill đã đưa ra lời cảnh báo trong một bài phát biểu là "*bức tường thép*" đã được dỡ bỏ, cắt đứt ảnh hưởng của Xô viết ở Tây Âu. Nếu bạn muốn biết bao nhiêu người hiểu rõ hệ thống này vận hành ra sao hãy nghĩ đến thực tế khá nực cười. Hai nhà kinh tế học chủ chốt, cố vấn của công ty Quản lý vốn dài hạn, Robert C.Merton và Myron S.Scholes đã cùng chia sẻ giải Nobel kinh tế năm 1997, chỉ mới hiểu ra gần một năm trước khi nhận giải. Trước đó do hiểu lầm bản chất tự nhiên của rủi ro trong thế giới toàn cầu hiện nay hội nhập mạnh nên công ty đã thua lỗ rất nhiều. Điều gì giúp cho hai nhà kinh tế của LTCM giành được giải thưởng Nobel ? Họ đã nghiên cứu về các biện pháp tài chính phức tạp (vì đây được xem như nguồn gốc phát sinh) giúp các nhà đầu tư

toàn cầu hạn chế rủi ro. Năm 1997, họ giành được giải Nobel về kiểm soát rủi ro. Năm 1998, họ lại giành được giải thưởng về tạo ra rủi ro - cũng những con người đó, cũng thị trường đó và trong một thế giới mới.

Murray Gell-Mann, người được giải thưởng Nobel, giảng viên về lý thuyết vật lý trước đây của Caltech, một trong những người sáng lập ra Viện Santa Fe đã từng tranh luận bằng một loạt bài viết về cái mà tôi gọi là trao đổi thông tin không khác xa nhiều với cách thức mà các nhà khoa học đang cố tạo ra cho các hệ thống phức tạp. Ông ta đúng. Và ngày nay không có hệ thống chính trị nào phức tạp hơn toàn cầu hoá và việc hiểu nó đòi hỏi các nhà báo và các nhà chiến lược cũng phải phức tạp tương đương.

Gell-Mann nói : "Trái đất, một khi đã hình thành, các hệ thống phức tạp sẽ ngày càng nhiều lên vì kết quả của các cuộc cách mạng vật lý, sinh học và cách mạng văn hoá. Cho đến nay, quá trình này vẫn tiếp tục và chúng ta đang phải đối mặt với các vấn đề rất phức tạp về sinh thái, về chính trị, về kinh tế và về xã hội. Khi cố gắng giải quyết những vấn đề khó khăn như vậy, chúng ta có xu hướng chia nhỏ chúng ra thành những phần dễ quản lý để kiểm soát hơn. Đó là một cách thức rất hiệu quả nhưng lại có nhiều hạn chế. Khi giải quyết một hệ thống không đơn thuần chỉ là hệ thống dọc, nhất là một hệ thống phức tạp, bạn không chỉ nghĩ đến các phần hoặc các khía cạnh mà phải thêm vào nhiều nhân tố và tìm ra giải pháp này hay giải pháp khác, phối hợp giữa các giải pháp để giải quyết được tổng thể. Với một hệ thống phức tạp, bạn cần phải chia nhỏ chúng thành các phần nhỏ, nghiên cứu từng bộ phận và sau đó là nghiên cứu về mối quan hệ mật thiết giữa chúng. Chỉ có như vậy bạn mới có thể nắm bắt được toàn hệ thống".

Đó là bản chất vấn đề mà tôi muốn nói tới về toàn cầu hoá trong quan hệ quốc tế. Nhưng để có được một trường học về toàn cầu hoá, chúng ta cần phải có nhiều sinh viên, nhiều giảng viên, nhiều nhà ngoại giao, nhà báo, nhà khoa học xã hội được đào tạo trở thành các nhà toàn cầu hoá.

"Chúng ta cần những người quan tâm và cho rằng việc xem xét toàn bộ hệ thống rất quan trọng. Nhưng đó phải là cái nhìn thô sơ vì bạn sẽ không thông thạo mọi khía cạnh và cũng chẳng thể hiểu hết mọi mối liên hệ. Bạn có thể nghĩ là các nhà báo là như vậy song thực tế thì không phải. Thật không may, ở nhiều nơi trong xã hội của chúng ta, trong đó có giới quan chức và học viện, thường có xu hướng chỉ tập trung

ngiên cứu một vài khía cạnh của một vấn đề, một kỹ thuật, một loại hình thương mại hay một loại hình văn hoá. Điều đó thật điên khùng. Chúng ta cần phải học không chỉ để trở thành các nhà chuyên môn mà còn trở thành những người hiểu rõ từng mối quan hệ, từng khía cạnh của các vấn đề khác nhau và sau đó là xem xét một cách chung nhất về tổng thể. Một khi chúng ta quan tâm tới loại cocktail nào được sử dụng trong bữa tiệc thì đó là phần mấu chốt của toàn bộ câu chuyện".
Vậy hãy xem cốc cocktail của tôi.

Chiếc xe Lexus và cây Oliu

Một khi bạn nhận ra rằng toàn cầu hóa là hệ thống quốc tế thay thế hệ thống chiến tranh lạnh thì đó có phải là tất cả điều mà bạn cần phải biết để lý giải thế giới ngày nay ? Không hẳn như vậy. Toàn cầu hóa là một cái gì đó mới mẻ. Và nếu thế giới này chỉ được tạo bởi những con chip và thị trường thì bạn có thể dựa vào toàn cầu hóa để giải thích hầu hết mọi sự vật hiện tượng. Nhưng than ôi thế giới lại được tạo lập từ những con chip, thị trường, những người đàn ông và đàn bà với tất cả những thói quen khác thường, những tập quán, những khát vọng, ao ước không thể đoán được. Vì thế các sự kiện quốc tế ngày nay chỉ có thể lý giải rằng mối tương quan giữa cái gọi là mới ví như một trang Web internet và cái gọi là cũ ví như những cây ôliu cần cỗi ở hai bên bờ sông Jordan. Lần đầu tiên tôi nghĩ về điều này là khi đang ngồi trên một con tàu ở Nhật Bản tháng 5/1992, dùng bữa tối với món sushi và đi với tốc độ 180 dặm một giờ.

Tôi ở Nhật để viết một bài được giao và sắp xếp một cuộc viếng thăm nhà máy sản xuất xe hơi hạng sang Lexus ngoại ô thành phố Toyota, phía Nam Tokyo. Đó là một trong những chuyến đi ấn tượng nhất của tôi. Vào thời điểm đó, nhà máy này sản xuất 300 chiếc xe hơi hạng sang mỗi ngày với 66 công nhân và 310 người máy. Điều mà tôi có thể nói là con người ở đây hầu hết đều nằm trong tầm kiểm soát chất lượng. Chỉ một vài người trong số họ là làm công việc vít các con ốc hoặc hàn các linh kiện lại với nhau. Còn lại tất cả công việc đều do người máy thực hiện. Thậm chí còn có cả những chiếc xe tải tự động chuyên chở vật liệu vòng quanh nhà máy và có cảm giác là có người ngồi trong xe và ấn còi “bíp, bíp, bíp” mỗi khi đi. Tôi như bị thôi miên khi xem người máy bịt cao su vào kính chắn gió phía trước cho mỗi chiếc xe. Cánh tay của người máy thao tác rất gọn gàng khi phết cao su nóng chảy lên khung viền hình chữ nhật quanh cửa sổ. Nhưng điều mà tôi thích nhất là sau khi công việc hoàn tất rất ít cao su rớt xuống từ ngón tay của người máy - nó

giống như giọt kem đánh răng rơi khỏi túp thuốc sau khi bạn lấy vào bàn chải. Mặc dù, tại nhà máy chế tạo xe Lexus, cánh tay người máy nhíp nhàng bịt kín dần từ một lỗ hồng to thành khe hở nhỏ xíu, hầu hết dây kim loại đều vô hình và ngoài giọt cao su đen nóng chảy nhỏ không có nguyên vật liệu nào rơi vãi. Tôi chăm chú theo dõi quá trình và nghĩ về kế hoạch thực hiện, thiết kế và công nghệ cần có để người máy tự động làm việc ở góc quay rất chuẩn xác, sau đó móng tay người máy cạy giọt cao su rớt xuống và bắt đầu chùi sạch cửa sổ tiếp theo. Tôi thực sự ấn tượng.

Sau khi thăm nhà máy, tôi đáp chuyến tàu đạn trở lại thủ đô Tokyo. Tàu đạn là một cách đặt tên rất thông minh ý chỉ hình dáng và tốc độ giống như viên đạn. Khi tìm mua một hộp sushi ăn tối, món ăn mà bạn có thể mua ở bất kỳ ga xe lửa nào, tôi đọc được tí một bài báo trên tờ tạp chí International Herald Tribune, câu chuyện ở góc phải phía trên trang 3 đã thu hút sự chú ý của tôi. Đó là bản báo cáo hàng ngày của Bộ Ngoại giao Mỹ. Phát ngôn viên của Bộ, bà Margaret D. Tutwiler đã viết về giải pháp của Liên hiệp quốc năm 1948 liên quan tới quyền quay trở lại Isarel của người tị nạn Palestin. Tôi không nhớ rõ chi tiết toàn bộ câu chuyện nhưng bất kỳ điều gì mà bà đề cập đến rõ ràng đều kích động người Arab và Isarel cũng như ở Trung Đông.

Tôi đang đi trên một chuyến tàu với tốc độ 180 dặm/h hiện đại nhất thế giới, đọc câu chuyện về một góc cũ nhất thế giới. Và ý nghĩ chợt đến với tôi là những người Nhật ở đây, những người hiện đang làm việc trong nhà máy sản xuất ra chiếc xe Lexus mà tôi mới đi thăm và những người trên chuyến tàu tôi đáp trở về thủ đô đang sản xuất ra chiếc xe sang trọng nhất thế giới bằng robot. Trong khi đó, trên tờ tạp chí, những người mà tôi đã sống cùng cách đây vài năm ở Beirut và Jerusalem, những người tôi đã hiểu khá rõ lại đang tranh giành nhau để phân định quyền sở hữu cây ôliu. Điều đó gợi cho tôi ý tưởng rằng chiếc xe Lexus và cây ôliu là hai biểu tượng đắt giá của thời kỳ hậu chiến tranh lạnh: một nửa thế giới dường như nổi trội hơn từ sau thời chiến tranh lạnh với nỗ lực chế tạo ra một chiếc Lexus tốt hơn thể hiện sự hiện đại hoá, tự động hoá và tư nhân hoá nền kinh tế để có thể trụ vững trong hệ thống toàn cầu hoá. Và một nửa thế giới còn lại - đôi khi là một nửa đất nước, một nửa con người - vẫn đang tranh giành nhau quyền sở hữu cây ôliu.

Cây ôliu có vai trò rất quan trọng, là biểu tượng của sự độc đáo, là cội rễ, là chỗ dựa vững chắc, đặc trưng và vị trí của chúng ta trong thế giới này - nơi mà nó có thể thuộc sở hữu của một gia đình, một cộng đồng, một bộ lạc, một tôn giáo hoặc của

gần như tất cả mọi người. Cây ôliu cho chúng ta cảm giác êm ấm của gia đình, niềm vui vì quyền lợi cá nhân, thói quen đối với các nghi lễ riêng, sở hữu tư nhân khắc sâu cũng như những chuyện riêng tư và sự an toàn khi đối chọi với người khác. Chúng ta tranh giành kịch liệt về quyền làm chủ cây ôliu qua năm này tới năm khác là vì nó tạo cho chúng ta cảm giác về lòng tự trọng và sự tồn tại như thức ăn có trong dạ dày. Cây ôliu có tác dụng tốt nhất khi giúp nhận biết mỗi chúng ta song cũng có thể có tác dụng xấu nhất là gây ra các cuộc thanh lọc chủng tộc khi những nỗi ám ảnh thực sự cuồng điên như Đức quốc xã hay người Xéc bi ở Yugoslavia.

Cuộc xung đột giữa người Xecbi và người hồi giáo, người Do Thái và Palestine, người Mỹ và Adăcbêgian về chủ quyền đối với cây ôliu là rất tàn khốc vì nó sẽ phân biệt rạch ròi ai sẽ là chủ và ai sẽ thua cuộc. Logic căn bản là : tôi phải kiểm soát cây ôliu này bởi nếu quyền đó thuộc về người khác thì không chỉ lợi ích về kinh tế và chính trị của tôi nằm dưới tay anh ta mà tất cả cuộc sống của tôi đều phụ thuộc. Tôi sẽ chẳng bao giờ có thể cởi giày và thư giãn. Vài điều cũng có thể khiến cho mọi người nổi đóa để khẳng định vị thế, nếu không ý thức của họ đối với gia đình sẽ mất đi. Họ sẽ chết vì nó, tiêu diệt nó, ca ngợi nó, làm thơ về nó và viết tiểu thuyết về nó. Bởi vì nếu không có cảm giác về gia đình, về quyền sở hữu, cuộc sống sẽ trở nên vô nghĩa và không có gốc rễ. Một cuộc sống tựa như cây cỏ dại mọc hoang ở vùng sa mạc sẽ không phải là cuộc sống đối với tất cả mọi người.

Còn chiếc xe Lexus là hiện diện cho cái gì? Đó là sự định hướng căn bản, hướng đi mới cho một thế giới già cỗi - là động lực cho sự tự hoàn thiện, thịnh vượng và hiện đại hoá bởi nó là biểu tượng của hệ thống toàn cầu hoá ngày nay. Lexus đại diện cho các thị trường toàn cầu hình thành, các thể chế tài chính và kỹ thuật công nghệ hiện đại mà chúng ta đang theo đuổi để cải thiện đời sống hiện nay. Đối với hàng triệu người ở các nước đang phát triển, sự tiến bộ chỉ làm sao giải quyết tình trạng phải đi bộ để có được nước sạch, hết cảnh con trâu đi trước cái cày theo sau hay nhặt củi và chỉ đề tâm tới những vấn đề trong phạm vi 5 dặm. Những con người này vẫn vờn lên trong cuộc sống chưa không hề buông xuôi.

Tuy nhiên, đối với hàng triệu người ở các nước phát triển, hiện đại hoá và đổi mới có nghĩa là đi những chiếc giày hiệu Nike, mua sắm ở những thị trường lớn và sử dụng các công nghệ mạng mới. Nhưng cho dù mỗi người khác nhau tiếp cận với các thị trường mới và công nghệ của quá trình toàn cầu hoá khác nhau và không nhận được lợi ích giống nhau từ chúng thì cũng không thay đổi được một thực tế là họ

đang ở trong một thế giới mà dù trực tiếp hay gián tiếp đều chịu tác động bởi các yếu tố này.

Mặc dù là hình ảnh đối ngược với cây ôliu song thực ra Lexus chỉ là phiên bản mới của một câu chuyện cũ - một trong những câu chuyện cũ rích trong lịch sử - chuyện kể tại sao Cain giết chết Abel. Trong cuốn "*Chúa sáng tạo ra thế giới*" Hebrew Bible nói: "Cain nói chuyện anh trai của mình là Abel. Và khi họ đang ở giữa cánh đồng, Cain to tiếng và đã giết anh trai. Khi Chúa hỏi Cain anh trai Abel của con ở đâu ? Anh ta trả lời Con không biết. Con có phải là người giữ trẻ đâu? Và Chúa đã nói "Thế con đã làm gì? Ta nghe thấy máu của anh ấy đang gào thét quanh ta".

Nếu đọc kỹ phần này bạn sẽ thấy Hebrew Bible không bao giờ cho chúng ta biết thực ra Cain đã nói gì với Abel. Câu chuyện chỉ viết là "Cain nói chuyện với anh trai mình Abel" và sau đó là chấm hết câu. Chúng ta không hề biết phần bí mật của cuộc đối thoại. Chuyện gì đã xảy ra giữa họ đến nỗi Cain tức giận và giết chết anh trai mình Abel? Thầy giáo thần học của tôi, Rabbi Tzvi Marx dạy tôi rằng các giáo sỹ Do thái trong cuốn *Chúa sáng tạo ra thế giới*, một trong những cuốn giáo huấn cơ bản đã đưa ra 3 khả năng họ đã nói với nhau điều gì. Thứ nhất, hai anh em mâu thuẫn vì một người đàn bà - Eva. Thời đó, chỉ có một phụ nữ duy nhất trên trái đất, mẹ của họ và họ tranh giành nhau để lấy được người phụ nữ này. Họ cãi nhau vì giới tính và chức năng duy trì nòi giống. Giả thuyết thứ hai là Cain và Abel tranh giành nhau việc phân chia thế giới. Cain có tất cả các bất động sản hay nói như Bible là "Cain trở thành ông chủ ruộng đất" và Abel sở hữu động sản và gia súc - Abel trở thành người chăn cừu. Và theo giả định này, Cain đề nghị Abel cho mình quyền sở hữu cừu và đây là nguyên nhân dẫn tới cuộc ẩu đả và cuối cùng là Cain đã giết chết Abel. Họ tranh giành nhau vì quyền lợi kinh tế và nguyên liệu. Giả thuyết thứ ba là hai anh em đã phân chia mọi thứ trừ một điều quan trọng là : nên xây điện thờ ở đâu để thể hiện tôn giáo riêng và nét đặc trưng về văn hoá riêng của mình. Mỗi người đều muốn có quyền kiểm soát đối với điện thờ và thể hiện bản sắc riêng, muốn phải xây trên mảnh đất của mình. Họ cãi nhau vì vấn đề đặc trưng và muốn trở thành người quản lý nhà thờ của dòng họ. Vì thế, theo giáo sỹ, tất cả các nhân tố thuộc động lực của con người là nguyên do tạo nên một câu chuyện: nhu cầu về giới tính, nhu cầu về sinh nhai và nhu cầu khẳng định cá nhân và cộng đồng. Tôi sẽ không đề cập tới nhu cầu thứ nhất (nhu cầu về giới tính) mà chỉ chú trọng tới 2 nhu cầu sau.

Đó là lý do tại sao tôi có thể nói chắc chắn rằng, việc trao đổi thông tin cung cấp cho chúng ta những lăng kính cần thiết để nhìn thế giới ngày nay nhưng chỉ có các lăng kính thôi không đủ. Chúng ta cũng cần phải biết chúng ta xem xét và tìm kiếm cái gì? Và chúng ta đang xem xét cái gì, tìm kiếm cái gì và một câu hỏi không hề mới mẻ cho mỗi các nhân, và cộng đồng - dựa trên những lời giáo huấn trong Genesis, là một phần của hệ thống toàn cầu hoá ngày nay. Đó là nghệ thuật của hình tượng chiếc xe Lexus và cây Ôliu.

Trong hệ thống chiến tranh lạnh, phần lớn mối đe dọa đối với cây ôliu của bạn là cây ôliu của người khác. Anh ta vượt rào, đào trộm cây ôliu của bạn và đem về trồng trên đất của mình. Mối đe dọa đó cho tới ngày nay chưa được xoá đi nhưng phần nào giảm bớt ở nhiều nơi trên thế giới. Hiểm hoạ lớn nhất ngày nay đối với cây ôliu của bạn là từ chiếc xe Lexus - từ những hiểm hoạ bí mật, vượt qua phạm vi một quốc gia, đồng nhất hoá và tiêu chuẩn hoá các lực lượng thị trường và công nghệ làm nên hệ thống kinh tế toàn cầu hoá ngày nay. Một số cái của hệ thống này có thể sẽ giúp Lexus áp đảo, lấn lướt hình tượng cây ôliu và điều này có thể tạo nên sự phản ứng dữ dội. Song trong hệ thống cũng có nhân tố giúp cho cộng đồng chính trị dù nhỏ nhất, yếu nhất có thể sử dụng các công nghệ mới, thị trường mới để bảo vệ cây ôliu của họ, bảo vệ bản sắc và giá trị văn hoá của mình. Vòng quanh thế giới vài năm gần đây, tôi như bị thôi miên khi xem một chiến đấu vật xảy ra đồng thời, một cuộc chiến đấu cam go khá cân bằng lực lượng giữa chiếc xe Lexus và cây ôliu.

Cuộc vật lộn giữa chiếc xe Lexus và cây ôliu trong hệ thống mới toàn cầu hoá có thể thấy thông qua cuộc trưng cầu dân ý ở Na Uy năm 1994 về việc có nên gia nhập Liên minh châu Âu hay không. Na Uy là nước nằm ở châu Âu. Đây là một quốc gia giàu có và phát triển, kim ngạch thương mại với các nước châu Âu tương đối lớn. Gia nhập EU có ý nghĩa kinh tế đối với Na Uy trong bối cảnh toàn cầu hoá ngày càng mạnh. Nhưng cuộc trưng cầu dân ý đã thất bại vì quá nhiều người Na Uy cảm thấy rằng việc gia nhập EU có nghĩa là họ mất đi quá nhiều bản sắc riêng và cách sống riêng - những đặc trưng riêng có của người Na Uy và nhờ có dầu lửa ở Biển Bắc (bán cho cả thế giới). Người Na Uy vẫn có thể giữ vững đà tăng trưởng mà không cần phải là thành viên của EU. Nhiều người xem xét và cho rằng "Hãy để cho tôi đi theo hướng riêng của mình. Giả sử đem đặc trưng riêng có của người Na Uy góp vào Euro-cuisinart, nó sẽ trở thành Euromush vì Eurobureaucrats nộp Euro-đôla tại quốc hội do người Âu châu quản lý? Không, cảm ơn. Tôi thích ở Sten. Tôi

thích trung thành với cây ôliu riêng có của mình cho dù hiệu quả kinh tế không cao"..

Chiếc xe Lexus và cây ôliu trong thế cân bằng vững là một câu chuyện liên quan tới tôi thông qua Glenn Prickett - Phó chủ tịch cấp cao thuộc nhóm bảo vệ môi trường quốc tế - khi ông thăm một ngôi làng người Anh diêng Kayapo, Aukre nằm ở vùng hẻo lánh sâu trong rừng Amazon, Braxin. Một nơi chỉ có thể tới được bằng máy bay động cơ nhỏ. "Máy bay đang hạ cánh xuống một bãi cỏ, chúng ta đã nhìn thấy toàn bộ ngôi làng, người dân mặc các trang phục truyền thống - hoặc không mặc tranh phục, vẽ mặt với một vài chiếc mũ của đội bóng chày Mỹ có in logo của nhà sản xuất. Tôi đã ở đó với nhóm bảo vệ môi trường để kiểm tra hoạt động của một trạm nghiên cứu sinh vật học, chúng ta đang ở thượng lưu của Kayapo. Kayapo giữ còn được một khu rừng Amazon rộng lớn nguyên sinh hàng thế kỷ. Hiện nay, họ đang học cách bảo vệ nó thông qua việc liên minh với các nhà khoa học quốc tế, các nhà bảo vệ môi trường và doanh nhân có ý thức. Làng của họ chỉ có một con đường chính nhỏ với một gian hàng của nhóm Bảo vệ môi trường quốc tế và một chi nhánh của Body Shop, một nhà chế biến súp. Vì thế sau hai ngày ở trạm nghiên cứu sinh vật học, chúng tôi đã phải quay trở về làng để mua bán một số đồ dùng, thực phẩm. Chúng tôi mở một phiên chợ ngoài trời theo văn hoá Kayapo với các đồ tạo tác, các đồ dùng bằng song mây, bát đĩa, khiên giáo và mũi tên. Sau đó nhóm chúng tôi mua lại tất cả các thứ với giá cao hơn và trả bằng đô la Mỹ. Xong xuôi, chúng tôi đi đến và nghỉ trong một túp lều dành cho đàn ông ở trung tâm làng Kayapo - đây có thể là nơi sản sinh ra các câu chuyện thời tiền sử. Trong lúc ngồi ở quán với những người đàn ông đứng đầu làng, tôi để ý rằng tất cả họ đều chăm chú theo dõi một chiếc tivi duy nhất, nối với một chảo vệ tinh lớn. Họ bật đi bật lại giữa một kênh có trận bóng đá của Braxin và một kênh thương mại thông báo giá vàng đang mua bán trên thị trường thế giới. Những người đàn ông Kayapo muốn đảm bảo rằng họ đang đòi tiền của những người đào vàng nhỏ cái giá mà những người này phải trả để có thể khai thác rìa rừng, sau đó là bán bất kỳ chút vàng nào mà họ tìm thấy. Sau đó họ dùng lợi nhuận thu được từ thị trường vàng thế giới để giữ gìn lối sống vốn có của mình ở giữa rừng rậm Amazon.

Cây ôliu thắng thế Lexus khi Ấn Độ quyết định đối chọi với thế giới và nối lại chương trình thử vũ khí hạt nhân vào mùa xuân năm 1998. Tôi đã đến Ấn Độ trong thời gian rất ngắn sau khi diễn ra các cuộc thử vũ khí hạt nhân, nơi tôi đã nói chuyện với người giàu, người nghèo, các tổ chức chính phủ hoặc phi chính phủ,

người sống ở thành thị hay làng quê và tôi vẫn có ý chờ đợi một người Ấn Độ nói với tôi rằng : "Bạn thấy đấy, những cuộc thử nghiệm vũ khí hạt nhân thực sự ngu xuẩn. Chúng tôi không được thêm bất kỳ sự an toàn nào từ chúng và chúng tôi phải trả giá bằng những lệnh trừng phạt". Tôi chắc là họ có ý nghĩ đó nhưng tôi không thể tìm ra người nào dám nói lên suy nghĩ của mình. Thậm chí những chính trị gia-những người kịch liệt phản đối ý kiến cho rằng các cuộc thử nghiệm vũ khí hạt nhân là cuộc diễn tập sô vanh hiếu chiến, không tốn kém do chính phủ của người Hindu mới thực hiện cũng có thể nói với bạn rằng các cuộc thử nghiệm này là cách duy nhất để người Ấn Độ có được điều họ muốn từ Mỹ và Trung Quốc: **Sự kính trọng**. Cuối cùng, tôi đã nhận ra những gì ẩn chứa bên trong khi tôi gặp một người tham gia nhiều cuộc vận động nhân quyền luôn mặc chiếc áo dài màu nghệ đặc trưng Ấn Độ, Swami Agnivesh. Khi hai chúng tôi ngồi bắt chéo chân trong phòng khách của ông, tôi nghĩ : "Chắc chắn anh ta sẽ chối vụ việc này". Nhưng ngay sau đó cứng tôi đã nói về điều đó và giúp tôi hiểu rõ vấn đề : "Chúng tôi là người Ấn Độ, một quốc gia lớn thứ hai trên thế giới. Bạn không thể phủ nhận điều đó. Ấn Độ không cảm thấy bị Pakistan đe dọa nhưng trong cuộc chơi quy mô toàn cầu, Ấn Độ đang nằm ngoài rìa trực chính Trung Quốc - Mỹ". Ngày hôm sau, tôi đến Dasna, một làng phía Bắc New Dehli và tôi tình cờ dừng lại lắng nghe những người bán hàng nói chuyện. Dasna là nơi nghèo nhất là tôi được biết. Nơi đây trên đường phố hầu như chỉ có những con trâu, những chiếc xe đạp, hiếm có xe hơi. Bầu không khí nồng nặc mùi phân trâu bò. Nhưng họ yêu chính phủ và đồng tình với cuộc thử nghiệm hạt nhân. "Chúng tôi có 900 triệu dân. Chúng tôi sẽ không chết vì những lệnh trừng phạt", Pramod Batra, một bác sỹ 42 tuổi ở Dasna cho biết "Cuộc thử nghiệm hạt nhân này thể hiện lòng tự trọng và lòng tự trọng quan trọng hơn nhiều những con đường, điện đóm và nước. Dù sao đi nữa điều chúng tôi đã làm là gì? Chúng tôi khám phá quả bom của chúng tôi. Nó giống như việc bắn một phát đạn lên bầu trời. Chúng tôi không làm tổn thương ai cả".

Nhưng trong khi cây ôliu ở Ấn Độ dường như thắng thế Lexus thì trong hệ thống toàn cầu hoá ngày nay luôn phải trả một cái giá về lâu dài. Khi ở New Dehli, tôi nghỉ tại khách sạn Oberol, tôi đã bơi trong một chiếc bể bơi vào cuối mỗi ngày để giảm bớt cái nóng nực. Ngày đầu tiên ở đó, khi tôi đang bơi ếch, một phụ nữ Ấn Độ cũng bơi ở làn bơi bên cạnh. Trong lúc nghỉ giải lao chúng tôi bắt đầu nói chuyện và cô ta cho biết đang điều hành một văn phòng của Salomon Brothers - Smith Barney ở Ấn Độ, một ngân hàng đầu tư lớn của Mỹ. Tôi giới thiệu tôi là nhà bình luận đang viết về vấn đề bụi phóng xạ do các cuộc thử nghiệm hạt nhân của Ấn Độ.

Mỗi khi bơi đứng, cô hỏi tôi "ông có nghe ai đang ở thị trấn không?" Tôi trả lời : "Không" và lắc đầu "Ai vậy?".

Cô nói "Moondy's". Cơ quan đầu tư của Moody là một công ty đánh giá mức độ tín nhiệm quốc tế, phân loại A, B, và C và các nhà đầu tư toàn cầu có thể biết ai đang theo đuổi mục đích kinh tế bền vững, ai không và nếu nền kinh tế của bạn ở mức độ thấp có nghĩa là bạn phải trả lãi suất cao hơn cho các khoản vay quốc tế. "Moondy's đã cử một đội đánh giá lại nền kinh tế Ấn Độ".

"Thế ông có biết họ quyết định gì không?". "Không", tôi đáp. "Ông nên kiểm tra", cô nói và bơi ra xa.

Và tôi đã kiểm tra. Hoá ra, đội của Moondy đã đi quanh New Dehli nhanh chóng nhưng bí mật khi các nhà khoa học hạt nhân Ấn Độ đã chuẩn bị cho các cuộc thử nghiệm hạt nhân. Tôi không khám phá ra bất kỳ điều gì về quyết định của họ nhưng trong đêm rời Ấn Độ tôi đã nghe tin tức buổi tối và ghi nhớ được 4 điều. Đó là phản ứng của chính phủ Ấn Độ, ngân sách không điều chỉnh, các cuộc thử nghiệm vũ khí hạt nhân của Ấn Độ và các lệnh trừng phạt mà Mỹ áp đặt cho nền kinh tế nước này nhằm buộc Ấn Độ phải từ bỏ một số vũ khí hạt nhân. Moody's đã hạ thấp nền kinh tế Ấn Độ từ mức "đầu tư" có nghĩa là an toàn cho các nhà đầu tư quốc tế xuống mức "ngghi ngờ" có nghĩa là rủi ro. Cơ quan đánh giá Standard & Poor's cũng điều chỉnh dự báo về kinh tế Ấn Độ từ "ổn định" sang "bất ổn". Điều đó có nghĩa là bất kỳ công ty Ấn Độ nào muốn vay tiền của công ty quốc tế sẽ phải trả lãi suất cao hơn. Và vì tỷ lệ tiết kiệm thấp nên các quỹ đầu tư nước ngoài cho rằng Ấn Độ cần 500 tỷ USD để xây dựng cơ sở hạ tầng mới trong thập kỷ tới để nâng cao sức cạnh tranh. Như vậy, cây ôliu đã có thời phồn thịnh ở Ấn Độ, Nhưng khi xuất hiện một hệ thống mới - hệ thống toàn cầu hoá, nó sẽ phải trả giá. Và chỉ một vài tháng sau đó, chính phủ Ấn Độ đã tìm cách giảm vị thế của cây ôliu vì những rắc rối về kinh tế mà cây ôliu mang lại cho quốc gia đông dân thứ hai thế giới này.

Một ví dụ về cây ôliu và chiếc xe Lexus trong thế cân bằng là vấn đề vùng Vịnh. Trong chuyến bay từ Bahrain đến Luân Đôn, trong khoang hạng nhất tôi ngồi, do sử dụng vệ tinh GPS nối với ăngten máy bay nên tôi có thể xem tivi và biết rõ vùng máy bay đang ở đâu so với thành phố. Màn hình hiển thị một sơ đồ với hình máy bay là một chấm trắng di chuyển xung quanh sơ đồ khi thay đổi đường bay. Những hành khách Hồi giáo, cầu nguyện 5 lần một ngày đang hướng tới Mecca và luôn

biết đường nào bên trong máy bay khi họ mở cuốn kinh thánh. Suốt chuyến bay, tôi để ý một vài hành khách gần mình phải gắn mình vào những lễ nghi cầu nguyện. Và nhờ hệ thống GPS, họ biết cách thể hiện mục đích.

Chiếc xe Lexus đã trội hơn cây ôliu ở thời đại toàn cầu hoá trong một linh kiện máy tính mà một người bạn gửi cho tôi. Đăng sau linh kiện có ghi: "Linh kiện này được sản xuất ở Malaysia, Singapore, Philipin, Trung Quốc, Mêhicô, Đức, Mỹ, Thái Lan, Canada và Nhật Bản". Nó được sản xuất ở nhiều nước vì thế chúng ta không thể chỉ định rõ là xuất xứ từ một nước riêng biệt nào.

Chiếc xe Lexus đã lần lượt cây ôliu trong kỷ nguyên toàn cầu hoá là một chủ đề nhỏ xuất hiện ngày 11/8/1997, trong lần xuất bản Sports Illustrated. Bài báo viết: "câu lạc bộ bóng đá 38 tuổi Welsh, Llansantffraid đã đổi tên thành "những giải pháp mạng tổng thể" với trị giá chuyển nhượng 400.000 USD từ một công ty điện thoại đơn lẻ.

Chiếc xe Lexus và cây oliu cùng song song tồn tại trong thời đại toàn cầu hoá vào ngày Boris Yeltsin xuất hiện trên trang Web. Ngày 12/4/1998, câu chuyện trên tạp chí như sau:

Matxcova (AP)-Boris Yeltsin, xuất hiện trên Web?. Tổng thống Nga đã lên mạng trả lời phỏng vấn trực tuyến trong vòng 30 phút từ điện Kremlin do MSNBC thực hiện.

Câu hỏi của một người đàn ông ở Hà Lan: *Ông nghĩ gì về hút thuốc lá?*

Trả lời : *Tôi ghét nó.*

Hỏi: *Nga sẵn sàng có một tổng thống nữ?*

Trả lời : *Không bao giờ.*

Hỏi: *Trong người ông có dòng máu Ai len?*

Trả lời: *Không, tổ tiên tôi là người Xibi*

Đây là lần trò chuyện trên mạng đầu tiên của Yeltsin, một kỹ thuật mới. Nhưng thực tế là Yeltsin không sử dụng máy tính xách tay trước mặt hay gặp phải rắc rối nào với những tiến bộ công nghệ cao của Internet. MSNBC đã chọn lựa 14 câu hỏi trên tổng số 4.900 câu hỏi nhận được và một phiên dịch viên dịch chúng ra tiếng Nga. Một phiên dịch khác dịch những câu trả lời của tổng thống ra tiếng Anh và nói qua một chiếc micro nối với MSNBC ở Redmon, Wash, nơi có đường truyền Internet.

Hệ thống này cho biết có khoảng 4.000 người truy cập vào mạng để chat. Nhiều người Nga nhanh chóng nắm bắt công nghệ máy tính và internet sau khi Liên bang Xô viết sụp đổ trong khi nhiều doanh nghiệp vẫn sử dụng bàn tính và các cuộc đàm thoại quốc tế mà đến nay không còn hiện đại nữa.

Chiếc xe Lexus và cây ôliu cùng tồn tại trong một câu chuyện trên thời báo Washingtons ngày 21/9/1997, viết về các nhân viên phản gián Nga phàn nàn về việc phải trả nhiều gấp hai lần để tuyển dụng một điệp viên CIA. Một nhân viên của Cơ quan an ninh liên bang Nga (tiền nhiệm là KGB) đề nghị giấu tên, cho Thông tấn xã Itar-Tass biết, một điệp viên Nga có thể được mua với giá 1 triệu USD trong khi một điệp viên CIA phải trả khoảng 2 triệu USD.

Cùng thời điểm bài báo này xuất hiện, tờ báo Yediot Aharonot cũng đưa tin sốt dẻo. Các biên tập viên Yediot đã tới Matxcova và mua một số ảnh vệ tinh điệp viên Nga của tên lửa mới Scud ở Syria. Tiếp theo, Yediot thuê một chuyên gia Mỹ riêng để phân tích những tấm ảnh này. Sau đó Yediot đưa toàn bộ như là một tin sốt dẻo về mối đe dọa của tên lửa mới mà không hề nêu tên quan chức chính phủ.

Năm 1997, những người Jordan đã khai trương một trang Web mới về thời đại toàn cầu hoá với cây ôliu có địa chỉ <http://www.arab.net/gid/welcome.html>. Đây là trang chủ của cơ quan tình báo quốc gia, CIA-cơ quan tình báo đầu tiên ở Trung Đông có trang web riêng. Một bản tin chính thức cho biết: "trang web giới thiệu sơ qua về lịch sử, chức năng và các quan điểm của Cơ quan tình báo quốc gia".

Cuối cùng, câu chuyện mà tôi thích nhất về hình tượng chiếc xe Lexus và cây ôliu trong kỷ nguyên toàn cầu hoá là về con trai của Abu Jihad. Tôi đã tham dự cuộc họp thượng đỉnh Trung Đông về kinh tế ở Amman, Jordan năm 1995 và thưởng thức bữa trưa ở ban công của Amman Marriott.

Hoàn toàn bất ngờ, một người đàn ông Ả rập trẻ đến bàn của tôi và hỏi: "ông có phải là Tom Friedman không?". Tôi trả lời "Vâng". "Ngài Friedman, người đàn ông tiếp tục nói một cách lịch sự, ông biết cha tôi".

"Cha anh là ai?" Tôi hỏi.

"Cha tôi là Abu Jihad". Abu Jihad, tên thật là Khalil al-Wazir, là một người Palestin, người cùng với Yasser Arafat thành lập ra el Fâth và sau này lãnh đạo Tổ chức giải phóng Palestine. Abu Jihad, có nghĩa là "cha của cuộc chiến", là bí danh

của anh ta và anh hiện là sĩ quan chỉ huy của quân đội Palestine ở Lebanon và Bờ Tây vào thời điểm mà tôi đang làm phóng viên thường trú ở Thời báo NewYork ở Beirut. Tôi đã biết ông hồi ở Beirut. Người Palestine coi ông là một anh hùng quân đội, còn Isarel coi ông là một trong những phần tử khủng bố người Palestine đặc biệt nguy hiểm. Một nhóm Israel đã ám sát Abu Jihad ở trong phòng khách của ông ở Tunis ngày 16 tháng 4 năm 1988, với một trăm viên đạn.

"Có, tôi biết cha anh rất rõ. Tôi đã từng tới thăm gia đình anh ở Damaseus". Tôi nói với người thanh niên trẻ "Thế bây giờ anh đang làm gì?".

Anh ta đưa cho tôi một tấm danh thiếp trên đó ghi "Jihad al-Wazir, Giám đốc điều hành, Trung tâm thương mại thế giới, Gaza, Palestin"

Tôi đọc tấm thiếp và tự nhủ: "Thật là một sự kinh ngạc. Từ Che Guevara tới Dale Carnegie chỉ trong một thế hệ".

Đối với các quốc gia, các cá nhân, thách thức trong thời đại toàn cầu hoá là phải tìm ra được thế cân bằng vững giữa một bên là duy trì đặc trưng, gia đình và cộng đồng riêng, một bên là tồn tại trong hệ thống toàn cầu hoá. Bất kỳ một xã hội nào muốn sống sót trong thế giới ngày nay cần phải nỗ lực tạo ra những chiếc xe Lexus tốt và sử dụng nó trong thế giới nội tại. Nhưng không nên có ảo tưởng rằng việc tham gia vào nền kinh tế toàn cầu này sẽ giúp xã hội đó giàu có. Nếu việc tham gia đó phải trả giá bằng đặc trưng riêng của mỗi quốc gia, nếu các cá nhân cảm thấy nguồn gốc cây ôliu của mình bị nhổ bật hay rũ bỏ trong thế giới ngày nay, họ sẽ nổi loạn, sẽ đấu tranh và lập lại cân bằng.

Việc tồn tại hệ thống toàn cầu hoá một phần tùy thuộc vào việc liệu chúng ta có tác động tốt vào cân bằng này không. Một quốc gia không có Lexus sẽ không bao giờ phát triển hay vươn xa. Nhưng một đất nước không có những cây ôliu khỏe mạnh sẽ không có cội nguồn, gốc rễ hay đủ an toàn để mở cửa hoàn toàn ra thế giới. Nhưng cùng giữ chúng trong một thế cân bằng là một cuộc chiến đấu không dứt.

Có lẽ đó là lý do tại sao trong nhiều câu chuyện mà bạn đọc trong cuốn sách này sự yêu thích của tôi lại có nguồn gốc từ một bạn đồng nghiệp cũ, Victor Friedman, người dạy quản trị kinh doanh tại Viện Ruppin ở Isarel. Một ngày tôi gọi điện cho anh, anh nói rằng anh rất vui khi tôi gọi điện vì chưa có số điện thoại của tôi. Khi tôi hỏi tại sao lại thế, anh giải thích anh không còn chiếc máy tính xách tay trong đó

lưu giữ tất cả mọi thứ-địa chỉ của bạn bè, địa chỉ email, số điện thoại và lịch làm việc trong vòng 2 năm tới. Sau đó anh kể với tôi chuyện gì đã xảy ra.

"Chúng tôi có một chiếc máy tính ở nhà đã bị hỏng. Tôi đem nó đi sửa ở một cửa hiệu ở Hadera (một thị trấn miền Trung Isarel). Hai tuần sau nhân viên cửa hàng gọi điện và nói rằng chiếc máy tính của tôi đã sửa xong. Vì thế tôi bỏ chiếc máy tính bỏ túi vào chiếc cặp da của mình và lái xe tới Hadera để lấy chiếc máy tính mới sửa. Tôi rời cửa hàng với một chiếc máy tính để bàn to và một chiếc cặp xách có để chiếc máy tính bỏ túi bên trong. Khi tôi đi đến xe ô tô, tôi đặt chiếc cặp của mình xuống vỉa hè, mở cốp xe và đặt cẩn thận chiếc máy tính mới sửa vào đảm bảo an toàn cho máy. Sau đó tôi lên xe và lái đi, bỏ quên chiếc cặp của mình trên vỉa hè. Khi về văn phòng tôi tìm chiếc cặp và sớm nhận ra điều gì đã xảy ra, điều gì sẽ xảy ra sau đó. Ngay lập tức tôi gọi điện tới cảnh sát Hadera và nói họ "Đừng làm nổ tung chiếc cặp của tôi" (Có một quy định là cảnh sát Isarel tiến hành nổ tung bất kỳ gói, cặp hay một vật khả nghi nào đó bỏ lại trên vỉa hè vì có quá nhiều trường hợp người Palestine đánh bom khiến cho nhiều người dân Isarel thiệt mạng. Người Isarel cũng được huấn luyện cách tự bảo vệ trước trường hợp này, nếu bạn bỏ quên một vật gì đó trong một phút phải gọi điện ngay cho cảnh sát). Tôi biết là không ai lấy chiếc cặp của mình. Ở Isarel, một tên trộm sẽ không sờ vào bất kỳ một vật nào như vậy bỏ quên trên đường. Nhưng đã quá muộn. Cảnh sát cho tôi biết là đội phá bom đã tới hiện trường và giải quyết xong vụ việc. Khi tôi tới sở cảnh sát, họ đưa lại cho tôi chiếc cặp da với một lỗ đạn nhỏ xuyên thẳng ở giữa. Thứ duy nhất bị phá hỏng là chiếc máy tính bỏ túi của tôi. Cả cuộc đời tôi nằm trong đó và tôi không bao giờ có thể làm lại được. Tôi nói với cảnh sát là tôi cảm thấy rất tội tệ vì gây ra vụ việc như vậy và họ an ủi: "Đừng buồn, điều đó có thể xảy ra với tất cả mọi người". Vài tuần sau, tôi đi bộ xung quanh khuôn viên của trường với chiếc cặp có một lỗ đạn để nhắc tôi dừng lại và suy nghĩ cẩn trọng hơn. Hầu hết các sinh viên của tôi đang ở trong quân đội Isarel và họ sớm nhận ra chiếc cặp của tôi với lỗ đạn, họ hiểu ngay ra và cười với nhau vì họ hiểu chuyện gì đã xảy ra".

Sau khi Victor kết thúc câu chuyện, anh nói "Nhân tiện, gửi cho tôi địa chỉ email của anh. Tôi cần phải lập lại một cuốn sổ địa chỉ mới".

...Và bức tường sụp đổ

Mùa hè năm 1998, tôi đang ở Braxin. Một ngày, tôi tới gặp một trong những nhà đại công nghiệp, Guilherme Frering, chủ tịch hội đồng quản trị một nhà máy thép lớn ở Braxin có tên Gaemi Minercao e Metalurgia. Frering đã mô tả cho tôi về những đổi thay đáng kinh ngạc của nền kinh tế Braxin trong vòng một thập kỷ với một lời kết ấn tượng: "Ông thấy đấy, bức tường Berlin cũng đổ sụp ở đây. Đó không chỉ là một sự kiện ở châu Âu mà là một sự kiện toàn cầu. Ở ngay Braxin. Những chuyển biến lớn của nền kinh tế Braxin thực tế diễn ra cùng thời điểm với sự kiện bức tường Berlin sụp đổ".

Để minh họa cho quan điểm của mình, ông dẫn một câu chuyện: Tháng 11/1988, công nhân đã tiến hành đình công tại nhà máy thép quốc doanh (CSN) ở Volta Redona, nằm phía Tây Bắc Rio de Janeiro và là nhà máy thép lớn nhất Nam Mỹ. Khoảng 2.500 công nhân tức giận tiến hành bạo động và đòi tăng lương, giảm giờ làm từ 8 tiếng xuống còn 6 tiếng một ngày. Mâu thuẫn giữa công nhân và cảnh sát địa phương lên tới đỉnh điểm và đã phải viện tới cả quân đội tham gia. Có 3 công nhân thiệt mạng và 36 người bị thương. Quân đội Braxin đã buộc tội những công nhân này tiến hành "một cuộc chiến tranh du kích thực sự" vì họ có sử dụng đá. Họ dùng lựu đạn cháy chống xe tăng, dùi cui sắt và súng các loại để bảo vệ tài sản nhà nước. Trong chế độ độc tài quân sự tồi tại 21 năm của Braxin, chấm dứt vào năm 1985, các tướng chỉ huy luôn thận trọng trong việc kiểm soát nhà máy thép lớn này và đã tuyên bố Volta Redona là "một trụ sở của an ninh quốc gia", nhận được sự ưu ái của chính phủ. Sau khi giải thích tất cả điều này cho tôi, Frering nói thêm: "Gần 4 năm sau cuộc đình công đẫm máu ấy, sau khi bức tường Berlin sụp đổ, những công nhân giống như công nhân của nhà máy thép CSN đã đòi nhà máy phải tiến hành tư nhân hoá. Vì họ hiểu rằng đó là cách duy nhất để duy trì khả năng cạnh tranh và không bị mất việc làm. Ngày này, CSN đã tư nhân hoá hoàn toàn và được xem là một trong những cổ đông chính trong quá trình tư nhân hoá các nhà máy quốc doanh khác ở Braxin".

Những nhận xét của Frering như một luồng sáng mới đối với tôi: Tất nhiên là ông ta đúng! Bức tường Berlin không chỉ đổ ở Đức. Nó còn đổ sụp ở Đông, Tây, Nam và Bắc, ở các quốc gia, các công ty và gần như là diễn ra vào cùng một thời điểm. Chúng tôi tập trung nói về sự sụp đổ của bức tường Berlin ở phía Đông bởi tại đây sự kiện này diễn ra quá mạnh, quá rõ ràng: một bức tường xi măng đã sụp đổ trong

bản tin buổi tối. Nhưng trên thực tế, những bức tường khác cũng sụp đổ trên toàn thế giới. Và sự kiện này có thể là nguyên nhân hình thành kỷ nguyên toàn cầu hoá và hội nhập hiện nay. Nhưng một câu hỏi quan trọng là: những bức tường sụp đổ là do đâu? Hay như những đứa trẻ nhà tôi ngày thơ hỏi: Bố ơi, toàn cầu hoá từ đâu đến?

Tôi sẽ bắt đầu câu trả lời của mình như: Thế giới chiến tranh lạnh giống như một thảo nguyên bao la, được cắt chéo và phân chia bởi những hàng rào, những bức tường, những con mương và ngõ cụt. Khó có thể đi xa, đi nhanh trong thế giới đó mà không vượt qua bức tường Berlin hay bức màn thép, hiệp ước Warsaw hay một số quy định bảo hộ của một số cá nhân hay những kiểm soát về tư bản. Và đằng sau những bức tường rào này, các quốc gia có thể tìm thấy rất nhiều chỗ ẩn nấp và giữ gìn bản sắc văn hoá, chính trị, kinh tế của riêng mình. Họ có thể là thế giới thứ nhất, thứ hai hay thứ ba. Họ có thể có nhiều hệ thống kinh tế khác nhau: một nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung, một nền kinh tế phúc lợi quốc gia, một nền kinh tế xã hội hoá hay một nền kinh tế thị trường. Và họ có thể duy trì nhiều hệ thống chính trị khác biệt-từ dân chủ tới độ tài, độc đoán tới chế độ quân chủ và chuyên chế. Và những khác biệt có thể dễ nhận thấy hoặc đen trắng lẫn lộn vì được bảo vệ bằng những bức tường không dễ nhìn xuyên qua.

Thổi bay những bức tường này là nhờ 3 thay đổi căn bản-thay đổi trong cách chúng ta liên lạc, cách chúng ta đầu tư và cách chúng ta học hỏi từ thế giới. Những thay đổi này sinh ra và được nuôi dưỡng trong thời kỳ chiến tranh lạnh, trưởng thành vào cuối thập niên 80-thời điểm đủ tạo thành một luồng gió mạnh thổi bay những bức tường dựng lên trong hệ thống chiến tranh lạnh và có thể đưa thế giới sang một trang khác, một thế giới bao la, duy nhất và hội nhập. Ngày nay, thế giới đó phát triển ngày càng rộng lớn hơn, nhanh hơn, mở cửa rộng hơn vì nhiều bức tường được dỡ bỏ và nhiều quốc gia tham gia vào. Và đó là lý do tại sao không còn thế giới thứ nhất, thế giới thứ hai hay thế giới thứ ba. Thay vào đó là thế giới nhanh-thế giới của một thảo nguyên rộng lớn và thế giới chậm-thế giới của những ai chưa phá vỡ được các rào cản hay chọn cách đi rời xa đồng bằng tới những thung lũng riêng vì họ cho rằng thế giới nhanh phát triển quá mạnh, quá rùng rợn, quá đồng nhất hay quá nhiều đòi hỏi.

Dân chủ hoá công nghệ

Thứ trưởng Bộ tài chính Mỹ, Larry Summers thích kể câu chuyện xảy ra năm 1988 khi ông tham gia vào chiến dịch tranh cử tổng thống của Michael Dukakis và được cử tới Chicago, thay mặt Dukakis. Khi ở Chicago, Summer được nhân viên của cuộc vận động phân cho một chiếc xe hơi với câu hỏi "ông đang ngồi xuống phải không?" qua máy điện thoại.

"Tôi nghĩ thế là đủ khi có một chiếc điện thoại di động trong chiếc xe hơi vào năm 1988" Summers nói "Vì thế tôi có thể sử dụng nó để gọi cho vợ tôi khi đang ở trong xe".

9 năm sau đó, năm 1997, trong chuyến công tác của Bộ, Summers tới Bờ biển Ngà, quốc gia Tây Phi. Theo một phần chương trình viếng thăm chính thức, ông phải khai mạc một dự án sức khoẻ do Mỹ tài trợ cho một ngôi làng phía thượng lưu thủ đô Abidjan - nơi đầu tiên nước có thể uống được, và chỉ có thể tới được bằng thuyền độc mộc. Summer, một nhân vật quan trọng đến từ Mỹ được dân làng bầu là tộc trưởng châu Phi danh dự và được mặc một chiếc áo choàng. Nhưng điều mà ông nhớ nhất là trên đường về từ ngôi làng bằng chiếc thuyền độc mộc tới vùng hạ lưu, một quan chức Bờ biển Ngà đưa cho ông chiếc điện thoại và nói: "*Washington gọi ông*". 9 năm Summer nghĩ một chiếc máy điện thoại di động giống như chiếc máy trong chiếc xe ô tô ở Chicagô và hy vọng một ngày nào đó chiếc thuyền độc mộc ở Abidjan cũng gắn một chiếc điện thoại tương tự.

Ý tưởng táo bạo về chiếc điện thoại của Summer có thể trở thành hiện thực nhờ sự thay đổi có ý nghĩa quan trọng và đầu tiên được nuôi dưỡng từ thời kỳ chiến tranh lạnh- đó là thay đổi trong cách chúng ta giao tiếp, liên lạc với nhau. Tôi gọi bước thay đổi này là "***Sự dân chủ hoá công nghệ***" và đó là cái mà ngày càng nhiều người ở nhiều quốc gia với nhiều máy tính cá nhân nối mạng, điện thoại và hệ thống cáp quang, internet có thể đến được với nhau nhiều hơn, nhanh hơn, xa hơn, rẻ hơn rất nhiều so với trước đây. Có một ngân hàng ở Washington, D.C, Valley Spring hiện cung cấp tất cả các dịch vụ tài chính cho khách hàng của mình qua điện thoại và internet. Và quảng cáo sự dân chủ hoá công nghệ bằng khẩu hiệu "**Hãy để chúng tôi đặt ngân hàng trong chính nhà bạn**". Nhờ sự dân chủ hoá của công nghệ, ngày nay chúng ta có thể có một nhà băng ở ngay tại nhà, một văn phòng trong nhà, một tờ báo, một quầy sách, một công ty môi giới, một nhà máy, một công ty đầu tư hay một trường học ngay chính ngôi nhà của mình.

Sự dân chủ hoá trong công nghệ là kết quả của nhiều tiến bộ kỹ thuật cùng diễn ra trong thập niên 80 liên quan tới vi tính hoá, viễn thông hoá, kỹ thuật thu nhỏ, nén và mã số hoá. Chẳng hạn như, những tiến bộ trong công nghệ mạch vi xử lý giúp sức mạnh của vi tính tăng lên gấp đôi chỉ trong vòng 18 tháng trong 30 năm qua, trong khi những tiến bộ trong kỹ thuật nén giúp lưu trữ nhiều dữ liệu chỉ trong một chiếc đĩa vuông, tăng khoảng 60% mỗi năm từ năm 1991. Không những thế, chi phí của khoang chứa này giảm từ 5 USD một megabyte xuống còn 5 UScent, khiến vi tính có sức mạnh lớn hơn và dễ dàng sử dụng hơn từng ngày từng giờ. Và những tiến bộ trong viễn thông hoá làm giảm đáng kể cước phí của một cú điện thoại hay một lần chuyển giao dữ liệu trong khi tốc độ, khoảng cách và lượng thông tin trao đổi tăng mạnh.

Bạn không chỉ gọi điện tới bất cứ nơi nào với giá rẻ mà còn có thể gọi ở bất cứ nơi đâu, qua máy tính xách tay, trên máy bay hay đỉnh ngọn Everest. Đó là nhờ những tiến bộ trong công nghệ thu nhỏ, làm giảm quy mô và trọng lượng máy tính, điện thoại và máy nhắn tin. Ngày nay, chúng có thể vươn tới mọi nơi và mọi người dù có thu nhập thấp cũng mua được. Quảng cáo trên nhật báo *USD Today* của điện thoại di động NEXTEL có tựa: "**Đủ lớn để làm thay đổi cả một ngành công nghiệp. Đủ nhỏ để vừa túi bạn**". Trang quảng cáo giải thích rằng điện thoại di động mới 5,4 ounce của Motorola có những chức năng sau: dạng chữ, số; chuông báo động, pin lâu năm, thư, nhận dạng của người sở hữu, đài số hoá hai chiều, gọi 3 chiều và loa nói. Hay như một câu chuyện trên tạp chí *Golf* hồi tháng 7/1998 có viết các khoá học gôn sẽ bắt đầu lắp đặt hệ thống máy tính Spyder-9000 trên những chiếc xe trượt người chơi ra sân gôn. Hệ thống này cho phép những người điều khiển xe giữ tỷ số, đo số đo iat số hoá, xem lỗ gôn trên băng video, những thủ thuật chơi, đặt bữa trưa, kiểm tra giá chứng khoán và xem tivi. Nó chỉ không làm được một điều duy nhất là đánh vào lỗ gôn thay bạn.

Tất cả những tiến bộ này ngày càng phát triển nhờ công nghệ mã số hoá. Mã số hoá là kỹ thuật hoàn toàn mới mẽ giúp chúng ta thay đổi giọng nói, âm thanh, hình ảnh, nhạc điệu, màu sắc, tranh ảnh, từ ngữ, tài liệu, con số, ngôn ngữ máy tính và những loại hình dữ liệu khác mà bạn có thể nghĩ ra vào bit máy tính và sau đó chuyển tải chúng bằng đường điện thoại, vệ tinh hay cáp quang trên toàn thế giới. Bit máy tính là những phân tử gốc của máy tính và không có ký tự nào khác ngoài 1 và 0. Số hoá có thể làm giảm bất kỳ âm thanh, hình ảnh, con số hay ký tự nào thành các mã số 0, 1 khác nhau và sau đó chuyển tải chúng thông qua các thiết bị viễn thông khác,

những thiết bị này sẽ giải mã những bộ ký tự 1,0 và khôi phục lại như dữ liệu gốc. Nicholas Negroponte, tác giả của kỹ thuật số, đã mô tả một cách sống động kỹ thuật mã số hoá như sau: "Nó như thể chúng ta đột nhiên chế biến món cà phê sữa ướp lạnh và làm khô, ly cà phê sẽ ngon hơn bằng cách thêm nước mà hương vị không khác gì cách pha ngay ở một quán cà phê Ý". Và theo như Negroponte thì chúng ta có thể làm khô và ướp lạnh nhiều thứ hơn bằng cách thay đổi từ nguyên tử tới dạng vật chất lớn hơn từ hình ảnh và âm thanh thành các ký tự 1, 0 và sau đó chuyển đi nhiều nơi với chi phí thấp hơn rất nhiều so với trước đây.

Có thể thấy quá trình này giống như: Mạch vi xử lý và máy tính giống như một cái lò nung có thể chuyển đổi tất cả mọi thứ từ nguyên tử thành một dạng vật chất khác. Vệ tinh, đường điện thoại và cáp quang giống như các ống dẫn dẫn sản phẩm của lò nung ra thế giới. Và vì những ống dẫn này ngày càng tinh vi và phức tạp trong băng chuyền - là thước đo mẫu dữ liệu có bao nhiêu ký tự 1,0 chuyển tải trong thời gian ngắn nên chúng ta có thể sử dụng chúng để chuyển tải nhiều hơn nữa những nguyên tử sau khi đã chuyển thể sang dạng miếng.

Quá trình mã số hoá là trung tâm để hiểu kỹ nguyên toàn cầu hoá ngày nay và biến kỹ nguyên này thành duy nhất, có thể dừng lại trong đôi phút và đưa ra một ví dụ thực tế về cơ chế hoạt động của nó. Đơn giản như việc gọi một cú điện thoại. Bạn nhấc máy lên ở NewYork và quay số điện thoại của một người bạn ở Băng Cốc. Khi bạn nói vào đầu nói của máy, áp lực không khí từ hơi của bạn sẽ đập vào màng ngăn của phần thu phát của máy điện thoại. Sau đó màng ngăn phản hồi ngược trở lại âm thanh của giọng nói. Màng ngăn đó được nối với một nam châm, nối tiếp với một ống xoắn của dây điện. Vì màng ngăn di chuyển nam châm, vùng màng ngăn tạo ra một dòng điện trong dây dẫn. Khu vực màng ngăn dao động theo độ rung của giọng nói và vì thế dòng điện trong dây dẫn cũng dao động theo. Âm thanh phát ra từ miệng bạn được chuyển đổi thành những tín hiệu điện dao động lên xuống như sóng tùy theo mức độ cao thấp của giọng nói. Bạn có thể nhìn thấy nếu có máy hiện sóng.

Chúng ta chuyển thành bit để chuyển tải đi như thế nào? Về cơ bản, bạn có thể tưởng tượng những sóng điện này lên xuống trong một đường kẻ ô. Bạn cắt từng sóng thành những đoạn nhỏ và đo chiều cao của mỗi mặt cắt và sau đó chuyển tải thành số, ấn định là 0 và 1. Chẳng hạn như độ cao của 10 là 11110000 và 11 là 111110000 v.v... Mỗi một số 1 và 0 phiên âm thành một xung lực và kết thành

chuỗi thì được gọi là sóng vuông. Không giống như sóng tiếng, tăng giảm giống như sóng biển và nhạy cảm hơn trước một biến động nhỏ và những những dao động trong quá trình chuyển tải, sóng vuông đơn giản chỉ dao động lên 1 hoặc xuống 0. Rất dễ dàng cho thiết bị nhận giống như một tín hiệu có thể đọc chính xác dữ liệu đó là gì. Tất cả chỉ đơn giản là: Nó tăng hay giảm trái với việc phải nỗ lực đọc sóng. Điều đó giải thích tại sao các bản photo mã số thường rõ nét hơn và tại sao bất kỳ thứ gì cũng có thể chuyển đổi thành một chuỗi các ký tự 1, 0 cho dù là giọng nói phát ra từ miệng bạn, từ máy fax hay máy tính ở NewYork, tự động dịch ra và ở đầu kia nhận được chuỗi 1, 0 tương tự.

Nhưng nếu bạn nói dài và bạn vẫn tiếp tục câu chuyện với người bạn từ Băng Cốc thì sao? Sẽ có rất nhiều xung lực 1 và 0 được truyền đi. Nhờ sự thần kỳ của công nghệ, những ký tự 1 và 0 sẽ được rút ngắn lại. (Chẳng hạn lời bạn nói sẽ được hiển thị là 8x1 và 8x0 thay vì 11111111 hay 00000000). Do đó giọng nói của tôi có thể nén lại thành một miếng rất nhỏ đủ truyền đi. Chúng ta có thể làm được điều này bằng nhiều cách. Đơn giản nhất là phát đi một dòng dao động tại đó ở dạng thô là một vôn đối với các ký tự 1 và 2 vôn đối với ký tự 0. Hay chúng ta có thể chuyển qua cáp quang với dạng tín hiệu. Làm loé sáng đối với ký tự 1 và không sáng với ký tự (một đĩa compact đơn giản là một đĩa nhựa phẳng phủ một lớp nhôm. Chúng tạo thành những lỗ nhỏ đối với ký tự 1 và để bằng phẳng với ký tự 0. Máy đọc nhạc của bạn được chiếu sáng bằng một đèn laze nhỏ trên mỗi đường băng, đọc các ký tự 1 và 0 và sau đó giải mã chúng thành những âm thanh ban đầu phát ra). Hoặc chúng ta có thể sử dụng sóng radio với âm thanh cao là ký tự 1 và thấp là ký tự 0. Bất kỳ loại hình nào mà chúng ta chọn đều cho kết quả tốt mọi nơi, mọi lúc. Trong trường hợp tôi gọi điện tới Băng Cốc, giọng nói của tôi có thể được truyền đi bằng những xung lực qua cáp quang và sau đó những xung lực này sẽ tới Băng Cốc và tại đầu dây bên kia, chúng được trở lại đúng dạng sóng âm thanh ban đầu bằng một thiết bị nhỏ có khả năng giải mã các ký tự 1 và 0 trong một dung lượng nhất định đủ phóng vào ống xoắn trong điện thoại. Khi ống xoắn bị tác động, nó sẽ tạo ra một vùng từ đẩy ra ngoài không khí phát theo giọng nói của tôi.

Vì thế khi tôi nói những tiến bộ trong máy tính hóa, kỹ thuật thu nhỏ, viễn thông hoá và mã số hoá đã dân chủ hoá công nghệ có nghĩa là tôi muốn nói chúng đã khiến cho hàng trăm triệu người trên toàn thế giới có thể nối kết với nhau và trao đổi thông tin, tin tức, kiến thức, tiền bạc, ảnh, thương mại, âm nhạc hay chương trình tivi bằng nhiều cách ở mức độ mà bạn chưa từng chứng kiến trước đây. Khi

đó, nếu bạn sống ở New York, con bạn sống ở Ô-xtrây-li-a và mới sinh một cậu con trai. Con bạn sẽ phải đi ra ngoài, kiếm một chiếc máy ảnh, mua một cuộn phim Kodak và chụp ảnh cháu bé, rửa ảnh, cho vào một chiếc phong bì và gửi thư đi. Nếu may mắn bạn sẽ nhìn thấy cháu trai đầu tiên của mình sau 10 ngày. Còn bây giờ, con bạn có thể chụp ảnh cháu bằng máy ảnh kỹ thuật số, ghi lại trong một chiếc đĩa 3,5 inch, sửa chúng trên máy tính và sau đó gửi cho bạn qua Internet. Vì thế chỉ sau 10 tiếng cháu bé cất tiếng khóc chào đời, bạn có thể nhìn thấy mặt cháu.

Cựu chủ tịch NBC, Lawrence Grossman đã tổng kết sự dân chủ hoá trong công nghệ bằng một câu: "In ấn biến chúng ta trở thành những độc giả. Sao chụp biến chúng ta thành những nhà xuất bản. Ti vi giúp tất cả chúng ta trở thành những nhà quan sát và số hoá biến chúng ta thành những người hát trên đài phát thanh".

Nhận xét của Grossman đã chỉ ra một nhân tố khác khiến toàn cầu hoá ngày nay khác xa với những thời đại trước đó. Ngày nay, chúng ta đều có thể trở thành những nhà sản xuất. Toàn cầu hoá không chỉ là các nước đang phát triển xuất khẩu nguyên liệu thô sang các nước phát triển, các nước phát triển sẽ chế tạo ra những sản phẩm cuối cùng và sau đó xuất khẩu sang các nước đang phát triển. Mà ngày nay, nhờ sự dân chủ hoá trong công nghệ, tất cả các nước đều có thể lắp đặt công nghệ, có nguyên liệu thô, trở thành các nhà sản xuất hoặc các nhà thầu phụ, tạo ra những sản phẩm, dịch vụ cuối cùng tinh vi phức tạp, đan chặt thế giới lại với nhau. Tôi sẽ nói về vấn đề này kỹ hơn ở phần sau. Điều này đủ để lý giải rằng dân chủ hoá trong công nghệ đã biến Thái Lan từ một nước sản xuất gạo lớn nhất thế giới trở thành nước sản xuất xe tải lớn thứ 2 thế giới, là đối thủ của Detroit và trở thành nước sản xuất xe máy lớn thứ 4 thế giới trong vòng 15 năm.

Dân chủ hoá trong công nghệ không chỉ là việc có những chiếc xe hơi hay xe máy dạng nhỏ. Như Teera Phutrakal, một nhà quản lý vốn ở Băng Cốc đã từng nói với tôi: "Tại quỹ chung của chúng tôi, chúng tôi không phải tái đầu tư vào hệ thống bánh mà chúng tôi nhập khẩu nó. Một số công nghệ chúng tôi mua Banker Trust trả cho chúng tôi 1/10. Chẳng hạn như, hệ thống trả lời tự động khi cách nhà đầu tư gọi đến, ấn #1 để tìm hiểu giá trị tài sản của quỹ, ấn #2 để đưa ra các đơn chào hàng và ấn #3 để bán. Nếu bạn muốn mua hay chuộc lại (phần vốn góp của bạn), bạn có thể làm tất cả mọi việc thông qua điện thoại, chuông và còi hiệu. Chúng tôi chỉ cần chờ bên ngoài. Đây là ưu điểm thực sự của toàn cầu hoá. Chúng ta có thể ngồi ở nhà và thoả mãn với những kiến thức mà chúng ta có nhưng ngày nay chúng ta có những công nghệ toàn cầu và dễ dàng tiếp cận được với chúng".

Tôi đã từng ngồi với Geoff Bachr, trưởng nhóm thiết kế mạng cho Sun Microsystems, bàn về vấn đề dân chủ hoá công nghệ và những thiết bị sản xuất sẽ đi đến đâu. Chúng tôi tranh luận về tất cả mọi thứ đằng sau những gì diễn ra ngày nay, những điều mà mọi người chưa nói đến. Chẳng hạn như, Ấn Độ đang nhanh chóng trở thành sân sau của thế giới. Swissair đã dời bộ phận kế toán, gồm cả máy tính, từ Thụy Sĩ sang Ấn Độ để tận dụng lợi thế chi phí nhân công rẻ trả cho thư ký, những nhà lập trình và kế toán viên. Nhờ kỹ thuật số hoá và mạng, Swissair có thể có những nhân viên kế toán ở Bombay cũng dễ như ở Bern. Tạp chí Economist (ngày 16/1/1999) viết, Cơ quan mạng lưới thế giới Airways Anh, đặt tại Mumbai Ấn Độ đã sử dụng một hàng rào phía sau-công việc văn phòng cho công ty mẹ, bao gồm cả việc giải quyết các lỗi bất thường trong hệ thống bảo lưu tự động và giữ nguyên đường bay. "Selectronic, một công ty hai năm tuổi ở Delhi, có được lời chỉ dẫn của một bác sỹ từ một số máy miễn phí (ở Mỹ), ghi âm lại và gửi kết quả trở lại bằng dạng chữ cho một HMO Mỹ". Càng nghĩ lại những gì mà tôi và Bachr bàn luận càng thấy có gì đó thật nguy hiểm.

Bachr cho rằng : Ngày này chúng ta có thể cung cấp các dịch vụ phi thương mại qua mạng như Internet, vì thế không có lý gì những nguồn tin của chính phủ nước bạn cũng sẽ bị tiết lộ". Hãy nghĩ về điều đó - bạn có thể tham gia những hoạt động đặc công và được người Nga chỉ dẫn. Bạn có thể có những người Ấn Độ giúp bạn giữ sổ sách và người Thụy Sĩ giúp bạn điều hành công việc. Bạn có thể có người Đức điều khiển ngân hàng trung ương. Có nhà thiết kế giày người Ý. Có người Anh dạy học cấp trung học và người Nhật dạy phổ thông hay đào tạo ngành nghề.....

Dân chủ hoá tài chính

Sự dân chủ hoá trong công nghệ chắc chắn sẽ hỗ trợ nhiều cho điều thay đổi lớn thứ hai trong thời đại toàn cầu hoá, đó là sự thay đổi trong cách mà chúng ta đầu tư. Tôi gọi đó là "*dân chủ hoá tài chính*". Trong thời kỳ hậu chiến tranh lạnh, hầu hết việc cho vay quốc tế, trong nước hay bảo hiểm đều do các ngân hàng thương mại, các ngân hàng đầu tư và công ty bảo hiểm lớn thực hiện. Thường thì các công ty tài chính lớn này thích cho các công ty kinh doanh có hiệu quả và thuộc diện "đầu tư được" vay vốn. Điều này khiến việc cho vay của ngân hàng không dân chủ. Những ngân hàng làm ăn theo lối cũ rất hạn chế khái niệm con nợ nào là đáng tin cậy và nếu công ty bạn là công ty mới phát, đang huy động vốn thì việc bạn có thể tiếp cận

được vốn vay của ngân hàng hay các công ty bảo hiểm hay không tùy thuộc vào việc bạn có "in" trong ngân hàng hay công ty đó không?. Những thể chế này thường có ban quản lý chậm chạp và những uỷ ban quyết định, những người phòng ngừa rủi ro và phản ứng không nhanh nhạy với những thay đổi của cơ chế thị trường.

Thực chất dân chủ hoá trong tài chính bắt đầu từ cuối thập niên 60 với sự xuất hiện của thị trường chứng từ có giá. Đây là những cổ phiếu mà các công ty phát hành trực tiếp ra thị trường nhằm huy động vốn. Việc hình thành thị trường chứng khoán giới thiệu một số chức năng của thể giới tài chính và phá vỡ sự độc quyền của các ngân hàng. Quá trình này được tiếp tục trong thập niên 70 với việc bảo đảm hoá các tài sản thế chấp. Các ngân hàng đầu tư bắt đầu xích lại gần các ngân hàng, các công ty cầm cố, mua toàn bộ tài sản cầm cố và sau đó nhanh chóng chuyển thành cổ phiếu mệnh giá 1.000 USD mà bạn, tôi và chú Bev của tôi đều có thể mua được. Chúng ta có cơ hội kiếm chút ít lợi nhuận từ lợi tức chứng khoán và lợi tức cũng như giá trị gốc của những cổ phiếu này sẽ được trả hết từ nguồn tiền mặt hàng tháng từ những người trả cho các tài sản cầm cố. Chứng khoán mở cửa cho tất cả các loại hình công ty và các nhà đầu tư những người chưa bao giờ có thể tiếp cận được nguồn tiền mặt huy động vốn trước đây.

Thập niên 80, dân chủ hoá trong lĩnh vực tài chính thực sự bùng nổ, và người đã phá vỡ những rào cản, một người rất thông minh và hoạt bát nhưng cuối cùng lại không giữ được vị trí "*vua cổ phiếu junk bond*", là Michael Milken. Milken tốt nghiệp khoa quản trị kinh doanh và tài chính trường đại học Pennsylvania đã bắt đầu sự nghiệp của mình với công ty môi giới Drexel ở Philadelphia năm 1970. Vào thời điểm đó, không một ngân hàng lớn hay công ty đầu tư nào quan tâm nhiều tới việc kinh doanh bán chứng khoán mức tỷ lệ thấp "junk bond"-loại chứng khoán được các công ty có độ an toàn cao phát hành. Vốn của các công ty này đã giảm về mức ban đầu và không gây được tiếng vang gì. Milken nghĩ các ngân hàng lớn thật ngu xuẩn. Tự tính toán, tham khảo một số lý thuyết nghiên cứu về junk bond và đi đến kết luận: Các công ty không quan tâm tới mức đầu tư phải trả lãi suất cao hơn 5-10% mức thông thường nếu họ muốn có bất kỳ một khoản vay nào. Nhưng thực tế, các công ty này ít phá sản hơn những công ty thuộc tốp cao, chào bán chứng khoán có lợi tức thấp hơn. Vì thế cái gọi là junk bond thực chất là một cơ hội kiếm nhiều tiền nhưng ít rủi ro. Và nếu bạn đầu tư vào nhiều loại junk bond khác nhau và cho dù một vài trong số đó không đem lại hiệu quả thì tổng số tiền lợi tức mà bạn thu về bình quân vẫn cao hơn 3-4% điểm so với loại chứng khoán đảm bảo chắc

chấn mà không mấy rủi ro. Như tạp chí Business Week tháng 3/1995 : Milken, với sự sáng suốt của mình, đang bị đặt vào cho một nhiệm vụ vô cùng khó khăn là thuyết phục cả thế giới vốn đang rất hoài nghi rằng anh ta đã khám phá ra cách đầu tư gần như một bữa ăn trưa miễn phí".

Do các ngân hàng và các công ty đầu tư vẫn còn nhiều hoài nghi và tiếp tục lảng tránh cách kinh doanh này, Milken nhanh chóng chuyển từ các loại chứng khoán junk-bond hiện có từ các công ty loại A sang bảo hiểm toàn bộ thị trường mới chỉ có những thương nhân junk-những công ty đầu rủi ro, những công ty thua lỗ, những công ty mới, những doanh nghiệp mới bước đi vào hoạt động chưa có được khoản tín dụng từ các ngân hàng truyền thống, thậm chí là các công ty tài chính tư nhân, những người muốn thôn tính các công ty khác nhưng chưa huy động được vốn để làm việc đó. Nhờ các mối quan hệ, Milken đã bán chứng khoán junk bonds công ty mình phát hành cho các quỹ tương hỗ, các nhà đầu tư tư nhân, các quỹ trợ cấp lương hưu, những người nhận thấy rằng Milken đúng khi trả cho họ phần nhiều hơn mà rủi ro không lớn hơn. Tạo cho tôi, cho bạn, cho chú Bev của tôi cơ hội có được một phần những thương vụ này để kiếm lợi nhuận. Sự thông minh của Milken không được phổ biến sâu rộng trong thời gian dài. Ngay sau đó, xuất hiện loại chứng khoán cho lợi tức cao được chào bán công khai như cổ phiếu của các công ty. Sự dân chủ hoá trong tài chính cũng diễn ra tương tự trên quy mô toàn thế giới. Trong nhiều thập kỷ, các ngân hàng lớn cho các chính phủ nước ngoài, các quốc gia, các tập đoàn vay một lượng tiền lớn và sau đó ghi sổ các khoản nợ này tương ứng với giá trị cho vay. Điều đó có nghĩa là nếu ngân hàng của bạn cho một quốc gia hay một công ty vay một khoản tiền trị giá 10 triệu USD, khoản tiền ghi trên sổ sẽ là 10 triệu USD sẽ được trả sau, dù quốc gia đó hay công ty đó có hay không có tài sản trị giá 10 triệu USD vào một thời điểm cụ thể. Vì những khoản vay này do các ngân hàng thực hiện và ghi sổ, khi một nước như Mêhicô gặp vấn đề về tài chính, chẳng hạn như đã từng xảy ra năm 1982, do vay của nước ngoài để tiêu dùng trong nước, các ngân hàng sẽ phải gánh chịu vấn đề này. Tổng thống Mêhicô có thể sẽ bay đến NewYork và gọi điện cho 20 ngân hàng lớn nắm giữ khoản nợ nước ngoài của Mêhicô và nói với họ: "Thưa các ngài, chúng tôi đã khánh kiệt. Và ngài biết đấy người ta thường nói là nếu một người đàn ông là chủ sở hữu khoản nợ 1.000 USD của bạn thì đó là vấn đề của anh ta. Và nếu người đó sở hữu khoản nợ 10 triệu USD thì đó lại là vấn đề của bạn. Vì thế, chúng tôi là vấn đề của các ngài. Chúng tôi không thể trả nợ. Do đó các ngài cần phải cắt giảm bớt một số gánh nặng cho chúng tôi, đàm phán lại các khoản nợ và gia hạn thanh toán cho chúng tôi". Các

ngân hàng đồng ý và thực hiện một số việc trong đó có việc gia hạn nợ (thường thì với lãi suất cao hơn). Họ có sự lựa chọn nào? Mêhicô là vấn đề của họ và các ngân hàng Mỹ không muốn triệu tập các cổ đông của mình và thông báo rằng khoản nợ của Mêhicô trong sổ sách hiện nay là 10 triệu USD và tài sản hiện tại của họ chẳng đáng giá trị gì. Tốt hơn là cùng bắt tay với người Mêhicô. Và vì có tới 20 ngân hàng sở hữu phần lớn khoản nợ nên họ có thể cùng phối hợp giải quyết toàn bộ vấn đề trong một phòng họp.

John Page, người sau này trở thành nhà kinh tế làm việc ở Văn phòng Mỹ Latinh của Ngân hàng thế giới đã giải thích cho tôi chính xác sự việc ra sao. Page, người nói tiếng Tây Ban Nha đã bị hạ gục ở Mêhicô năm 1982 khi tham gia vào cuộc họp với Jose Angel Gurria, người sau này là tổng giám đốc của Vụ tín dụng Bộ tài chính Mêhicô. Gurria có khả năng kỳ diệu thuyết phục các chủ ngân hàng nước ngoài từ các ngân hàng lớn từ New York tới những ngân hàng nhỏ ở Tây Texas để các ngân hàng này giãn nợ cho chính phủ Mêhicô.

"Một ngày, tôi đang ở văn phòng của Gurria và chúng tôi nói chuyện với nhau bằng tiếng Tây Ban Nha thì điện thoại đổ chuông. Page cho biết: "Đó là điện thoại của chủ tịch một ngân hàng nhỏ Texas người mà Gurria đã thuyết phục giãn một số khoản nợ cho Mêhicô và ông này đã rất lo lắng khi các báo cáo cho biết nền kinh tế Mêhicô đang gặp vấn đề. Gurria chuyển từ cuộc nói chuyện bằng tiếng Tây Ban Nha với tôi sang nói chuyện với chủ tịch ngân hàng đó bằng tiếng Anh rất trôi chảy. Anh ta nói: "Xin chào Joe, rất vui vì anh gọi điện.... Không, không, đừng lo gì cả. Mọi điều ở đây vẫn tốt đẹp. Tiền của anh an toàn tuyệt đối. Gia đình anh thế nào? Tốt quá. Thế con gái nhỏ của anh thì sao? Cháu vẫn đang đi học phải không?.... Thật vui được nói chuyện với anh. Hãy gọi điện cho tôi vào bất cứ lúc nào. Giữ liên lạc nhé". Và sau đó không quên một cái búng tay, anh ta đặt máy và lập tức quay sang tiếp tục câu chuyện với tôi bằng tiếng Tây Ban Nha. Chỉ trong vòng 30 giây, anh ta đã giải quyết được một vấn đề khó khăn với một nhà đầu tư lớn".

Nhưng sau đó đã xảy ra một câu chuyện khôi hài về đường tiền lên toàn cầu hoá. Đó là thị trường nợ quốc tế được chứng khoán hoá, giống như các công ty của Milken và bạn bè. Điều đó có nghĩa là khi Mỹ Latinh lâm vào một cuộc khủng hoảng nợ vào cuối thập niên 80, Bộ trưởng tài chính Mỹ Nicholas Brady cố giải quyết bằng giải pháp Milkenesque. Năm 1989, các khoản nợ của Mỹ Latinh tại các ngân hàng thương mại lớn được chuyển thành các trái phiếu và những chứng khoán

này được các ngân hàng nắm giữ hoặc bán ra thị trường tự do, cho các quỹ tương hỗ, các quỹ phúc lợi với lãi suất cao hơn lãi suất thông thường. Bỗng nhiên, bạn, tôi và chú Bev của tôi có thể mua được một phần khoản nợ của Mêhicô, của Braxin hay của Argentina một cách trực tiếp hay thông qua các quỹ tương hỗ hoặc các quỹ bảo trợ. Và những trái phiếu này được giao dịch hàng ngày, giá trị tăng lên giảm xuống tùy thuộc vào tình hình kinh tế của mỗi nước. Chúng không chỉ nằm trong sổ sách của các ngân hàng với giá trị tương đương. Nói như Joel Korn, người đứng đầu ngân hàng Mỹ Braxin tại thời điểm đó thì "Việc mà Brady làm thực sự là một cuộc cách mạng. Trước Brady, Bộ Tài chính Mỹ đơn giản chỉ gây sức ép lên các ngân hàng Mỹ và Quỹ tiền tệ thế giới nhằm bảo toàn số tiền của mình sau diễn biến tồi tệ ở các nước Mỹ Latinh. Điều mà Brady làm thực sự là một giải pháp dựa trên cơ chế thị trường, Các ngân hàng được chính phủ Mỹ bảo đảm để mở rộng các khoản vay mới cho Mỹ Latinh với điều kiện các nước này phải cải tổ nền kinh tế. Sau khi mở rộng các khoản vay, thay vì ghi sổ, các ngân hàng chuyển những khoản vay này thành trái phiếu chính phủ và bán ra thị trường. Hàng nghìn người tham gia vào cuộc chơi. Vì thế một quốc gia thay vì chỉ giải quyết cam kết với 20 ngân hàng thương mại lớn thì nay phải giải quyết vấn đề với hàng nghìn cá nhân đầu tư và các quỹ tương hỗ. Điều này giúp mở rộng thị trường chứng khoán, khiến nó trở nên dễ thay đổi nhưng tạo ra một sức ép mới đối với các nước. Mọi người mua, bán chứng khoán hàng ngày tùy thuộc vào tình hình kinh tế. Có nghĩ là họ phải đánh giá tình hình hàng ngày. Và rất nhiều người nước ngoài tham gia mua và đánh giá tình hình kinh tế của Braxin, Mêhicô và Argentina: "Những người nắm cổ phiếu không chỉ là các ngân hàng và vì bị đặt vào trong tình thế phụ thuộc vào các quốc gia này nên họ cảm thấy rằng họ phải cho vay nhiều tiền hơn để bảo toàn các khoản cho vay trước kia. Nếu nền kinh tế của một quốc gia không tốt, những cổ đông sẽ bán ngay trái phiếu của quốc gia đó, tạm biệt và chuyển sang mua trái phiếu của quốc gia khác hoạt động hiệu quả hơn".

Do đó khi Mêhicô rơi vào tình cảnh khó khăn một lần nữa do chi tiêu quá nhiều vào năm 1995 thì tất cả các cổ đông lớn, nhỏ đã bán trái phiếu Mêhicô, khiến chúng rớt giá và Gurrria không thể chỉ gọi điện cho 20 ngân hàng nhờ họ gia hạn và giảm bớt chi tiêu. Khoản nợ của Mêhicô này đã thuộc sở hữu của nhiều người. Và vào thời điểm Mêhicô phải gọi điện cho Bộ tài chính Mỹ nhờ giúp đỡ và Mỹ sẽ cho Mêhicô vay thêm tiền với những điều khoản rất khắt khe, Mêhicô còn phải dùng lượng dầu dự trữ làm tài sản thế chấp. Cách duy nhất mà chính phủ Mỹ cứu vãn Mêhicô bằng tiền ngân sách với điều kiện nền kinh tế nước này tốt như New Mêhicô. Ngay sau

đó, nhiều nền kinh tế đang nổi bắt đầu bán trái phiếu theo cách của Brady sau khi đồng đôla thống trị. Ngày nay, có 16 quốc gia phát hành trái phiếu Brady trị giá gần 150 tỷ USD. Chuyện các chính phủ phát hành trái phiếu không còn là mới đối với các cổ đông nước ngoài vì đã diễn ra nhiều năm nay. Điều mới mẻ ở đây là mức độ mà các trái phiếu này phân tán rải rác trong tay các cá nhân, các quỹ tương hỗ. Đầu thế kỷ, những người tham gia vào buôn bán trái phiếu quốc tế đều giàu có. Hiện nay, với quỹ lương hưu Orange County, một nhân viên bảo vệ ở trường trung học, không chỉ riêng bạn, tôi và chú Bev đều có thể tham gia vào.

Đó là vì có sự dân chủ hoá trong cho vay, ở Mỹ với dân chủ hoá trong đầu tư nhờ cuộc cải cách lương hưu và việc tạo ra tài khoản lương hưu cá nhân 401 (k). Mỹ đang dần chuyển từ một nước mà các công ty bảo đảm lương hưu cho nhân viên thông qua việc đặt ra một quỹ phúc lợi sang một đất nước mà trong đó nhiều công ty hiện chỉ đảm bảo bằng khái niệm "phân phối" và mỗi cá nhân có quyền tự quản lý số tiền của mình, cho nó quay vòng và thu về một khoản tiền lớn hơn. Và với những người sống thọ hơn và hoài nghi liệu an ninh xã hội sẽ ra sao khi họ muốn nghỉ hưu, họ không chỉ sử dụng quỹ tương hỗ và lương hưu này theo cách hiệu quả nhất mà còn có thể quản lý chúng để có thể thu được phần lợi tức lớn hơn. Cha mẹ bạn có thể còn do dự đôi chút liệu nên đầu tư lương hưu của mình vào đâu, bằng cách nào. Hiện nay, nhiều công nhân được đưa cho một danh sách các quỹ với nhiều loại lợi tức và rủi ro khác nhau và họ quay vòng tiền của mình như những con chip hay cò quay, vui mừng vì thành công hoặc kiệt sức vì không được như ý.

Dân chủ hoá trong đầu tư cũng diễn ra mạnh mẽ trên quy mô toàn cầu, khi mà hệ thống tỷ giá hối đoái cố định và những kiểm soát chặt đối với các dòng chảy của vốn được dựng nên từ chiến tranh thế giới thứ 2 tại Bretton Woods dần dỡ bỏ đầu thập kỷ 70. Hiện tại chúng ta có thể quên mất nó nhưng một nhà đầu tư Nhật, Mêhicô hay châu Âu vào thời điểm trước những năm 70 khó có thể mua được chứng khoán hay trái phiếu của Mỹ và ngược lại. Nhưng khi những rào cản này được tháo dỡ, các nước phát triển dần tự do hoá thị trường vốn của mình, mở cửa cho bất kỳ nhà đầu tư nước ngoài nào muốn tham gia và các nước đang phát triển cũng dần dần đi theo xu hướng đó.

Chẳng bao lâu trên thị trường xuất hiện rất nhiều loại chứng khoán khác nhau: trái phiếu Mêhicô, trái phiếu Lebanese, Thổ Nhĩ Kỳ, Nga, Đức hay trái phiếu Pháp. Bạn có thể tự do lựa chọn và mọi người cũng vậy. Ngày càng nhiều nhà đầu tư tư nhân

đầu tư tiền của vào những quỹ hoạt động có hiệu quả, những ông chủ của những quỹ này đầu tư tiền vào các công ty, các quốc gia, nhu cầu càng cao lợi tức càng nhiều. Mỗi một quỹ đều muốn trội hơn những quỹ khác để thu hút được nhiều vốn hơn. Theo nhà kinh tế thị trường Henry Kaufman, năm 1985, tổng số vốn của các quỹ trái phiếu và cổ phiếu của Mỹ chỉ mới đạt mức 100 tỷ USD, chưa đầy 2% tổng giá trị tài chính thuần của các hộ gia đình. Vậy mà hiện nay số vốn của họ đã lên tới hơn 3 tỷ tỷ USD so với 2 tỷ tỷ của các hộ gia đình, tăng 10% về giá trị và mức độ.

Điều quan trọng là một lượng lớn tiền được dùng để chằm ngòi làm bùng nổ việc tiếp quản các công ty ở Mỹ. Tại đây, một lần nữa, một thương nhân nhỏ chưa bao giờ tham gia vào những thương vụ có lời ngẫu nhiên gián tiếp đầu tư của mình vào việc tiếp quản các công ty thông qua việc quỹ lương hưu và quỹ tương hỗ. Thông qua việc tiếp quản (mua một công ty bằng việc mua lượng lớn cổ phần của nó) giúp giám đốc các công ty được đảm bảo hơn đặc biệt là trong trường hợp hoạt động của công ty không có hiệu quả. Quá trình này cũng giúp cho nền kinh tế Mỹ đạt hiệu quả cao hơn vào thập niên 80 và tạo tiền đề cho nước này bước vào kỷ nguyên toàn cầu hoá tốt hơn và sớm hơn các nước lớn khác. Hiệu quả hoạt động của nhiều công ty tăng lên rõ rệt mặc dù một số nhận thấy rằng cuộc sống đang dần bóp nghẹt họ.

Một trong những lý do chính khiến Nhật bản còn quá nhiều các công ty chậm phát triển là vì thị trường tài chính chưa thực sự tự do hoá mãi cho tới cuối thập niên 90. Các ngân hàng lớn của Nhật thống trị nền tài chính vì thế những công ty mới nổi chưa có tên tuổi khó có thể tăng lượng tiền mặt và vốn, việc tiếp quản một công ty cũng không dễ dàng. Thậm chí nếu có diễn ra, những hành động như vậy cũng không nhận được sự đồng tình vì những lý do liên quan tới văn hoá và vì rất nhiều chủ tịch ngân hàng và tổng công ty liên hệ mật thiết với nhau. Hơn nữa, công nhân Nhật bản có rất ít lựa chọn trong hay quản lý tiền lương của mình. Họ không thể chỉ loanh quanh với số tiền của mình, vì thế sức ép đối với các công ty Nhật, các quỹ tương hỗ và các quỹ lương hưu hoạt động theo những chuẩn mực quốc tế cao hơn không lớn. Đó là lý do tại sao Nhật bản có một nền kinh tế thặng dư hơn nhưng ít hiệu quả với sự triệt tiêu sáng tạo của Schumpeter.

Nhờ tự do hoá trong tài chính, chúng ta đã tiến từ một thế giới mà trong đó chỉ một số ngân hàng nắm giữ các khoản nợ không giới hạn của một vài quốc gia sang một thế giới trong đó có rất nhiều chủ ngân hàng cho vay những khoản tiền lớn cho nhiều quốc gia, một thế giới mà một số nhà đầu tư, ngân hàng giàu có cho nhiều

nước vay và đến nay là một thế giới nhiều cá nhân, thông qua các quỹ lương hưu, tương hỗ cho nhiều quốc gia vay một lượng tiền lớn.

Dân chủ hoá thông tin

John Burns là chủ bút của thời báo New York ở New Delhi cuối thập niên 90. Tôi đã có cuộc gặp với ông vào mùa hè 1998 khi mà các trận đấu tranh World Cup đang diễn ra và Burns đang theo dõi các trận đấu trên TV. Một buổi sáng, Burns nói với tôi: “Chúng ta có bốn chảo vệ tinh trên mái nhà (ở New Delhi), tiêu tốn hàng nghìn đôla mỗi năm. Đó là vì chúng ta đang duy trì một toà soạn ở đây. Nhưng tôi vẫn rất buồn vì dù có những vệ tinh này song tôi không thể bắt được một kênh truyền hình nào của Ấn Độ, những kênh đang phát các trận bóng World Cup. Có thể là do ảnh hưởng của thời tiết và những chảo vệ tinh này cần phải điều chỉnh lại và có một người có thể làm được việc đó. Tôi đã phàn nàn về điều này vào mỗi bữa sáng và đầu bếp của chúng ta Abdul Toheedm 71 tuổi trước đây là thợ đánh giày của một viên tướng người Anh ở Ấn Độ, nói với tôi rằng “Tôi không biết ông buồn vì điều gì. Tôi có thể xem tất cả các kênh ở TV nhà tôi. Ông thật phung phí thời gian và tiền của vào mấy chiếc chảo vệ tinh. Hãy đến nhà chúng tôi”. Abdul Toheedm và vợ sống trong một khu nhà nhỏ đằng sau toà nhà của chúng ta. Khi tôi tới đó, vợ anh ta đang nghe đài BBC. Tôi nói với anh ta “Cô ấy đang làm gì thế? Cô ấy không nói được tiếng Anh cơ mà”. Anh ta trả lời tôi “Cô ấy đang học”. Sau đó anh ta đưa cho tôi chiếc điều khiển và khiến tôi rất ngạc nhiên khi chuyển dần từ kênh 1 tới kênh 27. Anh ta có thể bắt sóng được đài Trung Quốc, Pakistan, Ô-xtrây-li-a, Italy, Pháp - tất cả các kênh này đều có thể tự do lựa chọn mà chỉ phải trả 150 rupee một tháng (khoảng 3,75USD). Trong khi đó, với tất cả các ăng ten chảo của chúng ta, tôi chỉ xem được 14 kênh. Một số người bạn của anh ta có hệ thống cáp riêng chạy song song với cáp điện thoại và chạy qua nhà anh ta, đằng sau toà nhà của chúng ta. Những đường cáp này đều không phổ biến và không hợp pháp nhưng anh ta hiện đang được sống trong một thế giới cáp quang và vợ anh ta đang học tiếng Anh. Trong khi đó, tôi lại không thể xem được một kênh truyền hình nào của Ấn Độ”.

Câu chuyện của Burns là minh chứng cho sự thay đổi thứ ba trong thời đại toàn cầu hoá-một sự thay đổi mà chúng ta có thể nhận thấy trong thế giới ngày nay. Tôi gọi sự thay đổi này là “*dân chủ hoá thông tin*”. Nhờ những chiếc ăng ten chảo, Internet và tivi, ngày nay, chúng ta có thể xem, nghe, quan sát hầu như tất cả mọi thứ.

Bước đột phá này bắt đầu từ toàn cầu hoá vô tuyến. Hầu như trong suốt thời kỳ chiến tranh lạnh, truyền hình và đài phát thanh chưa phát triển vì quang phổ và công nghệ truyền phát thời kỳ đó còn hạn chế. Chính phủ các quốc gia hoặc trực tiếp nắm hầu hết việc truyền phát tin hoặc quản lý rất chặt. Chuyển biến mới bắt đầu ở Mỹ với phát minh truyền hình cáp, một công nghệ có thể truyền phát nhiều kênh hơn công nghệ phát sóng trên không. Sau này, như *The Economist* đã từng viết “thập niên 80, truyền hình đa kênh bắt đầu lan rộng ra toàn thế giới. Nhà cung cấp chính có thể giảm chi phí cung cấp bằng vệ tinh - một công nghệ đã từng giúp Liên bang Xô viết và Mỹ tiến hành trinh thám theo cách ít tốn kém chi phí, truyền qua tín hiệu vô tuyến.

Ban đầu, chỉ có những hệ thống cáp quang lớn mới có thể xây dựng ăng ten và chuyên thành những tín hiệu vệ tinh, nhưng nhờ sự dân chủ hoá trong công nghệ và đặc biệt là nhờ kỹ thuật thu nhỏ, hàng triệu người trên toàn thế giới có thể kéo những tín hiệu này vào một chiếc vệ tinh nhỏ kích thước như chiếc bánh pizza. Đột nhiên, những rào cản trong lĩnh vực truyền phát thanh được dỡ bỏ và rất nhiều độc giả có thể tiếp cận được với thông tin. Khi truyền hình kỹ thuật số xuất hiện và phát triển, các hãng thông tấn có thể cung cấp cho khán giả không chỉ là 5 hay 50 kênh mà là 500 kênh. Và với sự phát triển mạnh mẽ của truyền hình và Internet, ngày càng có nhiều người có thể kể chuyện của mình qua truyền hình và ngược lại, đồng thời truyền nhận thông tin qua máy tính cá nhân ở nhà.

Cuối cùng, nhờ những phát minh công nghệ tiên tiến, bạn sẽ có trong tay những chiếc đĩa DVDs, những chiếc đĩa video kỹ thuật số thay vì băng hình. DVDs là những chiếc đĩa CDs nhỏ, có kích cỡ như chiếc bánh, rộng khoảng 5 inches nhưng có thể chứa đựng cả một bộ phim dài với chất lượng âm thanh nổi bằng nhiều thứ ngôn ngữ. Bạn có thể xem trên chiếc máy tính xách tay hoặc đầu video hệ palm. Tôi nhớ lần quay trở lại thăm vịnh Ba Tư cuối thập niên 70. Hải quan ở đó đã sử dụng súng trường có đường rãnh nhỏ để kiểm tra hành lý của hành khách, đảm bảo rằng họ không mang theo bất kỳ băng hình đồi trụy hay phản động nào. Tôi cũng muốn thử xem họ có tìm ra chiếc DVD nào trong cặp xách của mình không.

Những ngày mà các chính phủ có thể hoàn toàn cô lập người dân nước mình khỏi thông tin về cuộc sống bên ngoài biên giới quốc gia mình hoặc ngoài ngôi làng nhỏ bé của mình đã qua. Cuộc sống bên ngoài có thể không vô giá trị và tồi tệ nhiều như người ta nghĩ. Và bên trong cuộc sống có thể không thể tuyên truyền rộng và tốt

đẹp hơn (Even Truman cuối cùng cũng đã khám phá ra thế giới thật bên ngoài, trên The Truman Show). Thập niên 80, có một câu chuyện về việc một lần Liên Xô cho đăng tải bức tranh ở Pravda về người nghèo chờ cứu tế ở Mỹ. Bức tranh mô tả một nhóm người ở Manhattan đang xếp hàng chờ cứu tế của tiệm bánh và các món ăn Zabar mở cửa vào sáng thứ 7. Đừng nghĩ là ngày nay không có những cảnh như vậy, thậm chí ngay cả ở Trung Quốc.

Ngày 4/12/1998, Trung Quốc đã kiện một thương nhân máy tính với tội danh “phản tử chống đối” vì đã đưa các địa chỉ e-mail của Trung Quốc lên một tờ báo điện tử bằng tiếng Trung ủng hộ dân chủ. Tòa án trung thẩm ở Thượng Hải đã thụ lý vụ việc kiện Lin Hai với tội phá hoại khi đưa 30.000 địa chỉ của những người sử dụng máy tính lên tờ VIP Reference, một tờ báo mà các phần tử chống đối Trung Quốc phát hành ở Mỹ. Chủ biên tờ VIP Reference đã phát biểu trên thời báo Los Angeles (4/1/1999) như sau : “Chúng tôi dự định sẽ phá huỷ hệ thống kiểm soát của Trung Quốc qua Internet. Chúng tôi tin rằng những người Trung Quốc cũng giống như người dân ở các quốc gia khác, xứng đáng có quyền hiểu và tự do bày tỏ thái độ”. Bài báo trên tờ tạp chí điện tử với 250.000 địa chỉ thư điện tử của những người Trung Quốc lục địa như một lời chế nhạo đối với các nhà lãnh đạo Trung Quốc. Các quan chức cấp cao của Đảng Cộng sản Trung Hoa có một bản tổng hợp tin hàng ngày, được chuẩn bị để họ chỉ đọc lướt qua và từ đó lắp ghép với tin tức thực tế. Nó được gọi là “Tin tham khảo”. Theo The L.A Times, các chủ bút của VIP Reference coi tạp chí điện tử của họ là cái đem lại những thông tin xác thực cho các nhà lãnh đạo cấp cao thực sự của Trung Quốc – “những người bình thường”. Chuyện tương tự cũng xảy ra trong lĩnh vực tài chính. Một công ty Internet thành lập ở Chicago năm 1998 có tên China Online đã sử dụng những thông tin nội bộ Trung Quốc để tìm hiểu thị trường và nhiều thông tin khác. Họ chuyển những thông tin này tới Chicago qua Internet và sau đó China Online phát những thông tin đó ngược trở lại Trung Quốc cũng qua Internet. Trong số những thông tin mà China Online đưa ra có thông tin hàng ngày về tỷ giá hối đoái giữa đồng nhân dân tệ với đồng đô la trao đổi trên chợ đen tại các thành phố lớn. Các phóng viên của tờ báo hàng ngày tới thị trường kiểm tra tỷ giá qua các thương nhân buôn bán ngầm và chuyển tin sang Chicago. Đây là những dữ liệu rất hữu ích cho bất kỳ người nào muốn làm ăn kinh doanh ở Trung Quốc, đặc biệt là làm ăn với người Trung Quốc. Đó là những thông tin mà chính phủ Trung Quốc không bao giờ cung cấp cho người dân nước mình cũng như cho thế giới nhưng đến giờ phút này họ không thể ngăn chặn được sự việc.

Ở Nam Teheran, một vùng lân cận thủ đô Iranian rất nghèo, một số gia đình có TV và một số không có. Khi tôi tới Teheran năm 1997, tôi nhận thấy rằng một số trong những người có TV ở Nam Teheran thường đặt một vài cái ghế và bán vé vào mỗi tuần khi xuất hiện chương trình vô tuyến của Mỹ được nhiều người ưa thích (thủ qua vệ tinh). Chương trình ưa thích này là Baywatch, một chương trình của miền Nam California, trong đó tất cả phụ nữ đều mặc bikini và có số đo 36-24-36. Chính phủ Iran cấm lắp chảo vệ tinh và vì thế những người bạn Iran của tôi đã phải giấu dưới những chiếc dây phơi quần áo hay nguy trang như những bụi cây ở ngoài ban công.

Tôi đảm bảo rằng Tổng thống của một nước đang phát triển như Malaysia có thể đứng trước người dân và nói “Thưa đồng bào, chúng ta đang dừng vận động theo hệ thống toàn cầu hoá. Chúng ta đang tạo ra những bức tường mới và lại đặt ra những kiểm soát vốn. Nền kinh tế của chúng ta sẽ ít bị tổn thương, dao động nhưng sẽ tăng trưởng chậm hơn vì chúng ta không quan hệ với các quốc gia khác. Vì thế, nếu bạn không thuộc tầng lớp trung lưu, bạn có thể sẽ phải chờ đợi một phép màu”. Nhưng khi tổng thống nói với một vài người tại một ngôi làng bên ngoài thủ đô họ sẽ phản đối “Nhưng, thưa Tổng thống, tôi đã xem Baywatch từ năm năm nay. Theo ý ông thì tôi sẽ không được xem nó nữa phải không? Không thể giới Disney? Không bikini?”. Chính phủ các nước muốn né tránh toàn cầu hoá không chỉ phải chứng minh đường lối của họ vẫn có thể cải thiện đời sống của dân chúng mà điều quan trọng hơn là phải thực hiện nó trong một môi trường mà ở đó chúng ta đều biết người khác sống như thế nào?

Chúng ta có thể nhìn vào cửa sổ nhà người khác. Và mọi người đều không hài lòng chấp nhận một cuộc sống thua kém hơn hàng xóm của mình. Với việc thu hẹp một thế giới, toàn cầu hoá chỉ cho mọi người biết đằng trước và đằng sau họ ra sao?

Một người bạn của tôi Laura Blumenfeld, cây viết chính của The Washington, người đã ở Trung Đông trong thời gian nghiên cứu một cuốn sách về thù hận đã tới Syria cùng với mẹ mình vào mùa xuân 1998. Cô ấy kể cho tôi câu chuyện sau : “Mẹ tôi và tôi thuê một người hướng dẫn, dẫn chúng tôi đi vòng quanh Damascus. Tên anh ta là Walid. Sau một hồi chúng tôi nói với anh ta là chúng tôi đến từ Isarel. Anh ta nói rằng anh ta thích ngồi ở văn phòng vào buổi tối, ở đó có lắp một chảo ăngten và anh ta có thể xem được đài truyền hình Isarel. Theo như lời anh ta mô tả, tôi hình dung người đàn ông này ngồi trong căn phòng tối, mắt mở to nhìn như thoi miên xem những hình ảnh về những con người mà anh ta ghét nhưng lại muốn xem và

ghen ty. Tuy nhiên anh ta cho biết trong tất cả những gì mà anh ta xem được ở đài Isarel thì điều thực sự làm anh ta bực mình là những hộp sữa chua. Thực tế là ở Isarel sữa chua được đựng trong những chiếc hộp có nhiều màu sắc - hồng và cam giống như ở Mỹ trong khi ở Syria chúng chỉ được đựng trong những chiếc hộp màu đen hoặc trắng. Thậm chí trông rất chán nản, một ngày khi đang đi trên đường phố, Walid chỉ cho chúng tôi thấy những hộp sữa chua ở Syria. Anh ta nói với chúng tôi "Những chiếc bánh bột ngô nướng ở nước tôi khi cho vào sữa sẽ mềm ra trong khi tôi thấy (trên các chương trình tivi của Isarel), bánh của họ vẫn cứng và giòn, không hề bị mềm nhũn". Không nhắc tới Gold Heights, điều thực sự khiến Walid bận tâm là những chiếc bánh bột ngô nướng và hộp sữa chua của Isarel. Một ngày anh ta nói với chúng tôi "Thật không công bằng, chúng tôi tụt hậu hơn người Isarel tới một trăm năm và gần đây họ mới tiến bộ".

Dân chủ hoá thông tin cũng làm thay đổi thị trường tài chính. Ngày nay, các nhà đầu tư không chỉ mua và bán chứng khoán, trái phiếu ra toàn thế giới mà còn có thể thực hiện việc mua và bán này thông qua máy tính ở nhà. Những trang web môi giới trên Internet có thể cung cấp cho họ thông tin và các công cụ phân tích để thực hiện các giao dịch mà không cần phải trả phí hay gọi điện cho một nhà môi giới nào. Chủ tịch của NASDAQ International, John T. Wall ước tính trong vòng 10 năm 70% giao dịch chứng khoán của công ty sẽ được thực hiện bằng máy tính ở nhà có nối mạng Internet. Càng nhiều người làm như vậy, họ càng cần nhiều thông tin và công cụ phân tích về các nền kinh tế và các công ty khác nhau và càng dễ kiếm tiền, thua lỗ thuộc về những người kém và phần thưởng giành cho những người tài giỏi. Wall nói với tôi : "Chúng tôi đã mở một văn phòng ở Luân Đôn để tiến hành kinh doanh quốc tế từ năm 1985 và mọi người ở đó nói với chúng tôi rằng "Chúng tôi thích những chứng khoán của ông nhưng chúng tôi không có được thông tin nào về nó". Vì thế năm 1986, chúng tôi mở một trang web. Điều đầu tiên chúng tôi đặt trên Website này là một hộp thoại, bạn có thể kích chuột vào đó để biết về công việc uỷ thác giao dịch, các loại chứng khoán. Bất kỳ ai dù ở bất cứ nơi đâu cũng có thể truy cập vào những thông tin mới nhất của công ty mà bạn muốn đầu tư. Sau đó chúng tôi có một hộp thoại khác để bạn vào, trong đó có danh sách 3.500 công ty với đầy đủ báo cáo tài chính mới nhất của họ. Bạn không cần phải phụ thuộc vào nhà môi giới nào".

Charles Schwab, một công ty môi giới chiết khấu bắt đầu một chương trình quảng cáo vào cuối năm 1998 với hình ảnh một bà nội trợ đang rất tự hào về việc mua bán

trên mạng và làm cách nào có thể lấy được hết tất cả các thông tin cô ta cần từ trang Web của Schwab. Trong chương trình quảng cáo, người phụ nữ có tên là Holly đó nói rằng "Cách đây vài năm, tôi được mời tham dự một hội đầu tư của phụ nữ có tên là "Grow Now". Thực sự là chúng tôi phải làm việc vất vả với những con số. Sau đó chúng tôi bàn bạc, nhất trí và tiến hành trao đổi. Đúng là mọi thứ tôi cần đều có ở Trung tâm phân tích trên Schwab.com. Các báo cáo ngành, thông tin về quản lý, dự báo sẽ giúp bạn cách đánh giá các loại chứng khoán".

Chẳng mấy chốc, tất cả mọi người đều có thể có vị trí trên Sàn giao dịch chứng khoán New York. Và đến năm 2001, thậm chí bạn không cần ngồi xuống vì bước tiến triển tiếp theo sẽ giải phóng mọi người khỏi máy tính để bàn, chúng ta có thể nối mạng bằng những chiếc máy điện thoại di động thông minh không dây và những chiếc máy tính cầm tay.

Những trang Web của Schwab, NASDAQ và những trang khác giống như vậy thực sự giúp cho dân chủ hoá tài chính, công nghệ và thông tin gắn kết với nhau, thể hiện mức độ toàn cầu hoá trong lĩnh vực tài chính. Mùa thu năm 1997, Thời báo New York đã quảng cáo về E*Trade-một trang Web kinh doanh. Mục quảng cáo dài hai trang có một thông điệp nổi bật "*Giấc mơ của nhà đầu tư, ác mộng của nhà môi giới*, giới thiệu trang web mới E*Trade, một trung tâm tài chính với hơn 10X nghiên cứu, nhiều công cụ, nhiều sức mạnh. Bạn có thể đầu tư vào chứng khoán, vào các hợp đồng quyền lựa chọn và hơn 4.000 quỹ tương hỗ. Thiết lập và lưu lại danh mục đầu tư. Tiến hành giao dịch ngày đêm - trực tuyến hoặc qua điện thoại-với chi phí thấp 14,95 USD. Trợ giúp đầu tư tự do và đào tạo, như các công ty hiện thị quỹ tương hỗ. Niềm yên tự do thời gian thực tế vì thông tin cũ là thông tin tồi. Cung cấp thông tin. Đồ thị. Phân tích từ các nguồn tin hàng đầu. Và cách thức giữ an toàn, bảo mật, sử dụng công nghệ mật mã Internet *Hiện nay đang mở tự do cho tất cả mọi người, 24/24 giờ, đăng ký, tiến hành nhanh, ngay lập tức, một ngày nào đó tất cả mọi người sẽ đầu tư theo cách này*".

Tôi đoán nếu quảng cáo trên TV chương trình quảng cáo sẽ là "*E*Trade, sức mạnh nằm trong tay bạn*".

Hội chứng thiếu khả năng miễn dịch vi mạch MIDS

"Sớm muộn gì thì mọi chuyên chế sẽ không còn tồn tại"

Những người khur khur áp đặt cho khách hàng của mình sẽ sớm thất bại.

- quảng cáo trên Tờ Bưu điện Washington về Star Power, nhà cung cấp dịch vụ Internet, cáp và điện thoại mới, cạnh tranh với Bell Atlantic.

Đến đây một số người sẽ nói: "Này, Friedman, những thay đổi trong cách mà mọi người liên lạc, đầu tư và nhìn nhận thế giới mà anh nói là tạo nên toàn cầu hoá có thể sẽ tốt và tốt cho các nước phát triển, thế phần còn lại của thế giới này thì sao? Anh nói thế nào về việc toàn cầu hoá diễn ra trên quy mô toàn cầu trong khi một bộ phận lớn dân chúng vẫn phải sống ở những ngôi làng không hề có điện thoại, và chưa bao giờ chạm tay vào máy tính hay gửi một bức thư điện tử?"

Đúng là hiện nay toàn cầu hoá không phải là quá trình diễn ra trên quy mô toàn cầu bởi chúng ta vẫn còn rất rất xa với thế giới mà trong đó mọi người đều trên mạng (mặc dù mỗi tuần có thêm khoảng 300.000 người sử dụng Internet mới). Nhưng về căn bản toàn cầu hoá vẫn là sự kiện có tính toàn cầu khi mà hiện nay mọi người dù trực tiếp hay gián tiếp đều cảm nhận được sức ép, áp lực và những cơ hội buộc phải thích nghi với sự dân chủ hoá trong công nghệ, tài chính và thông tin-phần chủ chốt của hệ thống toàn cầu hoá. Như Chen Yuan, phó thống đốc Ngân hàng trung ương Trung Quốc đã từng nói với tôi: "Mỗi quốc gia đều có phần kém phát triển. Thậm chí ngay cả ở Mỹ bạn có thể lái xe về phía Nam từ Washington tới Virginia và vẫn tìm thấy một vài ngôi làng nằm sâu bên trong, vùng sâu và miền núi. Nhưng bạn không thể nói rằng tại đây không diễn ra quá trình toàn cầu hoá. Trung Quốc cũng vậy".

Quả thế thật. Nếu một nơi nào đó nằm ngoài biên giới của toàn cầu hoá thì đó là ngôi làng ở Gujialingzi, một thôn nhỏ ở vùng Đông Bắc Trung Quốc, phía Bắc của Bắc Triều Tiên. Tôi đến thôn này vào mùa đông năm 1998 cùng với một đội thanh tra quốc tế tới để giám sát các cuộc bầu cử ở nông thôn Trung Quốc. Nhưng thực sự tôi có một lý do không nói ra. Tôi muốn xem toàn cầu hoá diễn ra như thế nào ở bên ngoài biên giới, bên ngoài hệ thống và tôi đã khám phá ra một vài điều căn bản trong chuyến đi. Tôi không thể ở đó, không thể vượt ra khỏi biên giới và không thể đứng bên ngoài hệ thống - một hệ thống mà ngày nay cũng đã lan rộng tới những ngôi làng vùng Đông Bắc Trung Quốc. Khi đội giám sát của chúng tôi tới

Gujialingzi, hầu như tất cả các cử tri đều đã tụ họp đông đủ ở trong sân. Họ tụ họp tại đó để lắng nghe hai ứng cử viên chức trưởng thôn phát biểu. Đó là một nơi rất nghèo và những phòng học rất bẩn. Tỉnh này nằm ở Cát Lâm-trung tâm của vành đai công nghiệp Trung Quốc trước đây giờ chỉ còn là một vành đai ốm yếu vì các doanh nghiệp nhà nước không đủ sức cạnh tranh toàn cầu và chính phủ Bắc Kinh không thể trợ cấp cho những nhà máy này hay trợ cấp xã hội như trước đây vẫn thường làm. Có lẽ đó là lý do tại sao khi hai ứng cử viên phát biểu vận động họ bày tỏ quan điểm như thể đang là thị trưởng của một thị trấn thép miền Trung Ohio.

Người đầu tiên phát biểu đã từng giữ chức vụ trưởng thôn trước đây, Li Hongling. Đây là một vài trích dẫn bài phát biểu của ông: "Chào bà con, bà con có khỏe không? Để tôi nhắc lại cho mọi người nhé tôi năm nay 47 tuổi, là một đảng viên Đảng Cộng sản đã tốt nghiệp phổ thông trung học. Tôi muốn làm một việc gì đó tốt đẹp cho làng ta. Như mọi người biết đấy, tôi đã giúp làng vượt qua khó khăn của cuộc Cách mạng Văn hoá. Bất kỳ chỗ nào mọi người cũng có thể nhận thấy công sức của tôi. Tôi đến thăm từng nhà. Tôi lắng nghe ý kiến của từng người. Tôi không bao giờ dùng tiền của dân làng vào các bữa tiệc. Tôi có gắng giải quyết mọi việc đúng theo pháp luật. Tôi hứa là sẽ cải thiện cơ sở vật chất của trường học và tăng thu nhập cho mọi người. Nếu được bầu, tôi sẽ mang rau của chúng ta tới thị trấn một cách nhanh nhất. Tôi sẽ cải thiện tình hình đoàn kết trong nội bộ làng ta. Chúng ta cần nhiều cây, và cũng cần cáp quang để mọi người có thể có điện thoại. Dưới sự lãnh đạo của Đảng, tôi sẽ gắng sửa chữa những sai lầm của chúng ta. Đây là cam kết của tôi với các bạn".

Sau tràng vỗ tay lịch sự, đối thủ của ông ta, LinFu, bước lên bục và phát biểu: "Lời đầu tiên tôi muốn nói với các bạn là ngày mai sẽ là ngày Quốc tế phụ nữ và tôi muốn bày tỏ lời chúc mừng tới tất cả các phụ nữ. Tôi năm nay 51 tuổi đã tốt nghiệp phổ thông trung học. Tôi là chủ một quầy sữa đậu và tôi yêu làng của chúng ta. Tôi yêu tất cả các bạn. Sự nghèo đói của các bạn là nỗi hổ thẹn của tôi. Dưới sự dẫn dắt của Đảng, tôi sẽ tạo nên một trang sử mới cho nơi đây. Tôi hứa sẽ giảm bớt tình trạng cờ bạc, mại dâm ở làng ta và tạo ra nhiều cách kiếm tiền mới. Tôi sẽ không kiêu ngạo. Tôi sẽ cắt giảm ngân sách làng để tiết kiệm tiền của dân làng. Tôi sẽ không nhận hối lộ thậm chí nếu cấp trên từ thành phố tới đây, tôi sẽ không đãi tiệc linh đình. Chúng ta tổ chức quá nhiều tiệc tùng, tôi không tham dự một bữa tiệc hay uống một giọt rượu nào trong 10 năm qua. Tôi sẽ bảo vệ tiền của mọi người. Không một quan chức nào của làng được phép dùng tiền của làng đi ra thành phố.

Tôi sẽ mang công nghệ tới đây. Tôi hứa sẽ đem công nghệ làm sữa đậu tới cho tất cả mọi người. Tôi sẽ cho khoan nhiều giếng nước. Cách mạng văn hoá đã làm cuộc sống của chúng ta mất đi 10 năm. Chúng ta cần phải suy nghĩ để tìm ra cách làm giàu. Tôi sẽ không là người tư tưởng hệ. Như Đặng Tiểu Bình đã nói: "Mèo đen hay mèo trắng điều đó không quan trọng miễn là bắt được chuột. Nếu bạn ngu dốt bạn sẽ không thể xây dựng được một nền kinh tế xã hội. Và tôi sẽ quan tâm tới tất cả các cử nhân những người không có đủ tiền để cưới vợ. Tôi sẽ giúp các bạn trở nên giàu có. Chúng ta hãy cùng sát cánh bên nhau".

Trong khi dân làng bỏ phiếu và chờ đợi công bố kết quả, tôi đi tới một vài điểm bầu cử và hỏi ngẫu nhiên một số người xem họ thích bài phát biểu nào nhất. Một người mổ thịt đội chiếc mũ màu xanh bước ra khỏi đám đông và bày tỏ nỗi niềm: "Khi một ứng cử viên nói là anh ta chưa tới một nhà hàng nào. Tôi tin anh ta. Không được tổ chức tiệc tùng khi cấp trên từ thành phố tới. Chúng tôi phải chấm dứt việc đó".

Một người dân khác phụ hoạ theo: "Họ đang tạo ra một chính phủ nhỏ ở Bắc Kinh. Họ cũng phải làm việc đó tại đây... Và ông ta nói đúng, chúng tôi cần phải có cáp quang, chúng tôi không có điện thoại".

"Thế anh biết gì về cáp quang?" Tôi hỏi anh ta.

Anh ta trả lời "Tôi không biết mà chỉ nghe nói về nó".

Tại ngôi làng bên cạnh, HengDao tôi cũng nhận được những phản ứng tương tự sau khi nghe các bài phát biểu vận động tranh cử. Người đang giữ chức vụ trưởng thôn, Jiang Ying nói với dân làng: "Tôi đã cố gắng hết sức trong quá trình lãnh đạo để đưa làng ta ngày một giàu có. Thu nhập hàng năm của chúng ta hiện nay đạt 2.300 tệ một năm. Ngân sách đã nhỏ đi rất nhiều và trong nhiệm kỳ của tôi chúng ta đã cách chức nhiều cán bộ. Nếu được bầu, chúng ta cần phải chú trọng vào khoa học và công nghệ mới áp dụng vào sản xuất nông nghiệp, cần có nhiều doanh nghiệp và đẩy mạnh công cuộc làm giàu vì toàn thế giới đang trở thành một thị trường lớn cho tất cả mọi người".

Tôi hỏi anh ta lấy thông tin đó ở đâu khi cả làng chỉ có một cái điện thoại. Anh ta trả lời: "Tôi đọc báo. Tôi nghe đài... Chúng tôi có một nhà máy sản xuất khung cửa sổ. Hiện tại sản phẩm chỉ được bán trong nội bộ làng như nhiều người bảo rằng nếu

chúng tôi cải tiến chất lượng, chúng tôi có thể bán được ra nước ngoài, kiếm được nhiều tiền hơn”.

Vậy, toàn cầu hoá có phải là một quá trình không có tính toàn cầu?

Đừng tin trong một giây. Tip O'Neill đã sai. Tất cả các hoạt động chính trị đều không phải là hoạt động nội bộ mà có tính toàn cầu. Không phải tất cả các quốc gia đều cảm thấy mình là một phần của hệ thống toàn cầu nhưng tất cả các quốc gia dù trực tiếp hay gián tiếp đều đang tiến hành toàn cầu hoá và hình thành nên hệ thống này. Và đó là lý do tại sao đó không phải là một sự kiện lịch sử như Đông Đức, Liên Xô cũ, chủ nghĩa tư bản châu Á, các ngành sở hữu quốc doanh Braxin, chủ nghĩa cộng sản Trung Quốc, General Motor và IBM, tất cả hoặc sụp đổ hoặc buộc phải tái cơ cấu trong cùng một thời điểm. Đó là vì cùng chịu áp lực căn bản do sự sụp đổ của bức tường Berlin và những bức tường khác được dựng nên trong thời kỳ chiến tranh lạnh. Tất cả đều mắc phải một chứng bệnh và tôi gọi là *Hội chứng thiếu khả năng miễn dịch vi mạch* hay MIDS. Thiếu khả năng miễn dịch vi mạch là một loại bệnh chính trị của kỷ nguyên toàn cầu hoá. Nó có thể tấn công bất kỳ một công ty hay một quốc gia nào, lớn hay nhỏ, Đông hay Tây, Nam hay Bắc. Nếu viết vào từ điển y học, thì MIDS được mô tả như sau:

“MIDS: một loại bệnh dịch có thể làm đau bất kỳ một hệ thống xơ cứng, béo phì, thừa cân nào trong thời kỳ hậu chiến tranh lạnh. Thường xuất hiện ở các quốc gia và các công ty, được chứng nhưng không phản ứng với những thay đổi liên quan tới vi mạch và dân chủ hóa trong công nghệ, tài chính và thông tin - những thứ sẽ giúp cho quốc gia, công ty đó tạo nên sự phát triển nhanh nhạy hơn, thị trường linh hoạt hơn, thông thoáng hơn, đạt hiệu quả cao hơn”. Hội chứng thiếu khả năng miễn dịch vi mạch xảy ra khi quốc gia hay công ty bạn không có khả năng tăng năng suất, lương, đời sống, tri thức và khả năng cạnh tranh, phản ứng chậm chạp trước những thay đổi của một thế giới không ngừng biến động. Các quốc gia, các công ty nhiễm MIDS có xu hướng đi theo những mô hình của thời kỳ chiến tranh lạnh-theo đó một hay vài người đứng đầu nắm toàn bộ thông tin, đưa ra mọi quyết định và tất cả mọi người cấp thấp hơn đơn giản chỉ thi hành theo các quyết định đó, chỉ biết đến những thông tin cần cho công việc của mình. Phương thức chữa trị duy nhất cho loại bệnh này là “dân chủ hoá thứ 4”. Đó là dân chủ hoá trong hoạch định chính sách và dòng chảy thông tin, dân chủ hoá quyền lực theo đó cho phép nhiều người ở quốc gia, công ty bạn được chia sẻ kiến thức, kinh nghiệm và sáng kiến một cách nhanh hơn.

Điều đó giúp họ theo kịp với một thị trường trong đó khách hàng luôn đòi hỏi sản phẩm và dịch vụ có giá rẻ hơn phục vụ lợi ích của riêng họ. MIDS có thể gây tai họa cho những công ty, quốc gia không được chữa trị kịp thời (như trường hợp Liên bang Xô viết, Đông Đức và hãng hàng không Pan Am).

Ở mức độ nào đó, khái niệm MIDS không có gì mới. Kinh tế thị trường phát triển mạnh từ nhiều thế kỷ nay, tiêu diệt hàng loạt công ty làm ăn kém hiệu quả, không có khả năng thích nghi với những công nghệ mới, không theo kịp với sự thay đổi về nhu cầu của khách hàng và không thể đáp ứng được những yêu cầu này với mức sử dụng lao động và vốn tối thiểu. Nhưng dân chủ hóa trong công nghệ, tài chính và thông tin được thổi phồng từ thập niên 80, buộc các công ty, các quốc gia phải thay đổi mình để tránh nhiệm phải MIDS là gì? Hãy nghĩ nó như một tiến trình gồm có 3 giai đoạn:

Nó bắt đầu trước khi các bộ vi xử lý và mạch vi xử lý có thể tạo nên máy tính cá nhân và trước khi máy tính cá nhân có thể tạo ra sự dân chủ hoá trong công nghệ, tài chính và thông tin. Đây là một kỷ nguyên bắt đầu cùng với sự kết thúc của thế chiến I và kéo dài tới cuối thập niên 70. Đó là khoảng thời gian mà các chính phủ, các công ty đều trở nên chậm chạp và kém hiệu quả vì tất cả mọi người đều tiến hành một trò chơi được bảo đảm. Như Alans Greenspan đã từng mô tả về hệ thống chiến tranh lạnh nhiều hạn chế trong một bài phát biểu: "Mọi điều chính đều rất chậm chạp. Thương mại quốc tế bao gồm một phần rất nhỏ kinh tế của mỗi quốc gia. Thuế quan kìm hãm cạnh tranh, và những kiểm soát về vốn gây cản trở cho dòng tiền tệ chảy giữa biên giới các quốc gia. Nhìn lại, môi trường kinh tế hồi đó rất kém cạnh tranh, rất yên bình và hiển nhiên là không đe dọa bất kỳ ai dù nhiều hay ít kỹ năng. Quả thật, trước khi công nghệ máy tính tự động hoá nhiều chức năng, những người không có kỹ năng vẫn có thể góp phần tạo ra giá trị gia tăng và kiếm được mức lương tương đối cao so với những người được đào tạo. Trong một thế giới ít có nhu cầu như vậy, các chính phủ có thể xây dựng những mạng lưới an ninh xã hội và làm chính trị với mong muốn phân bổ lại thu nhập".

Theo Greenspan, chắc chắn mức sống bình quân thời kỳ đó cũng thấp hơn trong hệ thống chiến tranh lạnh và việc lựa chọn các sản phẩm trên thị trường không chịu ảnh hưởng nhiều từ thay đổi trong thị hiếu của người tiêu dùng so với môi trường được tạo lập dựa vào những bộ vi xử lý như hiện nay. Tuy nhiên, đó là một thế giới tiến triển chậm chạp và nhiều người không nhận thấy được bất kỳ thay đổi nào.

Nhiều rào cản được dựng nên để đảm bảo rằng thay đổi có liên quan diễn ra chậm hơn, và phải mất một thời gian lâu hơn các quốc gia, các công ty mới gặp phải vấn đề. Mặc dù chi phí lao động và giá thành vào thời điểm đó cao hơn và ít linh hoạt hơn so với chi phí cần phải có, một bộ phận lớn xã hội trì trệ và kém cạnh tranh như thời đồ đá.

Một ví dụ điển hình của một môi trường kinh tế kiểm soát chặt là nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung, quản lý tập trung và can thiệp trực tiếp của Liên bang Xô Viết. Kết quả là không đáp ứng được nhu cầu của người tiêu dùng nhưng vẫn được chính phủ trung ương hỗ trợ. Tất cả thông tin chạy ngược lên trên còn mệnh lệnh được truyền từ trên xuống dưới. Tại thời điểm đó, các cán bộ lãnh đạo của một công ty sản xuất khung giường của Liên Xô được chính phủ trả lương không phải dựa vào họ bán được bao nhiêu cái khung giường mà dựa vào bao nhiêu thép được sử dụng. Số lượng thép sản xuất và được sử dụng là thước đo sức mạnh của quốc gia. Thời kỳ chiến tranh lạnh, liên bang Xô Viết chỉ chú trọng tới vế sau và chiến tranh lạnh càng kéo dài thì dòng chảy thông tin và mức độ thay đổi càng bị kiểm soát lâu. Liên Xô vẫn có thể thành công với một hệ thống quá ư là vô lý.

Tôi sẽ không bao giờ quên chuyến đi với Bộ trưởng Ngoại giao Mỹ, Baker năm 1992 tới Chelvabinsk-70, nơi sản xuất bom nguyên tử tinh vi nằm ở phía Đông của Urals-một địa điểm bí mật, không có trên bản đồ của Liên Xô. Đây là Los Alamos của Nga, nơi ở của các nhà khoa học nguyên tử hàng đầu. Tuy nhiên điều mà tôi nhớ nhất là khi chúng tôi nghỉ qua đêm tại khách sạn tháng 10 (Octorber Hotel) gần Sverdlovsk và khi tôi đứng trong cầu thang máy tôi nhận ra rằng các nút bấm chạy từ 1,3,4,5,6,7,8,9 và 2. Ai đó quên bấm nút tầng 2 thì nó sẽ đổi đường đi. Khi bạn ấn nút 2 bạn sẽ lên được tầng 2 cho dù nó nằm ở vị trí thứ 10. Đó là một khách sạn quân sự liên hoàn sang nhất Liên Xô. Chỉ trong hệ thống chiến tranh lạnh phân lập, chia nhỏ và chậm chạp, Nga vẫn có thể duy trì chiếc cầu thang máy với những nút bấm chạy vòng quanh.

IBM thập niên 70 và 80 cũng gần giống như Gosplan, cơ chế kế hoạch hoá tập trung của Liên Xô với mệnh lệnh từ trên xuống dưới đâu là sản phẩm đúng và đâu là cái mà người tiêu dùng cần. Một lần tôi hỏi John Chamber, chủ hệ thống Cisco sản xuất những hộp đen để nối máy tính với Internet trên phạm vi toàn thế giới và hiện là một trong những công ty quan trọng nhất của Mỹ rằng IBM đã hoạt động ra sao trong những ngày Gosplan. Chamber trả lời khi anh ta ở IBM đầu thập niên 80,

IBM có một chính sách "mở cửa" nghĩa là mọi nhân viên có thể nêu thắc mắc với bất kỳ cấp trên nào và nếu cấp trên không trả lời được câu hỏi đó, anh ta có thể chuyển câu hỏi lên cấp cao hơn. "Tôi đã thử làm điều đó một lần", Chamber cho biết "và một trong những người bạn cùng làm trong công ty với tôi kéo tôi ra một góc và nói "Lần này, anh có thể thành công nhưng đừng dại mà lặp lại điều đó". Có một điều mà tôi muốn nói với một trong cấp trên của tôi là dây sản phẩm mà chúng tôi đang đẩy mạnh sản xuất sẽ không được khách hàng chấp nhận và cần phải dùng tới một nguồn lực khổng lồ để thay đổi điều đó nhưng anh ta không muốn nghe điều đó. Anh ta nói với tôi: "Tôi được thưởng để làm việc đó, vì thế hãy đi ra ngoài và bán càng nhiều càng tốt".

IBM đã được an toàn, những rào chắn càng kéo dài thì mức độ tinh vi trong kinh doanh máy tính càng cao, các công ty lớn, chậm chạp vẫn được bảo vệ dù phạm phải sai lầm thậm chí thất bại trong một thời gian dài. Và các nước như Liên Xô cũ cũng an toàn nhờ những rào cản lòng chảy thông tin và để nhận thức được điều đó không phải nhanh. Do đó Kremlin lớn và chậm chạp vẫn có thể duy trì quyền lực và sức mạnh khá lâu dù phạm phải sai lầm thậm chí thất bại.

... Và mọi chuyện kết thúc vào thập niên 80.

Giai đoạn thứ hai trong tiến trình phát triển của MIDS là xuất hiện cùng với quá trình xây dựng một thế giới vận động chậm chạp. Dân chủ hoá trong công nghệ, thông tin và tài chính bắt đầu có xu hướng quy về một mối cuối thập niên 80 và tạo nên những hiệu quả mới đáng kinh ngạc cả trong quy mô kinh tế cũng như một không gian mới để tiến hành kinh doanh được gọi là không gian điều khiển học. Sự thay đổi này là nhờ cuộc cách mạng thông tin và xuất hiện vào đúng thời điểm mà một trong số những quốc gia, công ty lớn đột phá về công nghệ, những thứ có thể đã xuất hiện ở mọi nơi từ 100 năm trước, giống như việc khám phá ra điện - bước đột phá căn bản của kỷ nguyên trước.

Có nhiều cách tổng kết cách mạng công nghệ là gì và 3 quá trình dân chủ hoá diễn ra thế nào trong cơ chế thị trường. Nhưng đối với tôi có thể gói gọn trong hai khái niệm đơn giản: Giảm đáng kể rào cản cho bất kỳ đối tượng nào muốn thâm nhập vào thị trường và cũng từ đó tăng mức độ cạnh tranh, và tốc độ của một sản phẩm bắt đầu từ giai đoạn phát minh tới khi trở thành một hàng hoá.

Tôi sẽ giải thích. Các rào cản giảm bớt vì với một máy tính cá nhân, một thẻ tín dụng, một đường dây điện thoại, một máy in màu, nối Internet, Website và tài khoản giao Federal Express, bất kỳ một ai ngồi ở tầng hầm và bắt đầu như một cửa hàng bán lẻ, công ty thiết kế, tư vấn, báo chí, quảng cáo, phân phối, môi giới, chơi bạc, mua bán băng hình, sách, chợ tự động hay cửa hàng giới thiệu sản phẩm may mặc. Và nếu có thể làm qua đêm với chi phí thấp, công ty sẽ trở thành một đối thủ cạnh tranh toàn cầu vào sáng ngày hôm sau. Bạn có thể sống trong một không gian có tới 3 hiệu sách-Barnes&Noble, Grown Books và Border Books- và đặc biệt qua một đêm bạn có thể tạo ra một hành trình ngắn để trả tiền bằng cách tạo ra một "Borderless Books" trên không gian điều khiển học của Amazon.com. Amazon.com được tạo nên nhờ dân chủ hoá trong công nghệ (ngôi nhà máy tính cho tất cả mọi người), dân chủ hoá trong tài chính (thẻ tín dụng cho tất cả mọi người) và dân chủ hoá trong thông tin (Internet cho tất cả) và không chỉ trở thành một gian sách mua bán theo phương thức đặc biệt mà còn là một hiệu sách mở cửa ngày đêm, bạn có thể vào đó bất cứ lúc nào và toàn gian hàng chỉ để phục vụ bạn.

Khi những sự kiện trên bắt đầu diễn trên khắp nước Mỹ và toàn thế giới, thì điều đó có nghĩa là bất kỳ sản phẩm hay dịch vụ nào cũng có thể hình thành rất nhanh chóng từ một phát minh hay một sáng kiến-ở giai đoạn mà chỉ một tới hai người có thể tạo ra và được thêm vào các thành tố giá trị gia tăng, tăng thêm ích lợi- trở thành một hàng hoá. Hàng hoá là bất kỳ một sản phẩm, một dịch vụ hay một quy trình nào đó mà một số công ty sản xuất hay cung cấp và đặc trưng phân biệt duy nhất giữa các công ty này là ai có thể sản xuất nó với giá rẻ nhất. Việc sản phẩm hay dịch vụ trở thành hàng hoá không phải là điều gì đáng vui mừng bởi điều đó có nghĩa là lợi nhuận cận biên của bạn ngày càng nhỏ dần, bạn sẽ phải đối mặt với nhiều đối thủ cạnh tranh và tất cả thứ mà bạn cần phải làm là sản xuất sản phẩm hay dịch vụ đó với giá rẻ hơn, bán được nhiều hơn nếu không sản phẩm hay dịch vụ của bạn sẽ không thể tồn tại.

Trong thời kỳ chiến tranh lạnh, quá trình từ lúc phát minh tới khi thương mại hoá một sản phẩm hay dịch vụ diễn ra với tốc độ 10 dặm/h vì các rào cản thị trường lớn hơn và những hàng rào mà các chính phủ dựng nên xung quanh nền kinh tế nước họ nhiều hơn. Song, trong thế giới toàn cầu hoá, những rào cản này ít hơn hoặc được dỡ bỏ, vì thế quá trình trên diễn ra với tốc độ 110 dặm/h. Và vì chúng ta đều liên quan tới một nền kinh tế được hình thành bởi Internet, nên tốc độ phát triển một sản phẩm là 220 dặm/h.

Như Edward Yardeni, trưởng kinh tế gia của ngân hàng Deutsche đã nói, Internet là thứ hiện đại nhất trong thế giới ngày nay để tạo nên hình mẫu cạnh tranh lý tưởng. Trong hình mẫu cạnh tranh lý tưởng, *"không có những rào cản, không có bảo hộ, không có sự nâng đỡ cho những sai lầm, những hãng làm ăn không hiệu quả và tất cả mọi người (người tiêu dùng và người sản xuất) dễ dàng và tự do tiếp cận tất cả thông tin. Điều đó chỉ có thể xảy ra khi thương mại Internet có đủ 3 đặc trưng riêng. Internet hạ thấp chi phí so sánh xuống mức 0. Người tiêu dùng có thể tìm thấy những sản phẩm và dịch vụ giá rẻ nhất một cách dễ dàng và nhanh chóng. Trong nền kinh tế điều khiển học, các nhà sản xuất chi phí thấp sẽ chào bán với giá thấp nhất và cung cấp thông tin miễn phí cho bất kỳ và toàn bộ khách hàng tiềm năng ở bất cứ nơi nào trên hành tinh"*. Theo Yardeni, trong một nền kinh tế công nghệ thấp, chi phí tìm kiếm sản phẩm giá rẻ tương đối cao. Bạn phải vượt qua tất cả các bức tường và đạo trên nhiều xa lộ để có vớ được thương vụ tốt nhất và điều này sẽ tạo nên một lợi thế gắn liền với những công ty hoạt động hiệu quả. Hiện nay, các nhà sản xuất, các nhà cung cấp dịch vụ và các nhà bán lẻ ở bất cứ nơi nào trên thế giới có thể tiến hành công việc kinh doanh ở bất cứ nơi đâu. Đó là lý do tại sao sẽ tốt hơn khi là một người tiêu dùng trong thời đại Internet đồng thời cũng là thách thức lớn nếu là một nhà kinh doanh. Đến đây có lẽ bạn đã hiểu tại sao chủ tịch Intel, Anday Grove, lại đặt tiêu đề cho cuốn sách viết về phương thức kinh doanh trong thời đại toàn cầu hoá là *"Chỉ hoang tưởng mới tồn tại"*.

Hãy nhìn vào lĩnh vực môi giới. Bạn có thể nghĩ trở thành một nhà môi giới chứng khoán là tham gia vào dịch vụ gia tăng giá trị cao, đem lại cho bạn mức lương đáng kể. Nhưng khi 50 địa điểm môi giới trên mạng đột nhiên xuất hiện trong không gian điều khiển học và tất cả các khách hàng của bạn có thể mua và bán chứng khoán với một phần nhỏ phí Merrill Lynch và họ có được những thông tin phân tích miễn phí trên mạng, công việc môi giới chứng khoán của bạn có thể chuyển thành một hàng hoá. Khi những rào cản gia nhập công việc kinh doanh giảm mạnh và khi tốc độ thương mại hoá của các sản phẩm và dịch vụ trở nên nhanh hơn từ khi phát minh tới khi trở thành hàng hoá thì có nghĩa là công ty của bạn vẫn có thể tiếp tục duy trì mức lợi nhuận cận biên nếu năng động hơn, thích ứng nhanh hơn hoặc lớn mạnh hơn hoặc đạt được cả 3. Vì nếu bạn chỉ thay đổi một cách chậm chạp hoặc tốn kém nhiều tiền của thì có nghĩa bạn sẽ dễ dàng bị tụt hậu, thậm chí không còn sống sót trước khi bạn nhận ra rằng mình đang bị cái gì tấn công trong một thế giới mà

những bức tường rào xung quanh được dỡ bỏ và cạnh tranh xuất hiện mọi nơi, mọi lúc.

Tôi sẽ dẫn chứng bằng một ví dụ thực tế trong thế giới mới này: Một ngày, tôi đọc lướt qua một tờ tạp chí và nhìn thấy một trang quảng cáo máy ảnh kỹ thuật số thế hệ mới của Sony. Điều đầu tiên tôi tự nhủ là: "Đợi chút, trang quảng cáo đó có phải nói về Sony sao? Sony chưa bao giờ kinh doanh máy ảnh hay máy quay phim. Tôi nghĩ là họ chỉ sản xuất những dàn âm thanh nổi, Walkmen và CDs". "Đúng là họ chỉ sản xuất những cái đó. Nhưng CD là cái gì? Đó chỉ là một miếng nhựa nhỏ được mã hoá bằng những con số 1's và 0's-những con số này sẽ được đọc bằng tín hiệu radio và chuyển thành âm thanh. Khi bạn nhìn nhận theo phương diện này, Sony kinh doanh sản phẩm kỹ thuật số và với bí quyết số hoá, Sony có thể tiến hành bất kỳ công việc kinh doanh nào có thể chuyển hoá thành số hoá. Cái mà tôi nhìn thấy trên tờ quảng cáo là máy ảnh kỹ thuật số Mavica của Sony. Trang quảng cáo đó có 3 bức ảnh: Bức ảnh đầu tiên là chiếc máy ảnh Sony mới có thể chụp ảnh nhanh giống như chiếc Instamatic cũ của bạn, chỉ có điều nó ghi lại bằng con số. Phía trên chiếc máy là dòng chữ "Đây là chiếc máy ảnh của bạn". Bức ảnh kế tiếp là một chiếc đĩa mềm Sony 3,5 inch kèm theo dòng chữ quảng cáo phía trên "Đây là cuộn phim của bạn". Và tiếp theo chiếc đĩa mềm là một chiếc máy tính màn hình là bức ảnh của một em bé. Phía trên máy tính là dòng chữ : " Đây là bưu điện của bạn". Vì với chiếc máy ảnh kỹ thuật số này bạn có thể chụp các bức ảnh ghi lại bằng những con số 1's và 0's, lưu trong chiếc đĩa và sau đó với máy tính và modem e-mai hoàn hảo, các bức ảnh này sẽ được sao chụp gửi đi bất cứ nơi đâu vào bất cứ lúc nào. Tôi tự hỏi không hiểu những người vốn đã quen với Kodak cảm thấy thế nào khi họ đọc trang quảng cáo này của Sony. Nhưng sau đó nghe đài tôi cũng đã nghe được phần quảng cáo của Kodak, họ đang chuyển tất cả sang công nghệ chụp ảnh máy tính hoá hữu tuyến mới và nghe có vẻ như Kodak là một công ty máy tính cá nhân. Và điều này lại khiến tôi băn khoăn liệu những người đã quen với Compaq và Dell cảm thấy thế nào khi Kodak nói như thể họ là một công ty máy tính. Nhưng khi tôi đọc một vài quảng cáo của Compaq và Dell, họ đều nói rằng họ không chỉ bán máy tính - một loại hàng hoá, hiện tại họ còn bán "những giải pháp kinh doanh" qua máy tính khi công ty của bạn hay quốc gia bạn cần giải quyết khó khăn. Và điều đó khiến tôi lại băn khoăn không hiểu những người quen với Pricewaterhouse Coopers cảm giác ra sao khi họ nói rằng họ hiện đang cung cấp các giải pháp kinh doanh không chỉ là chuẩn bị thông kê thuế. Một người bạn của tôi làm việc ở PWC cho tôi biết họ không lo ngại các công ty máy tính, nhưng họ thực sự lo ngại Goldman Sachs, một

ngân hàng đầu tư, hiện đang đưa ra những giải pháp tiết kiệm thuế, một loại sản phẩm tài chính mới mẻ. Vì thế hiện nay PWC đang lo lắng các ngân hàng đầu tư sẽ chuyển sang kinh doanh lĩnh vực tư vấn thuế. Bạn tôi đề nghị tôi nên tham khảo thông tin về lĩnh vực này vì thế tôi nghĩ mình nên đi ra ngoài và tới Border Books để mua một số quyển sách. Nhưng vợ tôi cho rằng cô ấy không bao giờ tới hiệu sách đó nữa vì chúng tôi có "Borderless Books:, a.k.a Amazon.com ngay tại ngôi nhà của chúng tôi. Do đó, tôi nháy chuột vào địa chỉ Internet Amazon.com và nhận ra rằng đó không chỉ là một hiệu sách mà còn bán cả đĩa CDs. Tôi tự nhủ "Ồ, có đúng đó không phải là lĩnh vực kinh doanh riêng của Sony?"

Điều này lại khiến tôi bắt đầu băn khoăn tất cả những cái này có nghĩa gì đối với việc bán cuốn sách mà bạn đang đọc. Tôi tới NewYork và nhờ Farr, Straus and Giroux-những nhà xuất bản ra cuốn sách này. Và tôi ngồi cạnh Mark Gates-một trong số những nhân viên có doanh số bán hàng đầu của công ty. Chúng tôi bắt đầu nói về việc bán sách và Gates tỏ ra lúng túng. Tại sao? Anh ta nói với tôi "Tôi vừa đến Brooks Brothes để tìm một bộ complê. Vì thế tôi đi tới gian hàng bán complê và nhìn vào một trong số những cái bàn có giá sách đặt cuốn sách mới nhất của Michael Jordan, *Vì tình yêu đối với trò chơi*. Đây là cuốn sách đang được Brooks Brothes bày bán, bên cạnh một đồng complê. Tôi tới chỗ người bán hàng và nói "Đây không phải là hiệu sách. Ông cảm thấy thế nào nếu tôi nói với các hiệu sách của tôi là họ nên bán complê". Anh ta cười và hơi bối rối nhưng sau đó anh ta bảo tôi "ông có nhìn hoá đơn tiền điện của mình không. Commonwealth Edison có món quà đặc biệt dành cho lễ Giáng sinh. Họ giảm giá sách của Jordan 40% và bạn có thể trả tiền mua sách qua hoá đơn tiền điện và họ sẽ gửi nó cho bạn". Tôi thật sự buồn phiền. Tôi đã 46 tuổi. Tôi vạch ra kế hoạch nghỉ hưu 19 năm nay. Nhưng tôi tự hỏi liệu tôi có tính toán lên kế hoạch cụ thể gì trong 19 năm. Trong thâm tâm, tôi không nghĩ vậy. Mọi thứ hiện tại đều trở nên mờ nhạt".

Với sự chững lại của thời gian và không gian và với sự giảm dần của những rào cản, nói như John Chamber của Cisco : "nếu bạn không quan tâm tới khách hàng của mình một cách liên tục, khách hàng của bạn sẽ chuyển sang một nơi khác chỉ bằng cái nhấp chuột. Hoặc nếu bạn bỏ sót thị trường của một sản phẩm, chỉ trong vòng 2 năm toàn bộ công ty của bạn sẽ làm việc đó hoặc công việc kinh doanh của bạn sẽ trở thành một dạng hàng hoá. Và thậm chí nếu bạn có quan tâm tới việc đó nhưng không đưa ra các quyết định một cách nhanh chóng bạn cũng dễ bị gạt ra ngoài".

Không còn nghi ngờ gì khi cho rằng giai đoạn nhiễm MIDS đầu tiên trong kỷ nguyên này là các hệ thống chậm chạp, quá tải, nặng nề, công kênh như liên bang Xô viết và IBM. Giai đoạn nhiễm bệnh tiếp theo là những thứ gắn với nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung của Liên Xô cũ - các nền kinh tế chịu sự chi phối lớn của nhà nước như các nền kinh tế Mỹ Latinh, những hệ thống phúc lợi thả nổi của Canada và Đông Âu và những tổng công ty hoạt động ỉ ạch, tập trung hoá của Bắc Mỹ. Đến cuối thập niên 90, virus của căn bệnh MIDS đã lan rộng sang châu Á và tác động trực tiếp vào các nền kinh tế nặng đầu, nhà nước can thiệp trực tiếp như Indonesia, Thái Lan, Malaysia, Trung Quốc và thậm chí là Hàn quốc và Nhật bản. Thứ trưởng Bộ tài chính Mỹ Larry Summer từng nói với tôi: "*Tôi thường xuyên cảm thấy rằng rõ ràng là không có rủi ro gì khi các nền kinh tế chủ nghĩa cộng sản, kế hoạch hoá và các tập đoàn cùng gặp khó khăn vào cùng một thời điểm, vì với máy tính và vi mạch, điều đó đem lại mạnh cho từng cá nhân, những người có khả năng tiếp cận thông tin nhiều hơn và đưa ra các quyết định sáng suốt hơn một cá nhân đứng ở trên và cố gắng can thiệp trực tiếp vào mọi thứ*".

"Chịu trách nhiệm trước kết quả"

Giai đoạn cuối cùng của quá trình này chính là giai đoạn hiện nay mà chúng ta đang sống. Đó là kỷ nguyên toàn cầu hoá, trong đó các chính phủ và các công ty nếu không tái cơ cấu lại chính mình để tận dụng lợi thế của 3 hình thức dân chủ hoá thì sẽ thất bại và không thể chống đỡ nổi căn bệnh MIDS. Trong giai đoạn này chúng ta thấy được hình thức dân chủ thứ 4- dân chủ hoá trong việc quyết định, phân quyền cũng như thông tin- được sử dụng như là kỹ thuật chính chống lại hay phục hồi từ *Hội chứng thiếu khả năng miễn dịch vi mạch*.

Để hiểu được ý nghĩa dân chủ trong việc ra quyết định, phân quyền và chia sẻ thông tin, chúng ta quay lại trường hợp Liên bang Xô Viết, một trường hợp điển hình nhất. Do hệ thống Liên xô được xây dựng với mục tiêu duy nhất là kiểm soát, hệ thống này tập trung tất cả các chức năng lãnh đạo. Từ việc ra quyết định- tất cả các quyết định được thực hiện từ trung ương, cấp trên; cấp trên sẽ ra lệnh cho bạn nghĩ gì, làm gì, mong ước gì và cái đó ra sao. Tiếp đến là tập trung hoá thông tin- tất cả thông tin quy về cấp trên và chỉ có cấp trên với một số ít người hoàn thiện bức tranh tổng thể về mọi hoạt động diễn ra trong nền kinh tế. Và cuối cùng là tập trung hoá chiến lược- mọi quyết định chiến lược về đường hướng phát triển kinh tế chính trị đều do trung ương đưa ra.

Như vậy, dân chủ hoá trong việc ra quyết định và phân quyền trong quản lý là duy trì một hệ thống kiểm soát tập trung tương tự nhưng nói lỏng sự can thiệp và quy định vai trò của chính quyền trung ương đối với việc ra quyết định, dòng chảy thông tin phải đi từ trên xuống và từ dưới lên. Do đó, mỗi quốc gia hay một công ty thành công sẽ xác định khu vực trung tâm của mình với một chút khác biệt, phụ thuộc vào vị thế, địa lý, dân số và mức độ phát triển của mình. Hãng công ty máy tính Dell hiện đang tập trung hoá việc quản lý kho hàng, hoá đơn và phân phối máy tính cho toàn bộ thị trường tại Châu Âu chỉ bằng một đơn vị trung tâm nằm tại Ireland. Nơi đây tập trung một số chức năng nhất định chứ không riêng mục đích kiểm soát nhưng có lợi thế là đem lại hiệu quả nhờ tiết kiệm chi phí trong quản lý lưu kho và phân phối. Cùng với đó, Dell cho các đơn vị bán hàng, các trung tâm dịch vụ tại mỗi quốc gia tự ra quyết định vì họ gần gũi và hiểu khách hàng hơn, họ có thay đổi các dịch vụ nhằm đáp ứng nhu cầu, thị hiếu cụ thể của các khách hàng khác nhau.

Ngày nay, với tốc độ phát triển siêu tốc, hệ thống toàn cầu hoá rộng khắp song phần lớn thông tin cần thiết để ra các quyết định quan trọng lại không nằm ở khu vực lãnh đạo cao nhất mà thuộc về những người nằm ở ngoài lề. Và nếu quốc gia hay công ty của bạn không phân quyền trong việc ra quyết định và quyền lực phi tập trung cho phép những người này sử dụng và chia sẻ kiến thức thì chắc chắn đây sẽ là một bất lợi thực sự.

Như trong cuốn “*Thiên tài tổ chức*”, Warren Bennis viết “*Không ai trong chúng ta có đủ thông minh bằng tất cả gộp lại*”. John Chambers cũng miêu tả tính dân chủ trong việc ra quyết định tại công ty Cisco của ông như vậy. Ông cho rằng “Tôi chỉ có thể đưa ra một số quyết định và tập trung được nhiều thông tin trong nền kinh tế hiện nay. Tôi muốn đưa ra các quyết định mang tính chiến lược lớn, nhưng sau đó nếu tôi chia sẻ việc này với nhân viên cấp thấp hơn, những người trực tiếp liên quan tới những công việc cụ thể và nếu tôi chia sẻ cả những thông tin mình có cho họ thì tôi sẽ có hàng nghìn quyết định và đây chính là một cơ hội tốt hơn để tránh để lỡ thị trường. Cơ hội sẽ khả thi hơn nếu họ trải qua thực tế và có những giải pháp đúng đắn cho các tình huống phức tạp. Cách thức quyết định từ trên xuống này chỉ hiệu quả khi mà thị trường chuyên động chậm hoặc người lãnh đạo cao nhất luôn kiểm soát được các hoạt động của doanh nghiệp mình và ngày nay thì điều đó thật là khó. Xin đừng cho rằng tôi đã sai. Tôi vẫn là người chịu trách nhiệm. Tôi vẫn có giải pháp cuối cùng. Nhưng trong suốt quá trình đưa ra quyết định tôi phải suy nghĩ về

những quyết định mang tính chiến lược tổng thể, về định hướng phát triển, doanh nghiệp sẽ đi về đâu và đâu là bản sắc văn hoá và chiến lược chính của chúng tôi. Tiếp theo, tôi buộc nhân viên của mình đi ra ngoài thực tế và thực hiện theo chiến lược đó. Nếu bạn trao quyền cho nhân viên của bạn và họ không biết gì về chiến lược phát triển căn bản thì chắc chắn sẽ dẫn đến sai phạm và họ sẽ làm theo những định hướng khác nhau".

Chúng ta đã trải qua từ một mô hình lãnh đạo tập trung và mệnh lệnh trong chiến tranh lạnh tới cái mà tạp chí *Liên kết thế giới* (World Link) gọi là mô hình lãnh đạo "liên kết và mệnh lệnh" trong kỷ nguyên toàn cầu hoá. Có một cách để tóm tắt sự chuyển đổi này là liên tưởng tới mật hiệu mà các nhà lãnh đạo sử dụng trên bàn đàm phán trong thời kỳ chiến tranh lạnh. Nó hàm ý rằng "*Nhận trách nhiệm trước những sai lầm*", đó là một phương châm đáng tin cậy trong thời kỳ chiến tranh lạnh do tất cả các dòng thông tin đều tập trung về trung ương, các quyết định từ trung ương chuyển xuống và thị trường biến động đủ chậm để một cá nhân đưa ra các quyết định. Tuy nhiên, các giám đốc điều hành giỏi nhất ngày nay sẽ là những người hiểu rằng: công việc của họ chỉ là phác thảo các chiến lược phối hợp chung, thành lập văn hoá liên kết rộng nhằm điều khiển quả bóng lăn đúng đường và cho phép những ai gần khách hàng nhất tự quản lý quả bóng của chính họ. Bởi vậy, dấu hiệu trên bàn của các giám đốc điều hành thành công trong thời đại toàn cầu hoá sẽ không là "*Nhận trách nhiệm trước những sai lầm*" mà sẽ là "*Chịu trách nhiệm trước kết quả*". Cho nên đối với tôi, ở vị trí một ông chủ, tôi cần có những chiến lược tổng thể, giữ sao cho mọi người đi chung một con đường. Mặc dù tôi lăn quả bóng nhưng bạn với các nhân viên nhanh chóng thu thập được thông tin, chia sẻ thông tin và đưa ra quyết định sớm bạn có thể và tiến gần sát thị trường hơn.

Bố vợ tôi, Mathew Bucksbaum, chủ tịch hội đồng quản trị một công ty phát triển siêu thị trung tâm lớn, General Growth Properties, đã quyết định thử nghiệm ý tưởng này. Trụ sở công ty của ông đặt tại Chicago nhưng kiểm soát 130 cửa hàng lớn nhỏ ở các thành phố trên toàn nước Mỹ, mỗi một trung tâm có một giám đốc tiếp điều hành, sống tại thành phố và vận hành trung tâm đó. Mỗi năm một lần, các giám đốc chi nhánh họp lại với nhau, trao đổi cách thức kinh doanh. Và tại cuộc họp năm 1999, Mathew đeo một chiếc khuy áo với khẩu hiệu "*Chịu trách nhiệm trước kết quả*" và đưa cho 130 vị lãnh đạo chi nhánh mỗi người một chiếc giống vậy.

Đó là cách của Mathew cố gắng chùng cho công ty của mình tránh nhiệm phải MIDS, bởi vậy bức tường Berlin đã không đổ ở công ty ông. Mỗi công ty phải làm theo cách riêng của mình và tôi đã thu thập được một số câu chuyện về các chiến lược phát triển khác nhau. Tôi sẽ đưa ra 3 câu chuyện- thứ nhất là về một nông dân ở vùng Minnesota, một thương gia lớn ở Chicago và một đến từ một doanh nghiệp nhỏ Balimore.

Câu chuyện thứ nhất về Gary, một nông dân tuổi 40 cùng với 2 người anh của mình sở hữu một trang trại rộng 4.200 ha nằm giữa thung lũng River Red Minnesota, ngoại ô Crookston, giáp với bắc Dakota. Vào những năm 1990, Gary nhận thấy có sự thay đổi lớn trong kinh doanh nông sản: hoặc là bạn kiếm được mỗi lời rất lớn, tận dụng lợi thế về quy mô kinh tế và tham gia vào thị trường nông sản toàn cầu hoặc bạn sẽ bị một người khác mạnh hơn nuốt chửng. Wagner và những người anh em của mình không muốn rơi vào trường hợp thứ 2, bởi vậy họ bắt đầu tìm kiếm lối thoát. Có lẽ vì hoàn cảnh bố mất sớm nên 24 tuổi Wagner đã phải đứng ra lo việc điều hành nông trại, vì thế Wagner khá hứng thú với những ý tưởng mới, chẳng hạn như vào năm 1993, công ty nghiên cứu nông nghiệp AgLeader giới thiệu cho Wagner thử áp dụng một công nghệ rất mới lạ. Đó là máy cảm biến vi mạch có thể gắn với máy thu hoạch lúa mì. Khi Wagner thu hoạch lúa mì, chiếc máy này sẽ đếm chính xác từng luống trên cánh đồng. Trong lúc đó, chiếc máy kéo được nối với một hệ thống vệ tinh định vị toàn cầu (GPS) bên ngoài trái đất nên Wagner có thể theo dõi vị trí chính xác vị trí của mình trên cánh đồng. Khi kết nối số liệu từ máy cảm biến đo lường thu hoạch thực tế từ mỗi luống cày với số liệu từ vệ tinh tại mỗi vị trí đứng, Wagner có thể biết rất chính xác mỗi mẫu thu hoạch được bao nhiêu lúa mì.

Tuy nhiên, cần một khoảng thời gian để kết nối toàn bộ hệ thống này hoạt động. Người viết chương trình phần mềm ngồi phía sau Wagner và cho Wagner biết “anh có thể viết chương trình này trên máy tính trong lúc đi ra ngoài sau đó quay trở lại khách sạn và điều chỉnh một số thứ. Tiếp đến là dùng chiếc máy kéo thử lại nó một lần nữa”. Khi hệ thống hoạt động, những thông tin mà nó cung cấp sẽ có giá trị hơn. Wagner cho biết: "Tôi đã phát hiện ra một vài điều ngạc nhiên". Đó là không có sự khác biệt nhiều về sản lượng giữa các cánh đồng. Khi bạn nhìn cả cánh đồng bạn sẽ thấy chẳng có gì khác biệt. Tuy nhiên, một khi chúng ta xây dựng được một bản đồ chính xác về cánh đồng bằng chương trình này, chúng ta sẽ phát hiện ra có khác nhau khá lớn về sản lượng giữa các mẫu ruộng, có thể lên tới 150 USD, dẫn tới sự

khác nhau về lợi nhuận và thiệt hại. Khi có được thông tin đó, đối với tôi nó vô cùng giá trị vì tôi có thể lựa chọn các giống cây trồng thích hợp với từng mùa. Bằng cách sử dụng máy kiểm tra sản lượng, chúng ta sẽ biết nên trồng loại cây nào ứng với mỗi loại đất. Trước đây, Wagner đã phải lệ thuộc vào cơ chế kế hoạch tập trung thương mại nông sản. Các thông tin được đưa từ trên xuống. Ông xem xét, thử nghiệm các loại cây trồng khác nhau mua từ các công ty giống theo đề nghị từ phía họ. Những công ty này sẽ quyết định nên trồng loại cây giống nào là tốt nhất cho mỗi trang trại. Không có sự khác biệt về các loại cây trồng giữa các mẫu ruộng. Rõ ràng khi được trang bị với các thông tin cụ thể hơn về cánh đồng của mình, Wagner không cần phải quá tập trung và “dân chủ hoá” cánh đồng của mình. Ông có thể thay đổi quyết định và với thông tin từ mỗi khu vực ứng với chất đất, độ ẩm và độ dốc nhất định, ông sẽ điều chỉnh lượng nước tưới, phân bón sao cho đạt sản lượng cao nhất.

Ông cũng có thể lập chương trình (tập trung tất cả các thông tin vào một máy bón phân), sau đó máy này được nối với vệ tinh GPS. Một khi đã nối kết hệ thống này với nhau, ông có thể điều chỉnh sản lượng củ cải đường và hệ thống GPS sẽ cho biết cách đồng nào phù hợp hơn. Ngoài ra, phần mềm máy tính sẽ cho biết nên bón bao nhiêu phân bón là vừa đối với từng khu vực và máy bón phân sẽ tự động bón chính xác lượng nitorát-nơi nhiều, nơi ít tùy theo nhu cầu của từng loại đất. Như vậy sẽ tiết kiệm phân đồng thời lại tốt cho môi trường cũng như tối đa hoá năng suất mùa vụ đem lại hiệu quả kinh tế cao.

“Thay cho việc làm việc với thông tin từ thu thập được dựa trên mức tính trung bình đối với mỗi khu vực phân theo từng nông dân, chúng ta có thể điều chỉnh mọi thứ theo ý muốn” Wagner cho biết “Chi phí như vậy là khá cao và đây cũng là một sự đầu tư rất lớn của chúng tôi. Tuy nhiên giờ thì nó đã đem lại hiệu quả. Thành thật mà nói, chúng tôi có sức cạnh tranh lớn hơn so với các trang trại lân cận và chúng tôi cần lợi thế này. Tất cả chúng ta đều có cùng công cụ, thiết bị và đất đai, nước tưới canh tác song có một thứ chúng ta khác nhau đó là tri thức trong việc áp dụng chúng vào các hoạt động kinh doanh”.

Nhờ được trang bị nhiều kiến thức hơn, Wagner bây giờ có thể kết hợp nhiều yếu tố sản xuất hơn đối với các công việc và tập trung hơn vào chiến lược kinh doanh căn bản của mình, đó là làm sao để trang trại lớn hơn và không bị thôn tính bởi các trang trại khác.

Chẳng hạn, ông cho biết “ chúng tôi thuê các mẫu đất ở các nơi khác để lấy thông tin cho vào cơ sở dữ liệu. Trước kia, họ chỉ lấy ngẫu nhiên các mẫu đất trong khu vực trang trại và nói cho bạn biết bạn có thông tin gì. Giờ thì mọi thứ đã khác, do tôi biết rõ hơn mọi người về mảnh đất của tôi nên tôi có thể nói với bạn chính xác mẫu đất nơi tôi lấy và các mẫu đất này được sử dụng hệ thống định vị GPS để thay đổi cây trồng. Bởi vậy, nếu tôi áp dụng chăm sóc và canh tác một cách đồng bộ một loại giống cây trồng trên toàn trang trại thì rõ ràng hiệu quả sẽ thấp hơn. Điều đó nghĩa là nếu tôi càng có nhiều đất thì tôi càng có nhiều thông tin hữu ích cho chính mình. Điều này cho phép tôi tập trung nhiều hơn vào việc mở rộng trang trại. Tuy nhiên, cách duy nhất để mở rộng trang trại và thu được lợi nhuận cao là cần phải thông thái hơn. Nếu tôi có thể chỉ cho các chủ ngân hàng của tôi biết về hiệu quả của những cải tiến này, họ sẽ sẵn sàng cho tôi vay, đủ lượng cần thiết”.

Wagner vẫn là một người tiên phong trong lĩnh vực “canh tác nông nghiệp chính xác”. Phần lớn các nông trại xung quanh vẫn rất hoài nghi về cách làm của ông. Ông nói “Tôi nghĩ là nếu cha của tôi vẫn còn sống, ông sẽ ủng hộ với những gì tôi làm nhưng ông sẽ không bao giờ tán thành việc chúng tôi gặp thất bại. Nhưng vì chỉ mấy anh em, không có ai nâng đỡ phía trên nên chúng tôi chưa thực sự dám mạo hiểm với những ý tưởng mới. Số người làm làm nông nghiệp theo cách này hiện nay vẫn còn khá khiêm tốn, nhưng chúng tôi thường xuyên liên lạc với nhau thông qua Internet. Hiện tại chúng tôi đã có một chat room để mọi người cùng trò chuyện, chia sẻ các vấn đề gặp phải và tìm ra biện pháp giải quyết”.

Câu chuyện thứ 2 về Robert Shapiro, chủ tịch công ty Monsanto nằm ở trung tâm buôn bán Chicago- khá xa nông trại Gary Wagner và bức tường Berlin nhưng Shapiro cũng phải đứng trước vấn đề tương tự như Wagner- đó là liệu ông phải không thay đổi việc ra quyết định và xử lý thông tin như thế nào trong thời đại có tốc độ phát triển nhanh, nếu không, công ty ông sẽ bị các đối thủ cạnh tranh khác thôn tính hoặc làm ăn thua lỗ. Do vậy, sau một thời gian, Shapiro điều chỉnh cấu trúc của công ty để phù hợp và thích nghi với 3 hình thức dân chủ hoá.

“Ngày trước, một sự kiện có thể xảy ra ở một nơi nào đó trên thế giới”. Ông giải thích với tôi, không xa phòng nơi ông làm việc là một căn phòng có diện tích tương tự của thư ký "Một số người ở cấp thấp trong công ty của bạn có thể quan sát được nó và tất nhiên phần lớn là những người cấp thấp nên thực tế là họ đứng ngoài sự việc. Với sự quan sát đó, những nhân viên này sẽ có một vài điều gì đó để làm với

khách hàng hoặc đối thủ cạnh tranh của bạn. Do vậy, thông tin từ họ sau đó sẽ chảy theo từng nấc thang. Điều quan trọng là những người ở mỗi nấc thang đó nhận ra được tầm quan trọng của sự kiện và không bị hoảng sợ. Vì thế đừng cố gắng thủ tiêu nó. Tuy nhiên, chúng ta giả định rằng dần dần các thông tin này cũng đến được ai đó gần các vị trí lãnh đạo cao nhất, những người có quyền lực ra quyết định. May rủi là trong hệ thống toàn cầu hoá ngày nay không có được kịp thời những những mẩu tin này. Thông tin cũng có thể bị bóp méo và là thông tin xấu, theo giả định, người có quyền ra quyết định về thông tin này sẽ dựa vào kinh nghiệm đã có khi còn ở nấc thang dưới 15 năm trước đây. "Ah, đúng", anh ta nói. "Tôi đã từng đối mặt với vấn đề giống như vậy. Bây giờ tất cả đều O.K vì mọi người làm theo đúng kỹ năng cơ bản và không có bất lợi nào đáng kể nếu làm việc chậm hơn một chút, ít hơn một chút, lệch một chút so với nhu cầu khách hàng. Tuy nhiên, thế giới đã khác nhiều và thời kỳ đó đã qua.

Những gì chúng tôi đang thực hiện ở công ty Mosanto hiện nay là cố gắng định nghĩa lại khu vực trung tâm" Shapiro tiếp, "Chúng tôi không chỉ dân chủ hoá mọi thứ mà còn để mọi người ra đi và tự làm mọi thứ. Chúng tôi không có ý là trụ sở công ty không gặp vấn đề. Nhưng chúng tôi đang định nghĩa lại thế nào là khu vực trung tâm, bất kỳ theo cách nào để có thể phát triển nhanh hơn và chịu trách nhiệm nhiều hơn với những thay đổi của thị trường. Trước đây, tôi có thể biện minh cách quản lý của tôi thực tế đã thu tóm mọi thông tin nên tôi có thể mạnh hơn bất kỳ ai trong công ty. Vì thế, tôi càng có tầm quan trọng trong việc ra quyết định. Thế nhưng ngày nay, với email, intranets và internet, mọi người đều có thể có được tất cả các thông tin tôi có, thậm chí còn nhiều hơn. Ngay cả khi muốn, tôi cũng không thể ngăn cản điều đó. Bất cứ hệ thống thứ bậc nào không tiếp nhận thông tin từ các thành viên và nhân viên của họ hiện nay đều không tồn tại. Hiện tại, để hệ thống hoạt động tốt cần có nỗ lực của cả tập thể. Tôi cũng không cho rằng, trong cùng thời điểm tôi có thể lắng nghe tốt hơn cả tập thể bởi vì tôi biết rằng họ có nhiều thông tin và ý tưởng hay hơn tôi. Tôi có thể liên hệ ngay lập tức với những nhân viên cấp thấp nhất có được những kinh nghiệm và ý tưởng với khách hàng mà theo cách thông thường phải làm việc tuần tự từ thấp lên cao.

Trong cùng một thời điểm, tôi có thể thảo luận với rất nhiều người trên khắp thế giới và nói với họ "Này, có ai trong các bạn thấy điều này trong thế giới của các bạn? Có ai khác đang có được cách phản ứng này đối với sản phẩm mới hoặc các đối thủ cạnh tranh của chúng ta?" Do đó cái mà bạn kết luận là nói và làm sẽ được

tôn trọng hơn, có sự hỗ trợ theo nhóm nhiều hơn, qua trình quyết định tổng quát hơn so với cách mà công ty đã làm trước đây".

Một khi bạn bắt đầu dân chủ hoá quyết định theo cách này, sẽ có một số điều xảy ra, theo Shapiro " Trước hết bạn phải thuê người với các lĩnh vực đào tạo khác nhau. Bạn không nên thuê người mà chỉ có thể thực hiện mệnh lệnh từ trên bởi vì điều này sẽ trở ảnh hưởng đến người khác và làm thu hẹp phạm vi công việc của người khác. Bạn muốn mọi người thay cho việc có thể thấy được toàn cục trở thành nhà quản lý công việc của họ xuống tận dưới cùng. Với tư cách là nhà lãnh đạo của công ty, tôi phải đảm bảo là các nhà quản lý của tôi cần được đào tạo về văn hoá, giá trị, và chiến lược của công ty bởi vậy khi họ thu thập thông tin thì họ có một nhận thức tương đối để tiếp cận thông tin và biết nên làm gì và chúng ta đang ở đâu. Tuy nhiên, để làm được điều đó họ phải biết con đường chúng ta đang đi và họ phải luôn có thông tin về nó. Công việc của tôi là đảm bảo điều này xảy ra".

Những gì đúng với 1 công ty đa quốc gia có doanh số hàng tỷ USD như Monsanto thì cũng đúng với công ty Valley Lighting 35 người của Jerry Portnoy, ở Baltimore. Theo Portnoy, "chúng tôi cơ bản là các nhà phân phối nhỏ. Chúng tôi cung cấp nguyên vật liệu và thiết bị cho các chủ thầu điện lực và các công ty bất động sản thực hiện các dự án thương mại lớn, trên cơ sở đấu thầu cạnh tranh và thương lượng. Chúng tôi đặt giá, thiết kế và làm kế hoạch chi phí- làm bất cứ việc gì cần - để các công ty bất động sản và các chủ thầu có sản phẩm tốt nhất. Chúng tôi chỉ có thể thành công khi làm tăng thêm giá trị cho công việc kinh doanh của khách hàng. Bạn có thể nói cho tôi hay 1 công ty cung cấp thiết bị chiếu sáng sẽ tăng giá trị như thế nào ? Chúng tôi thực hiện việc đó bằng cách cung cấp cho bạn giải pháp có chi phí thấp nhất với các dịch vụ giá rẻ đáp ứng mọi nhu cầu của bạn.

Vào đầu thập niên 90, khi bức tường Berlin sụp đổ, Portnoy nhận ra rằng vị thế trên thị trường của công ty ông cũng đột nhiên thay đổi.

Ông cho biết "Điều này có vẻ giống như ai đó vừa kéo dèm cửa xuống và một kỷ nguyên đi qua. Các khách hàng của chúng tôi đã thay đổi thị hiếu, ngày càng nhiều đòi hỏi nhiều hơn; những người trước đây thường đặt hàng giao ngay với chúng tôi giờ không đặt hàng nữa còn những người ký hợp đồng thông qua đàm phán thương lượng giờ bắt đầu mở thầu cho tất cả mọi người và ai cũng có thể tham gia. Các nhân viên kinh doanh của tôi bắt đầu phàn nàn với tôi "chúng tôi không thể có được

hợp đồng, mọi thứ giờ rất khó cạnh tranh và khi chúng tôi có được hợp đồng thì lại không có lợi nhuận”. Tôi bắt đầu cảm thấy rằng công ty của chúng tôi đang đứng trước nhiều rủi ro nhưng chúng tôi không thật sự hiểu cái gì đang diễn ra. Và rồi bạn nói, bức tường Berlin đang đổ ở công ty chúng tôi và chúng tôi không hề biết. Để đối phó với tình huống này, Portnoy và đối tác của mình quyết định sửa chữa. Họ tạo lập một quỹ có số tiền 100.000 USD- cho phép các nhân viên kết thúc hợp đồng với mức lợi nhuận thu được bằng một nửa lợi nhuận cận biên thông thường. Chẳng hạn, khi một nhân viên kinh doanh kết thúc một hợp đồng có mức lợi nhuận thấp hơn lợi nhuận cận biên truyền thống thì anh ta có thể nhận được một khoản khác từ quỹ 100.000 USD này.

Portnoy cho biết, những gì ông đang cố gắng làm là để thấy được công việc kinh doanh của ông sẽ hiệu quả và nhanh hơn ra sao, đồng thời cố hiểu thị trường thế giới đang đi về đâu. "Bằng cách có được các hợp đồng này tôi biết được nếu tôi mua nguyên liệu thô sau đó sản xuất hiệu quả và tiếp tục đáp ứng nhu cầu khách hàng với chi phí thấp hơn đối thủ cạnh tranh thì vẫn kiếm được lợi nhuận. Và có một điều thú vị đã xảy ra. Các nhà sản xuất chính của tôi có thể có được rất nhiều tiền như trước kia mà không cần phải lạm vào khoản tiền 100.000 USD. Đây chính là lòng tự trọng của họ và không ai muốn phải dùng vào số tiền đó. Họ phải làm việc chăm chỉ hơn để có chỗ đứng và rất nhiều người đã làm được điều này, ít nhất là trong một thời gian. Tuy nhiên tôi cũng phải nói rằng, vẫn có rất nhiều đã thất bại trong cách đối xử của khách hàng. Trở lại cuối những năm 80, mặc dù chúng tôi nghĩ chúng tôi là nhà cung cấp hoàn hảo nhưng đột nhiên, mọi khách hàng đều cho rằng chúng tôi chỉ là một nhà cung cấp hàng hóa thông thường. Chúng tôi tiếp tục gia tăng giá trị hàng hoá nhưng khách hàng lại không hề ý thức được điều này. Họ nói "đồng ý, bạn sẽ cung cấp dịch vụ tốt nhưng để làm gì? Chúng tôi tốn kém tiền bạc và vì thế tất cả những gì họ có thể nghĩ đến là tìm đến người có chi phí thấp nhất. Toàn ngành công nghiệp xây dựng ngày càng trở nên thương mại hoá, bởi thế không ai còn có bất kỳ sự nâng đỡ nào nữa. Đến giữa những năm 90, các nhân viên bán hàng của chúng tôi đề nghị cho phép họ từ bỏ dần các mối quan hệ làm ăn cũ. Họ phàn nàn là họ không thể có được giá trả cao, một phần là vì muốn tạo ra lượng lợi nhuận tương đương, họ phải có được nhiều việc hơn do đó họ có rất ít thời gian để nghiên cứu chi tiết mỗi công việc và hiểu chính xác đồng tiền và cơ hội họ có. Bạn nên nhớ rằng, bí quyết chào hàng thành công là thông tin và tri thức. Khi bạn càng hiểu rõ công việc và nội dung công việc bao nhiêu thì bạn càng dễ dàng chào

bán bấy nhiêu và dù chỉ bán được một lượng thấp nhưng vẫn có thể tạo ra mức lợi nhuận biên cần thiết để tồn tại".

Năm 1994, Công ty Valley Lingting vẫn thua lỗ nhưng không nhiều như trước. MIDS bắt đầu xâm nhập. Rõ ràng là sự dân chủ hoá tài chính, công nghệ và thông tin về cơ bản đã thay đổi môi trường kinh doanh của Portnoy và thương mại hoá rất nhiều thứ mà trước kia chưa từng xảy ra.

"Do vậy tôi bắt đầu quan sát kỹ công việc kinh doanh của tôi và tôi nhận ra rằng những gì chúng tôi bỏ lỡ nhiều nhất chính là thông tin. Chúng tôi không có đủ thông tin và trí thức để tồn tại trong thị trường ngày nay. Những lời hứa với khách hàng của chúng tôi thường là hãy để cho chúng tôi đáp ứng mọi nhu cầu của họ, chúng tôi luôn tạo ra nhiều giá trị hơn cho các dự án của họ so với chi phí trả cho các dịch vụ của chúng tôi. Nếu bạn gặp khó khăn về ngân sách, chúng tôi có thể tìm ra cách thoả mãn 90% yêu cầu của bạn với 70% chi phí trong khi với đối thủ cạnh tranh của chúng tôi và với từng ấy chi phí yêu cầu của bạn chỉ được thoả mãn 70%. Tôi biết là tôi phải trở lại chiến lược tăng giá trị trong một môi trường mới", Portnoy cho biết.

Rõ ràng, Portnoy đã tìm ra được gốc rễ của vấn đề. Ông thuê một cố vấn phần mềm và đầu tư 20.000 USD để xây dựng một phần mềm có thể giúp công ty hoạt động hiệu quả hơn, thông minh hơn, từ đó công ty có khả năng tiếp tục cung cấp dịch vụ với giá trị gia tăng cao hơn trên thị trường mới và tránh trở thành một nhà cung cấp hàng hoá đơn thuần.

Tuy nhiên, theo lời Portnoy "Sau hơn một năm nghiên cứu, chúng tôi không thể viết được một phần mềm trọn gói đáp ứng hơn 50% yêu cầu. Do vậy chúng tôi quyết định tự viết phần mềm lấy. Tôi chẳng biết tí gì về phần mềm cả. Nhưng hai nhân viên chủ chốt của tôi đã tự mày mò học hỏi vì họ thực sự yêu thích công việc nghiên cứu này. Ngoài ra tôi thuê một chuyên gia lập trình, người này cùng làm việc với các nhân viên của tôi và thiết kế ra một hệ thống có thể ứng dụng chính xác cách thức kinh doanh của công ty. Tôi cũng không biết họ đã làm như thế nào. Công việc của tôi đơn giản chỉ là duyệt ngân sách nhưng đây lại là một trách nhiệm không đơn giản. Cuối cùng, tổng chi phí lên tới 350.000 USD nhưng chúng tôi cũng tiết kiệm được khá nhiều chi phí. Nhóm lập trình phát triển một chương trình phần mềm cho phép mỗi nhân viên kinh doanh và các nhà dự báo của công ty hiểu rõ hơn

về mỗi công việc và sau đó là ra các giá chào bán nhanh, có được phương trình cân bằng đơn giản bằng việc điền vào những chỗ trống các biến tới hạn. Quan trọng hơn là cả hệ thống hoạt động liên tục, các phương trình mẫu tự động chuyển thành các đơn đặt mua, sau đó các đơn đặt mua này lại tự động chuyển thành các thông tin giao hàng, hoá đơn thanh toán và thông tin về quản lý bảo hành. Tất cả các thông tin này sẽ hiển thị trên màn hình nên mọi người không phải dừng lại và thực hiện từng bước một. Với cùng nội dung thông tin, nhập vào hệ thống, sẽ thấy chương trình lặp đi lặp lại. Khi bắt đầu thực hiện chương trình này, chúng tôi chỉ có một chiếc máy tính. Còn bây giờ chúng tôi có cả một hệ thống máy tính cá nhân được kết nối với nhau. Trong 6 tháng đầu năm 1998, doanh thu và lợi nhuận của chúng tôi đã tăng 33% với số lượng nhân viên không thay đổi. Công việc kinh doanh của bạn tăng thêm 1/3 với cùng số nhân viên. Điều đó có nghĩa là nếu bạn thuê thêm nhân viên chắc chắn bạn sẽ phát triển hoạt động kinh doanh. Và trong một môi trường "tất cả thuộc về người chiến thắng", bạn phải phát triển rộng hơn, lớn mạnh hơn, thông minh hơn, nhanh nhạy hơn so với với các đối thủ cạnh tranh, nếu không bạn sẽ bị loại ra khỏi đường đua. Tôi không biết liệu điều này có đảm bảo tính bền vững hay không nhưng tôi biết chỉ có như vậy mới cho phép tôi tồn tại trong giai đoạn mới - cho đến khi xuất hiện đối thủ nào đó hoạt động hiệu quả hơn".

"Thế công việc của bạn với tư cách là giám đốc điều hành đã thay đổi như thế nào? ". Tôi hỏi Pornoy

"Nói thật, tôi không biết nhiều về những gì đang diễn ra, ngay cả bây giờ nhưng điều này không làm tôi băn khoăn. Tôi uỷ thác cho một nhóm nhân viên quyền quyết định với nhiều thông tin hơn. Nhân viên bán hàng không được trả hoa hồng nữa. Họ làm việc theo nhóm nên hỗ trợ lẫn nhau và không hề cạnh tranh với nhau. Họ biết rằng, nếu công ty làm ăn phát đạt thì họ cũng kiếm được nhiều tiền. Thế nên điều này thật sự khuyến khích họ chia sẻ thông tin họ có. Giờ đây, tất cả họ đều có rất nhiều thông tin nên sức mạnh của họ cũng lớn hơn. Họ có thể tự quyết định lựa chọn công việc nào mình có lợi thế, khả năng, lĩnh vực nào đem lại lợi nhuận cao nhất và dễ cung cấp dịch vụ nhất. Và quan trọng hơn cả, với phần mềm mới, họ có nhiều thời gian hơn để suy ngẫm. Rõ ràng là điều này rất quan trọng thay vì phải ngồi cả với những con tính. Họ có thể chủ động trong công việc thay vì phụ thuộc vào công việc. Hiện nay tất cả họ đều là những trung tâm kinh doanh - mỗi người tự ra các quyết định riêng- và công việc của tôi là nối kết họ lại với nhau và cung cấp cho họ những công cụ và làm sao để họ làm việc hiệu quả nhất.

"Chịu trách nhiệm trước kết quả"

Với khẩu hiệu đó, Jerry Portnoy cùng với Robert Shapiro, John Chambers, Dell Computer và Gary Wagner là những người sống sót trong thời điểm bức tường Berlin đổ.

Đây cũng chính là những gì chính phủ Trung quốc đang cố gắng làm bằng cách khuyến khích các cuộc bầu cử chính quyền địa phương, thậm chí là dù một nửa trong số đó chỉ mang tính hình thức. Họ cố gắng tạo ra tính dân chủ xuống mức địa phương bởi vì Bắc Kinh cho rằng cách duy nhất để có thể giải quyết các vấn đề kinh tế nông thôn là cho phép các làng tự bầu lên người đứng đầu. Các nhà lãnh đạo Trung Quốc hy vọng cách bầu cử này sẽ chọn được các nhà lãnh đạo địa phương phù hợp - những người hiểu rõ nhu cầu và tình hình cụ thể từng vùng. Từ đó họ có thể kiểm soát và tự thiết lập bộ máy quản lý phù hợp. Trung quốc xây dựng cách quản lý phân quyền và dân chủ hoá không phải trong bối cảnh chính trị mà là bối cảnh kinh tế với mong muốn không để xảy ra tình huống như bức tường Berlin đổ.

Tuy nhiên, theo tôi, với cách bầu cử như vậy vẫn chưa đủ để Trung Quốc duy trì và bảo đảm nền kinh tế tăng trưởng với tốc độ cao. Cần phải phân quyền quyền lực nhiều hơn nữa. Song tôi tin rằng đây là bước khởi đầu cần thiết và những người dân Trung Quốc mà tôi gặp cũng có suy nghĩ như vậy.

Mà tôi chưa nói cho bạn biết ai là người chiến thắng trong cuộc bầu cử tại làng Gujialingzi. Chúng tôi ngồi ở đó rất lâu chờ họ kiểm phiếu bằng cách đếm phiếu bầu và ghi lên bảng đen trong một phòng học. Tôi sẽ không bao giờ quên được cảnh tượng tất cả người dân nơi đây ngồi chật ních lối ra vào, xúm tùm bên ngoài cửa sổ, theo dõi việc kiểm từng lá phiếu và đánh dấu bằng một vạch phấn. Mặc dù nhận được sự ủng hộ của nữ giới nhưng Liu Fu đã không giành được chiến thắng. Về sau một số người trong chúng tôi đã nói chuyện phiếm với Liu. Ông cho biết, ông rất tiếc vì đã không trúng cử nhưng trông ông rất buồn. Trong thời kỳ Cách mạng văn hoá, ông đã bị trục xuất và bây giờ sau 20 năm, ông thất bại trong việc ứng cử chức trưởng thôn (một cuộc bầu cử diễn ra dưới sự giám sát của một nhóm thanh tra người Mỹ).

Khi được hỏi rằng liệu ông có mất niềm tin trong thời kỳ cách mạng văn hoá, ông trả lời bằng một câu thành ngữ Trung quốc "*Một tay không thể che cả bầu trời*".

Phần II: GẮN VÀO HỆ THỐNG

Chiếc áo khoác vàng

Khi tôi cùng cậu thanh niên phiên dịch đang thả bộ trên con đường làng Heng Dao nhân dịp chuyến đi khảo sát các cuộc tuyên cử tại Trung Quốc, chúng tôi tạt vào thăm gia đình một dân làng. Trước đây, người chủ nhà đã từng là nông dân nhưng hiện nay ông đã là 1 công nhân cơ khí. ở sân trước của ngôi nhà, chúng tôi vẫn thấy ông tăng gia ngỗng và đàn lợn, nhưng trong nhà gạch đã có một chiếc ti vi màu âm thanh nổi. Cậu thanh niên phiên dịch, một sinh viên người Trung Quốc đang theo học tại Mỹ khẽ nhắc một điều mà bản thân tôi sẽ không bao giờ chú ý đến. Đó là dường như không có một chiếc loa phóng thanh nào quanh đây. Trong suốt thời kỳ của Chủ tịch Mao, Đảng Cộng sản đã đặt rất nhiều loa phóng thanh và sử dụng chúng để tuyên truyền và cổ vũ, thúc đẩy công nhân. Chúng tôi liền hỏi bác chủ nhà về điều gì đã xảy ra với những chiếc loa đó.

Một người dân trong làng trả lời: “Năm ngoái, chúng tôi đã tháo nó xuống. Không ai còn muốn nghe nữa. Bây giờ, chúng tôi đã có máy thu phát và tivi rồi”. Nhưng điều mà người dân làng không nhắc tới là họ không muốn nghe thông điệp từ Bắc Kinh và Đảng Cộng Sản nữa. Bởi vì, họ đã phân biệt được đâu là những bài học của chủ tịch Mao. Thông điệp của họ giờ đây đã đơn giản hơn rất nhiều: “Anh làm chủ số phận của anh. Hãy kiếm việc đi. Và hãy gửi tiền”.

Một vài tháng trước, tôi đã đến Thái Lan và chứng kiến nền kinh tế thân tư bản chủ nghĩa ở Thái Lan sụp đổ. Tôi đã sắp xếp để phỏng vấn Sirivit Voravetvuthikun, một nhân vật kinh doanh bất động sản khét tiếng đã bị phá sản sau cuộc khủng hoảng kinh tế. Giờ đây, cặp vợ chồng này đã chuyển sang kinh doanh bánh kẹp thịt để tiếp tục duy trì cuộc sống. Đôi vợ chồng một thời giàu có này đã thuê lại một số gian hàng trống tại trung tâm Bangkok để kinh doanh bánh kẹp thịt. Họ vẫn thuê những người công nhân cũ và bán các loại thịt hun khói, bơ trên đường phố Bangkok. Sirivat tham gia cuộc phỏng vấn của chúng tôi với một chiếc hộp màu vàng – loại hộp dành cho những chuyến đi picnic - có dây vòng quanh cổ như người bán sandwich ở các trận đấu bóng chày ở Mỹ. Nhưng điều làm tôi nhớ nhất là cuộc đối thoại của chúng tôi dù rằng trong giọng nói của anh ta không hề mang vẻ cay đắng.

Anh ta nói với chúng tôi là mọi thứ trên đất nước này đang rối tung lên. Và mọi người dân đều biết điều đó. Giờ đây, họ sẽ phải thắt chặt dây an toàn hơn và bám lấy các chương trình. Mà cũng chẳng còn điều gì khác để bàn. Tôi hỏi, “Anh không bị điên chứ”.

“Không”. Sirivat giải thích với tôi. “Cộng sản thất bại, chủ nghĩa xã hội cũng đã sụp đổ. Và thứ còn tồn tại duy nhất là chủ nghĩa tư bản. Chúng tôi không muốn quay trở lại sống trong rừng rậm nữa. Tất cả chúng tôi đều muốn mức sống cao hơn. Vì vậy, buộc phải để cho đồng vốn tư bản hoạt động, bởi vì không còn sự lựa chọn nào khác. Chúng tôi sẽ phải tự nâng cao khả năng của chúng tôi và đáp ứng những quy luật của thế giới... Và kẻ nào cạnh tranh được, kẻ đó sẽ tồn tại. Để thực hiện điều này chắc chắn sẽ phải có một chính phủ hợp nhất bởi vì gánh nặng là quá lớn.”

Tại Washinton một vài tháng sau, tôi đã tham dự một buổi giảng bài của Anatoly Chubais, người kiến trúc sư thất bại của cuộc cải cách kinh tế và tư nhân hoá ở Nga. Ông Chubais đến Washinton với mục đích kêu gọi đến cùng khoản cứu trợ của IMF dành cho Nga, nhưng đó lại vào thời điểm chủ nghĩa cộng sản vẫn còn nắm quyền ở Viện Đu-ma, do đó, Quốc hội luôn kháng cự lại những điều khoản của IMF. Viện Đu-ma Liên bang Nga lúc đó cũng đã chỉ trích ông Chubais là kẻ phản bội, là gián điệp cho ngoại quốc vì ông này đã đệ trình lên IMF rằng, Nga đang cải cách triệt để nền kinh tế theo hướng thị trường tự do. Tôi hỏi ông Chubais: ông đã phản ứng với những lời chỉ trích đó thế nào? Và ông ta nói với tôi: “Tôi đã nói với họ. Được. Chubais là gián điệp của IMF và CIA. Thế cái gì sẽ thay thế được đây? Liệu các anh có ý tưởng nào có thể thực hiện được không?” ông Chubais nói rằng ông chưa nhận được câu trả lời cụ thể nào bởi vì chủ nghĩa cộng sản không có sự lựa chọn nào khác

Một vài tháng sau đó, tôi đã đến Brazil và phỏng vấn Fabio Feldmann, cựu thư ký môi trường của bang Sao Paulo đồng thời là nghị sĩ liên bang của Quốc hội, người đã vận động bầu cử lại ở Sao Paulo. Feldmann là đảng viên Đảng tự do và tôi đã hỏi ông ta về bản chất của các cuộc tranh luận chính trị ở Brazil ngày nay. Ông ta đã trả lời: “Cánh tả ở Brazil đã đánh mất thế thượng phong. Thách thức đối với chính phủ liên bang hiện nay là vấn đề việc làm. Anh phải tạo ra và phân phối thu nhập. Còn các chương trình của cánh tả? Họ không đề xuất giải pháp để tạo ra thu nhập, mà chỉ đề nghị phân phối nó.”

Những câu chuyện đó nói lên điều gì? Vào cuối những năm 80, ba đảng tự do dân chủ đã lần đầu tiên thống nhất gỡ bỏ các bức tường ngăn cách. Hành động này đồng thời xoá đi sự lựa chọn các ý thức hệ mà nhường chỗ cho chủ nghĩa tư bản - thị trường tự do. Người dân bàn tán về thị trường tự do, về hội nhập toàn cầu và họ yêu cầu phải có sự thay đổi theo „Con đường thứ ba“.

Điều này cũng hoàn toàn khác so với kỷ nguyên đầu tiên của toàn cầu hoá. Trong suốt thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20, khi mà cuộc cách mạng công nghiệp và chủ nghĩa tư bản tài chính phát triển trên toàn châu Âu và nước Mỹ, rất nhiều người đã bị sốc bởi học thuyết Darwin và “các nhà máy đen tối của quỷ Sa tăng“. Chúng đã phá bỏ mọi qui tắc cổ hủ nhưng lại sinh ra khoảng cách thu nhập, đặt mọi người dưới sức ép lớn nhưng đồng thời cũng làm mức sống tăng lên nhanh chóng cho những người dám chấp nhận và tiến lên. Kinh nghiệm này gây ra hàng loạt tranh cãi và các lý thuyết cách mạng, khi mọi người tìm cách vùi dập công nhân từ khía cạnh tàn bạo nhất của chủ nghĩa tư bản thị trường tự do vào thời điểm đó. Giống như Karl Marx và Friedrich Engels đã mô tả kỷ nguyên này trong cuốn Tuyên ngôn cộng sản: „Cách mạng hoá sản xuất liên tiếp, những xáo trộn không ngừng về điều kiện xã hội, bất ổn kéo dài và kích động của quần chúng phân biệt kỷ nguyên của giai cấp tư sản với tất cả những kỷ nguyên trước đó. Tất cả những mối quan hệ cố định, với chuỗi thành kiến và quan điểm đáng tôn thờ biến mất, tất cả những quan hệ mới trở nên không hợp thời trước khi chúng có thể trở thành cứng nhắc. Tất cả chúng tan chảy vào không khí, và tất cả đều rất linh thiêng đến nỗi không thể xúc phạm, và cuối cùng con người buộc phải đối mặt với những ý thức đúng đắn đó, với những điều kiện sống thực tế của mình, và quan hệ của mình với nhân loại.“

Cuối cùng, người dân cũng theo chân những người tuyên bố rằng họ có thể đưa sự mất ổn định ra khỏi thị trường tự do và xây dựng một thế giới không phụ thuộc vào các nhà tư bản. Họ xây dựng chính phủ kế hoạch hóa tập trung, tiến hành trợ cấp và cấp phát dựa theo nhu cầu và mong muốn sự đóng góp tương ứng của từng người dân theo khả năng của anh ta. Những nhà tư tưởng cách mạng như vậy là Engels, Marx, Lenin và Mussolini. Những lựa chọn kinh tế phi dân chủ, kế hoạch hoá tập trung mà họ đưa ra - chủ nghĩa cộng sản, chủ nghĩa xã hội và chủ nghĩa phát xít - đã loại bỏ kỷ nguyên toàn cầu hoá đầu tiên ngay khi thực hiện trên thế giới từ năm 1917 đến năm 1989.

Chỉ có một điều để bàn về những lựa chọn đó. Đó là chúng không hề có hiệu quả. Và người phán xử chính là những người sống dưới chế độ đó. Vì thế, khi chủ nghĩa cộng sản sụp đổ ở châu Âu, ở Liên bang Xô viết và Trung Quốc – cùng với mọi bức tường bảo vệ những hệ thống đó - những người không tán thành sự khắc nghiệt của học thuyết Darwin về thị trường tự do, vẫn chưa sẵn sàng có bất kỳ một sự thay thế về ý thức hệ nào. Một câu hỏi đặt ra là, vậy thì ngày nay, hệ thống nào là hiệu quả nhất để nâng cao mức sống. Lịch sử đã cho thấy, câu trả lời là chủ nghĩa tư bản thị trường tự do. Các hệ thống khác có thể phân phối và chia thu nhập hiệu quả và công bằng hơn, nhưng không hệ thống nào có thể tạo ra thu nhập và phân phối chúng một cách hiệu quả như chủ nghĩa tư bản thị trường tự do. Và ngày càng có nhiều người hiểu điều đó. Vì thế, nói theo quan điểm ý thức hệ, ngày nay không còn những thanh sôcôla bạc hà, không còn những vòng xoáy dâu, hay những quả chanh vàng. Ngày nay chỉ có duy nhất sản phẩm vani trên thị trường tự do và Cộng hòa dân chủ nhân dân Triều Tiên. Có thể có những nhãn hiệu vani khác nhau và bạn có thể điều chỉnh xã hội của bạn theo thị trường này với tốc độ nhanh hay chậm hơn. Nhưng cuối cùng, nếu anh thực sự muốn có mức sống cao hơn ở một thế giới không còn tường rào, chỉ còn sự lựa chọn duy nhất là thị trường tự do. Một con đường. Dù với tốc độ khác nhau. Nhưng duy nhất chỉ có một con đường.

Khi đất nước của anh nhận thức được thực tế này, nhận thức được quy luật của thị trường tự do trong bối cảnh nền kinh tế toàn cầu ngày nay, và quyết định theo đuổi đến cùng, khi đó đất nước anh đã khoác “Chiếc áo khoác vàng”. Thuật ngữ này mô tả sự kết hợp giữa kinh tế và chính trị. Cuộc chiến tranh lạnh có chiếc áo của Mao, áo jacket của Nehru, và bộ lông da thú của người Nga. Còn toàn cầu hóa chỉ có “Chiếc áo khoác vàng”. Nếu đất nước của bạn chưa vừa vặn với chiếc áo nào, sớm hay muộn gì điều đó cũng sẽ xảy ra.

Người biết đến Chiếc áo khoác vàng đầu tiên là Thủ tướng Anh Margaret Thatcher, vào năm 1979. Sau đó, đến những năm 80, nó nhanh chóng được Tổng thống Mỹ Ronald Reagan củng cố, khoác cho chiếc áo một số quy luật và hình thù. Nó đã trở thành thời trang toàn cầu với sự kết thúc chiến tranh lạnh khi ba đảng dân chủ dỡ bỏ các bức tường được dựng lên để bảo vệ chúng.

Cuộc cách mạng của Thatcher và Reagan bất ngờ xoay chuyển cục diện bởi vì số đông dân chúng ở hai cường quốc kinh tế phương Tây lớn này đã phát hiện ra rằng, các cách tiếp cận kinh tế do chính phủ vận hành không đem đến mức tăng trưởng

như mong đợi. Thatcher và Reagan đã kết hợp để phá bỏ đi những khó khăn chông chát của năng lực ra quyết định kinh tế từ nhà nước, từ những người ủng hộ cho Xã Hội lớn và từ quan điểm kinh tế học truyền thống của Keynes, và đưa vào thị trường tự do.

Để mặc vừa vặn chiếc áo khoác vàng, mỗi một quốc gia vừa phải thích ứng, vừa phải thay đổi để phát triển đi lên. Do vậy, mỗi quốc gia phải tuân theo những quy tắc vàng sau đây: lấy khu vực kinh tế tư nhân làm mũi nhọn chính của tăng trưởng kinh tế, duy trì tỷ lệ lạm phát thấp và giữ cho giá cả ổn định, thu hẹp bớt bộ máy hành chính, giữ cho ngân sách cân bằng ở mức có thể, nếu không có thặng dư, dỡ bỏ bớt mức thuế quan nhập khẩu, tháo gỡ trở ngại cho môi trường đầu tư, bỏ hạn ngạch và độc quyền đối với hàng hoá trong nước, tăng cường xuất khẩu, tư nhân hoá các doanh nghiệp công nghiệp và ứng dụng của Nhà nước, bãi bỏ các quy định về các thị trường vốn, tạo môi trường cho thị trường tiền tệ linh hoạt, mở cửa ngành công nghiệp, thị trường cổ phiếu và chứng khoán cho đầu tư trực tiếp của nước ngoài, bãi bỏ các quy định để thúc đẩy nền kinh tế trong nước cạnh tranh ở mức cao nhất, triệt tiêu tệ tham nhũng, trợ cấp cũng như các khoản “lại quả”, mở cửa hệ thống ngân hàng và viễn thông cho khu vực tư nhân tự do cạnh tranh, cho phép người dân tự do lựa chọn Khi một quốc gia thực hiện được các tiêu chí này với nhau, quốc gia đó sẽ có chiếc áo khoác vàng.

Tuy nhiên, chiếc áo khoác này chỉ vừa đủ xinh để “một cỡ nhưng vừa cho tất cả”. Điều đó có nghĩa là nó bó chặt nhóm này một tí, ép nhóm khác một ít và đặt xã hội trong một thể chế thống nhất và cải tiến xã hội đó. Nó sẽ nhanh chóng bỏ dân chúng lại nếu họ cởi phăng nó ra, nhưng đồng thời sẽ bắt họ nếu họ mặc chúng đúng cách. Nó không phải luôn luôn đẹp đẽ, lịch thiệp hay tiện nghi. Nhưng nó đang tồn tại ở đây và nó là mô hình duy nhất

Khi quốc gia của bạn mặc chiếc áo khoác vàng, có 2 việc sẽ có khả năng xảy ra: nền kinh tế thì tăng trưởng còn chính trị bị triệt tiêu. Đó là, về phía kinh tế, chiếc áo khoác vàng luôn khuyến khích và nuôi dưỡng để thu nhập trung bình cao hơn và tăng trưởng hơn – thông qua thương mại, đầu tư nước ngoài, tư nhân hoá và sử dụng hiệu quả các nguồn lực do có sự cạnh tranh toàn cầu. Nhưng đứng trên khía cạnh chính trị, chiếc áo khoác vàng thu hẹp các sự lựa chọn giữa chính sách chính trị và chính sách kinh tế. Điều đó giải thích lý do tại sao ngày nay, rất khó tìm những điểm thực sự khác biệt giữa đảng cầm quyền và đảng đối lập ở một quốc gia

khoác chiếc áo khoác vàng. Khi quốc gia bạn mặc chiếc áo khoác vàng, sự lựa chọn chính trị sẽ bị giảm đi – như sự giảm sút về sắc thái mùi vị của Coke hay Pepsi, đó là sự giảm sút về sắc thái của chính trị, là sự giảm sút các thay đổi sinh ra các truyền thống ở địa phương, một số sự nói lỏng ở nơi này hoặc nơi khác, nhưng không bao giờ xảy ra sự chệch hướng khỏi các nguyên tắc cốt lõi. Các chính phủ – dù được lãnh đạo bởi nền dân chủ hay cộng hoà, bảo thủ hay công đảng, vận động chính trị hay chủ nghĩa xã hội, dân chủ Cơ đốc giáo hay dân chủ Xã hội – nếu chệch hướng quá xa với các nguyên tắc cốt lõi, thì các nhà đầu tư sẽ từ bỏ, tỉ lệ lãi suất sẽ tăng và giá trị trên thị trường chứng khoán bị giảm sút. Cách thức duy nhất để có thêm không gian để dẫn tới Chiếc áo khoác vàng là bằng cách làm cho nó lớn hơn, và cách duy nhất để làm nó lớn lên là mặc nó thật chặt. Đó là một điều thực tế: bạn càng mặc nó thật chặt thì nó càng tạo ra nhiều vàng và bạn càng có thể bỏ thêm nhiều đặm lông vào chiếc áo khoác cho xã hội của bạn.

Chẳng có nhiều thắc mắc về việc các tranh luận chính trị ở các nước phát triển hiện nay chỉ giảm xuống xoay quanh các chủ đề thay đổi chút ít thiết kế của Chiếc áo khoác vàng, mà không phải là thay đổi triệt để nó. Trong cuộc bầu cử tổng thống Mỹ năm 1996, Tổng thống Mỹ Bill Clinton đã phát biểu một cách cơ bản: “Điều chắc chắn, chúng ta đang mặc Chiếc áo khoác vàng, nhưng tôi có một cách để chúng ta có thể bỏ thêm một chút đặm lông vào khuỷu tay và làm rộng thắt lưng ra một chút.“ Và lãnh đạo Đảng Cộng hoà đối thủ Bob Dole đã nói: “Không, không, ông không thể làm nhẹ phần thắt lưng được. Mặc nó thật chặt và chúng ta sẽ bỏ thêm một chút đặm lông vào thắt lưng“. Và trong chiến dịch tranh cử ở Anh năm 1997, Tony Blair có tuyên thệ như sau nếu ông ta giành thắng lợi: “Chúng tôi sẽ mặc thật chặt như Đảng Bảo thủ, nhưng chúng tôi sẽ cho thêm một số đặm lông vào phần cầu vai và ngực,“ trong khi đó đối thủ của ông ta, John Major của Đảng Bảo thủ, thì trả miếng như sau: “Ông đừng có đụng dù một sợi chỉ vào cái áo khoác ấy, Margaret Thatcher đã làm ra nó rất xinh xắn và nó nên được tồn tại theo ý Chúa“. Không ngạc nhiên khi Paddy Ashdown, lãnh đạo đảng Tự do Anh, trông vào Tony Blair và John Major trong cuộc bầu cử năm 1997 và tuyên bố rằng Blair và Major đã bắt tay tham gia chương trình “Bơi nghệ thuật theo nhạc điệu“.

Với sự sụp đổ của các bức tường của Cuộc Chiến Tranh Lạnh, và sự phát triển của Chiếc áo khoác vàng, tôi thấy có rất nhiều cuộc Bơi nghệ thuật theo nhạc điệu khi tôi đi khắp thế giới trong suốt thời gian qua. Trước cuộc bầu cử năm 1998 ở Đức, mà Gerhard Schroeder của Đảng Dân chủ xã hội Đức đã thắng Helmut Kohl của

Đảng Dân chủ Cơ đốc giáo, Hiệp hội Báo chí đã trích dẫn lời nói của Ngoại Trưởng Đức Karl-Josef Meiers về hai ứng cử viên: “Bạn có thể quên đi các mái chèo bên trái và bên phải. Cái chính là chúng vẫn ở trên một con thuyền“. Lee Hong Koo học được những bài học đầu tiên về cuộc sống trong chiếc áo khoác vàng khi ông là đương nhiệm thủ tướng Hàn Quốc giữa những năm 1990. Trong những ngày đó chúng tôi thường nói là Lịch sử quyết định điều này hay điều kia, một hôm Lee nhấn mạnh với tôi, “Bây giờ chúng tôi nói là các lực lượng thị trường quyết định điều này và bạn phải sống trong chúng (các lực lượng đó). Nó cho ta thời gian để hiểu điều gì đã xảy ra. Chúng ta đã không nhận ra rằng chiến thắng của Chiến Tranh Lạnh là chiến thắng của các lực lượng thị trường đối với chính trị. Các quyết định lớn ngày nay là bạn có dân chủ hay không, và bạn có một nền kinh tế mở hay không. Tất cả đều là các lựa chọn lớn. Nhưng một khi mà bạn thực hiện các lựa chọn lớn đó rồi, chính trị trở thành thể chế chính trị để thực thi các quyết định trong một không gian hẹp cho phép của bạn trong hệ thống đó “Lee đã lớn lên trong thời thống trị lâu dài của Đảng Toàn Dân tộc Hàn Quốc. Nhưng sau cuộc khủng hoảng kinh tế Hàn Quốc năm 1997-1998, khi nước này nhận ra rằng họ phải mặc Chiếc áo khoác vàng chặt hơn nếu như họ vẫn tiếp tục tiến lên và thu hút đầu tư nước ngoài, chính phủ Hàn Quốc đã phải từ bỏ các nhà chính trị kỳ cựu, kiêu cũ và bầu cử dài hạn Kim Dae Jung làm tổng thống – người chủ trương tự do hoá quyền con người, từ phía đối lập Công đảng Dân tộc Chính trị mới. Nhưng Kim đã yêu cầu Lee đến Washington làm đại sứ Hàn Quốc. Như Lee đã nói với tôi: “Trước đây thì không bao giờ có thể nghĩ rằng một người như tôi đây, là ứng cử viên tổng thống và là Cựu thủ tướng, chủ tịch đảng, phải đến Washington với tư cách là đại sứ cho chính quyền của một đảng khác, như thời Tổng thống Kim. Nhưng bây giờ, với những gì Hàn Quốc đã làm được để thoát khỏi khủng hoảng kinh tế, sự phân biệt giữa tôi và ông Kim là không có ý nghĩa. Chúng tôi không có nhiều sự lựa chọn”. Làm sao ông có thể nói là “cùng thuyền” hay “Bơi nghệ thuật nhịp điệu” ở Hàn Quốc?”.

Manmohan Singh đã làm Bộ Trưởng Tài chính ấn độ khi đất nước của ông năm 1991 đã quyết định từ bỏ hàng thập kỷ nền kinh tế thống kê và mang tính xã hội để mặc vào Chiếc áo khoác vàng. Ngồi trong văn phòng của mình ở Chính phủ ấn độ giữa mùa hè năm 1998, ông nói với tôi về cảm giác mất sự điều khiển mà ông gặp phải khi ấn độ bắt tay theo hướng này: “Chúng tôi hiểu được rằng có được lợi thế khi tham gia vào thị trường vốn quốc tế, nhưng khả năng cung cấp và điều khiển của chính phủ bị yếu đi khi đất nước mở rộng ra thế giới. Nếu như bạn hoạt động trong nền kinh tế toàn cầu hoá, nhận thức của các nước bạn ảnh hưởng lớn – cho dù

đúng hay sai. Sau đó bạn phải lấy ra các nhận thức đó và biến chúng trở thành đầu vào quan trọng cho việc ra quyết định của bạn... Chúng ta có một thế giới trong đó số mạng của chúng ta có liên hệ mật thiết với nhau, nhưng (riêng ẩn độ) mưu toan và tham vọng thì không được đem ra tính toán. Nó tạo ra nhiều sự lo âu. Nếu bạn đang hoạt động một chính sách tỉ giá hối đoái, hay chính sách tiền tệ, các chính sách của bạn trở thành bộ phận của những gì Alan Greenspan làm. Nó làm giảm mức độ tự do của bạn, thậm chí là với các chính sách tài khoá. Trong một thế giới mà nguồn vốn chu chuyển quốc tế, bạn không thể áp dụng mức thuế suất quá xa so với các mức thuế đang thịnh hành ở các nước khác và khi lao động chuyển dịch bạn cũng không thể trượt ra khỏi dòng vận động này. Nó làm giảm đi các quyết định chính xác. Tôi có một người bạn ở một nước láng giềng cũng trở thành bộ trưởng tài chính. Vào hôm ông ta nhận việc tôi gọi điện chúc mừng ông ta. Ông ta nói: "Đừng chúc mừng tôi, tôi chỉ là một nửa của một bộ trưởng. Nửa kia nằm ở Washington rồi."

Không phải tất cả các nước đều mặc áo khoác vàng theo một cách – một số nước chỉ có mặc vào một chốc lát trong một thời gian (ẩn độ, Ai Cập). Một số thì mặc vào rồi lại bỏ ra (Malaysia, Nga). Một số nước thử thiết kế nó sao cho phù hợp với đặc thù văn hoá của mình và mặc với một số cúc áo được nói ra (Đức, Nhật và Pháp). Một số nước thì nghĩ rằng họ có thể chống lại được sự lôi kéo của nó bởi vì họ có một nguồn tài nguyên thiên nhiên sẵn có (Iran, Ảrập Saudi). Và một số nước quá nghèo và cô lập, chính phủ có thể để cho người dân chấp nhận nghèo khó, và họ để cho người dân của họ không phải là được mặc Chiếc áo khoác vàng, mà là chiếc áo khoác thô cũ kỹ (Bắc Triều tiên, Sudan, Apganixtan).

Tuy nhiên theo thời gian, các nước ngày càng trở nên khó tránh khỏi Chiếc áo khoác vàng. Khi tôi đưa luận điểm này ra trên diễn văn của mình, đặc biệt là với những người không phải là người Mỹ, tôi gặp một loạt các phản ứng như sau:

"Đừng nói với chúng tôi là chúng tôi phải mặc áo khoác vàng vào và tham gia vào thị trường toàn cầu. Chúng tôi có nền văn hoá của mình, giá trị riêng của mình, và chúng tôi sẽ đạt kết quả theo con đường đi và các bước đi của riêng chúng tôi. Luận điểm của ông cứng nhắc lắm. Tại sao chúng tôi lại không thể thoả thuận với nhau và nhất trí theo một cách khác, theo hướng ít cứng nhắc hơn?"

Với những trường hợp như thế, tôi trả lời như sau: "Tôi không nói rằng các bạn phải mặc chiếc áo khoác vàng vào. Và nếu văn hoá và các truyền thống xã hội của các

bạn trái ngược với các giá trị thể hiện trong chiếc áo khoác vàng. Tôi hoàn toàn thông cảm với điều đó. Nhưng tôi đang nói rằng: Ngày hôm nay là hệ thống thị trường toàn cầu – Thế giới tốc độ và Chiếc áo khoác vàng được tạo ra bởi các thể lực có bề dày lịch sử, có thể về cơ bản là tái tạo được cách thức liên kết của chúng ta, cách thức đầu tư của chúng ta và cái nhìn của chúng ta về thế giới. Nếu như bạn muốn chống lại sự thay đổi này, đó là việc của bạn. Và nó nên là việc của bạn. Nhưng nếu như bạn nghĩ là bạn có thể chống lại được sự thay đổi này mà không phải trả một cái giá ngày càng cao, hay không phải xây nên một bức tường ngày càng cao, thì chính là bạn đang tự lừa dối mình”.

Đây là lý do tại sao: Sự dân chủ hoá về tài chính, công nghệ và thông tin không chỉ phá vỡ các bức tường bảo vệ các hệ thống cũ – từ Mao chủ tịch đến Tuyên ngôn Cộng sản, các nước giàu có ở Tây Âu cho đến chế độ thuần Tư bản ở Đông nam á. Cả ba nền dân chủ đó đều làm sinh ra nguồn sức mạnh mới trên thế giới – gọi là “Mạng điện”.

Mạng điện được tạo ra từ tất cả các cổ phiếu vô danh, trái phiếu và các nhà kinh doanh tiền tệ, ngồi sau màn hình vi tính trên khắp thế giới, chuyển tiền bạc của họ vòng quanh với một cú click chuột, chuyển từ vốn tự có sang vốn trợ cấp để tạo ra thị trường vốn, hoặc buôn bán từ trang chủ của mình trên Internet. Và đó bao gồm các tập đoàn đa quốc gia khổng lồ, mà hiện nay có thể đặt các nhà máy của mình trên khắp thế giới, từng bước chuyển mình thành các nhà sản xuất hiệu quả nhất và chi phí thấp nhất.

Mạng này phát triển theo cấp số mũ là nhờ vào sự dân chủ hoá của tài chính, công nghệ và thông tin – nhiều đến mức mà ngày nay nó bắt đầu thay thế các chính phủ như một nguồn lực căn bản về vốn cho cả các công ty và các quốc gia để phát triển. Ngày nay, để có thể tham gia vào hệ thống toàn cầu hoá một quốc gia không chỉ phải mặc áo khoác vàng, mà nó còn phải tham gia vào mạng điện. Mạng điện thích áo khoác vàng, bởi vì nó thể hiện tất cả sự tự do, các nguyên tắc của thị trường tự do mà mạng điện muốn thấy ở một nước. Các nước mặc Chiếc áo khoác vàng và giữ được nó được phần thưởng từ mạng điện với các khoản vốn đầu tư để phát triển. Các nước không có áo khoác vàng bị mạng điện cô lập – cũng như bị sự xa lánh của Mạng điện hoặc sự rút vốn của Mạng điện ra khỏi nước đó.

Moody’s Investors Service và Standard & Poor’s là bạn chí thiết với Mạng điện

Các hãng đánh giá tín dụng này lảng vảng khắp thế giới, không ngừng đánh hơi tất cả các nước. Họ được phép lớn tiếng khi thấy một nước nào đó định chuồn khỏi Chiếc áo khoác vàng (mặc dầu thỉnh thoảng Moody's và S&P cũng mất đầu hay trở nên dè dặt, như ở Đông nam á, và không kêu được tiếng nào đến tận khi đã quá trễ)

Sự ảnh hưởng tương hỗ giữa Mạng điện, các quốc gia, và Chiếc áo khoác vàng chính là trung tâm của hệ thống toàn cầu hoá ngày nay. Tôi đã nhận ra điều này đầu tiên là vào tháng Hai năm 1995, theo cách nhìn của Cuộc viếng thăm Canada của tổng thống Clinton. Tôi đã làm việc cho Nhà trắng trong thời gian đó, và trong khi chuẩn bị cho chuyến đi của Tổng thống tôi đã chú ý đến các bài báo tại Tờ Financial Times và các tờ báo khác để xem xem những gì người Canada có thể nói được về cuộc thăm viếng đầu tiên cho họ của “Quý ông của Hy vọng”. Tôi đã ngạc nhiên khi phát hiện ra rằng họ chẳng có nói chút gì về tổng thống Clinton. Thay vào đó, họ nói chuyện về chuyến viếng thăm Canada vừa xảy ra của “Quý ông của Moody's”, Chính phủ Canada lúc đó đang tranh luận về ngân sách quốc gia. Một nhóm từ Moody's đã đến Ottawa và theo dõi sự lộn xộn của Bộ Tài chính Canada và các nhà hành pháp. Nhóm Moody's đã cảnh báo với họ rằng nếu họ không làm hạn chế sự sụt giảm GDP lên cho bằng với mức trung bình của thế giới và như mức dự tính thì Moody's sẽ giảm cấp tỉ suất tín dụng bộ ba – A, và do đó Canada và mọi công ty của Canada có thể phải trả mức tỉ suất lợi tức cao hơn khi vay vốn từ nước ngoài. Để đánh dấu điểm này, Bộ Tài Chính Canada đã phát ra một văn kiện diễn giải như sau: Tầm quan trọng tuyệt đối của nợ nước ngoài trong mối liên quan với quy mô của nền kinh tế có nghĩa là Canada đã trở nên quá nguy hiểm đối với các quan điểm không ổn định của hệ thống tài chính toàn cầu. Chúng ta đã phải trải qua sự mất mát lớn về chủ quyền kinh tế. Đối với những người Canada không hiểu rõ về quan điểm, Bộ Trưởng Tài Chính Canada - ông Paul Martin đã nói một cách thẳng thừng hơn: “Chúng ta đem con người của mình đi để mà cầm cố”.

Người Canada đã không hề có một chút chú ý nào đối với “Quý ông của Hy vọng”, mà chính là Quý ông của Moody's, và Mạng điện, chính là những kẻ tập trung hoàn toàn sự chú ý của họ.

Mạng này có được từ đâu và làm sao mà nó trở thành một lực lượng ghê gớm như vậy và nó có thể đe dọa cũng như làm giàu cho các quốc gia-dân tộc như một siêu năng lực như vậy?

Mạng điện

Vào tháng 9 năm 1997, thủ tướng Malaysia, Dr. Mahathir Mohamad, trong cuộc họp của World Bank đã lên án tác hại của toàn cầu hoá, sau khi cổ phiếu và tiền tệ của Malaysia bị tàn phá bởi các nhà đầu tư khắp thế giới và trong khu vực. Ông Mahathir đã nguyên rủa “morons” – nhà kinh doanh tiền tệ, và ông đã tố cáo “Sức mạnh khổng lồ” và các nhà tài phiệt như George Soros về việc điều khiển Châu á để mở thị trường riêng cho mình cho những kẻ đầu cơ tầm cỡ thế giới và thao túng tiền tệ của họ nhằm huỷ diệt họ như huỷ diệt đối thủ cạnh tranh. Ông so sánh thị trường vốn toàn cầu ngày nay như một “khu rừng rậm của những con thú hoang tàn bạo”, và nhấn mạnh rằng họ bị sai khiến bởi bè lũ Do thái. Lắng nghe ông Mahathir nguyên rủa, tôi đã thử tưởng tượng rằng Thư ký Ngân khố Mỹ Robert Rubin, cũng là một khán giả trong đám, sẽ nói với vị lãnh đạo Malaysia rằng ông ta thực sự có thể nói ra quan điểm của mình. Tôi nghĩ là quan điểm đó là những điều sau đây:

“Ah, xin lỗi, Mahathir, nhưng ông đang sống trên hành tinh nào? Ông đã nói về tham gia toàn cầu hoá như thể đó là sự lựa chọn của ông. Toàn cầu hoá không phải là một sự lựa chọn. Mà đó là một thực tế. Ngày hôm nay chỉ có một thị trường thế giới mà thôi, và cách duy nhất ông có thể phát triển theo tốc độ mà người dân nước ông muốn là bắt rẽ vào chứng khoán toàn cầu và thị trường trái phiếu, bằng cách cố tìm cho ra các tổ chức đa quốc gia để đầu tư vào nước của ông và theo cách bán ra hệ thống thị trường toàn cầu những gì mà nhà máy của ông sản xuất ra. Và sự thực cơ bản nhất về toàn cầu hoá là như sau: Không ai thay đổi nó – không phải là George Soros, không phải là “Sức mạnh to lớn” và không phải tôi. Tôi không phải là người khởi động toàn cầu hoá. Tôi không thể ngăn nó lại và ông cũng vậy – ngoại trừ một chi phí khổng lồ cho xã hội của ông và tiềm năng phát triển. Ông hãy nhìn vào ai đó để chê trách, để lấy hơi nóng ra khỏi thị trường của ông, để khiển trách. Nay, đoán xem tại sao, Mahathir, là không có ai ở đầu dây bên kia! Tôi biết là thật khó có thể chấp nhận. Điều đó cũng như là nói với tất cả mọi người là không có chúa. Tất cả chúng ta đều muốn tin rằng có ai đó phải đứng đầu và chịu trách nhiệm. Nhưng thị trường toàn cầu ngày nay là một mạng điện với các trái phiếu, tiền tệ và các nhà đầu tư đa quốc gia dẫu mặt, liên kết bằng màn hình và mạng. Và, Mahathir ạ, ông đừng tỏ vẻ ngờ ngẩn với tôi. Cả hai chúng ta đều biết rằng Ngân hàng Trung ương của ông đã mất 3 tỉ USD vào đầu cơ đồng Bảng Anh vào đầu những năm 1990 – vì thế đừng nói với tôi những điều tào lao có vẻ trong sáng đó. Mạng điện không chối bỏ cả những ai chậm chạp nhất. Không một ai. Nó không chấp nhận bất kì tình huống cá biệt của một ai. Mạng điện chỉ biết đến các nguyên

tắc của nó. Thế nhưng các nguyên tắc của Mạng điện thì rất chắc chắn - đó là các nguyên tắc của Chiếc áo khoác vàng. Ngày nay, Mạng điện coi sóc tới 180 quốc gia. Mahathir, vì vậy nó không có thời gian đâu mà quan tâm tới trường hợp của ông liên tục được. Nó tạo ra các hình phạt bất thần cho dù bạn đang ở đâu bằng các nguyên tắc của nó, và nó đáp trả lại một cách rộng rãi nhất đối với các quốc gia có hành động minh bạch. Mạng điện ghét sự bất ngờ. Trong nhiều năm, Malaysia có vẻ như sống trong các nguyên tắc này, và nước này đã thu hút một khối lượng lớn các khoản đầu tư trực tiếp và các danh mục đầu tư, cho phép ông tăng thu nhập đầu người từ 350 USD lên 5000 USD một năm chỉ trong vòng hai thập kỷ. Nhưng khi các ông bắt đầu phá vỡ nguyên tắc bằng sự vay nợ quá mức và xây dựng quá mức, cho nên, Mạng đã thải loại nước ông ra. Liệu ông có cần thiết phải xây hai toà tháp văn phòng cao nhất thế giới không? Các ông có dùng được đến một nửa số phòng trong đó không? Tôi đã nghe thấy nói là không. Vì vậy Mạng điện đã làm cho các ông rối tung lên và để các ông đứt gánh giữa đường. Chỉ số KLCI của các ông, chỉ số Down Jones của nước ông giảm 48% trong năm 1997, và đồng tiền của nước ông giảm giá thấp nhất trong vòng 26 năm. Nhưng khi mà những điều này đã xảy ra, ông đã không hề đòi hỏi sự nhân từ của Mạng điện, ông không hề tố cáo với Mạng điện về “Âm mưu của Dothái”, ông chỉ cố gắng, phủi hết bụi bặm, cài chặt hơn các cúc của áo khoác vàng và quay trở lại với vòng xoáy của Mạng điện. Điều chắc chắn, đó là không công bằng. Nói theo một cách khác, là Mạng điện đã quyến rũ ông vào sự rắc rối: Nó chào mời ông tất cả các loại tiền tệ rẻ mạt và ông đã cầm lấy chúng để xây đê đập quá mức, xây nhà máy và các khu văn phòng một cách quá mức. Thế nhưng điều đó chính là sự lụi tàn. Mahathir ạ, Mạng điện không hề sai lầm. Nó chỉ tạo ra sai lầm thôi. Nó phản ứng quá mức và tấn công quá mức thôi. Nhưng nếu như nền tảng của ông về cơ bản mà tốt, thì thực tế Mạng điện sẽ công nhận và trở lại với ông. Mạng điện không hề ngờ ngẩn quá lâu. Cuối cùng, nó luôn có trách nhiệm đối với sự điều hành tốt đất nước và quản lý tốt kinh tế. Nay, Nước Mỹ đã có sự biến động như thế khi thị trường của nó đang phát triển, với sự tăng vọt nhanh chóng. Ông phải quản lý tất cả và xây dựng nên tất cả các phương tiện giảm chấn nếu có thể. Tôi theo dõi sự vận động của Mạng điện hàng ngày trên màn hình Bloomberg bên cạnh bàn làm việc. Sự bầu cử dân chủ đối với các chính sách của chính phủ xảy ra cứ hai hoặc bốn năm một lần. Nhưng Mạng điện bầu cử từng phút, từng giờ và từng ngày. Khi nào ông muốn biết, Mạng điện sẽ cho ông biết chính xác là trông ông ra sao trong bộ áo khoác vàng và mặc nó vừa vặn hay không. Tôi biết là ông nghĩ rằng tôi là Tổng thư ký kho bạc Hoa Kỳ đầy quyền lực. Nhưng, Mahathir ạ, tôi chỉ sống như ông mà thôi – trong sự đe dọa của Mạng điện. Một số

kẻ ngu ngốc trên các phương tiện thông tin đại chúng luôn đưa tôi lên đầu trang nhất, cứ như thể tôi là kẻ đứng mũi chịu sào, và tôi đang ngồi đây để lo sợ rằng nếu Nghị viện của chúng tôi từ chối ủng hộ quyền lực của Tổng thống về mở rộng tự do thương mại, hay cắt giảm ngân sách, thì Mạng điện sẽ chống lại tôi và gây tổn hại đối với đồng Dollar và chỉ số DowJones. Vậy nên hãy để tôi nói ra một chút bí mật, Mahathir – và đừng nói cho một ai khác. Tôi thậm chí không để một đường dây điện thoại nào trên bàn làm việc cả, bởi vì tôi biết điều này tốt hơn bất kỳ ai: Không có ai để mà cầu cứu đâu”.

Dù có như vậy hay không, vị Tổng thư ký Kho bạc của tôi về cơ bản cũng là nói lên sự thật. Các quốc gia không thể hùng cường trong thế giới ngày nay nếu không tham gia vào Mạng điện, và họ không thể sinh tồn trừ phi họ học cách làm sao có được những điều kiện tốt nhất ở phần ngoài của Mạng điện mà không bị đầy nghẹt hoặc bị sốc bởi sự tăng vọt bất khả kháng. Mạng điện chỉ như một đường dây điện cao thế, chạy vào trong nhà của bạn. Thông thường tôi có thể cảnh báo với bạn, bật sáng nhà lên và dùng càng nhiều thiết bị để tiêu thụ năng lượng bạn cần càng tốt. Nhưng nếu bạn không có bộ điều chỉnh điện năng và cầu chì, và khi xảy ra điện áp tăng vọt, nó có thể làm bạn bất ngờ, xoắn bạn lại như một cái lò xo và giết chết bạn. Ngày nay, Mạng điện ổn định với hai nhóm cơ bản sau. Một nhóm tôi xin gọi là “bò sừng ngắn”. Nhóm này bao gồm những người mua và bán chứng khoán, trái khoán và tiền tệ khắp thế giới, và những người có khả năng và thường xuyên lưu thông tiền tệ của họ trong một cơ sở thời gian ngắn hạn. Bò sừng ngắn còn là các nhà kinh doanh tiền tệ, chủ yếu là vốn tự có và vốn trợ cấp, vốn vay, các công ty tài chính, các phòng thương mại của ngân hàng và các nhà đầu tư cá biệt. Họ bao gồm những kẻ như Merrill Lynch, Crédit Suisse, cho đến FujiBank rồi Charles Schwab Website, nơi mà tất cả mọi người với máy vi tính cá nhân, và một modem kết nối có thể buôn bán trên mạng ngay tại phòng khách của mình.

Một nhóm khác tôi xin gọi là “bò sừng dài”. Đó là các công ty đa quốc gia – General Electrics, General Motors, IBM, Intel hay Siemens – với ảnh hưởng ngày càng tăng về đầu tư trực tiếp ra nước ngoài, xây dựng nhà máy khắp nơi trên thế giới, hay thúc đẩy các hoạt động sản xuất dài hạn hoặc liên minh với các nhà máy khắp thế giới để tạo ra hoặc tổng hợp các sản phẩm của họ. Tôi gọi họ là bò sừng dài là bởi vì họ phải có những cam kết dài hạn hơn khi họ đầu tư vào một quốc gia. Nhưng hiện nay thậm chí họ tham gia hay rút khỏi, cũng như một tập hợp, với một tốc độ đáng ngạc nhiên.

mạch dầu Mạng điện được sinh ra và chăm sóc trong thời kỳ Chiến tranh lạnh, các thành viên của nó cũng không bao giờ tập hợp thành quần thể đấu tranh đông đảo, tốc độ hay vượt qua các nguyên tắc, xây thành hệ thống. Hầu hết các nước duy trì sự điều khiển về vốn (ít ra là cho đến những năm 1970), vì thế tư bản không thể dịch chuyển ra khỏi biên giới quốc gia theo cách như của hệ thống toàn cầu hiện nay. Điều đó làm cho việc tạo ra một quần thể toàn cầu trở nên khó khăn hơn rất nhiều. Trong những nền kinh tế tương đối đóng của hệ thống Chiến tranh lạnh trước 1970, một chính sách tiền tệ của một chính phủ hoàn toàn là khống chế bởi sự sắp xếp của tỉ suất lợi nhuận và chính sách tài khoá của chính phủ, xa rời với các công cụ của kích thích tăng trưởng. Cũng trong thời kỳ Chiến tranh lạnh, chính phủ Mỹ, Nga Xôviết dễ dàng biện minh về mức thuế cao trong chính sách tài khoá bằng việc viện dẫn bởi Chiến tranh lạnh: “Chúng tôi cần các khoản thuế của các bạn để chống lại kẻ thù, đưa người lên mặt trăng, và xây hệ thống đường cao tốc mới để chúng tôi có thể chuyển lực lượng quân sự nhanh hơn”. Và cùng thời kỳ đó, nhiều nước đang phát triển gây lộn xộn bằng cách bòn rút một trong các siêu cường – cụ thể là Mỹ, Nga Xô viết hay Trung quốc – hay các cơ quan đứng đầu thế giới - để có vốn xây đê đập, cung cấp cho quân đội hay xây đường cao tốc. Và bởi vì cư dân của các nước đang phát triển này dường như không nhận thức được về cuộc sống của những người khác trên thế giới, nên họ sẵn sàng chịu đựng một mức sống thấp hơn tạo ra bởi nền kinh tế đóng cửa.

Nhưng do sự chuyển dịch dần dần của việc kiểm soát vốn vào những năm 1970, sự dân chủ hoá về tài chính, công nghệ và thông tin, sự kết thúc của hệ thống chiến tranh lạnh và sự sụp đổ của các bức tường khắp nơi trên thế giới, đã diễn ra sự phát triển đột ngột của toàn bộ hệ thống toàn cầu nơi các nhóm đầu tư từ nhiều nước khác nhau có thể lang thang một cách tự do. Nó là sự mở rộng, sau đó là sự bành trướng tới không gian điều khiển, nơi mà Mạng điện có thể tương đối tăng trưởng, vượt lên, đa dạng hoá và thậm chí là tham gia vào các Siêu thị trường đầy quyền lực.

Các Siêu thị trường là các thị trường lớn ở Tokyo, Frankfurt, Sydney, Singapore, Thượng hải, Hongkong, Bombay, Sao Paolo, Paris, Zurich, Chicago, London, và Wall Street. Đó là nơi các thành viên lớn nhất của Mạng điện đến với nhau, trao đổi thông tin, xử lý công việc thương mại, và phát hành chứng khoán, trái phiếu cho các

nước khác nhau để trao đổi trong Mạng điện. Theo chuyên gia về toàn cầu hoá của trường Đại học Chicago Saskia Sassen, cuối năm 1997 có 25 Siêu thị trường điều khiển 83% trị giá các cổ phần trên thế giới bằng sự quản lý cơ chế và kế toán cho một nửa thị trường vốn toàn cầu – khoảng 20,9 nghìn tỉ USD. (Bộ Ngoại giao, Tháng Giêng năm 1999).

Mạng điện này – và các Siêu thị trường hợp lại với nhau để nuôi sống và sản sinh - đã trở nên đóng một vai trò quốc tế quan trọng trong hệ thống toàn cầu hoá.

Trong khi không thể tạo ra chiến tranh hay vô hiệu hoá một quốc gia nào, chúng có thể định hình được hành vi của các quốc gia ở trên nhiều khu vực. Và đó là lý do tại sao tôi phải nói rằng trong khi Chiến tranh lạnh là một hệ thống dựa trên sự cân bằng của hai dân tộc, thì hệ thống toàn cầu dựa trên sự cân bằng của các nhóm quốc gia và nhóm quốc gia, và giữa các dân tộc với Mạng điện và Siêu thị trường.

Kể từ khi phát minh ra đường cáp xuyên Đại Tây Dương, trong thời kỳ toàn cầu hoá, tiền Chiến tranh thế giới thứ nhất, một số thể loại của Mạng điện đã hoạt động, nhưng trong hệ thống chiến tranh lạnh, nó chưa bao giờ quan trọng được như ngày hôm nay. Những gì mới của Mạng ngày hôm nay không khác gì nhiều về chủng loại so với các loại khác về mức độ. Do sự toàn cầu hoá, Mạng điện ngày hôm nay – cả bò sừng ngắn và bò sừng dài của nó – có sự phối hợp về quy mô, tốc độ và sự đa dạng theo một mức độ chưa từng thấy trước đó trong lịch sử. Con chuột cũng có đuôi và Khủng long bạo chúa cũng có đuôi. Tất cả đều được gọi là “đuôi”, nhưng khi vẫy đuôi thì mỗi loại lại gây ảnh hưởng đối với thế giới xung quanh nó khác loại kia. Mạng điện trong kỉ nguyên đầu tiên của toàn cầu hoá như là cái đuôi của một con chuột. Mạng điện ngày hôm nay như là cái đuôi của một con Khủng long bạo chúa, và khi nó vẫy, nó định hình lại thế giới xung quanh theo một số cách về cơ bản. Chương trên đã giải thích Mạng điện đã trở nên lực lượng hấp dẫn mạnh mẽ như thế nào đối với tăng trưởng kinh tế ngày nay, và cũng là lực lượng đáng sợ dường nào khi nó có thể thậm chí làm lung lay cả các chính phủ khi nó vùng vẫy.

Bò sừng ngắn

Điều đầu tiên mà bò sừng ngắn tác động đến ngày hôm nay là sự đa dạng đến không ngờ của các sản phẩm tài chính mà chúng chăm sóc. Sự phong phú của chúng khoán và trái phiếu, hàng hoá và các hợp đồng trong tương lai, những sự lựa chọn

và cơ hội được tạo ra từ các lợi thế của các quốc gia và các thị trường khắp thế giới có nghĩa là bạn có thể đặt tiền vào hầu như mọi thứ. Quả vậy, khi tôi nhìn vào giỏ đựng thức ăn do Mạng điện đem đến, tôi luôn nhớ lại một cảnh trong vở Guys and Dolls, khi Nathan Detroit muốn đặt tiền cho Sky Masterson về việc Mindy's có bán được nhiều bánh phômai hơn bánh ngọt làm bằng trái cây tằm đường hay không. Đoạn kịch diễn ra như sau:

Nathan Detroit: “Tôi đang chú ý lắng nghe ông đây. Ngay tức khắc, ông thử nói xem Mindy's bán nhiều bánh phômai hơn hay bánh ngọt làm bằng trái cây tằm đường hơn?”.

Sky nói rằng theo ý thích chủ quan của mình, thì ông ta đoán rằng Mindy's bán nhiều bánh phômai hơn bánh ngọt làm bằng trái cây tằm đường. Sau đây mới là sự trao đổi thú vị của việc Sky đặt bao nhiêu cho bánh phômai – với Nathan, kẻ đã kiểm tra trong bếp và biết chắc rằng bánh ngọt làm bằng trái cây tằm đường được bán tốt hơn bánh phômai, và đang tìm cách dụ dỗ Sky đưa tiền cho mình. Đây, Sky Masterson là một người thích cá cược. Thông thường, anh ta sẽ đặt cọc vào bánh phômai nhanh chóng như một nhà buôn chứng khoán anh em của Salomon đặt cọc. Nhưng Sky cảm thấy có một sự sắp đặt. Nathan hăng máu đến mức anh ta đặt ngay 1000 USD. Vì thế Sky chưa vội lấy tiền đặt, mà đưa ra cho Nathan một số câu châm ngôn. “Nathan, để tôi kể cho anh một câu chuyện”. Ông nói “Cái hôm mà tôi rời khỏi nhà để sống tự lập, cha tôi đưa tôi ra một góc và nói. Con trai, cha xin lỗi con là cha không thể cho con được nhiều tiền. Nhưng vì không có chút đỉnh cho con làm lộ phí đi đường, nên cha định cho con một vài lời khuyên. Một ngày nào đó trên hành trình của con, một gã nào đó sẽ đưa cho con xem một cỗ bài mới còn gần xỉ. Sau đó gã này sẽ rủ con cá xem hẵn ta có thể làm cho con bài J bích nhảy ra khỏi cỗ bài và bắn lông vịt vào xe hơi của con. Tuy nhiên, con trai ạ, con đừng có đồng ý cá độ, bởi vì khi con đứng đó thì chắc chắn con sắp sửa thấy một chiếc xe đầy lông vịt”. Bây giờ thì, Nathan, tôi không cho rằng ông đã theo dõi những chiếc bánh phômai của Mindy....”

Nathan: “Sao tôi có thể làm được điều đó?”

Sky: “Dẫu sao” (khum khum tay che cà vạt của Nathan), “nếu ông thật sự mong chờ hành động, tôi sẽ cá với ông 1000 USD rằng ông không thể nào đoán được màu của chiếc cavat ông đang đeo đầu. Ông có muốn cá không?”.

Nathan: “Không cá”.

Sau đó, nhìn vào cà vạt của mình, Nathan kêu lên: “Chấm tròn! Cả thế giới này chẳng có ai ngoài Nathan Detroit có thể vút đi một nghìn đô vì cái màu chấm tròn này!”

Vậy đây, nếu Nathan và Sky sống trong thời buổi này có thể họ đã mua được trái phiếu dựa trên việc bán bánh phô mai và bánh ngọt làm bằng trái cây tằm đường tại cửa hàng của Mindy. Và có thể đã có một số phương tiện tài chính nhân tạo để họ mua thay vì cá độ, dù cho là họ bỏ tiền vào bánh phô mai hay bánh làm bằng trái cây tằm đường hoặc là chấm tròn trên cà vạt. Bởi sự dân chủ hoá về tài chính, và sự bùng nổ của chứng khoán, hầu như mọi thứ ngày nay đều có thể chứng khoán hoá. Thậm chí bạn có thể phát hành chứng khoán cho chính mình và cho những tài năng mà chỉ bạn có, như ca sĩ David Bowie đã từng làm. Ông ta đã nâng tới 55 triệu USD tiền cổ phiếu Bowie năm 1997, dựa trên đặc quyền các dự án của mình. Từ New York Times đã đưa tin này lên đầu trang.” Bạn cũng có thể được xếp hạng AAA”.

Bạn của tôi là Lesley Goldwasser, một nhà kinh doanh chứng khoán hàng đầu tại Phố Wall, là một chuyên gia về việc chứng khoán hoá các bộ phim chưa hoàn thành. Cô ta giải thích về hoạt động này như sau:”Giả định bạn là một công ty thế chấp nhà ở Minneapolis và bạn có 100 nhà thế chấp ở thị trường địa phương. Và các nhà thế chấp này được cấp kinh phí bởi một công ty thế chấp trị giá 100 triệu USD và họ được 1 triệu USD tiền lãi hàng tháng ngoài tiền gốc. Công ty thế chấp này có thể gói ghém tất cả các giấy tờ thế chấp lại với nhau và phát hành nó dưới dạng cổ phiếu dưới mệnh giá 1000 USD mỗi cổ phiếu. Lợi thế của công ty thế chấp này là họ có thể có ngay 100 triệu USD ngay lập tức mà không phải đợi đến khi những người thế chấp nhà trả đủ cho tiền thế chấp của họ sau 30 năm. Điều thuận lợi của những người giữ cổ phiếu là họ được trả cả gốc và lãi bằng tiền mặt hàng tháng, và mức lãi sẽ cao hơn mấy phần trăm so với lãi suất tiết kiệm mà thị trường tiền tệ có thể đem lại cho họ. Thêm vào đó, cổ phiếu được đảm bảo bằng nhà, và như thế có tới vài trăm cổ phiếu mỗi nhóm, thậm chí có cả một số cổ phiếu trống mặc định mà tất cả mọi người phải chi trả cho những cổ phiếu này luôn. Vậy thì, người ta tính rằng nếu có thể gói được cả nhà thế chấp, thì sao không thể gói ghém được phim Hollywood – thậm chí cả phim chưa làm xong. Cho rằng bạn là một hãng phim và bạn không có khoản tín dụng nào. Ngân hàng đầu tư của tôi sẽ nhóm

khoảng 10 tập phim của bạn lại. Thậm chí chúng còn chưa được diễn. Sau đó chúng tôi sẽ phân tích số liệu về mức độ thực hiện của 10 bộ phim này, dựa trên cơ sở tiền lệ lịch sử. Một phim sẽ cực kỳ được ưa chuộng, một phim khác sẽ rất được ưa chuộng, 2 phim sẽ được ưa chuộng ít, hai phim sẽ thất bại và 4 phim khác sẽ thậm chí ít nhiều bị đổ vỡ. Trên cơ sở của sự phân tích khả năng đó, chúng tôi sẽ tính ra xem bạn sẽ kiếm ra được bao nhiêu tiền qua mỗi thời kỳ 5 năm. Hãy nói rằng các bộ phim sẽ mất 500 triệu \$ kinh phí thực hiện và sẽ kiếm được 600 triệu \$ doanh thu. Sau đó chúng tôi sẽ cho hãng phim của bạn 400 triệu \$ với mức lãi suất tương đương với nó bằng dạng trái phiếu kho bạc 3 năm, cộng thêm 1 vài phần trăm nữa. Hãng phim của bạn chỉ phải kiếm thêm 100 triệu \$ chi phí sản xuất. Sau đó chúng tôi sẽ lấy 400 triệu \$ tiền vay cho công ty bạn để biến chúng thành cổ phiếu, với mệnh giá mỗi cổ phiếu là 1000 \$, mà tôi hay bạn đều có thể mua. Lợi tức và tiền vốn của các cổ phiếu này sẽ được chi trả bởi hoá đơn mua phim khi bộ phim được trình chiếu. Presto, hãng phim của bạn, không có đồng vốn tín dụng nào và chỉ có một lượng vốn nhỏ, đã có tiền để làm phim với số vốn mà không thể nào có được từ ngân hàng, và bạn – nhà đầu tư mua một phần của nó và kiếm được một chút lợi tức cao hơn bạn có từ lãi suất ngân hàng. Đó chính là cách thức hoạt động của nó. Khi nào bạn làm việc, sản xuất hay thực hiện sản xuất, dòng chảy tiền tệ sẽ được dự báo bằng thống kê học trong một giai đoạn, sau đó chúng tôi có thể biến những việc đó thành chứng khoán.

Không có vấn đề gì cho dù là bán bánh phô mai của Mindy, thế chấp nhà, khả năng nhận thẻ tín dụng, nợ khó đòi, vốn vay tự động, vốn vay thương mại, sự kiện Titanic, nợ tập đoàn của người Brazil, hoá đơn của chính phủ Leban, tài chính xe hơi của General Motors hay dòng thu nhập của ngôi sao nhạc rock David Bowie. Sự điều phối vốn càng chảy nhiều giữa các quốc gia, thì người ta càng đưa ra nhiều thứ để bán dưới dạng cổ phiếu, trái phiếu hay những phát sinh khác. Xu hướng chứng khoán hoá mọi thứ đã “về cơ bản làm thay đổi đặc điểm của thị trường tín dụng”, nhà kinh tế kỳ cựu của Phố Wall là Henry Kanfman nói. Dễ dàng thấy được là tại sao. Trong quá khứ, thế chấp nhà của cha mẹ bạn, vay xe hơi, nợ thẻ tín dụng, bảo hiểm nhân thọ hay thậm chí là vốn vay cho chính phủ Brazil từ ngân hàng của cha mẹ bạn không bao giờ được mua bán trên một thị trường mở. Chúng được đưa vào các sổ sách của ngân hàng của cha mẹ bạn hay cá công ty bảo hiểm với giá trị gốc, và chúng thường không được lưu trữ trong các tổ chức nào khác dưới dạng tài sản cho đến khi chúng đáo hạn thanh toán. Nhưng đến những năm 1980, mọi sự xoay chuyển và tất cả chúng đều được chứng khoán hoá, gói ghém lại với nhau và

được bán dưới dạng cổ phiếu cho bạn , cho tôi và cho bà dì Bev của tôi, chúng có thể được buôn bán, và giá cả của chúng biến động hàng ngày trên thị trường – tùy thuộc vào cách thức thể hiện của các chứng khoán, vào các điều kiện chung của thị trường và tùy thuộc vào tỉ giá của lãi suất so sánh với các tài sản khác. Hiệu quả rỗng, theo Kaufman, là sự chứng khoán hoá đã mở ra nguồn tài sản thực sự tới hàng ngàn tỉ đôla – thứ mà trước đó chưa bao giờ được mua bán hoặc trước đó có mơ cũng không ai nghĩ là có thể biến được thành chứng khoán-“ là sự thay đổi mạnh mẽ ghê gớm của trạng thái thị trường”. Tất cả những điều đó đã được bổ sung một cách hợp lý và đa dạng vào thị trường – tạo cho Mạng điện thêm rất nhiều thứ hơn trước đây – và đã bổ sung vào đó một yếu tố biến động về các tài sản chưa từng được đem ra trao đổi buôn bán trước đây.

Những người có thể diễn tả tốt nhất cho bạn về điều này chính là một số người đứng đầu trong Mạng điện. Họ nhớ rõ về những gì đã diễn ra trong thời kỳ của những ngày bế quan toả cảng của thời Chiến tranh lạnh. Leon Cooperman, cựu giám đốc điều nghiên của Goldman Sachs, và nay là một nhà quản lý bảo vệ vốn cho chính hãng của ông ta, Omega Advisors, nhấn mạnh với tôi năm 1998 rằng:”Trong suốt cả sự nghiệp của tôi tại Goldman Sachs – từ 1967 đến 1991 – tôi chẳng bao giờ có một chứng khoán nước ngoài hay thị trường phát triển ở nước ngoài. Bây giờ tôi có hàng trăm triệu đôla rải rác khắp Nga, Braxin, Argentina và Chile, và tôi luôn luôn phải lo lắng về tỉ giá giữa đồng yen nhật và dolla Mỹ. Hàng đêm, trước khi lên giường đi ngủ tôi luôn hỏi tỉ giá giữa dolla và yen, và theo dõi hoạt động của chỉ số Nikkei, Hangseng. Chúng tôi đặt tiền trên tất cả các thị trường đó. Ngay lúc này ông Paul đang đứng đằng kia, để theo dõi đồng dollar Canada” (ông ta chỉ vào một trong các thương gia của ông ta , người đang chăm chú vào máy tính cầm tay để theo dõi các mức giá thực của tất cả các chứng khoán chủ yếu và chỉ số chứng khoán)”,Chúng tôi đặt tiền ở khắp nơi. Tôi chẳng phải lo lắng về bất cứ điều gì nếu là hai mươi năm trước đây. Bây giờ tôi phải lo lắng về tất cả những điều đó”.

Sau đó Cooperman lấy ra một bản của tạp chí Phố Wall ngày hôm đó và bắt đầu đọc ra các khoản đặt khác nhau mà ông ta có thể làm:” Hãy xem đây này... Dollar Châu Âu, trái phiếu kho bạc Mỹ, Bảng Anh, đậu tương, dầu lửa, trái khoán công ty, trái khoán trực tiếp...” Khi tôi đứng lên để ra ngoài lúc sau, ông ta vẫn đang chăm chú đọc danh sách.

Sự đa dạng của các công cụ đầu tư và các cơ hội là thứ trời cho đối với các nước đang phát triển, các nước phát triển và các công ty đang phát triển.Nó cho phép một

số nước hay công ty trong đó tăng trưởng với tốc độ chưa từng tưởng tượng được trước đây. Từ The Economist một lần đã quan sát: “Các nước nghèo, với nhu cầu vốn đầu tư lớn, không còn bị thui chột vì thiếu vốn nữa. Những người tiết kiệm không còn hạn chế trong thị trường của họ nữa, mà giờ đây họ có thể tìm kiếm cơ hội đầu tư có thể đem lại lãi suất cao trên khắp thế giới” (25, tháng 10 năm 1997). Ngày nay, mỗi gia đình có tiền dư ở Mỹ đều đòi hỏi có ít nhất một lựa chọn đầu tư ở “thị trường mới” bên ngoài.

Khi bạn có rất nhiều sản phẩm, với rất nhiều thông tin luôn có sẵn với một tốc độ cao như vậy, khả năng có được một chút cạnh tranh và nắm bắt cơ hội trước những người khác của bạn trở nên ngày càng nhỏ hơn. Bởi thế các nhà đầu tư phải làm tất cả nhằm tìm ra một chút lợi thế để có thể tiên quân trên khắp thị trường.

Khi tôi gia nhập Goldman Sachs năm 1997, “Cooperman nhắc lại.” Tôi đứng đầu việc nghiên cứu và tôi mượn nhà phân tích. Những ngày đó, một nhà phân tích điển hình có thể theo dõi 75 công ty và có thể tới sáu nền công nghiệp khác nhau. Gần đây tôi có dịp nói chuyện với một nhà phân tích mà tôi đã thuê lại từ hồi đó và ông ta nói với tôi rằng bây giờ ông ta đã làm việc quá sức bởi ông ta phải theo dõi 12 công ty. Tôi chỉ cười. Chỉ có 12 công ty thôi ư? Nhưng bây giờ việc phải nhìn vào 12 công ty này một cách sâu sắc hơn nhiều nhằm để có được chút ưu thế đã chiếm trọn thời gian làm việc của ông ta. Với số liệu về kinh tế cũng tương tự. (Trong quá khứ) khi chính phủ đưa ra con số những người thất nghiệp bất kỳ ai đều chú ý xem tỉ lệ thất nghiệp là bao nhiêu. Sau đó họ bắt đầu nhìn xuống bên dưới con số chung chung đó ở những con số về bảng lương – xem tổng lương tăng hay giảm? – bởi vì điều đó có thể biểu thị điều gì đó (chắc chắn với bạn là như vậy). Sau đó họ bắt đầu nhìn vào cấu thành của những số liệu bảng lương. Người nào tăng lương, người nào giảm lương và điều đó nói lên cái gì đối với bạn? Tổng khối lượng công việc mà bạn phải làm để có chút cơ hội kiếm ra tiền hiện nay lớn hơn rất nhiều so với một loạt những công việc kể trên.

Tôi có biết một nhà thương mại về bảo bọc vốn, ông ta đã bỏ ra hàng giờ để nghiên cứu ngầm về dự báo thời tiết. Dự báo thời tiết ư! Ông ta giải thích với tôi: “Ý định là để tìm ra những xu hướng bất thường và cách thức chúng ảnh hưởng đến các số liệu kinh tế. Chẳng hạn, có một sự thực hiển nhiên là việc chúng ta không có mùa đông trong năm 1998 có thể cho chúng ta một nền kinh tế có vẻ mạnh mẽ hơn là bình thường, vì thế tôi có thể tìm cách sử dụng kiến thức này để hoàn toàn cá cược đối

với những điều xảy ra với tỉ suất lợi nhuận. Hoặc dựa trên sự thực là chúng ta gặp phải một trận mưa lụt khủng khiếp ở Bờ biển Phía tây trong vòng chính xác là một tuần khi chính phủ thu thập các số liệu kinh tế trên những thống kê chính, tỉ dụ như chỉ số giá cả tiêu dùng. Khi các số liệu kinh tế này tương đối đủ, một vài trận mưa lớn đúng lúc tại một bang chính, như Caliphornia, có thể làm cho các số liệu thống kê khác nhau. Như vậy tôi có thể nói: "Này, cổ phiếu của Home Depot, tổ chức bán tất cả các sản phẩm dùng để sửa chữa nhà, có thể kiếm lời nhờ mưa to và bão táp đấy". Hay tôi có thể thấy là khi xảy ra bão tuyết lớn, đúng lúc chính phủ đưa ra con số thất nghiệp. Và điều đó có thể dẫn tôi tới kết luận rằng thực sự có một tia sáng loé lên giữa các con số đó. Có thể mọi người đang mong đợi có thêm 250.000 việc làm phi nông nghiệp, nhưng do lý do thời tiết, con số này thực sự chỉ là 150.000 việc làm mới, từ đó có ý kiến cho rằng nền kinh tế có thể đang chậm lại và yếu hơn so với những gì người ta đã nghĩ, nhưng trên thực tế không phải như vậy, bởi vì con số đó bị ảnh hưởng bởi sự bất thường của thời tiết. Nhưng bởi vì các con số được đưa ra theo cách thức mà bạn biết rằng mọi người có thể kết luận rằng nền kinh tế có thể chậm lại và mức lãi suất có thể thấp xuống, và như vậy đầu tư chứng khoán là tốt. Vì thế bạn có thể tăng số cổ phiếu tùy theo con số thất nghiệp – bằng cách dựa vào dự báo thời tiết-tăng lượng cổ phiếu lên khi con số thất nghiệp cao hơn dự kiến, và bán cổ phiếu ra nhanh chóng sau đó trước khi con số phục hồi vào tháng sau, bởi vì điều đó sẽ chỉ ra rằng con số của tháng trước chỉ là do sự bất thường của thời tiết. Đó chính là một cơ hội để kiếm vài đôla từ việc chỉ dựa trên dự báo thời tiết. Bạn có thể dùng thời tiết theo cách đó để đầu cơ vào tương lai của dầu, khí đốt hay lãi suất, điện năng, khí ga tự nhiên, chỉ số giá tiêu dùng, đậu, ga, đồng, vàng, bạc,..."

Nhiều thị trường, nhiều thông tin, thì có ít lợi thế. Vì thế khi tất cả mọi việc khác đều thất bại, đừng có gọi người môi giới chứng khoán vội, mà hãy hỏi nhà dự báo thời tiết.

Để kiếm tiền trong những loại thị trường này, những con bò sừng ngắn không chỉ cần chút ưu thế đó; mà họ cũng cần đặt cá lớn hơn lên đỉnh đầu. Tưởng tượng xem một tỷ đôla chất đống lên đầu và bạn có ý kiến đúng. Các nhà quản lý vốn thường làm điều đó bằng cách thuê các sản phẩm kỳ lạ của thương mại - đồi chác, dự báo, xúc tiến, lựa chọn, phát sinh và chỉ số – và sau đó bầy chúng lên bằng cách vay thêm số tiền thậm chí còn cao hơn số tiền mà các nhà đầu tư đưa cho họ nhằm mở rộng mỗi khoản mà họ đã đặt cược. Điều đó góp phần vào sự tăng vọt của khối

lượng giao dịch tạo ra mỗi ngày trên toàn thế giới. ở cương vị là nhà quản lý vốn, khi bạn thắng, bạn thắng rất lớn, và khi bạn thua, bạn cũng thua rất lớn. Đó chính là lý do tại sao những năm gần đây chúng ta đã thấy các nhà môi giới (Ngân hàng Barings là ví dụ điển hình nhất) bị hạ bệ bởi việc đặt cá của một nhà môi giới chứng khoán sử dụng đòn bẩy. Đó cũng là sự phóng đại của cú quẫy đuôi của con Khủng long bạo chúa. Một người bạn của tôi ở một Ngân hàng đầu tư chính của Mỹ nói với tôi rằng một khách hàng của ngân hàng có vốn trong tay 200 triệu đôla vốn cơ bản. Bằng phép màu của đòn bẩy, vốn này đã tăng lên 900 triệu đôla bằng cổ phiếu Nga và 5 tỉ đôla cổ phiếu Sallie Mae (Là những cổ phiếu tạo ra bằng cách nhóm lại các khoản vay của sinh viên Mỹ). Khi Nga khủng hoảng vào tháng 8 năm 1998, nguồn vốn này đã mất đi tất cả ở Nga. Vậy điều gì đã diễn ra ? Họ đột nhiên bán đi một tỉ lệ rất lớn của cổ phiếu vay sinh viên Mỹ để bù đắp thua lỗ ở Nga, làm cho thị trường cổ phiếu vốn vay sinh viên Mỹ lập tức đổ nhào và làm phá huỷ một vài vị trí của bạn tôi trong thị trường đó, trong khi chẳng làm được điều gì ở Nga.

Giỏ đựng thức ăn của bầy không chỉ đa dạng hơn, mà bản thân bầy đàn cũng vậy, đặc biệt là với bò sừng ngắn. Như Kaufman chỉ rõ: “Sức nặng tương đối của các ngân hàng thương mại truyền thống, tiết kiệm và vốn vay, và các công ty bảo hiểm đã bị mất tín nhiệm. Thay vào đó, một loại thành viên tham gia mới mang tính tổ chức đã dành lấy vị trí đứng đầu. Các tổ chức này khác biệt bởi tầm quan trọng của nó trong hoạt động đầu tư ngắn hạn, việc sử dụng mạnh đòn bẩy, và khả năng tham gia và rút khỏi thị trường, dù là cổ phần không có lãi cố định, trái khoán, tiền tệ hay hàng hoá, ở bất cứ nơi đâu mà họ cho rằng lãi suất là cao nhất. Điển hình nhất cho nhóm tham gia mới này là thứ được gọi là sự bảo bọc vốn, nó có thể tập hợp được lượng vốn tiền mặt lớn từ các cá nhân và các tổ chức giàu có, sau đó khuếch đại khoản vốn chung này bằng cách vay ngân hàng để đặt vào những nơi rủi ro cao và lợi nhuận cao về tiền tệ, chứng khoán và trái khoán khắp trên thế giới. Nhưng theo những gì xảy ra trong những năm gần đây, Kaufman nhấn mạnh, là nhiều ngân hàng lớn, hãng môi giới chứng khoán, ngân hàng đầu tư, công ty bảo hiểm, phòng ngân khố tập đoàn của các công ty đa quốc gia chủ yếu và thậm chí là phòng thương mại của các ngân hàng trung ương chủ yếu trên thế giới đã cảm thấy sự cần thiết phải thiết lập các hoạt động thương mại mang tính chất bảo bọc vốn cho riêng mình. Không hiếm các ngân hàng đầu tư lớn trở thành những người buôn chứng khoán bằng các hoạt động thương mại về bảo bọc vốn hay bắt chước các hoạt động bảo bọc vốn với các hoạt động thương mại riêng của họ.

Dĩ nhiên, sự ngăn chặn càng giảm xuống, thì càng có thêm nhiều người bắt đầu lang thang vào các khu vực mà họ không biết chút gì về khu vực đó. Tưởng tượng rằng nó hoạt động như sau: Ngân hàng cho vay và tiết kiệm Nông dân Thái nhận được lời kêu gọi từ văn phòng Bangkok của Ngân hàng đầu tư First Global, có trụ sở tại đảo Cayman, và họ nói: “Này, các anh rất nên làm trái khoán Nga. Họ đang trả 20% đấy, và thậm chí nếu đồng rúp giảm giá nhiều, thì các anh vẫn có thể gặp may”. Bất thành linh, ngân hàng Tiết kiệm và cho vay của Nông dân Thái tham gia tới 20 triệu USD vào trái khoán Nga, và khi những trái khoán này được mua đủ, thì một ngân hàng được thuê để tạo vốn vay cho những người nông dân Thái bị phá sản. Cả thế giới đã bất ngờ và ngạc nhiên với việc có rất nhiều ngân hàng của Hàn quốc đã giữ trái khoán Nga khi Nga bắt đầu suy sụp kinh tế năm 1998. Khi tín dụng trở nên dễ có xu hướng tất yếu xảy ra sẽ là: “gã khờ ở bên rìa”, là người không bao giờ có tiền trong những khi suy thoái hay thậm trọng, và có thể kiếm tiền từ các nhà đầu tư và các ngân hàng, và đặt tiền theo các tay chơi lớn. Những gã khờ ngoài lề này thật sự có thể phóng đại sự ảnh hưởng trong thị trường thế giới.

Thêm vào đó, với việc Siêu thị trường khiến cho đầu tư toàn cầu nhanh và dễ như thế, ngày nay bạn có thể làm các công việc đó từ máy vi tính ở nhà, sử dụng một số miền môi giới kì diệu trên Internet. Bởi vì việc đầu tư toàn cầu trở nên dễ dàng và khả thi hơn, nó khiến người ta bị ru ngủ với ý nghĩ rằng tất cả các thị trường trên thế giới đều hoạt động như Phố Wall. Như Phó tổng thư ký Kho bạc Hoakỳ, ông Larry Summers đã nói: “Nó cũng như là khi bạn xây xong các đường xa lộ tốt hơn, thì người ta sẽ có xu hướng chạy xe nhanh hơn. Và thực sự có thêm nhiều người hơn gặp tai nạn xe hơi trên các con đường xa lộ mới này, bởi vì họ mắc lỗi khi nhận định tốc độ lái xe của họ là bao nhiêu, và họ gặp tai nạn cũng nhanh hơn.

Vì vậy Ngân hàng đầu tư First Global kêu gọi ngân hàng Cho vay và Tiết kiệm của Nông dân Thái: “Ông thực sự nên đầu tư vào trái khoán Thổ Nhĩ Kỳ. Ông có thể phát tài ngay bây giờ đấy”. Ngân hàng Thái trả lời, “Trái khoán Thổ Nhĩ Kỳ trả tới 25%, phải không? Tôi không biết là ở Thổ Nhĩ Kỳ có thị trường chứng khoán. Chắc chắn. Tôi sẽ làm vài triệu, nếu ông nói như vậy.” Nhưng đây mới là khó khăn. Khi người ta nghe “thị trường chứng khoán Thổ Nhĩ Kỳ”, họ nghĩ” ờ, Phố Wall có thị trường chứng khoán, Frankfurt có thị trường chứng khoán, Tokyo có thị trường chứng khoán và bây giờ Thổ Nhĩ Kỳ có thị trường chứng khoán. Tuyệt vời quá”. Nhưng trong khi đó thị trường chứng khoán Thổ Nhĩ Kỳ có thể chỉ quàng quạc như một thị trường, hoạt động và ngó trông giống một thị trường, nó chẳng có gì giống

được như thị trường chứng khoán Phố Wall. Và bạn phát hiện ra điều đó khi trái khoán Thổ Nhĩ Kỳ của bạn xuống giá và bạn muốn bán đi. Đó cũng là khi bạn phát hiện ra rằng thị trường Thổ Nhĩ Kỳ rất nhỏ đến mức khi chỉ có một vài người tham gia muốn bán chứng khoán, chẳng có người mua, nên không có khả năng thanh toán và do đó không có lối thoát. Như Kaufman đã nói, toàn cầu hoá các thị trường tạo ra ảo giác là tất cả các thị trường “đều hiệu quả, có khả năng thanh toán, và cân đối”, là mỗi thị trường đều có thông tin hoàn hảo và minh bạch. Còn khuya mới thế. Hãy nghĩ về điều này: “Tổng giá trị của các cổ phiếu Microsoft ngày nay là 380 tỉ USD. Như thế riêng chứng khoán của Mỹ đã giá trị hơn tất cả các chứng khoán của các thị trường chứng khoán đang phát triển trên khắp thế giới tập hợp lại với nhau.

Ngày nay, không chỉ có nhiều các “ông lớn” tham gia vào cuộc chơi, mà nhiều “ông nhỏ” cũng tham gia. Năm 1980, 4,6 triệu hộ gia đình Mỹ giữ cổ phần vốn góp. Ngày nay, theo Viện Đầu tư Công ty, trên 60 triệu người Mỹ trong 37 triệu hộ gia đình đầu tư vào vốn góp, kể cả trực tiếp hay qua chương trình trợ cấp lương hưu. Tài sản vốn góp của chương trình hưu trí, như IRA, tăng từ 412 tỉ đôla năm 1992 tới 1.600 tỉ đôla năm 1997. Với các tài sản vốn góp này, khoảng 10% được đầu tư vào chứng khoán toàn cầu. Lần đầu tiên trong lịch sử Mỹ cả Joe Six-pack và tỉ phú Bob cùng theo dõi CNBC để xem cổ phần của họ trên thị trường. Quả vậy, trong một buổi quảng cáo của Charles Schwab năm 1998, hãng môi giới chứng khoán chiết khấu, có chiếu một cặp vợ chồng trung lưu, Marion và Rick, đang ngồi trên divăng và nói về kỳ nghỉ hè.

Marion: “Khi chúng tôi đi du lịch dọc trên đất nước và dừng chân tại một nơi, ở đó có Kênh giao dịch. Chúng tôi bắt đầu theo dõi thị trường đang sụt giảm và chúng tôi nói rằng chúng tôi muốn mua một ít chứng khoán, và ngay trên đường, chúng tôi gọi cho...”

Rick tiếp lời: “Gọi cho Schwab bởi vì chúng tôi không có modem kết nối trong xe, nên chúng tôi không giao dịch qua mạng được. Chúng tôi ở đâu?”

Marion: “Utah”.

Rick: “Utah?”

Marion: “Chúng tôi đã ở Utah”

Rick: “Nói chuyện với Schwab bằng điện thoại di động”

Marion: “Thử xem xem có được không...”

Rick: “Mua chứng khoán. Và thật là vui vẻ. Chúng tôi đã mua được... và sau đó chúng tôi chui vào xe, phóng đi tiếp”.

Marion: “Và những thương vụ đó đã có kết quả tốt”.

Rich và Marion, hoan nghênh Mạng điện. Tôi rất hài lòng với kết quả của họ, nhưng sự thật là sự gia tăng của các công cụ đầu tư đã ru ngủ rất nhiều người như Rick và Marion vào các thị trường mà họ không hề có kinh nghiệm. Tôi không thể chứng minh, nhưng tôi có thể đoán được rằng trước đây trong lịch sử chưa bao giờ có nhiều người đầu tư nhiều tiền vào nhiều nơi mà họ không biết được cả vị trí trên bản đồ. Như Leon Cooperman đã chỉ rõ: “Năm năm trước, người ta thường dùng tiền tiết kiệm của mình để mua Trái phiếu kho bạc, để chắc chắn rằng không bị mất thu nhập họ ra mua trái khoán. Và với người mua trái khoán, bởi vì họ sẵn sàng nhận thêm chút rủi ro để có thêm chút lợi nhuận, nên họ ra nước ngoài để mua trái khoán của các thị trường đang phát triển, từ những nơi như Nga hay Brazil, và người thường mua trái khoán của các thị trường đang phát triển bây giờ đã đi mua chứng khoán của các thị trường đang phát triển. Điều đã xảy ra và tiếp tục xảy ra, là một số người bước chân lên bậc thang rủi ro sẽ mất rất nhiều tiền và sau đó họ sẽ chùn lại.

Sự hoà nhập toàn cầu đã nhằm vào giáo dục. Nhờ có toàn cầu hoá, tất cả chúng ta đều biết về nhau hơn trước, nhưng chúng ta vẫn chưa biết nhiều về nhau. Điều đáng lo ngại là sự đa dạng của những người tham gia Mạng điện rộng lớn đến mức không chỉ có ông nhà sĩ ở New Jersey không biết gì về những gì đang diễn ra, mà cả một số người hoạt động ở thị trường vốn đang phát triển quy mô lớn cũng thế. Trích dẫn thú vị của tôi nói về một nhà quản lý bảo bọc vốn không biết rõ danh tính, thường được gọi là Moises Naim, chủ bút của tạp chí Chính sách Đối ngoại, sau cuộc khủng hoảng nợ năm 1995 ở Mexico: “Chúng ta đã đến Mỹ Latin mà không hề biết gì về nơi này. Giờ đây khi chúng ta rời khỏi nó chúng ta cũng không biết gì về nó”. Trong khi chúng ta vẫn đang tiếp tục chủ đề về sự đa dạng của Mạng điện, có một điều quan trọng chúng ta cần tâm niệm – Mạng điện không phải là một lực lượng ngoại sinh. Nó không chỉ hợp thành bởi các nguồn vốn tiền tệ từ bên ngoài, các nhà đầu tư Internet từ nước ngoài và các Siêu thị trường xa xôi. Nó còn được tạo ra do chính địa phương của các nước mở cửa để tham gia mạng điện. Điều tạo ra sức mạnh cho Mạng điện thực sự không phải là khi sự điều khiển vốn ở một nước khiến cho người nước ngoài có thể dễ dàng thâm nhập vào và mua bán tiền tệ, chứng khoán và trái phiếu. Sự thật là phía địa phương dễ dàng có thể ra ngoài. Một bí mật lớn nhất chưa được nói đến của Mạng điện là tất cả sự rối loạn không bắt đầu do sự bảo bọc vốn của Phố Wall hay ngân hàng lớn ở Frankfurt. Mà chúng bắt đầu bởi nhà ngân hàng địa phương, nhà tài chính địa phương hay nhà quản lý tiền tệ địa

phương di chuyển tiền của họ ra khỏi đất nước bằng cách chuyển đổi tiền nội tệ ra đồng đôla hay đặt cá (trong thời gian ngắn) chính đồng tiền của nước mình tại thị trường nước ngoài. Nghiên cứu năm 1998 của IMF” Bảo bọc vốn và Sự vận động của thị trường tài chính” đưa ra các phân tích thận trọng về cuộc khủng hoảng đồng Peso năm 1994-95 đã cho thấy rằng”các cư dân địa phương và các nhà đầu tư không từ quốc tế” đã đóng vai trò quan trọng trong cuộc khủng hoảng. Trong một thế giới của thị trường tài chính, IMF kết luận như sau: Các nhà đầu tư nước ngoài quản lý nhiều chương trình quốc tế đa dạng khác nhau có thể thấy là rất khó giữ được sự bình đẳng giữa hàng trăm quốc gia. Thị trường phát triển càng nhỏ, càng ít lợi ích cho các nhà đầu tư lớn tham gia. Bởi vậy, các cư dân trong nước với lợi thế tương đối về thâm nhập và xử lý các thông tin liên quan với thị trường thường là là người đầu tiên tạo lập vị trí chống lại đồng tiền cố định. Và sự tái điều chỉnh của thị trường tài chính trong nước và các giao dịch tài chính quốc tế, bị ngăn cấm hoạt động trong một thời gian dài bởi các cư dân địa phương, càng tạo điều kiện dễ dàng hơn cho họ. Nói một cách khác, đó là các nhà tài chính Mexico, các nhà đầu tư địa phương Indonesia, các nhà ngân hàng Thái chính là những người khởi đầu cho sự rối loạn của đồng nội tệ của họ, các chứng khoán và trái khoán của họ – cùng với toàn bộ Mạng điện có liên quan. Và dĩ nhiên điều đó là có ý nghĩa, bởi vì người địa phương hầu hết luôn được thông báo tốt hơn thông qua gia đình, bạn bè và các quan hệ kinh doanh về những gì thực sự sắp diễn ra trong nước của họ và do đó họ là những người đầu tiên di chuyển đến những nơi an toàn. Và ngày nay họ có thể làm được điều đó một cách dễ dàng – không cần phải buôn lậu tiền ra nước ngoài hay nhờ bạn bè mở tài khoản ngân hàng nước ngoài cho họ, như các trường hợp liên quan đến sự điều khiển vốn xảy ra trong quá khứ.

Richard Medley, nhà chính trị và là nhà phân tích rủi ro kinh doanh cho nhiều ngân hàng quốc tế và bảo trợ vốn, nói cho tôi rằng ông ta bắt đầu cảnh báo cho khách hàng của mình về khả năng suy thoái thị trường và tiền tệ Châu á khoảng 5 tháng trước khi nó thực sự diễn ra trong năm 1997, không phải bởi vì ông là một thiên tài mà bởi vì ông đã nghe ngóng diễn biến của mạng địa phương:”Điều đầu tiên tôi kiểm”, ông giải thích”là khi các tổ chức tài chính địa phương cần vốn vay nước ngoài thay vì tiền địa phương của họ. Nếu một ngân hàng Thái không cho nhà kinh doanh Thái vay đồng Baht, mà thay vào đó lại cho vay bằng đồng đôla hoặc đồng yên, điều đó có nghĩa là ông ta biết có vấn đề xảy ra với đồng tiền của Thái và nó có thể sẽ không còn giữ được giá trị. Bạn phải dựa vào loại bằng chứng mang tính giai thoại này, bởi vì ở nhiều nước các số liệu kinh tế đều chậm pha. Trong các nền kinh

tế cá thể hoá cao, như các nước Châu á, tôi luôn cho rằng người địa phương biết rõ hơn tôi”.

Chính phủ Trung quốc đã không tỏ ý sẵn sàng hoàn toàn biến đồng tiền của họ thành tiền tệ 100% chuyển đổi, như những nước láng giềng của họ đã từng làm, không chỉ là bởi vì họ sợ rằng họ không thể kiểm soát được đầu tư từ nước ngoài vào, mà còn là vì họ lo sợ không thể kiểm soát được tiền chuyển ra nước ngoài của công dân Trung quốc. Họ có lý do đúng: đã có sự tồn tại của một chợ đen đầu cơ nhân dân tệ tại Trung quốc. Một phóng viên điện báo tài chính Mỹ ở Thượng hải đã kể cho tôi nghe về một cuộc đàm thoại giữa ông và một người bạn Trung quốc, ông này đã phàn nàn về “âm mưu” của các chủ ngân hàng Phương Tây và các nhà bảo hộ vốn về việc bán tiền ra Thái Lan, Malaysia, Nam Triều Tiên và Indonesia trong cuộc khủng hoảng kinh tế 1997-1998 ở Đông nam á.

“Sao họ lại làm vậy với chúng tôi?” nhà kinh doanh Trung Quốc hỏi nhà báo Mỹ.

“Hãy nói cho tôi xem” – nhà báo Mỹ trả lời, “Các ông có bán Nhân dân tệ để mua Đôla Mỹ sau đó không?”

“Đúng, tôi có”, nhà kinh doanh Trung quốc thừa nhận. “Tôi đã có một chút lo ngại về tình hình lúc đó”.

Hãy nhớ: Khi Mạng điện bắt đầu rối loạn, kẻ nổi loạn đầu tiên luôn luôn là những người ở địa phương.

Mạng điện không chỉ to lớn và đa dạng hơn nhiều so với trước đây mà nó còn nhanh hơn rất nhiều. Joseph Sassoon, một đối tác của văn phòng Goldman Sachs’s London, đã tham gia trở lại vào Mạng điện năm 1982. “ ở London năm 1982, bởi vì chúng tôi sớm hơn New York 5 hay 6 tiếng theo múi giờ, nên chúng tôi thường không thể biết được bao giờ thị trường DowJohn đóng cửa ở New York cho đến tận sáng hôm sau” – một lần ông ta nói với tôi như vậy.” Một số người có máy Quotron, nhưng chỉ có vậy. Khi đó, các nhân viên của Goldman Sachs quả là thông minh bởi vì một số kẻ ở Văn phòng New York một hôm đã nhận ra rằng, họ có thể thuê một thằng nhỏ đến văn phòng vào 3 giờ 30 sáng (giờ New York). đứa trẻ có thể lấy 1 bản sao của 2 cột chủ chốt của tạp chí Phố Wall là Lắng nghe trên phố và Theo sát thị trường - các cột hướng dẫn kinh doanh chứng khoán thường xuyên thay đổi thị trường – sau đó, gửi ngay thông tin đến London. Điều đó khiến chúng tôi có 4 giờ làm việc nhanh trước tất cả các hãng môi giới chứng khoán London. Vì thế,

chúng tôi có thể chuyển các cổ phiếu cho khách hàng của chúng tôi mà đã được chào hàng ở New York trước khi các đối thủ cạnh tranh của chúng tôi nắm được thông tin, bởi vì họ vẫn đang đợi cho đến khi các văn phòng ở New York mở cửa trước khi có tờ tạp chí. Điều đó khiến họ mất một khoảng thời gian để lọc ra những gì họ định làm. Ấy là năm 1982 chứ bây giờ mà tôi nói với mọi người quanh văn phòng về điều đó, họ sẽ nhìn tôi như thể tôi đang kể chuyện về Bồ già cho họ.

Không có gì khó hiểu. Tản bộ quanh 1 văn phòng tín dụng ở New York ngày hôm nay, bạn sẽ thấy người ta tay mang những màn hình theo dõi thị trường theo khi đi bất kỳ đâu, chiếc máy có thể kiểm tra mọi thị trường, mọi cổ phiếu hay trái phiếu vào thời gian thực tế, nên họ có thể kết nối, thậm chí khi họ đang ở trong bồn tắm hay ở nhà một mình. Các vòng quay ngày nay trơn tru đến mức mà các số lượng khổng lồ của cái mà nhà kinh tế học David Halle gọi là “vốn gypsy” có thể di chuyển vòng quanh thế giới để khai thác cơ hội mua bán ở bất kỳ nơi nào, với chi phí giao dịch thực tế gần như bằng không, chi phí dịch chuyển gần như bằng không còn tốc độ là gần như ngay lập tức. Trạng thái của hoạt động này có thể được tổng kết bằng một dòng quảng cáo mà Credit Suisse/ First Boston bắt đầu cho hoạt động năm 1998 để giới thiệu về dịch vụ của họ, gọi là dịch vụ siêu cấp, cung cấp khả năng xử lý nhanh nhất cho bất cứ thương vụ nào tại các cơ quan hối đoái trên khắp thế giới. Quảng cáo nói: “Giao dịch siêu cấp: Mọi thị trường, mọi lúc, mọi nơi”.

Nhân tố tốc độ này có thể tốt và cũng có thể là không tốt. Nếu như Mạng điện xâm nhập vào con đường của bạn, nó có thể chỉ trong chốc lát trot hàng tỷ, hàng tỷ đô la vào thị trường cổ phiếu và trái phiếu của đất nước bạn cũng như rút trực tiếp vào các công xưởng và nhà máy. Đó là lý do tại sao càng ngày càng có nhiều quốc gia quan tâm đến bất kỳ bước đi nào để nối vào Mạng điện. Nhưng khi vì lý do kinh tế, chính trị hay xã hội mà thị trường ở một nước trở nên không ổn định hay là yếu đi, Mạng điện có thể biến đổi những thứ không tốt nhưng đáng nhẽ ra có giới hạn của thị trường thành ra tồi tệ và cường điệu hơn, và nó cũng có thể lan truyền sự bất ổn định nhanh hơn giữa các thị trường, và từ thị trường tồi tệ sang thị trường tốt.

Như Alan Greenspan đã từng phát biểu trong bài diễn văn, việc toàn cầu hoá tài chính rất giống nhau (nó thúc đẩy sự phát triển mạnh mẽ của dòng chảy vốn khu vực tư nhân, nó cũng chứng tỏ rằng những cải tiến đầy ý nghĩa về vốn trở thành những món đầu tư ngớ ngẩn). Chủ tịch Quỹ dự trữ Liên bang bổ sung thêm: “Ai mà có thể tưởng tượng rằng mức độ thua lỗ (1 tỷ đô) của chỉ một thương nhân sử

dụng các công nghệ hiện đại mà có thể dẫn đến sự diệt vong của Baring năm 1995 đã kết thúc trên giấy tờ môi trường thương mại của các thập niên trước đây. Rõ ràng, năng suất của chúng ta trong việc tạo ra thua lỗ đã cải tiến về lượng trong những năm gần đây.” Hay như Bộ trưởng Bộ Kinh tế Ai Cập, ông Yousef Boutros-Ghali từng nói, “Ngày xưa, anh hoảng loạn vì xung quanh anh có một trăm nhà băng, còn ngày nay, anh hoảng loạn ở bất kỳ đâu. sự hoảng loạn đã trở thành dân chủ hoá.”

Chỉ có một điều tuyệt vời đọng lại. Cái gì đến nhanh thì đi cũng nhanh. Khi các điều rắc rối có thể đến nhanh hơn thì các giải pháp cho chúng cũng nhanh chóng - *cho đất nước bạn làm những điều đúng*. Khi mọi thứ tăng tốc, thế giới sẽ có một kỷ ỨC ngắn hơn. Năm 1995 là những người chủ nợ khó tính ở Mexico nhưng năm 1998 lại là người tình của các nhà đầu tư quốc tế. Ai còn nhớ năm 1995?

Bò sừng dài.

Trong khi thông thường thì những bò sừng ngắn lớn của Mạng Điện, như George Soros, tạo ra những biến cố lớn trong thời gian gần đây, thì các bò sừng dài cũng đóng vai trò ngày càng quan trọng. Động vật sừng dài là các công ty đa quốc gia đang tham gia vào những việc được mọi người đều biết đến là “Đầu tư trực tiếp từ nước ngoài” – có nghĩa là họ không chỉ đầu tư vào cổ phiếu và trái phiếu mà còn đầu tư trực tiếp vào các nhà máy, điểm cung cấp, trạm năng lượng và toàn bộ mấu chốt của những dự án khác, những dự án cần thời gian để lập kế hoạch và xây dựng và không thể hoàn tất chỉ trong 1 đêm. bò sừng dài là các công ty như: Ford, Intel, Compaq, Enron và Toyota. Nhờ có toàn cầu hoá mà họ đầu tư được nhiều tiền hơn ra nước ngoài theo nhiều cách hơn và tới nhiều quốc gia hơn trước đây.

Dưới thời chiến tranh lạnh, các nước thường bảo vệ thị trường địa phương bằng hàng rào thuế quan, thì các công ty đa quốc gia thường đầu tư dài hạn hàng triệu đô la vào các nước có thị trường lớn đơn giản với mục đích vượt qua các hàng rào đó. Nói một cách khác, Toyota vượt qua hạn ngạch nhập khẩu ô tô Nhật Bản của người Mỹ bằng cách xây dựng một nhà máy ở Mỹ, khiến cho Toyota bán được hầu hết trên thị trường nước Mỹ, và Ford cũng đã làm điều tương tự ở Nhật Bản. để tồn tại trong một thế giới của các bức tường rào, các công ty đa quốc gia phải xây dựng nhà máy ở các thị trường trọng điểm để trở thành người sản xuất và người bán hàng ưu việt hơn tại chính thị trường đó.

Khi có sự dân chủ hoá về công nghệ, tài chính, thông tin chuyển đi qua khỏi các bức tường chiến tranh lạnh, bờ sừng dài trở nên to lớn hơn và phần nào khác hơn, khuyến khích cho việc xây dựng nhà máy tại nước ngoài. Càng ngày càng xuất hiện một thị trường toàn cầu đơn giản và mở rộng, và không gian điều khiển, là nơi mà một công ty đa quốc gia có thể bán mọi thứ tại bất kỳ nơi nào hay có thể làm ra mọi thứ tại bất kỳ nơi nào. Điều đó làm tăng tính cạnh tranh và tối đa hoá lợi nhuận đối với nhiều ngành công nghiệp. Kết quả là mọi hãng đa quốc gia lớn cần cố gắng bán ở mức độ toàn cầu để xây dựng lợi ích tối đa và cần cố gắng sản xuất ở mức độ toàn cầu – bằng cách trải rộng chuỗi sản xuất và gia công tại các nước mà có thể chế tạo được sản phẩm rẻ và hiệu quả hơn- nhằm giữ mức chi phí sản xuất thấp và duy trì cạnh tranh. Điều đó dẫn đến nhiều món đầu tư từ các công ty đa quốc gia tại nhiều phương diện sản xuất, làm giảm chi phí, tại nhiều nước ngoài, hay dẫn tới tạo ra liên minh với các nhà thầu rẻ hơn tại nước ngoài- không phải chỉ để tồn tại trong một thế giới của các bức tường rào, mà để tồn tại trong một thế giới không có các bức tường rào. Trong kỷ nguyên của toàn cầu hoá, các công ty đa quốc gia ngày càng cần mở rộng ra nước ngoài, không chỉ bởi vì đó là cách duy nhất để trở thành nhà sản xuất địa phương hiệu quả tại các nước đó mà còn bởi vì bây giờ đó là cách duy nhất để trở thành nhà sản xuất toàn cầu, hiệu quả.

Trên tờ nước Mỹ ngày nay, Kevin Maney ngày 24/4/1997 có một câu chuyện diễn giải lý do tại sao mà IBM ngày nay kết hợp được tất cả các đối tác từ nước ngoài và các nhân tố phụ trợ để trở thành một nhà sản xuất toàn cầu ưu việt hơn, thông minh hơn trong một thế giới không có các bức tường. Maney viết như sau: “một nhóm các lập trình viên ở trường Đại học Tsinghua Bắc Kinh đang viết phần mềm bằng công nghệ Java. Họ làm việc cho IBM. Vào cuối mỗi ngày, họ gửi kết quả làm việc qua Internet tới một cơ sở của IBM ở Seattle. ở đó, các lập trình viên xây dựng nó và sử dụng Internet để gửi nó qua 5222 dặm để đến Viện Khoa học Máy tính ở Belarut và nhóm các nhà phần mềm ở Lát vi a. Từ đó công việc được gửi cho phía Đông cho nhóm Tata của Ấn Độ, nhóm này gửi phần mềm trở lại Tsinghua vào đầu giờ sáng ở Bắc Kinh, quay về Seattle và tiếp tục chuyển đi với mức độ toàn cầu không bao giờ ngừng nghỉ cho đến khi dự án được hoàn thành. John Patrick, Phó Chủ tịch Công nghệ Internet của IBM nói, chúng tôi gọi đó là Java xoay quanh đồng hồ. Nó cũng như là chúng tôi đã tạo ra một ngày làm việc 48 tiếng qua Internet.

Những năm 1970, Công ty giấy Bata của Canada phải có tới hàng tá nhà máy giấy ở khắp các thị trường trọng điểm trên thế giới nhưng mỗi nhà máy chỉ nhắm vào thị

trường của mình, đáp ứng thị hiếu về kiểu dáng và nhu cầu của địa phương và bán gần như 100% sản phẩm đầu ra cho thị trường địa phương. Ngày nay, thông qua hợp đồng, Nike có thể thiết kế giày ở Oregon và chuyển fax hoặc email bản thiết kế sau cùng trong đêm tới các nhà máy và các nhà thầu của mình ở khắp Châu á để có thể bắt đầu tạo ra một mẫu giày mới cho nhu cầu tiêu dùng của toàn cầu vào ngày hôm sau.

Có một sự thật rằng Ford, Nike và Toyota- là các bò sừng dài – không chuyên vốn nhanh như các động vật sừng ngắn, họ chuyên vốn từ nước này sang nước khác nhanh hơn nhiều người nghĩ. Nhiều khoản đầu tư nước ngoài mà các bò sừng dài thực hiện thời gian qua không phải để xây dựng nhà máy mà mục đích là phát triển liên minh với các nhà máy địa phương sở hữu, họ là các chi nhánh, nhà thầu phụ và đối tác của các hãng đa quốc gia, và các mối quan hệ sản xuất này có thể dịch chuyển từ nước này sang nước khác, từ nhà sản xuất này sang nhà sản xuất khác, với tốc độ ngày càng tăng trong việc tìm ra cách xử lý với thuế ưu việt nhất, hiệu quả tối ưu và lực lượng lao động với chi phí thấp. Động vật sừng dài tham gia cuộc đấu tranh sinh tồn của các nước đang phát triển đối với các quốc gia khác. Mỗi nước này chỉ còn trông chờ vào các khoản đầu tư của các công ty đa quốc gia, bởi vì đó chính là con đường nhanh nhất cho họ để tạo ra các cú nhảy về công nghệ. đầu tiên, Nike thành lập cơ sở sản xuất tại châu á của mình ở Nhật Bản, nhưng khi cơ sở đó trở nên quá tốn kém, hãng này đã chuyển sang Hàn Quốc và sau đó sang cả Thái Lan, Trung Quốc, Philippin, Indonesia và Việt Nam.

Joel Korn, cố vấn quản lý Brazil nói về các công ty đa quốc gia: “Điều đó thực sự là tốt, Mỹ Latinh vẫn phụ thuộc rất lớn vào nguồn vốn bên ngoài, bởi vì đơn giản là tiết kiệm trong nước không đủ cho tăng trưởng kinh tế ở mức cao. Vì thế chúng tôi cần đầu tư trực tiếp từ nước ngoài. Động vật sừng dài cũng mang đến tiêu chuẩn và công nghệ quốc tế và giúp chúng tôi trở thành bộ phận của các thị trường khác nhau, và chúng cũng mang đến các mối quan hệ hợp tác từ nước ngoài, từ đó có thể chuyển giao công nghệ và thị trường mới cho chính họ. Nếu ngày nay bạn không để cho bò sừng dài đến với bạn, thì khác gì với việc bạn sống đơn độc trên một hành tinh khác.

Mặc dù sự toàn cầu hoá sản xuất bắt đầu nảy sinh từ hệ thống của thời Chiến tranh Lạnh, nó đã gần như mở rộng thành kỷ nguyên của toàn cầu hoá, khi các bò sừng dài đã và đang bận rộn trong việc sinh sản. Theo Ngân hàng Thế giới, sự phân chia

Tổng sản phẩm đầu ra của thế giới của các nhà máy trực thuộc ở địa phương của các tập đoàn đa quốc gia trên tổng sản phẩm Quốc nội của toàn thế giới những năm 1970 đã chiếm tới 4.5% lên gấp đôi vào thời điểm hiện nay. Về phần trăm tỉ lệ thì nhỏ bé như vậy thôi, chứ tính theo dollars thì con số đằng sau quả là khổng lồ, bởi vì chúng ta đang nói về tổng đầu ra của toàn thế giới. Năm 1987, đầu tư trực tiếp từ bên ngoài của các nước đang phát triển chiếm 0.4% tổng GDP của họ. Ngày nay nó chiếm tới trên 2% và nó được mở rộng ra, chứ không phải chỉ tập trung vào khoảng 10 thị trường lớn, mà là trên toàn thế giới. Nếu như bạn nhìn vào tất cả các chi nhánh nước ngoài có sở hữu của Mỹ- một công ty như Ford Motor Mexico, chẳng hạn – và hỏi mức doanh thu xuất khẩu năm 1966 và mức doanh thu trên thị trường nội địa năm 1966 là bao nhiêu, thì câu trả lời là 20% cho xuất khẩu và 80% cho nội địa. Ngày nay, cho xuất khẩu là 40% và chỉ có 60% cho tiêu thụ nội địa. Chẳng lấy làm ngạc nhiên khi Craig Barrett, chủ tịch Intel, nói với tôi rằng ông ta có hàng đồng đại sứ và chính khách trên khắp thế giới liên tục gọi đến cho ông ở thung lũng Silicon và với chỉ một lời thông điệp “Hãy đến đây cùng với nhà máy của mình”.

Geogre St. Laurent là chủ tịch của Vitech, một xí nghiệp máy tính của Braxin do ông lập ra ở Bang Bahia, miền Đông Bắc Braxin, và ông ta quả là một thành viên sừng dài điển hình của Mạng điện. Ông ta biết rằng trên con đường của mình, ngày hôm nay ông ta đã có nhiều sức mạnh. Một buổi chiều nọ, ở Braxin, ông ta giải thích với tôi rằng ông ta chẳng hề ngại khi để cho nhà cầm quyền ở Braxin biết chính xác những gì mình cần khi ông định điều hành công ty máy tính ở đây, với tất cả nhân viên và cùng với nó là công nghệ chuyên giao. Ông nói, tôi phải có một đồng tiền ổn định để tiếp tục hấp dẫn đầu tư nước ngoài, để họ họ có nguồn thu cân bằng, lạm phát có thể kiểm soát được, và bộ máy của chính phủ được giảm bớt. Một trong những mục tiêu chính của chúng tôi là đem vốn đầu tư đến đây, và nguồn vốn sẽ không được rút vào nếu nó không được đảm bảo chắc chắn về giá trị khi người ta muốn rút nó ra. Hơn nữa, tôi phải thuyết phục được rằng các nhà chính trị có cùng một giác quan về quan hệ giữa khách hàng và nhà cung cấp như tôi. Nếu bạn là khách hàng của tôi, để làm cho bạn mua máy tính xách tay của tôi, tôi sẽ quỳ gối để mời bạn. Các chính khách ở đây lại không muốn như vậy bởi vì họ chưa từng đứng trong vai trò một người bán hàng. Họ quen được mọi người đến ngồi dưới chân ngai vàng của họ, và họ tuôn ra những lời hùng biện và quyền uy khi họ thấy cần.

Quả thực, như St Laurent đã chỉ ra, việc tăng sức mạnh của Mạng điện chỉ là những gì mà các nhà lãnh đạo truyền thống bắt đầu hiểu và điều chỉnh theo. Lần đầu tiên

tôi khám phá ra điều nay khi đến thăm Mexico vào đúng đỉnh điểm của cuộc khủng hoảng đồng Peso năm 1995. Tôi được học hỏi ngay từ trên chuyến bay vào Mexico. Khi tôi điền vào tờ khai hải quan họ đưa trên máy bay, tôi ngạc nhiên sững sốt khi trông đến dòng 3. Nội dung của nó là bạn phải tìm ra và đánh dấu vòng tròn vào nghề nghiệp của bạn, và có 9 lựa chọn khác nhau. Trong đó không có mục nghề nghiệp phụ trách chuyên mục của tòa báo, mà chỉ có “ nông dân”, “ lái xe”, “Trồng trọt” và kế đó là một mục làm tôi kinh ngạc. Đó là mục: “người giữ trái phiếu”. Từ đó nói cho tôi tất cả về tình thế của Mexico thời gian đó. Mexico đã quá phụ thuộc về tăng trưởng kinh tế vào những nhà đầu tư nước ngoài mua trái phiếu và trái khoán chính phủ, khiến cho từ ngoại lai “người giữ trái phiếu” cũng có được một mục trên tờ khai hải quan.

Không may cho Mexico, hầu hết những người có thể điền vào cái mục đó lại đã ra khỏi đất nước họ cùng với tiền bạc mà không hề quay lại. Khi tôi đến phỏng vấn một quan chức của ngân hàng trung ương Mexico vừa trải qua sự khủng hoảng, ông ta hỏi tôi về các nhà kinh doanh trái khoán toàn cầu đã bỏ Mexico. Ông hỏi: “ Tại sao họ di tản khủng như vậy ? Tại sao lại như thế?”. Tôi không biết phải nói với ông ta thế nào về tình trạng không có gì điên khủng hơn khi chỉ vì một nhà đầu tư vốn Mỹ vừa sử dụng điện thoại di động thông báo về sự mất giá đầu tư của mình. Sau đó tôi đến thăm Enrique del Val Blanco, một quan chức của bộ trưởng bộ Dân sinh Mexico, và ông ta nói với tôi như thể một người đang sống trong thời kỳ *Xâm lược của những kẻ cướp bóc*. Ông nói với tôi: “Mọi người cảm thấy cuộc sống của họ bị định đoạt bởi ai đó bên ngoài, và mọi người muốn biết ai là kẻ đó? Ai là lực lượng đó?. Chúng tôi từng nghĩ rằng chúng tôi đang trên đường đến Thế giới thứ nhất và đột nhiên mọi thứ đảo lộn tất cả. Một phút trước Ngân hàng thế giới và IMF vừa nói Mexico là ví dụ tốt. Bây giờ chúng tôi là điển hình tồi tệ nhất. Chúng tôi đã làm gì? Chúng tôi không còn điều khiển được nữa. Nếu chúng tôi không tìm ra cách phát triển khác, chúng tôi sẽ kết thúc. Chúng tôi đã bị từ bỏ rồi.”

Cùng ngày hôm đó tôi đến thăm dinh thự tổng thống ở Los Pinos để gặp tổng thống Ernesto Zedillo, ông vẫn quay cuồng trong cuộc khủng hoảng đồng Peso. Tôi không nhớ nhiều lắm những gì ông nói, nhưng tôi không hề quên cảnh tượng lúc đó. Tôi và đồng nghiệp tờ Times của mình được một bảo vệ dẫn vào lâu đài và được chỉ đường lên xuống vài tầng gác thì đến văn phòng của Tổng thống. Có vẻ như không có bóng người xung quanh. Chúng tôi đi qua một tầng cửa, lại một tầng cửa và một tầng cửa nữa, đến khi chúng tôi đến được một cái bàn nhỏ của cô thư ký và cô ta chỉ

cho chúng tôi biệt phòng của tổng thống. Chúng tôi bước vào phòng và tại đó, ngồi một mình tại một cái bàn trong góc, là tổng thống Zedillo, đang nghe bản Tchaikovsky “khúc dạo đầu 1812” từ máy nghe nhạc trong văn phòng, và nhìn xa xăm hệt như Napoleon sau trận Waterloo.

Một thập kỷ trước đây cả một thế hệ của các nhà lãnh đạo thuộc địa kiều mới- như Zedillo, Mahathir, Suharto, thậm chí là Boris Yeltsin - đã nhận ra cảm giác bị đập bởi Mạng điện. Chẳng có gì đẹp đẽ. Mạng điện chứng tỏ rằng không như những kẻ thù mà dân tộc họ từng biết. Lần này họ không thể bắt được nó, kiểm duyệt nó, hạn chế nó, mua chuộc được nó và thậm chí cũng không thể thấy được nó. Chẳng hạn, như Zedillo, chỉ có thể cúi đầu trước mệnh lệnh của nó. Mahathir và Suharto, phải chấp nhận một chính sách khác. Họ gọi tên mạng điện, đổ tội cho những âm mưu, thề báo thù trả ác, và như trường hợp của Mahathir, thậm chí còn cấm triệt để việc điều khiển vốn. Mahathir và Suharto lớn lên trong thời kỳ Chiến tranh lạnh, là thời kỳ mà các siêu cường gây ức chế lên các nhà lãnh đạo của Thế giới thứ ba, những người luôn khát khao sự hỗ trợ từ chương trình trò chơi Chiến tranh Lạnh. Nhưng khi mà Chiến tranh lạnh kết thúc, các cản trở này đã bị vứt bỏ. Và ngày nay, mạng điện là sức mạnh hàng đầu, họ không như Văn phòng Chính phủ, liên hợp quốc hay Phong trào không liên kết. Họ không nó cho bạn về nỗi đau bạn gặp phải, hay họ cũng không hiểu được sự than phiền của bạn bởi vì đó là việc của khu vực bạn. Họ không nói với bạn là bạn quá đơn độc, quá cần thiết phải ổn định trong khu vực, họ không hề đếm xỉa chút gì đến bạn. Họ chỉ có con đường của họ đối với bạn và họ cứ tiến lên trên con đường đó. Mạng điện đưa toàn thế giới vào trong một hệ thống chính quyền, trong đó mọi chính phủ sống dưới sự lo sợ không được tín nhiệm của mạng điện.

Tôi đã nói chuyện với Phó thủ tướng Malaysia, Anwar Ibrahim, tại Kuala Lumpur tại đỉnh điểm của cuộc khủng hoảng kinh tế châu á năm 1997, trước khi ông bị Mahathir cách chức. Anwar nói với tôi rằng khi Mahathir đang thi hành cáo buộc người Do Thái, Soros và những kẻ âm mưu khác chủ tâm lái đồng tiền Malaysia giảm giá xuống, Anwar và một số đồng nghiệp của ông đã đến gặp Mahathir với một bản đồ thị và nói với ông ta một vài điều sau: “Hãy nhìn đây, ông nói điều đó về Soros vào buổi sáng, và đồng ringgit của Malaysia đã giảm giá xuống đây này. Ông nói điều đó về người Do Thái vào Thứ ba, và đồng ringgit đã giảm giá xuống đây này. Ông nói về điều đó với các nhà đầu tư toàn cầu vào thứ Tư, và đồng Ringgit giảm giá xuống đây này. Thôi đừng nói nữa!” ở trường hợp của Suharto,

Mạng điện thực tế đã châm ngòi cho cuộc nổi dậy cách chức ông ra khỏi quyền lực vào đầu năm 1998, bởi dân chúng và quân đội Indonesia trước sự giảm giá và thị trường trầm trọng như vậy đã mất hết niềm tin vào sự lãnh đạo của Suharto.

Supachai Panitchpakidi, Phó thủ tướng kiêm bộ trưởng bộ Thương mại Thái lan, ngày hôm nay vẫn còn mang trên mình những nhức nhối của cuộc chiến tranh và mất mát khi chống lại mạng điện:”Chúng tôi mắc một sai lầm-để cho đồng tiền của chúng tôi trôi nổi (đồng baht) theo đồng dollars trong suốt sáu tháng, quá lâu mà không có sự giảm giá.Nó đáng ra không trở thành thảm hoạ, nếu như không có hiệu ứng phong trào (từ mạng điện), tất cả mọi người cùng tổng tháo khỏi đồng tiền của chúng tôi.Vì thế thay vì chỉ giảm giá 15 hoặc 20 phần trăm, nó đã giảm giá tới 50 phần trăm. Bởi vì thị trường là toàn cầu, nên mạng điện hiểu sự thiếu thốn của chúng tôi về dự trữ .Lần đầu tiên nó tấn công đồng tiền của chúng tôi là tháng hai, lần sau đó là tháng Ba, và sau nữa là tháng Tư. và mỗi lần ngân hàng Trung ương Thái lan chiến đấu lại với đồng tiền bằng dự trữ ngoại tệ của mình lại nói :”Chúng ta thắng rồi!”.Nhưng thực tế Ngân hàng sau mỗi lần lại là thua.Bởi vì thực tế dự trữ bị giảm đi. Chúng tôi đã nghĩ rằng thế giới không biết về mức độ dự trữ của chúng tôi, nhưng thị trường thì biết – những người của chúng tôi không hề biết – nhưng thị trường thì lại biết.Những người bạn của tôi ở Singapore và Hongkong biết, và họ tính toán về số lượng dự trữ còn lại của Chính phủ Thái sau mỗi lần chúng tôi bảo vệ đồng Baht để chờ nhảy vào giữa kiếm lời. Khi ông hỏi cựu thủ tướng của chúng tôi ông ta sẽ nói với ông rằng ông ta không đưa ra bất kỳ một thông tin nào. Nhưng thị trường có phân tích của nó và họ biết được khi nào là điểm cuối cùng, khi nào chúng tôi không thể bảo vệ được đồng tiền của chúng tôi được nữa.Và thật sự khi đó họ đã đi ngay đằng sau chúng tôi.

Việc điều chỉnh sức mạnh của Siêu thị trường và Mạng điện cần có sự tập trung tư tưởng cao độ của tất cả các nhà lãnh đạo, đặc biệt là tại các thị trường đang lớn mạnh. Nên đưa nó thành một khẩu hiệu: Tất cả các nhà lãnh đạo trên thế giới bây giờ cần có cách nghĩ như là một nguyên thủ.Các nguyên thủ ở các lãnh thổ thuộc Mỹ cần phải ra những quyết định, chỉ cần là Tổng thống hay Thủ tướng cũng được. Thậm chí họ đôi khi phải điều động tới An ninh Quốc gia. Nhưng công việc chính của họ là lôi cuốn để Mạng điện và Siêu thị trường đầu tư vào lãnh thổ của họ, làm tất cả những gì có thể để giữ bằng được họ ở lại mặc cho họ sống với nỗi khiếp sợ. Đó là lý do tại sao thế giới ngày nay càng ngày càng được điều khiển bởi các nguyên thủ, bất kể mô hình thể chế của đất nước ra sao. Và đó là lý do tại sao nhà

lãnh đạo chính trị cấp cao nhất của kỷ nguyên toàn cầu hoá là nguyên thủ của tất cả các nguyên thủ, là nguyên thủ của Hợp chủng quốc Hoa Kỳ, là William Jefferson Clinton.

Hoàng đế , dictators, emirs, sultans, Tổng thống theo truyền thống hay Thủ tướng – tất cả họ ngày nay đều xuống vị trở thành nguyên thủ. Trong cuộc khủng hoảng năm 1997. tôi đã đến thăm Qatar, vùng đất dầu lửa nhỏ bé nằm ở bờ biển phía đông Saudi Arabia, và một buổi chiều được mời đến dùng bữa với emir, Sheikh Hamad bin Khalifa al-Thani. Ông ta là một người delightful, và khôn như một con cáo, nhưng ông ta là một người quen ra lệnh, chứ không quen nhận yêu cầu. Ông ta hỏi tôi về cuộc khủng hoảng kinh tế ở Malaysia và Đông nam á và tôi đã kể cho ông ta rằng Mạng điện và Siêu thị trường đã trừng phạt Malaysia đối với sự quá mức của Mahathir, kể cả việc xây hai toà tháp lớn nhất thế giới của ông ta. Sheikh Hamad lắng nghe, và sau đó nói một vài điều như thể một nguyên thủ, chứ không phải như một tiểu vương xứ Ả rập. Ông nói: “Này, tôi nghĩ rằng tốt hơn là tôi không nên xây toà nhà cao tầng nào ở đây cả nhỉ? Thị trường hẳn là không thích như thế”.

Con đường mà các nhà lãnh đạo, các cá nhân, nhà đầu tư và các công ty đang học hỏi để điều chỉnh tới hệ thống toàn cầu hoá mới thực sự là một sự xác nhận đảm bảo của thế kỷ 20 vừa qua. Chỉ có một điều nữa tôi phải nói về điều này, là : Bạn vẫn chưa thấy điều gì cả.

Như tôi đã cố gắng giải thích, sự dân chủ hoá công nghệ, tài chính và thông tin - đã làm thay đổi cách thức giao tiếp, cách thức đầu tư và cách thức nhìn nhận thế giới của chúng ta-đã đem đến sự sống cho tất cả các nhân tố cơ bản của hệ thống toàn cầu hoá ngày nay. Đó là những nhân tố làm tan biến mọi bức tường. Đó là những nhân tố tạo ra các mạng lưới cho phép mỗi chúng ta chạm tới khắp thế giới và trở thành các cá thể siêu sức mạnh. Đó là những gì sáng tạo ra các mối liên kết và không gian để Mạng điện và Siêu thị trường sẵn sàng phát triển. Đó là những yếu tố xua đi tất cả các quan điểm lỗi thời, các quan điểm khác của chủ nghĩa tư bản thị trường tự do. Đó là những nhân tố tạo ra những hiệu quả mới không ngờ mà mọi nhà kinh doanh phải chấp nhận hoặc là chết. Đó là những nhân tố làm giảm thiểu các ngăn cản để xâm nhập vào gần như mọi hoạt động kinh doanh. Đó là những gì khiến cho mọi người thay đổi nếp nghĩ ưu tiên địa phương hơn toàn cầu sang nếp nghĩ ưu tiên toàn cầu hơn địa phương.

Cái tôi nói bạn vẫn chưa thấy gì cả chính là Internet. Sự phát triển của Internet, mang đến một cấp độ mới nhất cho sự dân chủ hoá công nghệ, tài chính và thông tin, sẵn sàng phục vụ cho kỷ nguyên mới của toàn cầu hoá. Nhưng cũng như Internet đang sinh sôi, phát triển, nó đang trở thành động cơ (turbocharged engine) đưa toàn cầu hoá lên phía trước. Internet sẽ đảm bảo sự toàn cầu hoá ngày càng tăng cho cách thức giao tiếp, đầu tư và nhìn nhận thế giới của chúng ta. Bởi vì từ thời điểm bạn đăng nhập Internet bạn có thể giao tiếp với bất kỳ ai trên thế giới này miễn phí, từ lúc bạn đăng nhập Internet bạn có thể đầu tư vào bất kỳ thị trường nào trên toàn cầu miễn phí và kể từ khi bạn bắt đầu một việc kinh doanh có một trang Web trên Internet, thì dù bạn ở bất kỳ đâu trên thế giới này, bạn sẽ có ý nghĩ mang tính toàn cầu – cả trên phương diện đối thủ cạnh tranh cũng như phương diện khách hàng của bạn.

Vào đầu năm 1998 tôi đến thung lũng Silicon để nói chuyện về một số điều như trên với John Chambers, chủ tịch của Cisco Systems, là cơ quan xây dựng các đường truyền và hộp đen để kết nối internet khắp thế giới. Khi đó ông ta nói với tôi: “Internet sẽ thay đổi mọi thứ. Cách mạng công nghiệp mang máy móc trong các nhà máy đến với mọi người, và cách mạng Internet sẽ mang hiểu biết và thông tin ở hầu hết các công ty đến cho mọi người. Và cứ mỗi bit thông tin, nó sẽ gây ảnh hưởng lên xã hội hết như Cách mạng công nghiệp. Nó sẽ thúc đẩy toàn cầu hoá với một mức độ không thể tin được. Thay vì phải mất tới trăm năm như Cách mạng công nghiệp, thì nó chỉ mất có bấy năm.

Như Chambers đã nói, tôi viết ra những gì ông ta đã nói và thậm chí là nhập nó vào một cột, nhưng thực sự chúng chưa bao giờ ngấm được vào trong tôi. Tôi cóp nhặt chúng như kiểu nhặt những lời khuếch đại điển hình mà bạn hay nghe từ các chuyên gia công nghệ. “Vâng, vâng, vâng”, tôi nghĩ, “Internet sẽ thay đổi mọi thứ. Đó là những gì họ luôn nói”. Nhưng tôi càng viết thêm cuốn sách này, tôi càng nhận ra được rằng những gì Chambers nói không chỉ đã được chứng thực, mà còn đã được thấu hiểu.

Vài tháng sau chuyến thăm Chambers, văn phòng của ông gửi cho tôi một hộp cốc, chén, bút và áo sơ mi có dán logo của chiến dịch quảng cáo mới của Cisco, mà bạn có thể đã thấy trên tivi. Thật là đơn giản. Quảng cáo trên tivi của Cisco quay cảnh mọi người, từ già đến trẻ, từ khắp nơi trên thế giới, nhìn thẳng vào máy camera và hỏi: “Bạn đã sẵn sàng chưa?”. Lại nữa, khi tôi cầm cái hộp quà với hình logo trên

đó vào mùa xuân năm 1998, tôi nhìn vào đó và tự nhủ: “Những thứ này là gì nhỉ? Thật là một chiến lược quảng cáo kỳ lạ. ý của tôi là : “Bạn sẵn sàng cho cái gì?”

Nhưng thời gian 1998 – 1999 trở thành năm của Internet, trong một năm, Internet đạt được mức độ phổ cập lớn và phục vụ cho cả thương mại và giao tiếp, tôi mới bắt đầu hiểu được chính xác ý nghĩa của Cisco bằng lời nói: “Bạn đã sẵn sàng chưa?”. Internet đang trở thành một công cụ thay thế khổng lồ, thực hiện hệ thống toàn cầu hoá như tôi đã miêu tả trong chương này của cuốn sách – Một thế giới Tộc độ, một Mạng điện, Một Siêu thị trường, một Chiếc áo khoác vàng – và giờ ngày càng chặt hơn hệ thống đó xung quanh tất cả mọi người, theo một cách thức chỉ khiến cho thế giới này nhỏ hơn và nhanh hơn theo từng ngày trôi qua.

Nghĩ về điều đó: cảm ơn Internet, giờ đây chúng ta có một hệ thống liên lạc toàn cầu chung, qua đó chúng ta có thể email cho nhau. Chúng ta giờ đây đã có một trung tâm mua bán chung, trong đó chúng ta có thể mua bán tất cả mọi thứ. Giờ đây chúng ta đã có một thư viện chung toàn cầu, nơi tất cả chúng ta đều có thể đến để nghiên cứu, và giờ đây chúng ta có một trường đại học chung toàn cầu, nơi tất cả chúng ta đều có thể đến để nhận lớp. Internet không còn là những trò chơi Nintendo cao cấp nữa. Nó đã trở thành một công cụ thiết yếu cho cuộc sống. Vào tháng Giêng năm 1999, Delta Airlines quyết định bắt đầu đưa khách hàng của mình vào kỉ nguyên Internet bằng cách trở thành hãng hàng không đầu tiên thu dịch vụ phí cho tất cả các vé máy bay không mua qua Website của họ. Delta nói rằng nếu bạn gọi điện để đặt chỗ mua vé Delta bạn sẽ phải trả 2 USD phí bổ sung cho mỗi vé khứ hồi bay nội địa. Cũng đặt chỗ tương tự như trên qua Website, bạn sẽ không phải trả phí bổ sung này. Khi một quan chức của Delta Airlines trả lời phỏng vấn của tờ *Bưu điện Washington*, rằng đối với những người không có máy vi tính ở nhà hoặc không có kết nối Internet thì sao, họ sẽ phải làm gì? thì ông ta trả lời rằng: “Đến thư viện mà sử dụng máy vi tính của họ”. Sau một số cuộc kiểm nghiệm khách hàng, Delta phải bỏ chính sách thu 2 USD phí bổ sung. Nhưng tôi chắc chắn rằng việc này sẽ được áp dụng lại. Chí ít thì sự thật về Delta air dám đối mặt với khách hàng và hướng họ sử dụng Internet đã nói với bạn mọi việc sẽ đi về đâu. Và đó không chỉ là ở nước Mỹ. Hãy nhìn vào ấn độ. ở một vùng dân cư nghèo gần Delhi, một công ty điện thoại di động mới mở, gọi là Usha Group, đã bố trí các nhân viên mặc bộ Avon kiểu ấn đi đến từng nhà tại các làng nghèo nhất, mang theo các máy điện thoại di động cho những người không có điện thoại bàn ở nhà. Với một mức phí tối thiểu, dân làng có thể sử dụng điện thoại trong vài phút để thực hiện tất cả các cuộc đàm

thoại. Bây giờ Usha đã cài đặt trung tâm điện thoại công cộng tại rất nhiều làng trong số đó, với mức phí Internet rất thấp.

Phó tổng thư ký kho bạc Larry Summers thường kể câu chuyện này: “Vài dịp trước đây, tôi đã đến thăm Mozambique- trên một vài phương diện thì là nước nghèo nhất thế giới - để đàm phán về một số vấn đề liên quan đến giải quyết công nợ. Ngồi dự bữa trưa với cộng đồng các doanh nghiệp địa phương, tôi hỏi thăm nhà doanh nghiệp bên cạnh về công việc của ông ta. Ông ta trả lời: “Tốt lắm, nhưng tôi đang lo lắng về tương lai”. Khi tôi hỏi lý do tại sao, ông ta giải thích rằng ông ta đang là nhà cung cấp độc quyền dịch vụ Internet ở Mozambique, nhưng ông lo ngại là đối thủ cạnh tranh sẽ vào và có thể làm giảm lợi nhuận của ông ta.

Và những gì ông ta lo lắng là đúng. Theo đà tới của việc Internet điều khiển việc toàn cầu hoá, với thế giới càng ngày càng trở nên nhỏ bé và tốc độ hơn, những cơ hội khổng lồ đang đứng trước tất cả chúng ta – các cá nhân, các quốc gia và các công ty. Hai chương tiếp theo của cuốn sách này – “Đăng nhập vào hệ thống” và “Bóng tối đằng sau hệ thống” sẽ giải thích những gì tôi nói.

Bạn đã sẵn sàng chưa?

Dos Capital 6.0

Moscow (AP) - Hôm nay, công tố viên đã tra hỏi một chủ nhân bảo tàng nghệ thuật tại Moscow sau vụ đánh chén chiếc bánh hình nhân Vladimir Lenin của các thực khách là khách mời và các nhà phê bình nghệ thuật tại một triển lãm gần đây. Thứ ba vừa rồi, Thời báo Moscow công bố rằng chính Sergei Taraborov là người đã bị điều tra sau khi các thành viên nghị viện thứ 20 của Đảng Cộng Sản kêu ca rằng chiếc bánh đã xâm phạm luật chống phỉ báng các giá trị tiêu biểu của dân tộc

- AP Moscow, 8 tháng 9 năm 1998.

"Anh mang theo bao nhiêu tiền?"

Câu hỏi bất ngờ nhằm vào tôi bởi một nhân viên hải quan Albania tại sân bay Tirana khi tôi đang chuẩn bị ra khỏi đất nước này. Ngay khi câu nói vừa buột ra khỏi miệng cô ta, tôi có cảm tưởng như sắp rời xa số tiền của mình.

"Tôi có 3,500 USD" - Tôi nói, tay vồ nhẹ vào ví tiền.

"3,500USD", cô ta nhắc lại, đôi mắt nhướng lên. "Anh ta có 3,500 USD ", cô ta nói với người đồng nghiệp nam đứng ngay bên cạnh, gần máy kiểm tra chiếu tia X-quang.

" Anh từ đâu đến?" anh ta hỏi tôi, vẻ như đang đánh giá mức độ cảm giác bị xúc phạm của tôi và dò xem liệu tôi có phải là một nhà ngoại giao hay không. Tôi nói với anh ta rằng tôi là phóng viên của tờ New York Times. "The New York Times?" anh chàng hải quan nhắc lại, và kiểm tra tôi một cách sơ sài. "Đề anh ta qua".

Ai mà nghĩ rằng The New York Times lại chẳng là cái đinh rỉ gì ở Tirana. Tôi chỉ muốn chạy ra máy bay. Tôi có lý để lo ngại. Tôi đã từng ở trong hoàn cảnh này trước đây-tại một đất nước nơi mà luật pháp không phải là đáng thống trị, đó là Iran. Và ở đó, màn kết diễn ra không thực sự tốt đẹp. Mọi thứ bắt đầu hết như tại sân bay Quốc tế Teheran, khi tôi làm thủ tục hải quan lúc 4h sáng. Tôi bị một nhân viên hải quan yêu cầu mở vali và giao nộp cho anh ta tờ khai hải quan. Trên tờ khai có dòng hỏi về số tiền bạn mang theo và tôi đã điền vào chính xác số tiền tôi có, là 3,300 USD. Vì thẻ tín dụng Mỹ không được chấp nhận ở Iran nên tôi đã phải mang theo rất nhiều tiền mặt. Gã nhân viên hải quan nhỏ con và có hàm râu quai nón người Iran xem kỹ tờ khai và sau đó nói với tôi, kèm theo một cái liếc nhìn thèm khát: "Thưa ngài, ngài chỉ có thể mang 500 USD ra khỏi đất nước này thôi".

"Ôi không!". Tôi nói "Tôi phải làm sao bây giờ?"

Nhân viên hải quan Iran nhìn quanh và thì thầm vào tai tôi "Tôi có thể lo cho, chỉ cần 300 USD ". Cả một hàng dài người Iran đằng sau tôi đã thấy hết những cảnh này - tất cả, không hề nghi gì nữa, đã biết chính xác điều gì đang xảy ra. Tôi thò tay vào túi tiền và lấy ra ba tờ bạc 100 USD và vo tròn lại trong lòng bàn tay.

"Cẩn thận" Gã nhân viên hải quan rít lên với tôi - đề đề phòng ai đó ở hàng người phía sau chúng tôi có thể tố cáo về những gì đang xảy ra. Sau đó cả hai chúng tôi giả vờ lục lọi chiếc vali đang mở của tôi, và với một cú chớp nhanh, anh ta lấy 300 USD ra khỏi các ngón tay của tôi. Việc đó xảy ra quá nhanh - như một chú cá hồi bay lên trong thoáng chốc - khiến bạn muốn quay chậm lại ngay lập tức cảnh đó để thưởng thức. Sau đó, với bàn tay còn lại, anh ta đưa tôi tờ khai hải quan mới khác và bảo tôi điền vào, khai báo rằng tôi chỉ mang theo 500USD ra khỏi đất nước. Nhưng đó chưa phải là đã hết. Khi tôi leo lên phía công soát vé, tôi nhận ra rằng có một đợt kiểm tra thân thể sau khi tôi đi qua máy dò kim loại. Tôi đi vào phòng xếp hàng sau bức rèm và viên lính Iran tại đó yêu cầu tôi mở ví tiền. Tôi hoảng sợ tự

nhũ: "Minh làm sao giải thích 3,000 USD bây giờ? Hay nói thế này: Này, tôi đã hối lộ cho đồng nghiệp của anh ở tầng dưới rồi đây, cho qua đi?" May thay, anh ta chỉ nhìn qua số tiền, liếc thoáng một hồi bằng tiếng Farsi và rồi để tôi đi.

Những nhà du lịch thế giới dày dặn sẽ cho rằng cuộc phiêu lưu của tôi ở Iran và Albania khó mà thoát khỏi thông lệ: Những cuộc đụng độ về hiện tượng này trong những ngày đó có thể miêu tả tốt nhất bằng từ "Rối loạn xã hội". Rối loạn xã hội là tệ nạn hối lộ, tham nhũng mà bất cứ ai cũng có thể thấy ở các nước đang phát triển, và ở cả các nước phát triển – dù với mức độ thấp hơn. Rối loạn xã hội là khi phần nhiều hoặc toàn bộ các chức năng then chốt của hệ thống nhà nước - từ thu thuế đến hải quan, tư nhân hoá hay thông lệ - đều bị thoái hoá bởi tệ tham nhũng. Điều này khiến cho các hoạt động pháp lý dễ dàng bị bỏ qua hơn là quy ước. Quy ước, vừa dễ tha thứ vừa dễ chấp nhận, là khi các quan chức mọi cấp tận dụng quyền lực của mình để moi bất cứ khoản tiền nào có thể được từ dân chúng, các nhà đầu tư hay bản thân nhà nước. Và ngược lại, dân chúng cũng như các nhà đầu tư sẽ cho rằng cách duy nhất để có được quyết định hay dịch vụ là trả tiền cho người có thẩm quyền.

Rối loạn xã hội bắt nguồn từ nhà nước - nơi mà nhà nước được xây dựng từ những hành vi trộm cắp, như Nigeria – để rối loạn xã hội bắt đầu nảy nở - nơi nạn tham nhũng lan tràn, được dung túng và được mong chờ, nhưng một vài quy ước pháp lý và dân chủ vẫn tồn tại bên cạnh, như là ẩn độ. Sự khác nhau giữa rối loạn xã hội đầy đủ và rối loạn xã hội đang xây dựng được miêu tả đặc sắc qua một chuyện tiểu lâm cũ khi người ta kể những mẩu chuyện về World Bank, khi các Bộ trưởng Cơ sở Hạ tầng Châu á và Châu Phi đến thăm nhau. Đầu tiên, ông Bộ trưởng Châu Phi đến thăm nước của ông Bộ trưởng Châu á, và cuối ngày ông Châu á đưa ông Châu Phi về nhà dự bữa tối. Ông nguyên thủ châu á sống trong một ngôi nhà nguy nga tráng lệ. Do đó, ông nguyên thủ Châu Phi hỏi đồng sự Châu á của mình rằng: "Trời, sao mà ông có thể xây được một ngôi nhà như vậy chỉ bằng đồng lương của mình?". Ông Nguyên thủ Châu á đưa ông Châu Phi ra một khung cửa lớn và chỉ ra một cây cầu ở phía xa xa. "Ông thấy cây cầu ở đằng đó chứ?". Ông Châu á hỏi ông Châu Phi. "Có, tôi có thấy", ông Châu Phi trả lời. Sau đó ông Châu á chỉ một ngón tay vào mình và thì thầm: "10 phần trăm", ra dấu rằng 10 % giá trị của cây cầu chạy vào túi ông ta. Và rồi, một năm sau, ông Châu á đi thăm ông Châu Phi và thấy ông này sống trong một ngôi nhà còn tráng lệ hơn nhà của ông ta. "Trời, sao mà ông có thể xây được một ngôi nhà như vậy chỉ bằng đồng lương của mình?" Ông Châu á

hỏi ông Châu Phi. Ông Châu Phi kéo ông đồng sự Châu á qua một khung cửa lớn phòng khách và chỉ ra đằng chân trời: "Ông có thấy cây cầu ở đằng kia không?" ông Châu Phi hỏi ông Châu á. "Không, làm gì có cây cầu nào ở đó !", ông Châu á trả lời. "Đúng rồi", ông Châu Phi nói, và rồi chỉ vào mình: "100%".

Những dấu hiệu cụ thể nào mà bạn có thể thấy ở rối loạn xã hội hoàn toàn và đang trong thời kì phát triển? Đây là các dẫn chứng mà tôi thu thập được trong một vài năm qua:

Rối loạn xã hội là ở Moscow năm 1995 (và 1996, 1997, 1998, 1999). Thời gian đó, đường phố tràn ngập tội ác theo gót sự sụp đổ của Chế độ Xô viết. Khi tôi làm thủ tục nhận phòng tại khách sạn Penta tại trung tâm Moscow, tôi bỏ ví tiền ra mặt bàn trước mặt và kêu người nhân viên làm phòng cho thuê một ngăn kéo an toàn. Tôi không muốn đi lại trong Moscow với một ví đầy dollars.

"Xin lỗi, thưa ngài, chúng được sử dụng hết rồi. Có cả một danh sách xếp hàng đợi đây này. Ông có muốn tôi ghi thêm ông vào không?"

Tôi cười gượng gạo. Một danh sách đợi để mượn hộp bảo vệ an toàn trong khách sạn ư? Nó y hệt một lời dẫn trong một câu chuyện đùa nhạt nhẽo: "Làm sao anh có thể biết được khi nào thành phố anh đang ở trong tình trạng nguy hiểm?" Câu trả lời là: Đó là khi mà tất cả các hộp bảo vệ an toàn tại các khách sạn đều đã được sử dụng hết. Chẳng có gì đáng ngạc nhiên khi một nhà đầu tư mà tôi biết, khi mua cổ phần của một Ngân hàng Nga phát hiện ra rằng số nhân viên an ninh nhiều hơn cả số nhân viên ngân hàng. Ông ta nói với tôi rằng một hệ thống nhà hàng ở Phương Tây đã cử một đoàn kiểm toán sang Moscow để điều tra xem tại sao ở Moscow việc làm ăn rất vất vả mà thu lại được tiền chẳng là bao. Họ phát hiện ra rằng hầu hết các nhân viên ở đây đều liên quan đến một vài hình thức trộm cắp - từ việc người đầu bếp ăn cắp hamburgers đến việc những người quản trị ăn tiền hoa hồng.

Sự thật về rối loạn xã hội ở Albania là nạn trốn lậu thuế tràn ngập đến nỗi mà năm 1997, công ty trả thuế cao thứ 35 tại Albania lại là một cửa hàng bánh pizza của Mỹ, và nạn ăn cắp xe hơi tràn ngập đến nỗi mà các quan chức Mỹ ước tính khoảng 80% số xe hơi trên đường phố Albania bị lấy cắp từ đâu đó ở Châu Âu.

Rối loạn xã hội là tệ tham nhũng ở Nga, phát triển rất cao trong hàng ngũ những nhà lãnh đạo ở điện Kremli, đến độ có hẳn một câu chuyện vui là một người đàn ông lái xe từ nông thôn ra Moscow và đỗ chiếc xe mới tậu ngay bên ngoài cổng

Điện Kremli, tại Quảng trường Đỏ. Một cảnh sát đi đến và nói với anh ta: "Này, anh không đậu xe ở đây được đâu. Đây là công đi của các nhà lãnh đạo đây." Anh ta trả lời: "Đừng lo, Tôi khoá cửa xe rồi".

Rối loạn xã hội là một câu chuyện do bạn tôi kể trong thời gian anh ta sống ở Indonesia dưới triều đại tham nhũng lan tràn của gia đình Suharto. Anh ta là một phóng viên lâu năm tại Jakarta cho một tờ báo của Singapore và thường phải làm mới giấy căn cước. Tham nhũng ở Indonesia trầm trọng đến mức là các quan chức hoàn toàn có thể gửi anh một phiếu yêu cầu thanh toán cho số tiền dứt lốt của anh, anh ta giải thích với tôi. Thật đấy, mỗi năm tôi đều phải làm lại giấy xuất nhập cảnh của mình. Tôi trả tiền dứt lốt và có những gì tôi cần. Nhân viên kế toán ở văn phòng tôi cần các chứng nhận và vị công chức tôi mua đã cung cấp đầy đủ. Không lấy làm ngạc nhiên khi dưới thời Suharto, người Indonesia có một câu nói: Nếu hàng xóm nhà anh ăn cắp dê của anh, dù thế nào cũng đừng có kiện anh ta ra toà, bởi vì để được việc, theo thời gian anh phải trả tiền cho cảnh sát và thẩm phán, anh sẽ mất luôn cả con bò của mình.

Rối loạn xã hội là khi các quan chức và những người cầm cân nảy mực, những người có trách nhiệm giám thị các nguyên tắc tin rằng các nguyên tắc không áp dụng cho họ. Nayan Chanda, tác giả cuốn Cái nhìn về kinh tế Viễn Đông, một lần chỉ cho tôi một kinh nghiệm ông có khi đi thăm Trung Quốc: "Tôi đã ở Bắc kinh và chúng tôi phóng xe trên phố Second Ring với một phiên dịch viên Bộ Ngoại giao, nhân viên lái xe và trợ lý văn phòng của chúng tôi. Khi chúng tôi đi xuống xa lộ, người tài xế của Bộ Ngoại giao đột nhiên lái vòng lại thành hình chữ U và đi thẳng lên đoạn dốc lên đường xa lộ, bấm còi inh ỏi. Chiếc xe trôi xuống lồi vào xa lộ và chúng tôi quay vòng quanh nó. Tôi choáng váng và sợ hãi. Tôi nói với người phiên dịch: "Anh ta làm gì thế?". Anh ta nói rằng người tài xế thấy một vụ tắc nghẽn đường ở phía trước và quyết định quay lại bằng lồi lên xa lộ. Tôi nhắm nghiền mắt lại và cầu chúa mong sao tôi ra khỏi con đường này mà còn sống sót. Tôi đã sống sót, nhưng sau đó một ý nghĩ đã ám ảnh tôi trở lại: Tại sao người nhà nước Trung Quốc đặt ra các quy tắc để người dân chấp hành, mà chính họ lại không tuân theo, lại cứ bắt người dân và những người khách phải tuân theo các quy tắc của họ.

Các quy tắc không chỉ bị vi phạm ở trong nội bộ của Trung Quốc. Năm 1997, Trưởng đại diện chi nhánh một trong những ngân hàng lớn nhất Canada ở Trung Quốc nói với tôi là một lần ngân hàng ông chuyển vài nghìn đôla từ chi nhánh

Hồng Kông tới chi nhánh Thượng Hải mất đúng 18 ngày. “Chúng tôi nghĩ là chúng tôi biết rõ điều gì đã diễn ra”, ông ta nói với tôi trong một bữa ăn trưa ở Thượng Hải. “Một ai đó ở Ngân Hàng Trung Ương đã lấy đi khoản tiền, đầu cơ vào thị trường chứng khoán Thượng Hải trong 17 ngày rồi trả lại vào ngày thứ 18, lúc đó khoản tiền mới hiện lên trong tài khoản của chúng tôi.”

Rối loạn xã hội là chuyện kiếm được hàng tỉ đô la từ việc tham nhũng các chương trình tư nhân hoá trên khắp Đông Âu và nước Nga, tại đó tập trung những kẻ chóp bu, thường là mafia địa phương và quan chức nhà nước cấu kết với nhau, để giành lấy kiểm soát các nhà máy và nguồn tài nguyên của chế độ sở hữu nhà nước cũ với tỉ giá thị trường thấp, làm cho họ chỉ qua một đêm đã trở thành tỉ phú cực kì nhanh chóng. Giá bất động sản từ Paris đến Tel Aviv rồi London đều bị tăng lên bởi các ông trùm Nga và các nhà nghệ thuật bòn rút tiền, những kẻ sẵn sàng tuồn tài sản ra nước ngoài với một mức độ đáng kinh ngạc. Nước Mỹ là một thị trường tiêu biểu, nơi những nhà tư bản là kẻ cướp, và ở Nga, xã hội cũng cũng tương tự như vậy. Nhưng tư bản kẻ cướp Mỹ đầu tư tiền của họ vào thị trường chứng khoán và bất động sản Mỹ, ngược lại, nhờ sự toàn cầu hoá vào sự tự do chu chuyển vốn, các nhà tư bản kẻ cướp ở Nga cũng đầu tư tiền vào thị trường chứng khoán và bất động sản Mỹ, nhưng lại để làm giàu cho đất nước của họ.

Đôi khi, rối loạn xã hội không chỉ là những kẻ chóp bu nổi lên của các nước, mà chỉ đơn giản là một số ít người cố gắng tồn tại trong một đất nước có an ninh xã hội kém. Một lần tôi thay đổi kế hoạch ở Sân bay Jakarta và phải di chuyển từ công ra nội địa tới công ra Quốc tế. Tôi đi khỏi vỉa hè, tay xách túi và đứng đợi nơi phía sau có dòng chữ: "Tuyến giao thông miễn phí giữa công ra Nội địa và Quốc tế". Khi có một xe buýt tới, tôi mang túi lên xe, trên đó chỉ có mình tôi là khách. Khi tôi đi ngang qua người tài xế để ra cổng Quốc tế, ông ta chặn tôi lại. "Thưa ngài", ông ta nói, viết nguệch ngoạc lên tờ giấy màu đỏ. Trên đó viết cước phí chuyến đi là 4900 rupiah (khoảng 2 USD). Tôi nhún vai và đưa tiền cho anh ta.

Rối loạn xã hội còn tiếp tục, vào mùa hè năm 1998, tôi cùng John Burns, trưởng văn phòng đại diện Báo New York Times tại New Delhi, tới thăm Toà nhà Quốc hội Ấn Độ, nơi luật pháp Ấn Độ được ban bố và thực thi. Trong khi chúng tôi đang đợi ở phòng sảnh để được xét cho vào, Burns chú ý đến một cuốn sách bán ở giá sách chính phủ: Chính phủ Ấn là ai và của ai? - với tiểu sử và hình ảnh của tất cả các chính khách Ấn. Burns quyết định mua một quyển. Burns hỏi người nhân viên đứng

gần giá sách: "Tôi phải gặp ai để mua cuốn sách ?". " Đây , thưa ông, 700 rupi". Sau đó anh ta đi lấy sách. Khi anh ta quay lại, Burns hỏi anh ta về hoá đơn. "Buổi chiều chúng tôi đóng cửa, đây là việc bán hàng ngoài giờ hành chính" anh ta nói - có nghĩa là không cần hoá đơn. Sau đó anh ta trao cho John cuốn sách và đút tiền vào túi. Tôi nhận ra một điều khá thú vị- phải hỏi lộ cho ai đó ở phòng sảnh của cơ quan hành pháp ẩn bởi một cuốn sách về các nhà lập pháp ẩn độ.

Tôi đoán rằng điều đó giải thích tại sao Thời báo ẩn độ xuất bản ngày 16 tháng 12 năm 1998, kể về một chương trình điều tra kéo dài 18 tháng một vụ tham nhũng bí ẩn ở bang Punjab đã bị đình chỉ lại. Cuộc điều tra một quan chức, người được hỏi lộ khoản tiền 2380 USD vì đã cung cấp các dịch vụ "tốt" của chính phủ, tại một bang mà mọi việc từ việc cung cấp điện tới xin học cho trẻ con cũng cần phải đưa tiền hối lộ cho một ai đó. Nhưng không một quan chức nào được tìm thấy với tội danh là người đang giữ số tiền đó. Thay vì chỉ ra kẻ nhận số tiền đút lót, tờ thời báo New Delhi nói rằng cuộc điều tra đã đưa ra bằng chứng để có thể truy tố 300 quan chức tham nhũng.

Để toàn cầu hoá, tất cả phải làm là gì? Hãy để tôi trả lời bằng cách sử dụng vài ví dụ tương đương từ thế giới vi tính. Tôi muốn so sánh các nước với ba bộ phận của một máy vi tính. Đầu tiên, đó là toàn bộ hệ thống máy móc, gọi là "phần cứng". Đây là toàn bộ về ngoài của nền kinh tế. Và qua cuộc chiến tranh Lạnh, bạn đã có ba loại "phần cứng" trên thế giới- phần cứng thị trường tự do, phần cứng chủ nghĩa cộng sản, và phần cứng pha trộn thành phần của cả hai.

Bộ phận thứ hai là "Hệ thống hoạt động" cho phần cứng của bạn. Tôi so sánh nó với các chính sách kinh tế vĩ mô của một nước nào đó. Trong các nước chủ nghĩa cộng sản, hệ thống hoạt động kinh tế cơ bản là kế hoạch tập trung. Không có thị trường tự do ở đây. Chính phủ quyết định sự phân bổ nguồn vốn ra sao. Tôi gọi hệ thống kinh tế cộng sản này là DOScapital 0.0.

Tại các nước pha trộn giữa hai loại, các hệ thống hoạt động rất nhiều dạng khác nhau tùy thuộc mức độ pha trộn giữa chủ nghĩa xã hội, thị trường tự do, kinh tế do nhà nước chỉ đạo và gần chủ nghĩa tư bản. Trong đó, sự quan liêu của chính phủ, kinh doanh và ngân hàng là tất cả mối dây liên hệ giữa các bộ phận với nhau. Tôi gọi chúng là DOScapital 1.0 tới 4.0 tùy thuộc vào mức độ ảnh hưởng của chính phủ và xã hội hoá của nền kinh tế. Hungary, chẳng hạn, là DOScapital 1.0, Trung quốc

là DOScapital 1.0 ở nội địa và 4.0 ở Thượng hải, Thái lan là 3.0, Indonesia là 3.0, và Hàn Quốc là 4.0.

Cuối cùng là các hệ thống Tư bản chủ nghĩa công nghiệp lớn. Một số hoạt động hệ thống dựa trên thị trường tự do, nhưng vẫn có các bộ phận phúc lợi quan trọng của nhà nước. Nhóm này bao gồm Pháp, Đức và Nhật Bản. Các nước khác, như Mỹ, Hongkong, Đài loan và Anh, tự do hoá kinh tế và mặc hoàn toàn vừa vặn Chiếc áo khoác vàng. Tôi gọi hiện tượng này là DOScapital 6.0.

Cùng với loại phần cứng chứa đựng nền kinh tế và hệ thống hoạt động cơ bản của nó, cần phải có "phần mềm" để tận dụng cả hai điều trên. Phần mềm, theo tôi, nhìn chung là tất cả các nguyên tắc của luật pháp. Phần mềm là thước đo chất lượng hệ thống luật và quy phạm quốc gia, và cấp độ am hiểu luật pháp của các quan chức, quan lại và cư dân, chi phối họ và hiểu cách làm việc của họ. Phần mềm tốt bao gồm luật ngân hàng, luật thương mại, quy chế phá sản, luật hợp đồng, luật xử sự kinh doanh, một ngân hàng trung ương trung thực độc lập, quyền thích đáng để khuyến khích nắm cơ hội, quy trình xử lý hành pháp, tiêu chuẩn kế toán quốc tế, các toà án thương mại, các thiếu sót được bổ sung bởi một cơ quan hành pháp công bằng, luật chống tranh chấp lợi nhuận và chống hoạt động thương mại bên trong nội bộ chính quyền chính phủ, và các quan chức cũng như cư dân sẵn sàng thực hiện những quy định này với một nếp văn hoá vững vàng hợp lý.

Trong thời kỳ chiến tranh lạnh, cuộc đấu tranh lớn về ai sở hữu phần cứng thuộc về người thống trị toàn thế giới. Các nước Liên bang Soviet và Mỹ đã không chú ý nhiều đến việc phần cứng của họ hoạt động ra sao trong các nước liên minh. Họ chỉ muốn chắc chắn rằng các nước này sử dụng nhãn hiệu Soviet và Mỹ ra sao. Quả vậy, một nước có thể tồn tại trong một thời gian dài với một hệ thống hoạt động tồi tệ bên trong và phần mềm tham nhũng, bởi vì cả Soviet và Mỹ đều lo ngại khi có nó trong bộ máy của mình, họ sẽ trợ cấp hoặc sửa chữa tự nguyện – ngay khi đất nước đó bị sa lầy với nhãn hiệu siêu cường. Cả hai thế lực siêu cường sống trong nỗi lo sợ của "học thuyết thống trị", nảy sinh khi một nước nào đó thay đổi phần cứng, thì tất cả các nước lân bang của họ cũng thay đổi theo.

Cuộc đấu tranh này đã kết thúc với sự sụp đổ của cuộc chiến tranh Lạnh. Một cách bất ngờ, chủ nghĩa xã hội, cộng sản và thậm chí các hình thức lai tạo của nó đều bị mất hết uy tín. Bỗng nhiên, chúng ta tìm ra một khoảnh khắc ý nghĩa trong lịch sử:

Lần đầu tiên, một cách chính thức, tất cả các nước trên thế giới có chung một cơ sở phần cứng - chủ nghĩa tư bản thị trường tự do. Khi điều đó diễn ra, toàn bộ cuộc chơi đã thay đổi. Các nước không còn phải quyết định phải chọn phần cứng nào, mà chỉ phải chọn làm sao để cho phần cứng duy nhất của mình làm việc tốt - chế độ tư bản thị trường tự do.

Nhưng có một câu nói trong thế giới công nghệ thông tin: "phần cứng luôn chạy trước phần mềm và vận hành các hệ thống hoạt động". Như thế, các kỹ sư sáng tạo ra chip ngày càng nhanh hơn và chỉ với điều kiện đó, các hệ thống và phần mềm phức tạp hơn được phát triển để tận dụng lợi thế phần cứng mới này và có được toàn bộ mọi thứ từ đó. Câu châm ngôn này cũng áp dụng trong thế giới toàn cầu hoá. Thế giới đã chứng kiến những gì kể từ khi chủ nghĩa cộng sản và xã hội đã bị sụp đổ ở Nga, Đông Âu và Thế giới thứ ba là một số lớn các nước tiếp nhận phần cứng cơ sở của thị trường tự do, và cấm điện cho phần cứng của họ hoạt động, nhưng thường là thiếu hệ thống hoạt động, phần mềm và các thể chế cần thiết để quản lý hiệu quả và phân bổ hợp lý nguồn vốn và năng lượng hiện có vào và ra khi một nước bắt đầu hoạt động phần cứng mới.

Một điều chúng ta đang khám phá, là một trong những vấn đề trung tâm của việc dịch chuyển từ hệ thống chiến tranh lạnh tới hệ thống toàn cầu hoá: vấn đề của "toàn cầu hoá vội vàng". Tôi nhắc lại một lần nữa những gì đã nói: Bạn không thể phát triển mạnh ngày hôm nay nếu không khởi động điện phần cứng và gia nhập thị trường, và ngày hôm nay bạn không thể tồn tại nếu bạn không có một hệ thống hoạt động và phần mềm có thể cho phép bạn đạt được hầu hết mọi mục đích và bảo vệ bạn từ sự hoạt động tồi tệ không thể kiểm soát được của chúng.

Thế giới đã mất một thập kỷ đầu tiên của kỉ nguyên toàn cầu hoá mới để học được bài học đó. Một điều thường thấy là mọi người chuyển sang nhãn hiệu tương đương của phần cứng- thị trường tự do- có thể có sự trễ khi một nước khó khăn thế nào để phát triển hệ thống hoạt động và phần mềm để theo kịp các nước khác. Mua một máy tính thì dễ, đặc biệt khi chỉ có một nhãn hiệu. Thằng khờ nào cũng có thể đến Thành phố máy tính và lấy một chiếc. Và trong cuộc dịch chuyển từ hệ thống Chiến tranh lạnh tới hệ thống toàn cầu hoá nhiều nước đã chỉ có làm mà thậm chí không hề nghĩ về liệu họ có hệ thống hoạt động và phần mềm để hoạt động hiệu quả cái máy tính đó không. Các nước này chỉ nói: "Ha, thật dễ dàng. Tôi sẽ cấm cái phích của phần cứng mới vào ổ điện bây giờ..."

Nhưng điều đó thực sự khó hơn là mới nhìn. Khởi xướng một thị trường tự do tại đất nước của bạn thì dễ. Nhưng thật là khó mà có thể thiết lập cách thức thực hiện công bằng, vô tư các điều luật và luật thương mại, với các toà án có thể bảo vệ mọi người khỏi chủ nghĩa tư bản không bị ràng buộc. Thật dễ dàng để mở một thị trường chứng khoán. Ngày hôm nay thậm chí ở Mông Cổ cũng đã có thị trường chứng khoán. Nhưng thật khó có thể xây dựng một Ủy ban Trao đổi Chứng khoán (SEC) để có thể hoạt động thương mại. Đột ngột thắt chặt áp lực và cho phép tự do di chuyển thông tin thị trường thì dễ. Nhưng để thành lập và bảo vệ một thể lực tự do thực sự độc lập có thể phơi bày được sự tham nhũng trong chính phủ và vạch mặt các công ty làm ăn xảo trá đang lừa dối cổ đông của mình thì rất khó.

Trong hệ thống Chiến tranh lạnh, sự phân chia lớn trên thế giới là giữa nền kinh tế Cộng sản và Tư bản, với một số nước lai tạp ở giữa. Ngày nay, thực tế tất cả các nước có cùng một phần cứng, sự phân chia lớn nhất trên thế giới là sự tăng lên giữa thị trường tự do dân chủ và thị trường tự do kiểu trộm cướp. Các nước có thể phát triển hệ thống hoạt động và phần mềm theo hướng thị trường tự do sẽ dịch chuyển theo định hướng thị trường tự do trộm cướp, khi chính phủ về căn bản bị điều khiển bởi các ông trùm kẻ cướp và các nhân tố tội ác, không có ai có chút quan tâm tới các nguyên tắc đúng đắn của luật pháp.

Tạm biệt, cộng sản đấu với tư bản. Xin chào, thị trường tự do dân chủ đấu với thị trường tự do trộm cướp.

Khi hầu hết mọi người đã quen với những điều tốt đẹp nhất mà kinh tế thị trường tự do mang lại, hãy để tôi miêu tả những điều tồi tệ nhất mà kinh tế thị trường trộm cướp. Sau đó bạn có thể xếp đặt vị trí của bất kì nước nào vào trong một chuỗi thứ tự.

Hình thức trong sáng nhất của thị trường tự do trộm cướp mà tôi từng thấy là Albania những năm 1990. Albania là một trong những nước xã hội chủ nghĩa cô lập nhất trong suốt 50 năm, là con nuôi của chủ nghĩa Mao, theo xu hướng thân Trung Quốc trong suốt Chiến tranh Lạnh. Theo sau sự sụp đổ của bức tường Berlin, chế độ Cộng sản ở Albania cũng bị sụp đổ năm 1991. Cuộc bầu cử sơ bộ đã được tổ chức, và một chính quyền tương đối dân chủ được thiết lập ở Tirana. Cuối cùng, người Albania nghĩ rằng họ đang có những gì mà ai cũng có: cơ chế thị trường tự do.

Không may, đó là tất cả những gì họ có được. Albania có phần cứng, nhưng không hề có phần mềm và các hệ thống hoạt động.

Khi tôi ở thăm thủ đô Tirana của Albania năm 1998, Fatos Lubonja, một nhà văn và chủ bút 47 tuổi của tờ tạp chí văn học Albania Endeavor, miêu tả với tôi về cuộc sống ở trong thời kì trộm cắp Albania. "Sau chế độ cộng sản" ông nói "chúng tôi có công bằng đấy. Tất cả chúng tôi là con số không. Một vài người có tài sản và cơ hội. Vì thế một hệ thống phân cấp đã nảy sinh sau thời gian đó. Về cơ bản, mọi người coi chính trị như việc kinh doanh, bởi vì làm một nhà chính trị có nghĩa là bạn có thể mở được một cánh cửa đóng. Bạn có thể đưa hoặc không đưa con dấu cho tôi. Thị trường tự do được coi như thoải mái cho mọi việc. Do đó những kẻ bạo gan nhất bắt đầu làm tất cả mọi thứ, và giới tội ác phát hiện ra rằng, chúng cần chính trị vì cái gì đó và các nhà chính trị cũng phát hiện ra rằng họ cần tiền để duy trì sức mạnh. Người dân không ai có kinh nghiệm. Họ không được giáo dục (trong mọi công việc của một chính phủ). Họ không nhận ra rằng nếu không có phần mềm, Albania sẽ sớm trở thành khu rừng nhiệt đới, và như vậy nhiều người bị xử tử, nhiều người bị bọ găngxtơ bắt cóc hay phải rời bỏ đất nước. (Mọi người sớm nhận ra điều này) Albania không thể cạnh tranh trên thị trường tự do với một nền kinh tế bất hợp pháp. Vì chúng ta đã tạo ra bọ tư bản tội phạm. Chúng không nộp thuế, không hề có trách nhiệm đối với cuộc sống của người dân hay cơ sở hạ tầng. Chúng chỉ có lấy và cướp. Nếu bạn không thể cạnh tranh về bộ vi xử lý bạn sẽ phải cạnh tranh với Mafia. Khi xây dựng một thị trường tự do dân chủ thực sự, chúng tôi ở số 0. Trong 5 năm đầu tiên, tình hình chỉ là một sự biến dị cuối cùng của chủ nghĩa cộng sản. Thay vì xây dựng một nền kinh tế thị trường tự do, mọi thứ quay trở lại từ đầu đầy rủi ro, chúng tôi đã tạo ra một nền kinh tế tội phạm liên kết với cơ chế kim tự tháp. Mọi người bỏ tiền vào những kim tự tháp đó. Và thay vì đầu tư, họ chỉ uống cà phê và đợi tiền đến với họ, như những gì mà các ông chủ kim tự tháp đã hứa. Điều đó nhắc tôi về việc chúng ta thường đợi viện trợ từ Trung Quốc như thế nào, và sống vì điều đó (trong Chiến tranh Lạnh). Nói gì thì nói, đó không phải là một nền kinh tế thật sự".

Quả vậy, những gì xảy ra ở Albania là vì không có một hệ thống ngân hàng tốt, một chính phủ khoan dung và ở một mức độ nào đó là được giáo dục. Cơ chế Ponzi - một trong những hình thức lừa đảo cổ xưa nhất. Sự thiết lập các cơ chế Ponzi lúc đó ở Albania là một trong những việc làm trơ trẽn nhất của họ, thậm chí lí do đến mức là để tài trợ cho một giải đua xe hơi ở Italia. Dường như khởi đầu là Master Card

International. Nhà tổ chức của một cơ chế Ponzi điển hình đến gặp mọi người và nói, nếu ai bỏ tiền vào quỹ, thì họ sẽ nhận được 20, 30 thậm chí là 50 phần trăm số tiền họ đặt vào chỉ sau 6 tháng. Bởi vì quỹ Ponzi có rất ít nguồn để đem lại lợi nhuận cao như vậy, nên cách thức để họ trả lãi suất cao như vậy là lần lượt mời chào người mới đầu tư tiền vào để trả tiền cho người đầu tư cũ - và người quản lý quỹ luôn trích một ít trong quỹ để tiêu. Quỹ đó sẽ vẫn tốt cho đến khi nào không có người đầu tư mới.

Cơ chế Ponzi bắt đầu từ nỗ lực tập trung tài chính để đầu tư vào mua dầu lửa, nhằm buôn lậu với giá cao sang các nước láng giềng Serbi và Montenegro, là các nước nằm dưới lệnh cấm vận quốc tế trong cuộc chiến vùng Balcan. Carlos Elbirt, Trưởng đại diện văn phòng của World Bank ở Tirana giải thích với tôi: "Tuy vậy sau khi dỡ bỏ lệnh cấm vận ở Serbia, không còn nguồn kinh doanh thực sự nào để đỡ cho cơ chế Ponzi, nên nó đành phải hướng việc kinh doanh vào tìm nguồn đầu tư mới để chi trả lãi cho các nguồn đầu tư cũ. Khi người ta điên cuồng chạy đua tìm kiếm nguồn tiền mới, họ mời chào lợi nhuận 50% cho số tiền của bạn. Tôi không thể thuyết phục nổi, thậm chí là các nhân viên người Albania của tôi, rằng cơ chế Ponzi sẽ bị suy tàn. Nhân viên của tôi gật gật đầu với bài giảng và biểu đồ của tôi, sau đó họ lại bỏ thêm tiền vào cho cơ chế Ponzi. Họ đã quá say mê, và tất cả đều làm như vậy. Thật như một cơn sốt. Mọi người thốc tháo bán nhà đi để bỏ tiền vào quỹ Ponzi với mong đợi sau hai ba tháng lấy lại căn nhà cũ và có thêm một căn nhà mới. Quỹ tiền tệ thế giới IMF và ngân hàng trung ương cảnh báo chính phủ Albania: "Tiền không phải mọc ra từ trên cây đâu". Nhưng chính phủ vẫn không dừng lại. Một phần là vì Chính phủ Albania không có đủ những con người có đủ hiểu biết, và một phần nữa là vì có quá nhiều quan chức của họ chạy đua trong cơn sốt Ponzi rồi. "Nếu bạn tới thăm dinh cơ của ông đại sứ vào ngày quốc khánh của nước ông ta, bạn sẽ thấy một người chủ của cái cơ chế kim tự tháp Ponzi ở đó " - Elbirt nói "Họ hoàn toàn chấp nhận và hợp pháp hoá điều đó, và đó là nguyên nhân dẫn tới nhiều người dân làm theo họ ".

Cuối cùng, quỹ tiết kiệm kim tự tháp của người Albania cũng sụp đổ vào năm 1997, như nó vẫn xảy ra, dẫn đến sự sụp đổ hoàn toàn của hệ thống luật pháp và mệnh lệnh, với những cuộc nổi dậy điên loạn của người Albania tấn công vào thủ phủ các bang của họ nhằm vớt vát lại số tiền đã mất đi. Ebert và các nhà ngoại giao khác phải rút khỏi với lý do an toàn. Họ được một nhóm vũ trang của Anh dẫn thoát khỏi Tirana để ra cảng Durres. Khi họ đến Durres, các máy bay trực thăng được lệnh đến

chờ họ đi không thể hạ cánh được do đạn bắn quá nhiều. Do đó toán vũ trang phải dời đến một khu vực khác trên cảng, nơi được kiểm soát bởi người Italia. Tất cả các quan chức ngoại giao đều được chở đến cảng bằng xe hơi nhà nước do nhân viên lái xe của chính phủ lái, và tất cả lái xe đều đỗ xe trong khu vực cảng, chờ đợi để sau đó lái xe trở lại Tirana. Nhưng tình trạng hỗn loạn lại nổi lên, và một nhóm kẻ trộm say rượu Albania đã đột nhập vào cảng và cướp các xe hơi. Ebert nói rằng khoảnh khắc bất ngờ nhất là khi một tên trộm đứng dậy, tay cầm khẩu súng "rất rất là to", yêu cầu một người trong nhóm đào thoát phải đưa các chìa khoá xe hơi, sau đó, y lái xe chạy trở lại thành phố. Mọi việc diễn ra chỉ chưa đầy một phút. Mười phút sau, y quay trở lại, đòi đưa tất cả các giấy tờ đăng ký xe của chiếc xe hấn vừa lấy cắp. Có lẽ là tên trộm e rằng một ngày nào đó Albania sẽ có một vài "phần mềm", và có thể đến lúc đó hấn cần có giấy tờ xe.

Elbirt nói: " Hấn quả là lịch sự, khi vụ cướp xong rồi, có cảm giác như là tên trộm vừa làm một cuộc trao đổi chính thức ".

Câu chuyện ở Albania những năm 1990 là một ví dụ đặc biệt minh chứng một điểm rất đơn giản: Những người đã từng lo ngại hoặc dự đoán rằng, do toàn cầu hoá và sự lỏng lẻo về biên giới giữa các nước tăng lên, mà chính quyền của các nước sẽ trở nên thu nhỏ và mất dần tầm quan trọng là hoàn toàn sai. Thực tế, họ đã nói hết sức là xằng bậy. Bởi vì nếu sự toàn cầu hoá làm cho biên giới mở rộng, thì chất lượng của các vấn đề chính quyền sẽ tăng lên chứ không bớt đi. Bởi vì chất lượng của chính phủ thực sự có nghĩa là chất lượng của phần mềm và hệ thống hoạt động mà bạn có để làm việc với ổ điện. Khả năng của một nền kinh tế để trụ vững vàng đối với sự tăng giảm thông thường của nguồn điện phụ thuộc một phần lớn vào chất lượng của hệ thống luật pháp, hệ thống tài chính và quản lý kinh tế- tất cả các vấn đề này vẫn phải nằm dưới sự điều khiển của chính phủ và bộ máy quan liêu. Chile, Đài loan, Hongkong, và Singapore tất cả đều tồn tại trong cuộc khủng hoảng kinh tế những năm 1990 tốt hơn các nước láng giềng của họ bởi vì họ có một chính phủ có chất lượng tốt hơn và phần mềm cũng như hệ thống hoạt động có chất lượng tốt hơn.

Thủ tướng Thái Lan Chuan Leekpai nói với tôi đầu năm 1998 , sau khi cuộc khủng hoảng kinh tế làm đất nước của ông ta kiệt quệ, rằng: " Nếu bạn định tham gia vào hệ thống thị trường toàn cầu, tốt hơn hết là bạn phải bảo vệ được chính mình đối với những hiểm hoạ của nó...Một trong những bài học mà cuộc khủng hoảng này dạy

chúng tôi là nhiều cơ cấu và cơ quan của chúng tôi đã chưa sẵn sàng cho một kỉ nguyên mới. Bây giờ chúng tôi phải tự thích nghi với tiêu chuẩn quốc tế. Cả xã hội đều nhận ra điều đó. Họ mong đợi một chính phủ tốt hơn và sáng suốt hơn.

Tuy nhiên, trong khi các vấn đề của nhà nước tăng lên chứ không giảm đi, cái gì đã thay đổi những gì chúng ta nghĩ về nhà nước. Trong Chiến Tranh Lạnh, quy mô của nhà nước mới là vấn đề. Bạn cần một chính quyền lớn để chiến đấu với chủ nghĩa cộng sản, duy trì bức tường bảo vệ xung quanh đất nước của bạn và đảm bảo một hệ thống phúc lợi xã hội hào phóng để giữ cho những người công nhân làm việc không nổi lên theo chủ nghĩa Cộng sản. Trong kỉ nguyên toàn cầu hoá thì chất lượng của nhà nước mới là vấn đề. Bạn cần một chính quyền nhỏ hơn, bởi vì bạn cần phải có thị trường tự do để phân bổ vốn, và chính phủ không phải là một chính phủ chậm chạp, ục ịch, mà là một chính phủ tốt hơn, khôn ngoan hơn và nhan nhẹn hơn, với chế độ quan liêu có thể điều chỉnh được thị trường tự do, không bóp nghẹt cũng như để nó phát triển vượt quá tầm kiểm soát. Bí quyết của chính phủ ngày nay là cùng lúc đồng thời tăng chất lượng của chính quyền và giảm quy mô của chính quyền xuống.

Vấn đề lớn đối với nhiều nước Cộng sản và các nước lai cộng sản là chính phủ thống trị nền kinh tế, và khi họ bắt đầu giảm quy mô của chính phủ xuống (tự do hoá, tái điều chỉnh và tư nhân hoá nền công nghiệp sở hữu nhà nước của họ), họ cũng đồng thời phải tăng chất lượng hoạt động của chính quyền. Bởi vì một chính quyền giảm đi mà không có một chính phủ tốt lên thì thật là nguy hiểm. Nếu thị trường tự do của bạn luôn luôn là đường thẳng mà không có đèn đỏ báo dừng, thì nó sẽ trở nên khủng hoảng. Và đó là những gì mà quá trình toàn cầu hoá nóng vội ở các nước như Nga và Albania gặp phải. Nga cắm tiếp xúc vào nguồn điện mà thực tế không có một phần mềm cũng như hệ thống để hoạt động. Kết quả là, ở Nga đã có những người tận dụng lợi thế của việc khuyến khích thị trường tự do- lấy vốn đầu tư nước ngoài, phát hành trái phiếu và chứng khoán, thực hiện vốn vay quốc tế - mà không có sự giám sát thích ứng, hay chế độ thuế khoá để đẩy thu nhập trả lại cho nhà đầu tư chứng khoán. Cuối cùng, nước này chỉ trở thành một phiên bản to hơn của cơ chế Penzi của Albania. Và cuối cùng khi mà nguồn điện nhận ra rằng Nga không có gì hơn là một mẫu của thị trường tự do không có hệ thống hoạt động cũng như phần mềm bên trong, nguồn điện đã tăng lên và làm nóng chảy đồng dây lủng nhùng rắc rối trên nền kinh tế Nga.

Những gì xảy ra ở Đông Nam Á là một hình thức khác của việc toàn cầu hoá một cách vội vã. Thái Lan, Malaysia, Hàn Quốc và Indonesia khác với Nga. Họ đã có sẵn phần cứng từ lâu. Và họ thậm chí đã có những phiên bản đầu tiên của hệ thống hoạt động - từ DOS 3.0 tới 4.0. Những phiên bản này của DOSCapital rất tốt để đạt được thu nhập bình quân từ 500 USD - 5000 USD. Bởi vì, như tất cả chúng ta đều biết, đầu tiên khi ta có máy vi tính, bất kì hệ thống nào của nó cũng sẽ hoạt động và cho ta hiệu suất làm việc hơn ta đã từng làm đánh máy văn bản. Nhưng những phiên bản đầu tiên này của DOSCapital tương đối chậm và trở nên giống giống với chủ nghĩa tư bản. Ở Indonesia chẳng hạn, việc quản lý các ngân hàng nhà nước thuộc về Bộ Tài Chính.

"Khi các nhà chính trị là thành viên của gia đình tổng thống, hoặc Bộ Tài Chính kêu gọi, các ngân hàng phải xuất vốn cho vay, thậm chí cả khi dự án đó là không mang lại lợi nhuận, hay việc thanh toán khoản vay là khó khăn, họ không cần quan tâm vấn đề tại sao." Shirashi Takashi, một chuyên gia về tài chính Châu Á của trường Đại học Kyoto viết: "Các ngân hàng tư nhân cũng tích tụ các khoản nợ khó đòi. Chức năng của họ là trợ giúp các nhóm kinh doanh đã thành lập nên các ngân hàng này, và khi một thành viên trong nhóm kinh doanh có chuyện, thì ngân hàng sẽ vay vốn từ nước ngoài với lãi suất cao để vực lên."

Khi nguồn điện vắn lên ở mức cao vào những năm 1990, và tăng lên về sức mạnh từ chip 286 tới Pentium II, nó buộc các nước Đông Nam Châu Á phải có thêm nhiều tiền. Các ngân hàng địa phương, hầu hết là mới được điều chỉnh, bắt đầu mua quá nhiều dolla, đổi chúng ra đồng địa phương và xác định tỉ giá, không hề đặt ra một hàng rào bảo vệ cho chúng theo một cách nào cả, mà đem chúng cho các bạn hàng thân tín vay để phát triển những đầu tư không hiệu quả: xây quá nhiều sân golf, quá nhiều các toà tháp cao nhất thế giới hay mở rộng một cách cục bộ các tập đoàn Hàn Quốc. Các nước Đông và Nam Á cần cập nhật phần DOSCapital 3.0 và 4.0 cũ kĩ của họ để nhanh chóng tiến tới DOSCapital 6.0. Họ cần nhiều hệ thống hoạt động tự do hơn để giảm vai trò của chính phủ, để cho thị trường phân bổ các nguồn một cách tự do hơn cho các nhu cầu của họ, thúc đẩy cạnh tranh trong nước nhiều hơn và loại bỏ những người thất bại thông qua việc phá sản hiệu quả. Và họ cần một phần mềm phức tạp hơn để cải tiến chất lượng của quyền chính, điều chỉnh nhanh hơn, mở rộng hơn nền kinh tế, có các nhà quản lý có học vấn cao siêu, mở mang để họ có sự kiểm soát cổ đông chặt chẽ và đủ mạnh và linh hoạt để xử lý bất kỳ những sự việc rút vốn trên diện rộng của nguồn điện.

Không may, các nước Đông Nam á đã bị tắc lại với DOSCapital 3.0. Một sai lầm lớn, DOSCapital 3.0 có thể tốt để đạt mức thu nhập bình quân đầu người hàng năm từ 500 - 5000 USD, khi nguồn hoạt động với tốc độ của một chip 286. Nhưng khi bạn muốn tăng từ 5000 USD đến 15000 USD thu nhập bình quân, và bộ xử lý nâng từ chip 286 lên Pentium II, và bạn vẫn sử dụng DOSCapital 3.0, thì phần cứng của bạn có vẻ như đã ổn. Bạn đã bao giờ thấy điều gì xảy ra chưa khi bạn sử dụng một phiên bản chập chạc của hệ thống hoạt động DOS và phần mềm Window trong một máy Pentium II? Điều xảy ra là bạn sẽ gặp lời nhắc nhở trên màn hình, tí dụ như: "You have performed an illegal function", "Out of memory" và "Can not save item". Điều này, trong thời gian ngắn, là những điều đã xảy đến với Đông Nam á năm 1997 - 1998, các dòng nhắn trên màn hình của họ chỉ bảo rằng : "Bạn đã thực hiện một loạt đầu tư vô ích", "Không thể ghi lại", "Xoá bộ nhớ của tất cả các ngành công nghiệp không hiệu quả". Liên lạc với nhà cung cấp dịch vụ và tải xuống phần mềm và hệ thống hoạt động mới". Và đó chính là những điều mà họ đang cố gắng làm kể từ đó.

Cựu thủ tướng Hàn Quốc Lee Hong Koo nói với tôi rằng phải mất vài năm chính phủ của ông mới hiểu được điều này: "Tôi là thủ tướng của năm 1995 khi Hàn Quốc được thừa nhận là nước OECD và đạt 10000 USD thu nhập bình quân đầu người năm" ông nói "Chúng tôi đã nghĩ là chúng tôi hoàn toàn đã đến đích. Chúng tôi nghĩ chúng tôi đã tốt nghiệp trung học với kết quả khả quan, thì chúng tôi có thể trở thành sinh viên trường đại học lớn. Nhưng chất lượng ở một cấp học thì khác xa với yêu cầu chất lượng ở bậc kế tiếp. Chúng tôi đã không nhận ra chính quyền quan liêu to lớn của mình, mà chúng tôi đã hằng tự hào, trở nên vấp vấp chứ không hề là một lực lượng tích cực. Chúng tôi đã sống với công thức là: sản xuất + xuất khẩu = tăng trưởng kinh tế và thành công. Trong cuộc khủng hoảng những năm 1990, chúng tôi thấy những điều đó là sai lầm, tuy nhiên học phí quá cao. Chúng tôi học được rằng thất bại của chủ nghĩa cộng sản cũng chính là thất bại của chủ nghĩa tư bản và nếu chủ nghĩa tư bản chiến thắng thất bại này thì có nghĩa là chủ nghĩa tư bản đã được kiểm soát. Đã có sự toàn cầu hoá từng bước của Chủ nghĩa tư bản những năm 1990, nhưng chúng tôi đã không có sự chuẩn bị cần thiết về mặt thể chế để đối phó với thị trường tư bản toàn cầu. Chúng tôi đã không có cơ chế để làm việc với nó. Chúng tôi đã bảo vệ kém. Chúng tôi coi các ngân hàng như thể họ là các tổ chức dịch vụ của đất nước, như là họ là một phần mở rộng của chính phủ vậy. Chúng tôi đã nghĩ là không nên kiếm tiền bạc từ tiền bạc. Chúng tôi đã nghĩ là phải kiếm tiền từ làm việc ra của cải. Do vậy, công việc của các ngân hàng là thúc đẩy tăng trưởng. Nhưng các

ngân hàng lại là một phần của một chính phủ quan liêu. Chúng tôi đã không hiểu rằng các ngân hàng và dòng chảy tư bản là trái tim của nền kinh tế mới, kể cả là bạn thay đổi nó bằng hình thức khác.

Như nhà kinh tế học Dni Rodrik của trường đại học Harvard đã miêu tả trong nghiên cứu của mình: "bạn toàn cầu hoá hay không không thành vấn đề, mà là bạn toàn cầu hoá như thế nào "Các nước đã xây dựng được một cấu trúc hạ tầng pháp lý và tài chính phức tạp, trung thực và đáng tin cậy - và điều đó đòi hỏi thời gian - được ở một vị trí tốt hơn để chống lại cuộc tấn công về đầu cơ tiền tệ của họ, và có khả năng tốt hơn để chống lại dòng chảy di của vốn do Bộ xử lý, và từng bước làm giảm thiểu tác động rất nhanh. Vâng, cũng có một vài trường hợp ngoại lệ. Thậm chí một nước với một hệ thống hoạt động và phần mềm tốt cũng có thể gặp vấn đề - ví dụ: Thụy điển và Mỹ năm 1992, và sự tan rã tiết kiệm và vốn vay của họ. Như Alan Greenspan đã chỉ rõ trong các diễn văn của ông, các nước này với hệ thống hoạt động và phần mềm tiên tiến "nói chung có thể hạn chế cuộc tấn công về đầu cơ đối với một đồng tiền đã được phòng thủ tốt, bởi hệ thống hoạt động của họ khỏe và có thể chống chịu được dòng chảy nhanh và lớn của vốn (và để di chuyển), các chính sách lớn thường xuyên đòi hỏi phải ngăn chặn được các cuộc tấn công đó.

Dù với bất kì lý do nào, hiện nay có một sự tăng lên về nhận thức giữa các nhà lãnh đạo các nước đang phát triển là những gì họ cần để có thành công trong hệ thống toàn cầu hoá không chỉ là một thị trường đang lên mà là những gì Đại Sứ Mỹ tại Hungary trước đây đã nói đến: "một xã hội đang phát triển". Trong một môi trường xã hội và hành pháp rộng tuếch, nền kinh tế của bạn sẽ không thể tự nhân hoá được. Blinken nói "Đưa thị trường lên trước xã hội chính là lời mời cho sự phiến toái và thất vọng".

Do vậy, một điều đặc biệt quan trọng là cả các nhà đầu tư và các nhà chính khách đều bắt đầu nói lỏng quan niệm về cấu thành của một thị trường đang phát triển lành mạnh, bằng cách nhìn vào những gì cấu thành nên một xã hội đang phát triển lành mạnh. Do đó, lỗi lầm lớn nhất của thế giới đối với Nga, khi Nga thay thế Liên bang Soviet, là đưa sự quá độ của Nga vào hệ thống toàn cầu như một "vấn đề tài chính" căn bản, và để mặc nó cho IMF phân loại. Khi bạn đề một vấn đề cho các nhà ngân hàng giải quyết nó họ sẽ chiến đấu với nó trên quan điểm hạn hẹp của ngành ngân hàng. Họ sẽ xem xét trên hệ thống hoạt động nhưng không xem xét trên phần mềm và các thành phần chính trị xã hội khác mà nhất thiết cần phải xét đến.

Giám đốc Ngân hàng Thế Giới James Wolfensohn quả là đúng khi ông đề nghị chúng ta thay đổi phương pháp luận trong cách đánh giá các nước từ bảng kiểm tra hiện tại, mà hiện nay hoàn toàn là xác định thông qua các số liệu tài chính - GDP, GNP, thu nhập bình quân đầu người - để có " một cách đánh giá mới" có thể đánh giá được sự lành mạnh của một đất nước như một xã hội đang phát triển và không chỉ là một thị trường đang phát triển. Các nước cần phải được xếp hạng dựa trên chất lượng của phần mềm cai trị, hệ thống luật pháp, quy trình xử lý khiếu kiện tranh chấp, mạng lưới an toàn xã hội, nguyên tắc của luật pháp, và các hệ thống hoạt động kinh tế.

Trong khi tất cả các nhà địa lý- kiến trúc tương lai nói chuyện với nhau về việc thiết kế một ngân hàng trung ương của địa cầu và các viện quản trị cấp địa cầu mới để điều khiển Mạch điện, các nhà lãnh đạo của nhiều nước đang phát triển bắt đầu nhận ra rằng không có ai có thể bảo vệ được họ trừ phi họ có một chính phủ tốt hơn cho mình.

"Có một số kẻ rất cao giọng, nói rằng có thể sự hội nhập đã đi quá nhanh và quá xa - đặc biệt trong thị trường tài chính", Tổng thống Mexico Ernesto Zedillo nói với tôi trong mùa đông 1997 là "Này, tôi phải tin vào quan điểm trái ngược thôi. Toàn cầu hoá đặt ra thách thức, nhưng nó đưa ra những cơ hội rất lớn. Sự thật là vốn tài chính có thể di chuyển ngay lập tức và đặt ra rủi ro, nhưng bỏ qua nó để nói rằng chúng tôi cần điều khiển sự di chuyển vốn là hoàn toàn sai." Vàng, ông ta bổ sung, chúng ta cần một tổ chức IMF mạnh mẽ để giúp trong những trường hợp khẩn cấp và để báo động chúng ta đối với sự bóp méo ở các nước hay các ngân hàng tư nhân. Nhưng cuối ngày, Tổng thống Zedillo nói: "tất cả các dòng chảy tài chính (toàn cầu) chỉ giới hạn trong hệ thống tài chính địa phương, hoặc trở thành nguồn vay của các ngân hàng địa phương" Vậy vấn đề là gì, ông tiếp, là bạn có hay không một thể chế tài chính và chính trị địa phương để hoàn toàn điều chỉnh được quá trình.

Trong thời Chiến Tranh lạnh, các nước không mấy quan tâm đến hệ thống hoạt động và phần mềm mà các nước láng giềng của họ có, khi họ không có sự hội nhập cao. Nhưng ngày nay, trong kỉ nguyên toàn cầu hoá, khả năng của mạch điện truyền tính không ổn định từ nước yếu kém đến nước tốt đã tăng lên rõ rệt. Học thuyết Domino ngày nay phụ thuộc vào thế giới tài chính chứ không phải là chính trị nữa. Nhưng trong khi chúng ta nhăm nhăm chú ý xem làm sao các nước láng giềng và

các đối tác thương mại của ta làm sao quản lý các sự vụ kinh tế nội bộ tốt hơn trước, thì khả năng của Chính phủ Mỹ, hay một chính phủ nào đó khác, để hoàn toàn giúp đỡ họ xây dựng phần mềm là có hạn. Thống đốc liên bang ở Mỹ thì xem như phải làm việc trên các tuyến bay, nhưng để xây dựng phần mềm thì bạn phải chạy trên một tuyến xe taxi - từ Bộ Tư Pháp đến thị trường chứng khoán, rồi Bộ Thương Mại, và trụ sở của các tập đoàn. Đây là tinh túy của các tiêu tiết về chính trị và dân chủ, mà thực tế còn xa lạ với nền dân chủ hiện nay.

Vậy thì làm sao để đạt được nó? Thật là tuyệt vời nếu tất cả các xã hội đều có thể có tất cả các hệ thống hoạt động và phần mềm để thay thế và cắm vào mạng điện. Nhưng điều đó là phi thực tế. Quá trình thực tế là biến động hơn rất nhiều- lên hai bước lại thụt lùi một bước. Ngày nay chúng ta đều biết là sẽ có một quá trình diễn ra ở các nước, như Nga, Brazil hay Thái lan, cắm điện một lúc, bị mạng điện làm cháy nổ, và sau đó mạng điện cũng bị nó làm cho cháy nổ, cả hai đều có những bài học tốt, lại thực hiện cải cách, và một quá trình mới lại tiếp diễn, với tràn trề hy vọng vào một cách thức khôn ngoan hơn. Điều đó đang trở nên là một quá trình học hỏi vòng vèo, nó sẽ thống trị nền chính trị nội địa và các quan hệ quốc tế trong kỷ nguyên mới của toàn cầu hoá.

Trong quá trình mang tính biến chứng này, Siêu thị và Mạng điện cuối cùng có thể đóng vai trò quan trọng hơn Nước Mỹ siêu cường trong việc lèo lái cuộc cải cách chính trị. Thật là vĩ đại nếu tất cả các cuộc cải cách dân chủ đều được vũ trang và khích động bởi một anh hùng như Andrei Sakharov. Thật tuyệt vời nếu tất cả các nước đều nhận được cú huých bằng các nguyên lý của luật như tác phẩm của James Madison. Nhưng trong kỉ nguyên mà chúng ta đang đương đầu, bộ máy chủ yếu của sự thay đổi tốt hơn là Merrill Lynch. Chương sau sẽ giải thích tại sao.

Giải pháp Toàn cầu hoá - Globalution

Câu chuyện thứ nhất: Mùa đông năm 1998, tôi đã có một cuộc phỏng vấn với Thủ tướng Thái Lan Chuan Leekpai. Nửa đùa nửa thật, tôi bắt đầu phỏng vấn ông ta, nhìn ông ta qua mặt bàn và nói : "Ông Thủ tướng, tôi phải thú thật một điều. Tôi đã giúp ông hạ bệ người tiền nhiệm của ông - nhưng tôi thậm chí đã không biết tên ông ta. Ông thấy đấy, tôi đã ngồi ở nhà và quan sát đồng Baht chìm nổi (và cũng xem người tiền nhiệm của ông cai quản thất bại nền kinh tế nước ông). Vì thế tôi gọi cho người kinh doanh cổ phiếu của tôi và bảo ông ta đưa tôi ra khỏi thị trường

Đông á đang đi lên. Tôi đã có thể cho ông mất tín nhiệm, qua việc mua bán trên Internet, nhưng tôi quyết định hỏi ý kiến nhà kinh doanh chúng khoán của tôi. Một đôla là một phiếu bầu, thưa ngài. Ngài nghĩ thế nào khi có Tom Friedman là cử tri cho ngài?

Ông thủ tướng cười, nhưng ông đã hiểu ý của tôi: tham gia vào toàn cầu hoá kinh tế và cắm điện vào mạng điện đồng nghĩa với việc đưa đất nước thành khu vực công cộng. Nó cũng đồng nghĩa với việc đưa đất nước trở thành một công ty của công cộng, chỉ có điều cổ đông không còn là công dân của đất nước bạn nữa. Họ là thành viên của Mạng điện, họ có thể ở bất kì đâu. Và, như tôi đã nói từ trước, họ không chỉ bỏ phiếu bầu cử bốn năm một lần. Mà họ bầu cử theo từng giờ, từng ngày thông qua vốn tự có, tiền trợ cấp và cổ phiếu, và nhiều thứ khác trên cơ sở tài sản của họ, thông qua mạng internet.

Câu chuyện thứ hai: Trong cuộc khủng hoảng năm 1997, tôi đã đến Moscow theo phái đoàn của các học giả và chuyên viên kinh doanh Mỹ. Nhóm gồm có Donald Rice, Cựu chủ tịch tập đoàn công nghệ khổng lồ Teledyne, bây giờ là Lãnh đạo của một hãng công nghệ sinh học. Trong chuyến thăm, một hôm Donald đề cập với tôi rằng ông đang đàm phán về các cơ hội kinh doanh với một chủ hãng buôn người Nga, ông ta đang quan tâm đến việc hợp tác với một công ty Mỹ. Rice là một chuyên gia kinh doanh nghiệp dư, và trước khi ông hợp tác với doanh nhân người Nga, ông đã hỏi ông này một câu hỏi rất đơn giản: "Ông có nộp thuế không?". Ông nhà buôn người Nga nói: "ờ, không hoàn toàn". Rất tiếc, Rice nói, nếu ông không nộp thuế thì không có cách nào để hợp tác cả, bởi vì công ty của tôi là một công ty của công và nếu ai đó trở thành nhà phân phối của chúng tôi tại nước ngoài mà không nộp thuế thì nó sẽ bị phui ra khi chương trình kiểm toán định kì hàng năm được thực hiện. Vì thế bây giờ nhà kinh doanh Nga phải lựa chọn. Ông ta có thể là một công dân Nga tồi, tiếp tục không nộp thuế cho đất nước và tiếp tục hoàn toàn cô độc, hoặc ông ta có thể trở thành một công dân Nga tốt, và có thể trở thành bạn hàng thân thiết của một công ty Mỹ.

Càng nhiều nước tham gia vào Mạng điện, càng nhiều nhà kinh doanh của họ phải đứng trước sự lựa chọn giống như ông doanh nhân Nga của Donald Rice- hoặc là tham gia vào Mạng điện và phải tồn tại theo nguyên tắc của nó hoặc là đơn độc với nguyên tắc của mình nhưng phải chấp nhận một sự thật rằng cơ hội để có thêm vốn

đầu tư là ít ỏi, phát triển công nghệ chậm, và cuối cùng là công dân của đất nước phải chịu mức sống thấp.

Hai câu chuyện trên đây đã miêu tả một cách sống động các kết quả đối lập mà toàn cầu hoá gặp phải trong quá trình dân chủ hoá. Mạng điện sẽ - nói một cách công bằng - đặt sức ép cho các nước phải thay thế phần mềm và hệ thống hoạt động tốt hơn để thành lập khối dân chủ vững chắc. Cùng lúc, Mạng điện và các Siêu thị nhanh chóng trở thành hai lực lượng đáng sợ, mang tính cưỡng bức và xâm lược bất kể sự dân chủ mà họ có hiện nay, hay bất kể sự lựa chọn nào họ nghĩ đang thực hiện ở địa phương hay bầu cử quốc gia, bất kể ai mà họ bầu cử để điều hành xã hội của họ, tất cả đều là hư ảo - bởi vì có một thị trường hoàn toàn rộng lớn, xa xôi, nhiều mặt và các mạng đang áp đặt lên đời sống chính trị của họ.

Nghịch lí của toàn cầu hoá là một vài lần mạng xử lý dẫm chân vào thành phố như Lone Ranger, súng ống sáng loà, đòi hỏi quyền làm luật, và ngày hôm sau ra khỏi thành phố để lại dưới những dấu chân không lồ như Kinhkong là sự đổ nát, đê bẹp mọi thứ. Một ngày mạng xử lý đã xảy ra hiện tượng đó là năm 1776, và ngày khác là năm 1984. Hãy để tôi chỉ cho các bạn làm thế nào mà nó có thể xảy ra cả hai việc.

Tôi gọi quá trình mà mạng điện giúp cho việc xây dựng những mốc cơ bản của dân chủ là "Cách mạng từ bên trên" hay "giải pháp toàn cầu". Trước hết, tôi khám phá ra giải pháp toàn cầu là ở Indonesia trong chuyến thăm năm 1997, trong những tháng suy tàn của triều đại Suharto. Tôi đã dùng bữa tối với Wimar Witoelar, một nhà diễn thuyết công chúng của Indonesia, lúc đó ông ta đã mô tả với tôi về thế hệ trẻ của tầng lớp trung lưu Indonesia. Ông ta nhấn mạnh với tôi rằng nói chung những thanh niên có học thức ở tầm tuổi 20 đến 30 nghĩ là họ muốn trở nên giàu có, không muốn bị phá sản, và họ muốn có dân chủ, nhưng họ không muốn xuống đường đấu tranh vì sự dân chủ đó. Thế hệ người Indonesia này hiểu rằng dưới chế độ của Suharto, không thể có một cuộc cách mạng cho dân chủ từ bên trên, nhưng họ sợ hãi cho việc phải làm cách mạng dân chủ từ bên dưới, bởi vì nếu những người nghèo ở thành thị làm cách mạng, thì tất cả cuộc sống sẽ trở nên rất nguy hiểm. Vì thế, chiến lược của họ là làm cách mạng dân chủ từ bên trên, hay còn gọi là giải pháp toàn cầu. Toàn bộ chiến lược của họ là làm mọi điều có thể, đôi khi có chủ ý, và đôi khi không có chủ ý, để đưa Indonesia gia nhập hệ thống toàn cầu. Họ hi vọng rằng bằng cách thắt chặt quan hệ của Indonesia vào các thể chế và thị trường toàn

cầu - dù cho đó là WTO, Pizza Hut, APEC, ASEAN, Merrill Lynch, Pricewaterhouse Coopers hay các tổ chức phi chính phủ về quyền con người - họ có thể du nhập từ đó chất lượng và hệ thống nguyên tắc mà họ biết rằng chính phủ Indonesia không bao giờ cho họ và họ cũng không bao giờ có thể tạo ra từ bên dưới. Chẳng hạn, công chúng Indonesia không bao giờ trực tiếp phản kháng chế độ Suharto về việc gia đình trị tràn lan, nhưng thay vì đó họ đưa lên báo những dòng tít rất lớn về việc Mỹ, Nhật đưa Indonesia ra toà án của WTO để kháng nghị rằng một hãng xe hơi của Indonesia – do con trai Tổng thống lãnh đạo - được luật thuế bảo hộ ngoài các quy định tiêu chuẩn của WTO. Chiến lược giải pháp toàn cầu của Indonesia, về ngắn hạn, là phiêu lưu hoá chính quyền của Suharto bằng việc toàn cầu hoá xã hội của Indonesia. Nhà phân tích quân sự Indonesia, ông Juwono Sudarsono miêu tả về giải pháp toàn cầu với tôi theo nghĩa "một thị trường toàn cầu sẽ điều khiển chúng ta về hoạt động và kỷ cương kinh doanh mà chúng ta không thể thúc đẩy từ bên trong". Một nhà cải cách Indonesia khác chỉ ra điều đó đơn giản hơn. Ông ta nói với tôi rằng ông ta và con trai ông ta sẽ trả thù Suharto bằng cách trong một tuần liền "Ăn bánh McDonald's".

Việc thiết lập chính sách đối ngoại theo truyền thống, cụ thể thì dù đúng hay sai, đều được đánh giá bởi quyền lực của Mạng điện và toàn cầu hoá để phân bố sự dân chủ hoá. Như chuyên gia chính sách đối ngoại của trường Đại học John Hopkins đã nói:" Chúng ta vẫn sống với tưởng niệm về các cuộc cách mạng của những năm 1776, 1789, 1917 và 1939, với ấn tượng là dân chủ chỉ được tạo ra bởi những người nổi dậy và lật đổ một chính phủ tham nhũng thối nát. Nó cũng như những người dân quân của Công xã Lexington, hay đám đông nổi dậy ở Paris trong biến loạn Bastille, hay tinh thần đoàn kết nổi dậy ở Balan, hoặc Sức mạnh con người nổi dậy ở Philippine. Như vậy, hình ảnh của chúng tôi về sự dân chủ hoá diễn ra biểu lộ rằng một nhà kinh doanh nước ngoài đứng lên và nói với chính phủ của bạn rằng ông ta không thể kiếm đủ tiền để thuê người của nước bạn trừ phi thể chế chính phủ của bạn có sự bảo đảm tốt hơn về pháp lý, có tiêu chuẩn kế toán quốc tế và hoàn toàn trong sáng.

Nếu chỉ bởi vì Mỹ hàng ngày hàng giờ không yêu cầu dân chủ hoá ở Trung Quốc, và cũng chỉ bởi vì người dân Trung Quốc hàng ngày hàng giờ không đứng lên, đòi quyền dân chủ, thì không có nghĩa là quá trình dân chủ hoá không được lớn lên ở Trung Quốc. Chúng ta hãy giữ cách nhìn về dân chủ hoá như một sự kiện - như sự

kiện sụp đổ của Bức tường Berlin - tuy vậy điều đó không hoàn toàn xảy ra như một quá trình.

Đương nhiên, để quá trình dân chủ hoá này kết thúc trong sự tự do dân chủ hoá thành công, cần phải được thúc đẩy không chỉ bởi các lực lượng thị trường, như Larry Diamond - đồng chủ sự của tạp chí Dân chủ, và là một trong những học giả thông suốt nhất của xu hướng dân chủ hoá rộng rãi - đã nói. Mạng điện là cần thiết nhưng chưa đủ. Một điều quan trọng nữa là Mỹ phải đưa ra tiếng nói, có quyền lực và chủ ý, về sự dân chủ hoá, ông giải thích "Và điều quan trọng nữa là Cộng đồng Châu Âu và Chương trình phát triển Liên Hợp Quốc, và cả mạng lưới các tổ chức phi chính phủ có khả năng quan sát và thúc đẩy quyền con người phải thúc đẩy dân chủ hoá ở các thị trường đang phát triển này. Một điều quan trọng nữa là quá trình toàn cầu hoá thông tin liên tục cung cấp cho ngày càng nhiều người về cuộc sống của những người khác. Sự phát triển kinh tế trong các nước tạo ra tầng lớp trung lưu mới trên thế giới, với những nhu cầu tự nhiên đòi hỏi sự tham gia nhiều hơn trong việc ra quyết định và đa nguyên chính trị cũng đóng vai trò quan trọng. Không phải ngẫu nhiên mà tất cả các nước có thu nhập đầu người trên 15000 đều có tự do dân chủ, ngoại trừ Singapore, một đất nước - thủ phủ và sẽ hoàn toàn có sự tự do dân chủ khi thể hệ mới tạo ra sự thay đổi. Sự kết thúc của Chiến tranh Lạnh và sự sụp đổ của chủ nghĩa cộng sản đã xoá sổ tất cả các thể chế phi tự do dân chủ cũng đóng vai trò quan trọng.

Tất cả các nhân tố trên đây cần được kết hợp với nhau.

Điều đơn giản mà tôi muốn chỉ ra là không chỉ Mạng điện và các Siêu thị sẽ tiến hành cùng với các lực lượng khác - như Diamond đã giải thích - việc phê phán thúc đẩy dân chủ hoá, mà trong kỷ nguyên toàn cầu hoá này mạng điện và các Siêu thị có thể bật ra để trở thành các nhân tố quan trọng nhất trong số các lực lượng. Đó bởi vì khả năng của Mạng điện trong việc thâm nhập sâu vào dây dẫn của các nước, theo cách mà các chính phủ và thậm chí là các tổ chức Quyền con người không làm được. Mạng điện có thể gây áp lực khiến nhiều chính phủ có thể chịu được. Nó có tính tư lợi trong việc thực hiện và nó thúc đẩy tính tư lợi để các nhân tố khác phải tuân theo.

Để làm cho chắc chắn, Mạng điện được đưa vào các dây dẫn không chỉ bởi giá trị dân chủ mà nó tạo ra trong từng giây. Hoàn toàn không. Giá trị của nó là sự ổn

định, đáng tin cậy, sự trong sáng và khả năng chu chuyển và bảo vệ tài sản tư nhân khỏi sự chuyên quyền và sự sung công ác ý. Nhưng, để đảm bảo những điều đó, mạng điện cần các nước đang phát triển để đưa vào các phần mềm, hệ thống hoạt động và cách quản trị tốt hơn - là những thứ xây dựng nền tảng của dân chủ. Trong thế giới ngày nay, bạn không thể từ Mao nhảy sang Merrill Lynch mà không có một vài Madison được.

Hãy nhìn vào cách thực hiện của Mạng điện đối với các nền tảng cơ bản của nền dân chủ.

Sự minh bạch: Tạp chí WallStreet đã công bố rằng khi các chuyên gia tài chính cấp chính phủ của Mỹ, Nhật, Trung Quốc và 11 nước Asian họp lại với nhau trong một cuộc họp ở Malaysia tháng 11 năm 1997, họ phát hiện rằng Ngân hàng Trung ương Malaysia đã dựng lên một bảng điểm điện tử, thứ mà bạn thường thấy ở bất kì trận đấu bóng rổ nhà nghề Mỹ NBA nào, bảng đó thể hiện mức độ tăng giảm dự trữ của đồng tiền Malaysia nhằm bảo đảm với khách đến thăm về sự lành mạnh của nền kinh tế nước này.

Không phải tất cả các nước đều đi quá xa đến mức phải dựng lên một bảng điểm điện tử ở sân bay của họ - hay có thể họ sẽ phải làm thế. Trong những năm gần đây, Mạng điện đã học được, thường là một cách khó khăn, để yêu cầu sự minh bạch hơn của các báo cáo tài chính. Các nước tham gia vào mạng điện cũng liên tục học thêm được rằng, cũng với một cách khó khăn, rằng họ càng minh bạch trong các số liệu tài chính và các giao dịch, thì khả năng mạng điện gây ra các sự cố chạm mạch cho họ càng ít.

ý nghĩ về Mạng điện thực như là ý nghĩ về một bầy thú hoang lướt trên vùng đất hoang rộng lớn ở Châu Phi. Khi một con thú hoang ở rìa bầy nhìn thấy một cái gì đó đang di chuyển trong bụi cây, cạnh nơi nó đang ăn cỏ, con thú đó không bao giờ nói với con thú hoang bên cạnh một câu đại loại như "Ê bồ, tao không biết là có phải có một con sư tử đang rình mò trong bụi hay không?" Không bao giờ. Con thú đó sẽ bắt đầu chạy tán loạn, và các con thú hoang khác sẽ không chỉ chạy loạn lên có vài trăm mét. Chúng sẽ chạy tán loạn tới một đồng cỏ khác và đè bẹp mọi thứ trên đường chúng đi qua. Vậy làm sao để bạn có thể bảo vệ được đồng cỏ của mình? Câu trả lời: Bạn cắt cỏ đi, và làm cho bụi rậm trở nên quang đãng, để lần sau có con thú hoang nào nhìn thấy cái gì đó sột soạt trong cỏ nó sẽ nghĩ: "Không sao, ta thấy

rồi, thì ra chỉ là một con thỏ nhóc" Hoặc giả nếu có một con sư tử hiện ra, con thú sẽ có đủ thì giờ để thấy từ xa, và lập tức di chuyển mà không gây nên một sự xáo động lớn. Nếu không, ít nhất nó sẽ có đủ thời giờ để đưa cả bầy ra khỏi khu vực của con sư tử. Những gì mà sự minh bạch làm được là cho thêm thông tin để cho bầy thú hoang chạy nhanh hơn, hoặc là cho dù chúng muốn bảo vệ thì chúng sẽ tìm được cách thức phù hợp. Trong thế giới tài chính, điều đó có thể có nghĩa là sự khác nhau giữa việc thị trường bị đi xuống một chút và thị trường bị rơi vào khủng hoảng trong đình trệ và tổn thất mà phải mất hàng tháng hoặc hàng năm để phục hồi.

Khi nền kinh tế Hàn Quốc bị khủng hoảng tháng 12 năm 1997, nước này đã nói rằng dự trữ ngoại tệ của họ là 30 tỉ USD, trong khi trên thực tế họ chỉ còn 10 tỉ. Và khi Mạng điện phát hiện ra điều đó, nước này đã bị cắt nguồn. Cùng lúc đó, chính phủ Seoul nói với IMF rằng tổng số vay ngắn hạn từ nước ngoài của họ là 50 tỉ USD. Một tuần sau họ công bố rằng con số là 100 tỉ. Thật ghê gớm!

Cái kiêu thiếu minh bạch này, Richard Medley - nhà phân tích nguy cơ chính trị cho các nhà tài chính - nhấn mạnh: là nguyên nhân của những sự cố chập mạch tồi tệ nhất. Thiếu minh bạch thì - ông chỉ rõ - chính xác là đi theo sự tự do lang thang của các nhà hoang tưởng lạc quan và mất trí. Lại nghĩ về Thái lan, Nga và Hàn Quốc đầu những năm 1990. Trong những dịp tốt, sự thiếu minh bạch trong nền kinh tế khuyến khích các nhà hoang tưởng lạc quan tạo ra các bong bóng ảo tưởng, bằng cách bơm thêm ngày càng nhiều tiền vào các nước này, tự tin rằng họ có thể tạo ra mức đầu ra cao như năm trước, thậm chí đầu tiên tiền có thể đã đi vào các nhà máy hiệu quả rồi sau đó tiền này lại chạy sang các chốn xa xỉ hoặc các nhà máy mà nhu cầu sản phẩm của nó làm ra không có. "Bạn không thể đánh giá một cách thực sự tôi đối với một hệ thống mờ mịt" Medley chỉ rõ. "Bạn đưa điện lưới vào trong các ảo tưởng lạc quan đó của đất nước mình và nó sẽ đặt giá từ trên nóc. Các nhà ảo tưởng lạc quan thường nói rằng: "Nhắm mắt lại mà nhảy, và chắc chắn khi bạn hạ cánh thì trong bể bơi đã có nước rồi. Nhưng làm thế thì rất nguy hiểm. Bởi vì sự không rõ ràng như vậy sẽ dẫn các nhà ảo tưởng lạc quan đến chỗ đặt giá thổi phồng lên và cũng trao quyền cho các nhà ảo tưởng hoang tưởng đặt giá hạ xẹp xuống khi cảm tính thay đổi. Bởi khi đi xuống rồi tất cả các câu chuyện mà bạn huyền hoặc mình khi hoang tưởng, tất cả các tính toán của bạn về dự trữ ngoại tệ của đất nước hay nợ phải trả trước, đều bị sụp đổ hoàn toàn."

Từ chỗ tin tưởng vào mọi thứ, bạn sẽ không còn tin điều gì. Thực tế, kẻ hoang tưởng thường tin là không phải không có gì - hẳn tin rằng có những khoản nợ ngầm. Trong mấy năm gần đây, một số nước đã được Mạng điện dạy cho bài học này. Hàng ngày, Bộ Tài Chính Hàn Quốc phải gửi email cho các nhà đầu tư khắp thế giới các chi tiết về tồn quỹ tiền tệ, trong đó, với mức độ tốt nhất có thể được, là các số liệu về các dòng chu chuyển vốn tư nhân. Một lần, nhà quản lý nguồn vốn của Phố Wall đã nói với tôi: “Người Hàn Quốc đã chuyển từ nếp nghĩ không có sự minh bạch sang nếp nghĩ tất cả mọi thứ đều minh bạch.” Rick Johnston, người đứng đầu khu vực đầu tư Mỹ Latinh của Ngân Hàng Offitbank – một ngân hàng tư nhân ở New York, đã nói với tôi rằng: “Khi tôi đến Brazil tôi đã nói chuyện với họ. Một cách rất thẳng thắn, tôi bảo: Tôi cần biết tất cả mọi thứ. Không phải là cho tôi, vì tôi là người bạn của các ông. Tôi tin các ông. Nhưng làm sao các ông có thể giúp tôi thuyết phục được những người không tin tưởng? Và những kẻ không tin sẽ nói với chúng tôi: “Trừ khi ông mở hết ra cho tôi thấy tất cả mọi thứ, không thì chúng tôi sẽ không đưa tiền cho ông, bởi vì ông có tiền sử về làm mất lòng tin rồi. Không rõ ràng thì không có tiền. Tôi muốn xem tất cả các sổ sách của các ông dưới thanh thiên bạch nhật. Đến bây giờ mỗi ngày tôi đã có số liệu về tất cả mọi mặt của nền kinh tế Brazil, cuối mỗi ngày tôi đều nhận được một bản fax báo cáo về tất cả các dòng chu chuyển vốn của nền kinh tế Brazil. Tôi biết chính xác dòng ra của tài khoản thương mại, cái gì diễn ra tại các tài khoản của Ngân hàng Trung ương và các mức độ của những gì diễn ra tại thị trường tương ứng của các hoạt động giao dịch du lịch. Cột số liệu này thì đến từ các hãng tư nhân địa phương, do Ngân hàng Trung ương cung cấp. Tôi sẽ tăng vốn đầu tư nếu tôi biết được chính xác những gì đang diễn ra tại các chi nhánh của Ngân hàng Trung ương bất kỳ lúc nào – thậm chí kể cả khi chúng đang gặp rủi ro. Bởi vì với những số liệu thực, tôi có đủ khả năng để đánh giá đúng cơ hội và có thể thay đổi quyết định của mình nếu những dòng chu chuyển đó trở nên vô ích, nếu không thể tôi sẽ phải đoán định qua các lời đồn, và đó là lí do làm cho phá sản.

Và một khi mà anh đã trao gửi bản thân mình vào mức độ an ninh như vậy trong mạng điện, thì chẳng thu được gì, ngoài cái giá đắt phải trả.

Tiêu chuẩn: Ông Larry Summers, phó tổng Thư ký Kho bạc một lần nói: Nếu bạn được viết về lịch sử thị trường vốn nước Mỹ, tôi xin chỉ ra cho bạn biết rằng sự đổi mới đơn giản và quan trọng nhất mà thị trường vốn đạt được là quan điểm thừa nhận chung về nguyên tắc kế toán. Chúng tôi cần có nó trên cấp độ quốc tế. Xin

đơn cử một trường hợp cá biệt, nhưng rất có ý nghĩa, thành tựu của IMF đạt được ở chỗ tại Hàn Quốc, một người dạy lớp kế toán buổi tối nói với tôi rằng vào các học kỳ mùa đông ông ta thường có khoảng 22 sinh viên theo học, nhưng trong năm nay (1998) ông có 385 sinh viên. Hàn Quốc cần có họ ở cả cấp độ tập đoàn và cấp độ quốc gia.

Một lý do tại sao mà lớp học kế toán đó của Hàn Quốc bùng nổ về quy mô có thể bởi vì mạng điện, trong sự thức tỉnh từ cuộc khủng hoảng 1997-1998 tại Đông và Nam á, đã cần thiết phải có tiêu chuẩn kế toán tốt và đồng bộ hơn ở khắp mọi nơi. Khi mạng điện có một cách nhìn chặt chẽ hơn với nhiều công ty ở Hàn Quốc, Thái lan và Indonesia, nó đã thấy rằng nó có thể chẳng trông cậy gì được vào các công ty này, bởi vì không hề có một bảng cân đối đồng bộ chung cho các đơn vị và các đơn vị trực thuộc của các công ty đó, nên mạng điện không thể nào thấy được các tài sản và các số nợ, đây là chưa nói đến các tài sản và khoản nợ không công khai.

Mạng điện càng đầu tư nhiều vào các nhà máy và các thị trường trong các quốc gia khác nhau, các nước càng tranh thủ nhiều vốn đầu tư từ Mạng điện, các công ty từ các nước càng muốn được nằm trong danh sách trên các thị trường chứng khoán chính, thì áp lực đặt ra cho họ về tiêu chuẩn báo cáo tài chính quốc tế càng tăng.

Hãy xem một ví dụ mà tôi thấy trong tháng 12 năm 1997 từ bài báo của tạp chí Bán Cầu của United Airlines, kể một câu chuyện về một trong các công ty thuộc loại phát triển nhanh nhất thế giới, đó là công ty của Ấn Độ Infosys. Bài báo có một câu sau: “Chìa khoá thành công của họ là từ bỏ các chính sách của Thế giới Thứ ba và thực hiện liên kết các công ty của tiểu lục, rồi thực hiện nối kết với Thế giới Thứ nhất để có thể tối đa hoá sự hài lòng của khách hàng. Narayana Murthy, chủ tịch và là người tìm ra cách nhìn của công ty, nói: “Chúng tôi đã quyết định ngay từ đầu rằng sẽ không có sự mập mờ về các nguồn vốn tập đoàn và tư nhân’. Điều đó có nghĩa là không ai được sử dụng xe của công ty cho việc vặt cá nhân – Một cái cách căn bản của truyền thống văn hoá kinh doanh Ấn Độ. Thường thường, ở Ấn Độ các nhân viên văn phòng của các tập đoàn thường dùng tài sản của công cho việc tư. Thợ điện công ty thì đi sửa điện cho các nhà. Các công nhân đưa đón trẻ con cho các nhà quản đốc và trông giữ chúng. Các tài khoản tài chính của tập đoàn thì dùng để mua nhà. Các nhân công phải làm theo lẽ thói này vì họ không có sự lựa chọn nào khác. Tuy vậy, họ vẫn dần tới bị ghét bỏ và bị tước dần sức sáng tạo. Nhưng tại Infosys, điều đó không xảy ra . . .

Infosys là công ty đầu tiên của Ấn Độ đưa ra báo cáo tài chính hàng năm trong khoảng một tuần cuối cùng của năm tài chính, là công ty đầu tiên xuất bản các công bố kiểm toán tài chính hàng quý, và là công ty đầu tiên xuất bản các công bố tài chính theo yêu cầu của Các nguyên tắc Kế toán chung được thừa nhận của Mỹ và các yêu cầu phải vạch rõ của Ủy ban chứng khoán Hoa Kỳ. Một nhà phân tích báo cáo nói: “Các quy phạm rõ ràng của họ và các nguyên tắc kế toán đã đặt ra tiêu chuẩn cạnh tranh cho các công ty khác”.

Khi chúng ta càng tham gia vào thế giới của Internet xác định các hoạt động thương mại, các tiêu chuẩn thông thường toàn cầu được đẩy cao ở mức tối đa, bởi một lý do hết sức đơn giản: từ giây phút bạn quyết định kinh doanh trên Internet như một nhà bán lẻ hay nhà cung cấp dịch vụ, từ khoảnh khắc đầu tiên bạn mở trang web của mình, bạn đã là một công ty địa cầu – cho dù bạn đang ở Ấn Độ, Italia hay Indianapolis. Tham gia kinh doanh trên Internet chính là xác định tính toàn cầu. Do đó, bạn phải có ý nghĩ mang tính toàn cầu và bạn phải nghĩ về những gì đưa ra và thu hút những người mua toàn cầu đối với những gì bạn bán ra. Và tốt hơn là bạn có thể đảm bảo với khách hàng rằng bạn có thể giao hàng của bạn đúng thời hạn và đảm bảo về mẫu mốt, rằng số thẻ tín dụng của khách sẽ được bảo đảm an toàn tại trang web của bạn, rằng tiền được luân chuyển theo các tiêu chuẩn quốc tế, luật pháp và các tập quán tốt nhất và rằng là tất cả các vấn đề kế toán và thương mại sẽ được thực hiện theo tiêu chuẩn quốc tế. Bob Hormats, phó chủ tịch của tổ chức Goldman Sachs Quốc tế phát biểu: “Các hoạt động kinh doanh càng thực hiện nhiều qua Internet bởi nhiều người từ nhiều nơi khác nhau trên trái đất, thì càng phải dung hoà nhiều hơn các hoạt động kinh doanh ở mọi nơi trên trái đất”.

Bạn đã có thể thấy điều này đang xảy ra trong lĩnh vực môi giới qua Internet. John T.Wall, chủ tịch của tổ chức NASDAQ Quốc tế nói “Khi làm thương mại qua mạng, thì các chính phủ và các công ty cần có sự xem xét kỹ càng để quản lý tốt hơn. Khi mà người ta có thể đầu tư ra nước ngoài hoặc từ nước ngoài vào và có thể thực hiện thương vụ thông qua thương mại trên mạng, họ muốn biết rõ ràng hơn về các công ty. Các số liệu tài chính có được được biên soạn dựa theo các tiêu chuẩn kế toán quốc tế không? Chất lượng của quản lý tập đoàn ra sao? Điều đó sẽ dẫn tới sự dung hoà của thuế và các hệ thống pháp luật.

Quả vậy, một trong những điều bộc lộ ra từ cuộc khủng hoảng kinh tế Châu á 1997-1998 là hầu như cả 5 hãng kế toán lớn nhất của Mỹ thực hiện kiểm toán cho các nhà

tài chính lớn của Châu á đều thất bại trong cuộc khủng hoảng – Theo một nghiên cứu của Diễn đàn Thương mại và Phát triển Liên hợp quốc, họ đã kiểm toán mà không hề giương một lá cờ đỏ nào để cảnh báo về các vấn đề xấu. Lý do chính của sai sót này, theo một bài viết trên tờ New York Times ngày 17 /11/1998, chính là các Hãng kế toán khổng lồ đã không áp dụng cùng một nguyên tắc và tiêu chuẩn kế toán chi tiết đối với Châu á như họ đã áp dụng ở Mỹ. Và lý do chính của nó là hầu hết các hãng kế toán lớn – như PricewaterhouseCoopers hay Ernst&Young - đến Châu á bằng cách tiếp quản các công ty kế toán địa phương, là những công ty mà các khách hàng địa phương của họ đang bị chìm trong các nguyên tắc kế toán địa phương yếu kém.

Không bao giờ nữa. Ngân hàng thế giới giờ đây đã yêu cầu 5 hãng kế toán khổng lồ không được ký tên vào bất kỳ chứng từ kiểm toán nào không được hoàn thành theo tiêu chuẩn kế toán quốc tế của 5 hãng lớn đó. Nếu nó được hoàn tất bởi một trong các chi nhánh địa phương của họ, bởi các nguyên tắc của địa phương nó sẽ chỉ được phép ký bởi hãng địa phương – và các nhà đầu tư phải cẩn thận. Nghiên cứu của Liên Hợp Quốc nói rằng kiểm toán yếu kém không phải là nguyên nhân của khủng hoảng tài chính Châu á, nhưng kiểm toán tốt hơn có thể đã xác định được những vấn đề phát sinh sớm hơn và giúp cho cuộc khủng hoảng bớt tồi tệ. Robert A. Campbell, đối tác quản lý vùng của khu vực Châu á - Thái Bình Dương cho Deloitte Touche Tohmatsu, đã có một câu nói được trích dẫn “Nhu cầu điện đầu ra ở mỗi nước đều khác nhau, các nguyên tắc kế toán cũng vậy. Năm hãng Lớn ngày nay đang hăng hái áp dụng các tiêu chuẩn phù hợp trên khắp thế giới.”

Có thể ví dụ lớn nhất thế giới ngày nay về việc giải pháp toàn cầu đặt tiêu chuẩn từ trên, khi không thể thúc đẩy được từ bên dưới, là việc Liên Minh Châu Âu đã quyết định áp đặt một đồng tiền và tiêu chuẩn tài chính duy nhất cho tất cả các thành viên của mình, dưới một ngân hàng trung ương duy nhất, từ năm 1999. Với một đất nước như Italia, một nước được nổi danh với tham nhũng và có chính phủ không hoạt động hiệu quả, Liên Minh Tiền Tệ Châu Âu là một việc may mắn bất ngờ. Điều này sẽ cho nước Italia được ở lại trong Chiếc áo khoác Vàng bằng việc hợp tác giữa hoạt động của chính phủ Italia với Ngân Hàng Trung Ương Châu Âu tại Frankfurt. Đài phát thanh Quốc gia đã đọc một bài về Italy năm 1997 rằng Người Italia – sau một thời kỳ của sự thất bại mà chính phủ gây ra khi không quản lý được tiền tệ, để gây ra Độc quyền tiền tệ - đã hăng hái để cho EU điều hành nước mình. Một luật sư tập đoàn của Italia, Mario Abate, đã nói “Một trong những hiệu quả ngay lập tức

của việc gia nhập Châu Âu là việc mà tôi xin được gọi là ‘làm sạch sẽ trong nhà’ - nó đã cho chính phủ giáp mặt với sự thâm hụt khổng lồ, với lạm phát và chi tiêu. Chính phủ bị bắt buộc phải như vậy. Và trong khi như vậy, một cách tự nhiên, nền kinh tế sẽ có lợi và tôi rất thích điều đó”. Abate còn bổ sung rằng hầu như tất cả những người Italia đều có thể sẽ rất hài lòng khi đất nước của họ được điều hành bởi các quan chức Liên Minh Châu Âu. Chỉ có một chút oán giận nhỏ của người ý đối với trung tâm quyền lực của Châu Âu ở Brussels, Frankfurt và Strasbourg. Abate kết luận “Có nhiều sự thù địch hơn về phía Rome, bởi vì Rome đã từng là trung tâm phạm pháp của chúng tôi. Họ đã từng lấy cắp tiền của chúng tôi. Chúng tôi thấy sự ăn cắp của họ, bởi vì họ lấy đi và chẳng bao giờ trả lại”. Bộ trưởng tài chính ý, ông Vincenzo Visco, đã phát biểu trên tờ báo Italia La Repubblica, trong ngày mà đồng tiền chung Châu Âu được thực hiện vào đầu năm 1999, rằng đồng Euro sẽ có nghĩa là “trò hề ít gây ảnh hưởng xấu” lên một nhóm của các nhà Chính trị và Kinh tế nước Italia, những người mà trong quá khứ đã được trưng ra với tiêu đề “một số lượng lớn dị thường của các hành vi bất hợp pháp”. Ông bổ sung: Liên minh Tiền tệ, nghĩa là chúng ta sẽ không bao giờ còn có thể đặt ra một tiêu chuẩn thấp hơn, đơn giản là vì liên minh này đã làm hài lòng chúng ta”.

Bây giờ ta lại trở về với chủ đề “Giải pháp toàn cầu”.

Tham nhũng: Giải pháp toàn cầu khiến cho các nước dung túng tham nhũng phải trả giá đắt hơn rất nhiều, nếu như không có một lý do nào khác hơn là trong một thế giới mà người ta có nhiều lựa chọn để đầu tư, tại sao lại phải đầu tư vào nước X, là nước mà bạn phải chi trả cho cả bọn và cả chú của nó nữa, trong khi bạn có thể đến nước Y, một nước có cùng một giá lao động và bạn không phải trả tiền cho ai cả? Đối với Mạng điện, tham nhũng chỉ là một tên gọi khác của sự không thể dự đoán trước được, bởi vì mọi giao dịch đều không thực hiện được nếu không có việc người này hối lộ cho người kia, và Mạng điện không căm ghét điều gì hơn điều đó. Derek Sheare, đại sứ Mỹ tại Phần Lan trong những năm 1990, đã thấy điều đầu tiên mà giải pháp toàn cầu đang ngày càng đặt ra cho người Nga phải lựa chọn giữa việc kiểm soát tham nhũng hoặc là tiếp tục nghèo khó và dưới mức độ phát triển mãi mãi. “Khi còn làm Đại sứ Mỹ tại Phần lan, tôi đã gặp các nhà kinh doanh hàng đầu Phần lan và khuyến khích họ đầu tư vào thị trường Nga với lý lẽ rằng đây là cách tốt nhất để tạo ra sự ổn định ở biên giới với họ.” ông Đại sứ Sheare nói “Nhưng những người Phần lan này đã nói lại với tôi: “Chắc chắn không, chúng tôi sẽ kinh

doanh với người Nga. Họ có thể mang xe tới đây và đổ đầy xe những gì họ muốn, với điều kiện là họ phải mang một túi tiền đến để trả. Chứ chúng tôi không bao giờ đến đó để kinh doanh. ở đó quá tham nhũng và nguy hiểm. Và tại sao chúng tôi phải làm vậy? Chúng tôi có thể đến Hungary, hoặc Estonia, hay Cộng hoà Séc và kiếm tiền, và đảm bảo rằng có thể lấy về được lợi nhuận. Tại sao chúng tôi lại phải bực mình với Nga vì những điều kiện như vậy của họ.” Tôi nói “Vâng, vâng, nhưng các ông nên nghĩ về việc đầu tư vào đó là để ổn định khu vực”. Và họ chăm chăm nhìn vào tôi. Thế đấy, bây giờ tôi không còn ở trong chính phủ và tôi đang tư vấn cho vài hãng đầu tư vào thị trường phố Wall. Họ đã hỏi tôi về việc đầu tư ở Nga và tôi chỉ nói với họ: “Không đâu, nếu anh đừng nhìn vào nó từ quan điểm của nhà hoạch định chính sách và nhìn theo quan điểm kinh doanh, anh quả thật là điên rồ khi đầu tư vào Nga bây giờ. Người Phần lan có cái đúng của họ.”

Samir Hulaileh là người trợ giúp hoạt động cho một trong các công ty hàng đầu của Palestin ở Bờ Tây, công ty Đầu tư Nassar. Một buổi chiều tôi đã trò chuyện với ông trong văn phòng của ông về việc kinh doanh ở Trung Đông và, không mang một ý nghĩa nào, ông đã miêu tả sự tốt đẹp mà giải pháp toàn cầu đã làm đối với sự tham nhũng, thậm chí tại nước láng giềng khét tiếng tham nhũng. “Bây giờ bạn phải cạnh tranh khốc liệt tại khu vực mà sự phát triển tương lai không biết là cho ai” Hulaileh nói: “Tôi chỉ đến Maroc để mua một ít đất, nhưng tôi không thể làm được việc này bởi vì hối lộ và quan liêu. Tham nhũng ở cấp độ cao nhất của Maroc là một phần của hệ thống này. Sáu mươi mốt hàng xuất nhập khẩu bị lưu giữ như là thứ hàng độc quyền của Hoàng đế và gia đình ông ta. Chúng tôi muốn đầu tư vào một mỏ đá ở Maroc và họ nói “không, cái đó là của Vua”. Bạn không được an toàn và tự do ở Maroc như một nhà đầu tư bởi những nhà hoạch định chính sách ở đó thường chống lại bạn và thậm chí có thể trở thành đối thủ cạnh tranh của bạn. Đó chính là hệ thống của Maroc và không ai xấu hổ vì việc đó. Vì thế chúng tôi đã tìm đến một số hướng khác. Gần đây tôi đã đến Dubai và mở văn phòng khu vực tại đó. Dubai đã cho tôi cái này (Ông ta cho tôi xem một cái chứng minh thư đặc biệt). Nó cho phép tôi vào và ra khỏi Dubai với tư cách của một nhà đầu tư quốc tế và không cần phải làm visa. Họ muốn làm cho mọi thứ dễ dàng nhất. Aicập cũng đang thay đổi. Họ thúc đẩy một hệ thống mới và nhiệt huyết mới và một môi trường điều chỉnh mới rộng mở hơn trong quá khứ. ở Aicập có tham nhũng, nhưng hầu hết xảy ra do người nghèo và những người không chi trả nhiều. (Hầu hết các quan chức Aicập) làm việc với bạn một cách đúng đắn không có tham nhũng. Như một nhà đầu tư (quốc tế), tôi có thể bảo đảm rằng không hề có sự cảm đoán – rằng sự cạnh tranh là hoàn hảo. Tôi

có thể ở lại nước đó, đi vào và đi ra mà không gặp những kẻ ăn của đút hay những kẻ có thể lực, những người có thể bắt tôi trở thành đối tác của họ. Tôi có thể ứng phó với quan liêu, nhưng tôi cần biết rằng cuối cùng tôi có thể đạt được những gì tôi cần hay không. Nếu tôi chơi theo nguyên lý cơ bản, tôi phải biết được rằng cuối cùng tôi có thể đạt được những gì mình muốn. Tôi gặp vấn đề rắc rối ở Aicập với tiền quà (hồi lộ cho dịch vụ), nhưng tôi biết rằng tôi chỉ trả tiền quà để thúc đẩy việc kinh doanh của tôi được nhanh hơn, và cuối cùng tôi sẽ đạt được những gì mình muốn. Tại Maroc, là đưa tiền ngay hoặc đưa tiền sau, và thậm chí bạn không biết được là bạn có đạt được những gì mình muốn hay không.”

Với việc Maroc tăng cường mở cửa kinh tế đối với EU, họ cần vốn đầu tư và công nghệ từ nước ngoài để cạnh tranh, và người nước ngoài chẳng có con đường nào khác là lâm phải tình trạng như trường hợp của Hulailch gặp phải.

Đôi khi, đòi hỏi quá đáng của Mạng điện về một tiêu chuẩn cao hơn có thể gây ra một cú sốc lớn, thậm chí đối với cả những nền kinh tế cấp tiến nhất. Hãy xem, ngày 20 tháng 2 năm 1998, tờ Washington Post từ Tokyo đã lên trang nhất dòng tít “Nhà làm luật Nhật bản treo cổ trong khách sạn”. Nội dung của câu chuyện giải thích rằng Shokei Arai, nhà hoạch định luật pháp người Nhật bị rơi vào trung tâm của một vụ xì căng đan tham nhũng, đã phải tự vẫn trong phòng của mình ở khách sạn tại Tokyo, chỉ trong vài giờ trước khi ông bị bắt. Sâu thẳm trong câu chuyện, nổi lên hai điểm rất đáng nói: Có mối liên quan với một số chính trị gia mà Arai có thể để lại bằng chứng buộc tội ...Không hề có dấu hiệu cho rằng Arai đã để lại các tài liệu đó, nhưng tại một cuộc họp báo diễn ra vào tối thứ Tư, ông đã phàn nàn rằng ông đã bị chọn ra một cách bất công bởi bên nguyên. Arai nói với các nhà báo rằng Hiệp hội chứng khoán Nikko đã chắc chắn với ông là họ đã đem lại lợi nhuận theo cách đó cho hàng trăm khách hàng khác. Các doanh nhân Nhật kháo nhau rằng họ đã bị choáng váng bởi vì có một con đường tắt mà tại đó những gì chấp nhận được trong văn hoá kinh doanh Nhật Bản đã thay đổi.

Khi mà các quan chức Nhật bị cho là ăn chơi phung phí, và các công ty tham ra mở rộng vào các hoạt động ăn chơi, thì như thế có thể nói rằng các quan chức và các doanh nhân đã có thể trao đổi những thông tin cần thiết bằng cách thân mật. 'Các tài khoản VIP' và các khoản chi trả cho gangxtơ du côn vẫn hoàn toàn là bí mật, và những người bên nguyên đã chối về các hoạt động đó cho đến tận gần đây. Nhà phân tích chính trị Minoru Morita nhận định rằng thái độ nặng nề là từ nhóm của

những người trẻ tuổi bên ngoài, được đào tạo tại nước ngoài, và họ là những người ưa gây sự hơn cả.'Họ bắt đầu có cách nghĩ như những người phương Tây, và xem truyền thống giải trí xa hoa của các quan chức chính phủ Nhật theo đường hướng của tiêu chuẩn được thế giới thừa nhận.'- Morita nói.

Robert Shapiro, chủ tịch của Monsanto, một lần đã lưu ý với tôi rằng công ty của ông không hề có những hoạt động tham gia chiến dịch chống tham nhũng. Nhưng hoạt động kinh doanh của Monsanto không hề có sự đút lót hối lộ, và ông cực lực cho rằng với cách làm như vậy, Monsanto đang giúp đỡ cho việc tạo ra một thế giới gồm những con người biết chia sẻ các giá trị."Hiện nay chúng tôi còn dấu rất nhiều người ở nhiều quốc gia khác nhau bên ngoài, và chúng tôi như là một trường học cuối cùng dành cho họ" - Shapiro trình bày: "Nhiều người của chúng tôi ở nước ngoài có một niềm tin rất tệ rằng chúng tôi đang bị bết tắc trong vấn đề chống tham nhũng, và rằng chúng tôi không định đóng góp chút công sức gì cho các nhà cầm quyền địa phương".

Đề chắc chắn, sẽ có và luôn có sự ngoại lệ, đặc biệt là khi cạnh tranh toàn cầu trở nên khốc liệt hơn và do đó sức hấp dẫn của việc tìm hiểu điều tra các vụ kinh doanh có vấn đề sẽ tăng lên.

Theo một nghiên cứu cấp hội nghị ở Mỹ, ngân hàng Citibank đã rất sốt sắng trong việc làm ăn với Raul Salinas de Gortari, anh trai của cựu tổng thống Mexico, cụ thể là ngân hàng này đã bỏ qua sự bảo đảm an toàn của mình để giúp ông ta đưa khoảng 100 triệu đô la vốn trái phép ra khỏi Mexico, theo một cách thức dấu được hết nguồn gốc và nơi đến của nguồn vốn. Đến nay, những trường hợp như vậy vẫn còn như những ngoại lệ. Đạo luật Chống tham nhũng ở nước ngoài, được thông qua năm 1977, đã phá luật để cho các công ty Mỹ chi trả tiền hối lộ ra nước ngoài nhằm phát triển các hoạt động kinh doanh ở nước ngoài. Vào ngày 20-11-1997, 29 nước của tổ chức OECD, tập hợp gồm những nền dân chủ công nghiệp hàng đầu thế giới, đồng ý với Pháp chế Chống tham nhũng của Mỹ. Dưới dự luật mới của OECD, các hãng của Châu Âu và Nhật sẽ bị hạn chế đưa hối lộ cho các quan chức nước ngoài nhằm đạt hợp đồng, và các hãng này cũng bị gây khó khăn hơn trong việc giải trình hoàn thuế đối với khoản chi hối lộ, trong khi tại Pháp và Đức, điều đó là hoàn toàn hợp pháp. Trong khi vẫn còn có một vài kẽ hở tại dự luật mới, người Mỹ đã đánh dấu chiến thắng của mình tại Mạng điện khi khiếu nại rằng họ đang bị mất hàng tỉ đô la hợp đồng do việc chi trả hoa hồng của người Âu và người Nhật.

Tự do báo chí: Trung quốc đang trong tiến trình có sự tự do báo chí. Giải pháp toàn cầu đang đem đến điều đó. Các nhà lãnh đạo Trung quốc dù không biết điều này, nhưng họ vẫn bị đẩy tới định hướng đó.

Hãy xem những gì đã xảy ra vào hai tuần cuối cùng của tháng 12 năm 1996. Trong năm 1996 hai thị trường nóng bỏng nhất của Châu á là ở Trung Quốc - đó là các thị trường chứng khoán Thượng hải và Shenzhen. Khoảng giữa 1 tháng 4 và 9 tháng 12, chỉ số tổng hợp của Thượng Hải đã tăng lên 120%, trong khi con số này của Shenzhen là 315%. Một trong những lý do làm cho các thị trường chứng khoán này nóng bỏng như vậy là do trên thực tế các thị trường này không có sự điều chỉnh, và một lý do của sự không được điều chỉnh này là Trung quốc chỉ có những hệ thống trao đổi chứng khoán sơ sài, và tại đó trên thực tế không hề có các báo chí độc lập, hữu trách, và chống được tham nhũng về tài chính để có thể đưa ra một cách tin cậy về chất lượng của chứng khoán và lên án mạnh mẽ được đối với các công ty lừa đảo của Trung quốc mà không có các báo cáo đúng lúc, chính xác hay các số liệu tài chính minh bạch. Tờ Barron's, Fortune, Business Week, Far Eastern Economic Review, The New York Times và Tạp chí Wallstreet giữ vai trò giám sát liên tục. Tháng 12 năm 1996, chính phủ Trung quốc nhận ra rằng thị trường Thượng hải và Shenzhen đã không còn kiểm soát được nữa - bởi vì tất cả các thể loại đầu cơ tích trữ bản thủ và các hoạt động thương mại xấu xa - nhưng công cụ của họ để xử lý với việc đó chỉ có một cơ quan ngôn luận đủ mạnh: đó là cơ quan ngôn luận của chính phủ. Vì thế, ngày 16 tháng 12 năm 1996, tờ Nhân dân Hàng ngày - tờ báo chính thức của Trung quốc - đã xuất bản một phụ trương để thông báo rằng giá cổ phiếu đã bị đẩy vào tình trạng "không còn lý trí" và "không còn bình thường".

Hãy đoán xem điều gì đã xảy ra? Tất cả mọi người đều cố bán ra cùng lúc, cả hai thị trường đều bị tê liệt và nhiều nhà đầu tư nhỏ đã bị tổn thất - vì thế rất nhiều cảnh sát phải ổn định trật tự cho đám đông những nhà đầu tư đang giận dữ biểu tình phản đối bên ngoài các toà nhà môi giới tại mấy thành phố lớn của Trung quốc. Tờ tạp chí Wallstreet Châu á đã viết: "bên ngoài một toà nhà môi giới ở Bắc kinh, một công nhân cầm nhả rằng anh ta đã mất 20.000 tệ (khoảng 2400 USD) trong tuần này. Trước khi tờ Nhân dân Hàng ngày của Trung quốc mở lời thông báo, việc mua bán vẫn đang cân bằng' một người đàn ông mặc áo jacket da nói, miệng lớn tiếng trong nhóm hàng chục người đầu tư khác. 'Sau đó, không còn ai dám mua. Thị trường đang chìm nổi rồi'.

Những người giận dữ nhất thế giới này không phải là những người thất nghiệp mà là những người bị lừa mất những đồng tiền tiết kiệm từ công việc của họ. Với thời gian trôi đi, những người lãnh đạo Trung Quốc đơn giản là không thể điều khiển và quan sát được thị trường tự do đầy rối loạn của họ, hay là ngăn chặn được những nhóm lừa đảo và gây rối chính quyền, nếu không có các tổ chức sát sao với thị trường tự do - từ việc có chỉ một cơ quan ngôn luận trung ương hiệu quả đến việc có được ngôn luận tự do và trách nhiệm cần có sự chỉ đạo của luật pháp. Về mặt ngôn từ, đó chính là giải pháp toàn cầu. Không phải ngẫu nhiên mà quốc gia Đông và Nam á có nền báo chí tự do nhất, là Đài Loan, là nước phải chịu ít nhất sự suy thoái kinh tế trong quá trình sụt giảm năm 1997-1998 của Châu á.

Đã có tới 30 triệu người Trung quốc có sở hữu chứng khoán. Với quá nhiều cổ đông mới, cần phải có nhiều báo và tạp chí về chứng khoán, bởi vì các nhà đầu tư đang cần những thông tin kinh tế thực sự, Seth Faison giải thích "Họ bắt đầu với tất cả các cột số liệu lấy ra từ các cơ quan nghiên cứu của hàng loạt các trung tâm môi giới chứng khoán, hoặc có thể theo kiểu mà một cơ quan bộ ở Bắc Kinh đang làm". Đại bộ phận trong số đó là tin đồn, chỉ một số ít thông tin là xác thực. Thông tin đó đủ cho người đang thăm dò thị trường, nhưng thông tin từ các báo chí hàng ngày đó không đủ đối với những người tham gia thị trường.". Thế nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu như chính phủ Trung Quốc nói với các báo chí rằng cho phép họ tự do viết về kinh doanh, những tờ báo như Nam Trung Quốc Cuối tuần sẽ sử dụng cơ chế đó để nhồi nhét tất cả các thông tin mang tính chính trị và bình luận về tham nhũng và lạm dụng quyền chính của các quan chức trên trang về kinh doanh. Đó chính là cách mà các cơ quan ngôn luận tự do được sinh ra ở Trung quốc.

Một thị trường cổ phiếu: Bên cạnh dạng phần mềm quản lý đó, Mạng điện đưa đến một bộ phận quan trọng của hệ thống hoạt động có thể thúc đẩy được dân chủ - là thị trường cổ phiếu và vốn tự bổ sung, vốn trợ cấp mang tính cạnh tranh. Hãy xem các nước Đông á - Hàn quốc, Thái lan, Malaysia và Indonesia. Tất cả những gì họ có được khi có khủng hoảng kinh tế xảy ra thường là mỗi nước đều tiết kiệm tối đa và chi tiêu chính phủ tối thiểu. Người dân ngừng chi tiêu và chính phủ ngừng đi vay. Đó có phải là tín hiệu tốt không? Thực ra là không cần. Trong khi các nước này có những con người muốn tiết kiệm, nơi duy nhất để họ bỏ tiền vào, đối với đại đa số, là vào các ngân hàng, bởi vì vốn tương hỗ, vốn trợ cấp và thị trường cổ phiếu địa phương là không có hoặc ở mức thấp. Vậy thì điều xảy ra là các ngân hàng địa phương làm cho cán cân tiền mặt tăng vọt. Điều duy nhất họ có thể làm đối với các

khoản tiết kiệm này là cho vay lại cho các công ty trong địa bàn. Điều đó dẫn tới sự cạnh tranh khốc liệt giữa các ngân hàng địa phương, và góp phần làm cho các ngân hàng ném tiền đi cho các công ty kém phẩm chất hay các dự án kém tiêu chuẩn. Hơn nữa, khi mà các công ty phụ thuộc hoàn toàn vào vốn vay từ ngân hàng- đặc biệt là trong các hệ thống hoạt động tư bản thuần túy, các ngân hàng thắt chặt mối liên hệ với các công ty và cơ quan nhà nước- họ né tránh được rất nhiều sự thâm định mà họ phải vượt qua khi họ muốn phát hành trái phiếu cho người dân, và họ bán và kinh doanh tăng vọt theo từng ngày.

Mạng điện từ lâu đã khuyến khích đối với thị trường chứng khoán, phần là vì những khát khao và phần vì những gì một thị trường chứng khoán được điều chỉnh tốt đã đóng góp. Singapore và Hongkong là các thị trường chứng khoán được tạo ra có sự chuẩn bị tốt- ngay cả khi có rất nhiều vốn địa phương trong tiết kiệm của ngân hàng - bởi vì họ muốn thị trường chứng khoán địa phương có thể cung cấp được " vốn thâm niên": đầu tư tài chính dài hạn cho những công ty vay để họ không phải trở thành đối tượng của sự thay đổi vốn vay ngắn hạn do ngân hàng. Nó cũng tạo ra cơ hội cho những người cho vay Singapore và Hongkong mua được những khoản tiền trợ cấp và tái hoàn vốn ở mức lãi cao, coi như một cách đầu tư khác của các tài khoản tiết kiệm của ngân hàng. Và, điều quan trọng nhất là, một thị trường chứng khoán được điều chỉnh hợp lý sẽ thúc đẩy sự rõ ràng và minh bạch, bởi vì cách duy nhất để trái phiếu tập đoàn được định giá hoặc được niêm yết chứng khoán, trong một thị trường có điều chỉnh phù hợp, là thông qua sự rõ ràng như vậy. Và nếu như bạn là nhà đầu tư quốc tế, và muốn được định giá bởi Moody's hay Standard & Poor's, sự rõ ràng này phải được đặt trên cơ sở của tiêu chuẩn quốc tế.

Hãy xem vào 15 tháng 11 năm 1998, Báo Washington Post đăng tin từ Paris: Câu chuyện bắt đầu với Serge Tehuruk, một trong những chuyên gia về kinh doanh lừng danh nhất ở Pháp, nói về một cuộc họp mặt lúc sáng sớm của các nhà đầu tư quốc tế rằng lợi nhuận cho công ty ông-Alcatel, tập đoàn viễn thông khổng lồ của Pháp, có thể là thấp hơn so với mức công ty dự báo vài tuần trước đó. Mạng điện không ưa những điều bất ngờ này. Giữa khoảng thời gian từ khi kết thúc bữa sáng cho đến khi hết ngày kinh doanh, cổ phiếu của Alcatel tụt xuống 38% - mức giảm lớn nhất chưa từng có của thị trường cổ phiếu Pháp - cơ bản, các nhà đầu tư vốn và hưởng cổ tức của Mỹ và Anh đã để mặc cho Alcatel chết. Phóng viên của tờ The Post, Anne Swardson, khi viết về sự tái thiết của Mạng điện đối với các lỗi làm cũ của công ty Châu Âu này, đã viết: " Trong mấy năm trước đây, những người nước ngoài đã khiến

cho nhiều công ty thay đổi quản lý, đổi mới hệ thống kế toán, triển khai liên kết quốc tế, nhồi nhét Tiếng Anh - ngôn ngữ của thương mại quốc tế - vào tận phòng họp. Nói chung, cách quản lý của Châu Âu, với bề dày lịch sử của sự ít quan tâm đến nhu cầu của các cổ đông, nay đã trở nên trách nhiệm và quan tâm hơn.

Nhưng điều làm tôi thú vị hơn cả, là một ngày sau khi Mạng điện làm cho cổ phiếu của Alcatel rối loạn, Tehuruk đã đáp máy bay đi London, sau đó lại đáp máy bay Concorde để đến New York gặp các nhà đầu tư và cổ đông của mình, nhằm giải thích cho họ về nguyên nhân thất bại và lấy lại cho họ niềm tin.

"Ông ta quả là người biết lỗi, nhưng tôi không hề gì" - một thành viên Mỹ nói với tờ báo. "Sau đó chúng tôi đã bán đi tất cả cổ phiếu".

Dân chủ: nhìn chung Mạng điện sẽ gây áp lực mạnh mẽ đối với nền dân chủ, bởi 3 lý do rất thô thúc sau: tính linh hoạt, tính hợp pháp và tính chống chịu.

Mạng điện càng nhanh và lớn hơn, nền kinh tế toàn cầu càng mở rộng và --- , bạn càng cần phải có thêm nhiều sự linh hoạt khi tham gia mạng điện và có thể bảo vệ được mình. Trong khi chỉ luôn luôn tìm ra những ngoại lệ, tôi vẫn tin rằng như một nguyên tắc chung, bạn càng có sự dân chủ về kế toán và mở rộng về sự quản lý, hệ thống tài chính của bạn càng ít phải rơi vào trạng thái gây giạt mình. Và khi xảy ra sự cố gây kinh ngạc, sẽ điều chỉnh nhanh hơn để thay đổi tình huống và nhu cầu. Cũng như vậy, xã hội của bạn càng rộng mở và dân chủ, bạn càng nhận được nhiều thông tin phản hồi, bạn càng có thêm cơ hội tốt để sửa sai trong quá trình trước khi bạn đi quá, và cũng dễ dàng hơn cho bạn khi thay thế kẻ quản lý tồi bằng người quản lý mới.

Hơn nữa , khi đất nước của bạn phải thực hiện thường xuyên những việc sửa sai giữa chừng như thế này, thì càng dân chủ, chính phủ của bạn sẽ càng có nhiều sự hợp pháp trong việc chia sẻ thiệt hại của đổi mới với tất cả nhân dân." Hãy nghĩ về những gì mà các nhà lãnh đạo Đông Nam châu á đã nói với người dân của họ trong suốt thời gian sau Chiến tranh thế giới thứ II", nhà học giả về dân chủ học Larry Diamond nói "Bạn hãy cho tôi tự do của bạn và giữ im lặng, và tôi sẽ cho bạn cơ hội để giàu có. Thật là dễ dàng khi người ta thờ ơ với chính trị khi tình hình kinh tế đang lên đên, và người dân thấy rằng họ có thể bỏ mặc quyền chính trị cho một người nào đó miễn là đừng làm hại đến mưu sinh của họ. Thế đấy, điều đó chỉ diễn ra tốt đẹp trong khoảng 30 năm, nhưng rồi sau đó tăng trưởng bị sụp xuống và sự phân chia sự giàu có, dư dật và lợi tức cũng suy sụp theo. Và người ta nhận ra rằng họ không nên để chính trị cho một ai khác. Vì vậy giao kèo thất bại. Kết quả là,

những gì người ta nói với chính phủ của họ ở Thái lan, Indonesia, Hàn quốc và sắp tới sẽ là Trung quốc, là nếu như không có sự tăng trưởng, nếu như chính phủ không thể cung ứng theo điều kiện của thoả ước trước đây, thì chúng tôi sẽ phải muốn có giao kèo mới, và trong giao kèo này chúng tôi muốn có tiếng nói lớn hơn đối với việc hệ thống hoạt động ra sao. Nhưng bởi vì chúng tôi có tiếng nói lớn hơn, nên chúng tôi sẵn sàng hi sinh lớn hơn những khi có đổi mới và tăng tốc hệ thống hoạt động. Và đó cũng là lý do tại sao họ sẵn sàng thể hiện sự nhẫn nại trên bình diện chống chọi về kinh tế hơn nhiều người tưởng. Bởi vì chính trị của họ là mở rộng và dân chủ, ít nhất họ có thêm cảm giác đang đối mặt đối với các vấn đề với mức độ bình đẳng. Họ một phần trở thành những người chủ của cuộc chơi."

Với những quốc gia hoàn toàn tham gia vào Mạng điện (Trung quốc, không có tiền tệ có thể chuyển đổi quốc tế và thị trường vốn mở, vẫn chưa thể hoàn toàn tham gia vào mạng điện), các nước có hệ thống không tham nhũng nhất, dân chủ nhất và có tính trách nhiệm nhất như Đài loan, Hồng Kông, Singapore - chịu tổn hại ít nhất trong cuộc suy thoái năm 1997. Các nước có dân chủ nhưng hệ thống có tham nhũng - là Thái lan và Hàn quốc - thì đứng thứ hai về sự tổn hại, nhưng bởi vì họ có dân chủ nên họ đã nhanh chóng đối phó được với khủng hoảng, mà không có sự nổi dậy của người dân, bằng cách bầu cử một phần mềm và hệ thống quản lý tốt hơn. Sau khi vừa bị thiệt hại do Mạng điện gây ra trong cuộc suy thoái 1997, Thái lan đã bầu cử được một đảng trong sạch nhất, dân chủ nhất và đã thông qua một cơ quan chống tham nhũng căn bản mới. Cơ quan mới này của Thái lan đã lần đầu tiên khởi xướng rằng các nhà chính trị Thái lan phải kê khai tài sản trước khi nhậm chức và sau khi miễn chức, và có khả năng trở thành đối tượng bị buộc tội nếu có hơn 50,000 lá phiếu ký kiến nghị điều tra tham nhũng đối với công việc của người đó. Cơ quan này nhắm vào lệ thói của Thái lan là mua phiếu bầu cử để thắng cử, sau đó sử dụng chức quyền để kiếm đủ tiền trả cho số phiếu bầu đã mua. Nó cũng bảo vệ tự do về ngôn luận đối với yêu cầu của toà án bằng biểu quyết. Một quan chức của World Bank đã phân trần với tôi: "Cơ quan mới này sẽ không bao giờ được chính phủ thông qua nếu không có cuộc khủng hoảng. Không bao giờ. Cuộc khủng hoảng ngân hàng buộc Hoàng đế và quân đội phải thúc đẩy việc này, sau một thời gian lưỡng lự (trước đó).

Phản ứng của Hàn quốc thì thế nào? Bằng cách bầu cử ra một nhà dân chủ tự do nhất đất nước, là Kim Dae Jung, một người có thể không bao giờ đắc cử nếu không có cuộc khủng hoảng tài chính tại Hàn quốc.

Nước Đông nam á có chính quyền độc tài và tham nhũng nhất - nước Indonesia dưới thời Suharto, là nước có ít sự linh hoạt nhất, ít khả năng nhất để chấp nhận phần mềm mới, và là nước thực tế đã bị xáo trộn hoàn toàn - bởi vì công chúng Indonesia đã không hề sẵn sàng chia sẻ tổn thất của sự đổi mới, bởi vì họ không cảm thấy chính phủ là của họ. Khi tiền tệ Indonesia bị khủng hoảng năm 1998, và IMF chỉ cho vay cứu hộ nếu Indonesia ngừng chi tiêu. Tổng thống Suharto đã phải nói với dân chúng: "Các bạn, chúng ta phải thắt lưng buộc bụng thôi. Tất cả chúng ta phải cùng hợp lại". Và khi ông ta thử làm như vậy, câu trả lời bùng ra với một sự phản đối "Ông tổng thống ơi, tất cả chúng tôi đều đâu được hưởng thuế đường, khách sạn, hàng không, các công tắcxi của ông và con cái nhà ông. Ông thật là bunn xin đó".

Cuối cùng, có một điều đối với các chính quyền cải tiến hệ thống hoạt động và phần mềm của nó trên văn bản, nhưng cách duy nhất để chắc chắn rằng những cải tiến đó là đầy đủ chính là định vị chắc chắn chúng trong sự dân chủ hoặc hệ thống dân chủ. Như Diamond đã chỉ rõ: "Các nước muốn tham gia vào Mạng điện với phần mềm tốt, có nguyên tắc luật pháp, và có tính trách nhiệm - nhưng không có nguyên tắc bầu cử tự do - thì không thể nào theo kịp bám sát Mạng điện trong thời gian dài. Bởi vì anh không thể đạt được một phần mềm tốt với một cơ chế độc tài bản thân nó không có tính trách nhiệm, không cho phép dòng lưu chuyển thông tin tự do, không cho có tính pháp lý độc lập để xua đuổi tham nhũng, và không cho phép bầu cử tự do để quản lý về chính trị có thể thay đổi.

Cách tốt nhất để bảo vệ phần mềm là các nhà chính trị quan sát để thấy rằng có người luôn theo dõi họ và nghĩa là họ luôn luôn có thể bị loại bỏ.

Hãy nhìn vào lịch sử của Bulgaria gần đây, được tổng kết bởi báo The Economist (19 tháng 1 năm 1999): như nhiều nước có thiên hướng xã hội chủ nghĩa khác, các chủ nhà máy ở Bulgaria thấy sự tiến tới thị trường tự do như một cơ hội để đục khoét. Họ trả rất nhiều chi phí vào nguyên liệu, và trả rất ít cho thành phẩm. Để bù đắp thiệt hại, họ vay của các ngân hàng. Chính phủ thì vừa mới cải cách sau chủ nghĩa xã hội, bản thân đang sa lầy trong công việc kinh doanh sơ khai, rút lui nhanh chóng khỏi ngân hàng. Tuy nhiên, người dân Bulgaria bình thường nhất cũng có thể thấy điều gì sẽ xảy ra, nên họ bắt đầu rút hết tiền ra khỏi ngân hàng.... Thảm họa chỉ ngăn chặn được khi chính phủ kêu gọi một cuộc bầu cử tháng 4 năm 1997, và bị mất chính quyền; những nhà cải cách mới được bầu đã làm một cuộc thanh trừng tham nhũng thẳng tay vào một trong số những lãnh đạo chớp bu tiền nhiệm."

Bản thân cuộc bầu cử không bao giờ đảm bảo cho việc có một chính quyền tốt, và một hệ thống hoạt động cũng như phần mềm nếu không có bầu cử để có thể loại bỏ

những lãnh đạo tham nhũng thì không thể nào hoạt động hiệu quả. Đó là lý do tại sao những nhà lãnh đạo khôn ngoan nhất của các nước đang phát triển trở thành những người hiểu rõ nhanh chóng nhất một điều rằng nếu không có Mạng điện sẽ không có sự tăng trưởng, và nếu như không có phần mềm và hệ thống hoạt động tốt hơn thì sẽ không có được Mạng điện, và nếu không có nguyên tắc bầu cử thì sẽ không thể có chính quyền tốt được lâu dài.

Trong khi lôgic về giải pháp toàn cầu đưa tôi đến một cách nhìn rằng Mạng điện sẽ đóng góp phần ngày càng quan trọng đối với dân chủ hoá, sự thật về những gì nó bộc lộ ra sẽ khiến bạn cân trọng. Bạn không chỉ tham gia vào Mạng điện và có phần mềm tốt hơn, hệ thống hoạt động tốt hơn và nền dân chủ theo một cách nào khác. Bạn phải làm việc với chính nó. Xây dựng phần mềm là một quá trình vốn dĩ mang tính chính trị, bao gồm tính nhân bản, thường dẫn đến xung khắc về chính trị, kinh tế, lịch sử và văn hoá. Không có con đường khác đi nhanh hơn và hầu hết mọi người luôn phải học theo cách thức khó khăn. Nước Mỹ có những gì hôm nay là nhờ hơn hai trăm năm lên bổng xuống trầm trong kinh doanh đường sắt, thất bại liên tục của ngân hàng, phá sản kinh khủng, tạo ra và loại bỏ độc quyền, sụp đổ thị trường chứng khoán năm 1929 và khủng hoảng tích lũy và cho vay những năm 1980. Chúng ta đã không đi theo cách như vậy.

Rõ ràng, không phải tất cả các nước đều phản ứng với nhu cầu của Mạng điện với cùng một tốc độ, và đối với nhiều nước, đó như một điệu nhảy "tiến một bước, lùi hai bước" trong nhiều năm trời. Các nước như Balan, Hungary, và Cộng hoà Séc có lợi thế rất lớn so với nước Nga thời kỳ hậu chủ nghĩa cộng sản, chẳng hạn, bởi các nước Đông Âu này vẫn có nhiều cư dân có kinh nghiệm về tư bản trước khi có sự đô hộ của Soviet, và thậm chí dưới chế độ cộng sản những nông dân và chủ hiệu nhỏ của họ vẫn được phép giữ đất đai và tài sản tư. Nga không có những di sản lịch sử này. Nga là một nước mà sự giàu có theo lịch sử tạo ra bằng cách lấy thứ gì đó lên từ đất hoặc từ một kẻ khác, không qua chủ nghĩa tư bản và đầu tư. Trong suốt bảy mươi năm của chủ nghĩa cộng sản, nhiều cửa hàng của chế độ Xôviết chỉ được gọi đơn giản với cái tên: "Bánh mì", "Thịt" hay "Sữa". Điều đó không thực sự trở thành cơ sở để khởi động hệ thống thị trường tự do. Một lần tôi hỏi Anatoly Chubais, kiến trúc sư của nhiều chương trình cải cách kinh tế dở dang của Nga, về sự khó khăn ra sao khi Nga chuyển sang hệ thống thị trường tự do.

"Chúng tôi không có đủ những người có kinh nghiệm về quản lý hiện đại hay công nghệ, thị trường, bởi vì chúng tôi đã không hề có thị trường" ông trả lời. Từ ngữ 'thị trường' đã bị cấm sử dụng ở liên bang Soviet. Tôi không phải là một ông già, nhưng tôi nhớ rằng một người bạn của tôi, một nhà kinh tế học, năm 1982 ông đã mất việc

chỉ vì viết một bài báo trên tạp chí khoa học, trong đó ông đã có sử dụng từ "thị trường".

Và đây là những gì kinh khủng nhất. Kể cả khi bạn tìm hiểu được thị trường là gì rồi, thậm chí cả khi bạn xây dựng được phần mềm tốt hơn, thì bản thân sự cải tiến là một chủ đề không bao giờ có kết thúc. Điều gì sẽ xảy ra khi bạn có Dos capital 6.0?

Bạn sẽ bắt đầu làm việc với Dos capital 7.0

Julia Preston, một phóng viên tờ New York Times ở Mexico City, một lần nói chuyện với tôi về một cuộc họp bất thường của nhóm du kích Zapatista, là nhóm nông dân phản đối các kết quả của tự do thương mại và toàn cầu hoá ở Mexico. Nhóm Zapatista trưng một khẩu hiệu ở sâu trong rừng rậm nhiệt đới phía nam Mexico như sau: "Diễn đàn quốc tế về ủng hộ quyền con người và chống chủ nghĩa tự do mới". Cuộc họp do phó lãnh đạo Marcos - người Mexico pha trộn giữa đặc điểm của Robin Hood và Ralph Nader - chủ tọa. Trong tiếng hoan hô, nhóm Zapatista chỉ rõ kẻ thù lớn nhất của loài người là WTO - chính là Tổ chức thương mại thế giới ở Geneva, là tổ chức đang thúc đẩy tự do thương mại và làm kết thúc chủ nghĩa bảo hộ công nghiệp nội địa.

Câu chuyện này nhắc nhở tôi về một sự thật là trong khi Mạng điện và Siêu thị đóng góp quan trọng vào nền dân chủ, chúng cũng tạo ra các hậu quả đối lập. Chúng sẽ đóng góp một cách rộng rãi, đặc biệt là đối với dân chủ, thậm chí cả khi người ta có nền dân chủ người ta cũng mất kiểm soát cuộc sống của mình, bởi vì thậm chí đại diện bầu cử của họ phải xin từ bây giờ để không cho độc tài thị trường chúng cử.

Khi Mạng điện trở nên nhanh hơn, lớn hơn và gây ảnh hưởng hơn, chuyên gia về toàn cầu hoá của trường Wharion Stephen J. Kobrin nói: "Càng có thêm nhiều người dân cảm thấy rằng điểm điều khiển kinh tế và quyết định chính trị đối với vấn đề kinh tế chuyển từ mức độ địa phương, nơi nó có thể kiểm soát được, tới mức độ toàn cầu, nơi không ai chuyên trách và không ai chú ý. Khi chính trị còn ở cấp độ địa phương, bầu cử của bạn ra vấn đề. Nhưng khi quyền lực chuyển tới mức độ liên minh quốc gia, thì sẽ không có bầu cử và cũng không có ai để mà bầu cho.

Không có câu hỏi nào rằng trong hệ thống toàn cầu hoá, nơi mà quyền lực hiện nay thậm chí có sự phân chia nhiều hơn giữa các nhà nước và Các siêu thị trường, một mức độ nào đó của việc ra quyết định đã được dịch chuyển ra khỏi khuôn khổ chính trị mỗi nước để tới khuôn khổ thị trường toàn cầu, nơi mà không có ai, quốc gia hay tổ chức nào có thể độc quyền ra sức mạnh điều khiển chính trị - ít nhất là vẫn chưa có. Nghĩ xem đã bao lần bạn nghe câu nói: "Thị trường nói..., ". "Thị trường đòi hỏi...,". "Thị trường không hài lòng. . ."?"

Như học giả chính trị Israel Yaron Ezrahi đã chỉ rõ: “Sức mạnh lớn nhất của lịch sử luôn luôn ẩn đằng sau những logic nằm ngoài tầm nhân định – Chúa trời, quy luật của tự nhiên, quy luật của thị trường.

Người dân càng cảm thấy rằng trong hệ thống toàn cầu hoá mới này mọi thứ càng được điều khiển từ xa, mà không được điều khiển từ nhà, thì những người tham gia toàn cầu hoá ở các nước càng cảm thấy nguy cơ bị tấn công. Bộ trưởng bộ kinh tế Ai Cập, Yousef Boutros-Ghali, một lần đã nhìn nhận: “Toàn bộ quá trình toàn cầu hoá thật dễ dàng làm mỉ dân. Những người muốn chống lại sự thay đổi quan điểm của những người muốn mở nền kinh tế cho đầu tư nước ngoài thường nói: “Này, đây là kẻ tội phạm gây ra các vấn đề rắc rối của chúng ta, vì hấn muốn mở hệ thống cho những người nước ngoài” Và rồi bạn nói. “vâng, nhưng sẽ hiệu quả hơn nếu để thị trường quyết định giá cả”, và họ quay trở lại nói với bạn “Anh điên à? Thị trường được quyết định bởi người nước ngoài mà. Làm sao chúng ta có thể để thị trường quyết định giá cả khi mà thị trường bị điều khiển bởi người nước ngoài?”.

Rõ ràng, một trong những thách thức lớn nhất của học thuyết chính trị trong kỷ nguyên toàn cầu hoá này là làm sao khiến cho người dân cảm nhận rằng họ có thể làm chủ được vận mệnh, không chỉ thông qua chính phủ của họ mà ít nhất là qua một số lực lượng toàn cầu có thể ảnh hưởng lên cuộc sống của họ.” Bởi vì các lực lượng thị trường và thể chế không quan tâm đến đạo lý, chúng chỉ cần sự thảo luận, sự hiểu biết chung để tránh sự bất công quá đáng” - Ezrahi nói." Vai trò đó của thảo luận rất cần thiết cho quyền công dân và cai quản dân chủ - bảo vệ và định hình không gian chung và cuộc sống chung. Và bạn thực sự có vấn đề nếu không gian công cộng và cuộc sống chung bị định hình bởi các lực lượng ở tầm xa với nền chính trị của bạn". Lớp công dân trẻ tuổi của chúng ta phải tiến xa hơn tầm hiểu biết ở mức địa phương, lãnh thổ và đất nước, để tiến đến học hỏi những gì được chấp nhận về quy tắc ứng xử giữa lãnh thổ và siêu thị trường, giữa lãnh thổ và các cá nhân Siêu quyền lực, và giữa các cá nhân siêu quyền lực và siêu thị trường. Làm sao để chúng ta có thể đối phó với một thế giới mà ở đó Mạng điện hàng ngày tín nhiệm tất cả các quốc gia, trừ những nước không tín nhiệm Mạng điện bằng những động thái trực tiếp và ngay tức thì ? Ai có thể cai quản được mối quan hệ giữa tôi và mạng Internet của tôi, và giữa Siêu thị trường với tôi, và giữa Chính phủ của tôi với Siêu thị trường? Để diễn giải cho Larry Summers, đó chính là từ : " Sự toàn cầu hoá trilemma " .

Có một điều mà bạn có thể nói để ủng hộ hệ thống toàn cầu hoá là nó không có sự phân biệt - nó để cho cả sự yếu đuối và mạnh mẽ đều cảm thấy sự mất điều khiển và phải chịu sự bất tín nhiệm khi các lực lượng không thể điều khiển. Tôi đã đến gặp

Bộ trưởng Tài chính Mexico, Guillermo ortiz, ngay sau cuộc khủng hoảng năm 1995 của đồng Peso Mexico. Ông ngồi bên bàn, chú mục vào màn hình máy tính, trên đó có bản đồ thị biểu thị sự tụt xuống của đồng Peso từng giây từng giây một hết như dòng điện tâm đồ của một ca truy tìm.

"Hãy cho chúng tôi sự nghỉ ngơi", Ortiz nói, ám chỉ thị trường toàn cầu. "Người dồn chúng ta vào chỗ chết rồi. Đừng bán nữa." Khi tôi hỏi ông ta rằng cái gì bị bóp nghẹt trong lòng của thị trường toàn cầu, cái gì đuổi bắt ông với một Chiếc áo khoác vàng, thì ông làm điệu bộ chỉ tay vào 3 màn hình máy tính cạnh bàn đang theo dõi đồng peso, từng giây từng giây:" Tôi phải trải qua những ngày kiệt lực. Đôi khi tôi phải làm việc tại một phòng khác để có thể giảm sự tập trung vào các màn hình".

Mua Đài Loan, giữ lại Ý, bán Pháp

Redmond, Wash, ngày 21 tháng 10 năm 1997 - Trong văn bản phản hồi trực tiếp lời buộc tội của Bộ Tư pháp, Tập đoàn Microsoft đã thông báo sẽ đòi chính quyền liên bang nước Mỹ bồi thường một khoản tiền bí mật. "Đây thực tế là sự gia hạn hợp lý cho tốc độ tăng trưởng của chúng tôi", chủ tịch Microsoft Bill Gates tuyên bố, "Và đây thực sự đang trở thành một điều có lợi cho tất cả mọi người".

Các đại diện Microsoft đã có lời giải thích với Tổng thống Mỹ Bill Clinton tại Căn phòng bầu dục của Nhà trắng và quả quyết với các thành viên tờ báo rằng sự thay đổi sẽ không đáng kể. Mỹ sẽ được quản lý như một bộ phận hoàn toàn thuộc sở hữu của Microsoft.

Tổng giám đốc Microsoft Steve Ballner cho biết, tuyên bố công khai đầu tiên dự định sẽ đưa ra vào tháng 7 năm sau và Chính quyền liên bang sẽ được hưởng lợi lộc muộn nhất là vào quý 4/1999.

Trong một thông báo có liên quan ít nhiều đến vấn đề này, Bill Clinton cho Bill Gates hay rằng ông đã sẵn sàng và rất thiết tha nhận vị trí phó tổng thống Mỹ cùng với Microsoft và sẽ tiếp tục điều hành Quốc hội Mỹ. Khi được hỏi làm thế nào để rũ bỏ quyền hành hiện nay cho Gates, Clinton đã mỉm cười và nói rằng đó đơn giản chỉ là thay thế. Ông còn nhấn mạnh, Gates là "một bản ghi tốt" và yêu cầu người dân Mỹ phải ủng hộ và tin tưởng vào ông ta. Với cương vị mới ở Microsoft, ông Clinton sẽ kiếm được một khoản tiền cao hơn vài lần so với 200.000 USD mỗi năm kiếm được khi làm tổng thống Mỹ.

Gates đã phủ nhận lời đề nghị di dời Trụ sở Quốc hội Hoa Kỳ sang Redmond, mặc dù đã nói rằng sẽ đưa ra quyết định cho Quốc hội Hoa Kỳ từ văn phòng của ông hiện nay tại tổng hành dinh của Microsoft và quả quyết rằng cả Thượng viện và Hạ viện sẽ đều bị xoá bỏ. Ông nhấn mạnh : "Microsoft không phải là một đảng dân chủ. Khi được hỏi về quá trình thu hút sự quan tâm của Canada, Gate nói, "Chúng tôi không phủ nhận rằng chúng tôi vẫn còn đang thảo luận". Đại diện của Microsoft đã kết thúc hội nghị với lời khẳng định người dân nước Mỹ sẽ có thể hy vọng giảm thuế, tăng cường các dịch vụ của chính phủ và giảm giá tất cả các sản phẩm của Microsoft.

Về Microsoft :

Thành lập năm 1978, Microsoft dẫn đầu thế giới trong lĩnh vực phần mềm dành cho máy tính cá nhân và chính quyền dân chủ. Công ty này đã tung ra thị trường rất nhiều sản phẩm và dịch vụ, các phần mềm phục vụ doanh nghiệp và cá nhân, mỗi thiết kế là một nhiệm vụ làm cho người sử dụng khai thác được những tính năng tối ưu của chiếc máy tính cá nhân và xã hội hiện đại mỗi ngày.

Về Hoa Kỳ :

Thành lập năm 1789, Hoa Kỳ là quốc gia hùng mạnh nhất trong lịch sử thế giới và là một điểm sáng của nền dân chủ và cơ hội trong hơn 200 năm qua. Thủ đô đặt tại Washington D.C, Mỹ sở hữu chính của Tập đoàn Microsoft nổi tiếng.

Một ngày mùa thu năm 1995, khi đang đọc tờ *Thời báo tài chính* (Financial Times), tôi đã bị thu hút bởi một bức ảnh được đăng trang trọng ngay trang nhất. Bức ảnh là tấm hình Bill Gates, chủ tịch Tập đoàn Microsoft đang toạ đàm với Giang Trạch Dân, Chủ tịch nước CHDCND Trung Hoa. Lời chú thích được ghi là hội nghị thượng đỉnh giữa hai nhà lãnh đạo thế giới. Tờ báo viết, hai nhà lãnh đạo này đã có cuộc trò chuyện rất thân mật, trái ngược với không khí lạnh lẽo 18 tháng trước. Tôi tự nghĩ, Bill Gate đã gặp ông Giang Trạch Dân hai lần trong thời gian 18 tháng, nhiều hơn một lần so với Bill Clinton. Điều này không phải ngẫu nhiên. Người Trung Quốc có vẻ như tin rằng họ cần Bill Gates hơn là Bill Clinton. Ai chịu trách nhiệm trong chuyện này ? Người Trung Quốc không hài lòng về việc dịch ra ngôn ngữ Trung Quốc trong phiên bản Windows 3.1 lại được thực hiện bởi các nhà ngôn ngữ học người Đài Loan, sử dụng ký tự và mã máy tính Trung Quốc theo kiểu Đài Loan. Do đó, các quan chức Trung Quốc đã ban hành lệnh cấm tiếp cận phiên bản

Windows 95 cho tới khi Microsoft đồng ý sản xuất phiên bản tiếng Trung trong phần mềm này cùng với công ty Trung Quốc Đại lục.

Khi đọc câu chuyện và nghiền ngẫm lời chú thích này, tôi bắt đầu thắc mắc rằng tại sao đặc điểm của các nước và các công ty đồng nhất. Sau cùng, nếu tôi cho rằng khi bạn quyết định kết nối đất nước của bạn với nền kinh tế toàn cầu là đúng, thì cũng có nghĩa là bạn đang mở cửa đất nước bạn, giống như bạn cổ phần hoá đất nước vào một công ty với các cổ đông có mặt ở khắp nơi trên thế giới. Người dân được đối xử giống như các cổ đông, lãnh đạo thì giống nhà quản lý hơn và việc phân tích chính sách nước ngoài cũng giống các công ty tín dụng hơn.

Tuy nhiên, các nước này cũng ngày càng giống các công ty trong hệ thống toàn cầu hoá vì một lý do khác là : các nước này, giống như các công ty có thể tha hồ lựa chọn cách phát triển. Họ không phải là nô lệ của các nguồn tài nguyên thiên nhiên, địa hình địa lý hoặc lịch sử. Trong một thế giới mà ở đó một nước có thể kết nối với mạng thông tin toàn cầu Internet bất cứ lúc nào để bổ sung kiến thức, trong một thế giới ở đó một nước có thể tìm thấy đối tác từ bất cứ quốc gia nào khác để đầu tư cơ sở hạ tầng và trong một thế giới mà ở đó với quyền lãnh đạo, một nước có thể vận hành DOS 6.0 trong một thời gian ngắn ; trong một thế giới mà ở đó một nước có thể nhập khẩu công nghệ để tự sản xuất máy tính, thậm chí không hề có nguyên liệu thô, một nước có thể lựa chọn sự giàu có hay nghèo khổ, tùy thuộc vào chính sách mà nó theo đuổi. Giáo sư Michael Porter, trường Kinh doanh, Đại học Harvard đã nói : “Sự giàu có của một nước có thể hoàn toàn phụ thuộc vào sự lựa chọn của nó. Địa thế, nguồn tài nguyên thiên nhiên và thậm chí cả lực lượng quân đội cũng không thể quyết định được. Mà thay vào đó là, cách thức một nước và người dân trong nước lựa chọn để tổ chức và quản lý nền kinh tế, thể chế mà nó áp dụng và loại hình đầu tư để quyết định đem lại sự thịnh vượng.”

Nếu các nước trên thế giới có thể tự mình lựa chọn sự giàu có giống như các công ty, vậy các nước này cần phải lựa chọn những gì trong kỷ nguyên của toàn cầu hoá ? Câu trả lời thật dễ khi hỏi các công ty toàn cầu tốt nhất. Khi các nước hoạt động giống như các công ty trên nhiều phương diện, nếu bạn muốn biết điều gì khiến nước này trở nên hùng mạnh trong kỷ nguyên toàn cầu hoá hiện nay, hãy bắt đầu bằng câu hỏi điều gì khiến công ty trở nên hùng mạnh như vậy ?

Những gì dưới đây đều là do tôi liệt kê, lựa chọn từ cuộc phỏng vấn các quan chức cấp cao của Tập đoàn máy tính Compaq và những người dân đến từ Chevron, Monsanto và Cisco. Tôi muốn ám chỉ điều này như “8 thói quen của các nước có sức ảnh hưởng lớn nhất”. Tôi không cho rằng những điều này được suy nghĩ thấu đáo. Đơn giản chỉ là một nơi thích hợp để bắt đầu khi cố gắng xác định những gì

các nước này cần để thành công trong hệ thống hoạt động mới mẻ này. Dưới đây là 8 câu hỏi tôi đã hỏi ngay lần đầu tiên khi cố gắng tiếp cận quyền năng và triển vọng kinh tế của một nước trong kỷ nguyên toàn cầu hoá.

Mức độ nổi mạng của quốc gia ?

Tháng 10/1995, tôi bay sang Redmond, Washington để phỏng vấn người đàn ông nổi tiếng thứ hai của Microsoft, Steve Ballmer với ý định hỏi ông một câu hỏi đơn giản : Ngày nay, Microsoft là tập đoàn quan trọng nhất tại Mỹ, vậy Microsoft làm thế nào để đo lường sức mạnh của mình ? Khi nhìn ra thế giới, nước nào có quyền lực cao nhất và tại sao lại có nó ? Ballmer đã giản dị trả lời rằng “ Chúng tôi đo lường quyền lực bằng một tỉ lệ - số lượng PC trên một hộ gia đình”. Tôi đồng ý và hỏi tiếp “ Ông hãy cho tôi xem bản đồ quyền lực của thế giới”. Ballmer tiếp “Khu vực phát triển nhanh nhất của Microsoft là châu Á, trong đó, Hàn Quốc có tỉ lệ PC trên một hộ gia đình cao nhất, Nhật Bản cũng đang tăng nhanh tỉ lệ này, song Microsoft ngạc nhiên nhất đối với trường hợp của Trung Quốc.

Tôi hỏi “Tại sao lại là Trung Quốc, người dân ở đó thu nhập có mỗi 50 USD/tháng” Ballmer trả lời “Anh không hiểu rồi” và đi về phía bảng đen, vẽ hai đường thẳng ngắn trên cùng một mặt, hai đường thẳng trên mặt còn lại, hai đường thẳng ngắn ở ngay dưới chúng và một đường thẳng ở dưới cùng, hỏi tôi đó là cái gì ? Sau đó, ông khoanh tròn mỗi cặp đường thẳng ở trên, cặp đường thẳng ở dưới chúng, đường thẳng cuối cùng ở dưới góc và nói : “Đó là cách ông bà ngoại, ông bà nội và bố mẹ Trung Quốc dành dụm tiền để mua máy tính cài đặt Windows 95 cho con. Vâng, thậm chí việc kiểm soát sinh ở Trung Quốc được thực hiện với Microsoft.

“Tiếp tục vòng quanh thế giới nào”, tôi tiếp. Tỉ lệ PC bình quân hộ gia đình ở Braxin và Ấn Độ cũng đang tăng nhanh, Ballmer nói. Tuy nhiên, Trung Đông mới đáng chú ý, từ Maroc tới biên giới Pakistan, ngoại trừ Israel đã có trung tâm phát triển Microsoft riêng - một mức quyền lực khác nhau hoàn toàn – và Ả-rập Xê-út – nước sử dụng Microsoft như một phương tiện quốc tế. Microsoft cũng phát triển mạnh mẽ ở châu Âu, trừ Pháp. Ballmer nói “ Tôi không có ý muốn nói rằng Pháp tụt hậu, nhưng sự thâm nhập của máy tính cá nhân PC ở Pháp rất cao. Điều này không đúng.”

Tôi đã gọi bản đồ quyền lực của Ballmer là “Chính sách quốc tế 3.1”. Ba năm sau, vào năm 1998, tôi đã quyết định nâng cấp nó. Lúc đó, tôi đã quyết định đến Silicon Valley và hỏi các công ty phần cứng và phần mềm hàng đầu ở đó – Intel, Sun và Cisco cũng như cá giáo sư của Trường Kỹ sư thuộc Đại học Stanford rằng làm thế nào họ tính được quyền lực của mình. Tôi đã khám phá ra những thay đổi đáng kể.

Năm 1998, Silicon Valley tính toán quyền lực của mình không chỉ bằng tỉ lệ PC trên một hộ gia đình mà bằng cấp độ kết nối Internet. Điều quan trọng hiện nay là đất nước của bạn tiếp cận PC sâu và rộng đến cỡ nào và kết nối chúng ra sao trong mạng của các công ty, các trường học và các nơi vui chơi giải trí khác, và sau nữa là kết nối các mạng nội bộ này với mạng thông tin toàn cầu Internet, sau cùng là với World Wide Web.

Mức độ nối mạng thường được tính bằng năng lực truyền thông trên mạng của một nước : năng suất cáp, đường điện thoại và sợi quang học để chuyển tải các thông tin bằng số - tất cả các packet này là 1's và 0's. Nếu câu thần chú của PC trong thập kỷ 80 là “Bạn không bao giờ có nhiều bộ nhớ trong máy tính”, thì câu thần chú của thế hệ PC kỷ nguyên thông tin sẽ là “Bạn không bao giờ có nhiều năng lực truyền thông trên mạng”.

Nếu đất nước của bạn cài đặt càng nhiều dải băng tần, thì mức độ nối mạng càng lớn. Nếu bạn muốn biết nước bạn nối mạng ở mức độ nào, bạn chỉ cần tính tỉ lệ megabit bình quân đầu người – chính là độ rộng dải băng tần chia cho số người sử dụng tiềm năng. Hiện nay, tỉ lệ megabit trên đầu người đã kết hợp với PC bình quân đầu người trở thành một công cụ chuẩn đo quyền lực trong thế giới silicon. Nó sẽ cho biết tỉ lệ phổ biến của thông tin trong phạm vi một nước và tới, từ các nhà sản xuất. Việc làm, vận dụng kiến thức và sự tăng trưởng kinh tế sẽ bị hút về những nước có độ rộng băng tần lớn nhất, với nhiều hệ thống mạng nhất bởi các nước này sẽ dễ dàng tích lũy, vận dụng và chia sẻ kiến thức để thiết kế, phát minh, sản xuất, bán, cung cấp dịch vụ, giao tiếp, giáo dục và giải trí. Brian Reid, giám đốc điều hành một Công ty thiết bị số, người đã có những bước đầu tiên vào lĩnh vực Internet đã có lần nói với tờ Thời báo New York (ngày 8/12/1997) : “Độ rộng băng tần là hệ thống đưa thông tin qua đó các công ty bán hàng hoá của mình trong thời đại thông tin hiện nay. Độ rộng băng tần trong cuối thập niên 90 rất quan trọng đối với thương mại cũng giống như tầm quan trọng của đường sắt trong thập kỷ 80 và cảng biển trong thập niên 70. Đó là cách bán sản phẩm”.

John Chambers của Cisco lại cho rằng các công ty và các nước sẽ phát triển mạnh trong kỷ nguyên Internet là những người có tầm quan trọng cao nhất và được kết nối với mạng thông tin toàn cầu trước khi tất cả các phần còn lại của thế giới nhận ra rằng cần phải thay đổi. Nếu bạn thực hiện điều này nhanh hơn các đối thủ, bạn sẽ phải nói với họ rằng “Cuộc chơi đã chấm dứt”.

Do chúng ta nhanh chóng bước vào kỷ nguyên mà trong đó Internet ảnh hưởng đến cả thương mại và giao tiếp, sẽ xuất hiện 2 loại hình doanh nghiệp : doanh nghiệp Internet và doanh nghiệp chống Internet. Các doanh nghiệp Internet là những doanh

nghiệp có thể thực hành Internet một cách trôi chảy, tất cả mọi thứ từ việc chào bán cho môi giới tới việc đánh bạc hoặc có thể nhờ Internet mà thúc đẩy được công việc kinh doanh do áp dụng trong tất cả các hoạt động từ tư vấn quản lý tới kiểm soát lượng dự trữ. Các doanh nghiệp chống Internet là những doanh nghiệp không thể vận hành tốt trong kỷ nguyên Internet từ việc chế biến thực phẩm, cắt tóc cho đến sản xuất thép, nói một cách khác là từ chối những gì Internet mang lại. Điều này bao gồm cả những thứ như trung tâm mua bán và các cửa hàng cà phê Starbuck. Tôi gọi Starbuck và trung tâm mua bán là những doanh nghiệp chống Internet bởi chúng làm lợi từ sự thật là càng nhiều người ở nhà một mình với Internet mà không biết làm gì với chúng thì họ càng muốn ra khỏi nhà đi dạo hoặc tới Starbuck hoặc đi ra phố và gặp gỡ mọi người, người một thứ gì đó, ăn một cái gì đó hoặc đơn giản chỉ là cảm nhận những vật vô tri nào đó. Các sản phẩm có thực cần được khám phá ; mọi người sẽ phải vươn ra cộng đồng. Họ càng đi xe Lexus nhiều thì họ càng muốn dành thời gian học hỏi những điều cao siêu, không đơn giản chỉ là cây ô liu.

Do Internet trở thành xương sống của giao tiếp và thương mại toàn cầu, chất lượng và phạm vi phủ mạng trong nước sẽ đóng vai trò quan trọng khi quyết định sức mạnh của nền kinh tế nước đó. Bởi thế, nước nào tốt và nước nào không tốt theo tiêu chuẩn quyền lực hiện nay ? Đài Loan bị đe dọa trong thế giới Silicon vì lòng dũng cảm đến ngây thơ của mình cùng với sự phát triển nhanh về thông tin mạng, cũng như văn hoá kinh doanh tư bản năng động trong việc khéo léo khai thác tất cả mọi công nghệ mới. Nếu Đài Loan là một kho hàng, tôi sẽ mua nó. Mỹ, Anh, Canada, Ôxtrâyliia và nhiều vùng ở Israel, Ý, Singapo và Ấn Độ cũng sẽ nằm trong lĩnh vực này. Thông tin mạng ở Trung Quốc đang phát triển với tốc độ chóng mặt, và ở Scandinavi, đặc biệt ở Phần Lan (song lại thiếu đi một văn hoá thâu khoán để có thể khai thác triệt để nó). Nhật Bản và Hàn Quốc đã bị tụt lại phía sau trong đầu tư công nghệ mạng bởi nền kinh tế suy thoái trong những năm cuối thập kỷ 90, trong khi đó Đức đã đuổi kịp và Pháp cũng vừa bừng tỉnh, Nga vẫn đang từng bước phát triển.

Cái gì sẽ xảy ra tiếp theo, sau phép tính tỉ lệ PC và mạng thông tin bình quân đầu người để quyết định quyền lực của một nền kinh tế ? Để trả lời câu hỏi này, bạn cần biết rằng chúng ta đang chuyển động rất nhanh từ một thế giới PC độc quyền sang một thế giới mà ở đó công nghệ mạng đang trở nên ngày càng quan trọng hơn một thiết bị đặc biệt để kết nối. Vì thế, nếu bạn hỏi những người ở Silicon Valley là cái gì sẽ đến sau PC, mạng nội bộ và mạng toàn cầu Internet, họ sẽ trả lời bạn đó là “Evernet”. Bạn sẽ luôn luôn online và bạn dễ dàng có thể truy cập mạng qua TV, máy nhắn tin, điện thoại di động, máy tính cá nhân hoặc bất cứ thiết bị thông tin nào

khác chưa từng có trước đây. Mỗi thiết bị như vậy sẽ là một kết hợp của điện thoại, máy nhắn và máy fax, thư điện tử và thiết bị kết nối Internet. IBM đang làm việc trên một sản phẩm được kết hợp bởi nhiều đặc tính như vậy và sẽ dễ dàng gắn với một cục nam châm vào tủ lạnh của bạn. Bạn sẽ có thể bắn hướng dẫn sử dụng vào nó và nó sẽ có phản hồi ngay tức khắc. Sản phẩm tiêu dùng lớn tiếp theo của Sony sẽ có tên gọi “Netman”, khác với Walkman và nó sẽ là một thiết bị giúp bạn mang Internet đến bất cứ đâu bạn muốn.

Đó là lý do tại sao cách tính tỉ lệ PC bình quân đầu người ngày càng trở nên ít đi và kém quan trọng hơn, và công nghệ mạng sẽ trở nên nhiều hơn và quan trọng hơn. Như đã đề cập đến trong Silicon Valley, Internet chính là máy tính của bạn. Bạn sử dụng nó như thế nào, nó sẽ là cách thức kinh doanh của bạn.

Khi chúng ta đi xuống con đường này, các nền kinh tế sẽ càng được tính quyền lực kinh tế bằng cách đo độ kết nối với toàn cầu – nói cách khác là có bao nhiêu người dân luôn luôn online ở bất cứ nơi nào họ đến và có bao nhiêu loại hình dịch vụ họ có thể tiếp cận được trên Evernet.

Chẳng hạn như, có bao nhiêu hộ gia đình được sử dụng dịch vụ sao chép speech-to-text thông qua Evernet để họ có thể đọc chính tả bất cứ văn bản nào cho bất cứ ai ngay tại máy tính trong nhà? Dịch vụ cung cấp qua Evernet có thể tốt đến cỡ nào để mọi người có thể truyền hình ảnh và nói chuyện trực tiếp qua Evernet không mất phí? Evernet có thể mã hoá hiệu quả để mọi người có thể cất giữ thông tin một cách an toàn và tất cả hoạt động kinh doanh đều có thể tiến hành mà không hề bị lo lắng nó sẽ bị đánh cắp? Các thiết bị thông tin sẽ tiện ích và đa chủng loại đến mức nào để mọi người có thể online bất cứ lúc nào? Nói cách khác, một khi tất cả chúng ta có thể truy cập mạng bất cứ lúc nào, cách đo quyền lực sẽ là những nền kinh tế biết cách khai thác và làm giàu một cách sáng tạo nhất.

Ai biết, có thể sau đó Singapo không còn là nước duy nhất trên thế giới tổ chức cuộc thi “Hoa hậu Internet”. Lời chú thích dưới bức ảnh một người phụ nữ Singapo trẻ đang được trao vương miện trên tờ Nước Mỹ hôm nay (*USA Today*) (19/1/1999) viết: “Singapo là quốc gia đáng gờm trong kỷ nguyên kỹ thuật số bởi đã có cuộc thi Hoa hậu Internet. Stella Tan đã giành được vương miện hồi tháng 8. Trong các phần thi có cả phần trình diễn trang phục doanh nhân và thiết kế trang web”.

Từ thời Bert Parks tới Bill Gates, có thể kết luận rằng, dải băng tần xuất hiện đã là một sự thay đổi lớn.

Tốc độ của một quốc gia?

Tại Diễn đàn kinh tế thế giới Davos, Klaus Schwab một lần nhận ra “Chúng ta đã chuyển từ một thế giới mà ở đó cá lớn nuốt cá bé sang một thế giới mà ở đó “trâu chậm uống nước đục”.

Ông nói đúng. Như đã đề cập đến ở phần trước, nhờ có ba thời kỳ dân chủ hoá, những rào cản trong việc thực hiện các giao dịch thực hiện nay đã giảm đi đáng kể. Điều này có nghĩa là tốc độ một sản phẩm chuyển từ đang là một phát minh trở thành một hàng hoá có thể trao đổi trên thị trường đã trở thành turbocharged. Nếu công ty hoặc đất nước bạn, về mặt xã hội, văn hoá hoặc chính trị không sẵn sàng chấp nhận sự phát triển nhanh chóng của công trình huỷ diệt sáng tạo của Schumpeter, chắc chắn công ty hoặc đất nước bạn sẽ tụt hậu. Đó cũng giống như những gì Bill Gates nói với các nhân viên của mình ở Microsoft rằng : Trong 4 năm nữa, tất cả các sản phẩm họ sản xuất đều sẽ lỗi thời. Câu hỏi duy nhất là liệu Microsoft có để cho chúng lỗi thời hay các đối thủ cạnh tranh làm điều này. Nếu Microsoft làm sản phẩm lỗi thời, chắc chắn nó sẽ gặp rắc rối. Bill Gates sẽ làm Microsoft trở nên lỗi thời bằng cách gợi ý rằng Internet không phải là tương lai của máy tính. Thật may mắn cho ông ta bởi ông ta đã kịp thay đổi trước khi bốn năm ập tới.

Không ai phải giải thích về sự thay đổi chóng mặt này với giám đốc của Công ty máy tính Compaq - họ đã phát triển nhanh chóng nhờ chúng và cũng chết vì chúng. Compaq đã khởi sự bằng sự huỷ diệt sáng tạo nhanh hơn IBM. Nó đã gần như huỷ diệt hoàn toàn IBM trong quá trình này. Năm 1985, Intel đã trở thành một ngoại lệ với việc tung ra thị trường thế hệ máy tính 386 với tốc độ nhanh hơn nhiều chip 286. Trong khi đó, lúc này, IBM vẫn đang hì hụi với mô hình kinh doanh Chiến tranh lạnh. Khó có thể tin rằng, hiện nay IBM tiếp tục hứa với khách hàng rằng nếu họ mua máy tính thế hệ mới nhất – vào thời điểm đó là thế hệ AT (Công nghệ tiên tiến) – IBM vẫn sẽ đảm bảo rằng nó sẽ không hề lạc hậu sau 5 năm nữa. (Ngày nay, những nhà sản xuất khoe rằng, cứ 5 tháng một lần, họ sẽ cho ra một thế hệ mới với tốc độ nhanh hơn).

Eckhard Pfeiffer, Chủ tịch của Compaq từ năm 1991 đến tận đầu năm 1999 cho tôi hay “ IBM đang làm việc với thế hệ máy tính cũ. Họ không hiểu rằng họ đang làm sai luật. Bởi thế, Intel đã nổi tiếng với thế hệ chip 386 và đề nghị IBM sản xuất thế hệ này, song IBM đã từ chối. Sau đó, Intel đã đến với Compaq.

Cuộc chơi kết thúc. Compaq cuối cùng đã chiếm lĩnh một phần lớn hơn cả IBM.

“Tôi nhớ cách đây 10 đến 15 năm, bạn sẽ bị chỉ trích nếu bạn đứng ngoài vạch xuất phát tại thời điểm Intel tung ra thị trường bộ vi xử lý mới, bởi người tiêu dùng lúc đó không có khái niệm khẩn cấp. Họ sẽ nói “Cũng tốt, tôi sẽ chờ thêm 1 hoặc 2

tháng nữa.” Tuy nhiên, ngày nay, đây lại là một điều tuyệt đối phải sẵn sàng để đón nhận bộ vi xử lý thế hệ mới và vận hành nó kể từ ngày hôm đó. Chúng tôi sẽ tiến hành 3 chu trình sản phẩm mỗi năm với mỗi máy tính chúng tôi chế tạo ra. Sẽ có hai thiết kế mới mỗi năm từ mớ tạp nham và sau đó một sự biến đổi giữa chúng sẽ được thực hiện dựa trên công nghệ hiện có.”

15 năm trước, khi một thế hệ máy tính cá nhân ra đời, nó sẽ được thử nghiệm đầu tiên ở Mỹ và vài tháng sau ở châu Âu, cuối cùng mới tới Ấn Độ và Trung Đông. Giả thuyết rằng thị trường châu Âu và châu Á bằng cách này hay cách khác được bảo hộ khỏi những gì đang xảy ra ở châu Mỹ. Hãy quên điều này đi. Bây giờ, một sản phẩm mới sẽ cùng được tung ra thị trường trong cùng một thời điểm. Và nếu Intel thông báo về một bộ vi xử lý mới và mọi người có thể đọc tin này trên các tờ báo hoặc trên Internet, họ hy vọng rằng nó sẽ được cài đặt đầy đủ trong các máy tính hoặc laptop họ sẽ mua trong ngày hôm sau.

Không thể phủ nhận được rằng Compaq đã trở thành một công ty phát triển khá nhanh và đó cũng là nguyên nhân khiến công ty trở nên giàu có. Compaq có thể thiết kế sản phẩm nhanh hơn các đối thủ, do đó sẽ đưa ra những giải pháp cho khách hàng của mình nhanh hơn đối thủ, nhờ đó cũng thu được lợi nhuận nhanh hơn đối thủ. Đây được gọi là chu kỳ phát triển – sản xuất một sản phẩm từ nghiên cứu, thiết kế, phát triển đến sản xuất rồi bán ra và cuối cùng là thu lãi và lặp lại chu kỳ này. Trong chu kỳ không có điểm kết thúc này, Compaq đã rút ngắn lại thành chu kỳ “từ tiền đến tiền” – quãng thời gian nghỉ trung bình giữa giai đoạn trả cho nhà cung cấp và giai đoạn thu tiền từ khách hàng - từ 121 ngày đến 72 ngày. Earl Mason, giám đốc tài chính của Compaq cho tôi biết : “Nếu bạn có thể giảm liên tục thời gian kể từ khi phải trả 1 đôla cho nhà cung cấp đến lúc bạn thu 1 đôla từ khách hàng, tổng doanh thu của bạn sẽ bắt đầu tăng nhanh tới một điểm mà ở đó bạn có thể thu vốn tiền...”

Từ cuối năm 1985 tới đầu quý 1/1998, sự tăng nhanh của chu kỳ “từ tiền đến tiền” của chúng tôi đã cho phép chúng tôi thiết lập tài khoản tiền mặt từ 900 triệu USD đến 7 tỉ USD. Nếu bạn thành công trong quá trình này, bạn sẽ trở nên lớn mạnh. Song nếu bạn chỉ lớn mạnh thôi mà không nhanh nhạy, bạn sẽ thất bại”.

Trong một thế giới như vậy, ngày nay, công việc là để trao quyền cho công dân và các nhà buôn thúc đẩy nền kinh tế. Vì vậy, khi tôi đến thăm một nước, câu hỏi đầu tiên tôi sẽ hỏi là “Bạn đã tái cơ cấu nền kinh tế như thế nào để nhanh chóng được chính phủ chấp thuận, mở rộng các hoạt động kinh doanh, tăng cường đầu tư và sản xuất ? Một người công dân nước bạn có thể chuyển những ý tưởng nhỏ bé thành những ý tưởng lớn nhanh như thế nào ? Làm thế nào để nhanh chóng tìm được đầu

tư cho những ý tưởng điên rồ của bạn ? Làm thế nào bạn có thể nhanh chóng bắt kịp các ý tưởng mới ? và Làm thế nào bạn có thể nhanh chóng phá huỷ nền kinh tế thông qua phá sản, các công ty hoạt động không hiệu quả ?

Một lý do khiến nền kinh tế Nhật Bản rơi vào khủng hoảng kể từ khi bức tường Beclin sụp đổ là do những nguyên nhân chính trị và văn hoá, nó không thể điều chỉnh nổi trong hệ thống toàn cầu hoá hoàn toàn mới mẻ này, một hệ thống đòi hỏi chủ nghĩa tư bản đối đầu mạnh mẽ hơn là những gì Nhật Bản đã từng làm. Nó yêu cầu Ngân hàng A của Nhật Bản phải nói với Ngân hàng B là : “Anh đã chết. Anh làm ăn không có hiệu quả và thua lỗ, tôi sẽ không cấp tín dụng cho anh nữa bởi vì tôi muốn trao vốn này cho công ty khác hoạt động hiệu quả hơn”. Đồng thời, hệ thống này cũng yêu cầu chính phủ Nhật Bản nói với Ngân hàng A rằng “Anh cũng đã chết. Chúng tôi đang thanh lý anh, bán tài sản của anh hoặc buộc anh phải sáp nhập với Ngân hàng B. Chúng tôi sẽ không tiếp tục trợ cấp cho anh nữa như những gì đã làm trong thời kỳ chiến tranh lạnh bởi thế giới lúc đó rất yên bình và được bảo vệ nhiều hơn”.

Một số nước hoặc khu vực khá nhanh nhạy trong cách thức sáng tạo tư bản bởi vì chính phủ của họ biết cách đẩy nhanh quá trình này. Pesatori nói : “Trước đây, không ai là một người sản xuất thực sự ở Scotland. Ngày nay, bạn sẽ không thể quay lưng lại với nó. Tại sao ? Bởi vì chính phủ Scotland đã xây dựng một cơ sở hạ tầng vững mạnh. Nếu bạn đến thăm Scotland, mọi thứ đều sẵn sàng, từ hệ thống điều tiết, môi trường thuế, giao thông đến viễn thông để bạn có thể bắt tay vào xây dựng các nhà máy sản xuất một cách nhanh chóng.

Một số nước khác cũng phát triển khá nhanh bởi người dân nước này – vì lý do văn hoá, lịch sử hay là DNA đều năng động và họ được chính phủ cung cấp những nền tảng cần thiết để làm kinh tế. Những khu vực như phía bắc Italy, Tel Aviv, Thượng Hải, Hàn Quốc, Beirut và Bangalore, Ấn Độ về bản chất đã nhanh nhạy và họ đã vượt qua những ngày này, phân thân trên nhiều vùng của đất nước. Những khu vực này được coi là những “vùng nóng” và họ sẽ trở thành những cỗ máy vận hành với tốc độ chóng mặt. Khi bạn đến một trong những vùng nóng này, trang bị cho nó Internet và kết nối nó với một cộng đồng người Do thái trên toàn thế giới, như là người Trung Quốc sống ở nước ngoài, người Do thái, người Ý, người Li Băng, người Ấn Độ hoặc Hàn Quốc, bạn sẽ hiểu được tại sao tôi lại nói là “bộ lạc mới”. Những bộ lạc mới này cùng kết hợp tốc độ, tính sáng tạo, khả năng thấu đáo và mạng làm việc toàn cầu để có thể tạo ra sức mạnh cho chính mình.

Trên thực tế, khu vực bắc Italy ngày nay là vùng giàu có nhất ở châu Âu. Reginald Bartholomew, cựu đại sứ Mỹ tại Italy đã cho tôi biết lý do, “Bạn hãy sang Pháp,

Đức và Ý và nói với họ rằng bạn muốn mua một ít pho mát tím. Điều gì sẽ xảy ra ? Người Pháp sẽ trả lời “Thưa ngài, pho mát không bao giờ có màu tím”, còn người Đức sẽ nói “Pho mát tím chưa có trong catalogue năm nay”, song người Ý sẽ hỏi Bạn thích màu tím kiểu nào ? Hồng tím à ?

Nếu bác Ý là một nhà kho. Tôi sẽ mua nó.

Quốc gia có thu lợi được từ kiến thức của mình?

Chúng ta đã chuyển từ một thế giới mà ở đó chìa khoá của sự giàu có là cách nắm bắt thông tin, sử dụng nó và khai thác lãnh thổ sang một thế giới mà ở đó chìa khoá của sự giàu có là cách nước bạn hay công ty bạn tích luỹ, chia sẻ và thu hoạch kiến thức. Giống như quan điểm của Cựu chủ tịch Citibank, Walter Wriston trong xã luận Foreign Affairs (tháng 9/1997): “Việc theo đuổi sự giàu có ngày nay phần lớn phụ thuộc vào việc tiếp cận thông tin và áp dụng nó trong phương thức sản xuất. Các luật lệ, phong tục, kỹ năng và khả năng cần thiết để khám phá, nắm bắt, xử lý, bảo quản và khai thác thông tin ngày nay là những tài sản quan trọng nhất đối với mỗi dân tộc. Cạnh tranh để có được nguồn thông tin tốt nhất đã thay thế cạnh tranh để có được mảnh đất hay mỏ than tốt nhất. Trên thực tế, sự khao khát thôn tính thêm một lãnh thổ đã được lựa chọn, và sức mạnh chủ yếu đã rút khỏi những lãnh thổ bị chiếm đóng trước đây... Trong quá khứ, khi cách thức làm giàu đã thay đổi, thể chế cũ không còn sức ảnh hưởng, các thể chế mới lên và mỗi xã hội như vậy đều bị ảnh hưởng. Do chúng ta có thể nhìn thấy điểm bắt đầu của cuộc cách mạng này, một người có thể hiểu rằng trong vài thập kỷ sau, sự thu hút và quản lý nguồn tài nguyên trí tuệ sẽ quyết định sự sống sót và phát triển của một cơ quan, thậm chí một nước cũng như vùi dập một nền kinh tế.

“Nước bạn đã kết nối thông tin như thế nào ?” là cách đo độ rộng và sâu của một mạng lưới thông tin. Còn “Có phải nước bạn đang thu hoạch kiến thức không ?” lại là cách đo sự giàu có của một nước và các công ty của nó đang sử dụng một cách hiệu quả thông tin này hay không. Nói mạng là cần thiết, song không đủ. Một nước có thể cần thu thập kiến thức một cách hiệu quả và khai thác nó một cách triệt để. Nó cần phải được kết nối nhiều nhất, như chưa bao giờ từng có và cũng phải được giáo dục một cách tốt nhất. Đó là lý do tại sao tôi thích nhìn vào hai cái bàn khi tôi đến thăm một nước. Một là bàn mà Hewlett Packard đặt lên và chỉ ra nước nào được kết nối nhiều nhất trên thế giới ngày nay. Cái còn lại là chiếc bàn diễn ra OECD hàng năm với danh sách gồm 29 nước giàu nhất trên thế giới đang cho ra đời số học sinh tốt nghiệp trung học cao nhất và tiêu nhiều tiền nhất để trả lương cho giáo viên. Nếu bạn nhìn thấy nước nào đứng đầu trong danh sách này - tỉ lệ megabit

bình quân đầu người và tỉ lệ học sinh tốt nghiệp trung học bình quân đầu người - bạn sẽ có nhận ra ngay nước nào đang đi đúng hướng và nước nào không. Điều này không phải ngẫu nhiên, mà Phần Lan, nước hiện nay là một trong những nước có mức sống cao nhất thế giới, đang dẫn đầu cả hai danh sách.

Đối với các công ty kinh doanh cũng vậy. Hãng điện tử khổng lồ của Đức Siemens là một tập đoàn được kết nối rất rộng, song nó lại được người ta nhớ đến nhiều hơn bởi sự yếu kém trong sử dụng kiến thức của chính mình. Một lần, tôi đã nghe một trợ lý giám đốc, người đã làm việc cho Siemens than thở : “Nếu Siemens chỉ biết những gì Siemens biết thì nó sẽ là một công ty giàu có”. Các quốc gia cũng vậy. “Nếu Pháp chỉ biết những gì Pháp biết... Nếu Trung Quốc chỉ biết những gì Trung Quốc biết...”

Các công ty và các quốc gia học cách sử dụng hệ thống mạng một cách hiệu quả nhất là những người giàu có. Bạn có thể hiểu nguyên tắc này rõ ràng nhất khi bạn áp dụng vào một công ty mà bình thường bạn sẽ không kết hợp với đang ở trong môi trường kinh doanh. Ví dụ như, công ty dầu khí Chevron. Tôi đã ở Cô oét năm 1997 và nói chuyện với H.F.Iskander, tổng giám đốc văn phòng Chevron ở Cô oét và một trong những ông vua dầu khí ở vùng Vịnh. Chúng tôi đã nói chuyện về việc Chevron cố gắng quay trở lại khai thác dầu ở Cô oet bằng cách nào. Iskander đã ghi nhớ những thời điểm hùng mạnh của Chevron và hỏi tại sao họ bị lôi cuốn sang Cô oet, nhấn mạnh “Chevron không phải là một công ty dầu lửa mà là một công ty học hỏi”.

Tôi hỏi “Công ty học hỏi, ý anh là thế nào?”. Các công ty dầu lửa đang khai thác các công ty này. Họ là những người đàn ông đội mũ cứng, với khuôn mặt và cánh tay nhuốm đầy dầu mỡ. Định nghĩa công ty học hỏi ?

Iskander giải thích : Trong những năm 1970, gần như tất cả các nước xuất khẩu dầu lửa ở Trung Đông đã đánh bật các công ty dầu lửa đa quốc gia lớn trên thế giới để một mình khai thác dầu. Đây gần như là một quyết định nửa kinh tế nửa chính trị, phản ánh lời khẳng định chủ quyền của các nước sau thuộc địa trong cuộc Chiến tranh lạnh. Tuy nhiên, 20 năm sau, nhiều trong số các nước xuất khẩu dầu lửa này phải xem xét lại những gì đã làm và đang tìm cách mời các công ty dầu lửa đa quốc gia quay trở lại. Nguyên nhân một phần là do những mỏ dầu cạn kiệt dần và họ cần phải tìm những mỏ dầu khó khai thác hơn, chi phí khai thác dầu trở nên đắt đỏ hơn và đòi hỏi nhiều vốn hơn. Tuy nhiên, một phần nữa là do các mỏ dầu không còn nhiều, họ phải bắt tay tìm kiếm những mỏ dầu khác, việc khai thác đòi hỏi nhiều kiến thức hơn.

Iskander giải thích : “Chevron đang khai thác dầu ở nhiều vùng khác nhau trên khắp thế giới. Không có vấn đề nào chúng ta không phải đối mặt và phải tìm cách giải quyết vào một lúc nào đó. Không có một trở ngại nào chúng ta không phải vượt qua. Tất cả chúng ta đều tập trung vào những kiến thức thu thập được từ các cơ quan đầu não, phân tích chúng, phân loại chúng và chúng lại giúp chúng ta giải quyết những khó khăn khi khai thác dầu ở đâu đó. Ở một nước đang phát triển, bạn có thể có một công ty dầu quốc gia độc lập khai thác nguồn dầu lửa của mình trong 20 năm. Song, chúng tôi sẽ nói rằng, nhìn xem, bạn có 20 năm kinh nghiệm, song không hề có một sự đa dạng hoá nào. Chỉ cần 1 năm học hỏi kiến thức, 20 năm kinh nghiệm cũng trở thành vô ích. Khi bạn đang hoạt động trong rất nhiều nước khác, như Chevron, bạn sẽ thấy muôn vàn khó khăn khác nhau và bạn sẽ phải vượt qua chúng bằng vô vàn cách. Bạn sẽ chọn một là làm hoặc không làm kinh doanh nữa. Tất cả các giải pháp này sau đó đều được lưu giữ trong bảo tàng kinh nghiệm của Chevron. Chìa khoá của thành công hiện nay là sử dụng các kinh nghiệm và áp dụng giải pháp đã sử dụng để giải quyết khó khăn ở Nigieria sang Trung Quốc và Cô oét. Trong quá khứ, có thể phải mất tới 2 năm để tìm ra một người thực sự nhận ra rằng giải pháp Nigieria và mang anh ta sang Trung Quốc. Hiện nay, với thư điện tử email và hệ thống thông tin toàn cầu hoá, nơi con người có thể đi vòng quanh thế giới một cách thường xuyên thì chúng ta có thể vận dụng kinh nghiệm của Chevron một cách nhanh chóng”.

Điều này giải thích lý do tại sao các công ty ngày nay có thể bảo vệ mạng thông tin nội bộ, cách các vương quốc cổ đại từng sử dụng để xây tường và hào bao quanh lãnh thổ và các trang trại. Tôi đã đến thăm trụ sở chính của Sun Microsystems bên ngoài Palo Alto. Trước khi tôi vào bên trong để gặp gỡ ban giám đốc, tôi đã dự định làm một cuộc phỏng vấn, người lễ tân đã đưa cho tôi một tờ giấy có tên “Thoả thuận không tiết lộ bí mật” để ký nhận. Ở góc trên văn bản này có 2 ô để kiểm tra “Tham quan đặc biệt” hay “Tham quan không mục đích”. Trong số những điều khoản tôi phải chấp thuận trước khi tôi được vào cơ quan này là “Người ký kết cam kết không tiết lộ các Thông tin độc quyền cho bất cứ một tổ chức nào. Người ký kết đồng ý chỉ sử dụng Thông tin độc quyền cho mục đích do Sun chỉ định và không được sử dụng vì mục đích riêng.” Ngày nay, bạn có thể vào trụ sở của CIA mà không cần phải cam kết nhiều.

Điều này cũng là lý do giải thích tại sao ngày nay tất cả các công ty lớn và nhỏ đều bổ sung thêm nghề CIO – Giám đốc phụ trách thông tin. Các công ty đã nhận ra rằng rõ ràng có lợi ích vật chất và nhiều hiệu quả từ việc đảm bảo họ đang sử dụng kiến thức và thông tin thu thập được nhuần nhuyễn tại từng công đoạn sản xuất và

phát triển. Phải mất bao lâu để mỗi một nước có một “Bộ Thông tin”, mà công việc chính không phải là thông báo những gì đang xảy ra trong nước như đã từng làm trong thời Chiến tranh lạnh, mà phải là giúp nước đó hiểu được các kiến thức đang có và đảm bảo rằng nó đang thu hoạch chính kiến thức của mình ở khía cạnh hiệu quả nhất.

T.J. Rodgers, người sáng lập Công ty chất bán dẫn Cypress cho biết : “Người thắng và kẻ thua trong kỷ nguyên công nghệ thông tin này sẽ được phân biệt bởi năng lực trí tuệ. Tất cả các thứ khác sẽ là dịch vụ và công nghệ thông tin và trong thế giới đó, con người và trí óc sẽ là nhân tố quan trọng nhất”.

“Trọng lượng sản phẩm” của một quốc gia?

Chúng ta đang chuyển từ một thế giới mà ở đó kẻ mạnh nuốt chửng kẻ yếu sang một thế giới mà ở đó kẻ yếu có thể lấn át kẻ mạnh. Do đó, khi tôi đến một nước, một trong những điều đầu tiên tôi muốn biết đó là Sức mạnh của nước đó – hay đơn giản là Khối lượng trung bình mỗi container hàng xuất khẩu của nước đó ?

Alan Greenspan đã cho tôi biết tất cả những điều liên quan đến câu hỏi này. Điều đó phù hợp với những gì các nhà kinh tế gọi là “hiệu ứng thay thế”, mà theo đó các ý tưởng, kiến thức và các công nghệ thông tin liên tục được thay thế cho ảnh hưởng của sự sáng tạo các giá trị kinh tế. Bạn áp dụng càng nhiều kiến thức và các công nghệ thông tin, như các vi mạch được thu nhỏ, vào sản phẩm của mình, các sản phẩm sẽ càng nhẹ, khả năng bán chạy càng cao và do đó làm tăng khả năng giàu lên nhanh chóng của công ty hoặc quốc gia đó. Với việc thay thế bóng bán dẫn bằng các ống chân không, chúng ta đã sản xuất được những chiếc radio với kích thước nhỏ gọn hơn rất nhiều. Cáp sợi nhỏ đã thay thế cho những sợi thép bọc đồng nặng. Máy ghi băng kỹ thuật số hiện nay đã có thể cho chất lượng âm thanh tuyệt hảo mà không cần băng, chỉ cần các vi mạch và các con số. Chiếc bàn cũ kỹ được lắp thêm động cơ của cha bạn nay đã được thay thế bằng máy tính cầm tay. Những tiến bộ trong kiến trúc và sản xuất, cũng như sự phát triển của các vật liệu xây dựng nhẹ hơn nhưng khoẻ hơn ngày nay có thể cho chúng ta khoảng không gian làm việc như cũ, song các toà nhà được xây dựng với ít bê tông, thuỷ tinh và thép hơn lại thuộc về kỷ nguyên trước. Người lễ tân nặng 125 pound đứng sau một chiếc bàn nặng 200 pound đã được thay thế bằng một thiết bị gửi thư bằng giọng nói siêu nhỏ trong điện thoại mà trọng lượng của nó có thể còn nhẹ hơn một cái lông chim.

Vì thế, một cách đo sức mạnh, sức bền và quyền lực của một nước hiện nay đó là dựa vào độ nặng nhẹ của GDP. Ngày nay GDP tính theo USD rất nhẹ. Greenspan giải thích, biểu tượng của sức mạnh kinh tế Mỹ vẫn là những sản phẩm đầu ra có độ

nặng cao như thép, các loại xe có động cơ, máy móc công nghiệp nặng - những sản phẩm mà lượng chi phí sản xuất có thể phản ánh giá trị của sản phẩm và độ nặng của nguyên vật liệu và lao động thủ công yêu cầu để sản xuất ra sản phẩm. Do đó, thao tác nhuộm chính là khái niệm “giá trị cân bằng độ nặng” có truyền thuyết rằng khi Máy tính quả táo bị đánh bật bởi thế hệ Quả táo II, thế hệ máy tính gia đình thực sự đầu tiên, vào năm 1977, thế hệ máy Quả táo cũ trên thực tế đã bổ sung thêm một vài sức nặng nhân tạo bởi nó quá nhẹ, có thể người tiêu dùng sẽ không thận trọng khi cầm. Mặc dù vậy, kể từ đó, các nhà sản xuất có xu hướng chú trọng hơn vào việc làm giảm kích thước của sản phẩm. Ngày nay, một nước xuất khẩu các nguyên vật liệu thô – hàng hoá, quặng sắt, dầu thô – ngày càng có xu hướng nặng hơn. Một nước có thể mạnh về công nghệ thông tin và các dịch vụ sẽ có xu hướng nhẹ hơn và chắc chắn sản xuất cung ứng ra thị trường các sản phẩm có tiêu chuẩn chất lượng cao hơn phục vụ đời sống của con người.

Điều này cũng đúng với các công ty. Năm 1983, Compaq đã tung ra các tờ quảng cáo với nội dung như sau : “Thế hệ máy tính xách tay Compaq... là một máy tính cá nhân tốc độ 16 bit, màn hình rộng 20 inch, cao 8,5 inch và sâu 16 inch. Thông số tiêu chuẩn chỉ xấp xỉ 28 pound và đủ nhẹ để bạn có thể mang nó đến văn phòng rồi lại mang về nhà vào cuối tuần hoặc đi công tác...”.

Thế hệ laptop nặng 28 pound nổi tiếng của Compaq chính nhờ cân nặng của nó bởi cách duy nhất để mang đi xa là phải cho được dễ dàng vào một cái túi. Giá bán lẻ của chiếc laptop này là 2.995 USD. Năm 1999, thế hệ laptop mới nhất của Compaq, chiếc Compaq Armada 3500 chỉ nặng có 4,4 pound, bộ nhớ lớn gấp 500 lần, giá bán từ 3.299 – 4.399 USD, tùy thuộc vào thông số kỹ thuật. Từ năm 1983, tổng lợi nhuận của cả công ty là 27,6%, năm 1997 là 27,5%, hiện tại, công ty ngày càng kiếm được nhiều tiền hơn thông qua việc học cách đưa ngày càng nhiều năng lực trí tuệ vào sản phẩm mà trọng lượng của nó chỉ bằng 1/7 sản phẩm sản xuất năm 1983. Compaq đã trở nên giàu có bằng cách sản xuất ra các sản phẩm có trọng lượng siêu nhẹ với sự nhanh nhạy của mình.

Mức độ cởi mở của một quốc gia?

Chúng ta tiếp tục chuyển từ một thế giới mà ở đó chính sách đóng cửa nghĩ rằng họ có thể sống tốt hơn chính sách mở cửa sang một thế giới mà ở đó sự thịnh vượng chính là nhờ chính sách mở cửa ngày càng rộng rãi.

Một lần nữa, chúng ta hãy nhìn vào thế giới máy tính. Những nhà sản xuất máy tính đã cố gắng đấu tranh bằng các tiêu chuẩn độc quyền của hãng mình đã gặp khá nhiều khó khăn để tồn tại, trong khi các nhà sản xuất khác lựa chọn cách cạnh tranh

trên nền tảng mở cửa ngành sản xuất phần cứng – công nghệ do IBM dẫn đầu, với sự trợ giúp của Intel - lại thành công. Thế hệ máy tính cá nhân IBM – Compaq, Dell, Gateway, HP, Micron, Acer – đã sử dụng tiêu chuẩn do IBM thiết lập và sau đó lại tìm cách loại trừ IBM và lần lượt các công ty khác bằng cách sản xuất ra các máy tính có thể hoạt động với các tiêu chuẩn mở tốt hơn, rẻ hơn và có hỗ trợ kỹ thuật nhiều hơn. Công ty máy tính Data Central, Commodore, Wang, Prime và Apple tất cả đều cố gắng xây dựng nên các tiêu chuẩn độc quyền của mình. Giống như những gì Nicholas Negroponte đã khẳng định trong cuốn sách Trong kỷ nguyên kỹ thuật số (*Being Digital*), họ cho rằng nếu họ có thể theo đuổi một hệ thống vừa phổ biến vừa đặc biệt, họ có thể thống trị và đánh bại tất cả các đối thủ cạnh tranh. Công ty duy nhất trở nên giàu có là Apple và chỉ là duy nhất bởi vì công ty này đã xây dựng được một mạng lưới khách hàng trung thành tuyệt đối hơn là đi theo hướng chủ đạo đã định.

“Trong một thị trường mở, chúng ta cạnh tranh bằng khả năng sáng tạo, không phải bằng ổ khoá và chìa khoá”, Negroponte khẳng định, “Kết quả không chỉ là sự thành công của hàng loạt các công ty lớn mà còn đưa ra hàng loạt lựa chọn cho khách hàng và thậm chí cho cả một ngành kinh tế, một khả năng thay đổi và phát triển nhanh chóng.”

Chắc chắn chiến lược này đã giúp Compaq phát triển mạnh từ một công ty nhỏ không tên tuổi. Earl Mason giải thích : “Chiến lược của Compaq đã và đang chứng tỏ rằng chúng ta duy trì được vị trí dẫn đầu trong thế hệ máy tính tiêu chuẩn mở bởi vì nếu càng có nhiều người viết chương trình phần mềm ứng dụng cho phần cứng của chúng tôi thì chúng tôi càng có thể tăng doanh số bán ra các phần cứng, các dịch vụ và bán các giải pháp. Trong mô hình cũ, lối suy nghĩ của một ngành sản xuất máy tính là nếu tôi có một hệ thống vận hành riêng, tôi sẽ có thể kiểm soát được toàn bộ mọi hoạt động. Tôi sẽ độc lập, không phụ thuộc và có một số thứ mà người khác không có. Chương trình không làm việc bởi người viết phần mềm muốn viết cho những khán giả lớn hơn và lớn hơn nữa, vì thế, là một nhà sản xuất máy tính, nếu bạn ứng dụng tiêu chuẩn mở thì bạn có thể bán sản phẩm cho những khách hàng lớn hơn. Chẳng hạn trong trường hợp của công ty máy tính Apple, trong thời kỳ đầu hoạt động, nó sẽ không áp dụng tiêu chuẩn mở. Khi đó, chuyên gia viết phần mềm sẽ nói “Điều này không đáng cười chút nào. Nếu tôi làm việc ở bộ phận phần mềm của Apple, tôi sẽ chỉ có khả năng viết nhiều phần mềm ứng dụng và sẽ chỉ có khả năng bán nhiều phần mềm và tôi sẽ phải phụ thuộc vào quyết định của Apple về số lượng công việc của mình. Tuy nhiên, nếu tôi làm việc cho các công ty khác hoạt động theo chính sách mở, tôi sẽ không bị phụ thuộc vào nhiều công ty khác nhau,

như Compaq, IBM và Dell và điều này thực sự sẽ cho phép tôi tăng doanh số bán ra sản phẩm của mình.

Do Compaq đã chọn cách cạnh tranh bằng chính sách mở cửa, con đường duy nhất để tiến lên phía trước là phải làm tốt tại tất cả các công đoạn, từ khâu nhỏ nhất đến khâu lớn nhất, phải học cách làm thế nào để nhanh chân hơn, làm thế nào để thông minh hơn, làm thế nào để tiếp cận khách hàng tốt hơn, để quản lý kiến thức tốt hơn, kiểm soát chi phí sản xuất hiệu quả hơn và làm thế nào để sản phẩm được ưa chuộng hơn. Nếu bạn chọn tư liệu sản xuất đúng, bạn sẽ luôn luôn sẵn sàng cạnh tranh với bất cứ ai và bất cứ tiêu chuẩn nào. Thậm chí, kiến thức duy nhất mà bạn muốn bảo vệ và giữ kín là các công nghệ do bạn sáng tạo để làm việc tốt hơn những gì mà bất cứ ai cũng biết. Mason giải thích : “Đây là những thứ không thể chia sẻ. Lý do chúng tôi không muốn bạn nhìn thấy một số thứ chúng tôi sản xuất là bởi vì có những thứ chúng tôi làm ra đã tạo nên tên tuổi và nếu bạn là một đối thủ cạnh tranh của chúng tôi, bạn nhìn thấy nó và đem nó ra ngoài, bạn có thể dễ dàng làm ra một thứ tương tự.

Một lý do để Internet phát triển một cách chóng mặt chính là chính sách mở cửa. Giải pháp tốt nhất sẽ chiến thắng nhanh chóng và kẻ thua cuộc bị loại ra khỏi trận chiến một cách nhanh chóng. Không có ai thương xót cho kẻ thua cuộc. Các công ty dành một khoảng thời gian không nhiều cho việc gìn giữ tài năng, phần nhiều được dành cho chiến thắng trong trận chiến mở cửa.

Robert Shapiro, Chủ tịch tập đoàn Monsanto cho rằng luôn luôn có một vài thứ mà để giữ bí mật nhà sản xuất phải trả một số tiền nhất định. Tuy nhiên, văn hoá bạn tạo ra xung quanh bí mật đó là văn hoá chậm hơn phù hợp với một thế giới không mấy phát triển. Với một công ty bạn luôn luôn đánh giá cao những gì bạn biết và thường có xu hướng đánh giá thấp những gì ẩn chứa bên trong. Sharipo nói : “Tôi thực sự muốn nói rằng ‘Nhìn xem, tôi sẽ nói với bạn mọi điều tôi biết về hoạt động của hệ thống này và thậm chí có thể đập vỡ não bạn ra mà nhồi nhét vào. Bởi vì sự thật là bạn không thể dựa vào những thông tin độc quyền trong thời gian dài. Cuối cùng, điều đạt được là những gì khiến bạn trở thành một đối thủ cạnh tranh mạnh hơn trong một cuộc đua lành mạnh. Cách bạn quản lý và trao đổi thông tin và cách bạn học hỏi như công ty nọ chỉ là những lợi thế vĩnh cửu của riêng bạn.

Đối với phạm vi quốc gia cũng vậy. Mason nói “Tất cả những gì tôi có thể nói là hãy mở cửa thị trường, cơ hội để bạn trở thành nạn nhân của những gì bạn nghĩ bạn biết không ít hơn nếu bạn luôn ngăn cản nó. Hãy nhìn vào ngành ngân hàng ở Nhật Bản. Tại sao Nhật Bản bị phá sản về mặt kỹ thuật ? Bởi vì chính sách của họ không thông thoáng. Họ đã trở thành nạn nhân bởi chính những gì họ nghĩ họ biết.”

Thật vậy, có một sự tương quan trực tiếp giữa chính sách mở cửa nền kinh tế của một nước và mức sống của người dân nước đó. Một nghiên cứu được thực hiện bởi nhà kinh tế Jeffrey Sachs và Viện phát triển quốc tế Harvard đã cho thấy chính sách mở cửa là lựa chọn số một để phát triển. Sachs cho biết, các nền kinh tế mở đã tăng trưởng với tốc độ nhanh hơn 1,2%/năm so với các nền kinh tế đóng, và có thể kiểm soát được tất cả mọi thứ bởi chính sách kinh tế càng thông thoáng bao nhiêu thì mức độ hội nhập cao bấy nhiêu trong thế giới của những ý tưởng, thị trường, công nghệ và cải cách quản lý ngày nay.

Khi tôi đến thăm tỉnh Cát Lâm ở phía bắc Trung Quốc, nơi đang diễn ra bầu cử hội đồng nhân dân cấp địa phương, một trong những ngôi làng tôi đến thăm là Khai An, ở đó chúng tôi có thể quan sát nhiều người dân trong làng sống trong các căn nhà của họ. Phần lớn chúng đều là những mái nhà ba gian. Gian thứ nhất là một túp lều xây bằng gạch bùn, người dân sống trong những căn nhà kiểu này dưới thời Mao chủ tịch. Gian thứ hai có cấu trúc khá hơn, được xây bằng gạch đỏ và đó là dưới thời Đặng Tiểu Bình. Và gian thứ ba luôn luôn là gian mới nhất, được xây bằng gạch trắng, cửa trước được sơn màu rực rỡ, nó được xây dưới thời Giang Trạch Dân. Bạn có thể dễ dàng nhận thấy, Trung Quốc càng mở cửa bao nhiêu thì độ dài mỗi căn nhà của người dân lại lớn thêm bấy nhiêu.

Trong tương lai, lợi ích của một nền kinh tế mở sẽ tăng lên gấp bội, bởi vì trong kỷ nguyên của toàn cầu hoá, kiến thức là chìa khóa tăng trưởng kinh tế và nếu bạn cứ khư khư một nền kinh tế đóng, từ chối những bộ não thông minh nhất thế giới và những công nghệ tốt nhất thế giới, bạn sẽ bị tụt hậu một cách nhanh chóng. Đó chính là lý do tại sao những xã hội càng thông thoáng, độ lượng, sáng tạo và dễ thích ứng sẽ dễ dàng tiến tới toàn cầu hoá, trong khi một xã hội cô hủ, cứng nhắc, máy móc, ích kỷ, không thích ứng với chính sách mở cửa sẽ rơi vào bế tắc.

Chuyên gia AnnaLee Saxenian, trường Đại học California ở Berkeley đã tiến hành một nghiên cứu nhan đề “Lợi thế khu vực”. Nghiên cứu này giải thích tại sao Silicon Valey trở nên rất đặc biệt. Bà kết luận, những điều đã làm cho Silicon Valley trở nên độc nhất vô nhị chính là những biên giới mở cửa một cách tuyệt đối bên cạnh các công ty công nghệ và cộng đồng các nhà đầu tư cho vay vốn, cộng đồng ngân hàng, cộng đồng các trường đại học nghiên cứu và chính quyền địa phương. Bà đã chỉ ra rằng, Silicon Valley bên bờ biển Đông, tuyến đường 128 ở Boston luôn luôn đi sau Silicon Valley thực sự bởi vì tuyến đường 128 có ưu thế bởi sự bí ẩn về nền văn hoá và khả năng tự cung tự cấp của các công ty và sự ác cảm rủi ro giữa cả doanh nghiệp và các cộng đồng tài chính.

Một vài quốc gia nhỏ cũng đang nhận ra những lợi ích của việc mở cửa. Tờ Bưu điện Washington ngày 17/10/1997 đưa tin, trong khi hiện tượng di cư đang trở nên nóng bỏng giữa hai phái bảo thủ và tự do ở Mỹ, “các nước khác đã quyết định không đi theo vết xe đổ của Mỹ về việc này”. Đại sứ Singapo tại Washington, Heng Chee Chan đã tiết lộ một chính sách nhằm thu hút dân nhập cư sang Singapo, hối thúc họ “đi về phía Tây, đi càng xa càng tốt, cho đến khi gặp châu Á”. Vị đại sứ đã nói “ Chúng tôi nhận ra rằng chúng tôi cần nhiều người hơn để đóng góp vào hình ảnh của một thành phố thông minh, một thành phố của tương lai.” Ý tưởng thu hút dân nhập cư xuất phát từ một cuộc điều tra các xã hội thịnh vượng, như Mỹ và Anh, những nước giàu có nhờ chính sách mở cửa và đa dạng của mình.

“Chúng tôi nhận ra rằng các xã hội mở cửa vẫn duy trì được sự sáng tạo và phát triển. Do đó, Singapo đang nghiên cứu “phương pháp thụ tinh chéo” trong lĩnh vực công nghệ thông tin, cơ khí, y tế, nghiên cứu và phát triển cũng như lĩnh vực ngân hàng.

Bà cho biết “Bạn sẽ luôn thấy sự tăng trưởng ổn định ở các nước này. Đó cũng chính là lý do khiến Singapo luôn tự tin trong lĩnh vực tuyển dụng.” Chương trình tuyển dụng lao động của Singapo, với tên gọi là “Hãy đến với Singapo” đã thu hút được rất nhiều thanh niên trẻ từ châu Âu và Ôxtrâyliá. Đại sứ Singapo còn cho biết, hiện nay, lương trả cho lao động tại Singapo khá cao và tương đối cạnh tranh với Silicon Valley, và vâng, Singapo “có Brooklyn Bagels” (Tuy nhiên, Singapo vẫn còn chậm, trong bối cảnh tự do chính trị nhất định cần có để gìn giữ chính sách mở cửa trí tuệ mà nó khao khát. Song, điều đó sẽ thay đổi khi thế hệ lãnh đạo này về vườn).

Bạn sẽ không những thu hút được nhiều người tài giỏi khi bạn mở cửa, mà còn chuyên giao được nhiều công nghệ mới hiện đại từ quần thể điện tử. Khi một nước áp dụng mức thuế thấp và các rào cản thương mại, đây sẽ là một dấu hiệu rất quan trọng đối với quần thể điện tử, đặc biệt đối với các công ty đa quốc gia. Hãy nói bạn là Xerox và bạn đã quyết định xây dựng một nhà máy ở Braxin để sản xuất máy photocopy. Nếu Braxin mở cửa thị trường máy photocopy và không cố gắng bảo hộ các nhà máy sản xuất của mình, Xerox sẽ có cơ hội lớn trong việc chuyển giao công nghệ sản xuất máy photocopy hàng đầu thế giới sang nhà máy mới xây dựng bởi vì nó có thể bị cạnh tranh trên thị trường Braxin từ bất cứ nơi nào trên thế giới, trong đó bao gồm công nghệ sản xuất máy photocopy tốt nhất của Nhật Bản và châu Âu. Tuy vậy, Xerox hiểu rằng Braxin có ý định duy trì mức thuế cao để bảo hộ ngành công nghiệp sản xuất máy photocopy trong nước, song sẽ không phải chịu áp lực nào khi lắp đặt phần lớn công nghệ của mình. Tại sao lại thế, khi nó chỉ phải cạnh

tranh với những chú chim non mới ra ràng, những công ty được bảo hộ của Braxin ? Nhờ đó, Braxin đã chấm dứt được những tháng ngày làm ăn thua lỗ.

Câu chuyện này hoàn toàn thật. Braxin và Đài Loan có cùng mức thu nhập bình quân đầu người vào đầu thập niên 1980, với rất nhiều công ty nội địa, vốn đầu tư dồi dào, công nhân lành nghề và quản lý khâu trung gian được đào tạo tốt. Bản thân mỗi người đều quyết định gia nhập giới kinh doanh điện tử quốc tế trong một con đường lớn và đặc biệt là thị trường chế tạo máy fax. Khó khăn ở chỗ nguồn của công nghệ máy fax tốt nhất đối với cả hai nước này như nhau, công ty Fujitsu Nhật Bản. Để bảo hộ ngành sản xuất máy fax còn non trẻ trong nước, Hội nghị Braxin năm 1988 đã đưa ra một mức thuế phạm vi rộng đối với các sản phẩm điện tử, bao gồm máy fax. Nhờ đó, không ai được hưởng ưu tiên trong việc chuyển giao sang thị trường Braxin với công nghệ chế tạo máy fax tốt nhất. Đài Loan thì lại áp dụng mức thuế bằng 0 và mở cửa chấp nhận cạnh tranh đối với những đối thủ có thể sản xuất máy fax tốt nhất. Theo một nghiên cứu của Ngân hàng thế giới, năm 1994, Đài Loan là nhà sản xuất máy fax hàng đầu trên thế giới, trong khi chi phí sản xuất máy fax của Braxin cao hơn nhiều so với mức bình quân của thế giới và thậm chí còn đứng trên bờ vực phá sản. Vào năm 1995, Hội nghị Braxin đã chính thức bãi bỏ thuế đối với máy fax và quyết định cạnh tranh trên thị trường mở.

Quốc gia kết bạn như thế nào?

Bây giờ, chúng ta đã chuyển từ một thế giới mà ở đó tất cả mọi người đều muốn đi một mình – nơi mà chủ nghĩa cá nhân là hình mẫu vai trò điều hành và các công ty hội nhập theo ngành dọc hoạt động theo mô hình tự trị, sang một thế giới mà ở đó bạn không thể tồn tại nếu như bạn không có đồng minh, nơi mà người sáng lập liên minh Churchillian đóng vai trò điều hành và chỉ có các công ty liên minh theo chiều ngang mới hoạt động theo mô hình tự trị.

Trong một nền kinh tế toàn cầu, bạn không thể tồn tại trong một ngành sản xuất nhất định trừ khi bạn có thể cạnh tranh với toàn thế giới và bạn không thể làm được điều này mà không có đồng minh. Điều này có thể dễ dàng nhận thấy. “Trong một số ngành sản xuất, như chất bán dẫn, vũ trụ, viễn thông và thuốc tân dược, quy mô công nghệ đã phát triển mạnh tới mức mà ở đó ngay cả các vị lãnh đạo ngành sản xuất này không thể huy động nguồn lực bằng nỗ lực chỉ của riêng R&D do chi phí quá lớn mà kết quả lại không chắc chắn và quan trọng là sức sống của sản phẩm ngắn”, Stephen J.Kobrin, chuyên gia toàn cầu hoá trường Wharton khẳng định. “Thêm vào đó, lượng kiến thức khoa học và kỹ thuật đòi hỏi để làm ra những sản phẩm phức tạp trong thế giới ngày nay yêu cầu các hãng chế tạo cần phải góp chung

nguồn lực. Cuối cùng, cách duy nhất để các hãng này có thể khôi phục nguồn đầu tư khổng lồ trong việc nghiên cứu và phát triển là thông qua bán hàng không chỉ trên thị trường nội địa quá nhỏ hẹp mà phải vươn ra toàn cầu và điều này cũng đòi hỏi sự liên kết.

Liên minh không phải là sát nhập. Bản thân chúng vẫn là hai công ty riêng biệt, song nhất trí cùng làm việc theo một thể thức vô cùng thân mật. Điều này sẽ làm tăng sức ép đối với liên minh. Kobrin kết luận “đây là một trong những đặc điểm của kỷ nguyên toàn cầu hoá, đây không chỉ là một điều mới mẻ về mức độ mà cũng mới mẻ về thể loại. Đây là một trong những đặc điểm kết nối thế giới và thúc đẩy quá trình toàn cầu hoá mà theo cách nghĩ của nhiều người quá trình này không phải lúc nào cũng rõ ràng.

Có một nơi mà hiệu quả của liên minh có thể nhận thấy dễ dàng nhất là trong ngành hàng không. Hãy chú ý tới quảng cáo của Liên minh ngôi sao “Star Alliance” – đây là một liên minh gồm 6 hãng hàng không, để đặt chỗ trên chuyến bay của một hãng khác, thông qua việc chia sẻ mã đặt trước và ưu tiên cho chương trình bay của một hãng khác. Điều này giúp cho các hãng thành viên, bằng cách tham gia, có thể giới thiệu cho khách hàng của mình đi du lịch ở bất cứ đâu trên thế giới. Họ hiểu rằng trong thế giới ngày nay họ hoàn toàn có đủ khả năng để yêu cầu những dịch vụ kiểu như thế, song họ chỉ có thể làm được điều này thông qua một liên minh, bởi vì không ai trong số họ có thể đi khắp thế giới một mình. Quảng cáo này cho thấy hình ảnh một chiếc máy bay dài, phần đầu của nó là Mỹ, khoang trước là Canada, khoang giữa là SAS, Varig và Thai Airway và phần đuôi là Lufthansa bên cạnh dòng chữ “Star Alliance : Mạng lưới hàng không toàn cầu”.

Compaq, thông qua việc giả mạo một công ty chiến lược với Intel trở thành các nhà sản xuất nhỏ và với Microsoft cung cấp hệ thống điều hành Windows và phần mềm, có thể ngay lập tức tiếp cận được với những công nghệ tiên tiến mới nhất trong cả hai lĩnh vực bán dẫn và hệ thống điều hành của mỗi thế hệ máy tính mới. Theo báo cáo thường niên năm 1997 của Compaq, “ngày càng có nhiều khách hàng nhận ra rằng máy tính tốt nhất được sản xuất bởi công ty có những đối tác tốt nhất. Công ty đó là Compaq”. Forbes đã có lần dẫn lời một nhà tư vấn mô tả mối quan hệ giữa Andy Grove của Intel và Eckhard Pfeiffer của Compaq như thế này “Từ miệng của Andy tới tai của Eckhard. Đây gần như là một cuộc hôn phối”.

Không ai thắc mắc gì về thông tin tờ Nhà kinh tế (The Economist) ra ngày 4/4/1998 cho rằng, khoảng 32.000 liên minh kinh doanh mới đã được thành lập trên toàn thế giới trong vòng 3 năm qua, 3/4 trong số này tập trung ở khu vực biên giới.

Công ty như thế nào, đất nước như thế đó. Về mặt an ninh kinh tế, Mỹ luôn luôn cần các liên minh trong vương quốc kinh tế quốc tế của mình. Chúng ta chưa từng sống trên hoang đảo một mình. Chúng ta chỉ cần có thêm nhiều liên minh dưới nhiều cách và nhiều thời gian. “Tôi không thể tưởng tượng được rằng cách đây 20 hay 25 năm, những người tiền nhiệm của tôi chắc hẳn phải lo lắng lắm về sự khủng hoảng kinh tế ở Thái Lan hay Ấn Độ, thậm chí là Hàn Quốc. Bạn lo cho Anh, lo cho Nhật, song đừng lo cho Thái Lan. Tuy nhiên, ngày càng có nhiều nước trở thành một phần của những gì vì mục đích xem xét nền kinh tế toàn cầu. Hoạt động của họ có thể ảnh hưởng tới nước chúng ta và có thể làm mất nhiều thời gian và năng lượng của tôi để giải quyết hàng loạt vấn đề này.” Bộ trưởng Tài chính Mỹ Robert Rubin cho hay.

Về mặt an ninh quốc gia, chúng ta có thể nhận thấy các áp lực tương tự khi tìm kiếm đối tác và liên minh. Đối với một thứ, với sự vắng mặt của một cuộc Chiến tranh lạnh chiếm lĩnh tất cả, với một kẻ thù đe dọa tất cả, không một nước nào muốn trả một giá quá đắt bằng máu hoặc là bằng để đánh trả lại bọn đầu giả - mặc cho chúng thực sự nguy hiểm. Thậm chí khi một Saddam Hussein lên ngôi, đe dọa các nước dầu mỏ và tung ra vũ khí hủy diệt hàng loạt, chính quyền của ông Bush phải mất 6 tháng để tìm kiếm liên minh chống lại việc này, đơn giản không chỉ để đối phó với Saddam mà quan trọng hơn là để trả giá.

Tuy nhiên, bên cạnh việc cần có thêm nhiều liên minh để đối phó với những kẻ xấu, vẫn có rất nhiều vấn đề xung quanh việc vượt phạm vi quốc gia đang đe dọa một thế giới không có biên giới. Chúng chỉ có thể được nhắc đến một cách hiệu quả bằng các nhóm bang cùng làm việc với nhau chống lại kẻ thù ngoại bang, bất kể chúng là kẻ chúng khủng bố, Mafia, những kẻ chế tạo vũ khí hay là thiên tai như El Nino.

Chẳng hạn, từ vài năm nay, Mỹ đã cố gắng mua chuộc một chính quyền non trẻ của Nga để hạn chế doanh số bán ra vũ khí hạt nhân và công nghệ chế tạo tên lửa sang Iran của các công ty tư nhân Nga. Trong hệ thống Chiến tranh lạnh, Mỹ không lo lắng một chút nào về các công ty tư nhân hoạt động trên lĩnh vực của họ. Tuy nhiên, không có điều gì tương tự như vậy. Chỉ có những cánh tay chính thức của Nga có thể bị cản trở bởi những cánh tay chính thức của Mỹ chuyên giao hoặc các phương tiện liên bang khác. Song, điều này cũng không đơn giản chút nào. Các nhà sản xuất cánh tay của Nga hiện đang chứng tỏ mình sự thống trị của mình chỉ vì tiền. Bản thân Mỹ thì không thể áp dụng bất cứ hạn chế nào đối với các công ty tư nhân của

Nga. Thay vào đó, Mỹ phải sử dụng tất cả các loại cà rốt và gậy mà phải được kết hợp bởi Washington, vẽ lên ở châu Âu, Israel và các công ty tư nhân. Thật vậy, trong trường hợp những cánh tay của Nga chuyển giao cho Iran, chính quyền của ông Clinton phải đi rất xa để áp lệnh trừng phạt kinh tế đối với sự vượt tuyến của Nga và hai viện kỹ thuật và cố lôi kéo châu Âu làm theo mình bởi vì các chuyên gia Nga tại hai viện kỹ thuật này đều bị nghi ngờ có cấu kết với Iran và chính phủ Nga sẽ không hoặc không thể làm gì được. Trong thời kỳ Chiến tranh lạnh, Mỹ có thể cho dừng ngay những hình thức chuyển giao tương tự như vậy do chỉ có riêng Mỹ là người solo. Ngày nay, Mỹ chỉ có thể cho dừng việc chuyển giao bằng cách làm một nhạc trưởng của dàn nhạc.

Đó chính là lý do tại sao trong hệ thống toàn cầu hoá, thử thách lớn nhất đối với các vị lãnh đạo Mỹ là phải biết lựa chọn những vấn đề nào nó có thể tự giải quyết với sự trợ giúp của lực lượng quốc phòng liên bang và vấn đề nào chỉ có thể giải quyết được nếu có liên minh.

Chủ tịch Monsanto, Robert Shapiro có lần nói với tôi về cách thức công ty của ông vượt qua thử thách như thế nào. Đây là một vấn đề lớn đối với Monsanto bởi công ty này chuyên phát triển các hạt giống mới tinh vi mà thị trường chính là nông dân, song cũng cần phải liên hệ chặt chẽ với các công ty lớn hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp như là Cargill để đảm bảo rằng Cargill sẽ giúp xác định sự độc đáo của các sản phẩm của Monsanto và sau đó chỉ định ra một loại cây giá trị cao hơn để trồng với các giống mới này. Cargill và Monsanto phải biết đích xác loại hạt giống nào có giá trị cao trên thị trường thế giới giúp Monsanto nhận được giải thưởng tiến bộ khoa học. Trong việc mô tả loại liên minh này, bộc lộ của Shapiro cũng giống như Tổng thống Mỹ khi ông cố gắng tìm hiểu xem châu Mỹ bằng cách nào có thể vượt qua khó khăn hoặc liệu có sự trợ giúp của liên minh nào không khi đối phó với Irắc. Shapiro nói: “Thế giới liên minh mới này term incognita. Tất cả mọi người đều có một hình mẫu trong đầu song không ai biết làm thế nào để cho nó hoạt động: Làm thế nào để cân bằng giữa quyền lợi và tính tư lợi, những thành công trước mắt và lâu dài ?. Bạn có những điểm chung ở chỗ nào và chỗ nào bạn thực sự muốn bảo vệ cá tính riêng biệt ? Chúng tôi biết cách liên kết trong kinh doanh, song liên minh giữa các đối tác ngang bằng nhau thì lại khác. Tôi phải hiểu rõ khả năng của bạn để cân nhắc bạn trở thành một đối tác quan trọng trong cuộc đời tôi. Và thử thách thực sự là bạn không chỉ đang có một liên minh duy nhất. Bạn đang có vô số cái tương tự nếu bạn đang cạnh tranh trên thị trường thế giới. Và khi đó nó sẽ cho bạn biết làm thế nào tôi cân bằng được các yếu tố giữa bạn và tôi, giữa bạn và Fred, giữa Fred và tôi ? Điều này quả thực rất phức tạp.”

Các nhà lãnh đạo có nắm bắt được tình thế?

Vài năm trước, tôi đã có dịp phỏng vấn vị lãnh đạo của một công ty Arập, và trong buổi phỏng vấn, tôi đã có lời khen ngợi ông ta về việc công ty đánh giá tín dụng của Moody đã đánh giá lại nước của ông và nâng công việc đánh giá tín dụng từ dưới mức đầu tư lên đến mức đầu tư. Vị lãnh đạo Arập này đã cảm ơn tôi vì lời chúc mừng và sau đó quay sang một người tư vấn ngồi bên cạnh ông ta và hỏi bằng tiếng Arập: “Moody là cái gì thế?”

Quản lý luôn luôn là một vấn đề lớn, song trong hoàn cảnh phức tạp hơn và một hệ thống nhanh nhạy hơn, quản lý và lãnh đạo chỉ quan trọng hơn chút xíu. Khi tôi nhìn vào một đất nước hoặc một công ty, tôi sẽ hỏi, Ông chủ có biết xử lý thông tin chứng khoán không, Anh ta hay cô ta có thể tổng hợp sáu điều cần thiết thành một không, Anh ta hay cô ta có hiểu ba điều dân chủ hoá không và cuối cùng là Làm thế nào để tận dụng lợi thế của chúng? Bởi vì nếu bạn không thể nhìn ra thế giới và bạn không thể nhìn thấy sự tác động lẫn nhau đang hình thành nên thế giới, chắc chắn bạn sẽ không thể chiến lược hoá thế giới.

Craig Barrell, Chủ tịch tập đoàn Intel có lần nói với tôi: “Chúng tôi là nhà đầu tư lớn nhất tại Ireland và tôi tin chắc cũng là ông chủ lớn nhất. Chúng tôi quyết định đầu tư vào đây bởi vì Ireland là một đất nước ủng hộ việc kinh doanh, với một cơ sở hạ tầng giáo dục tốt, có thể dễ dàng di chuyển mọi thứ vào hoặc ra khỏi đất nước và có thể dễ dàng làm việc với chính phủ. Tôi sẽ đầu tư và Ireland trước Đức hay Pháp. Pháp là quốc gia trên thế giới đã cấm sử dụng mật mã đối với thương mại Internet. Barrell cho biết “Công nghệ mật mã, công nghệ mà Intel hiện đang đưa vào bộ vi xử lý của mình bị phê phán là ngăn không cho tội phạm ăn cắp số thẻ tín dụng và các dữ liệu cá nhân khác. Pháp là quốc gia duy nhất trên thế giới mà ở đó chúng ta không thể tiếp nhận đơn hàng từ phía khách hàng qua Internet bởi chúng ta không được phép sử dụng công nghệ mật mã”. “Tôi đã từng đến Paris để giới thiệu một số sản phẩm mới của Intel và chúng tôi đã gặp một điều đặc biệt, đó là chính phủ Pháp đã ra lệnh không tiếp khách trong vòng 24 giờ đơn giản chỉ để tập trung vào sự kiện marketing công nghệ mật mã của chúng tôi.”

Phần lớn các nước trên thế giới sẽ sợ hãi khi biết rằng người đứng đầu Intel đang nghĩ rằng họ đang lệch hướng kinh doanh. Pháp cho rằng Intel đang lệch hướng. Barrell nói: “Bạn đặt mình vào một luật lệ ngốc nghếch là cấm sử dụng mật mã - mật mã là thứ bạn có thể tải về trên Internet, như vậy vô hình chung bạn đã cản trở sự tăng trưởng của ngành thương mại và của chính nền kinh tế nước bạn. Hoặc là bạn cho phép tôi sử dụng công nghệ mật mã hoặc là tôi sẽ ra đi”.

Cuối thập niên 80, Intel đang chủ trì một cuộc họp nhằm quảng bá sản phẩm của mình trên toàn châu Âu, công ty này đã quyết định bỏ vốn đầu tư vào đâu và tìm hiểu xem nước nào thích hợp và nước nào không. Người đứng đầu cơ quan marketing cho Intel tại châu Âu đã xuất hiện tại cuộc họp với bản đồ châu Âu trên tay - chỉ có ông này mới có thể cắt Pháp ra khỏi bản đồ marketing với một chiếc dao cạo.

Nếu Pháp là một cái kho, tôi sẽ bán nó.

Tên hiệu của một quốc gia?

Trong thế giới toàn cầu hoá hiện nay, một công ty toàn cầu lớn mạnh và một đất nước hùng mạnh đều cần phải có những nhãn hiệu “tốt” để có thể thu hút và giữ khách cũng như các nhà đầu tư. Thế nào là một nhãn hiệu ?. Năm 1997, một nhóm thuộc công ty tư vấn MeKinsey đã định nghĩa trong tờ báo của công ty như sau: “Một cái tên sẽ trở thành một nhãn hiệu khi người tiêu dùng kết hợp nó với những lợi nhuận có thể hoặc không thể sờ mó được” hay là người tiêu dùng có được một cái gì đó từ sản phẩm hoặc dịch vụ. “Do sự kết hợp này ngày càng tăng, sự trung thành và sự sẵn sàng của người tiêu dùng đối với việc trả giá cao hơn cho chính sản phẩm và dịch vụ đó cũng tăng lên... Để xây dựng sự hợp lý của nhãn hiệu, một công ty cần phải làm 2 điều, thứ nhất là phân biệt sản phẩm của mình với các sản phẩm khác trên thị trường, thứ hai là sắp xếp những điều cần đề cập đến trong phần quảng cáo sản phẩm và marketing chúng theo đúng bản chất. Sau đó, một mối liên hệ được thiết lập giữa nhãn hiệu của khách hàng... Khi việc nhận biết ngày càng rõ rệt, đó sẽ trở thành một nhãn hiệu”.

Hay nói cách khác, để xây dựng một nhãn hiệu tốt, một công ty phải tập trung vào việc xem xét sức mạnh đặc biệt của sản phẩm thích hợp đến mức nào và chúng có khác biệt nhiều không so với các sản phẩm cùng loại khác. Compaq đã bị mắc vào một vấn đề chạy đua nhãn hiệu nghiêm trọng vào giữa thập niên 90 khi không tạo lập được thương hiệu cho sản phẩm của mình và bị đánh bại bởi đối tác trong cùng liên minh là Intel và Microsoft. Người tiêu dùng sẽ không quan tâm nhiều nữa đến cái hộp, mặc cho nó mang nhãn hiệu Dell, Gateway, HP, IBM hay là Compaq. Tất cả những điều khách hàng quan tâm là liệu máy tính của họ có bộ vi xử lý của Intel không và có hoạt động theo hệ điều hành và phần mềm Windows không. Không ai thắc mắc gì khi các nhà điều hành Compaq bắt đầu phàn nàn: “Chúng tôi mệt mỏi khi làm nhà phân phối cho Andy Grove”.

Một lý do khiến Compaq thất bại trong việc thiết lập thương hiệu do tác động của Intel và Microsoft là công ty này chỉ đánh giá mình trên một phương diện nhỏ hẹp

và các chương trình quảng cáo của Compaq đều chứng tỏ điều này. Theo cách nhìn nhận của mình, Compaq đơn thuần là một công ty chế tạo, một nhà sản xuất và một nhà marketing máy tính. Công ty này sản xuất ra nhiều thế hệ máy tính có chất lượng và các chương trình quảng cáo chỉ hơn chút ít so với hình ảnh của những chiếc màn hình, máy tính xách tay và máy chủ. Tháng 6/1998, sau khi Compaq giành được Tổng công ty thiết bị kỹ thuật số, nó bắt đầu thực hiện một chiến dịch toàn cầu mới nhằm làm mới thương hiệu. Chiến lược này là tạo dựng một mối liên hệ ràng buộc thực sự giữa Compaq và khách hàng, từ những khách hàng mua màn hình nhỏ nhất tới những tập đoàn lớn nhất, thậm chí mang tầm cỡ chính phủ. Compaq đã thực hiện chiến lược này theo ba cách. Một là, bằng cách thay đổi phương thức giao hàng. Công ty này luôn luôn bán hàng thông qua các đại lý bán lẻ và những người bán lại cấp ba. Do đó, công ty không có mối liên hệ trực tiếp với phần lớn những khách hàng của mình. Công ty đã quyết định thay đổi bằng một chiến lược phân phối nhiều cấp cho phép công ty bán hàng qua điện thoại và qua Internet nhằm xây dựng mối liên hệ trực tiếp với khách hàng. Hai là, công ty cho xây dựng phòng hỗ trợ dịch vụ kỹ thuật cho khách hàng để bất cứ ai sử dụng máy tính Compaq đều có thể gọi đến bất cứ lúc nào, từ bất cứ nơi đâu và với bất cứ vấn đề gì, chỉ cần liên quan đến máy tính, phần mềm hoặc ô chữ trong tờ *New York Times* Chủ nhật.

Cuối cùng, Compaq đã thiết kế lại các chương trình quảng cáo nhằm quảng bá hình ảnh mới thông qua việc phát hành các tờ rơi gọi nên cảm giác của một đối tác hơn là đơn thuần trưng bày sản phẩm. Compaq đã mua hẳn một chỗ dài 12 trang trên tờ *The Wall Street Journal* để giới thiệu thương hiệu mới và phần giới thiệu này không bao gồm hình ảnh của một chiếc máy tính. Thay vào đó, phần giới thiệu có những hình ảnh, giống như trên trang cuối với hai em bé đi dạo trong rừng, tay trong tay, phía trên là dòng chữ: “Compaq. Câu trả lời tốt nhất”.

Ta hãy cùng nghĩ về hình ảnh này: không phải máy tính tốt nhất, song là câu trả lời tốt nhất. Earl Mason nói: “Chúng tôi đã tạo lập được hình ảnh của mình dưới nhãn hiệu Compaq nhằm làm mạnh lên nhãn hiệu Compaq”.

Ngày nay, các quốc gia đều phải đối mặt với những thử thách tương tự đối với khách hàng của mình trên thị trường chung thế giới – những thành viên của quần thể điện tử. Các nước chỉ sử dụng thương hiệu trong lĩnh vực du lịch. Tuy nhiên, điều này không đủ. Vì chúng ta đang sống trong một thế giới mà ở đó tất cả mọi người đều có chung một phần cứng và mọi người đang buộc phải tìm kiếm một phần mềm chung để làm việc với chúng, nhãn hiệu của một nước và mối liên hệ ràng buộc duy nhất có thể xây dựng với các nhà đầu tư nước ngoài sẽ trở thành vô

cùng quan trọng. Hãy nghĩ về châu Âu sau khi Liên minh tiền tệ châu Âu mới được thành lập. Tại sao bạn sẽ lựa chọn xây dựng nhà máy ở Ý hơn là ở Scotland? Nó có thể đổ sập vì thời tiết hoặc vì thức ăn hoặc vì sự thật là nhãn hiệu của Ý dường như gợi lên một chút gì đó buồn cười, phong cách và pizza chẳng hạn.

Warren Hoge, bạn đồng nghiệp của tôi và cũng là tổng biên tập tờ *New York Times* trụ sở tại London đã ghi lại được những nỗ lực của Anh trong việc làm mới thương hiệu “New Britain”. Trong nhãn hiệu mới Britain, vào ngày 12/11/1997, Hoge đã viết: “bên ngoài là cảnh chơi cricket ở làng, uống trà và ăn bánh nướng, lâu đài của những nam tước, những người thích ăn thịt bò, cuộc đi săn gà gô trắng trên những cánh đồng phủ đầy cây thạch nam, những người tham gia lễ kỷ niệm nào đó với bộ tóc giả, bộ quần áo bó và trên tay hân hoan lá cờ tổ quốc. Bên trong là hình ảnh của công nghệ viễn thông, giao thương toàn cầu, công nghệ thông tin, những doanh nghiệp kinh doanh độc lập, những kiến trúc đậm nét, những quảng cáo táo bạo, thời trang kinh dị, âm nhạc thời thượng, những hộp đêm,... nói một cách ngắn gọn, đó là tuổi trẻ, là sáng tạo và theo một ngôn ngữ của các vị lãnh đạo của đất nước này, đó là ‘hiện đại’... Phong cách hiếu chiến đang được Đảng lao động mới ứng dụng dưới sự tư vấn của Demos, một trung tâm nghiên cứu chính sách xã hội thân cận với ông Blair, chính trung tâm này tháng trước đã gợi ý về việc nên làm mới nhãn hiệu ‘Britain’ như một trong những người tiên phong hơn là một trong những viện bảo tàng. Ông Tony Blair nói: “Tôi tự hào về quá khứ đất nước tôi nhưng cũng không muốn sống ở đó. Văn phòng du lịch của Chính phủ Anh đã lấy câu nói này làm logo khi quyết định thay đổi logo cho đất nước vào năm 1997, từ ‘Hãy làm theo luật, Britannia’ thành ‘Britannia lạnh lùng...’”

Không chỉ làm mới thương hiệu, một đất nước cũng có thể làm lu mờ chính thương hiệu của mình. Vào thập niên 90, Malaysia đã phát triển một hình ảnh thương hiệu tuyệt vời về một bang Hồi giáo đa chủng tộc với hình ảnh cuộc cách mạng công nghệ và làm cho tên gọi đồng nghĩa với công nghệ thông tin, thậm chí cố xây dựng một cái gì đó gọi là thông tin Hành lang siêu công nghệ (Technology Super Corridor), một công viên công nghiệp kỹ thuật cao gần Kuala Lumpur. Tuy nhiên, khi đồng tiền châu Á bị mất giá vào mùa hè năm 1997 và Thủ tướng Malaysia Mahathir đã có bài diễn văn buộc tội Jews, George Soros và cả Phó thủ tướng Anwar Ibrahim vì âm mưu phá hoại nền kinh tế, ông ta đã làm vấy bẩn nhãn hiệu của Công ty Malaysia và làm suy yếu sự tin tưởng của thế giới vào nước mình.

Ngày nay, mỗi nước đều có cách quan tâm đến thương hiệu của riêng mình và ngay cả một tên trộm tâm thường nhất cũng hiểu điều đó, John Bussey, một phóng viên của tờ *The Wall Street Journal* đã viết một câu chuyện rất hay về những chuyện họ

bị bắt cóc khi đang ngồi trên xe tắc xi vào một đêm ở thành phố Mêhicô. “Gã cầm súng chĩa vào đầu tôi vào một đêm thứ bảy ở Mêhicô city đã phát hiện ra tôi làm việc cho một tờ báo. Chúng tôi đã chạy vòng quanh chiếc tắc xi trong một giờ đồng hồ liền, mặt tôi úp xuống sàn xe, anh ta đã ngồi lên đầu tôi. Một kẻ đồng lõa đã ngồi xen vào giữa tôi và anh ta và cũng ngồi một nửa mông trên đầu tôi.

“Mày làm việc cho một tờ báo của Mỹ phải không?” gã cầm súng hỏi tôi một lần nữa.

“Vâng, tôi đang đi công tác ở Malaysia”, tôi trả lời và tự hỏi không biết điều này là tin tốt hay tin xấu. Có lẽ gã ta không thích nhà báo. Có lẽ gã ta ghét người da trắng.

“Được rồi, gã nói tiếp, mày không được viết bất cứ điều gì về chuyện xảy ra đêm nay đây nhé bởi nó sẽ làm ảnh hưởng đến nước tao.”

“Không, đừng lo”, tôi khẳng định với tên cướp “Đó chỉ là một tờ báo kinh doanh, chuyên về chứng khoán và chắc chắn sẽ không thể có một câu chuyện tương tự như thể này ở trên báo - chỉ đơn giản là một vụ cướp ở Mêhicô”

Nếu Mêhicô là một thị trường chứng khoán, thì....

Do ngày càng có nhiều người dân bắt đầu nhận ra rằng đất nước của họ chắc chắn sẽ lựa chọn sự thịnh vượng, nếu chính phủ biết đưa ra các chính sách đúng đắn và ngày càng có nhiều người muốn tìm hiểu xem những người khác sống thế nào, nhất là ở những nước giàu có, họ sẽ bắt đầu hỏi tại sao hệ thống quản lý chính trị không lựa chọn sự thịnh vượng. Dưới thời Chiến tranh lạnh, nhiều quốc gia có thể sống được bất kể họ đang ở đâu và bất kể họ là ai. Ai Cập là nước được đánh giá cao trong thời kỳ Chiến tranh lạnh bởi đất nước này là lực lượng then chốt ở Trung Đông, giữa Mỹ và Liên bang Xô viết cũ và sau này là giữa các nước Ả-rập và Israel. Không những thế, Ai Cập còn gắn liền với một lịch sử vĩ đại và những Kim tự tháp bí ẩn. Pháp cũng được đánh giá cao bởi khả năng và sự sẵn sàng tham chiến vào cuộc chiến giữa Mỹ và Liên bang xô viết và Pháp có một lịch sử rạng rỡ đáng nhớ.

Trong thời kỳ toàn cầu hoá, việc bạn là người nước nào không phải là một vấn đề lớn. Và bạn là ai cũng không có gì quan trọng. Trong khi các nước cần được khuyến khích trong việc bảo tồn văn hoá và các di sản văn hoá, các nước này lại không làm được điều đó. Điều quan trọng bây giờ là bạn làm được gì và điều đó phụ thuộc vào việc bạn lựa chọn sự thành công về kinh tế luôn có sẵn trong thời kỳ này.

Derek Shearer đã kể cho tôi nghe một câu chuyện rất hay về những lựa chọn này. Hồi giữa thập niên 1990, khi ông làm đại sứ Mỹ tại Phần Lan, ông đã mang vợ cùng đi. Tên bà là Ruth Goldway, bà đã từng là thị trường của Santa Monica vào những

năm 80 và chịu trách nhiệm về việc hồi sinh thị trấn nhỏ bé này. Một ngày nọ, vị đại sứ Shearer và vợ của ông đi từ Helsinki tới St. Petersburg, thành phố lớn nhất nước Nga để gặp những người đã xây dựng và phát triển thành phố này cùng với tổng lãnh sự Mỹ ở đó. Shearer nói: “Đây là cuộc họp mặt giữa phó trị trưởng thành phố St. Petersburg và người xây dựng nên thành phố này cùng một số vị quan chức của thành phố, cùng tham dự bữa tiệc của tổng lãnh sự. Và các vị quan chức thành phố cứ thao thao bất tuyệt về vị thế của St. Petersburg và lý do tại sao thành phố này lại có tất cả những ưu đãi văn hoá vĩ đại đến thế. Tuy nhiên, hôm đó, chúng tôi đã phải vào thành phố từ sân bay qua con đường đầy những ổ gà. Khi chúng tôi đến thăm Bảo tàng Di sản, đáng buồn thay, chúng tôi chỉ nhìn thấy một đồng đồ nát, không một tác phẩm nghệ thuật nào còn nguyên vẹn. Thành phố này không có lấy một nhà hàng hay một cửa hiệu bán đồ tặng phẩm. Cả thành phố trông như một đồng rác. Thành phố này có thể có một lịch sử vĩ đại, song sẽ không bao giờ có thể cạnh tranh được với các thành phố khác về các viện bảo tàng lớn. Trong khi đó, các quan chức Nga lại cứ mãi mê tranh cãi xem nên đặt tên lại cho các con đường như thế nào. (St. Petersburg đã từng là Leningrad trong những ngày Liên bang Xô Viết còn tồn tại và tên của những con đường là tất cả những gì còn lại của kỷ nguyên Cộng sản). Khi đó, Ruth đã nói với họ “Tôi có một gợi ý nhỏ nhỏ cho các vị. Thay vì tranh cãi nhau về việc đặt tên mới cho những con phố, tại sao các vị không cho sửa chữa lại chúng.” Và họ đã trả lời: “Ồ, bà biết đấy, đó là một ý kiến hay!”

Lý thuyết Golden Arches trong giải quyết xung đột

Trong một dịp đi du lịch nước ngoài, tôi đã phải cố nuốt hết một món ăn vô cùng tồi tệ ở một nhà hàng McDonald's. Trong ý nghĩ nông cạn của tôi, tôi biết tôi đã ăn món burger và một ít thịt nướng của McDonald's giống như rất nhiều các nhà hàng McDonald's thường chế biến trên toàn thế giới, và tôi có thể khẳng định rằng *hương vị và khẩu vị của chúng hoàn toàn giống nhau*. Tuy nhiên, trong vài năm trở lại đây, khi tôi thường thức bánh hamburger tại các nhà hàng McDonald's ở khắp nơi trên thế giới, tôi bắt đầu nhận ra sự hấp dẫn của nó. Tôi không biết khi nào chiếc bánh thực sự cuốn hút tôi. Có thể là từ một nơi nào đó giữa cửa hàng McDonald's ở quảng trường Thiên An Môn ở Bắc Kinh, cửa hàng MrDonald'sở quảng trường Tahrir ở Cairo và ở quảng trường Zion ở Jerusalem. Và đó chính là:

Không có hai nước nào cùng có dãy cửa hàng McDonald's xảy ra chiến tranh chống lại nhau từ khi một nước có cửa hàng McDonald's.

Tôi không đùa. Điều này quả thực rất kỳ lạ. Hãy nhìn vào Trung Đông: Israel bây giờ có một hệ thống McDonald's đàng hoàng, Ả-rập xêút có McDonald's thường đóng cửa 5 tiếng/ngày để cầu nguyện cho người Hồi giáo, Ai Cập có McDonald's và cả Li-băng và Jordan cũng có các cửa hàng McDonald's. Không có nước nào trong số này xảy ra chiến tranh kể từ khi các cửa hàng McDonald's ra đời. Vậy, đe dọa chiến tranh lớn nhất hiện nay ở Trung Đông là ở chỗ nào? Israel-Syria, Israel-Iran hay là Israel-Ả-rập. Ba nước nào ở Trung Đông không có các cửa hàng McDonald's? Chính là Syria, Iran và Ả-rập. Ấn Độ-Pakistan thì sao? Tôi ngờ rằng hai nước này vẫn có thể đánh nhau bởi vì cả hai nước đều có vũ khí hạt nhân, song chỉ có một nước – đó là Ấn Độ có thể làm chuyện này. Ấn Độ, nước có tới 40% dân số là người ăn kiêng, là nước đầu tiên trên thế giới cho ra đời cửa hàng McDonald's không thịt bò, song Pakistan vẫn còn là một nước không McDonald's nguy hiểm.

Tôi đã bị thu hút bởi chính luận văn của mình về trụ sở chính của McDonald ở Oak Brook, Illinois và đã gửi luận văn đến cho họ. Họ cũng đã bị thu hút bởi bài luận văn của tôi và đã mời tôi đến để áp dụng cho một số đại diện quốc tế tại trường đại học Hamburger, McDonald trong khu nghiên cứu và đào tạo. Các cửa hàng McDonald này đã truyền lại mô hình của tôi cho tất cả các chuyên gia quốc tế của họ và khẳng định rằng họ không vấp phải bất cứ sự phản đối nào. Tôi sợ phản đối sẽ là chiến tranh Falklands, song Argentina đã không thành lập cửa hàng McDonald cho đến tận năm 1986, 4 năm sau cuộc chiến tranh với Anh. (Các cuộc nội chiến và các cuộc đụng độ nhỏ ở biên giới không đếm: McDonald's ở Matxcova, El Salvador và Nicaragua phục vụ món burger cho cả hai bên).

Với số liệu này, tôi đã đưa ra “Lý thuyết Golden Arches (biểu tượng của các cửa hàng McDonald's) trong giải quyết xung đột”, lý thuyết ước định khi một nước đạt được mức tăng trưởng kinh tế nhất định, một nền kinh tế mà ở đó có đủ tầng lớp trung lưu để ủng hộ một mạng lưới McDonald's và trở thành một đất nước McDonald's. Và người dân ở những đất nước McDonald's này không thích chiến tranh một chút nào, họ thích ngồi chờ để được thưởng thức món burger hơn. Khi tôi nói điều này với James Cantalupo, khi đó là Chủ tịch tập đoàn McDonald's quốc tế, ông ta đã nói với tôi rằng: “Tôi không nghĩ là có một nước mà ở đó chúng ta không có những câu hỏi để mà hỏi”.

Không còn nghi ngờ gì nữa, cuối cùng thì hầu như nước nào cũng có cửa hàng McDonald's, và cũng không còn nghi ngờ gì nữa, một vài đất nước McDonald's sẽ gây chiến với nhau. Thật vậy, ngay sau khi cuốn sách này phát hành, 19 nước NATO với đầy rẫy những cửa hàng McDonald's đã tổ chức các cuộc đình công chống lại Yugoslavia với 14 cửa hàng McDonald's của mình. Đến nay, đó là ngoại

lệ duy nhất. Và đó cũng chính là lý do giải thích tại sao lý thuyết Golden Arches của tôi đã làm dấy lên một câu hỏi kích thích sự tò mò: Một đất nước có thể tiến xa đến đâu khi cứ nép mình trong quần thể điện tử ngày nay và khoác lên mình chiếc áo khoác bằng vàng còn các nhà lãnh đạo thì lại cố kìm hãm khả năng tuyên chiến? Nhiều nước đã tự hỏi câu hỏi này trong nhiều quá trình đấu tranh dài vì hoà bình và thương mại. Thế kỷ 18, triết gia người Pháp Montesquieu đã viết rằng thương mại thế giới đã tạo lên một xu thế phát triển rộng khắp “Grand Republic” trên toàn thế giới, xu thế này đang liên kết tất cả người bán và các nước buôn bán dọc biên giới, những nước chắc chắn sẽ nhốt mình trong một thế giới hoà bình hơn. Trong cuốn *The Spirit of the Laws*, ông đã viết “hai nước buôn bán với nhau sẽ trở thành phụ thuộc lẫn nhau; nếu một nước có nhu cầu mua vào, nước khi sẽ có nhu cầu bán ra và do đó liên kết giữa hai nước này được thiết lập trên cơ sở đôi bên cùng có lợi”. Và trong chương có tiêu đề “Làm thế nào để thương mại phá vỡ được hành động dã man của châu Âu”, Montesquieu đã bảo vệ luận điểm Big Mac của mình: “Hạnh phúc đối với con người là được sống trong một bối cảnh mà trong đó con người được cống hiến sự đam mê của mình, mặc dù đó là tính nhân văn và đạo đức vốn có của con người.”

Trong kỷ nguyên toàn cầu hoá trước cuộc Chiến tranh thế giới thứ nhất, nhà văn người Anh Norman Angell đã viết trong cuốn sách Ảo tưởng lớn (*The Great Illusion*) xuất bản năm 1910 của ông rằng, sức mạnh công nghiệp phương Tây, đó là Mỹ, Anh, Đức và Pháp đang mất dần khẩu vị tuyên chiến: “Làm sao có thể sống một cuộc sống hiện đại với việc các nước luôn luôn muốn tranh quyền của nhau trong các hoạt động công nghiệp trong khi lại không chú tâm đến quân đội, sống chủ yếu bằng bản năng kết hợp với chiến tranh chống lại các nước yêu chuộng hoà bình?” Với tất cả mối liên kết tự do thương mại cùng với sức mạnh châu Âu, Angell kết luận, thật điên rồ nếu như các nước này đánh nhau bởi vì chiến tranh sẽ phá huỷ cả người thắng và người thua.

Montesquieu và Angell hoàn toàn đúng. Hội nhập kinh tế đang làm cho cái giá phải trả cho chiến tranh cao hơn đối với cả kẻ thắng lẫn người thua và bất cứ quốc gia nào lựa chọn cách tăng lời sự thật đó cũng sẽ bị huỷ diệt. Tuy nhiên, họ vẫn hy vọng rằng cái lý luận cho rằng sự thật này dù sao sẽ chấm dứt các cuộc đấu tranh chính trị địa lý là sai. Montesquieu và Angell, một người có thể nói, hãy quên cái ông Thucydides của các bạn đi. Thucydides đã viết trong cuốn lịch sử Chiến tranh Peloponnesian rằng những nước đi đến chiến tranh vì một trong 3 lý do “danh dự, sự sợ hãi và quyền lợi” và toàn cầu hoá, đồng thời cũng tăng cái giá phải trả cho cuộc chiến vì những lý do này sẽ không và không thể làm theo bản năng cổ xưa đó

– không phải ngay sau khi thế giới được hình thành bởi con người và cũng không phải bởi máy móc. Đấu tranh giành quyền lực, mưu cầu phát triển và những quyền lợi chiến lược và cả những cảm xúc mạnh chưa từng xuất hiện của cây ôliu ngay tại một nước nào đó sẽ còn tiếp diễn ngay cả trong một thế giới của những bộ vi xử lý, của những chiếc điện thoại vệ tinh và của Internet. Toàn cầu hoá không chấm dứt các cuộc đấu tranh chính trị địa lý. Hãy cho phép tôi nhắc lại với tất cả các độc giả của cuốn sách này rằng: *Toàn cầu hoá không chấm dứt các cuộc xung đột chính trị địa lý.*

Điều tôi muốn nhấn mạnh thông qua Thuyết Golden Arches trong giải quyết xung đột là hệ thống toàn cầu hoá của ngày nay làm tăng đáng kể cái giá của một nước coi chiến tranh như một phương tiện để mưu cầu danh dự, để đối phó với những nỗi sợ hãi hay là để nâng cao quyền lợi của mình. Vậy cái gì là mới trong xã hội ngày nay so với thời Montesquieu và thậm chí là cả Angel ? Đó chính là sự khác biệt về đẳng cấp. Phiên bản toàn cầu hoá ngày nay - với quá trình hội nhập kinh tế, hội nhập kỹ thuật số, sự liên kết luôn được mở rộng giữa cá nhân và quốc gia, ảnh hưởng rộng khắp của giá trị chủ nghĩa tư bản và mạng lưới thông tin tới những góc ngách xa xôi nhất trên thế giới và cả sự phụ thuộc ngày càng cao vào chiếc áo khoác vàng, và Thẻ điện tử - tạo nên một chuỗi những sức ép ngày càng lớn lên chính sách đối xử nước ngoài của những nước gia nhập hệ thống toàn cầu hoá. Việc gia nhập sẽ làm tăng những khuyến khích không gây chiến và làm tăng cái giá phải trả cho chiến tranh bằng nhiều cách hơn bất cứ kỷ nguyên nào trong lịch sử hiện đại.

Tuy nhiên, điều này cũng không đảm bảo chắc chắn rằng sẽ không xảy ra chiến tranh. Thế giới này sẽ luôn luôn có người đứng đầu và những nước, vì lý do xấu hay tốt, đều sẽ khước từ chiến tranh và một số nước, như Triều Tiên, Iraq hay Iran sẽ lựa chọn sống bình yên. Nói tóm lại, Nếu trong kỷ nguyên toàn cầu hoá trước, những nước trong hệ thống này phải suy nghĩ hai lần trước khi lựa chọn giải quyết xung đột bằng chiến tranh thì trong kỷ nguyên toàn cầu hoá hiện nay, các nước này sẽ nghĩ ba lần về điều này.

Bạn hoàn toàn có thể hiểu thấu được tất cả mọi điều bạn cần biết về sự khác nhau giữa cách thời kỳ Chiến tranh lạnh hình thành nên những mối xung đột chính trị địa lý như thế nào và cách toàn cầu hoá hình thành nên những mối xung đột này như thế nào thông qua những gì xảy ra với Albania.

Khi Albania xảy ra nội chiến vào đầu năm 1997, tôi đã theo dõi kênh truyền hình CNN mô tả câu chuyện này. CNN đã không thu được hình ảnh sống từ Albania, do

đó hăng truyền hình này đã show một cái bản đồ của vùng biển Adriatic, cách xa Albania. Trên bản đồ có những chiếc tàu nhỏ, mỗi cái thể hiện một vùng châu Mỹ, châu Âu và các tàu hải quân của một số nước khác, những nước được yêu cầu phải rút quân ra khỏi Albania. Khi tôi nhìn lên bản đồ này, ý nghĩ đầu tiên nảy ra trong đầu tôi là nếu như bây giờ là thời kỳ Chiến tranh lạnh, những chiếc tàu trên bản đồ chắc chắn sẽ phải là đại diện của Mỹ và Nga đang tranh giành nhau quyền chiếm đóng Albania, mỗi tàu đánh nhau để xem ai có thể hỗ trợ đội quân đại diện ở Albania một cách hiệu quả nhất và ai có thể kéo được những quân cờ Albania một cách nhanh nhất về phía mình trên bàn cờ Chiến tranh lạnh. Tóm lại, hai cường quốc này sẽ đánh nhau để quyết định nước nào có thể vào Albania nhanh nhất, xa nhất và sâu nhất. Song, đó hoàn toàn không phải là những gì có thể thấy được qua câu chuyện của CNN ngày đó. Bây giờ là kỷ nguyên toàn cầu hoá và trong kỷ nguyên này, các cường quốc khác nhau đang đánh nhau để xem ai có thể đưa quân ra khỏi Albania trước nhất, nhiều nhất và nhanh nhất. Nước đem quân ra khỏi Albania đầu tiên, nhiều nhất và nhanh nhất sẽ là người chiến thắng ở Albania và kẻ thua là nước đứng ngoài và bị chìm ngập trong mớ trách nhiệm quản lý Albania - nước này hoá ra lại là Ý.

Điều này nói với chúng ta điều gì? Điều này nói lên rằng thời kỳ Chiến tranh lạnh bao gồm hai yếu tố cơ bản chính: bàn cờ và sổ sách kế toán. Hay nói cách khác, thời kỳ Chiến tranh lạnh bị thống trị bởi hai cường quốc là Mỹ và Liên bang Xô viết. Hai cường quốc này cùng tham gia một cuộc cạnh tranh tranh giành lợi thế chiến lược, tài nguyên và danh dự, trong đó, chiến thắng của nước này sẽ là thất bại của nước kia và mọi góc ngách trên thế giới đều thua cuộc. Michael Mandelbaun đã nói: “Thời kỳ Chiến tranh lạnh, thế giới giống như một cái bàn cờ đơn giản. Tất cả mọi sự thay đổi của Xô viết đều ảnh hưởng đến chúng ta và ngược lại, tất cả mọi sự thay đổi của chúng ta cũng ảnh hưởng đến họ. Chúng ta là những con tốt trắng và Liên bang Xô viết là những con tốt đen. Nếu Xô viết đi vào ô trắng, chúng ta sẽ đi vào ô đen. Nếu Xô viết di chuyển những con tốt đen đến Albania, chúng ta cũng sẽ cho những con tốt đen vào Albania. Mọi con tốt đều quan trọng như nhau bởi vì chúng cùng làm nhiệm vụ bảo vệ Vua. Do đó nếu Xô viết có một con tốt trong tay, họ sẽ tiến gần hơn tới Vua và vì thế bạn sẽ có khả năng thua nhiều hơn. Và đó chính là lý do tại sao bạn phải bảo vệ tất cả con tốt của mình. Những con tốt phòng ngự là một lựa chọn tốt để bảo vệ Vua. Và đó cũng chính là lý do tại sao chúng ta phải chấm dứt ngay việc tham chiến vào những nơi không thực sự quan trọng như là Việt Nam, Angola và El Salvador.”

Nói cách khác, thời kỳ Chiến tranh lạnh chắc chắn có một động cơ từ bên trong để khuyến khích các cuộc xung đột khu vực và để đưa họ vào toàn bộ một phần của cuộc cạnh tranh giữa các cường quốc trên thế giới và thậm chí lôi kéo họ vào những vấn đề thế giới quan tâm. Do có một cuộc cạnh tranh mang tính toàn cầu trên bàn cờ này, không một Cường quốc nào muốn thừa nhận thất bại trên bất kỳ ô đen hay ô trắng vì sợ rằng thất bại này sẽ dẫn tới một thất bại khác và cuối cùng thế giới sẽ bị thống trị bởi một nước khác. Nỗi lo sợ này được biết đến như “thuyết domino” trong lĩnh vực chính trị địa lý.

Bên cạnh bàn cờ, thời kỳ Chiến tranh lạnh cũng được định nghĩa bởi sổ sách kế toán. Như đã phân tích ở trên, trong thời kỳ Chiến tranh lạnh, mọi điều kiện đều dễ dàng hơn nhiều đối với một nước đang phát triển khi làm kinh tế, mặc dù với một hệ thống vận hành cũ kỹ và một phần mềm lạc hậu. Một vài nước đang phát triển có thể rơi vào tình trạng trì trệ trong một thời gian dài bởi vì họ có thể tiếp nhận quỹ hỗ trợ từ các cường quốc cạnh tranh đơn giản chỉ bằng cách thể hiện sự trung thành của mình với phía bên kia hoặc với một nước khác. Chính phủ Mỹ và Liên bang Xô viết và với một chính phủ có ít sức ảnh hưởng hơn là Trung Quốc và Liên minh châu Âu đều sẵn sàng tiếp cận với người đóng thuế, lấy tiền của họ và sau đó sẽ viết một tấm séc lớn cho người nước ngoài để mua sức ảnh hưởng đối với những ô cờ khác nhau của bàn cờ. Thuật ngoại giao này được gọi là “viện trợ nước ngoài”. Mỹ đã yêu cầu những người đóng thuế trả lương cho Contras ở Nicaragua hoặc Mujahideen ở Afganistan, Liên bang Xô viết cũng yêu cầu tương tự đối với Sandinistas ở Nicaragua và Việt cộng ở Việt Nam. Mỹ đã yêu cầu những người đóng thuế trợ cấp cho quân đội Israel và Xô viết yêu cầu những người đóng thuế xây dựng lại lực lượng không quân của Syria sau khi Israel bắn rơi 97 máy bay chiến đấu của Syria ngay trong ngày đầu của cuộc chiến tranh Li băng năm 1982. Cường quốc này đã mua chuộc lòng trung thành không chỉ bằng vũ khí mà còn bằng cả bơ. Liên bang Xô viết đã mở sổ sách kế toán để trợ cấp tài chính làm đường xá, cầu cống, nhà văn hóa, nhập khẩu - bất cứ thứ gì để trói buộc một nước thế giới thứ ba về phía mình trong cuộc đấu tranh mang tính toàn cầu. Trong nhiều trường hợp, Moscow và Washington viết sổ sách kế toán mà không cần biết nền kinh tế của những nước này vận hành ra sao bởi vì cả Moscow và Washington đều lo rằng nếu họ ép buộc các quân cờ quá chặt trong việc cải tổ nội bộ, có khi nó lại bỏ sang bên khác. Do đó, ăn hối lộ, không hiệu quả, tham nhũng như những gì Ferdinand Marcos đã làm ở Philippin hay Anastasio Somoza ở Nicaragua.

Các cường quốc này không chỉ đơn giản là muốn thống lĩnh nền kinh tế của các nước này mà bởi vì lúc nào chúng cũng muốn mua chuộc lòng trung thành, không

phải là các công ty điện thoại. Ngay cả đối với Nhật Bản, Mỹ đầu hàng trước mức độ bảo hộ thị trường đến ngu xuẩn của Tokyo bởi vì Mỹ cần sự ủng hộ của Nhật trong Chiến tranh lạnh và Lâu năm góc cũng như Bộ Ngoại giao Mỹ sẽ không bao giờ cho phép Bộ thương mại hay văn phòng đại diện thương mại thắt chặt Nhật một cách quá đáng trong lĩnh vực thương mại chỉ vì Mỹ sợ mất sự ủng hộ về lĩnh vực an ninh. Thật vậy, bởi vì các cường quốc này sẵn sàng để trống sổ sách kế toán, nhiều cuộc xung đột khu vực thời chiến tranh lạnh đã âm ỉ từ rất lâu, chỉ chờ cơ hội để bùng lên. PLO đã có điều gì khích lệ để nhận ra Israel trong suốt thập kỷ 1960 và 1970, khi Liên bang Xô viết ở đó để trao học bổng cho thanh niên và cấp súng cho quân du kích Palestine, có lẽ cũng không cần biết PLO đã làm thế nào?

Tóm lại, không chỉ hệ thống chiến tranh lạnh tạo điều kiện cho các cuộc xung đột khu vực để phát triển và toàn cầu hoá, nó còn cung cấp tài nguyên cho các cuộc xung đột khu vực này để phát triển và trở nên toàn cầu hoá – với Ivan và chú Sam cả hai đều say sưa viết sổ sách kế toán.

Bây giờ, chúng ta sẽ ra khỏi thế giới này.

Bước vào kỷ nguyên toàn cầu hoá. Một khi toàn cầu hoá trở thành hệ thống quốc tế có ảnh hưởng lớn với sự chấm dứt của hệ thống chiến tranh lạnh, toàn cầu hoá đưa ra một khung hình tương đối khác biệt xung quanh chính trị bè phái khu vực. Trong khi toàn cầu hoá không kết thúc chính trị bè phái khu vực, song nếu nghĩ rằng nó không tác động đến chính trị bè phái khu vực theo một vài cách cơ bản thì cũng thật là ngốc nghếch.

Để bắt đầu làm quen với toàn cầu hoá, trong kỷ nguyên toàn cầu hoá sẽ không có bàn cờ, mà ở trên đó toàn thể thế giới sẽ được chia thành các ô đen và trắng. Từ khi Liên bang Xô viết tan rã, bàn cờ không còn ô đen nữa, vì thế cũng không còn ô trắng. Và cũng không còn bè phái này bè phái nọ. Do đó, động lực sẵn có trong thời chiến tranh lạnh đối với mỗi cuộc xung đột khu vực để tiến lên một cuộc xung đột toàn cầu biến mất. Tài nguyên để thúc đẩy các cuộc xung đột cũng biến mất. Trong kỷ nguyên toàn cầu hoá, một thế lực mới nào đó đang nắm giữ sổ sách kế toán. Quân thể điện tử là thực thể duy nhất hiện nay có đủ tiền mặt để ném qua cửa sổ. Liên bang Xô viết không tồn tại để viết những tấm séc lớn và Mỹ đã quyết định khoác lên mình chiếc áo khoác vàng và cũng sẽ không viết những tấm séc viện trợ nước ngoài lớn nữa.

Nơi duy nhất một nước có thể tới để có được những tấm séc lớn là Quân thể điện tử và quân thể điện không chơi cờ. Nó giữ vai trò độc quyền. Intel, Cisco hay

Microsoft sẽ xây dựng nhà máy mới ở đâu, hay quỹ tương trợ toàn cầu sẽ đầu tư tiền mặt vào đâu chính là việc quyết định ai sẽ được đầu tư còn ai không. Và thành viên của Quân thể điện tử cũng không biết những tờ séc trắng để chiếm tình yêu và lòng trung thành của một nước; những thành viên này viết những tấm séc đầu tư nhằm thu lợi. Và cả các siêu thị và quân thể điện tử này thực sự không quan tâm đến màu sắc bên ngoài của một nước. Tất cả những gì mà các đối tượng này quan tâm là mức độ nổi mạng của một quốc gia, hệ thống điều hành và phần mềm của một công ty vận hành ra sao và chính phủ một quốc gia có thể bảo vệ tài sản tư nhân như thế nào?

Vì vậy, quân thể điện tử sẽ không những không đầu tư cho một cuộc chiến tranh của một nước hay xây dựng lại lực lượng vũ trang của một nước sau một cuộc chiến tranh phi nghĩa – cách mà các siêu thị sẽ làm, chỉ để chiến thắng lòng trung thành của mình – quân thể điện tử sẽ phạt nặng một nước nếu gây ra chiến tranh với nước láng giềng bằng cách rút nguồn đầu tư phát triển duy nhất. Do đó, các quốc gia không có sự lựa chọn nào khác ngoài việc đối xử theo một cách có thể thu hút quân thể điện tử hoặc là lờ đi như không có quân thể này và tự trả giá cho cuộc sống không có nó.

Rõ ràng là, một số nước lựa chọn cách sống không có quân thể điện tử để có thể tự do theo đuổi các vấn đề chính trị và một số nước luôn luôn làm như vậy. Tổng thống Iraq Saddam Hussein đã lựa chọn cách theo đuổi tham vọng hoang tưởng của mình, lừa bịp và cướp bóc các nước láng giềng hơn là rèn luyện bản thân vào kỷ luật của quân thể và buộc người dân phải tuân theo những cơ chế ngọt ngào, ngọt ngào do chính mình nghĩ ra. Những cơ chế kiểu như vậy có đầy rẫy ở Bắc Triều Tiên, Afganistan, Sudan và Iran. Thuyết Golden Arches không áp dụng những cơ chế này bởi vì chúng lựa chọn không kết nối với quân thể và siêu thị, và các nước này sẽ hoặc là có đủ dầu hoặc là đủ hệ tư tưởng để tồn tại trong một thời gian mà không cần đến quân thể. Tuy nhiên, ngày nay, điều này chỉ còn đúng với một số ít quốc gia.

Hãy nhìn vào Trung Quốc, năm 1979, Trung Quốc không hề có lấy một cửa hàng McDonald's nào. Đặng Tiểu Bình chỉ mở rộng Trung Quốc ra thế giới. Khi ông Đặng sang Mỹ để dự một hội nghị thượng đỉnh với Tổng thống Carter, ông kể lại, nhân tiện khi trở về Trung Quốc, ông dự định sẽ xâm lược Việt Nam bởi vì người Việt Nam có vẻ ngạo mạn. Carter đã cố gắng nói cho ông Đặng hiểu rằng điều đó chỉ làm hỏng hình ảnh Trung Quốc mà thôi (không phải là nền kinh tế), song ông Đặng không được thuyết phục và ông ta vẫn quyết định xâm lược Việt Nam.

Bây giờ, chúng ta sẽ nói về năm 1996. Trung Quốc có 207 hội viên của McDonalds'. Tôi đang có mặt tại Bắc Kinh quan sát mối quan hệ căng thẳng giữa Trung Quốc và Đài Loan. Tôi đang phỏng vấn một nhà kinh tế của Học viện Khoa học Trung Quốc ngay trước cuộc bầu cử dân chủ đầu tiên của Đài Loan, cuộc bầu cử mà nhiều quan chức ở Bắc Kinh sợ rằng sẽ trở thành một sự kiện mở đầu để Đài Loan tuyên bố độc lập, tách hoàn toàn ra khỏi Trung Quốc. Trung Quốc đang đe dọa xâm lược Đài Loan nếu nước này khăng khăng muốn tuyên bố độc lập. Nếu như chúng ta đang ngồi ăn mỳ trong một nhà hàng sang trọng ở Bắc Kinh, tôi sẽ đặt ra một câu hỏi đơn giản cho nhà kinh tế này là: Liệu Trung Quốc có thể đủ khả năng tấn công Đài Loan không ? Và câu trả lời không chút do dự của ông này là: “Không – nó sẽ chằm dứt đầu tư vào Trung Quốc, kết thúc tăng trưởng, kết thúc cơ hội cuối cùng của chúng tôi để đuổi kịp phần còn lại của thế giới”.

Giống như tất cả mọi người, lúc đó, tôi đã nói với Chính phủ Trung Quốc, nhà kinh tế này cảm thấy Trung Quốc sẽ hoàn toàn có khả năng làm tiêu tan mộng độc lập của Đài Loan. Tuy nhiên, cũng không giống những người khác, ông này cũng sẵn sàng bày tỏ những gì mà tất cả các vị lãnh đạo Trung Quốc đều biết, song không dám nói to - rằng Trung Quốc có thể không tấn công Đài Loan mà không làm tổn hại đến nền kinh tế đất nước.

Trong kỷ nguyên toàn cầu hoá, Trung Quốc và Đài Loan đều bị khủng hoảng kinh tế, cả hai đều biết. Nhìn từ phía Bắc Kinh, Trung Quốc sẽ không bị cô lập, nền kinh tế dựa trên những người nông dân của Mao chủ tịch và đầu thời Đặng Tiểu Bình. Ngày nay Trung Quốc đã phân nào kết nối với quần thể điện tử và hệ tư tưởng duy nhất của các nhà lãnh đạo Trung Quốc là: “Giàu có nghĩa là thịnh vượng”. Các nhà lãnh đạo của Trung Quốc không thể thực hiện tư tưởng này nếu không có khoản đầu tư nước ngoài xấp xỉ 40 tỉ USD mỗi năm đổ vào Trung Quốc, chiếm tới 20% tổng đầu tư hàng năm vào nước này. Nếu như tấn công Đài Loan, một lượng tiền lớn trong 40 tỉ USD sẽ nhanh chóng tiêu tan. Quốc hội Mỹ chắc chắn sẽ trả đũa bằng cách cấm vận nhiều mặt hàng nhập khẩu của Trung Quốc vào Mỹ, hiện chiếm 40% tổng lượng hàng hoá xuất khẩu của Trung Quốc. Hiện tại, có 40.600 công ty và các nhà máy sản xuất của Đài Loan hoạt động ở Trung Quốc, thuê hàng triệu lao động của Trung Quốc. Lượng lao động hùng hậu này chắc chắn sẽ không còn nếu Trung Quốc tấn công Đài Loan. Wang Shouger, giám đốc Ủy ban đầu tư nước ngoài của Thượng Hải đã tổng kết những điểm yếu của Trung Quốc nếu chiến tranh với Đài Loan xảy ra khi ông công bố tại thời kỳ đỉnh điểm của cuộc khủng hoảng Trung Quốc – Đài Loan rằng thậm chí nếu Trung Quốc buộc phải tấn công Đài Loan, “sẽ không có thay đổi lớn trong thái độ của chúng tôi với các nhà đầu tư Đài Loan”. Tôi

thích câu nói đó: Ngay cả khi chúng tôi xâm lược nước bạn, chúng tôi hy vọng các nhà đầu tư của nước bạn sẽ không chiếm lấy nó về làm của riêng mình ! (Đây không phải là một rủi ro khi Trung Quốc theo đuổi một chiến lược “xung đột không đổ máu” mới, chiến lược bao gồm nhiều hình thức chiến tranh điện tử công nghệ cao được thiết kế để phá huỷ tạm thời một nền kinh tế phát triển. Mục đích rõ ràng là một ngày nào đó sẽ chộp lấy quả trứng vàng Đài Loan mà không cần phải tấn công nó.

Tuy nhiên, sự huỷ diệt kinh tế được bảo đảm lẫn nhau này thực sự là lẫn nhau. Đài Loan có khả năng đánh mất lòng tin của các nhà đầu tư quốc tế thậm chí là ít hơn Trung Quốc và đó là một lý do giải thích tại sao đảng đối lập Đài Loan, DPP mới đây không thừa nhận cam kết tuyên bố độc lập của Đài Loan. Saber-rattling của Trung Quốc có thể quyết định nền kinh tế Đài Loan. Vào tháng 7/1995, khi Trung Quốc lần đầu tiên phóng 4 chiếc tên lửa M-9 để bày tỏ sự phẫn nộ về chuyến viếng thăm của Tổng thống Đài Loan Lee Teng-hui tới trường Đại học Cornell, ngay lập tức, thị trường cổ phiếu Đài Loan đã tụt 33% giá trị và dự trữ ngoại tệ của Đài Loan chỉ còn ở mức 500 triệu USD/ngày.

Tôi hoàn toàn không nghi ngờ gì về điều này nếu Đài Loan cứ tiếp tục theo đuổi mộng độc lập. Trung Quốc sẽ huy động đến quân đội để ngăn chặn ngay ý định này - bất luận hậu quả kinh tế sau này sẽ ra sao. Không một vị lãnh đạo Trung Quốc nào có thể tồn tại nếu ông ta để Đài Loan tự do tuyên bố độc lập. Sự đúng đắn trong đường lối của bộ máy lãnh đạo Trung Quốc sẽ được quyết định. Tuy nhiên, không một vị lãnh đạo Trung Quốc nào có thể tồn tại đến ngày nay nếu thiếu đi nguồn đầu tư nước ngoài liên tục cũng như thương mại. Sự đúng đắn trong đường lối chỉ đạo bây giờ thậm chí còn phụ thuộc nhiều hơn vào điều này. Do vậy, bộ máy lãnh đạo của Trung Quốc đã làm một số tính toán rất khác nhau, giờ đây, họ quyết định một mặt kết nối với quần thể điện tử giống như đã làm trong quá khứ.

Cuối cùng, vào năm 1996, khủng hoảng giữa Trung Quốc và Đài Loan đã được giải quyết bởi một liên minh giữa cường quốc này và các Siêu thị. Mỹ đã cho một hãng vận tải hàng không ra khỏi hải vận Đài Loan và các Siêu thị gửi một thông điệp thông qua khủng hoảng tài chính ở Đài Loan và thị trường chứng khoán Hồng Kông. Cả hai việc làm này đều cần thiết, cả hai đều có một ảnh hưởng nhất định đến việc ngăn cản Trung Quốc đưa ra bất cứ đe dọa nào với Đài Loan – song chỉ có cường quốc này có được khoản vay.

Những cuộc chiến tranh lớn xảy ra chỉ khi các nước lớn muốn đánh nhau và bản chất của các nước lớn trong hệ thống toàn cầu hoá ngày nay không chỉ đơn giản là nhảy vào lửa. Thay vì bị thu hút vào các cuộc xung đột khu vực như Bosnia,

Rwanda, Liberia, Algeria và Kosovo, các thế lực mạnh ngày nay thích xây dựng những thành trì bằng sắt xung quanh các cuộc nội chiến này và lượn lờ xung quanh chúng mặc cho chúng chỉ là những người láng giềng kém cỏi. Đó là lý do tại sao nhiều cuộc xung đột quân đội khu vực ngày nay, thay vì trở nên toàn cầu hoá một cách tự nhiên như ở thời chiến tranh lạnh, lại có xu hướng trở nên thấp kém. Điều này có thể là một điều không may bởi trong bối cảnh như vậy, các nước sẽ dễ dàng bỏ qua, song đó là thực tế. Trong khi nhiều cuộc khủng hoảng quân sự khu vực trở nên vô ích, điều gì khiến các cuộc xung đột này theo hướng toàn cầu hoá – như Mêhicô hồi giữa thập niên 90, Đông Nam Á những năm cuối thập niên 90 và Nga cuối thập niên 90. Đó chính là các cuộc khủng hoảng kinh tế khu vực và tiềm năng lây lan sang các thị trường khác, những thị trường đã quyết định toàn cầu hoá ngay từ những năm đầu. Thuyết “domino”, thuyết đã từng thuộc về thế giới của chính trị, giờ đây lại thuộc về thế giới của tài chính.

Thuyết Golden Arches nêu bật một con đường mà theo đó toàn cầu hoá ảnh hưởng tới chính trị bè phái khu vực bằng cách tăng cái giá phải trả cho các cuộc xung đột thông qua hội nhập kinh tế. Ví dụ, thuyết này tạo ra các nguồn lực mới, bên cạnh các biện pháp quân sự cổ điển như xe tăng, máy bay và tên lửa, nó cũng tạo ra các áp lực mới cho các nước này khi thay đổi cách thức tổ chức, những áp lực không đến từ các cuộc tấn công quân sự bất ngờ của một nước này vào một nước khác mà đến từ các cuộc xâm lược vô hình của các Siêu thị và những cá nhân có thể lực phi thường.

Cách tốt nhất để nhìn ra điều này là phải thâm nhập vào một vùng, như Trung Đông chẳng hạn và đánh giá nó từ một quan điểm của người theo chủ trương toàn cầu hoá đa phương diện. Bạn hãy bắt đầu nhìn từ những thứ thật sự hấp dẫn.

Vào mùa thu năm 1997, tôi đang ở thăm Israel. Tiến trình hoà bình đang ở thời điểm đặc biệt thấp, song tôi đã tình cờ biết một câu chuyện về giới kinh doanh trên một tờ báo. Câu chuyện này cho biết, đầu tư nước ngoài vào Israel lúc đó rất lớn. Điều này đã cuốn hút tôi, vì vậy, tôi đã đến gặp Jacob Frenkel, thống đốc Ngân hàng trung ương Israel và đã hỏi ông ta như sau: “Làm thế nào mà trong khi tiến trình hoà bình ở Trung Đông đang ở mức thấp mà đầu tư nước ngoài vào khu vực này lại tăng lên?”

Câu trả lời tôi nhận được từ Frenkel là, ngày nay Israel thay đổi rất nhanh, từ một nền kinh tế cũ kỹ lạc hậu của những quả cam, những viên kim cương và ngành dệt may sang một nền kinh tế công nghệ cao. Và điều này, theo những cách nào đó, đã tạo cho Israel một sức đề kháng trước những sức ép chính trị của khối Ả-rập như

khủng bố, tẩy chay và cả những bất ổn của tiến trình hoà bình, đồng thời còn làm cho Israel dễ bị tổn thương trước một cuộc chiến tranh bình thường. Đây là lý do: Trước đây, Israel trồng rất nhiều cam, Ma rốc cũng trồng cam, Tây Ban Nha cũng trồng cam. Do đó, nếu một nước như Nhật Bản hay Pháp không thích một chính sách nào đó của Israel về khu bờ Tây, nước đó có thể dễ dàng trừng phạt Israel bằng cách mua cam của một nước khác. Tuy nhiên, điều gì sẽ xảy ra khi một công ty của Israel, Galilco Technology Ltd là nhà sáng chế ra công tắc một chiều Ethernet được sử dụng trong nhiều hệ thống truyền thông dữ liệu nội bộ ? Bạn không thể thấy điều này ở Ma rốc. Điều gì sẽ xảy ra khi các công ty của Israel bắt đầu chiếm lĩnh một ngành công nghệ cao mũi nhọn như công cụ tạo mật mã trực tuyến phục vụ cho bảo mật Internet, công cụ được xây dựng xung quanh những thuật toán phức tạp được phát triển trong Technion và Quân đội Israel ? Bạn cũng không thể thấy điều này ở Tây Ban Nha. Do đó, kết quả là tất cả mọi người đều cảm thấy Israel thật dễ gần, bất luận tình hình tiến trình hoà bình lúc bấy giờ. Mỗi công ty công nghệ cao của Mỹ đều có chi nhánh ở Israel – Intel vừa xây dựng một nhà máy chế tạo con chip trị giá 1,5 tỉ USD - hoặc sở hữu một phần của một công ty máy tính Israel. Nhật Bản, một nước luôn luôn né tránh Israel và sợ hãi những miếng đòn của Ả-rập bây giờ là nhà đầu tư vốn lớn thứ hai tại Israel sau Mỹ. Nhật Bản không giỏi trong lĩnh vực thiết kế phần mềm và hiện đang cố gắng thu nhận các công ty phần mềm của Israel. Tôi đã phát hiện ra điều nực cười này khi còn là phóng viên của tờ Thời báo New York (*New York Times*) tại Jerusalem hồi giữa thập niên 80, chiếc ô tô duy nhất của Nhật Bản bạn có thể mua ở Israel thời bấy giờ chỉ là một chiếc Daihatsu hoặc một chiếc Subaru. Công ty Japan Inc. bấy giờ chỉ bán những chiếc ô tô thực sự tốt cho Ả-rập. Không có gì hơn. Ngày nay, bạn có thể mua bất cứ chiếc Lexus nào bạn thích tại Israel bởi vì về lĩnh vực kinh tế, Israel ngày nay là một nhà xuất khẩu năng lượng lớn hơn Ả-rập Xêút. Đó là, thông qua xuất khẩu phần mềm, con chip và các công nghệ cao mới khác, Israel đang xuất khẩu các nguồn lực của nền kinh tế thông tin ngày nay và tất cả các nước đều muốn có quyền lực đó, bất kể Israel thuộc Palestine, chỉ vì họ muốn có dầu lửa trong những năm 1970 bất luận các nước Ả-rập có phải Do thái hay không. Điều này thực sự có ý nghĩa chính trị địa lý. Một thương gia người Israel đã có lần nói với tôi “Nếu bạn có công nghệ nhân loại muốn, không ai quan tâm đến việc bạn có chống đối người Palestine hay không”. Hãy nhìn vào những con số. Năm 1998, Trung Quốc có 52 nhà khoa học làm công tác nghiên cứu tại Viện Weizmann có tiếng của Israel. Ấn Độ cũng có 52 nhà khoa học. Hai nước này, trước đây không hề dính dáng gì đến Israel trong những năm 70 thì hiện nay lại đang cố gắng đưa các nhà khoa học của mình đến đây.

Một lý do khác làm cho Israel miễn nhiễm với các áp lực thấp là việc truyền bá kiến thức công nghệ cao gần như khép kín và không dễ gì phá vỡ được. Một vài người truyền bá qua modem. Đầu tư công nghệ cao ở Israel cũng phần lớn là đầu tư vào con người và năng lực trí óc, không phải đầu tư cho các nhà máy mà có thể dễ dàng bị phá hủy. Bên cạnh đó, việc xuất khẩu kiến thức công nghệ cao sẽ không phải sang các nước láng giềng, cho những nước đang có xung đột mà phải là những thị trường xa xôi ở châu Á, châu Âu và Bắc Mỹ. Trên thực tế, phần lớn các công ty công nghệ cao của Israel chẳng bán gì cả trên thị trường nội địa và thị trường Trung Đông, bởi thế họ không tổn hại gì đến nền chính trị của khu vực. Đó không phải là một sự tình cờ khi Tel Aviv Hilton quyết định đặt một nhà hàng sushi vào những năm 1990, chứ không phải là một nhà hàng Ả-rập. Các công ty công nghệ cao của Israel cũng đầu tư phần lớn vốn liếng của mình vào Wall Street hoặc từ các công ty vốn kinh doanh ở Silicon Valley và không phụ thuộc vào Sở giao dịch chứng khoán Tel Aviv. Và xu hướng cuối cùng bây giờ là vì các công ty công nghệ cao của Israel để đặt cơ sở hoạt động với một chi nhánh ở Silicon Valley và một chi nhánh ở Israel. Check Point, một công ty của Israel kiểm soát gần 50% thị trường an ninh mạng Internet về bức tường lửa để bảo vệ thông tin, có một văn phòng và một trụ sở nghiên cứu ở Israel và trả một số khoản thuế ở đây, song giờ đây cũng đã đặt một văn phòng ở Silicon Valley để tiếp cận gần hơn với thị trường. Một nhà phân tích của Wall Street mà tôi biết, người có hiểu biết khá rõ về ngành công nghiệp công nghệ cao của Israel đã nói với tôi là hiện giờ bà đang dành nhiều thời gian hơn để sang California để tìm hiểu các công ty của Israel hơn là các công ty của Tel Aviv. Mặc dù vậy, với tất cả các lý do trên, Israel vẫn dễ bị tổn thương về nhiều mặt. Trong khi Israel đang phát triển một nền kinh tế kiến thức, những công nhân kiến thức vô cùng năng động và thích sống ở những nơi tuyệt vời. Nếu các công nhân kiến thức quan trọng này thấy rằng tình hình đã đạt tới một điểm không thể chịu đựng nổi - do một cuộc xung đột không bao giờ chấm dứt hoặc một môi bất hoà tôn giáo - họ sẽ quyết định ra đi hoặc họ sẽ đặt thêm ngày càng nhiều các trụ sở ngoài Israel. Tuy rằng một tình hình tồi tệ như vậy chỉ là tưởng tượng, song đây không phải là một điều không đáng phải suy nghĩ. Với mức thu nhập 17.000 USD/năm bình quân đầu người, Israel ngày nay có một mức sống tương đương ở Anh. Israel là một đất nước của McDonald. Nếu một vị Thủ tướng Israel đã từng kêu gọi các thiếu niên Israel trở về và giành lại khu bờ Tây hoặc dải Gaza, giống như một cuộc chiến của lựa chọn, chứ không phải vì sự sống còn, rất nhiều công nhân kiến thức người Israel sẽ bị đuổi.

Đương nhiên là như vậy, nếu một ai đó không kết nối với quần thể điện tử, như Saddam Hussein hay một số kẻ khủng bố chẳng hạn, có vũ khí hạt nhân và tấn công Israel, nó sẽ không quan tâm đến nền kinh tế đó là công nghệ cao hay thấp. Sức mạnh quân sự vẫn là vấn đề chính. Nhưng, tôi tin vào khoảng cách sức mạnh phi quân sự giữa Israel và các nước Ả-rập sẽ rộng hơn và nhanh hơn trong thập kỷ tới, nếu Israel có thể bỏ cuộc xung đột Israel-Palestine lại phía sau. Khi tất cả những thứ mà bạn chào bán ra thế giới chỉ là lao động và dầu lửa loại rẻ tiền, gần giống như trường hợp của hầu hết các nước Ả-rập, bạn đã bị hạn chế bởi số lượng lao động mà bạn có và giá cả dầu lửa mà bạn chào bán. Song, khi bạn có một nền kinh tế mà ở đó bạn lựa chọn sự thịnh vượng và có khả năng thu thập kiến thức, vốn và các tài nguyên từ khắp nơi trên thế giới, bạn sẽ không hề bị phụ thuộc vào số lượng lao động cũng như giá cả dầu lửa, và Israel cũng vậy. Ngày xưa, có hai cường quốc trên sông ở Trung Đông là: Ai Cập trên sông Nile và Iraq trên sông Tigris và Euphrates. Trong thế kỷ 21, tôi tin rằng sẽ có một thế lực mới xuất hiện, đó là Israel trên sông Jordan. Israel sẽ là một nước đi đầu trong lĩnh vực công nghệ cao và sẽ kéo theo Jordan và Palestine. Siemens đã xây dựng nhà máy ở Israel, Siemens Data Communications, gần Haifa và một nhóm công nhân Palestine của Siemens ở thị trấn khu bờ Tây Ramallah, với trụ sở chính của Siemens đặt tại Đức. Đó mới chỉ là bắt đầu.

Ngày nay, triển vọng toàn cầu hoá tương tự rất có ích cho việc giải thích thế giới Hồi giáo Ả-rập. Tháng 11/1997, tôi đã có chuyến thăm vịnh Persian. Tôi sẽ kể cho các bạn nghe 4 câu chuyện về chuyến đi này.

Câu chuyện thứ nhất: Trong chuyến dừng chân lần đầu tiên tại Cô oét, lúc đó khoảng 10h đêm, tôi chuẩn bị đi nghỉ tại khách sạn Sheraton, điện thoại kêu vang. Người gọi cho tôi là một người phụ nữ trẻ người Cô oét. Cô ta nói với tôi rằng cô ta đang làm việc cho Thông tấn xã Cô oét (KUNA), rất thường xuyên dịch các bài báo của tôi và ngờ ý muốn phỏng vấn tôi. Tôi vô cùng ngạc nhiên bởi cú điện thoại này - một phụ nữ nhà báo Cô oét gọi điện cho một nhà báo phương Tây tại khách sạn lúc 10h đêm. Tôi đã nói với cô ta rằng tôi sẽ đi thăm các mỏ dầu vào ngày mai và nếu muốn cô ta có thể đi cùng tôi, nhưng cô này đã đến gặp tôi ngay 7h sáng hôm nay tại hành lang khách sạn. Lúc 7h sáng, cô ta đang đợi tôi ở đó với mạng che kín mặt. Sau này, tôi mới phát hiện ra cô ta rất trẻ. Lúc đó, tôi đã hỏi cô ta xem cô có anh chị em ruột không. Cô ta trả lời: “Tôi có một anh trai. Anh ấy mới lập gia đình với một phụ nữ Cô oét anh ấy quen trên mạng trong một phòng chat dành cho người

Cô oét.” Những gì cô ta không nói với tôi, sau này tôi mới phát hiện ra, là đó là một cuộc hôn nhân đa chủng tộc. Một gia đình người Hồi giáo Sunni còn gia đình kia là người Shiites. Tuy nhiên, cặp vợ chồng này đã gặp nhau trên mạng, nơi không hề ngăn cản những lễ thói cũ và những hạn chế của xã hội Cô oét, và khi họ gặp nhau, tình yêu đã chớm nở ngay từ cái nhìn đầu tiên (hay tình yêu từ “byte” đầu tiên như ai đó đã nói). Cha mẹ cô gái rất buồn về điều này. Song cô gái đã nói với họ rằng cô sẽ lấy chồng, dù cha mẹ có muốn hay không và cuối cùng họ đã phải cúi đầu. “Chiếc bánh cưới của họ là một cái máy tính và một bàn phím”, nữ nhà báo trẻ người Cô oét nói với tôi.

Câu chuyện thứ hai: Vẫn là ở Cô oét, tôi đi thăm Ibrahim S.Dabdoud, tổng giám đốc Ngân hàng trung ương Cô oét và một trong các chủ ngân hàng được kính trọng nhất ở nước này. Khi tôi đến văn phòng của ông ở thành phố Cô oét, ông thực sự xúc động. “Có chuyện gì vậy?”, tôi hỏi. Dabdoud giải thích rằng Hãng hàng không Cô oét, một hãng vận tải quốc gia vừa mới tung ra hai chiếc Boeing mới mua để đấu thầu. Đây là một loại hình kinh doanh Ngân hàng trung ương đã từng áp dụng trong quá khứ rất thành công. Ông tiếp tục giải thích, lúc đó, ngân hàng của ông đã mất quyền đấu thầu vào tay một ngân hàng gọi là Ngân hàng quốc gia ở Maryland với giá trả đưa ra chỉ cao hơn 1/4 điểm so với mức ban đầu, đây thực sự là một mức giá thấp. “Đó là bán phá giá, giống như kiểu phá giá tài chính”, Dabdoud gào lên. Tôi biết ông muốn nói đến những nước xuất khẩu hàng hoá của mình với giá thấp hơn chi phí sản xuất thực tế nhằm thống lĩnh thị trường. “Đó không phải là một cuộc chơi công bằng. Một ngân hàng khu vực lớn của Mỹ, thậm chí không phải là một ngân hàng chuyên kinh doanh tiền tệ, không được nhiều người biết đến, cạnh tranh với các ngân hàng địa phương của Cô oét và đã thắng thầu.”

Câu chuyện thứ ba: Một ngày, tôi đi từ Cô oét đến Qatar để dự một cuộc hội thảo. Khi tôi đang sửa soạn đồ đạc trong phòng riêng tại khách sạn Sheraton, điện thoại lại reo. Đó là một nhà báo nữ 21 tuổi người Qatar. Cô ta đã đọc sách của tôi và ngờ ý muốn gặp tôi. (Tôi không hề dựng lên chuyện này, song vợ tôi không tin điều này). Tôi nói với cô ta rằng tôi phải ra sân bay ngay, nhưng nếu muốn, cô ta có thể đi cùng tôi, chúng tôi có thể nói chuyện trên ô tô. Cô ta chấp nhận lời đề nghị của tôi. Cô ấy là một phụ nữ trẻ rất đẹp, rất thông minh và nói tiếng Anh rất tốt. Trên thực tế, vốn tiếng Anh của cô ấy tốt đến nỗi mà tôi đã nói với cô ấy là cô đã bao giờ viết báo bằng tiếng Anh chưa, bởi vì nếu đã từng làm như vậy, cô ấy có thể làm việc cho tờ Thời báo New York với tư cách cộng tác viên trong suốt thời gian diễn ra

Hội nghị thượng đỉnh kinh tế Trung Đông sắp tới. Và cô ấy nói, “thú thật với anh, tôi viết bài cho một tờ báo điện tử của vùng Vịnh và chính phủ của tôi không biết chuyện này”.

Tôi cảm thấy rất hứng thú và chột nghĩ, một người phụ nữ trẻ Ả-rập phải can đảm lắm mới dám nói với cả thế giới về đất nước của mình qua Internet và chính phủ của cô ta thậm chí không hề biết có cô ta trên đời. Đó hẳn là chuyện không thể tưởng tượng được trong 10 năm trước. Song, bây giờ đó là tương lai. Ngày nay, một số chương trình truyền hình phổ biến bằng tiếng Ả-rập và một số tờ báo có ảnh hưởng rộng rãi bằng tiếng Ả-rập đều được phát và in ra ở châu Âu bởi các công ty tư nhân và nằm ngoài quyền kiểm soát của bất cứ một chính quyền địa phương nào.

Câu chuyện thứ tư: Ả-rập Xê-út đang xem xét việc cho phép phụ nữ lái xe, một điều luôn bị cấm. Vấn đề này đã bị phản đối kịch liệt ngay trong nội bộ nước Ả-rập Xê-út từ nhiều năm nay, song cuối cùng đã được xem xét. Tại sao lại như vậy? Bởi vì với việc giá dầu lửa giảm, Ả-rập Xê-út cần đủ khả năng chi trả cho 500 ngàn người nước ngoài đến Ả-rập Xê-út để làm lái xe. Hãy xem bài phỏng vấn in trên tờ báo bằng tiếng Ả-rập *Al-Quds al-Arabi* và được dịch bởi *Mideast Mirror* ngày 17/4/1998. Bài phỏng vấn được thực hiện với Hoàng tử Talal bin Abdelaziz, thành viên tự do nhất của gia đình Xê-út. Talal là anh em cùng cha khác mẹ của cả nhà vua Fahd và Bộ trưởng Bộ quốc phòng Sultan, và là cha của Hoàng tử al-Waleed bin Talal, nhà tư bản năng động nhất của nước Ả-rập Xê-út. Khi được hỏi liệu ông ta có ủng hộ việc cho phép phụ nữ lái xe hay không, Talat ủng hộ hoàn toàn và thêm: “Phụ nữ Xê-út thường cười lạc đà và đi giữa những người đàn ông vào ban đêm. Có gì khác giữa một con lạc đà và một cái ô-tô nào?... Phụ nữ lái xe đã trở thành một điều cần thiết của xã hội. Chúng ta chuyển giao hàng triệu đô-la thành đồng tiền mạnh tới quê hương của những người lái xe xa xứ. Chúng ta có thể cứu giúp chính mình.”

Hoàng tử Talal tiếp: “Cải cách chính trị đang dần trở thành một phần của toàn cầu hoá và chúng ta phải tự chuẩn bị kỹ càng cho sự thay đổi mới mẻ này về tất cả mọi mặt... Toàn cầu hoá hiện dựa trên nền dân chủ, quyền con người và kinh tế thị trường. Đã có lần một ai đó đã gọi đùa toàn cầu hoá là ‘thời trang’ của lứa tuổi. Nếu đảng cộng sản Trung Quốc đang mặc ‘thời trang’ này, vậy những nước bang nhỏ trong thế giới Ả-rập này thì sao? Chắc chắn họ sẽ phải nhận ra rằng sự thay đổi này là không thể né tránh.”

Những câu chuyện này nói lên điều gì? Chúng nói với chúng ta rằng những gì Saddam Hussein làm hoặc không làm, nước láng giềng nào ông ta xâm lược hoặc

không xâm lược sẽ có một tác động to lớn tới sự ổn định của Trung Đông. Và hành động này của ông có thể sẽ làm bùng nổ nhiều hơn các cuộc chiến tranh và ngừng bắn trước khi ông ta thực hiện xong ý định của mình.

Tuy nhiên cùng lúc đó, lại xuất hiện một cuộc chiến tranh khác, thâm lắng hơn ở Trung Đông - cuộc chiến tranh của thông tin và vốn đầu tư tư nhân thông qua hệ thống toàn cầu hoá mới. Từ nhiều năm nay, thế giới Ả-rập đã bị ngăn bởi một bức tường với các cuộc cách mạng trên thị trường thông tin và tài chính, các cuộc cách mạng đã làm thay đổi cả châu Á và nhiều phần khác trên thế giới. Dầu lửa cho phép dân Ả-rập và Iran thoát khỏi nhiều sức ép về việc cơ cấu lại, định hướng và tư nhân hoá nền kinh tế. Nó cho phép họ xây dựng hàng rào bảo vệ đất nước trước những sức ép và giữ cho các hàng rào này ngày càng vững chắc hơn ngay cả khi bức tường Berlin sụp đổ. Tuy nhiên, tất cả chỉ dừng lại ở đó. Mức độ các xã hội Ả-rập phản ứng lại trước sự xâm lược của thông tin và đầu tư cá nhân - liệu sẽ chấp nhận nó, làm theo nó, cưỡng lại nó hoặc chống đối nó - sẽ có mọi tác động đối với chính trị bè phái khu vực của khu vực này giống như Saddam Hussein. Và nếu bạn không nhìn thấy cuộc chiến thâm lắng này, bạn cũng sẽ không thấy Trung Đông của ngày nay và nếu bạn không quan tâm gì đến cuộc chiến này bạn cũng không thể vạch chiến lược chắc chắn cho Trung Đông ngày nay. Bạn sẽ được khuyên rằng: Với cuộc chiến tranh thâm lắng này, sẽ không còn có lệnh ngừng bắn.

Một lần, tôi đi dạo phố cùng với một cộng tác viên tờ Thời báo New York (*New York Times*) ở đó, một người phụ nữ Iran 21 tuổi đặc phong cách Tây. Chúng tôi cùng trò chuyện về ảnh hưởng của dầu lửa đối với nền chính trị Iran, đặc biệt là dầu lửa đã cho phép các vị thủ lĩnh Hồi giáo cao tuổi của Iran giữ chiếc ghế của mình lâu hơn là họ có thể làm, bởi chính doanh thu từ dầu lửa đã vực dậy nền kinh tế yếu kém của Iran dưới chế độ Hồi giáo. Dầu lửa, không chỉ là sự nhiệt tình mang tính chất tôn giáo, là vũ khí bí mật thực sự của các vị thủ lĩnh Hồi giáo cao tuổi. Nếu không có sự bảo đảm tài chính mà dầu lửa cung cấp, các vị thủ lĩnh này có khi đã phải mở cửa thị trường Iran và khoác trên mình chiếc áo khoác vàng, bởi vì nền kinh tế của nó đơn giản là không thể chống đỡ được gia tăng dân số nếu không có khoản đầu tư nước ngoài khổng lồ. Khi chúng tôi thảo luận về vấn đề này, người phụ nữ trẻ Iran đã nói một vài điều mà tôi không thể nào quên. Cô ấy đã nói về Iran: “Chúng tôi không chỉ có dầu lửa mà chúng tôi còn có nét gì đó giống Nhật Bản”.

Và tôi đã hứa với cô ấy một điều. Ngày nào đó, những mỏ dầu của Iran cạn kiệt hoặc thế giới sẽ có một lựa chọn khác và nếu điều đó xảy ra, các vị thủ lĩnh Hồi giáo cao tuổi sẽ phải lựa chọn hoặc là khoác lên mình chiếc áo khoác vàng hoặc là bị đánh bật ra ngoài. “Hãy thông báo cho tôi biết ngày các mỏ dầu của Iran cạn kiệt

và tôi sẽ nói với cô về ngày mà vị thủ lĩnh Hồi giáo Gorbachev sẽ xuất hiện trên màn ảnh”, tôi nói với cô ấy.

Và Ronald McDonald cũng vậy.

Trao tặng, không phải tất cả mọi người đều nhìn thế giới qua lăng kính toàn cầu hoá này. Năm 1996, tôi đã đến thăm Ma rốc và đã dùng bữa tối với một người bạn là nhà ngoại giao người Mỹ. Tôi đã gặp anh bạn này lần đầu tiên ở Moscow hồi những năm 80. Anh ấy đã giải thích cho tôi hiểu sự khác biệt giữa nghề nghiệp của anh ấy so với hồi còn chiến tranh lạnh, những thế lực hình thành nên đất nước anh đang làm việc và cả những tình hình thế giới nói chung, bây giờ rất u ám so với xung đột quyền lực giữa Mỹ và Nga. Anh tâm sự: “Khi tớ mới vào ngành ngoại giao, lúc đó mới chỉ là một viện nhỏ, nơi mà ở đó cậu có thể biết chỗ nào là khung thành. Cậu có thể được đào tạo ngoại ngữ, được gửi đi tham gia cuộc một chơi và có thể được cử đến làm việc tại một đại sứ quán ở nước ngoài. Lúc đó cũng như là người chơi cũ ra ngoài thì người chơi mới được vào và cậu có thể nắm rõ quy luật của tất cả các trò chơi. Nhưng bây giờ, chúng ta đang ở trong một mớ bòng bong và đang nói chuyện với nhau. ‘Chúng ta đang đi đâu và chúng ta đang sử dụng loại bóng nào và có ai xem chúng ta chơi bóng không?’ Ngài đại sứ đến gần bạn và hỏi ‘Anh làm được gì cho tôi? Và cậu thực sự không chắc về câu trả lời. Do đó, cậu bắt đầu tự hỏi mình ‘Tại sao tôi lại ở đây? [Sự thật là] chính phủ có thể sụp đổ [vào năm 1996] và dường như điều này vẫn không là tiếng gọi cảnh tỉnh đối với nhiều người... Nếu tôi ở lại đây càng lâu, tôi sẽ càng cảm thấy mình đang ở trong tình cảnh đó trong *The Grapes of Wrath* khi chủ ngân hàng đến để lấy đi nhà cửa của nông dân và nông dân đe dọa bắn chết chủ ngân hàng, nhưng chủ ngân hàng lại nói rằng không phải là lỗi của anh ta, anh ta chỉ làm việc cho một tổng công ty lớn. Và khi nông dân hỏi, khi nào tất cả những điều này sẽ chấm dứt? Chúng tôi có thể giết ai? Chủ ngân hàng trả lời: ‘Tôi không biết, có thể sẽ chẳng có ai để cho các người bắn cả!’”

Tâm sự của bạn tôi là một trong nhiều điều phàn nàn tôi thường thấy trong cộng đồng chính sách ngoại giao lúc bấy giờ. Tại sao anh ấy lại quá lúng túng như vậy? Bởi vì hệ thống chiến tranh lạnh là một thế giới bị chia nhỏ và tất cả mọi người đều biết làm thế nào để đo được sức mạnh, đánh giá những mối đe dọa, những cản trở và những khuyến khích, chiến lược thiết kế trong thế giới đó. Trong khi có rất nhiều sự phản đối xung quanh việc quyết định chiến lược – chính sách ngăn chặn chặt chẽ, bót căng thẳng hay kiểm soát cánh tay - tất cả mọi người dường như muốn chia sẻ một vốn từ vựng chung và lòng trung thành đối với những gì chiến lược đó đang thực hiện. Có một sự nhất trí cao rằng chiến tranh lạnh là hệ thống cân bằng sức

mạnh thông thường được xây dựng xung quanh các bang, quân đội và vũ khí hạt nhân. Là một nhà chiến lược có nghĩa là điều khiển các yếu tố này xung quanh các hình thức khác nhau để quản lý, ổn định hoặc xoá bỏ sự phân chia của thế giới.

Song, chính trị địa lý toàn cầu hoá phức tạp hơn thế nhiều. Bạn vẫn phải lo lắng về những mối đe dọa đến từ các quốc gia mà bạn tách ra từ nó – như Irắc, Iran, Bắc Triều Tiên. Nhưng, ngày nay, điều bạn lo lắng hơn cả là bạn phải quan tâm đến những mối đe dọa đến từ quốc gia mà bạn kết nối – bao gồm cả Internet, thông qua các thị trường và từ những cá nhân có thể lực, người có thể qua lại ngay cửa chính nhà bạn. Những mối đe dọa này không phải lúc nào cũng dễ dàng nhận thấy, các tường rào bảo vệ không đơn giản để có thể xây dựng được, tài nguyên cũng không sẵn có, song tiềm năng để tái ổn định hoặc tác động lên cách cư xử của các bang lại rất dồi dào.

Quá trình cộng đồng chính sách ngoại giao chuyển dần sang hệ thống này tương đối chậm vì nhiều lý do. Một phần là do hệ thống toàn cầu hoá còn quá mới và kinh nghiệm của chúng ta vẫn còn quá hạn chế. Phần nữa là do những người đã có kinh nghiệm rất lâu về một lĩnh vực - chiến tranh lạnh chẳng hạn - lại không muốn bị nói rằng sự thành thạo trong công việc của họ sẽ không đưa họ lên cao trong việc phân tích các vấn đề chính trị địa lý trong hệ thống mới này, và bởi vì họ cố gắng sa thải nó. Một lý do nữa có thể là do bản chất hèn nhát của nhiều chính sách ngoại giao đã được lập trong hệ thống này. Chúng thiếu hẳn đi vấn đề của thế kỷ của thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20 và đam mê xây dựng đất nước, quyết định cái gì là biên giới của mỗi nước và ai là người nên sống trong biên giới đó. Những vấn đề nhận thức chính trị to lớn này và sự tự quyết đang ngày càng hiếm đi. Chắc chắn như vậy, hiện nay vẫn còn tồn tại vấn đề quyền con người ở Trung Quốc. Và có sự nhận thức chính trị ở Bosnia, Rwanda, Kosovo và tiến trình hoà bình Israel – Palestine, song so với thời kỳ hậu thực dân và chiến tranh lạnh, những vấn đề như thế này hoàn toàn bị xoá bỏ. Vấn đề quan trọng trong hệ thống toàn cầu hoá ngày nay có xu hướng xoay quanh lĩnh vực pháp luật – ai có được những gì trong phạm vi biên giới của các bang trong một nước chúng ta đều có.

(Kỷ nguyên toàn cầu hoá có thể lại hoá ra là giai đoạn trưởng thành của các cuộc nội chiến, không phải là các cuộc chiến tranh giữa các bang. Trong các cuộc nội chiến mới này, chiến tuyến sẽ không nằm giữa những người ủng hộ Mỹ và những người ủng hộ Nga, hay thậm chí là giữa phe ủng hộ truyền thống và phe chống đối truyền thống. Không, các cuộc nội chiến này sẽ xảy ra giữa những người ủng hộ toàn cầu hoá và chống toàn cầu hoá, giữa những người chủ trương toàn cầu hoá trong mỗi xã hội và người dân bản địa, giữa những người hưởng lợi từ sự thay đổi

và từ hệ thống mới này và những người cảm thấy bị bỏ rơi sau nó. Nếu bạn nhìn vào Iran của ngày hôm nay, Trung Quốc, Ấn Độ, Nga, những gì bạn thấy là sự căng thẳng trầm trọng giữa những người có kỹ năng, khả năng, tài nguyên và biết cúi đầu để tận dụng lợi thế của hệ thống toàn cầu hoá và những người không hề biết gì. Đó là lý do tại sao khi những người hỏi tôi làm gì để sống, đôi khi tôi trả lời họ rằng “Tôi là người phụ trách trang ngoại giao của tờ Thời báo New York và tôi theo dõi những cuộc chiến giữa người thắng và kẻ thua trong phạm vi một đất nước”. Bởi vì những cuộc chiến đó và hậu quả của nó - nếu xảy ra ở Ấn Độ, Nga hay Trung Quốc – ngày nay dường như được hình thành từ các mối quan hệ ngoại giao nhiều hơn bất cứ cuộc chiến tranh nào giữa các quốc gia.)

Cuối cùng, việc tiến tới toàn cầu hoá diễn ra chậm trong quá khứ là do có một sự dị ứng nhất định ngay trong khi xây dựng các chính sách ngoại giao khi phân tích khía cạnh cạnh tranh thị trường và tài chính. Đó là do nếu nói về vấn đề tiền và thị trường khi phân tích các vấn đề địa lý chính trị thì không phù hợp chút nào. Năm 1998, tôi đã khám phá ra nhiều điều ở chính mình khi thảo luận với các nhà phân tích chính sách ngoại giao quan trọng, những người đã phàn nàn rằng thế giới là một chuỗi rời rạc và tẻ nhạt mà ở đó suy nghĩ về vấn đề chiến lược thực sự là bất khả thi. Câu trả lời của tôi luôn luôn là một câu đại loại như thế này: “Bạn đang nói về thời điểm này như thể là thời điểm tẻ nhạt nào đó đối với người làm chiến lược. Nhưng, giữa thời điểm giữa tháng 8 và bây giờ, toàn bộ hệ thống kinh tế toàn cầu như chúng ta biết gần như sụp đổ, bắt đầu là lỗi của Nga. Đó là một điều gì tiềm ẩn có thể làm mất ổn định tất cả thế lực lớn nhỏ trên thế giới. Vô vàn những chiến lược và sự phối hợp được tăng cường để ngăn chặn nó. Sự khác biệt duy nhất là chiến lược này đã được thực hiện bởi những người mà bạn thường không nghĩ đến với chiến lược lớn. Tên của những người này là Greenspan, Rubin và Summers. Song bạn đừng nghĩ rằng chỉ bởi vì họ đã vạch ra chiến lược và không phải là Bộ trưởng Ngoại giao hay Bộ trưởng quốc phòng, điều này không đòi hỏi một cái nhìn toàn cầu và không đặt trong cấu trúc toàn cầu sẽ được hình thành một cách cơ bản, ổn định một cách lý tưởng, mối quan hệ giữa các bang. Nếu đó không phải là một chiến lược lớn, tôi sẽ không biết gì. Nếu đó không phải chính sách ngoại giao, tôi cũng không biết gì.

Con đường duy nhất có hiệu quả, hoặc như cách một nhà báo cố gắng giải thích thế giới hoặc như một nhà chiến lược cố gắng thiết kế lại thế giới, là bằng cách nhìn nhận nó dưới con mắt của một nhà chủ trương toàn cầu hoá. Điều đó có nghĩa là luôn luôn di chuyển về phía sau và trước nền kinh tế, những vấn đề an ninh quốc gia, chính trị, văn hoá, môi trường và cấp độ kỹ thuật - chấp nhận trọng lượng khác nhau trong các hoàn cảnh khác nhau.

Danh dự, sự sợ hãi và quyền lợi vẫn thúc đẩy thế giới này phát triển. Do nhiều nước cùng theo đuổi những thứ này nên một số nước sẽ phải khuất phục trước những thử thách mới, sức ép mới và những động lực của hệ thống toàn cầu hoá, một số nước sẽ thách thức thử thách và rút lui trong khi một số sẽ lựa chọn như không có những thử thách này và cố gắng làm nổi tung phe ủng hộ. Tôi đã không đưa ra dự đoán nào về kết quả cuối cùng của toàn cầu hoá; tất cả những gì tôi dự đoán chỉ là mối quan hệ tương tác giữa động lực của chính sách ngoại giao thời kỳ cũ và hệ thống toàn cầu hoá mới mẻ mà mối quan hệ này sẽ là hình ảnh mối quan hệ quốc tế trong kỷ nguyên toàn cầu hoá.

Để làm rõ quan điểm này, tôi đã viết một bài báo, cố gắng tưởng tượng ra chiều hướng của một cuộc thảo luận nếu ngài Bộ trưởng Ngoại giao đáng kính cố gắng giải thích về hệ thống toàn cầu hoá và những ảnh hưởng của nó đối với các vấn đề địa lý chính trị với một vị lãnh đạo cũng đáng nể không kém, như Tổng thống Syria Hafez el-Assad, người của thời kỳ chiến tranh lạnh và cây ôliu. Kể từ đó, tôi đã luôn theo sát để cập nhật cuộc đối thoại này và đây là những điều tôi nghĩ cuộc thảo luận vào ngày hôm nay sẽ diễn ra theo chiều hướng này:

Warren Christopher: “Hafez – ông không ngại nếu tôi gọi ông là Hafez chứ? Ông là người của ngày hôm qua. Ông vẫn sống trong thời kỳ chiến tranh lạnh. Tôi biết ông chỉ ra khỏi Trung Đông có vài lần, vì thế hãy cho phép tôi nói một chút về thế giới mới. Hafez, Syria đã đấu tranh trong nhiều năm để người dân được phép sử dụng máy fax. Sau đó, ông lại tiếp tục đấu tranh để cho phép họ được sử dụng Internet. Thật đáng buồn. Đó là lý do tại sao thu nhập bình quân đầu người ở Syria chỉ mới đạt 1.200 USD/năm. Với mức thu nhập như vậy, ông chỉ có thể mua được một chiếc bóng đèn. Từ năm 1994, toàn bộ khu vực kinh tế tư nhân của ông chỉ đạt mức kim ngạch xuất khẩu 1 tỉ USD/năm. Chúng ta có hàng chục công ty mà chẳng có cái nào từng nghe đến xuất khẩu đạt 1 tỉ USD/năm. Nào Hafez, bây giờ, lý do khiến tôi nói với ông tất cả điều này là bởi vì trong thời kỳ chiến tranh lạnh, sẽ không có vấn đề gì khi Syria sản xuất con chip máy tính hay làm món khoai tây chiên, một chiếc Lexus hay một chiếc bóng đèn, bởi vì ông có thể có được một cuộc sống đầy đủ chỉ bằng cách rút ruột của những nước lớn xin viện trợ và hăm dọa tổng tiến các nước láng giềng. Vâng, tôi thấy ông đang mỉm cười, Hafez ạ. Ông biết đó hoàn toàn là sự thật. Ông đã rút ruột hàng tỉ USD của những nước Ả-rập bằng cách để cho họ biết là đó là có thể là như vậy, như Mafia sẽ nói ‘một tai nạn không may’ trong các mỏ dầu của Ả-rập nếu họ không trả giá cao lên. Ông cũng rút ruột của Nga vào ngày thứ hai, thứ tư và thứ sáu, châu Âu vào ngày thứ ba, thứ năm và Trung Quốc vào ngày chủ

nhật. Liên bang Xô viết thậm chí cũng mua cả những phế phẩm mà các nhà máy của ông sản xuất ra và ra tay giúp đỡ ông và viện trợ ông chỉ vì là bạn bè. Đó là một cách sống tốt, Hafez ạ, một cách sống tốt và ông đã kích họ chống lại lẫn nhau. Song, Hafez ạ, những ngày đó sẽ kết thúc. Các nước Ả rập sẽ đến lúc không thể chịu đựng mãi sự tống tiền của ông, các mỏ dầu của ông cũng sẽ cạn kiệt, ông sẽ phải nhập khẩu dầu trong vòng 10 năm nữa và Syria sẽ có tỉ lệ sinh cao nhất Trung Đông. Đó hoàn toàn không phải là một viễn cảnh đẹp. Điều tồi tệ nhất đối với ông là sẽ có một kiến trúc toàn cầu mới. Không bao lâu nữa, hai cường quốc sẽ không huỷ hoại lẫn nhau. Liên bang Xô viết sẽ tan rã và chúng ta đang sử dụng nguồn ngân sách công bằng. Thay vì các cường quốc, Hafez ạ, sẽ là các Siêu thị. Và cho phép tôi nói rằng, ông sẽ không kích để thị trường chứng khoán Tokyo chống lại thị trường chứng khoán Frankfurt, chống lại Singapo và chống lại Wall Street. Không, không, không Hafez. Họ sẽ chơi lại ông đấy. Họ sẽ kích Syria chống lại Mêhicô chống lại Braxin và Thái Lan. Những người dám làm sẽ được đầu tư vốn từ các Siêu thị. Những kẻ nhát gan sẽ rút lại phía sau như những con đường chết trên xa lộ đầu tư toàn cầu. Và Hafez ạ, ông là đối tượng trở thành con đường chết.

“Nhân đây, tôi muốn lưu ý rằng ông và Thổ Nhĩ Kỳ đã có đựng đồ nhỏ dọc khu vực biên giới, song tôi cũng lưu ý với ông rằng ông khó lòng tránh được một cuộc chiến tranh thực sự với Thổ Nhĩ Kỳ. Chúng ta đều biết tại sao, phải không Hafez ? Đó là bởi vì Liên bang Xô viết không còn nữa và ông cũng biết rằng thứ vũ khí bất kỳ ông có thể mất trong một chiến với Thổ Nhĩ Kỳ, hay với Israel thậm chí với bất cứ nước nào khác là một thứ vũ khí mà ông sẽ phải thay thế nó bằng tiền của chính mình - tiền mặt trên bàn. Hãy cho tôi xem tiền của ông nào, Hafez ! Cho tôi xem tiền ! Sẽ không còn có Liên bang Xô viết để mang cho ông những vũ khí mới hoặc đổi chúng cho bạn để lấy những thứ rác rưởi mà ông sản xuất ra. Và cũng không còn có nhà sản xuất dầu Ả rập nào mua vũ khí cho ông bởi vì chúng cũng tan rã nốt. Do đó, ông đã bị lừa, Hafez ạ. Tôi luôn luôn nói sẽ không có sự cưỡng ép nào tốt hơn đối với vị lãnh đạo của một nước phát triển là nói với ông ta rằng ông ta phải trả tiền để mua vũ khí, đặc biệt trong thời đại ngày nay, khi chỉ một chiếc máy bay chiến đấu giá đã tới 50 triệu USD. Nói gì với ông nhỉ, Hafez, tôi sắp bỏ chiếc điện thoại vệ tinh. Đó là mẫu mới nhất của Motorola được kết nối với hệ thống vệ tinh Iridi mới. Ông có thể gặp tôi ở Washington chỉ trong vài giây. Bởi vì, tôi không định đi đâu nữa ngoài nơi đây. Những bài học lịch sử 9 giờ về các cuộc thập tự chinh mà ông dạy tôi qua mỗi chuyến thăm không phải là sự sử dụng hiệu quả thời gian của tôi. Tại sao ông không số hoá chúng, thu chúng vào một cái đĩa compact và chỉ sử dụng chúng mỗi lần thăm Bộ Ngoại giao, hoặc đưa chúng lên một trang web để nhân viên của tôi có

thể tải chúng xuống một cách dễ dàng. Ông thấy đấy, Hafez, tôi có rất nhiều nơi quan trọng khác phải đến như Mêhicô, Thái Lan, Trung Quốc. Người nào sẽ cai trị Golan Heights là một câu hỏi hấp dẫn, song nó hoàn toàn không phù hợp với quyền lợi của Mỹ ngày nay. Song, này, chúng tôi vẫn rất vui khi nghe ông nói. Khi ông sẵn sàng làm kinh doanh, chỉ cần quay số 001-202-647.4910, ấn GỬI và xin gặp Chris. Hoặc, Hafez ạ, mời ông ra khỏi cuộc đời tôi.”

Và đây là những gì tôi nghĩ Assad sẽ trả lời:

Assad: “Chris – anh không ngại nếu tôi gọi anh là Chris chứ ? Tôi hy vọng anh sẽ cảm thấy thoải mái trong chiếc ghế đệm dày này. Đã có nhiều vị Bộ trưởng Ngoại giao Mỹ bị lọt thỏm trong chiếc ghế này trước anh. Kissinger thường thiết đãi tôi bằng rất nhiều câu chuyện về các cuộc hẹn của ông ta với Jill St.John – như là Henry. Chủ ngân hàng chẳng bao giờ ghi chép một cái gì trong sổ tay và hỏi tôi nếu tôi không chấp nhận các điều khoản mới nhất của anh ta thì anh ta sẽ rời khỏi Damascus và không bao giờ quay trở lại. Ah, nhưng họ luôn luôn quay trở lại, đúng không nào Chris ? Và anh cũng sẽ như vậy. Anh đã đến đây 21 lần rồi và anh cũng đã đến Mêhicô một lần. Tôi rất vui khi nhìn thấy anh có được lợi thế này. Nào, Chris, anh đã nói với tôi rất nhiều về một thế giới bên ngoài Syria. Nhưng hãy để tôi nói với anh về người bạn láng giềng của tôi. Chính trị và sự đam mê có thể đã làm lợi đáng kể cho thị trường chứng khoán ở Mỹ, song không phải là bàn tay bí mật của thị trường mà vẫn lấn át chính trị. Chúng ta đang sống dưới cây Ôliu, Chris ạ, chứ không phải là trong xe Lexus. Bản thân tôi vốn là người của một dân tộc thiểu số ở Syria, dân tộc Alawites. Điều đó có nghĩa là nếu tôi tỏ ra một chút yếu kém, phần đông người Hồi giáo ở đây sẽ lột da tôi và để thân thể tôi như một con đường chết. Tôi không thậm xưng một chút nào, Chris ạ. Anh đã bao giờ nhìn thấy một người bị lột da chưa ? Tôi thường nghĩ về nó mỗi buổi sáng thức giấc, Chris ạ - hoàn toàn không phải nghĩ đến Amazon.com. Tôi sống trong một khu rừng thực sự, không phải là dưới thời đại điện tử. Đó là lý do tại sao tôi có thể nghèo, nhưng tôi yếu. Tôi không thể chịu đựng nổi sự yếu kém và những người dân của tôi không muốn nhìn thấy tôi yếu kém. Họ đánh giá khả năng quả đấm sắt của tôi đem lại. Chúng tôi có một câu ngạn ngữ Arập như thế này: “Thà chịu hàng trăm năm chuyên chế còn hơn một ngày hỗn loạn”. Đó là sự thật mà chúng tôi không có, làm thế nào anh gọi được nó ở đây, McDonald. Và thu nhập bình quân đầu người của chúng tôi không cao bằng Israel. Nhưng, đồng tiền của chúng tôi ổn định, không ai chết đói hay ngã bên vệ đường, mối quan hệ ràng buộc mang tên gia đình vẫn còn mạnh và chúng tôi không bị tra tấn bởi quân thể điện tử tham lam của anh. Chúng tôi đang sống trong một thế giới chậm chạp, không phải là một thế giới nhanh. Tôi có thể

kiên nhẫn. Có phải đối với anh, người dân của tôi không kiên nhẫn ? Hoàn toàn không. Tôi đã chiến thắng cuộc bầu cử cuối cùng với 99,7% phiếu bầu, Chris ạ. Những người ủng hộ đã đến với tôi tuy rằng muộn mằn và nói, ‘Thưa ngài Tổng thống, ngài đã thắng với 99,7% số phiếu bầu. Như vậy có nghĩa là chỉ có 0,3% người dân không bỏ phiếu cho ngài. Ngài muốn gì ở họ ? Và tôi trả lời, ‘Tên của họ’.

“Ha, ha, ha !

“Không, Chris, tôi có đủ kiên nhẫn. Tôi sẽ làm hoà với người Do thái chỉ bằng một cách là coi tôi là một nhà lãnh đạo Ả-rập biết cách làm hoà với phẩm cách - người không biết quỳ gối như cách mà Arafat và Sadat đã làm. Tôi sẽ không trở thành một Sadat nữa. Tôi dự định làm tốt hơn Sadat. Tôi dự định sẽ cho Israel ít đi và sẽ nhận nhiều hơn. Đó là cách duy nhất để tôi có thể bảo vệ bản thân tránh khỏi chính những người bầu cử tôi và những phe chống đối trong nước và giữ gìn vị trí lãnh đạo Ả-rập mà sẽ luôn luôn mang tiền về cho Syria từ một nước nào đó. Và nếu điều này có nghĩa là tôi phải sử dụng người đại diện ở Li-băng để lấy máu của Israel cũng không sao cả. Đó là một người láng giềng tồi, Chris ạ và Israel đã ra đi. Israel có quá nhiều kosher Big Macs. Tất cả những thiếu niên Israel đi đánh nhau ở Li-băng đều mang theo điện thoại di động để họ có thể gọi điện về cho các bà mẹ Do thái của mình mỗi đêm. Thật là những cậu bé ngoan. Anh nghĩ là chúng tôi không biết điều này à ?

“Vì thế, Chris ạ, nếu anh muốn đạt được một thoả thuận giữa tôi và người Do thái về vấn đề Golan, anh sẽ phải trả bằng tiền của chúng tôi. Tôi sẽ không chỉ ngã vào lòng anh. Nhưng tôi lo lắng, Chris ạ. Khi tôi nhìn lần lượt các Bộ trưởng Ngoại giao Mỹ ngồi lọt thỏm trong chiếc ghế đệm quá dày đó tôi nhận ra rằng không chỉ là sự chấm dứt của thời kỳ chiến tranh lạnh, mà còn là sự chấm dứt của một cường quốc lớn mạnh là Mỹ. Từ nơi tôi ngồi có vẻ như chúng ta đã ra khỏi một thế giới của hai cường quốc để bước vào một thế giới chỉ có một cường quốc và sang một thế giới không có cường quốc nào. Anh đến đây với cái túi rỗng và một quả cao su, Chris ạ. Tôi sẽ ngưng đàm phán với Merrill Lynch. Ít nhất là họ giao hàng bằng cách đe dọa. Anh cũng đến đây mà không dự định áp đặt bất cứ sức ép nào lên Israel, bởi vì chính phủ của anh quá yếu kém về mặt chính trị và anh sợ sẽ xúc phạm ngay cả một cử tri người Do thái. Hãy nhìn những người Israel. Họ vẫn đang xây dựng nhà cửa như diên trên dải bờ Tây và anh không hề ngạc nhiên gì cả, Chris ạ. Điều mà một vị Tổng thống Syria học cách cảm nhận chính là sự yếu kém và tôi cảm nhận thấy điều này trên khắp châu Mỹ.”

“Anh có biết điều gì thực sự khiến tôi lo lắng về người Mỹ không – lúc nào anh cũng muốn có nó theo cả hai cách. Anh muốn nói cho tất cả mọi người về giá trị của anh, về sự tự do và quyền tự do tín ngưỡng, nhưng khi tất cả những giá trị này đi vào cả những quyền lợi chính trị và kinh tế của anh, anh sẽ quên nó ngay. Vì thế, hãy miễn cho tôi phần giảng giải về các giá trị, Chris ạ. Anh là người cần phải quyết định hoặc là trở thành một siêu cường thể hiện những giá trị siêu việt của anh hoặc là một nhân viên bán tour du lịch để thể hiện Siêu thị của mình. Hãy tự quyết định. Cho đến lúc đó, đừng để ý làm gì đến cuộc sống của tôi nữa nhé. Và đây nữa, tôi trả lại anh chiếc điện thoại di động tưởng tượng. Tôi chẳng có ai ở ngoài Syria để tôi gọi cả.”

“Tiện đây, tôi cũng muốn nhắc nhở anh phải cẩn thận khi ấn nút GỬI nhé. Anh không bao giờ biết điều gì có thể xảy ra đâu...”

Demolition Man

7. Khẩu hiệu của Pepsi “Hãy sống với thể hệ Pepsi” được dịch ra tiếng Trung Quốc là “Pepsi đưa tổ tiên trở về từ những nấm mồ”.

8. Khẩu hiệu của Frank Perdue “Chúng tôi sẽ đem đến một người đàn ông khoẻ mạnh để làm một con gà to” đã được dịch sang tiếng Tây Ban Nha là “Chúng tôi sẽ mang đến một người đàn ông gọi tình để làm một con gà hiền lành”.

9. Cái tên Coca-cola ở Trung Quốc ban đầu được đọc là “Ke-kou-ke-la”, có nghĩa là “Hãy cắn con nòng nọc bằng sáp” hoặc là “con ngựa cái stuffed with wax” tùy thuộc vào ngôn ngữ của từng địa phương. Sau đó, Coke đã nghiên cứu 40.000 ký tự để tìm ra một từ thích hợp nhất về mặt ngữ âm, “ko-kou-ko-le” dịch thành “vị ngọt ngào đến tận miệng”.

10. Khi Parker Pen tiếp thị một sản phẩm bút bi tại Mêhicô, dòng quảng cáo đáng lẽ ra được đọc là “Bút bi sẽ không dây mực ra túi bạn và làm bạn bực mình”, song do dịch sai lại được hiểu là “Bút bi sẽ không dây mực ra túi bạn và không làm bạn có thai”.

- Trích từ cuốn *Mười lỗi marketing trầm trọng nhất thế giới*

phát hành tại Sarasota Herald – Tribune,
Ngày 19/1/1198

Năm 1993, Sylvester Stallone và Wesley Snipes đã cùng đóng bộ phim ít nổi tiếng, được ít người nhớ đến, song lại là một bộ phim hay về luật pháp có tựa đề *Demolition Man*. Bộ phim mô tả bối cảnh vào năm 2032, khi toàn cầu hoá đã hoàn toàn chiếm lĩnh toàn bộ đời sống của người dân Mỹ và tất cả những hành động như chửi tục, hút thuốc, sử dụng muối, nghèo khổ, trao đổi chất dễ cháy nổ, có hành vi xúc phạm người khác, uống rượu hay có con ngoài giá thú đều bị coi là phạm pháp. Archcriminal Simon Phoenix (Snipes) ra tù sau khi bị tống giam hơn 30 năm tại một nhà tù vô cùng khủng khiếp với việc sử dụng công nghệ làm đông lạnh để làm đông băng tất cả các tù nhân. Khi ra tù, anh ta nhận thấy một không gian tĩnh lặng, thanh bình và không có những người phạm tội ở miền Nam California, một không gian lý tưởng cho những kẻ găngxtơ như anh ta. Những cảnh sát địa phương hiền lành, chưa từng đối diện với tội phạm đã nhanh chóng phát hiện ra rằng họ cần một cảnh sát kiểu cũ để chống lại loại tội phạm cũ này. Do đó, họ đã thả John Spartan (Stallone thủ vai), kẻ cũng đang bị làm một viên đá trong nhà tù này ra ngoài cùng với người bạn tù Phoenix, trong đó rất nhiều người dân vô tội đã bị giết. Nhưng, kế hoạch này không thành. Điều đáng nhớ nhất về bộ phim nói về thời tương lai viễn tưởng, một xã hội hoàn hảo của toàn cầu hoá ở miền Nam California là gì, đó là một nhà hàng có tên Taco Bell.

Stallone phát hiện sự thật khi, sau khi được rã đông, một cảnh sát địa phương đã mời anh ta đến dùng bữa tối để cảm ơn Stallone đã cứu mình. Stallone cảm thấy rất ngạc nhiên khi phát hiện ra rằng bữa tối sẽ được tổ chức tại nhà hàng Taco Bell. Anh ta đã có cuộc trao đổi sau đây với vị cảnh sát (do Sandra Bullock thủ vai) khi họ trên đường tới nhà hàng:

Stallone: “Anh ta nói rằng tôi đã cứu anh ta và tôi thậm chí không biết rằng tôi đã làm điều đó, phần thưởng của tôi và một bữa tối và đi nhảy tại nhà hàng Taco Bell? Này, ý tôi là, tôi thích món ăn Mêhicô, nhưng nhanh lên nào.”

Bullock: “Anh nói cứ như đùa vậy, nhưng anh không biết là Taco Bell là nhà hàng duy nhất còn tồn tại các cuộc xung đột tranh giành quyền bầu cử”.

Stallone: “Thế à ?”

Bullock: “Do đó bây giờ tất cả các nhà hàng đều là Taco Bells”

Stallone: “Không còn cách nào khác”

Sau đó, hai người họ cùng bước vào nhà hàng Taco Bell, nơi người chơi piano có âm thanh giống như Barry Manilow đang ngâm những vần thơ quảng cáo cho sản phẩm rau đóng hộp Green Giant:

Sản phẩm tốt của vườn

Khu vườn giữa thung lũng

Thung lũng Jolly Green Giant

Sở dĩ có vần thơ như vậy là bởi vào năm 2032 những bài hát duy nhất còn lại đều là xuất phát từ những vần thơ quảng cáo. Khi cả nhóm ngồi xuống cùng ăn tối, Stallone nhờ một ai đó đưa cho lọ muối.

Bullock liền nói: “Muối không tốt cho anh đâu, vì thế việc sử dụng muối bị coi là phạm pháp”

Theo Hollywood, đây chính là hình ảnh nước Mỹ khi sự chế ngự của toàn cầu hoá đã lan rộng, và tất cả những vấn đề như văn hoá và môi trường đều được đồng nhất, được tiêu chuẩn hoá và được vệ sinh cẩn thận. Đó là một hình ảnh khoa học viễn tưởng của tương lai, song điều khiến tôi lo lắng nhất là có thể còn có nhiều hơn một chút sự thật, và muối về nó.

Khi tôi đến Doha, Qatar vào mùa thu năm 1997, tôi cũng nghỉ lại khách sạn Sheraton, một khách sạn đẹp nằm ngay trên con đường ven biển Doha nhìn ra vịnh Arập. Con đường ven biển Doha là một con đường dành cho người đi bộ trước biển dài 10 dặm, được lát bằng những viên gạch trắng và được phân cách bằng những khu vườn và những cây cọ thơ mộng. Những người phụ nữ mặc váy truyền thống của Qatar, một số người che mạng đen và chỉ để lộ ra một chút ở đôi mắt, đi dạo dọc con đường. Những người đàn ông Qatar liếc nhìn họ và gào thét một thứ âm thanh kỳ quặc, trong khi những người mẹ trẻ đẩy chiếc xe nôi bước đi thật nhẹ nhàng thông thả, tất cả đều được bao bọc trong một không khí trong lành với những cơn gió nhẹ từ vịnh thổi vào. Buổi sáng đầu tiên của tôi ở Doha, tôi đã ra ngoài đi dạo dọc con đường lãng mạn ven biển và tôi thực sự bị choáng ngợp bởi vô vàn màu sắc cầu vồng của người dân và toàn bộ khung cảnh ở nơi đây, tôi tự nhủ: “Nơi này quả là lý tưởng. Nếu có một khung cảnh và văn hoá vịnh Arập thực sự như thế này thì đây hẳn sẽ là nó.” Và khi tôi đi càng xa tôi càng cảm thấy thích thú – cho đến khi tôi dừng lại ở một góc đường và bỗng nhiên xuất hiện trước mắt tôi giống như một vết mực không lồ ở cuối chân trời:

Taco Bell

Vâng, chính là chỗ đó, ở giữa con đường ven biển xinh đẹp là Taco Bell – với một bức hình Tiểu vương quốc Qatar cao 20 feet nhô ra từ mái của nhà hàng này. Tôi chăm chú nhìn vào bức hình và trầm nghĩ: “Ồ không, chuyện gì thế này? Tại sao họ lại phải đặt một Taco Bell ở ngay giữa một con đường đẹp như thế này? Ở đây, tôi đang có giây phút thực sự là Qatar, ở đây tôi đang cảm thấy xa lạ trên một góc phố độc nhất vô nhị trên thế giới và tôi phải nhìn thấy Taco Bell”. Và điều tôi tệ nhất là: *Góc phố quá đông đúc!*

Nhà văn Thomas Wolfe đã nói “Bạn không thể quay về nhà được nữa,” nhưng tôi e rằng ông ấy đã sai. Trong thế giới của toàn cầu hoá, bạn sẽ không thể rời nhà mà đi một lần nữa. Bởi vì toàn cầu hoá đang tạo ra một thương trường đơn độc - với những nền kinh tế khổng lồ nhưng có cùng một hình thức kinh doanh và cùng bán một sản phẩm cùng lúc ra thị trường thế giới – nó có thể đồng nhất nhu cầu cùng một lúc trên toàn thế giới. Và bởi vì toàn cầu hoá như một ảnh hưởng đồng nhất về mặt văn hoá và tàn phá môi trường đang phát triển một cách chóng mặt, chỉ vài thập kỷ nữa thôi sẽ xuất hiện mối đe dọa thực sự xoá đi sự đa dạng sinh học và văn hoá mà chính sự đa dạng này đã đưa hàng triệu năm tiến hoá loài người và sinh vật đi lên.

Chỉ có duy nhất một tia hy vọng cho việc dừng lại quá trình toàn cầu hoá hoặc chí ít là làm chậm tốc độ phát triển của nó. Đó là các quốc gia cần phải phát triển những cơ quan bảo quốc thực sự và những phần mềm nếu như muốn kết nối với quần thể điện tử với mục đích tài chính mà không lo bị lấn át bởi nó. Về mặt văn hoá và môi trường cũng vậy. Các quốc gia cần phải phát triển những cơ quan thanh lọc môi trường và văn hoá có hiệu quả để họ có thể có những tác động qua lại với quần thể mà không bị áp đảo bởi nó, mà biểu hiện là quần thể điện tử sẽ kéo nền văn hoá và môi trường của nước bạn vào một đồng lộn xộn các nền văn hoá và môi trường trên toàn cầu. Nếu các quốc gia không thể làm được điều này, nhất là các nước đang phát triển, chúng ta sẽ trở thành các nước nghèo. Nơi nào cũng giống nơi nào, với cùng những Taco Bell, KFC’s và Marriot, với những dãy phố buôn bán giống nhau, chương trình MVT giống nhau và những nhân vật hoạt hình Disney giống nhau, với những bộ phim, âm nhạc và Musak như nhau, với những khu rừng trơ trụi và những thung lũng bằng bê tông. Những chuyến du lịch thế giới sẽ chỉ giống như thăm sở thú và ngắm những con thú giống hệt nhau ở mỗi hang – thú nhồi bông.

Khi tôi sang Thái Lan vào tháng 3/1996, người dân ở đó vẫn còn đang bàn tán xôn xao về toàn cầu hoá. Họ gọi quá trình này là “Mẹ đẻ của những vụ ách tắc giao thông”.

Câu chuyện là một kỳ nghỉ lễ 4 ngày đánh dấu thời điểm bắt đầu mùa mưa ở Thái Lan tháng 4 năm trước. Richard Frankel, một kỹ sư môi trường ở Băng cốc đã kể lại cho tôi nghe: “Vào buổi tối ngày thứ tư, chúng tôi quyết định sẽ cố gắng vượt qua những đoạn đường ách tắc để đi ra vùng ngoại ô. Chúng tôi định lái xe tới Chiềng Mai cách thủ đô Băng cốc 200 dặm về phía Bắc và sẽ nghỉ ở đó. Bởi vậy, chúng tôi đã chuẩn bị ô tô, đồ ăn uống cho tất cả mọi người và đón họ từ nhà. Kế hoạch của chúng tôi là lái xe trên đường cao tốc vòng quanh Băng cốc, tiếp đến là đi qua sân bay và sau đó sẽ thẳng hướng bắc. Chúng tôi rời nhà lúc 10h đêm. Bọn trẻ ngủ lả lác trên băng ghế sau, mọi thứ đều hoàn hảo cho đến khi chúng tôi bắt đầu đi vào đường cao tốc. Giao thông bị nghẽn lại thành hàng dài tới khoảng 60 dặm. Cho đến 10 sáng hôm sau, chúng tôi mới chỉ đến được sân bay, chỉ cách nhà chúng tôi có vài dặm. Một số người đã bỏ xe lại. Cuối cùng, chúng tôi đã tìm cách quay trở lại và hưởng ngày nghỉ ở nhà.”

Băng cốc là một ví dụ điển hình về những gì có thể xảy ra khi một nước đang phát triển mở cửa đón nhận ồ ạt đầu tư nước ngoài mà không qua thanh lọc cần thiết và những cơ quan bảo an để điều tiết sự tăng trưởng. Hãy nhìn nhận vấn đề này theo hướng sau: Cuối thập niên 1990, dân số của hành tinh vào khoảng 5,8 tỉ dân. Hãy nói 1,5 tỉ người trong số họ ngày nay đang sống một cuộc sống có thể gọi là theo cách toàn cầu hoá. Đó là, họ thuộc tầng lớp hạ lưu, trung lưu hoặc thượng lưu trong xã hội, với một chiếc tivi, có thể là một chiếc điện thoại, một loại xe cộ nào đó để đi lại với và một căn nhà có một chiếc tủ lạnh và một chiếc máy giặt hoặc một chiếc máy sấy quần áo. Hay một cuộc sống khác, họ đang sống một cuộc sống phụ thuộc rất nhiều vào các sản phẩm hoá dầu (từ nhựa đến phân bón), hydrocacbon (than, ga và dầu hoả) và các sản phẩm làm từ kim loại (ô tô, tủ lạnh, máy bay). Trong thập kỷ sau, nếu toàn cầu hoá tiếp tục kéo theo ngày càng nhiều người sống theo cách này, và nếu như chúng ta không thể học cách làm được nhiều thứ hơn mà lại sử dụng ít nguyên nhiên liệu hơn, chúng ta sẽ làm nóng lên, đốt cháy, lát gạch, chia nhỏ, và hun khói những vùng đất mới, những cánh rừng, những dòng sông và vùng đầm lầy với một tốc độ chưa từng thấy trong lịch sử loài người.

Đến thăm Băng cốc bạn sẽ nhìn thấy cuộc sống tương lai: thành phố giàu có, cuộc sống nghèo khổ. Bởi vì những nạn tắc đường, một vài người lái xe của Băng cốc không thể rời nhà nếu thiếu điện thoại di động và một cái bộ di động ở trong xe. Băng cốc là một thành phố 10 triệu dân với rất ít ảnh hưởng của nền kinh tế tập trung mà cho đến tận cuối những năm 90 thành phố này không những không có hệ thống xe điện ngầm nào, mà cũng chẳng có lấy một đường hầm dành cho xe ô tô. Nhiều người dân Băng cốc đã thôi không vui chơi giải trí tại các câu lạc bộ đêm bởi

vì không biết chắc khách sẽ đến thăm vào lúc nào. “Tất cả spontaneity của cuộc sống đã đi qua,” nhà báo môi trường tên James Fahn đã phàn nàn với tôi vào một buổi chiều chúng tôi ngồi trong một công viên xập xệ ở trung tâm thành phố. “Anh không thể gọi điện cho anh bạn thân và nói, ‘Gặp nhau ở một nhà hàng trong 15 phút nữa nhé.’ ”

Lý lẽ thông thường của các nước đang phát triển là: “Bây giờ, chúng tôi sẽ để mọi thứ bừa bộn và sẽ dọn dẹp khi nào có thể.” Lý do Băng cốc biện minh cho điều này là khi một thành phố phát triển quá nhanh và trong một cơ chế không có kiểm soát như nó vốn có, có thể là sẽ không có từ “sau”. Nhiều vỉa hè đã biến mất. Và cũng chẳng còn mảnh đất trống nào để xây công viên. Các kênh đào cũng được lấp đi để xây nhà cao tầng. Cá trong sông cũng chết ráo. Một nửa số cảnh sát giao thông đều mắc bệnh liên quan đến đường hô hấp. Ở Băng cốc, thị trường tự do và quần thể điện tử đều do nhà nước quản lý hoặc phát triển hơn nhiều chính phủ bởi các nhà đầu tư có thể có thể gian lận tất cả các quy định về môi trường thông qua tham nhũng. Một nhà ngoại giao Mỹ đã có lần nói với tôi khi tôi sang Mỹ năm 1996: “Chúng ta mới chỉ mở cửa hơn một chục đại sứ quán mới ở Liên bang Xô viết cũ và công việc của chúng ta ở đó là giải thích cho người dân hiểu thị trường là gì. Công việc của chúng ta ở Thái Lan là giải thích cho người dân Thái hiểu có một cái gì đó đang tồn tại hơn cả thị trường.”

Một lần, tôi đã gặp Agus Purnomo, người đứng đầu Quỹ vì thiên nhiên thế giới ở Indônêxia, tôi đã hỏi anh ta: “Một nhà môi trường sẽ phải như thế nào trên một thị trường mới nổi? Liệu có giống như một người thợ sửa chữa máy móc Maytag, người cô đơn nhất trong thị trấn?”

“Chúng ta chạy đua miệt mài với sự phát triển.” Anh ta nhận định. “Trước khi chúng ta có một cơ hội để thuyết phục khán giả đông hơn ở đây rằng sự phát triển mang ý nghĩa môi trường là một cách khả thi để làm những việc như xây dựng đường xá, nhà máy hay các nhà máy năng lượng. Chúng ta gặp một vấn đề đó là nạn thất nghiệp, do đó bất cứ developer nào có thể bán lời hứa sẽ tạo công ăn việc làm cho ai đó sẽ được ủng hộ nhiệt tình. Trong trường hợp này, chúng ta sẽ bị xem như là chống lại việc làm và sẽ bị đối xử như những kẻ ngoài cuộc.”

Tuy nhiên, hành động phá hoại ngày nay diễn ra rất nhanh và thường là không thể ngăn cản được, anh nói tiếp. “Anh sẽ mất một ngọn núi, sẽ mất nó - một thứ anh không thể tái tạo lại được. Nếu anh chặt phá rừng, anh còn có thể trồng mới, nhưng nếu anh để mất đi sự đa dạng sinh học - thực vật, động vật. Tôi e rằng trong một thập kỷ nữa, tất cả chúng ta đều nhận ra sự quan trọng của môi trường, song lúc đó sẽ chẳng còn lại gì để bảo vệ.”

Làm gì bây giờ? Liệu chúng ta có thể phát triển một phương pháp để tiến tới toàn cầu hoá bền vững môi trường? Hy vọng loé lên rằng công nghệ sẽ phát triển và sẽ giúp chúng ta bảo tồn những vùng xanh nhanh hơn quần thể điện tử có thể làm được. Như Robert Shapiro của Monsanto thích nói: “Dân số loài người tăng do chính khát vọng của con người đối với một tầng lớp trung lưu, sự tồn tại được chia bởi bộ công cụ công nghệ hiện tại đang đặt ra những thử thách không bền vững cho hệ thống sinh học có ích cho cuộc sống của tất cả mọi người trên hành tinh này. Khi ba người sống trong một cái hồ đầy rác thải, đây không phải là một thương vụ lớn. Nhưng khi 30.000 người làm như vậy, tốt nhất bạn không nên xả rác thêm nữa, hoặc bạn nên tìm cách xử lý rác hoặc phải làm giảm số người đang xả rác - nếu không cái hồ này sẽ không còn ở đó nữa.

Điều này sẽ đòi hỏi một số đột phá thực sự trong lĩnh vực công nghệ thông tin, công nghệ sinh học và công nghệ kỹ thuật cao (công nghệ thu nhỏ tới mức độ phân tử và nguyên tử, cho phép nguồn năng lượng siêu nhỏ có thể vận hành cả những hệ thống khổng lồ) để chúng ta có thể tạo ra giá trị trên một quy mô nhỏ và rất nhỏ, trong khi lại không cần nhiều đến nguyên liệu. Ví dụ, đây là một dấu hiệu có tính khích lệ, nhờ có công nghệ sinh học, ngày nay chúng ta có thể đi vào một cái cây và thay đổi các cặp ADN của nó, giúp nó chống lại sâu bọ một cách tự nhiên mà không cần phải sử dụng tới phân bón hay thuốc trừ sâu. Và đây cũng là một dấu hiệu tích cực, nhờ có công nghệ thông tin, những việc như là ghi băng và làm phim ngày nay được thực hiện bằng kỹ thuật số không hề gây nguy hiểm, không gây ra rác thải và hoàn toàn có thể tái sử dụng.

Song, chỉ có sự đột phá trong lĩnh vực công nghệ không thôi sẽ không đủ để hạn chế tác động của quần thể về mặt môi trường, bởi vì sự đổi mới đơn giản đang không xảy ra đủ nhanh – so với tốc độ thay đổi, phát triển và tàn phá của quần thể. Bạn có thể thấy nó chỉ trong số liệu thống kê về sự phá hoại môi trường. Theo tạp chí *Time* năm 1998, có tới 50% trong số 233 loài động vật linh trưởng trên thế giới hiện đang bị đe dọa tuyệt chủng và mỗi phút có 52 mẫu rừng trên thế giới bị phá huỷ.

Bởi vì tất cả những điều này, những người có tài nói chuyện cũng phải học cách đi nhanh hơn. Họ cần phải phát triển một cách nhanh chóng phần mềm điều tiết và những thủ tục bắt buộc đàm thoại để đảm bảo một sự phát triển bền vững và để bảo tồn những khu vực hoang sơ nhất. Họ cần phải làm việc chuyên cần hơn với những người nông dân địa phương và những người dân bản địa, những người sống dựa vào những khu rừng trong lành và những hệ thống tự nhiên khác. Họ cần phải nhanh

chúng trông elites địa phương để sẵn sàng xây dựng và bảo vệ các công viên và các khu bảo tồn thiên nhiên mà giai cấp tư sản mới và giai cấp dưới thành thị không có thời gian, tài nguyên hay thậm chí là đủ kiên nhẫn để quan tâm đến nó. Và tất nhiên, họ cũng cần phải thúc đẩy quá trình kiểm soát sinh đẻ ngay lập tức bởi vì việc tăng trưởng dân số vô tội vạ sẽ đập tan bất cứ cơ quan bảo vệ môi trường nào. Howard Youth, có bài báo trong tờ Tạp chí *World Watch* về việc quốc gia Caribê Honduras đã phát triển ý thức bảo vệ môi trường xanh như thế nào, đã lưu ý rằng toàn bộ nỗ lực này đang bị huỷ hoại bởi tình trạng thiếu bao cao su. Ông đã viết: “Đi thăm khắp vùng ngoại ô ở Honduras, bạn có thể thấy một vùng những xung đột, những thị trấn mới, những con đường mới, những khu rừng lộ ra bên những triền núi tạo nên một hình ảnh chấp vá những hoạt động rời rạc của con người. Tốc độ tăng trưởng dân số nhanh nhất đang xảy ra ở khu vực nông thôn – trong những ngôi làng thưa thớt trên những địa hình lởm chởm – và ở nhiều vùng, các biện pháp tránh thai không hề được tuyên truyền một cách rộng rãi.

Nhưng, trong khi sẽ là rất tuyệt vời nếu những người có tài ăn nói có thể đi nhanh hơn ở tất cả các vùng này thì thật không tưởng khi tin họ sẽ làm thật. Bởi vậy, điều này để lại cho chúng ta cái gì? Chúng ta chỉ còn lại: Bây giờ, cách duy nhất để đuổi kịp quần thể là bằng cách tự vận hành quần thể và cố gắng thực hiện lại nó. Chúng ta cần phải chứng minh với quần thể là giữ gìn môi trường xanh, thực hiện toàn cầu hoá và luôn luôn có khát vọng có thể đi cùng với nhau. Nếu bạn muốn cứu rừng Amazon, hãy đi đến trường và học cách tiến hành một giao dịch.

Thật không dễ để tìm những người có khả năng kết hợp biệt tài nhận biết thư xanh và Hoà bình xanh, song người gần nhất tôi đã được gặp là Keith Alger.

Tôi gặp Alger, một người đàn ông 44 tuổi nhân chuyến du lịch rừng nhiệt đới Atlantic của Braxin. Ông là một trong những người lãnh đạo một liên minh đã có thành tích trong việc cứu sống những gì còn lại trong khu rừng nhiệt đới thuộc bang phía bắc Braxin, Bahia, đồng thời cũng tạo ra nhiều việc làm cho một số người khai thác gỗ ở đó. Một nhà khoa học chính trị người Mỹ kết hôn với một chuyên gia nghiên cứu về khí người Braxin, Alger đến Braxin với ý định cứu vãn rừng nhiệt đới thông qua giáo dục người dân Braxin về ý nghĩa của hệ sinh thái. Song, ông đã nhanh chóng nhận ra rằng ông không thể tạo công ăn việc làm cho những người khai thác gỗ ở đây, những người cho rằng họ sẽ không kiếm được gì nếu quay sang cứu rừng. Như những gì Alger mô tả với tôi: “Thật khó đối với những người dân nghèo và cũng rất khó nếu anh không thể quan tâm tới thế giới xung quanh mình.

Những người nông dân ở đây sẽ nói với tôi rằng họ rất muốn cứu khu rừng nhiệt đới, nhưng công việc của họ cũng đe dọa những loài động thực vật. Nếu họ cần phải mua một chiếc ô tô mới hoặc cho một cậu con trai đi học đại học họ cần phải khai thác một vài ha rừng đã cũ, cũng giống như gửi tiền vào ngân hàng vậy. Nếu tôi muốn cứu khu rừng nhiệt đới, tôi phải tạo công ăn việc làm cho họ.”

Do đó, Alger, người điều hành Viện nghiên cứu xã hội và môi trường miền Nam Bahia, đã cùng hợp tác với Cơ quan bảo tồn quốc tế tại Washington và một nhóm các nhà nghiên cứu môi trường địa phương trở thành những người bảo vệ môi trường để cứu rừng nhiệt đới. Một mặt, Alger và các cộng sự người Braxin đã chống lại những người khai thác gỗ trong một trận chiến chính sách kéo dài tới 7 năm và đã kết thúc vào năm 1998, cùng với chính phủ Braxin cuối cùng đã nghiêm cấm được tất cả các hoạt động khai thác gỗ bừa bãi trong rừng nhiệt đới Atlantic. Mặt khác, nhóm hành động của Alger và Cơ quan bảo tồn quốc tế đã xây dựng một công viên sinh thái xuyên qua một thảm cỏ dày của khu rừng nhiệt đới tương tự. Họ đã thuê một nhóm người leo núi đá chuyên nghiệp, những người sử dụng cung và tên để bắn dây cáp lên những ngọn cây cao khoảng 100 feet và sau đó đan các sợi dây cáp lại với nhau và che phủ chúng lại bằng lưới để tạo thành một đường đi trên mái của những ngọn cây, tạo thành những ngôi nhà cho cây. Con đường này nằm bên ngoài thị trấn Una, rộng khoảng 1 foot và hơi lắc lư khi bạn đi trên đó từ ngọn cây này sang ngọn cây khác. Hiện nay chỉ có khoảng 7% diện tích còn tiếp tục tồn tại với những người khai thác gỗ và những người nông dân sinh sống bằng cách chặt cây, đốt để lấy đất canh tác.

Con đường mái che này quả là hùng vĩ. Không phải khu rừng nơi mà cứ một ha đất rừng có chứa tới 420 loài cây khác nhau đều phải đấu tranh giành lấy ánh nắng mặt trời. Bước đi qua những ngọn cây trên đường mái che này, bạn có thể nhìn thấy một trong những chú khỉ hiếm nhất trên trái đất, chú sư tử đầu vàng và chúng đang nhảy nhót từ cây này sang cây khác ngay trước mắt bạn. Và bạn cũng có thể tận mắt nhìn thấy những tổ mối to bằng quả bí đỏ treo lơ lửng trên các cây cao su tràn trề nhựa. Đi dọc theo những con đường bản thiu ở dưới nền khu rừng mưa nhiệt đới, và cũng là một phần của khu công viên sinh thái Una này, bạn có thể dạo bước ngay bên cạnh cuộc diễn hành của những đàn kiến mang những mảnh lá về tổ.

Với sự trợ giúp của Cơ quan bảo tồn quốc tế, nhóm hành động của Alger đã huy động được nguồn tài chính để xây dựng Công viên sinh thái từ Công ty ô tô Ford và Anheuser-Busch (Budweiser), hai công ty này đã có những thành công nhất định trong kinh doanh ở Braxin cũng như USAID (Cơ quan phát triển quốc tế của chính phủ Mỹ) và Banco Real, ngân hàng Braxin sở hữu khách sạn Transamerica và thống

đồng ngân hàng đã nói với các nhân viên của mình như sau: “Tôi muốn khách du lịch có thể tận mắt nhìn thấy cây trên mặt đất khi họ nhìn ra cửa sổ, chứ không phải là quang cảnh cung trăng nào đó đã bị khai thác”. Anheuser-Busch trên thực tế đã gửi một trong số những người thiết kế giỏi nhất của mình, từ vườn Busch ở Florida để giúp thiết kế Công viên sinh thái.

Cùng với công viên này, Alger cũng đã làm việc với thị trưởng tỉnh Una mà bản thân ông này cũng là một người khai thác gỗ về việc tạo công ăn việc làm cho những người khai thác gỗ đang sinh sống bằng khu rừng mưa nhiệt đới. Như là, khách sạn Transamerica đã thuê 600 người vào làm việc và hiện nay có thêm dịch vụ du lịch rừng nhiệt đới. Liên minh của Alger đã khuyến khích người dân tăng cường công tác trồng trọt ngay trong rừng với những cây như cà phê, và ca cao, hai loại cây có thể thu hoạch dưới bóng mát. Nhóm hành động của Alger cũng đã viết một bản đề xuất tài trợ chính thức cho chính quyền tỉnh Una gửi lên chính phủ liên bang Braxin và cuối cùng đã giành được tài trợ của Bộ Giáo dục cho chương trình đào tạo giáo viên cao cấp cho các trường học trong tỉnh. Alger nói: “Tôi đã đặt ngài thị trưởng, vốn dĩ là một người khai thác gỗ ra khỏi mục đích kinh doanh. Tôi biết tôi phải giúp đỡ ông này bằng không họ sẽ đuổi chúng tôi ra khỏi Braxin.”

Một lĩnh vực khác mà Alger cũng đề mắt tới đó là cộng đồng công nghệ cao, lĩnh vực ngày nay đã gây được nhiều niềm tin ở các nước đang phát triển, nơi mà tất cả các vị thống đốc và thị trưởng đều mơ ước có một nhà máy sản xuất con chip ngay trong Intel, bằng cách hỏi thúc một trong những người thành lập, Gordon Moore, người đang có mặt trong hội đồng bảo tồn quốc tế, phải rót vốn tài trợ và phần cứng máy tính cho nhóm hành động của Alger để lập bản đồ chính thức cho rừng nhiệt đới và tập trung vào những việc cần làm để cứu vãn khu rừng này. Bằng cách sử dụng một phần mềm gọi là Hệ thống thông tin địa lý (GIS), nhóm hành động của Alger có thể lập bản đồ trên máy tính và sau đó hỏi nó bằng các câu hỏi chính.

“Điều quan trọng nhất chúng tôi đã hỏi máy tính là đâu là điểm hạn chế chủ yếu và hành lang giữa các phần khác nhau của khu rừng nhiệt đới Atlantic”, Alger nói. “GIS sẽ chỉ ra cho chúng tôi thấy. Đó là điểm then chốt bởi vì những hành lang này nối hai cơ quan lớn hơn của khu rừng và nếu thiếu chúng khu rừng sẽ chỉ trở thành một đồng các đoạn lẻ tẻ riêng biệt, không thể hỗ trợ nhiều loài sinh động vật và vì thế nhiều loài sẽ đi đến tuyệt chủng nếu các hành lang này không được bảo tồn. Chúng tôi đã xây dựng Công viên sinh thái Una trên một trong các hành lang mà ngài thị trưởng đã cho phép khai thác gỗ.”

Bên cạnh đó, Alger cũng đề cập đến sự trợ giúp của George St.Laurent, một người ưa phiêu lưu mạo hiểm đồng thời cũng là một người bảo vệ môi trường lập dị người

Mỹ, người đã mở một nhà máy chế tạo máy tính cho thị trường Braxin trên nền một nhà máy chế biến ca cao đã bỏ đi gần Una. St.Laurent đã có được những ưu tiên về thuế từ chính phủ bang để mở nhà máy công nghệ cao ở đó, nhưng ông đã nói với chủ tịch tỉnh rằng ông ta cần được ưu tiên thuế nhiều hơn nữa nếu muốn ông thuyết phục những kỹ sư máy tính từ Sao Paolo và Silicon Valley đến làm việc tại Braxin. Ông ta cần một môi trường xanh thật sự, chứ không phải là tiền. Bảo tồn một môi trường trong sạch có thể có sức lôi cuốn lớn trong việc thu hút những công nhân có kiến thức công nghệ cao, những người thường có rất nhiều lựa chọn cho cuộc sống của mình. St. Laurent nói. “Tôi đã nói với ông ta rằng các kỹ sư máy tính có thể sống được ở tất cả mọi nơi trên thế giới. Họ muốn có một cuộc sống chất lượng cao và có chỗ để đi nghỉ cuối tuần. Nếu họ sống bên cạnh một trong những hệ thống đa dạng sinh học tuyệt vời nhất thế giới, họ sẽ thực sự là một phần của hệ thống này hơn là đứng nhìn nó bị huỷ hoại.” Để giúp đỡ Alger giành được hỗ trợ của chính quyền địa phương, St. Laurent hứa sẽ tài trợ một số máy vi tính cho trường học trong vùng.

Cuối cùng, sức ép từ chính phủ Braxin và liên minh của Alger cũng đã làm cho ngài thị trưởng tỉnh Una, Dejair Birschner chấp nhận một cách miễn cưỡng. Ngài thị trưởng đã nói với tôi:

“Lần đầu tiên tôi biết đến những người làm công tác bảo vệ môi trường này, tôi đã nghĩ rằng họ sắp sửa quấy rầy chúng tôi. Khoảng 2 năm trước, tôi mới bắt đầu nhận ra rằng họ thực sự muốn giúp chúng tôi phát triển. Una là một tỉnh có 32.000 người dân sinh sống trên diện tích 1.700 km². Ba chủ sử dụng lao động lớn nhất trong vùng là khách sạn Transamerica, Unacaw (một nông trường trồng ca cao lớn) và chính quyền thành phố tự trị. Cuộc sống ở đây thực sự rất khổ sở. Khoảng 40% người dân ở đây sinh sống bằng nghề khai thác gỗ, và kể từ khi ngành công nghiệp sản xuất ca cao sụp đổ, mọi thứ đều trở nên thực sự tồi tệ... Tôi không đổ lỗi cho Keith đã nói với chúng tôi sự thật - rằng khai thác gỗ là một nghề không thể làm mãi. Chúng tôi sẽ phải tự sản xuất. Nhưng, Keith sẽ hướng dẫn chúng tôi làm như thế nào.”

Bài học mà Alger rút ra được từ tất cả những điều này là chỉ có một cách duy nhất để cứu rừng nhiệt đới là làm giống như đang cứu vãn hệ thống tài chính của một nước - bằng cách đối xử với nó không phải như đối với một thị trường mới nổi mà phải là như đối với một xã hội mới nổi. Cứu vãn xã hội đó bạn sẽ cứu được hệ sinh thái.

Alger nói: “Chúng tôi đã bắt tay vào công việc bằng cách làm việc với một số sinh viên giỏi đã tốt nghiệp trong vùng từ những vấn đề xung quanh đến việc thành lập

một Viện nghiên cứu xã hội và môi trường ở miền Nam Bahia. Sau đó, chúng tôi đã bắt đầu đào tạo những người dân ở đây và trang bị cho họ những kỹ năng để trở thành những nhà bảo tồn thiên nhiên hiện đại. Điều này có nghĩa là dạy cho các nhà sinh vật học cách làm kinh doanh và dạy cho những nhà kinh tế các kỹ thuật lập bản đồ địa lý hiện đại nhất. Cho đến tận mới đây, không một trường đại học nào ở Braxin dạy sinh viên thể loại tiếp cận hội nhập này, phương pháp cần thiết để bạn có thể trở thành những nhà bảo vệ môi trường thành công trong xã hội ngày nay. Hiện nay, chúng tôi đang đào tạo một thế hệ mới về cách nghe thấy tiếng kêu lớn nhất của con hoẵng, và tiếng kêu tôi đang nói tới đề cập đến trên cả hai mặt bảo tồn các loại sinh động vật và kinh tế và những cơ hội xã hội của con người đang sống xung quanh các loài sinh vật này. Nếu không học cả hai điều này, chúng ta sẽ không thể cứu nổi một cái cây.”

Một phương pháp khác để tiến tới toàn cầu hoá môi trường xanh là tập trung vào hợp tác và những cổ đông mà lợi nhuận của họ và giá cổ phiếu sẽ tăng nếu áp dụng phương pháp sản xuất môi trường.

Jim Levine, một kỹ sư môi trường đang làm việc cho Ủy ban phát triển và bảo tồn thiên nhiên vịnh San Francisco và giảng dạy cho các công ty hoạt động trong lĩnh vực môi trường và tiền tệ, đã giải thích với tôi về phương thức làm việc của cơ quan này: “Những gì bạn cần phải làm là bắt các công ty, các đơn vị hợp tác và các nhà phân tích của Wall Street nhận ra rằng việc bảo vệ môi trường kém tức là lãng phí lợi nhuận. Cho đến tận mười năm trước, công tác bảo vệ môi trường tại các nhà máy sản xuất không phải là một đối tượng thiết kế. Nhưng ngày nay, với việc chính phủ đánh giá hoạt động của một công ty thông qua cả các quy định mới và những chính sách khuyến khích thuế có ý nghĩa về mặt môi trường như thế nào, và với các công ty SEC, họ phải bắt đầu thể hiện độ tin cậy về môi trường một cách chính xác đối với các đơn vị hợp tác – như là họ đang bị kiện bán phá giá ở đâu và chi phí cho công tác môi trường là bao nhiêu – thì đã xuất hiện một sự thay đổi về cơ chế. Các công ty bắt đầu nhận ra rằng nếu họ đến Băng cốc và xây dựng một nhà máy gây ô nhiễm môi trường, chính phủ Thái sẽ có mặt ngay lập tức để làm luật và dùng một phần mềm điều tiết để làm sạch tất cả với chi phí cao hơn nhiều lần so với xây dựng nhà máy với đầy đủ trang thiết bị không gây ô nhiễm ngay từ đầu.”

Một trong những công ty hàng đầu trong việc áp dụng mô hình mới này là Chicago, với trụ sở chính là công ty sản xuất thiết bị y tế Baxter International, Inc. Năm 1997, doanh số bán ra của Baxter đạt 6,1 tỉ USD, với sản phẩm của 60 nhà máy sản xuất trên toàn thế giới. Theo báo cáo hàng năm của công ty với các cổ đông, Baxter

đều có một Báo cáo tài chính môi trường đối với tất cả mọi hoạt động của công ty. Báo cáo tài chính môi trường năm 1997 cho biết, công tác bảo vệ môi trường thực hiện trong năm đã tiết kiệm cho công ty 14 triệu USD, cao hơn chi phí thực hiện chương trình. Bên cạnh đó, chi phí sản xuất của công ty tiết kiệm được từ sản xuất xanh từ năm 1990 đã tăng thêm 86 triệu USD. “Điều này có nghĩa là Baxter sẽ phải chi nhiều hơn 100 triệu USD vào năm 1997 cho nguyên liệu thô phục vụ sản xuất, chi phí chất thải và bao bì đóng gói nếu không thực hiện phương thức sản xuất xanh đã được công ty áp dụng từ năm 1990.”

Hầu hết các nước ngày nay đều không có bộ luật xử lý vấn đề ô nhiễm hiệu quả, song chắc rằng một ngày nào đó sẽ có. Đó là lý do Baxter báo cáo trong bản báo cáo năm 1997 rằng “thật tốt biết mấy nếu tất cả rác thải của thế giới đều đi vào các khu xử lý rác thải đáng tin cậy. Do đó, chúng tôi có thể có điều kiện tốt hơn để tránh được những tiềm năng huỷ hoại lớn trong tương lai.” Các nhà điều hành không nghĩ về vấn đề này tức là không quan tâm đến các cổ đông của mình và đang tự lấy đi những phần thưởng lớn.

Tuy nhiên, đôi khi thậm chí động cơ lợi nhuận của việc làm này không thể thực hiện được. Đôi khi việc khai thác bừa bãi đất đai lại đem lại nhiều lợi nhuận hơn và bán ra chỉ vì ham lợi. Điều đó thúc đẩy một chiến lược cuối cùng, và cũng là một chiến lược lợi hại nhất đó là học cách sử dụng toàn cầu hoá để chống lại chính nó.

Tôi cũng đã phát hiện ra điều này chính tại Braxin, không phải ở trong rừng mưa nhiệt đới mà là ở vùng đầm lầy Pantanal, nơi tôi đã từng đến thăm cùng với một nhóm các nhà bảo tồn của Cơ quan bảo tồn quốc tế. Chúng tôi đã đến Fazenda Rio Negro trên một chiếc máy bay trực thăng chuyên dụng nhỏ. Đó là một trang trại chăn nuôi gia súc và một túp lều tự nhiên trên sông Rio Negro, với một thảm cỏ dành cho máy bay hạ cánh. Kế hoạch của chúng tôi là bắt đầu chuyến du lịch bằng việc phỏng vấn Nilson de Barros, người trông nom trang trại cho Cơ quan môi trường bang Mato Grosso do Sul, Braxin. Tôi biết chắc đây sẽ là một cuộc nói chuyện thú vị khi de Barros khẳng định cho rằng chúng tôi đến để kiểm tra. Chúng tôi đáp một chiếc phi cơ xuống Fazenda và chọn thời điểm gặp gỡ tại một khúc sông cạn trên sông Rio Negro. Ở đó, de Barros và cộng sự của ông đang đợi chúng tôi, đứng trong một vũng nước sâu. Bên cạnh họ là một chiếc thuyền với một thùng đầy bia lạnh.

“Đầu tiên là uống bia, sau đó là tắm sông, cuối cùng chúng ta mới nói chuyện,” ông vui vẻ nói, tay nhanh nhẹn mở một can Skol, bia chảy ào ra ngoài giống như dòng sông đang chảy vậy.

Lúc đó tôi nghĩ mình đã làm một công việc thú vị nhất trên thế giới.

De Barros giải thích rằng vùng đầm lầy Pantanal, nằm dọc khu vực biên giới giữa Braxin, Bolivia và Paragoay, là vùng đầm lầy nước sạch lớn nhất trên thế giới (với diện tích bằng Wisconsin) và là nơi sinh sống của báo đốm Mỹ và một số loài vật ăn thịt khác. Khu bảo tồn thiên nhiên Pantanal, nơi chúng tôi đang đứng ở giữa sông, là một kiểu Công viên Jurassic, chỉ thiếu mỗi khủng long. Dọc bờ sông chúng tôi đi qua là nơi sinh sống của nhiều loài cá sấu, những con rái cá khổng lồ nhảy lên nhảy xuống, với những con diệc bạch, cây dạ lan hương, những con hươu, những con cò thìa, cò nhiệt đới, mèo rừng Nam Mỹ và những con đà điểu chân ba ngón, tất cả đều lần lượt xuất hiện ở những thời điểm khác nhau. Không giống rừng Amazon, de Barros giải thích, đầm lầy Pantanal không bị đe dọa bởi những người dân nghèo, những người lúc nào cũng chỉ muốn phá hoại môi trường sống để làm của cải. Thật vậy, văn hoá ở Pantanal là một ví dụ hiếm hoi về con người và thiên nhiên cùng phát triển hài hoà với một nền kinh tế trang trại, đánh bắt cá và bây giờ là du lịch sinh thái. Mỗi nguy hiểm đe dọa khu vực này lại đến từ toàn cầu hoá: Có những người nông dân trồng đậu tương trên thảo nguyên phía trên lưu vực đầm lầy Pantanal, những người đang tìm cách đáp ứng một thị trường đậu tương thế giới đang phát triển. Thuốc trừ sâu và bùn đất từ các cánh đồng đậu tương của những người này đang tràn ngập lòng sông và cuộc sống hoang dã của những loài động vật. Trong khi đó, Braxin, Achentina, Urugoay, Paragoay và Bolivia đã lập thành một khối thương mại để cùng tạo dựng thế cạnh tranh trên toàn cầu. Và để đưa sản phẩm của mình ra thị trường nhanh hơn, họ muốn nạo vét và san phẳng dòng sông để làm đường - nhờ đó các xà lan có thể đi lại dễ dàng hơn và nhanh chóng hơn - song với cách này hệ sinh thái bị tổn thương nghiêm trọng. Cuối cùng, một tổ chức các công ty năng lượng quốc tế dẫn đầu là Enron, đang dựng lên một đường ống dẫn ga có tiềm năng nguy hại tới môi trường dọc khu Pantanal từ Bolivia, nước có nguồn khí ga dồi dào tới một vùng đói kém năng lượng là Sao Paulo.

Tuy nhiên, mặc dù toàn cầu hoá là mối đe dọa lớn nhất đối với khu vực đầm lầy Pantanal, nó cũng vẫn là niềm hy vọng lớn cho công tác bảo vệ. Một mặt, những người dân sống ở vùng đầm lầy này có cơ hội đảm bảo cách sống truyền thống, dựa vào duy trì đất một cách tự nhiên bằng cách bán các tour du lịch sinh thái và cung cấp thịt bò một cách tự nhiên cho thị trường thế giới, thị trường sẵn sàng trả một mức giá cao hơn để mua được sản phẩm của vùng sinh thái. Hơn thế nữa, nhờ có cutting-edge, các công ty toàn cầu kinh doanh tại đây có thể trở thành một tài sản. Buôn bán đậu tương đã thu hút nhiều công ty toàn cầu lớn, các công ty này không giống các công ty địa phương có khả năng sử dụng các công nghệ kỹ thuật phức tạp không tổn hại tới môi trường - như là các xà lan hiện đại có thể qua lại cả trên

những khu vực nước nông với hệ thống chân vịt công nghệ cao mà không cần phải san phẳng lòng sông.

Mặc dù vậy, nơi toàn cầu hoá thực sự là một tài sản chính là đang tạo ra “những nhà bảo vệ môi trường có sức mạnh phi thường”, những hoạt động theo chính quan điểm của mình, hiện nay có thể chống trả hơn là chống lại cả quần thể điện tử và chính phủ. Nhờ có Internet, các nhà bảo vệ môi trường của một nước có thể nắm bắt một cách nhanh chóng mức độ đối xử của một công ty đa quốc gia ngay trong đất nước họ đối với các nhà bảo vệ môi trường ở các nước khác. Vì thế, ngày càng nhiều công ty đa quốc gia nhận ra rằng để bảo đảm danh tiếng và nhãn hiệu của mình trên toàn cầu trong bối cảnh Internet đang phát triển mạnh, họ cần phải có trách nhiệm cao hơn đối với môi trường. Trên thực tế, những gì đã xảy ra ở Pantanal là các nhà bảo vệ môi trường địa phương đã hợp tác với những người bảo vệ môi trường ở Bắc Mỹ để gây sức ép lên Ngân hàng phát triển liên Mỹ, ngân hàng đang có kế hoạch đầu tư vào việc nạo vét và san phẳng dòng sông. Ngân hàng phát triển, khá nhạy cảm với danh tiếng toàn cầu, đã đáp lại bằng cách gây sức ép lên chính quyền địa phương phải tài trợ cho dự án bảo tồn dòng sông và làm một đánh giá môi trường toàn diện. Cuối cùng, chính quyền địa phương đã phải đề ra biện pháp nhằm cải thiện sự đi lại trên sông ở Pantanal mà không làm thay đổi địa hình của chúng.

“Đây thực sự là một điều trái ngược so với 15 năm trước,” Glenn Prickett, phó chủ tịch Cơ quan bảo tồn quốc tế nói. “Thử nghĩ về một nước như Braxin. 15 năm trước, các vị tướng còn đương chức và khi các nhà bảo vệ môi trường nước ngoài chỉ trích sự phát triển sinh thái ở Amazon, các vị tướng đã nói với họ rằng: “Cút đi. Đây là lãnh thổ toàn quyền của chúng tôi. Không phải nơi kinh doanh của các vị.” Nhưng sau đó, toàn cầu hoá và Internet đã xâm nhập và chính phủ Braxin bắt đầu du nhập những thứ này, trên thực tế đã mời tất cả các công ty toàn cầu lớn này vào đầu tư. Điều này đã tạo ra một xu thế mới. Quyền lực quyết định sự phát triển đã chuyển sang các công ty toàn cầu và các viện nghiên cứu, những người mà chỉ bằng định nghĩa đã kinh doanh trên toàn cầu, cần tiếp cận toàn cầu và nhờ đó cần được quan tâm về danh tiếng môi trường đã tạo dựng trên toàn cầu. Nếu các nhà bảo vệ môi trường Braxin chấp nhận Internet và nói với các cộng sự của họ ở Mỹ và châu Âu rằng công ty toàn cầu này đang phá hoại môi trường ở Braxin, các nhà bảo vệ môi trường ở các nước khác này sẽ phản ứng. Ngay lập tức, công ty toàn cầu này có thể sẽ phải đối mặt với một chiến dịch toàn cầu sẽ ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh của mình, không chỉ trong phạm vi Braxin mà có thể trên toàn thế giới.”

Ngày nay, với rất nhiều đảng dân chủ, đôi khi toàn cầu hoá chỉ cần một nhà bảo vệ môi trường gửi một bức thư điện tử (email) ngay trên sàn nhà quốc hội để đưa ra một dự án xây dựng nhà máy năng lượng hoặc một giao dịch nhạy cảm về mặt môi trường nào đó. Mặt khác, các công ty toàn cầu đang nhận ra rằng với việc ủng hộ các chương trình bảo tồn thiên nhiên họ có thể cải thiện đáng kể hình ảnh nhãn hiệu của mình trong mắt khách hàng, những người đang đánh giá rất cao giá trị của môi trường.

Prickett nói: “Không có nơi ẩn náu nào cho những hành vi đối xử xấu trong hợp tác trong một thế giới của chủ nghĩa tích cực được liên kết trên toàn thế giới. Khách hàng, người điều hành và các cổ đông ở khắp mọi nơi có thể thưởng hoặc phạt những công ty vì những gì đã làm ở những nơi rất xa. Đối với những người đối xử tốt, họ có thể mở cửa và đối với những kẻ cư xử tồi họ có thể đóng chặt cửa”.

Điều này giúp giải thích tại sao Công ty ô tô Ford hiện vẫn đang tài trợ cho các chương trình nghiên cứu của Cơ quan bảo tồn quốc tế ở đầm lầy Pantanal, chương trình quản lý cuộc sống hoang dã ở đó và công tác bảo tồn các trang trại chăn nuôi gia súc Pantanal nhằm đưa chúng vào khu bảo tồn – và thậm chí cả việc vận động hành lang ở Braxin để ủng hộ công tác bảo tồn đầm lầy Pantanal. Chắc chắn là như vậy, Ford đang cứu đầm lầy Pantanal bởi vì công ty này cảm thấy thương xót các loài động thực vật quý hiếm, chứ không phải là bởi vì công ty này tin rằng có thể bán nhiều xe Jaguar nếu nó có thể cứu những con báo đốm Mỹ của vùng Pantanal. Và nếu đó là những gì công ty này có thể làm để cứu lấy hệ sinh thái tươi đẹp đáng kinh ngạc này, xin chúa hãy phù hộ cho Henry Ford và Internet.

Nếu việc cứu rừng mưa nhiệt đới bằng quần thể điện tử là khó khăn, việc cứu nền văn hoá đã phát triển xung quanh khu rừng còn là một nhiệm vụ khó khăn và phức tạp hơn nhiều.

Trong thời kỳ chiến tranh lạnh không được nhắc đến từ những giai đoạn đầu lịch sử, những nước và nền văn hoá đơn giản không gặp nhau một cách thường xuyên, trực tiếp và cởi mở như ngày nay. Du lịch tới nhiều khu vực thực sự rất khó khăn và có vô số những bức tường, hàng rào, rèm sắt, thung lũng và kênh mương cản trở ẩn náu đằng sau mỗi nền văn hoá để tự bảo vệ mình. Tuy nhiên ngày nay, các nền văn hoá được chào bán rộng rãi trên toàn cầu và được kiểm tra khả năng chống lại một nền văn hoá khác trên Internet và thông qua truyền hình vệ tinh và các biên giới mở cửa trong một mẫu thời trang Darwin kinh dị. Tôi đi thăm các làng ở phía đông bắc Trung Quốc để xem thế giới ra sao bên dưới những ranh giới của toàn cầu hoá và

tôi nhìn thấy những cô bé tuổi thiếu niên đi những đôi boot cao gót. Kết nối với toàn cầu hoá mà không có phần mềm và hệ điều hành bản quyền, nền kinh tế của bạn sẽ sụp đổ chỉ trong nháy mắt. Kết nối với toàn cầu hoá mà không có cơ quan bảo vệ môi trường, các khu rừng của bạn sẽ bị san phẳng cũng chỉ trong nháy mắt. Hãy mở cửa biên giới đón nhận sự tấn công vũ bão của toàn cầu hoá, không cần các bộ lọc bảo vệ, bạn vẫn có thể đi ngủ với ý nghĩ bạn và một người Ấn Độ, người Ai cập, người Israel, người Trung Quốc hoặc là người Braxin và thức dậy vào sáng hôm sau nhận ra rằng bọn trẻ con bạn trông rất giống cô nàng Ginger trong ban nhạc Spice Girls nước Anh.

Một tháng sau tôi lại có mặt ở Qatar, nơi tôi đã đến thăm Taco Bell, tôi đã đến Kuala Lumpur, Malaysia, nơi tôi đã nghỉ tại khách sạn Shangri-La, một trong những khách sạn cổ nhất khu vực Đông Nam á. Tôi yêu cái tên “Shangri-La”. Nghe rất là tây. Tôi đã đến Kuala Lumpur vào một đêm rất muộn và thực sự là không thể nhìn thấy nhiều khi tôi lái xe đi lòng vòng quanh phố, vì thế sáng hôm sau, ngay sau khi thức dậy, tôi đã mở rèm cửa và thứ đầu tiên tôi thấy trên toà nhà bên cạnh là một bức tranh cao 2 tầng của Đại tá Sanders từ gian hàng Gà quay Kentucky.

“Oh jeez,” tôi tự nhủ, “bức tranh đó làm gì ở đây thế nhỉ? Tôi đã đi 15.000 dặm tới Kuala Lumpur để ở tại khách sạn này và người đầu tiên tôi gặp lại là Đại tá Sanders. Vào một lần khác, khi tôi đang thăm một doanh nhân tại khu buôn bán ở thủ đô Jakarta và tôi đã hỏi ông ta đường đi tới cuộc hẹn tiếp theo của tôi. Lời chỉ dẫn chính xác mà ông ta đưa cho tôi như sau: “Đi đến toà nhà có các bậc thang Armani Emporium – anh biết không, chỉ trên quán cà phê Hard Rock – sau đó rẽ phải chỗ nhà hàng McDonald’s.” Tôi chột nhìn ông ta, cười và hỏi: “Thế tôi đang ở đâu?”

Ấn Độ là một đất nước đã cố gắng cưỡng lại sự đồng hoá văn hoá toàn cầu. Nhưng thậm chí ở đó, trong số những elites của Ấn Độ, quần thể điện tử rất nhanh nhẹn trong công việc. Vào một buổi chiều nóng nực đến ngạt thở ở New Delhi vào mùa hè năm 1998, tôi có phỏng vấn cựu Thủ tướng Ấn Độ lúc đó đã 78 tuổi, ngài I.K.Gujral, một trong những nhà chính trị lỗi lạc nhất Ấn Độ. Ông bắt đầu bằng cách gợi lại một số câu chuyện mà một đại diện người Canada tới dự hội nghị Unesco đã nói với ông sau khi người đại diện của Ấn Độ giới thiệu một giải pháp nhằm đảm bảo rằng “thứ tự thông tin mới” đang được ứng dụng trên toàn cầu sẽ trở thành một phương tiện trao đổi văn hoá và thông tin 2 chiều – không chỉ các nước phát triển rót nền văn hoá của mình xuống cổ họng của các nước đang phát triển. Đại diện người Canada đã làm Gujral sửng sờ vì sự ủng hộ giải pháp của ông. “Tôi đã hỏi anh ta là tại sao Canada lại ủng hộ điều này,” Gujral kể lại. “Anh ta nói, ‘Bời

vì chúng tôi đang trải qua những gì ông đang lo sợ. Sẽ không còn âm nhạc, nhà hát, phim, văn hoá hay ngôn ngữ Canada.’ Tất cả đều bị Mỹ hoá.

Khi tôi hỏi ông tại sao vấn đề này lại quá quan trọng đối với ông ta như vậy, Gujral, người trong bộ trang phục truyền thống Ấn Độ, đã nói rằng trừ khi anh bảo vệ ít nhất một vài cây ôliu của chính mình, anh sẽ không bao giờ cảm thấy tự nhiên ngay cả khi đang ở trong chính ngôi nhà của mình. “Cội nguồn của tôi là gì?” ông lớn tiếng hỏi. “Cội nguồn của tôi không những là sự thật rằng tôi sống ở đây, ở Ấn Độ. Cội nguồn của tôi còn là sự thật rằng tôi nghe thấy một ai đó đang ngâm nga một vài câu thơ bằng tiếng bản địa của mình. Tôi nghe thấy một ai đó đang hát một bài hát bằng ngôn ngữ mẹ đẻ khi tôi đi dạo trên phố. Cội nguồn của tôi là khi tôi ngồi trong nhà mình tiếp chuyện anh trong bộ quần áo truyền thống. Truyền thống của chúng tôi đã được 1000 năm tuổi rồi. Anh không thể để chúng đi như thế. Thế giới sẽ phải giàu có thịnh vượng hơn nếu màu sắc và sự đa dạng được bảo tồn và khuyến khích phát triển với các nền văn hoá khác nhau.”

Tôi cảm nhận được hoàn toàn những gì Gujral nói, có lẽ bởi vì tôi sinh ra và lớn lên trong một cộng đồng tương đối nhỏ ở Minnesota. Toàn cầu hoá có thể bị chệch hướng sâu sắc. Để có nền văn hoá của chính mình, cây ôliu bị bật rễ hoặc bị đồng hoá vào một cái lõi toàn cầu nào đó tức là đánh mất thái độ của mình trong thế giới. “Tôi đang suy ngẫm về điều này ở Jerusalem một buổi chiều với bạn tôi, Yaron Ezrahi, một nhà lý luận chính trị, khi đó anh ta đã có một quan sát khá sắc sảo. Anh ta nói: “Cậu biết không, Tom, có hai cách để làm cho một người cảm thấy nhớ nhà - một là phá hỏng nhà của anh ta và hai là làm cho ngôi nhà của anh ta trông giống và cảm thấy giống nhà của mọi người khác.”

Làm sao chúng ta ngăn chặn được sự nhớ nhà kiểu này? Điều đầu tiên cần làm là phải hiểu rõ toàn cầu hoá - Mỹ hoá không chỉ là động tác đẩy, mà còn là động tác kéo. Tất cả mọi người trên toàn thế giới đều muốn toàn cầu hoá vì nhiều lý do. Người Qatar, những người đang tập hợp trong Taco Bell dọc con đường được xây ven biển Doha, sẽ không đến từ một quán rượu hấp dẫn hay hộp đêm nhỏ của vùng lân cận nào đó đầy những đồ đạc bằng đồng và bằng gỗ sồi sáng bóng. Trước khi Taco Bell được xây dựng trên con đường ven biển đó, có lẽ có một con đường đi bộ ở đó, một người nào đó đang nướng chả bằng than củi trong điều kiện kém vệ sinh, không có ánh sáng và không có phòng tắm. Ở nơi này, người Qatar đang được mời nếm thử một món mà họ chưa từng được ăn, món ăn Mêhicô với một phòng tắm

sạch sẽ, tiêu chuẩn vệ sinh quốc tế, dịch vụ và kiểm soát chất lượng hoàn hảo - tất cả đều với giá rẻ. Không ai thắc mắc gì.

Và có một điều hơn thế họ đang được chào mời, một thứ không thể nhìn thấy nhưng lại đáng giá hơn nhiều đối với phần lớn những con người này. Tôi lần đầu tiên phát hiện ra nó ở Malaysia. Tôi đã đến gặp Bộ trưởng Tài chính và khi tôi chờ đợi ông trong phòng chờ, phụ tá của ông đã giới thiệu với tôi một doanh nhân Malaysia cũng đang ở đợi gặp Bộ trưởng. Anh ta đã giới thiệu doanh nhân này bằng câu nói: “Đây là ông Ishak Ismail, người sở hữu tất cả các cửa hàng Gà rán Kentucky ở Malaysia.” Ngay lập tức, tôi đã lấy ra chiếc ThinkPad hiệu IBM của mình và yêu cầu được phỏng vấn anh ta.

Tôi hỏi: “Anh có thể cho tôi biết đâu là thu hút lớn nhất của cửa hàng Gà rán Kentucky đối với người dân Malaysia?” Anh ta đã trả lời: “Người dân Malaysia không chỉ là hương vị của nó, mà còn thích cả biểu tượng của món gà rán: sự hiện đại, sự Mỹ hoá và hợp thời. “Bất cứ món ăn Âu nào, đặc biệt là Mỹ, người dân ở đây đều thích”, Ismail giải thích. “Họ muốn ăn nó và trở thành nó. Tôi có rất nhiều khách hàng sống ở các thị trấn nhỏ, các vùng nông thôn quanh Malaysia cũng đang đứng xếp hàng chờ mua món gà rán Kentucky - họ đến từ khắp nơi chỉ để thưởng thức món ăn này. Họ muốn được liên kết với Mỹ. Người dân ở đây thích mọi thứ hiện đại. Nó làm cho họ cảm thấy hiện đại khi họ ăn nó.” Thật vậy, bước vào những nhà hàng bán gà rán Kentucky ở vùng nông thôn Malaysia là chuyển đi rẻ nhất sang Mỹ mà nhiều người Malaysia có thể không bao giờ được tham gia.

Người Malaysia đến nhà hàng Gà rán Kentucky và người Qatar thì đến Taco Bell với cùng một lý do mà người Mỹ đi đến các Studio hoàn vũ để tận mắt thấy nguồn gốc của những ý nghĩ kỳ quặc. Ngày nay, dù để tốt hơn hay xấu đi, toàn cầu hoá là một phương tiện truyền bá phong cách Mỹ ra toàn thế giới. Trong thế giới ngày nay, người dân làng biết có một cách để sống, họ biết đến lối sống kiểu Mỹ và nhiều người trong số họ muốn sống theo phong cách này nhiều nhất có thể - với tất cả những gì nổi bật nhất. Một số người đi đến Thế giới Disney để có nó và một số người lại đến các cửa hàng bán gà rán Kentucky ở miền Bắc Malaysia. Ivy Josiah, một nhà hoạt động nhân quyền trẻ tuổi người Malaysia, một lần đã bày tỏ với tôi những cảm xúc lẫn lộn mà thế hệ của cô nghĩ về hiện tượng này. “Tôi cảm thấy có rất nhiều cảm xúc khi tôi nghĩ về việc những nhà hàng truyền thống chúng tôi đã bị nuốt gọn bởi món gà rán Kentucky, McDonald’s hay Chilis”, cô ấy nói. “Chúng tôi đang mất cá tính của mình. Chúng tôi đã lớn lên cùng với những nhà hàng này. Nhưng, bọn trẻ ngày nay thì không như vậy. Giờ đây, khi bạn đi vào những nhà hàng này, bạn sẽ chỉ nhìn thấy đầy những chuột và rác rưởi. Đối với một đứa trẻ

Malaysia ngày nay, điều thích thú nhất là vào nhà hàng Pizza Hut. Toàn cầu hoá là Mỹ hoá. Ở đây, Elites nói, ‘Bạn không nên mở McDonald’s, nhưng đối với bọn trẻ, những người không thể sang Mỹ du lịch thì chúng đã có Mỹ phục vụ ngay tận nhà.’ Đối với tất cả các lý do này, sẽ thật là ngây thơ nếu nghĩ rằng bằng cách nào đó chúng ta có thể ngăn chặn những tác động khủng khiếp mà do việc khuyến khích trưng các nhà hàng McDonald’s hay Taco Bells đem lại trên toàn thế giới. Chúng không ngừng sinh sôi nảy nở bởi vì chúng chào mời mọi người những thứ mà họ cần, và để nói với người dân ở các nước đang phát triển rằng họ không thể có nó bởi vì nó sẽ làm huỷ hoại hình ảnh và kinh nghiệm của những người đến thăm những nước phát triển sẽ đều chứng tỏ sự ngạo mạn một cách quá đáng và vô ích.

Nhưng, nói về khía cạnh văn hoá, một điều gì đó sẽ mất đi - đối với họ và đối với chúng tôi - các cửa hàng toàn cầu kiểu như thế này sẽ ngày càng nhiều, và chúng chào đón chúng ta ở mọi con đường, trong mỗi sân bay và ở khắp các góc đường. Niềm hy vọng duy nhất - và chỉ có duy nhất một hy vọng - đó là những nước đó cũng sẽ học các phát triển các bộ lọc phức tạp để ngăn chặn các nền văn hoá bị đồng nhất giữa kéo và đẩy của chủ nghĩa tư bản toàn cầu. Do lực lượng và tốc độ toàn cầu hoá ngày nay, những nền văn hoá không đủ động lực để thực hiện toàn cầu hoá sẽ bị đào thải giống như những loài vật không thích nghi với sự thay đổi của môi trường thì sẽ chết.

Tôi tin rằng bộ lọc quan trọng nhất chính là khả năng “sàng lọc” (“glocalize”). Tôi định nghĩa sự sàng lọc tốt là khả năng của một nền văn hoá, khi nó chạm trán với các nền văn hoá mạnh mẽ khác, trong việc hấp thu ảnh hưởng có thể phù hợp một cách tự nhiên và có thể làm giàu thêm nền văn hoá của mình, khả năng biết chống lại những điều trái ngược và biết phân chia những điều đó, nếu có khác biệt vẫn có thể tiếp thu và ca tụng như một nét văn hoá khác. Mục đích lớn nhất của việc sàng lọc là khả năng đồng hoá các khía cạnh của toàn cầu hoá vào đất nước và nền văn hoá của bạn trên cơ sở thúc đẩy sự tăng trưởng và đa dạng mà không bị lấn át bởi nền văn hoá du nhập.

Chủ nghĩa sàng lọc thực sự là một quá trình đã có từ rất lâu. Đơn cử như là, trở về thời tiền sử, khi các nền văn hoá địa phương trước sự xâm nhập của văn hoá cổ Hy Lạp và cố gắng tiếp thu những nét nổi bật nhất mà không bị lấn át bởi nó. Đạo Do thái là một ví dụ điển hình về một nền văn hoá tôn giáo đã tiếp thu ảnh hưởng từ nhiều nước khác nhau qua nhiều thế hệ mà vẫn không hề mất đi bản sắc của mình. Thầy giáo của tôi Tzvi Marx, một học giả giảng dạy luật pháp Do thái lưu ý rằng, khi người Do thái lần đầu tiên đụng độ với người Hy Lạp trong thế kỷ thứ 4 trước công nguyên, một nét văn hoá được tiếp thu hoàn toàn vào nền văn hoá Do thái đó

là logic Hy Lạp và đã được vận dụng trong phương pháp học kinh thánh và luật pháp Do thái ngày nay.

“Sự tiếp thu logic Hy Lạp này được thực hiện tương đối dễ dàng bởi vì nó có liên quan về mặt tổ chức với những học giả giảng dạy luật pháp Do thái và kinh thánh”. Marx cho biết. “Dấu hiệu của một sự tiếp thu tốt là khi một xã hội có thể lấy một thứ gì đó từ bên ngoài, áp dụng nó theo cách của mình, làm phù hợp nó trong khuôn khổ của mình và quên rằng nó có được du nhập từ bên ngoài vào. Điều này xảy ra khi nền văn hoá bên ngoài được tiếp thu có một nét gì đó tương đồng với nền văn hoá của nước bạn, nhưng có thể không được phát triển một cách đầy đủ và việc đụng độ với tác nhân kích thích từ bên ngoài thực sự làm giàu thêm nét văn hoá đó và giúp cho nó phát triển.” Đó chính là sự tiến hoá của các loài và các nền văn hoá.

Cùng lúc với người Do thái tiếp thu logic Hy Lạp, họ cũng tiếp thu cả cách tán dương con người của Hy Lạp. Ở đây không đề cập đến sự xâm nhập trước của Hy Lạp với Eros và thuyết đa thần giáo. Người Do thái không tiếp thu những ảnh hưởng này. Chúng được nhìn nhận dưới góc độ trái ngược và duy trì sự trái ngược này. Người Hy Lạp thích nhìn thấy vận động viên thể dục trần truồng. Còn người Do thái thì không và không bao giờ tiếp thu nét này của văn hoá Hy Lạp. Những người đã làm điều này thì được mọi người đem ra so sánh và chê bai rằng đã đánh mất lý trí. Cuối cùng, có những thứ mà người Hy Lạp đã ăn và phong cách ăn mặc đã được người Do thái tiếp thu một cách có chọn lọc và tỏ ra rất thích thú bởi vì sự khác biệt, nhưng không bao giờ tự làm nó. Để dùng một thuật ngữ ngớ ngẩn thì đó là: Họ không từ bỏ bát súp matzo để ăn souvlaki, nhưng họ sẽ ăn souvlaki và thưởng thức nó như một món mới.

Chủ nghĩa sàng lọc có lợi luôn luôn là một quá trình “thử và mắc lỗi”, nhưng đó là một điều cần thiết. Trong một thế giới mà ở đó có quá nhiều bức tường, hàng rào và hầm hào bảo vệ đã được gỡ bỏ và sẽ tiếp tục bị xoá bỏ, những nền văn hoá có khả năng sàng lọc tốt sẽ có một lợi thế thực sự và những nền văn hoá không có khả năng này cần phải học cách làm điều đó. Một vài nền văn hoá rõ ràng không phải là những nhà sàng lọc tốt và điều này làm cho toàn cầu hoá trở nên vô cùng nguy hiểm đối với họ. Khi các nước hay các nền văn hoá không có khả năng sàng lọc, bạn sẽ chọn cách đối phó của những người theo trào lưu chính thống Hồi giáo Taliban ở Afghanistan: Họ sợ chạm trán với toàn cầu hoá bởi vì họ sợ rằng tất cả mọi thứ sẽ chấm hết do lỗi lầm mắc phải và nền văn hoá của họ sẽ bị chôn vùi, do đó họ chỉ kéo mạng che mặt xuống trong phạm vi nước mình, hoặc cố gắng xây lên những bức tường ngày một cao hơn. Tuy nhiên, những bức tường này chắc chắn sẽ bị chọc thủng bởi quần thể điện tử và khi điều đó xảy ra, người dân bắt đầu mất đi bản sắc

của chính mình, họ sẽ không bị đem ra so sánh ngay trong nước họ. Đất nước của riêng họ sẽ chỉ trở thành một nơi mà cho các nước khác và các nền văn hoá khác đi qua.

Có một mối đe doạ khác. Đó là, một vài nền văn hoá có thể nghĩ rằng họ đang toàn cầu hoá trên phương diện tốt nhất, song trên thực tế, họ đang bị so sánh và đánh mất bản sắc trên một khía cạnh ảo và chậm. Một ví dụ cũ mèm và nhàm chán song là hiển nhiên đó là cách các cửa hàng McDonald's Nhật Bản đã được tiếp thu bởi nền văn hoá và kiến trúc Nhật Bản như thế nào. Với 2.000 nhà hàng ở Nhật Bản, McDonald's Nhật Bản, theo tiếng Nhật gọi là "Makadonaldo" là tư cách hội viên McDonald's lớn nhất bên cạnh Mỹ. McDonald's Nhật Bản đã rất thành công trong việc hội nhập vào Nhật Bản mà câu chuyện được kể lại là một cô bé Nhật Bản, người đã đến Los Angeles, ngó nghiêng và nhìn thấy một vài cửa hàng McDonalds, cô bé liền kéo tay mẹ và nói: "Mẹ ơi, nhìn kìa, ở đây có cũng có McDonald's." Bạn có thể cho rằng cô bé đang rất ngạc nhiên khi thấy McDonald's là một công ty của Mỹ, thực sự không phải là một công ty của Nhật. (Người cao tuổi ở Nhật Bản đã đặt lại tên Ronald McDonald "Donald McDonald" để làm cho người Nhật Bản dễ phát âm hơn). James Cantalupo, chủ tịch tập đoàn McDonalds' quốc tế cho tôi biết "Anh không có 2000 câu chuyện ở Nhật bằng cách nhìn nhận như một công ty Mỹ. Hãy nhìn xem, McDonald's phục vụ thịt, bánh mì và khoai tây. Họ ăn thịt, bánh mì và khoai tây ở khắp nơi trên thế giới. Đó chính là cách anh trình bày nó và kinh nghiệm anh thu được."

Sự thật là cô bé Nhật Bản trong câu chuyện này không biết rằng McDonald's đến từ Chicago và đã được sáng lập bởi một người có tên là Ray Kroc, một người không có tí gì là Nhật Bản, đối với tôi là dấu hiệu của một sự sàng lọc không lành mạnh. Một nét gì đó cần được xem như một điều khác biệt – Big Mac – và thậm chí cần được thưởng thức bởi vì nó có khác biệt, thì lại không được thực hiện như vậy. Một sự sàng lọc không chuẩn xảy ra khi bạn tiếp thu một điều gì đó không thuộc văn hoá của mình mà nó không tương đồng với bất cứ một nét nào trong nền văn hoá của bạn, nhưng bạn đã mất đi quá nhiều cảm giác về nền văn hoá của mình và bạn nghĩ rằng nó phù hợp. Tzvi Marx nói: "Trong y học có nói rằng một con đường vi rút ung thư xâm nhập vào tế bào là bằng cách cải trang chính nó để tế bào không biết và nghĩ rằng ung thư là một phần của mình – cho đến khi quá muộn và tế bào ung thư đã lan ra khắp các phân tử tế bào và tất cả các tế bào đã bị phá huỷ." Điều này có thể xảy ra - với chủ nghĩa sàng lọc hoạt động như một vi rút ung thư, lừa gạt bạn theo lối suy nghĩ là nó thuộc về bạn, nhưng hoàn toàn không phải vậy. Tôi rất vui khi biết có McDonald's ở Nhật Bản và tôi cũng rất vui khi biết có sushi bar ở gần

nhà tôi ở Bethesda. Tôi vui vì cô bé Nhật Bản kia thích McDonald's cũng giống như thích món sushi. Nhưng điều quan trọng là cô bé Nhật Bản này thích nó bởi vì có sự khác biệt, không phải bởi vì cô bé bị lừa phỉnh vào suy nghĩ rằng nó thực sự là của Nhật Bản. Khi điều đó xảy ra, sự đồng nhất chỉ xung quanh luận điểm này. Khi điều đó xảy ra, sẽ có mỗi cơ hội mà cô bé Nhật Bản này cuối cùng sẽ mất cảm giác với những gì thực sự là Nhật Bản và một ngày nào đó cô bé sẽ thức dậy giống như tế bào kia và phát hiện ra rằng cô đã bị xâm chiếm và không còn gì là của bản thân cô và nền văn hoá của cô ở lại.

Kẻ thắng dành được cả

Tôi là một người hâm mộ đội bóng rổ Washington Wizards NBA. Mùa hè năm 1996 là thời điểm âm ỉ nhất cho giới hâm mộ đội bóng. Tiền đạo của đội, Juwan Howard là một cầu thủ tự do. Vào mùa hè năm đó, đội bóng Miami Heat giàu có cố gắng mua chuộc cầu thủ này bằng mức thù lao hấp dẫn 120 triệu USD trong 7 năm liền. Trong khi đó, mức thu nhập cũ của anh ta chỉ là 75-80 triệu USD. Vào thời điểm mà cầu thủ Howard đang phân vân giữa hai hợp đồng của hai đội, tôi vô tình gặp một nhà bình luận chính trị Norman Ornstein của Viện kinh doanh Mỹ, một người hâm mộ của đội Wizard. Chúng tôi chia sẻ quan điểm lo lắng về việc cầu thủ Howard rời đội bóng để sang đội Miami.

“Anh thấy đấy” Orstein nói “Tất cả đều do NAFTA”.

Chúng tôi cười, và đều hiểu rõ mọi thứ phía sau điều Orstein nói. Đơn giản là toàn cầu hóa tạo ra một thị trường hàng hóa và dịch vụ vừa thoáng vừa thống nhất. Do đó, khi tồn tại thị trường đó, bất kỳ người nào có tài năng cũng đều có thể kiếm tiền được bằng cách kinh doanh tài năng của mình trên thị trường toàn cầu. Đây cũng là cơ hội tốt để cầu thủ Howard nâng cao tài năng của mình. Đúng lúc đó, diễn ra tình trạng sụp đổ của thành Berlin, NAFTA, liên minh tiền tệ Châu Âu, GATT, sự sụp đổ của khối chủ nghĩa xã hội và thị trường khác. Tất cả hiện tượng này đã giúp cho môn bóng rổ trở thành môn thể thao toàn cầu và cũng có thể khiến cho giới hâm mộ môn thể thao này từ Maxcova, Mehicô có thể đến Miami đóng góp tiền để chi trả lương cho cầu thủ Howard. Năm 1998, đội bóng NBA kiếm được 500 triệu USD từ việc bán bóng rổ có ghi tên đội, ván gỗ bóng, áo phông, đồng phục và mũ ngoài nước Mỹ, chưa kể đến hàng triệu đô la từ việc bán bản quyền xem vệ tinh và cáp.

Trên thực tế, đội bóng rổ NBA đã trở thành đội bóng sống còn của Mỹ và là môn thể thao quan trọng nhất. Môn thể thao này có tính toàn cầu như thế nào? Như được biết đến, búp bê Matrushka là loại búp bê bằng gỗ khá phổ biến ở Nga. Đây là loại búp bê đặc biệt một con búp bê to chứa con búp bê nhỏ hơn. Vào năm 1989 khi tôi đến thăm Maxcova, hình búp bê cô gái Matraska không còn phổ biến nữa, mà thay vào đó là hình của các vị lãnh đạo thời Xô viết và Nga hoàng. Người ta có thể thấy búp bê hình Lenin bằng gỗ nằm ở bên trong hình Stalin, Stalin nằm trong Khrushchev, Khrushchev nằm bên trong Brehnev, Brehnev nằm bên trong Gorbachev. Nhưng năm 1996 khi tôi đến Maxcova để chứng kiến cuộc tranh cử tổng thống Nga, loại búp bê đó được bán phía ngoài cung điện Kremlin là Denish Rodnan nằm trong Scottie Pippen, Scottie Pippen nằm trong Toni Kukoe, Toni Kukoe nằm trong Lue Longley, Lue Longley nằm trong Steve Kerr, và Steve Kerr nằm trong Michael Jordan. Người ta không thích đội bóng rổ Chicago Bulls? Không sao, vào năm đó người bán rong lại bán búp bê đội bóng NBA.

Toàn cầu hoá có thể giải thích được cơ hội may mắn của cầu thủ Howard, do đó nó có thể giải thích hiện tượng xâm nhập thị trường của sản phẩm. Vào thập kỷ 80 và 90 khi toàn cầu hóa thay thế hệ thống chiến tranh lạnh, khoảng cách thu nhập tại các nước công nghiệp càng ngày càng lớn, và sau vài thập kỷ khoảng cách này vẫn còn được duy trì.

Theo các nhà kinh tế, có rất nhiều lý do giải thích hiện tượng này, đa phần đều liên quan xoay quanh vấn đề toàn cầu hoá, bao gồm sự chuyển di chuyển dân cư nông thôn ra thành thị; thay đổi về công nghệ giúp nâng cao kỹ năng của công nhân; sự gia tăng dân nhập cư vào các nước phát triển, điều mà khiến cho thu nhập giảm và ngoại thương phát triển.

Tất cả yếu tố này được cân nhắc để giải thích hiện tượng khoảng cách chênh lệch giàu nghèo. Trong chương này, tôi muốn giải thích tác động quan trọng nhất đến hiện tượng này mà tôi có thể nhìn nhận được trong chuyến đi của tôi. Theo tôi, nguyên nhân chung đều là do “kẻ thắng được tất”- nghĩa là dù trong bất kỳ lĩnh vực nào, người ta có tài năng vẫn có thể kiếm tiền vì họ có thể bán tài năng của mình trên thị trường toàn cầu, trong khi đó những người kém hơn sẽ bị hạn chế về lĩnh vực này. Theo tờ USA Today, mức lương 98 triệu USD mà Miami Heat trả cho cầu thủ Howard có thể tương đương với mức lương trung bình của một giáo viên tiểu học trong vòng 3267 năm (mỗi năm là 30.000 USD).

Trong cuốn sách của mình “Xã hội kẻ thắng được tất”, hai nhà kinh tế học Robert H. Frank and Philip J. Cook đã phát biểu rằng toàn cầu hoá đóng một vai trò quan trọng trong việc phát triển sự bất bình đẳng do tạo ra một thị trường kẻ thắng

dành được tất cả. Hai ông còn cho biết do rào cản thương mại, cắt giảm thuế, giảm chi phí du lịch, luật bãi bỏ thị trường nội địa và chi phí thông tin rẻ mạt, nên nhiều nơi đã hình thành nhiều thị trường toàn cầu thống nhất đơn thuần. Các thương lái trước đây chỉ biết mọi hình thức kinh doanh của mình vèn vện trong khu vực thì giờ đây họ đã biết sử dụng máy fax, điện thoại vệ tinh, và Internet để tìm khách hàng trên khắp toàn cầu. Bác sỹ mà trước đây chỉ biết đến việc chữa trị tại bệnh viện thì giờ đây có thể chẩn đoán bệnh và kê đơn thuốc qua mạng thông tin bằng cách sử dụng cơ sở dữ liệu phổ biến trên toàn thế giới. Trước đây bài hát của các ca sĩ chỉ có thể được biết đến trong nội bộ quốc gia nhưng giờ đây với công nghệ CD và hệ thống cáp chi trả phân bổ đầu người, toàn bộ khán giả toàn cầu có thể biết đến bài hát nổi tiếng của Beatles. Ngoài ra, đây cũng là hình thức giúp các ca sĩ kiếm lời. Frank và Cook cũng cho biết, việc loại bỏ một số quy định hình thức và không chính thức mà chúng có thể hạn chế đấu thầu cạnh tranh trong bất kỳ lĩnh vực nào - ví dụ điều lệ dự bị trong một thể thao chuyên nghiệp, điều lệ này không cho phép các động viên đấu thầu năng lực của mình, hay một số điều lệ được áp dụng trong một số ngành công nghiệp, tất cả giúp cho việc tạo ra thị trường đấu thầu. Người tiêu dùng có thể có lợi trong lĩnh vực này. Nếu như bạn bị mắc một căn bệnh hiểm nghèo, bạn có thể tìm trên mạng Internet các chuyên gia trên thế giới. Nếu như bạn là một cổ đông của một công ty đang sắp phá sản, bạn sẽ vui lòng khi bạn có thể kêu gọi sự giúp đỡ của đối tác ở tận châu Úc, chứ không nhất thiết phải chờ đợi từ phía các cổ đông nội bộ.

Nếu tập hợp các yếu tố trên, người ta có thể thấy toàn cầu hoá đã cung cấp bất kỳ mọi hình thức hàng hoá hay dịch vụ nào cho mọi đối tượng như ca sĩ, nhà soạn nhạc, diễn viên điện ảnh, đạo diễn, bác sỹ, luật sư, vận động viên hay học giả. Xu hướng này có thể giúp cho các công ty, các ngành nghề cũng như các cá nhân luôn tìm mọi cách để đáp ứng thị trường rộng lớn với nhiều đối tượng khác nhau như vậy. Bất kỳ ai trong dù là một nhà tài chính hay bác sỹ hay diễn viên hay luật sư, hay ca sĩ, hay thương nhân, hay một cầu thủ đá bóng, đàn ông hay đàn bà mà có thể trở thành một nhân vật nổi tiếng trong bất kỳ lĩnh vực nào, thì người đó không chỉ dành được nước Mỹ hay Châu Âu, mà còn cả Nhật Bản hay Trung quốc. Ngay lập tức người đó có thể thu được khoản lợi nhuận kèch xù hay một đặc quyền. Vì thế, hãng ô tô Ford đã thực hiện theo một phương châm: “Trình phục toàn thế giới”.

“Trong cái làng toàn cầu này” Frank và Cook viết “chỉ những cầu thủ nổi tiếng mới có cơ hội thể hiện mình và có thu nhập cao”. Ví dụ, Aeme Radials là một công ty sản xuất lốp ô tô Akron, thuộc bang Ohio. Nếu Aeme cố gắng trở thành

công ty hàng đầu miền bắc Ohio, thì việc kinh doanh của công ty sẽ khá tươm tất. Giờ đây đa phần các khách hàng đều tập trung mua sản phẩm các công ty có tiếng trên thế giới. Do vậy, nếu Aeme là một trong số các công ty nổi tiếng đó, thì công ty này sẽ có thể kiếm lời nếu không thì sẽ ngược lại.

Theo Frank và Cook, trong khi các cầu thủ giỏi có khả năng thể hiện năng lực của mình trên thị trường toàn cầu thì các cầu thủ có năng lực kém hơn hay không có năng lực sẽ không có cơ hội thể hiện mình. Do đó, càng ngày khoảng cách giữa người giỏi và người kém trở nên sâu sắc hơn. Tất nhiên, trong nhiều lĩnh vực không lúc nào cũng chỉ có duy nhất một người chiến thắng. Nếu càng xuất hiện nhiều thị trường độc quyền theo kiểu này thì sự khác biệt giữa các khu vực trong nước cũng như giữa các nước với nhau càng rõ ràng.

Tất cả mọi khác biệt này đang trở thành một trong những điều mà xã hội đang quan tâm. Theo một bản báo cáo của tạp chí quốc gia, thu nhập của 1/5 hộ gia đình nghèo nhất ở Mỹ đã giảm 21% trong khi đó thu nhập của 1/5 hộ gia đình giàu nhất lại tăng 30%. Theo số liệu của tạp chí Economist ra ngày 30/5/1988, số lượng tỷ phú ở Mỹ đã tăng lên 170 người, trong khi đó năm 1982 con số này chỉ là 13 người. Trong tờ Economist có một đoạn trích “Nền kinh tế phát triển đã cải thiện rất nhiều cuộc sống của con người. Tuy nhiên, song song với điều này là sự bất bình đẳng đã tăng nhanh đến chóng mặt trong vòng 30 năm qua”. Mục truyện tranh của tờ báo đã mô tả hình ảnh ngài Bill Gate từ một cậu bé nhút nhát suốt ngày chỉ biết đến máy tính trở thành một nhà độc quyền chuyên chế. Song, bộ phim Titanic lại phản ánh rõ quan điểm của chủ nghĩa Mác , người giàu trở nên nghèo đi trong khi đó người nghèo lại giàu hơn. Sadrudin Aga Khan, chủ tịch tập đoàn Bellerive Foundation - một tập đoàn có chức năng theo dõi ảnh hưởng toàn cầu hóa, cho biết tài sản của Bill Gate tương đương với tài sản của tổng cộng 106 triệu người nghèo nhất ở Mỹ.

Có rất nhiều ví dụ khác về tác động của toàn cầu hóa đến thu nhập của cá nhân. Tuy nhiên như tôi đã đề cập ở trên, các bạn có thể tìm hiểu những điều mà bạn muốn bằng cách nghiên cứu một nhóm người, cụ thể ở đây là một nhóm vận động viên bóng rổ thuộc Đội bóng rổ quốc gia (NBA) đã từng đoạt chức vô địch thế giới.

Các thành viên bóng rổ cùng với các ông bầu đều là những người thu lợi nhuận nhiều nhất trong hệ thống toàn cầu hoá. Ta có thể thấy rõ hơn điều này thông qua cuộc phỏng vấn với David Stern thành viên hiệp hội bóng rổ quốc gia (NBA). Stern cho biết, nhờ tính dân chủ hoá trong công nghệ trong thế giới cộng sản trước đây, đội bóng rổ thấy rằng cần phải quảng bá đội bóng của mình trên nhiều phương

tiện thông tin như trên cáp, đĩa vệ tinh, Internet, tivi... Theo Stern, NBA đã có quan hệ với hơn 90 đài truyền hình trên toàn thế giới, và đội bóng đã trở nên quen thuộc với hơn 190 quốc gia và được dịch sang 41 ngoại ngữ khác nhau. Thậm chí đài truyền hình Trung Quốc cũng phát trận thi đấu của NBA vào sáng các ngày Chủ Nhật. Nhờ có dân chủ hoá tài chính và chấm dứt rào cản thương mại, mà xuất hiện một thị trường quá độ dành cho hàng hóa tiêu dùng. Mục đích của các công ty tham gia thị trường này là mong muốn sản phẩm của mình có thể xuất hiện trên khắp toàn cầu và được nhiều nơi biết đến. Logo của NBA cũng như các thành viên của NBA trở nên nổi tiếng đến nỗi hình của các cầu thủ và logo của đội bóng đã xuất hiện trên nhiều sản phẩm như kem đánh răng, giày và chất khử mùi. Những hình ảnh này đã giúp làm tăng sự tín nhiệm cho sản phẩm từ Buenos Aires đến Bắc Kinh. Nhờ có dân chủ hoá thông tin, mà khi Micheal Jordan xuất hiện với tư cách là một phát ngôn viên mà được giới hâm mộ trên khắp toàn cầu biết đến.

“Nhà sản xuất Sprite đã sử dụng logo NBA để làm vật tín nhiệm cho sản phẩm của mình khi xâm nhập vào thị trường Đan Mạch và Ba Lan”, Stern đã cho biết. “NBA hiện nay có cả văn phòng quảng cáo ở Paris, Barcelona, London, Đài Loan, Tokyo, Hồng Kông, Melbour, Toronto, New Jersey, Miami – dành cho người Châu Mỹ Latinh và Mexico City và bây giờ chúng tôi chơi tám trận ở Tokyo và hai trận ở Mexico City”, ông cho biết thêm.

Trong năm 1990, trận đấu NBA được phát tới 200 triệu hộ gia đình trên 77 quốc gia. Đến năm 1998 có tới 600 triệu hộ gia đình trên 190 quốc gia biết đến đội bóng NBA. Hơn 35% người hâm mộ ở ngoài nước đã truy cập trang website của NBA: www.nba.com, ngoài ra những người biết sử dụng máy tính trên 50 nước đều truy cập vào trang web này. Kể từ năm 1994, số lượng cầu thủ quốc tế tham gia vào NBA đã tăng lên gấp 4.

Để hiểu rõ thêm về vấn đề này tôi đã phỏng vấn Steve Kerr, một cầu thủ chuyên nghiệp đã chơi cho đội Chicago Bulls cùng với Micheal Jordan trong nhiều năm. Sự nghiệp của Steve Kerr bắt đầu ngay trước khi Berlin Wall sụp đổ, khi mà bóng rổ chỉ là môn thể thao dành riêng cho người dân Mỹ. Giờ đây, môn chơi này đã trở nên nổi tiếng khắp toàn cầu. “Cách đây vài năm tôi đã đến Tokyo để tham gia vào dịp cắm trại đội bóng rổ, tại đó một cầu thủ ngôi sao của NBA, Scan Ellio cũng tham gia và tôi không thể tin rằng cuộc cắm trại này lại được tổ chức thường xuyên đến như vậy. Một hôm, tôi thức dậy vào lúc 5 giờ sáng xuống tham quan một cuộc đấu bán đấu giá cá tại một phiên chợ Tokyo. Nếu bạn có dịp đến đó, bạn có thể thấy rất nhiều loại cá ngừ được bày bán với giá 50.000\$ một miếng. Toàn bộ số cá này đều được bày trên các pallet xếp đầy ở sàn. Tôi đi quanh chợ tham quan các loại cá.

Ngư dân ở đây giao bán cá của mình bằng tiếng Nhật. Nhưng ở khắp mọi nơi các ngư dân này đều giao bán sản phẩm của mình bằng câu: “Ah, Steve Kerr- Chicago Bulls” Đó là toàn bộ diễn biến của phiên chợ bán cá tại Tokyo.

Trận đấu của đội bóng rổ Chicago Bulls tại Pari vào tháng 10/1997 đã lấy tên là Vô địch McDonald. Khoảng 1000 phóng viên được phép tham gia trận đấu đó, nhiều hơn so với trận chung kết của NBA. Kerr cho biết, tại đây rất lạ là mọi người ai nấy đều biết nhau.

Bạn tôi, Allen Alter, một biên tập viên nước ngoài cho tờ báo CBS, nỗ lực thu xếp visa cho một nhóm các nhà báo sang Bắc Triều Tiên vào mùa đông năm 1997. Ông đã làm bất cứ điều gì mà một nhà biên tập có thể làm, ông đã đến gặp 2 nhà ngoại giao cao cấp Bắc Triều Tiên phụ trách về cấp visa. Trong suốt cả bữa ăn tối đó, cả hai nhà ngoại giao này đều cho biết rất hâm mộ đội bóng rổ NBA, vì vậy Alter đã gửi cho họ cuốn băng về trận đấu bóng rổ giữa đội NBA và đội Utah Jazz. Ngay lập tức sáng hôm sau, hai nhà ngoại giao Bắc Triều Tiên này vốn không bao giờ trả lời nhắn tin và fax, vậy mà đã gửi cho ông bạn của tôi lời cảm ơn về cuốn băng đó. Vài ngày sau đó, một đoàn ngoại giao đến thăm New York và một người trong số đoàn ngoại giao đó nói với Alter: "Chúng tôi rất quan tâm đến nhân tài, họ rất có ích cho đất nước chúng tôi". Thực tế, ngài lãnh tụ Kim Jong II rất bị lôi cuốn bởi Godzilla và những trò ảo thuật của David Copperfield, đã hoan nghênh những fan hâm mộ đội bóng NBA.

Nahum Barnea, một nhà bình luận chính trị người Isaren của tờ báo Yediot Aharohot, là một fan hâm mộ cuồng nhiệt đội bóng NBA. Giờ đây, trên đài truyền hình Isaren đã truyền hình trực tiếp rất nhiều trận đấu của NBA bắt chập 7 tiếng đồng hồ chênh lệch về múi giờ. Barnea cho tôi biết, anh đi thăm mẹ anh ở trại dưỡng lão vào hôm mà diễn ra trận đấu thứ sáu của trận chung kết giữa NBA và Chicago Bull năm 1998. Hôm đó, anh vừa nói chuyện hỏi thăm mẹ, vừa bật TV để xem trận đấu. Lúc này, bà mẹ già của anh đã chứng kiến niềm say mê bóng rổ của con mình như thế nào. Bà đã hỏi đứa con trai của mình: "Đội bóng nào là đội Isaren?" Bà đã không biết rằng con trai bà ham mê xem trận bóng rổ mà không hề có đội bóng Isaren nào cả.

Nhờ có toàn cầu hoá, NBA đã có ảnh hưởng đến xã hội. Có thể thấy một ngôi sao của đội bóng rổ Chicago Bull, Michael Jordan là một trường hợp điển hình. Theo tạp chí Forbes, thu nhập ngoài bóng rổ của ngôi sao này là 47 triệu đô la Mỹ, và mức lương từ bóng rổ là 31,3 triệu đô trong năm 1997. Như vậy, tổng thu nhập cả năm đó của cầu thủ này đạt mức gần 80 triệu đô la Mỹ. Năm 1998, ngay trước khi từ giã sân bóng, tạp chí đã tiên đoán mức thu nhập mà Jordan có thể kiếm

được kể từ khi gia nhập đội bóng NBA là 10 tỷ đô la. Thu nhập của Jordan có thể từ doanh thu bán vé xem trận đấu, từ số lần xuất hiện trên tivi, hay từ làm người mẫu quảng cáo độc quyền cho hãng trang phục thể thao Nike và một số chương trình khác. Theo tạp chí Tin tức Thể thao, giá trị của Jordan càng được thể hiện rõ khi anh quay trở về vào tháng 3/1995 sau 18 tháng ngừng tham gia đấu bóng chày. Lập tức chỉ trong 2 tuần, giá cổ phiếu của 5 đơn vị bao gồm Mc Donald's, Sara Lee, Nike, General Mills và Quaker Oats đã tăng lên mức 3,8 tỷ đô. Thật ấn tượng khi công ty Upper Deck đã thiết kế một tranh quảng cáo trên tờ Tin tức Thể thao với hình ảnh Micheal Jordan nắm cả thế giới hình quả bóng rổ trong tay. Quả bóng được khắc dòng chữ : "Kích cỡ thật?".

Micheal Jordan thực sự là một người chiến thắng có tất cả. Đội bóng NBA bao gồm 12 cầu thủ. Joe Klein, một cầu thủ khác của đội bóng NBA có kỹ năng kém Jordan: cú nhảy không chính xác, đường ném không nhất quán, kỹ năng phòng ngự không mạnh mẽ. Song, anh ta cũng là người chơi cho đội NBA, đóng góp cho chức vô địch Chicago Bulls. Lương của anh năm 1997 chỉ đạt mức tối thiểu là 272.250 đô la, ít hơn tổng mức lương của Jordan là 79.727.750 đô. Lý do duy nhất cho sự khác biệt này là Jordan có cả thị trường toàn cầu cho dịch vụ và hoạt động của mình trong khi đó Joe Klein lại không.

Sau trận đấu Chicago Bulls-Orlando Magic vào 11/4/1998, tôi đã đến thăm phòng tập của đội Bulls để nói chuyện với Joe. Klein. Trước khi đội bóng Bulls mở cửa phòng tập, hơn 30 phóng viên đứng ở ngoài xếp hàng. Khi phòng tập được mở, các phóng viên đã ùa vào vây quanh Michael Jordan. Trong đám đông đó có một nhóm phóng viên đài truyền hình Nhật do một nữ phóng viên dẫn đầu. Cô ta ngại đỏ mặt khi chứng kiến các cầu thủ Bull cao gần 7 bộ bước ra từ phòng tắm chỉ với một chiếc khăn bông quấn quanh thắt lưng. Sự kiện này chẳng bao giờ có thể thấy trên đất nước Nhật Bản.

Nhưng hãy tưởng tượng cảnh này: trong số 12 ngăn tủ giữ đồ của các cầu thủ chỉ có chỗ của cầu thủ Micheal Jordan các phóng viên đến tụ tập. Họ vác theo những chiếc micro, máy chụp ảnh sẵn sàng đợi Micheal Jordan thay đồ để phỏng vấn với hi vọng sẽ truyền hình trực tiếp được cuộc phỏng vấn này. Trong khi đó các cầu thủ khác mặc dù đã sẵn sàng có thể phỏng vấn thì không một phóng viên nào tỏ ra quan tâm.

Tôi tiến đến chỗ Joe Klein để phỏng vấn anh. Tôi tự giới thiệu về mình và hỏi anh ta về suy nghĩ trước sự khác biệt giữa thu nhập của anh với Jordan. Anh ta cho biết, anh hiểu rõ nguyên lý : "người chiến thắng dành được tất cả". Anh nói: "hầu hết các cầu thủ trong đội đều có mức lương như nhau trừ các siêu sao. Họ có

mức lương khác biệt. Nhưng tôi đã lựa chọn đến đây để nhận một mức lương thấp, đơn giản đây là sự lựa chọn của tôi. Vì vậy tôi không có ý kiến gì cả."

Ngay cả trong đội bóng NBA cũng phản ánh phần nào sự thực của xã hội. Các cầu thủ có mức lương thấp không nhận được sự bồi thường về mặt tâm lý khi chơi cùng với Micheal Jordan và phải dành được chiến thắng. Khi các siwu sao càng nhận được mức lương cao hơn, thì điều đó cũng có nghĩa là mức lương của những cầu thủ còn lại phải ít đi. Đây chính là vấn đề chính nảy sinh trong giai đoạn 1989-1999 trong đội bóng NBA. Trong năm 1998, số lượng cầu thủ có mức lương thấp đạt gần 25%. Tạp chí *Petersen's Pro Basketball* cho biết, đội bóng NBA đã phản ánh đúng hiện tượng xã hội đang diễn ra lúc bấy giờ tại Mỹ. Người giàu lại càng giàu hơn, trong khi đó số lượng người nghèo càng gia tăng, và tầng lớp trung lưu có nguy cơ không còn tồn tại. "Năm ngoái (1996-1997), khoảng 1/3 đội bóng - 110 trong số 348 cầu thủ có mức lương thấp"

Khoảng cách giữa các hàng ghế trong Giải bóng rổ Nhà nghề Mỹ NBA cũng được phản ánh trong khoảng cách ngày càng tăng trong lô của các ông bầu. Trước đây, những ông bầu NBA thường là các thương gia địa phương của từng đội bóng. Ngày nay, phần lớn họ là những tập đoàn với nguồn thu nhập quốc tế cần thiết để chi trả cho khoản lương quốc tế xứng đáng với một môn thể thao quốc tế. Ai sở hữu đội New York Knicks? Tập đoàn Cablevision System. Ai sở hữu đội Atlanta Hawks? Time Warner. Ai sở hữu đội Portland Trail Blazers? Paul Allen, đồng sáng lập Microsoft. Ai sở hữu đội Philadelphia 76ers? Comcast Cable. Ai sở hữu đội Seattle Supersonics? Tập đoàn truyền thông Ackerly Group. Ai sở hữu đội Miami Heat? Micky Arison của Carnival Cruise. Abe Pollin, ông bầu của Washington Wizards là một trong số những ông bầu địa phương hiếm hoi còn lại. Là trụ cột của cộng đồng bang Washington và là một nhà hảo tâm cỡ lớn, Pollin đầu tư tiền của vào bất động sản của bang và cam kết với Juwan Howard một khoản lương gần như ngang với toàn bộ giá trị tài sản ròng của mình để anh ta ở lại đội bóng trong vòng 7 năm và không chạy sang Miami. Nhưng những ông chủ như Pollin, những người là một phần của cộng đồng địa phương, đang dần dần tuyệt chủng, và điều đó đang thu nhỏ các cộng đồng nói chung.

"Charles Dolan, chủ tịch tập đoàn Cablevision đang sở hữu đội New York Knicks, hiếm khi, hay nói đúng hơn là chưa bao giờ, đặt chân vào trong phòng thay đồ của đội ở sân Quảng trường Madison", theo tờ Thời báo New York số ra ngày 10/1/1999. "Trong những thập kỷ 60, 70, trong một bầu không khí gần như gia đình, các ông bầu thường xuyên mời cầu thủ đi nghỉ hè với họ. Ngày nay các cầu thủ cả đời chưa gặp mặt ông bầu của đội." Thực tế, khi cầu thủ bắt bóng Mike

Plazza được chuyển nhượng từ Los Angeles Dodgers tới Florida Marlins rồi New York Mets tháng 5 năm 1998, anh ta phàn nàn rằng những ông chủ của Dodgers xa cách đến nỗi không thể trò chuyện với họ. Ai vậy? Đế quốc truyền thông Newscorp của nhà tỷ phú người Úc Rupert Murdoch, mà Plazza miêu tả “lạnh lùng, xa cách như mù phù thủy xứ Oz vậy.”

Cuối cùng, khoảng cách giữa các hàng ghế trên sân, cũng như trong lô của ông bầu được phản ánh trong khoảng cách của trên khán đài. Các fan của Michael Jordan không bao giờ phàn nàn về mức lương của anh ta, chừng nào anh ta còn đem lại chức vô địch. Nhưng khoảng cách thu nhập ngày càng tăng giữa kẻ thắng và người thua trong nền kinh tế toàn cầu mà mức lương này phản ánh cũng đem lại những hậu quả về mặt xã hội. Người giàu và người nghèo ngày càng sống xa cách, gửi con cái tới những trường khác nhau, sống ở những khu khác nhau, mua sắm ở những cửa hiệu khác nhau, và đi xem những trận đấu khác nhau – hay tệ hơn nữa, không hề đi xem gì cả. Đã có thời thể thao gắn kết cả cộng đồng với nhau. Nhưng ngày nay những người hâm mộ ngày càng ít có cơ hội làm như vậy do phải trả những khoản lương khổng lồ, giá vé đã vượt quá tầm tay của cộng đồng, trừ những người giàu, và sân vận động được phân lô theo thang bậc xã hội, trong đó người nghèo mua vé giá 75 đôla phải ngồi chen chúc trong những dãy ghế khu vực không có mái che và ăn lạc rang, trong khi người giàu ngồi trong các lô riêng, tha hồ duỗi chân duỗi cẳng và ăn bánh táo do người phục vụ mang tới. Thậm chí các cầu thủ, rất nhiều người trong số đó xuất thân nghèo khổ, nói về khoảng cách xã hội giữa họ và đám đông giàu có phần lớn là da trắng đã trả tiền để xem họ chơi bóng. Một cầu thủ da đen dấu tên nói với báo Sport Illustrated: “Bạn lao theo bóng và đắm vào khán đài, và bạn ngã lên chiếc điện thoại di động của một ông chủ ngân hàng đầu tư nào đó. Trong khi những người bạn cũ của bạn không bao giờ có đủ tiền để mua vé vào xem. Vậy đấy, hãy thử suy ngẫm về chuyện đó.” Để trả mức lương 121 triệu đôla trong 7 năm cho Shaquille O’Neal, đội Los Angeles Lakers phải tăng mức giá chỗ ngồi hạng *bét* từ 9,5 đôla lên 21 đôla, và lô hạng nhất từ 500 lên 600 đôla 1 trận. Hậu quả là, theo lời Michael J. Sandel, lý thuyết gia môn chính trị học trường Havard, sân vận động, nơi từng là trung tâm gắn kết một cộng đồng, “không còn là nơi công cộng tụ hội mọi người từ muôn nẻo cuộc đời.”

Trong thực tế, khoảng cách giữa các ngôi sao thể thao và người hâm mộ đang trở nên gần như “âm dương cách trở”. Steve Kerr nói với tôi: “Một hôm tôi đọc một bài báo về đấu thủ quyền Anh Evander Holyfield, người vừa mới cho xây một ngôi nhà rộng 17000 mét vuông. Và tôi tin chắc anh ấy xuất phát từ thiện ý, nhưng bài báo dẫn lời Holyfield nói rằng anh ta muốn mời những trẻ em bất hạnh

tới thăm ngôi nhà để chúng thấy rằng với sự siêng năng chúng có thể đạt được những gì. Một ngôi nhà rộng 17000 mét vuông! Cách duy nhất bạn có thể xây được một ngôi nhà như thế là trở thành vô địch quyền Anh hạng nặng thế giới, nhưng thế giới chỉ có mỗi một nhà vô địch mà thôi. Tất cả đều tập trung vào việc bạn có thể mua được những gì. Có những vận động viên đến thăm trường học và nói với bọn trẻ: “Hãy học hành và các em có thể mua được tất cả những gì tôi đang có.” Tôi không tin rằng đây là một thông điệp tốt. Lẽ ra thông điệp cần phải là: hãy học hành và các em có thể thực hiện được những gì các em ước mơ trong đời.”

Khi nào tôi bận việc không thể xem những trận đấu của đội Washington Wizard, tôi thường đưa vé cho một người bạn của tôi đang làm nghề gác đàn. Anh ta rất biết ơn và điều đó làm tôi buồn ghê lắm. Tôi buồn khi thấy anh ta hạnh phúc khi làm cái việc mà cha tôi và tôi đã từng làm xưa kia, nghĩa là háo hức đi xem các trận của đội Minneapolis Laker vào cái hồi cha tôi kiếm 13000 đôla 1 năm.

Sẽ là không tốt khi mà quá nhiều người lại có cách nhìn nhận đơn giản đó, có ý thức cộng đồng bị xói mòn. Do đó, bạn sẽ không hề ngạc nhiên khi tờ Washington Posts ngày 12/11/1997 loan tin: “Hai người bị giết ở Philadelphia sau một cuộc tranh cãi về việc người nào chơi vị trí bắt bóng cận gôn (point-guard) giỏi hơn, Allen Iverson của Philadelphia 76ers hay Gary Payton của Seattle SuperSonics. Derrick Washington 21 tuổi và em họ Jameka Wright 22 tuổi bị sát hại trong một cuộc chạm súng ở khu Southwark Plaza”.

Tôi biết rằng xét trên nhiều khía cạnh, nền kinh tế hai lớp đã thực sự trở thành tiêu chuẩn trong lịch sử nước Mỹ và sự thịnh vượng của tầng lớp trung lưu thực sự là một hiện tượng hồi giữa thế kỷ 20. Cha tôi không bao giờ hình dung được việc không có đủ tiền để đi xem một trận bóng chày, nhưng tôi tin rằng ông nội tôi thì có. Không may thay, tôi tin rằng con cháu tôi sẽ lại phải đối mặt với điều ấy.

Tôi đưa ra ví dụ về NBA không phải vì thương hại những cầu thủ chỉ kiếm được 272.250 đôla một năm, mà vì qua đó dễ dàng giải thích chênh lệch giàu nghèo ngày càng lớn đang là nền tảng cho sự phân đối gay gắt toàn cầu hóa đang diễn ra khắp nơi trên thế giới (tôi sẽ bàn luận chi tiết vấn đề này ở chương sau). Khoảng cách này càng dễ nhận thấy hơn ở bên ngoài nước Mỹ, nơi mà tầng lớp trung lưu thường ít hơn và luật chống độc quyền cũng như các đạo luật khác nhằm cân bằng chênh lệch giàu nghèo thường ít nghiêm ngặt. Về lâu về dài, khoảng cách này, nếu tiếp tục mở rộng, sẽ trở thành gót chân Asin của toàn cầu hóa. Đối với tôi, dường như thế giới vốn bất ổn ngày càng gắn kết về mặt công nghệ, thị trường và viễn thông, trong khi ngày càng tách biệt về mặt xã hội và kinh tế.

Câu chuyện tiếp theo tôi tình cờ được đọc qua điện tín: “Port au prince, Haiti (Reuters) - Haiti, quốc gia nghèo nhất Tây bán cầu, sẽ triển khai dịch vụ điện thoại di động lần đầu tiên cuối tháng 5 năm 1998, những người cung cấp dịch vụ cho biết hôm thứ 6. Chỉ có một thiểu số những gia đình giàu có, các nhà đầu tư nước ngoài và các nhà buôn mới có đủ khả năng chi trả. Thu nhập bình quân hàng năm ở Haiti khoảng 250 đôla. Điện thoại giá 450 đôla và phí hòa mạng là 100 đôla, cùng với phí thuê bao là 20 đôla 1 tháng.” Nói theo cách khác, điện thoại di động chỉ là một công cụ thường nhật đối với tầng lớp tinh hoa của Haiti và là 2 năm lương đối với phần còn lại.

Điều này không bền, nhưng tiếc thay lại không phải là không hiếm gặp. Theo Báo cáo Phát triển Con người của Liên hợp quốc năm 1998, năm 1960, 20% nhân loại sống ở những nước giàu nhất có thu nhập gấp 30 lần số 20% nhân loại nghèo nhất. Đến năm 1995, con số này đã là 82 lần. Ví dụ, năm 1960 ở Braxin, 50% dân cư nghèo nhất chiếm 18% thu nhập quốc dân. Năm 1995 con số này là 11,6% trong khi 10% những người giàu nhất chiếm tới 63% thu nhập quốc dân. ở Nga, 20% dân cư giàu nhất có thu nhập gấp 11 lần 20% dân cư nghèo nhất.

Ngày nay 1/5 dân cư giàu nhất thế giới dùng tới 58% tổng năng lượng tiêu thụ, trong khi 1/5 nghèo nhất sử dụng dưới 4%. Con số này đối với điện thoại là 74% và 1,5%. Mỹ và Thụy Điển có 600 thuê bao điện thoại trên 1000 đầu người, trong khi Cộng hòa Sát chỉ có 1/1000. 1/5 dân cư giàu nhất tiêu thụ 45% tổng lượng thịt và cá, trong khi 1/5 nghèo nhất là dưới 5%. Báo cáo Phát triển Con người của Liên hợp quốc ghi nhận rằng, do toàn cầu hóa, những người tìm kiếm thị trường ngày nay luôn hướng mục tiêu vào các “thành phố toàn cầu”, “tầng lớp trung lưu toàn cầu”, và “thanh thiếu niên toàn cầu”, bởi vì dù sống ở đâu chẳng nữa, bọn họ cũng luôn tuân theo những khuôn mẫu tiêu dùng cơ bản, yêu thích những “nhãn hiệu toàn cầu” về âm nhạc, video và áo phông. Câu hỏi mà bản báo cáo đặt ra: “Hậu quả là gì? Thứ nhất, vô vàn những lựa chọn tiêu dùng được mở ra đối với nhiều khách hàng, nhưng rất nhiều người khác lại bị bỏ rơi do không có tiền. Và sức ép cho chi tiêu cạnh tranh ngày càng tăng lên. ‘Đua đòi cho bằng chị bằng em’ đã chuyển từ việc cố gắng đạt mức chi tiêu của nhà bên sang việc theo đuổi lối sống của những người giàu có và nổi tiếng được mô tả trên tivi và phim ảnh”.

Tới thăm bất cứ quốc gia đang phát triển nào ngày nay và bạn sẽ bắt gặp chênh lệch giàu nghèo ngày càng tăng đang diễn ra ở bất cứ đâu. Trong một chuyến đi Rio de Janeiro, tôi đi phỏng vấn vài người trong favela (khu) Rocinha, một khu dân cư đông nghẹt những lều lán và nhà ở tạm bợ, được coi là khu ổ chuột lớn nhất Nam Mỹ. Tôi để ý thấy trên đường tới favela, chúng tôi qua 1 ngã ba. Nếu rẽ phải,

bạn sẽ ra xa lộ, đi qua những khu vườn xén tỉa đẹp đẽ, tới Trường Hoa Kỳ ở Rio, là một trong những ngôi trường đắt nhất nước, với chi phí khoảng 2000 đôla một năm. Trường tọa lạc ở trung tâm Gaeva, khu ngoại vi sang trọng nhất Rio, và việc gia nhập rất khó khăn. Nếu rẽ trái chỗ giao điểm đó bạn sẽ tiến vào favela Rocinha, nơi rất nhiều người không kiếm nổi 2000 đôla một năm và việc gia nhập, ta có thể nói, là “không hạn chế”. Có tới 100.000 người chen chúc nhau trong favela. Chừng nào nền kinh tế Braxin còn tăng trưởng, giao điểm trên sẽ còn tương đối bình ổn. Nhưng nếu tăng trưởng chững lại thì chính cái ngã ba đó sẽ là cái xương đòn chia cơ thể đất nước làm đôi.

Để thắt chặt chính sách thắt lưng buộc bụng nhằm thỏa mãn đòi hỏi của tổng công ty Quần thể Điện tử, tổng thống Braxin Fernando Henrique Cardoso buộc phải cắt giảm chi tiêu an sinh xã hội ngay sau cuộc bầu cử tháng 10 năm 1998. Diana Jean Sehemmo, phóng viên thường trú Braxin của tờ Thời báo New York, đã viết một bài báo về những người lâm vào cảnh cùng quẫn do hậu quả của chính sách này. Cardoso và người của ông ta đã rơi vào những rắc rối chính trị khi mô tả những người muốn nghỉ hưu và sống dựa vào phúc lợi xã hội là “bọn ăn bám”. Sehemmo kể lại câu chuyện của Nilton Tambara, một công nhân ngành luyện kim 54 tuổi. Ông bắt đầu làm việc lúc 11 tuổi và đã đóng góp vào quỹ an sinh xã hội Braxin 33 trong tổng số 41 năm công tác trước khi về hưu.

“Liệu có cách nào để giữ bình tĩnh ở đất nước này?” Tambara hỏi, khi đứng bên ngoài một cửa hiệu của Wal-Mart ở Sao Paulo, phàn nàn về việc không đủ tiền để mua 1 cái thang bằng nhôm giá 16 đôla. “Những nhóm người mà chính phủ nói tới – người giàu, người nghèo, và tầng lớp trung lưu – không tồn tại. ở đây chỉ có 2 loại người: người giàu và người khốn cùng.”

Ở Cairo, Ai Cập, có khoảng 500.000 người sống bên trong những ngôi mộ trong “Thành phố của người chết” – một quần thể nghĩa trang 5 dặm vuông nằm ở trung tâm thủ đô của Ai Cập. Nhưng Thành phố của người chết chỉ cách Katamya Heights, một quần thể sân gôn biệt lập hiện đại nhất Ai Cập, có 10 cây số. Đây là một trong những khu liên hợp với hàng trăm gia đình trong một ốc đảo gồm những biệt thự, vườn tược, hồ nhân tạo, vòi phun nước và khách sạn. Quảng cáo về khu này, thường gặp trên Internet, nói rằng: “Katamya Heights là một quần thể du lịch cho những ai yêu thích những thách thức của gôn hay tennis và thú vui của cuộc sống gia đình trong một khung cảnh sa mạc trong lành. Khu du lịch này có 27 lỗ gôn tiêu chuẩn quốc tế, khu tập và trường dạy đánh gôn, một câu lạc bộ sang trọng rộng 15000 mét vuông, với tiệm ăn và phòng nghỉ, bể bơi, phòng tập thể hình và phương tiện giải trí. Giá mỗi người, bao gồm cả phí chuyên chở từ/đến sân gôn

Katamya Heights: 165 đôla”. Thu nhập bình quân đầu người của Ai Cập năm 1998 là 1410 đôla/năm – vừa đủ để chơi 9 lỗ gôn.

Thái Lan là một quốc gia có sự khác biệt lớn giữa những người sinh sống ở khu vực đô thị tại các trung tâm tài chính và công nghiệp với những cư dân sống ở khu vực nông thôn, kém hiểu biết về toàn cầu hoá. Năm 1997, đồng Baht Thái giảm mạnh. những người dân sống ở khu vực nông thôn không mấy thông cảm cho những người dân thành thị bị ảnh hưởng đáng kể của toàn cầu hoá do chính phủ buộc để cho đồng Baht giảm xuống.

Trong thời kỳ đó, một ca sĩ Ploen Promdan đã viết một bài hát có tên là "Đồng Baht thả nổi". Trong bài hát đã đưa ra một cuộc đối thoại giữa một người nông dân và một thống đốc ngân hàng. Tôi xin trích đoạn đối thoại này để các bạn có thể thấy rõ được sự khác biệt giữa tầng lớp bị ảnh hưởng của toàn cầu hoá với tầng lớp không bị ảnh hưởng.

Đây là đoạn dịch thô: Bài hát bắt đầu bằng đoạn điệp khúc: "Đồng Baht của chúng ta đang thả nổi...tình trạng này kéo dài bao lâu phụ thuộc vào tình trạng này"

Ngài thống đốc ngân hàng nói

- Mọi người hãy nhìn đây, hôm nay đồng baht đang thả nổi

- Hôm qua có một cậu bé 2 tuổi bị rơi xuống sông nhưng không chết" Bác nông dân phản ứng.

- Sao vậy? Cái gì đã khiến cho cậu bé đó không chết đuối?

- Vâng, đứa bé rơi xuống nước, và mọi người nhìn thấy nó lặn ngụp và phát hiện ra nó đang cố gắng chộp lấy đồng baht đang trôi nổi.

- Bác không hiểu à? Tôi đang nói đến đồng tiền đang thả nổi.

- Vâng, nếu không vì đồng baht trôi nổi, thì đứa trẻ đã không suýt chết đuối.

- Tôi đang đề cập đến tiền tệ đang thả nổi, đồ ngu.

- Tại sao anh lại đề cập chuyện đó với chúng tôi? Điều đó chẳng hề quan trọng gì cả.

- Tôi đề cập đến chuyện này bởi vì tôi muốn các bác nên quan tâm về vấn đề này, và tôi e rằng các bác không hiểu về điều này.

- Tại sao chúng tôi phải bận tâm đến vấn đề này nhỉ?

- Điều này mang tính chất triết học tôi muốn các bác hiểu thêm.

- Tại sao chúng tôi phải suy nghĩ vấn đề này chứ? Chúng tôi đâu có phải là nhà triết gia.

- Đúng là con lừa.

- Thực sự nếu chúng tôi không phải là con lừa thì chúng tôi đã là thống đốc của một ngân hàng rồi. (Hầu hết các ngân hàng ở Thái Lan đều phá sản khi đồng baht bị mất giá)

Đoạn điệp khúc: "Đồng baht của chúng ta đang trôi nổi. Khi đồng baht thả nổi, giá cả hàng hoá sẽ tăng".

Thống đốc ngân hàng nói với giọng giảng giải:

- Khi đồng baht trôi nổi, giá cả hàng hoá sẽ thay đổi trong vòng 1 đến 2 ngày. Mọi thứ đều tăng giá.

- Tại sao anh lại than vãn cùng như giảng giải điều đó với chúng tôi.

- Chúng tôi than phiền, giảng giải, kêu gào đơn giản vì chúng tôi mong muốn mọi người dân hãy thông cảm cho chúng tôi và giúp chúng tôi vượt qua khó khăn này.

- Tại sao các anh lại mong muốn chuyện đó được giải quyết?

- Mọi chuyện sẽ tốt đẹp hơn.

- Trông nhìn anh kia, thật là giống một đứa trẻ.

- Các bác chẳng biết gì cả

Điệp khúc: " Đồng baht hiện giờ đang rất yếu, gây ra một số khó khăn cho chúng tôi. Mọi thứ chúng tôi cần mua giá cả đều tăng lên".

Thống đốc ngân hàng tiếp tục giảng giải:

- Dòng tiền nội tệ đang chảy ra ngoài, còn đồng ngoại tệ lại không chảy vào. Người dân Thái thích đi du lịch nước ngoài cào các kỳ nghỉ. Họ đã mua hàng hoá khi họ đi du lịch.

- Người ta thích làm như vậy vì người ta có tiền. Đó là tiền của người ta. Như vậy thì có vấn đề gì cơ chứ?

- Đây là vấn đề tiền tệ ở Thái Lan. Khi tiền của một quốc gia bị chảy ra nước ngoài, có nghĩa là đồng tiền của nước đó đang giảm giá trị, và đồng thời nguồn vốn đầu tư của nước đó cũng giảm sút.

- Làm thế nào mà ông có thể biết được điều đó?

- Báo chí ngày nào cũng đưa tin về chuyện này mà. Anh không chịu theo dõi tin tức a?

- Tôi chẳng bao giờ nghe đài cũng như đọc báo cả. Tôi chẳng thích thú gì những chuyện đó. Tôi chỉ xem "boxing" và đá bóng trên đài truyền hình thôi.

- Bác cần quan tâm đến tình hình kinh tế của đất nước đang diễn ra hơn.

- Tôi chỉ sợ võ sĩ quyền anh Thái lan sẽ thua trong trận đấu này. Điều đó mới làm tôi đáng quan tâm.

- Thế các bác có biết rằng đất nước của chúng ta đã vay một lượng tiền khổng lồ từ các nước ngoài không?
- Khổng lồ đến cỡ nào?
- Bác thật là ngốc, bác chẳng hiểu ý tôi muốn nói ở đây là gì cả. Tôi thật là phí lời để giải thích cho bác. Khi bác vay tiền ai, thì bác phải trả cho người ta chứ.
- Nhưng như vậy tôi sẽ có quyền tiêu số tiền đó.
- Những người như bác thì sẽ làm cho đất nước càng trở nên sa sút. Bác là một thành viên của một gia đình, tế bào của xã hội. Như vậy tất cả chúng ta phải có trách nhiệm về việc chi tiêu của chúng ta.
- Ồ, nhưng tôi là người chưa có gia đình.

PHẦN III: SỰ TỤ HẬU CỦA HỆ THỐNG

Sự tụ hậu

Diễn đàn kinh tế thế giới Davos (DWEF) hàng năm được xem là nơi có thể giúp bạn tìm hiểu về vấn đề toàn cầu. Cứ tháng hai hàng năm, các quan chức từ nhiều nước tụ tập tại vùng núi Thụy Điển để tổ chức và bàn luận về vấn đề toàn cầu hóa. Cuộc họp mặt chủ yếu bao gồm các nhà tư bản công nghiệp, nhà hoạch định chính sách, chuyên gia kinh tế, công nghệ và những nhà khoa học xã hội hàng đầu thế giới từ khắp nơi trên thế giới. Mỗi năm lại có một hoặc hai nhân vật điển hình thực hiện khơi mào chủ đề mới, lúc thì là vua kinh tế Trung Quốc, Chu Dung Cơ, lúc thì là Yasser Arafat, Yitzhak Rabin và Shimon Peres; hoặc có lúc là các nhà cải tổ người Nga, cũng có khi là các nhà lãnh đạo kinh tế khu vực Châu Á. Năm 1995, ngôi sao của diễn đàn này là Soros, một nhà tỷ phú tư bản tài chính. Tôi biết được điều này bởi tôi được mời tới tham dự một cuộc họp báo. Tại cuộc họp báo này, nhiều đại diện thuộc các tổ chức thế giới đã phỏng vấn Soros cứ như thể ông là một vị tổng thống của một siêu cường quốc. Và dường như Soros cũng nghĩ như vậy. Nhiều phóng viên của Reuters, Bloomberg, AP – Dow Jones, hay các thời báo như New York Times, Washington Post, Times of London và thời báo Tài chính, đã phỏng vấn Soros về cách nhìn nhận đối với những vấn đề kinh tế của Mexico, Nga, Nhật Bản và của toàn bộ thế giới. Lập tức ngay sau đó, các nhà báo chạy nhanh ra khỏi phòng và truyền mọi thông tin đã thu nhận được qua điện thoại. Sau đó, những

ý kiến của ông đều được đưa lên trang nhất của tờ báo “Diễn đàn thông tin thế giới” và ngày hôm sau xuất hiện trên rất nhiều tạp chí khác.

Khi được chứng kiến cảnh đó, tôi cảm thấy như đang chứng kiến một thời kỳ chuyển tiếp quan trọng. Soros chính là hiện thân của Quần thể Điện tử. Ông thực sự là một con bò đầu đàn. Và đến lúc này mọi người thực sự nhận ra Quần thể Điện tử đang thay thế Liên Bang Nga và đóng vai trò như một siêu cường quốc trong khi trên thế giới chỉ tồn tại hai siêu cường quốc. Vài năm trước đó, Soros đưa ra một bài kinh tế gây sừng sốt với thủ tướng Anh John Major. John Major nghĩ rằng đồng bảng Anh thực sự có giá trị trong khi Soros thì không nghĩ vậy. Tháng 9 năm 1992, Soros đã lãnh đạo Quần thể Điện tử, ép đồng bảng Anh giảm xuống mức hợp lý. John Major đã chế giễu, phản đối Soros nhưng cuối cùng vẫn phải đầu hàng bằng việc giảm 12% giá trị đồng bảng Anh. Soros đã chiến thắng dễ dàng với lợi nhuận 1 tỷ USD trong vòng hai tháng làm việc. Đã đến lúc tạm biệt Liên Bang Xô viết để chào đón Quần thể Điện tử.

Chứng kiến thành quả của Soros đầu tiên quả là tuyệt vời, tôi quay trở lại Davos háo hức xem ai là ngôi sao năm 1996. Một điều ngạc nhiên là trong năm nay không còn ai quan tâm đến Soros. Dường như ông đã bị lãng quên. Điều gì đã khiến như vậy và ai là ngôi sao của năm 1996? Người đó không ai khác chính là Gennadi A. Zyuganov, bí thư Đảng cộng sản Nga.

Diễn đàn Davos là hội nghị tư bản tối cao. Làm sao Gennadi A. Zyuganov, con khủng long kỷ Jura của cuộc chiến tranh lạnh, lại có thể trở thành ngôi sao ở đây được. Một lý do đơn giản là bởi những tinh túy thương mại và chính trị giờ đây đã được thẩm nhuận trong Davos và những người có sức mạnh phi thường như vậy có thể tạo ra một thế lực phản đối đầy uy quyền ở một số giới. Như trong thời điểm này, Gennadi A. Zyuganov đã thực sự đánh bại Boris Yeltsin để trở thành tổng thống Nga, và như vậy sức mạnh của phe đối lập đã thực sự có thế lực ở một quốc gia lớn. Do đó tất cả những uỷ viên ban quản trị tại Davos đều muốn nói chuyện với Gennadi A. Zyuganov – “con thú của phe đối lập” – và tìm hiểu ông sẽ làm gì với đất đai, ngân sách của Nga và việc hoán đổi đồng Rúp với đồng đô la Mỹ. Tôi cũng là người phỏng vấn ông lúc bấy giờ và thực sự ông chưa có định hướng gì cả. Dường như ông đã tốn rất nhiều thời gian trong việc tìm tòi tinh hoa của thương mại miền Tây. Giống như ý thức hệ chống lại toàn cầu hoá, Gennadi A. Zyuganov có nhiều quan điểm hơn là những chương trình có thể hoạt động, những ý tưởng làm thế nào để phân bổ lợi nhuận hơn là việc làm thế nào để tạo ra lợi nhuận.

Kể từ đó đến nay, thế lực chống toàn cầu hoá đã xuất hiện và lan rộng. Phản ứng của thế lực này như thế nào khi nó được đặt trong hệ thống toàn cầu hoá, nơi

mà họ bị ép buộc trong một chiếc “áo jacket vàng cứng nhắc”. Nhiều người không thích “chiếc áo” này vì họ cảm thấy khó chịu, không thoải mái. Họ lo lắng sẽ không có tài nguyên và kỹ năng về tri thức để phát triển “chiếc áo” này và thậm chí họ còn muốn “bòn rút vàng” của nó. Một số người phản nộ bởi nó tạo ra khoảng cách về thu nhập hay gây áp lực cho mọi công việc bao gồm cả công việc có mức lương cao và công việc cho thu nhập thấp. Một số khác cho rằng, “chiếc áo” này làm cho lớp trẻ xa lánh văn hoá truyền thống và những cây ô liu. Ngoài ra, nó còn gây những tác động tiêu cực đến môi trường. Họ cho rằng việc áp dụng tiêu chuẩn DOS capital 6.0 với quốc gia của họ quả là một điều khó khăn.

Tuy nhiên, đây là phản ứng hay nỗi lo âu khi xuất hiện một hệ thống mới với những đòi hỏi chấp nhận nó. Mỗi quốc gia có hình thức và đặc tính đối lập toàn cầu hoá khác nhau. Trong chương này, tác giả muốn đề cập đến những hình thức, đặc tính khác nhau của phe chống đối toàn cầu hoá. Ngoài ra, chương này còn đề cập đến cách kết hợp của chúng để có thể tạo ra một cơ sở chống thống toàn cầu hoá, với hi vọng một ngày nào đó, nó đủ mạnh để làm mất đi sự ổn định của hệ thống toàn cầu hoá.

Như đã đề cập, mùa hè năm 1998, tôi tới Brazil cùng với tổ chức bảo tồn thế giới (CI). Tổ chức này đã kết hợp với những người ở gần thị trấn của Una xây dựng một khu vực kinh tế tại khu rừng mưa Atlantic (ARF) nhằm tạo ra một ngành du lịch giải quyết việc làm cho người dân ở đây để họ có thể mưu sinh mà không chặt phá rừng nữa. CI đã mời Dejair Birsehner, thị trưởng của Una, 48 tuổi, tham gia hướng dẫn và giải thích việc chặt phá rừng đang tác động đến thị trấn này ra sao. Dejair Birsehner thuộc dòng họ Paul Bunyan, cha và ông nội của ông đều là những người tiểu phu nhưng giờ đây nhờ các nhà môi trường học ông không còn làm công việc kể truyền này nữa. Khi dạo qua khu rừng mưa, Dejair Birsehner đã vỗ nhẹ từng thân cây một. Ông thông thạo các loại cây với cái từng loại tên trong khu rừng này. Sau khi đi dạo, chúng tôi dừng lại bên chiếc bàn được đặt gần cuối khu rừng và nói chuyện về những thách thức sắp tới. Ông cho biết những người dân ở đây chủ yếu sống nhờ vào việc chặt cây, đốn củi. Thành phố này chưa chuẩn bị đón nhận cuộc sống mà không đốn củi. Nói chuyện khoảng 30 phút, tôi cảm ơn ông về việc phỏng vấn và khi tôi cất máy tính, ông chợt nói:”Bây giờ tôi muốn hỏi anh một số điều”.

“Rất sẵn lòng”, tôi đáp, “ông có thể hỏi tôi bất cứ điều gì ông muốn”

Ngài thị trưởng nhìn thẳng vào mắt tôi và hỏi: "Liệu chúng tôi có tương lai không?"

Câu hỏi làm lòng tôi quặn đau. Nước mắt tôi trực tuôn trào bởi ánh mắt của ông. Tôi hiểu rõ ý nghĩa điều đó: “Người dân của tôi không thể sống phụ thuộc vào

rừng thêm một phút nào nữa và chúng tôi cũng chưa được trang bị để đón nhận cuộc sống với máy tính. Ông và cha tôi đã kiếm sống bằng nghề đồn củi và con cháu tôi phải tạo dựng cuộc sống với Internet. Nhưng để được như vậy chúng tôi phải làm gì bây giờ?”

Tôi cố gắng giải thích rằng ông và người dân của ông sẽ có tương lai tốt đẹp nhưng họ cũng cần chuyển từ kinh tế nông nghiệp sang nền kinh tế dựa trên tri thức nhiều hơn, bắt đầu với việc tập trung đào tạo tốt lớp trẻ. Ngài thị trưởng lắng nghe, gật gù, cảm ơn tôi và sau đó bước lên xe. Khi thị trưởng rời đi, tôi liền lôi ngay người phiên dịch về một phía và hỏi xem ngài Thị trưởng nghĩ gì về câu trả lời của mình.

Bước ra xe một lúc và quay lại, anh ta nói ngài thị trưởng chỉ muốn tôi lưu ý một số vấn đề mà ông đã ám chỉ trong cuộc phỏng vấn. Khi đến cơ quan vào mỗi buổi sáng, có 200 người chờ ông để hỏi về công việc, nhà cửa và lương thực không kể những người chặt củi ngoài khác đang đe dọa cuộc sống của ông. Nếu ông không cấp đủ công việc, nhà cửa và lương thực, họ sẽ chặt phá rừng. Không biết ông có thể duy trì được bao lâu.

“Ông ấy chỉ muốn anh hiểu được điều đó”. Người phiên dịch nói. Thị trưởng Birschner đại diện cho hầu hết các thế hệ con người trên thế giới ngày này cảm thấy sợ hãi toàn cầu hoá vì nghĩ rằng họ không đủ kỹ năng và năng lượng để phù hợp với thế giới như vậy. Tôi gọi họ là những “con rùa”. Tại sao ư? Bởi những nhà thầu công nghệ cao ở Silicon Valley luôn thích so sánh thương mại siêu cạnh tranh với câu chuyện sư tử và linh dương. Hàng đêm, khi ngủ trong rừng sư tử biết rằng sáng hôm sau nếu nó không thể chạy nhanh hơn con linh dương chậm nhất thì nó sẽ bị đói. Và ngược lại, linh dương biết rằng nếu không thể chạy nhanh hơn con sư tử nhanh nhất, nó có thể trở thành bữa sáng. Nhưng ở đây một điều mà cả sư tử và linh dương đều phải thực hiện là mỗi buổi sáng thức dậy, chúng đều phải chạy nhanh hơn. Và điều này cũng giống như việc toàn cầu hoá.

Tuy nhiên, không phải ai cũng đều may mắn được trang bị để chạy nhanh hơn. Vẫn còn rất nhiều con rùa ở đó, chúng liều mạng để tránh bị đè bẹp. Những con rùa này là những người bị thu hút bởi hệ thống toàn cầu hoá khi những bức tường đổ xuống, và bởi nhiều lý do làm cho họ cảm thấy sợ hãi hay bị bỏ rơi. Điều này không phải do họ không có việc làm mà bởi những công việc bắt họ phải thay đổi, thích hợp và loại bỏ những cái cũ nhanh chóng để thích nghi với toàn cầu hoá. Và bởi cạnh tranh cũng sẽ làm chính phủ của họ phải thích hợp như vậy, có nghĩa là những con rùa sẽ không an toàn sinh sống trong môi trường này.

Trong âm nhạc, có một đoạn mà Henry Ford đã thể hiện một cách thông thái trong quá trình sắp xếp. Bài hát đã thể hiện một cuộc sống công nghiệp bận rộn. Chỉ trong bối cảnh của một nhà máy sản xuất công nghiệp, nhưng cũng toát lên nhịp điệu của cuộc sống bận rộn đến chóng mặt.

Nhưng chao ôi, ngày nay những người không thông minh thì không bao giờ có thể làm ra những con chip siêu nhỏ. Những công việc tốt đòi hỏi rất nhiều kỹ năng. Tôi đã kể một câu chuyện về tổ chức phát triển quốc tế của Mỹ chuyên cung cấp đào tạo công việc và hỗ trợ kinh tế để phát triển ở những nước Châu Phi đang cố gắng sử dụng công nghệ như thế nào trong việc khôi phục những khu nhà ổ chuột trong thành phố ở Baltimore. Ngay khi đó, trên trang nhất tạp chí Baltimore Sun xuất hiện :”Baltimore cố gắng cứu chữa thế giới thứ ba”. Một lý do mà Baltimore dồn sức cho AID vì những con rùa của họ dường như không thể theo đuổi được Thế giới chóng mặt. Một quan chức của thành phố đã diễn giải vấn đề này một cách ngắn gọn: “Trong thập kỷ 60, ông chủ lớn nhất ở Baltimore là Sichel Corp. Bạn có thể kiếm việc tại một xưởng thép với trình độ trung học hoặc thấp hơn, tạo dựng một cuộc sống kha khá, mua nhà, chăm sóc con cái và cho chúng đi học. Điều đó có nghĩa rằng giấc mơ của người Mỹ đã mở ra đối với những con rùa ngay cả khi trở thành những người hàng xóm thiệt thòi nhất. Ngày nay, ông chủ của Baltimore là trung tâm y tế John Hopkins. Trừ phi muốn trở thành người trông nom nhà cửa, còn bạn không thể xin được việc làm mà không có bằng đại học. Lúc này những con rùa không được chấp nhận. Và chắc chắn không thể xin được việc nếu bạn là một trong số 150.000 người mù chữ. (Những quan chức Baltimore đã điều tra tại sao những người nghèo ở thành phố không tham gia đầy đủ những chương trình xã hội được tài trợ hoàn toàn của thành phố. Khi đó họ thấy rằng, hầu hết trong số này đều không biết chữ. Đó cũng là một lý do tại sao họ kêu gọi AID: tổ chức này sẽ đưa ra những bức biếm họa, những hình vẽ để thể hiện nạn mù chữ ở Châu Phi. “Anh có muốn biết về những bức tranh châm biếm đó không?” Tiến sĩ Peter Beilense, uỷ viên hội đồng sức khoẻ Baltimore nói khi tôi phỏng vấn ông. “ Những công ty phát triển và những chương trình thông tin của AID đều từ Baltimore bao gồm ba khối văn phòng”).

Quá trình toàn cầu hóa đã thay thế rất nhiều công việc thủ công lập đi lập lại bằng máy móc và đòi hỏi rất nhiều kỹ năng để thực hiện. Khi đó những công việc còn lại cho những con rùa trở nên càng ngày càng ít. Một câu chuyện hậu Washington từ tháng 6 năm 1998 về cuộc đình công General Motor ở Flint, Michigan cho độc giả thấy mọi thứ về hoàn cảnh khó khăn của những con rùa. Câu chuyện có đoạn viết: “Trong vòng 20 năm trở lại đây, GM đã cắt giảm nhân công ở

Flint từ 76.000 xuống còn 35.000 và hơn 11.000 công việc cũng bị loại đi trong những năm tiếp theo... Với lực lượng lao động Hoa kỳ, GM cắt giảm 297.000 công việc hàng giờ trong vòng 20 năm trở lại đây, giảm toàn bộ công việc xuống còn 223.000... Một số công việc được chuyển đến Canada và Mexico, nơi mà máy đạt mức hiệu quả hoặc chi phí ít hơn. Nhưng phần lớn con người đã được thay thế bởi máy móc.”

Một bài báo tương tự nêu ra trường hợp George Peterson, chủ tịch liên đoàn Autopacific nói rằng với những nhà máy ở Mỹ, như Marisvilie, Ohio, chi nhánh tập đoàn Honda, những công nhân phải có rất nhiều kỹ năng và có thể thực hiện nhiều công việc. Tính linh hoạt này giúp Honda giảm chi phí sản xuất. “Vẫn có những công việc cả ngày ở đây nếu bạn sẵn sàng làm hơn một công việc”. ở đây bao hàm cả vấn đề an toàn trong công việc.

Như vậy ngày nay nếu muốn có việc thì bạn phải cần rất nhiều kỹ năng, nhưng để giữ được việc bạn cần có những kỹ năng tinh xảo. Điều này là rất khó đối với những con rùa.

Những nhà phân tích đang lo lắng những con rùa sẽ phát triển một hệ tư tưởng khác thành chủ nghĩa tư bản tự do. Như đã đề cập, trong thời kỳ đầu toàn cầu hoá, khi thế giới trải qua sự phá hoại của chủ nghĩa tư bản, Backlash thực sự tạo ra một tập hệ tư tưởng mới, cộng đồng, xã hội, phát xít, là những thứ châm ngòi cho chủ nghĩa tư bản, đặc biệt với giới trung lưu. Tôi nghi ngờ liệu chúng ta có thấy được một hệ tư tưởng chung gắn kết trong toàn cầu hoá hay không, vì tôi không tin có một chủ nghĩa tư bản vừa có thể làm giảm sự tàn bạo lại vừa có thể vẫn tăng trưởng mức sống.

Điều tôi nghĩ sẽ xảy ra thay thế hệ tư tưởng của những người không thể theo kịp toàn cầu hoá. Backlash sẽ thể hiện ở nhiều hình thức khác nhau. Họ sẽ đôn rùng mưa theo cách thức của riêng mình mà không cần giải thích gì hoặc chỉ để thoả mãn họ hay theo phong trào. ở Indonesia, họ cướp phá những kho hàng của những thương gia Trung Quốc. ở Nga, họ bán vũ khí cho Iran và tội phạm. ở Brazil, họ chặt rừng mưa hay tham gia lực lượng nông dân ở miền quê Brazil gọi là “Sem Telo” (không nhà cửa) đi ăn cắp những gì họ cần. Khoảng 3,5 triệu người trong số họ, những người trồng trọt không có đất, sống trong 250 khu trại trên cả nước. Đôi khi họ sống trên hoặc gần những con đường cho đến khi bị đuổi, có lúc họ lại xâm lấn những siêu thị, cướp nhà băng hay ăn cắp xe tải. Họ không có cờ, không có tuyên ngôn. Họ chỉ có những khát vọng và nhu cầu không thoả mãn. Đó là lý do tại sao có làn sóng tội phạm trong quá trình toàn cầu hoá.

Giống như những cuộc cách mạng, toàn cầu hoá bao gồm sự chuyển dịch quyền lực từ nhóm này sang nhóm khác. Ở hầu hết các nước, sự chuyển dịch quyền lực từ nhà nước và hệ thống quan liêu sang những ngành nghề riêng và những nhà thầu khoán. Và khi điều này xảy ra, những người đạt được những vị trí mới cũng sẽ trở thành những người mất nếu họ không hội nhập được với Fast World. Nó gồm những nhà thầu và những người bán chỉ cốt được độc quyền xuất nhập khẩu, những nhà công nghiệp hoá được bảo vệ thông qua mức thuế nhập khẩu cao cho những sản phẩm họ làm ra, những liên minh lao động lớn đòi tăng lương, giảm giờ làm, những công nhân doanh nghiệp tư nhân được trả công để làm nhà máy hoặc sinh lợi nhuận koác không, những người thất nghiệp phụ thuộc vào bất cứ cái gì để mưu sinh, và tất cả những người phụ thuộc vào chính phủ để được che chở và giải quyết những nhu cầu của họ.

Điều này giải thích tại sao ở một số nước, backlash mạnh nhất chống lại toàn cầu hoá lại đến không phải từ tầng lớp nghèo nhất và những con rùa mà đến từ “used-to-bes” ở tầng lớp trung lưu và tầng lớp thấp hơn trung lưu, những người tìm ra vấn đề an toàn để bảo vệ hệ thống cộng đồng, xã hội và phúc lợi. Khi những bức tường bảo vệ xung quanh họ đổ xuống, họ phải gập người và co lại để đảm bảo an toàn. Rất nhiều người trở nên khôn khéo. Và không giống như những con rùa, những nhóm này có một nền móng chính sách để tổ chức chống lại toàn cầu hoá.

Một trong những lý do đầu tiên mà tôi biết backlash ở tầng lớp trung lưu bởi tình cờ nói chuyện với Wang Jisi ở Beiling, người đứng đầu tổ đặc trách Bắc Mỹ tại Viện hàn lâm khoa học xã hội trung Quốc. Chúng tôi nói về nước Mỹ về sự chuyển biến nhanh chóng sang thị trường tự do ở Trung Quốc đang được rất nhiều người đón nhận: “Cơ chế thị trường này đang hội nhập vào Trung Quốc, nhưng câu hỏi đặt ra là làm sao để hoà nhập”. Ông Wang nói. “.... Nếu xảy ra, căn nhà này sẽ trở thành hệ thống thị trường tự do, như vậy tôi sẽ mất căn nhà. Tôi không bảo thủ nhưng khi nó trở thành vấn đề thiết thực thì con người ta phải trở nên bảo thủ khi bị ném vào thị trường khi đang được chăm sóc kỹ càng. Tài xế của tôi phàn nàn anh ta đã cống hiến mọi thứ cho Maoism và cho ‘cơ sở xã hội’ khi còn trẻ. Nhưng khi 45 hay 50 tuổi, bỗng nhiên anh bị đẩy vào vào cơ chế thị trường này. ‘Vậy có công bằng không?’ anh ta hỏi về chính phủ ‘rằng tôi đã cống hiến bất cứ thứ gì chính phủ cần trong nhiều thập kỷ qua và nay bỗng nhiên tôi bị lãng quên và bị đẩy vào cơ chế thị trường? Điều đó thật không công bằng. Tôi không làm gì sai. Tôi luôn làm đúng theo hướng đi của chính phủ’. Người lái xe này thích làm ở chỗ chúng tôi. Anh không muốn trở thành tài xế taxi và mất đi tất cả những lợi ích. Anh ta không muốn tham gia vào thị trường”.

Bạn không phải trở thành một người cộng sản bận rộn để có thể cảm nhận xu hướng này, Peter Schwart, chủ tịch mạng thương mại toàn cầu nói với tôi về một cuộc tranh luận trước khi được phỏng vấn ở London về những chương trình kinh tế trên BBC: “Một phóng viên người Anh trong khi đi theo tôi để phỏng vấn đã đề cập đến một số vấn đề chính. Tôi ám chỉ rằng người Anh là một ví dụ rất điển hình về bức tranh kinh tế thâu khoán, đặc biệt có thể so sánh với phần còn lại của Châu Âu, và điểm khác biệt chính là lượng thất nghiệp ở Mỹ và lục địa Châu Âu. Về điểm này, anh ta hỏi: ‘Nó không nghiêm trọng ư? Phúc lợi thất nghiệp ở Anh giờ đây rất thấp và không thể phát chuẩn thêm nữa và mọi người phải đi làm để kiếm sống.’”

Schwartz tiếp tục: “Có rất nhiều người xem sự chuyển dịch toàn cầu hoá như là một thiệt thòi lớn. Họ không chỉ đang mất lợi ích mà còn những thứ họ nhận thấy như là quyền lợi, nên nhớ rằng xã hội công nghiệp hiện đại rất giàu có và con người có quyền nhận đầy đủ trợ cấp thất nghiệp”.

Nếu muốn chứng kiến cuộc chiến giữa những người bảo vệ và những người toàn cầu hoá, bạn có thể đến thế giới Ai Cập. Năm 1996, Ai Cập đã đăng cai tổ chức cuộc họp thượng đỉnh kinh tế Trung Đông để kết hợp những hoạt động thương mại của Phương Tây, Châu Á, Ai Cập và Isaren... Một số người chống lại việc tổ chức hội nghị này. Một phần vì có một nhóm người điều tra chính trị cho rằng Isaren có quan hệ không bình thường với Palestin. Phần khác do quan chức Ai Cập, những người đã thống trị nền kinh tế Ai Cập kể từ khi Nasser quốc hữu hoá tất cả những viện thương mại lớn trong thập kỷ 60. Có thể thấy rằng hội nghị này là bước đầu tiên trong việc đánh mất quyền lực đối với những ngành nghề được sử dụng để trao đổi lấy quyền sở hữu những xí nghiệp và những phương tiện truyền thông đại chúng cho chính phủ. Tạp chí al Shaab chống lại đạo Hội phản đối kịch liệt hội nghị này như là “hội nghị của sự ô nhục”. Ban đầu những ngành nghề riêng của Ai Cập được tổ chức theo một hành lang quyền lực- phòng thương mại Mỹ- Ai Cập, chủ tịch hội đồng những nhà lãnh đạo thương mại và hiệp hội Thương mại Ai Cập- và lôi kéo chủ tịch Mubarak, người cho rằng đăng cai hội nghị sẽ tạo ra nhiều công ăn việc làm cho người dân Ai Cập và đạt khoảng 400.000 người mỗi năm. Ông xem xét và quyết định đăng cai hội nghị và công bố thẳng thừng trên bài diễn thuyết: “Năm nay Ai Cập sẽ gia nhập tổ chức thương mại thế giới và tuân theo những luật lệ của nó”. Nhưng những quan chức Ai Cập không muốn nhường quyền lực vẫn chống lại xu hướng này, và mỗi lần kinh tế toàn cầu suy sụp như ở Châu Á năm 1998, họ lại đến nói với Mubarak “Thấy không, chúng tôi đã nói với anh rồi. Chúng tôi cần từ từ xây dựng những bức tường mới, nếu không những gì xảy ra với Brazil sẽ xảy ra với chúng ta”.

Cuộc chiến đấu gay go này diễn ra giữa những người ả rập trên khắp thế giới, từ Morocco đến Kuwait. Một quan chức tài chính ả rập đã diễn tả cuộc đấu tranh toàn cầu hoá ở quốc gia của ông như sau: ”Đôi khi tôi muốn trở thành một phần của hội Tam Điểm hay một đoàn thể bí mật nào đó, bởi tôi đang chứng kiến một thế giới với quá nhiều khó khăn từ những người xung quanh. Có một hàng rào lớn trong ngôn từ giữa tôi và họ. Nhưng đó không phải là điều làm tôi không thuyết phục được họ. Tôi thường không thể thông tin với họ, họ ở quá xa với viễn cảnh toàn cầu. Với tôi khi đưa ra một vấn đề chính sách liên quan đến toàn cầu thì luôn phải đặt ra sẽ có bao nhiêu người chấp nhận và làm sao để tạo ra số đông phê phán để đạt hiệu quả trong quá trình chuyển đổi. Nếu bạn có đủ người ở những vị trí quan trọng, bạn có thể đảo ngược một hệ thống. Nhưng điều đó là rất khó. Trong nhiều ngày như vậy tôi lại muốn có người đến nói với tôi rằng: ‘ Chúng tôi thực sự cần sơn lại căn phòng’ và tôi sẽ đáp lại ‘Không, thực sự chúng tôi cần xây dựng lại hầu hết những căn phòng trên một nền tảng mới’. Như vậy những cuộc đối thoại của họ với bạn chỉ là sơn màu gì và tất cả những gì bạn thấy trong đầu họ là những kiến trúc mới cần thực hiện và những nền tảng mới cần bố trí. Chúng tôi có thể quan tâm đến màu sắc sau cùng. Ngày nay ở Brazil, Mexico, Argentina có một số đông người và quan chức phê phán về thế giới này. Những hầu hết những nước đang phát triển không như vậy, đó chính là lý do tại sao quá trình chuyển đổi của họ không đáng tin cậy”.

Ở Morocco, chính phủ đang tư nhân hoá bằng việc bán rất nhiều xí nghiệp cho những tập đoàn kinh tế nhỏ ràng buộc với cung điện hoàng gia được chi phối bởi những nhà độc quyền chính phủ. Đó là lý do tại sao 3% dân số Morocco nắm giữ đến 85% của cải của nước này. Những trường đại học Morocco, nơi kết hợp những thói xấu của xã hội và sự giáo dục Anh Quốc, hàng năm cho tốt nghiệp một lượng lớn sinh viên không tìm được việc làm. Những sinh viên này không có kỹ năng quản lý và kỹ thuật phù hợp với nền kinh tế thông tin ngày nay. Do đó giờ đây Morocco đã có “hiệp hội những người tốt nghiệp đại học không có việc làm”.

Ở hầu hết các quốc gia theo Golden Straitjacket (GS), đều có ít nhất một đảng dân túy hay một ứng cử chính để chống lại toàn cầu hoá. Họ đề cử những người bảo vệ công nghiệp trong nước, những giải pháp dân túy để đòi hỏi một mức sống tương đương mà không cần chuyển đổi quá nhanh. Họ yêu cầu phải thiết lập những bức tường mới ở đây và mọi thứ phải trở nên tốt đẹp. Họ kêu gọi tất cả những người thích quá khứ hơn tương lai. ở Nga, Những thành viên Cộng sản của Viện Đu ma tiếp tục dẫn dắt backlash chống lại toàn cầu hoá bằng việc truyền đạt với tầng lớp công nhân và những người hưởng trợ cấp rằng dưới thời Liên bang Xô

viết, họ có thể có những công việc tồi tệ và trở thành lực lượng chờ cứu tế nhưng đó là một thế giới có bánh mì và có việc làm.

Sự vững mạnh của Đảng Dân túy và những ứng cử viên chống lại toàn cầu hoá chủ yếu phụ thuộc vào nền kinh tế quốc gia. Thông thường đối với những nền kinh tế yếu hơn thì những giải pháp càng đơn giản càng tốt. Nhưng sẽ là điều tồi tệ lớn nếu cứ phát triển theo hướng xấu. Năm 1998, đa số Quốc hội Mỹ đều phản đối Tổng thống mở rộng Nafta đến Chile vì cho rằng làm như vậy sẽ mất rất nhiều công việc của dân Mỹ. Sự ương ngạnh đã đem đến cho nước Mỹ như ngày hôm nay với những thị trường cung cấp hàng hoá lớn và mức độ thất nghiệp thấp. Điều này cho thấy mở rộng Nafta là điều thành công to lớn cho Mỹ, Canada và Mexico. Hãy suy nghĩ về điều ngớ ngẩn này: Quốc hội Mỹ dành 18 tỷ USD cho ngân sách quốc tế để cứu trợ những quốc gia đang chiến đấu với toàn cầu hoá nhưng họ không chấp nhận mở rộng phạm vi thị trường tự do Nafta tới Chile. Vậy lôgic là gì? Đơn giản là :”Chúng tôi chỉ hỗ trợ những vấn đề không phải là thương mại”

Điều đó chẳng có nghĩa gì nhưng tranh cãi sẽ làm vấn đề tốt lên hoặc xấu đi rất nhiều..... Hệ thống toàn cầu hoá vẫn còn quá mới và quá nhiều thay đổi với nhiều người, họ tin rằng ở đó sẽ có nhiều việc tốt. Và điều này tạo ra rất nhiều căn phòng cho những kẻ my dân Backlash với những giải pháp đơn giản, bất kể họ là Pat Buchanan ở Châu phi hay Jean-Marie Le Pen ở Pháp.

Khi nhiều quốc gia tham gia vào hệ thống toàn cầu hoá và Thế giới chóng mặt, sẽ có những nhóm Backlash bắt đầu hình thành – đó là những con linh dương bị thương. Nhóm này bao gồm cả những người đã cuốn theo toàn cầu hoá nhưng rồi bị bật ra, cả những người thay vì đứng dậy thì họ lại ngủ vùi trong bụi bần và làm mọi điều để lùi xa Thế giới chóng mặt. Họ đang cố gắng loại bỏ hoặc thay đổi những luật lệ của hệ thống này. Cậu bé đại diện cho nhóm này chính là thủ tướng Aathir của Malaysia. Địa ngục cũng không có một sự việc gây phẫn nộ nào giống như việc một người toàn cầu hoá bị thiêu sống. Ngày 25/11/1997, nền kinh tế Trung Á bị tan rã, Mahathir nói với uỷ ban sức khỏe cộng đồng Edinburgh rằng nền kinh tế toàn cầu - đã lãng phí hàng tỷ USD đầu tư vào Malayxia mà không quan tâm đến sự tăng trưởng - đang trở nên hỗn loạn.

“Đó là một thế giới bất công”, Mahathir nói cáu. “Rất nhiều người trong số chúng ta đang vật lộn gian khổ, thậm chí đổ cả máu để được tự do trong khi đó biên giới của nền văn minh đang đổ sập xuống và thế giới trở thành một thực thể đơn lập, tự do trở nên vô nghĩa”.

Không lấy gì làm ngạc nhiên khi năm 1998 Mahathir trở thành người toàn cầu hoá Châu á đầu tiên dùng vốn tư bản để khống chế thị trường cung cấp và tài chính

của nước này. Bộ trưởng Bộ thông tin Singapore đã nói về Mahathir: “Malaixia đã rút lui về lagoon và cố gắng níu kéo chiệ thuyền của họ những chiến lược này là không phải không có rủi ro”.

Thực tế lại không có rủi ro. Nếu bạn nghĩ có thể rút vào không gian ba tầng và hưởng thụ mức sống tăng dần của Thế giới chóng mặt mà không phải chịu áp lực gì thì quả thật là khờ dại.

Tuy nhiên, sự rút lui tạm thời của Mahathir lại nhận được rất nhiều sự cảm thông của những nước đang phát triển – mặc dù nó không phải bản sao của bất kỳ nước nào. Khi bước vào thập kỷ toàn cầu hoá thứ hai, sự nhận thức tiến bộ dần ở những nước chống lại Golden Straitjacket và Thế giới chóng mặt. Họ không thể tiếp tục chống đối và họ biết rằng chiến lược rút lui sẽ không thể tăng trưởng trong dài hạn. Vì vậy bây giờ họ nói rằng:”Vì mục đích của chúa trời.....”. Tôi đã gặp Emad, biên tập viên tạp chí Al Alam Al Youm của Ai Cập, nhiều lần tại hội nghị World Bank và nhiều hội nghị khác và ông đã giải thích cho tôi những hạn chế nổi bật của Ai cập khi tham gia vào quá trình toàn cầu hoá. Trong lần gặp năm 1999 tại diễn đàn Davos, ông nói với tôi: “Được, tôi hiểu cần phải chuẩn bị những gì cho toàn cầu hoá và đó là một phần trách nhiệm của chúng tôi. Chúng tôi hiểu điều này như một con tàu đang chuyễn bánh và biết mình phải làm gì. Nhưng anh cũng nên làm con tàu chậm lại để chúng tôi có cơ hội nhẩy lên được”

Tôi không đủ can đảm để nói cho ông biết rằng tôi vừa tham dự một cuộc hội thảo thương mại Internet – cùng với một số nhà cải cách hàng đầu và những kết luận của họ cho rằng thế giới không những sẽ không chậm đi mà còn khuyếch tán rộng hơn, thậm chí nhanh hơn. Hy vọng chúng ta có thể làm con tàu chậm lại, tôi nói với Adeed, nhưng không có cách nào để điều khiển cả.

Một lần tôi dùng cà phê tại một quán cà phê Internet ở Aruman, Jordan, nơi đó còn được gọi là quán cà phê dành cho những người đọc sách và nó mang dáng dấp của một giảng đường thời La mã cổ đại. Tôi đến đó vào tháng 9 năm 1997, chủ cửa hàng, Marianal-Jazzerah, đã ngồi xuống bàn tôi và giới thiệu về bản thân. Anh ta cố nài tôi dùng bánh nướng kem chuối của nhà hàng. Tại sao lại là bánh nướng kem chuối? Tôi hỏi. Ồ, anh ta giải thích, vì nó được làm bởi từ tay người vợ của đại sứ cộng hoà Israel.

“Để tôi thử xem. Bánh nướng kem chuối ở một tiệm cà phê Internet do vợ của đại sứ cộng hoà Israel làm. Thật là tuyệt.”

“Nhưng nó không tuyệt với tất cả mọi người đâu”, anh ta giải thích. “Những người theo trào lưu chính thống ở Amman luôn tẩy chay việc bánh chuối nướng được làm từ tay vợ của một đại sứ cộng hoà Israel ra khỏi thực đơn và họ gọi là việc

tây chay Internet địa phương”. (Rõ ràng, việc tây chay đã thất bại và bánh nướng kem chuối vẫn còn).

Qua việc bánh nướng kem chuối, rõ ràng những người theo trào lưu chính thống là đại diện cho một backlash khác chống lại toàn cầu hoá. Đây là nhóm người ghét cay ghét đắng những người toàn cầu hoá, họ coi bánh nướng kem chuối làm bởi người Israel chính là thể diện của Jordanian Muslim, họ mang đủ thứ kỳ lạ vào căn hộ của bạn theo đủ cách thức kỳ lạ, họ sẵn sàng xoá hết những nét văn hoá riêng và nhổ bật những cây ô liu đang nuôi sống bạn. Rất nhiều người sẵn sàng từ bỏ văn hoá của mình để chạy theo văn hoá theo kiểu Mỹ hoặc lừa gạt lẫn nhau để tồn tại. Và khả năng lừa gạt của con người thì không bao giờ có thể đánh giá được nếu họ không phải là những kẻ lừa gạt tốt. McDonald và Disney không thích sự nổi tiếng. Nhưng mớ số người trong số đó thì không như vậy. Thực tế, họ vẫn sẵn sàng đấu tranh để bảo vệ văn hoá của họ. Cuộc chiến tranh đó thể hiện như sau: “Tôi không muốn hoà mình vào thế giới, tôi muốn chính là tôi”. Với những người toàn cầu hoá, hệ thống cấp bậc chính những người liên kết với nhau còn voi những người theo trào lưu chính thống thì ngược lại – đối với bất kỳ thứ gì nhưng khởi nguồn của họ chính là chân lý.

Điều phức tạp nhất chính là việc những người như vậy ở hai nền văn hoá khác nhau kết hợp với nhau hay khi toàn cầu hoá sẽ làm họ phải hoà mình theo một nền văn hoá buồn tẻ khác. Những điều như vậy rất hay xảy ra ở Trung Đông, nơi mà những người theo trào lưu chính thống ở nhiều bộ tộc với nhiều văn hoá khác nhau phải đồng tâm dưới một ngọn cờ để chống lại toàn cầu hoá. Ngọn cờ đầu tiên của phe đối lập Angeri chính là một cái bao bố trống rỗng để chứa bột mì xay với nước thịt, ngũ cốc vùng Bắc Phi, điều này tượng trưng cho sự thất bại của công nhân Angeri, đặc biệt đối với lớp trẻ khi không có việc làm. Tuy vậy những bao bố trống rỗng này chính là nguyên nhân gây ra sự đối lập giữa Đạo Hồi và Âu hoá, những cách thức của quan chức Angeri và khi kết hợp với nhau, họ tạo ra một backlash mạnh mẽ dưới sự dẫn dắt của Đạo Hồi chống lại người muốn toàn cầu hoá ở Angeri.

Benjamin Netanyahu (BN) được bầu làm thủ tướng Israel năm 1996 đã trở thành một backlash chính trị phản đối hoà hợp nền hoà bình Oslo, cũng chính là phản đối toàn cầu hoá và sự thống nhất hoà bình Israel với Ả Rập. Một lần nhà tôn giáo học Israel Moshe Halbetal đã cho tôi hay rằng sự không ngoan về chính trị của Shimon Peres chính là ở những người cháu của ông và những người cháu của Yasser Arafat đang đe dọa cuộc sống của rất nhiều người Do Thái ở Israel. Họ sợ rằng khu người Do Thái.

Quan điểm ủng hộ toàn cầu hoá

Mùa đông năm 1995, tôi đến thăm Hà nội. Mỗi sáng thức dậy, tôi thường tập thể dục bằng việc đi dạo quanh những ngôi chùa ở hồ Hoàn kiếm, nơi đây chính là trái tim của thủ đô Hà nội. Và cứ mỗi buổi sáng tôi lại dùng chân nơi một phụ nữ Việt Nam nhỏ bé ngồi khom mình trên vỉa hè với chiếc cân sức khoẻ. Cô ngồi đây để cân sức khoẻ cho mọi người với phí rất rẻ. Như thế mỗi lần dùng chân tôi lại trả cho cô ta 1 đô la và bước lên bàn cân. Không phải tôi muốn biết trọng lượng của mình, trên thực tế tôi quá biết rõ trọng lượng của mình (thậm chí tôi nhớ là cân của người phụ nữ đó không chính xác). Mà không, kinh doanh mà lại và người phụ nữ đó đã làm tôi đóng góp cho toàn cầu hoá Việt nam. Với tôi người phụ nữ đó có một phương châm không nói ra: “Bất kể thứ gì bạn có, dù lớn hay nhỏ - hãy bán, trao đổi, hay bất cứ làm gì miễn là có lợi nhuận để cải thiện mức sống cơ bản của mình và hãy mạnh dạn tham gia vào cuộc chơi đó.”

Người phụ nữ và chiếc cân này đã thể hiện rõ chân lý cơ bản về toàn cầu hoá nơi mà người ta chỉ đề cập đến những nhà quản lý tiền tệ, những nhà tài trợ và những nhà sản xuất chip siêu tốc. Còn ở đây: toàn cầu hoá đã thể hiện từ một nơi rất thấp kém, chỉ ở ngoài lề đường, với những con người khát khao cháy bỏng. Đúng, toàn cầu hoá là dân chủ hoá tài chính, công nghệ và thông tin nhưng liệu cả ba vấn đề này có thể giúp những con người bình thường có cuộc sống tốt đẹp hơn, một cuộc sống với nhiều thứ để ăn, để mặc hơn, nhiều nơi để sống, để du lịch, để làm việc hơn, nhiều cái để đọc, để viết và để học hơn. Cuộc sống đó bắt đầu từ hành vi của người phụ nữ ở đây, ngồi khom mình trên vỉa hè với chiếc cân sức khoẻ và đóng góp vào toàn cầu hoá.

Giữa trung tâm Hà Nội ngày nay, trên các vỉa hè nhiều mặt hàng được bày bán la liệt. Người bán hàng chỉ cần dùng một cái chiếu, hay cái rương hoặc thậm chí một cái giá sách miễn sao họ thấy phù hợp là có thể bán được hàng. Đường phố lúc nào cũng chật cứng người. Họ trao đổi, buôn bán mọi thứ từ những thứ rất nhỏ như dép xăng đan cho đến những vật có giá trị lớn như ô tô Camry, thậm chí cả chiếc xe của hãng nổi tiếng Lexus. Bởi chúng ta chỉ nghĩ tới toàn cầu hoá như là những việc phải thực hiện giữa các quốc gia hay chỉ diễn ra những nơi cao sang và có tính chất vĩ mô, nên chúng ta quên đi chính ngay tại đây, giữa trung tâm bé nhỏ này cũng diễn ra quá trình toàn cầu hoá.

Đây chính là lý do tại sao chúng ta thường có ý nghĩ rằng đi bất kỳ điều gì đều có tính hai mặt, song song với nhóm người phản đối toàn cầu hoá bởi tính hung tàn, áp bức và thách thức của nó, vẫn tồn tại một nhóm người nhìn thấy lợi ích của toàn cầu hoá. Nhóm người này thuộc tầng lớp công nhân lao động. Họ chính là những người phải chịu những mặt trái của toàn cầu hoá. Nhưng họ đã mạnh dạn đứng lên, đối mặt với toàn cầu hoá và tham gia vào hệ thống này. Bởi rằng dù chỉ còn một nửa cơ hội, họ cũng không muốn tuột mất. Bất kỳ một người kém nào cũng đều không muốn mình sẽ thua kém mãi; hay bất kỳ một ai không hiểu biết cũng muốn biết thêm một điều gì đó mới lạ. Họ muốn trở thành sử tử hay linh dương, trình phục được hệ thống này chứ không muốn phá huỷ nó đi.

Tôi tình cờ sinh sống ở Rio de Janeiro và chứng kiến chính phủ Brazil tư nhân hoá công ty viễn thông Telebras. Đã có đông người biểu tình phản đối quyết định này. Nhưng điều gây ngạc nhiên cho tôi nhất chính là tờ báo O Globo ngày hôm sau đã đưa tin về cuộc phỏng vấn một thanh niên biểu tình. “Tại sao anh tham gia cuộc biểu tình? Anh ta trả lời “Tôi nghĩ rằng tôi cần có việc làm”. Chàng trai nghèo này không phản đối về quyết định tư nhân hoá mà đơn giản là anh ta muốn được chia phần.

Con người có thể chấp nhận nhiều vấn đề căng thẳng của toàn cầu hoá hơn là họ nghĩ - một phần vì những người thợ mỏ ở Nga, những nông dân Mexico và những người lao động ở Indonesia hiểu rằng ở một mức độ nào đó họ không còn sự lựa chọn nào khác ngoài việc đứng dậy để theo kịp sự toàn cầu hoá, và một phần vì rất nhiều trong số họ không muốn tham gia thêm một tí nào nữa. Hiển nhiên là nếu ảnh hưởng thị trường lấy hết đi của họ- tức là nếu họ cảm thấy đây chỉ là một hệ thống phi lý, mọi nỗ lực của họ không thể đem lại mức sống tốt hơn và những hi sinh của họ cũng không đem lại cho họ lợi ích nào, thì hệ thống sẽ trở thành mối đe dọa. Nhưng trên thực tế, chúng ta vẫn chưa rơi vào tình trạng đó.

Một anh bạn của tôi, một nhà kinh tế người Nga kể cho tôi một câu chuyện khá gây ấn tượng. Câu chuyện kể về một người lái xe tăng ở một thị trấn phía sau Urals, Nga. Anh ta lái xe tăng đến toà thị chính thành phố để thanh toán khoản séc quá hạn. Khi những người dân thành phố vây quanh chiếc xe tăng và hỏi anh ta “Anh có ý định san lấp cả thành phố này chăng?” anh ta đã trả lời “Không, lý do duy nhất mà tôi lái xe tăng là vì tôi không có một phương tiện nào khác. Tôi không có đủ tiền để đi taxi mà tôi lại đang cần được thanh toán”.

Trên thực tế, chủ nghĩa tư bản đã nâng cao đời sống cho người dân hơn bất kỳ chế độ nào trong lịch sử. Nhưng số người nghèo ở những tầng lớp trung lưu cũng tăng nhanh, và khoảng cách giàu nghèo ngày càng rõ rệt hơn. Số lượng người

nghèo ở khắp mọi nơi càng gia tăng. Nói một cách khác là nghèo đói đã và đang tồn tại ở rất nhiều quốc gia và có xu hướng lan rộng ra nhiều các quốc gia khác. Theo báo cáo của chương trình Phát triển con người Mỹ, năm 1997, tỷ lệ đói nghèo trong 50 năm qua đã tăng nhanh hơn so với 500 năm trước đó. Hơn 30 năm qua một số quốc gia đang phát triển đã tiến hành công nghiệp hoá rất nhanh. Từ năm 1960, tỷ lệ trẻ em tử vong, tỷ lệ suy dinh dưỡng và nạn mù chữ đã giảm nhưng đồng nghĩa với vấn đề nước sạch cũng đang dần trở nên bức xúc. Chỉ trong một thời gian ngắn, một số quốc gia như Đài Loan, Singapo, Ixaren, Chile và Thụy Điển đã thực hiện chính sách mở cửa theo hướng toàn cầu hoá, đồng thời đem lại mức thu nhập cao có thể sánh cùng các quốc gia phát triển như Mỹ và Nhật Bản. Trong khi đó, tầng lớp trung lưu ở Thái Lan, Brazil, Ấn Độ và Hàn Quốc đang ngày một tăng lên cũng bởi toàn cầu hoá.

Đây là lý do tại sao mặc dù vẫn còn tồn tại một số quan điểm chống lại toàn cầu hoá nhưng họ vẫn phải theo những ý tưởng mới để toàn cầu hoá tốt hơn - điều đó thể chứng minh số lượng tham gia vào hệ thống này càng gia tăng. Không nhất thiết bạn phải trở thành một nhà chính trị gia thì bạn mới hiểu được vấn đề này. Bạn chỉ cần đi dạo và quan sát mọi thứ đang diễn ra quanh phố phường tại các nước đang phát triển:

Bạn sẽ gặp Chanokphat Phitakwannokoon, một phụ nữ 40 tuổi người Thái Lan đứng bán thuốc lá và bánh bao trên đường Wireless thuộc trung tâm buôn bán Bangkok. Vào tháng 12 năm 1997, tôi đến đây và ở tại một khách sạn gần đó. Lúc này là tuần lễ chính phủ yêu cầu đóng cửa tất cả các cơ quan tài chính. Tôi rủ một người phiên dịch cho tạp chí New York Times đi dạo cùng tôi và quan sát mọi hoạt động buôn bán diễn ra trên đường phố. Người đầu tiên mà tôi nói chuyện chính là Chanokphat. Tôi bắt đầu hỏi: “Chị bán được nhiều không?”

“Mới được 40 đến 50%”, Chanok rầu rĩ trả lời.

Tôi hỏi cô ấy đã bao giờ nghe nói đến Soros, tỷ phú quản lý quỹ tổng hợp, người đã bị buộc tội đầu cơ tiền tệ Châu Á và dẫn đến sự phá giá.

Chanok liền lắc đầu và trả lời: “Không”. Cô chưa bao giờ nghe đến cái tên Soros.

“Được, vậy chị có biết gì về thị trường cổ phần không”. Tôi hỏi.

“Biết chứ”, cô trả lời không một chút do dự. “Tôi sở hữu nhiều cổ phần của Ngân hàng Châu Á và Ngân hàng Bangkok”

“Điều gì đã khiến chị mua cổ phần”

“Tất cả họ hàng của tôi đều mua, do vậy tôi cũng mua”. Cô trả lời “Tôi gửi vào ngân hàng và bây giờ thì nó chẳng đáng là bao.”

Lúc này tôi chợt nhìn xuống và vô cùng ngạc nhiên khi thấy cô đi chân đất. Có thể cô để dép ở đâu đó, nhưng tại sao cô không đi. Tôi không thể nghĩ tiếp được: “Một người không giày dép, bằng cấp mới chỉ hết lớp năm mà lại sở hữu cổ phần ngân hàng ở Thái Lan”. Điều này làm tôi chợt nghĩ: “Cô ấy đang quan tâm đến cái gì?”. Liệu có phải cô ta đang dẫn đầu một cuộc hành quân nhằm thiêu huỷ khối văn phòng IMF đang lợi dụng tất cả những điều kiện ở Thái Lan để cải tổ nền kinh tế. Hay bởi cô ta chính là một phần nào đó của hệ thống và liệu cô ta có làm việc chăm chỉ hơn, tiết kiệm và hy sinh nhiều hơn, thậm chí cả IMF nếu những thứ đó làm vực dậy nền kinh tế Thái Lan. Và thời gian sẽ trả lời. Đó là quan điểm ủng hộ toàn cầu hoá.

Bạn sẽ gặp Tecra, người đứng đầu một trong những quỹ chung lớn nhất tại Thái Lan. Tôi đã phỏng vấn anh về liệu có một một nhóm người không ủng hộ những chủ ngân hàng tại phương Tây và Châu Mỹ không, vì họ đang cố gắng mua lại những doanh nghiệp và ngân hàng của Thái Lan. Giờ đây giá trị đồng Bath của Thái Lan đang rất thấp và một số doanh nghiệp đang xuống dốc. Tecra nghĩ một lúc rồi trả lời bằng cách kể một câu chuyện: “Mấy tuần trước một anh bạn của tôi bị mất ví. Trong ví có rất nhiều giấy tờ bao gồm cả một số thẻ tín dụng của ngân hàng ở Mỹ và Thái Lan. Tất nhiên sau đó anh ta gọi điện và thông báo mất thẻ tới các ngân hàng đó. Ngay lập tức, ngân hàng ở Mỹ liền hỏi anh ta liệu có muốn họ gửi luôn thẻ mới trong ngày. Trong khi đó, anh ta chẳng nhận được một thông điệp gì từ phía các ngân hàng Thái Lan”.

“Vậy anh nghĩ sao”, Tacra nói tiếp. “Liệu bạn tôi có sẵn sàng quan tâm hơn nếu như ba ngân hàng Thái Lan này hoàn toàn trực thuộc ngân hàng Citibank và có đủ những chuẩn mực giống những ngân hàng American Express không? Và liệu anh ta cảm thấy đây là sự xấu hổ thay cho quốc gia mình không?” Có lẽ điều này không thể kéo dài nếu những ngân hàng Thái Lan bắt đầu sắp xếp lại tổ chức và hoạt động có hiệu quả như những ngân hàng ở Mỹ. Đây hoàn toàn là những ý tưởng ủng hộ toàn cầu.

Bạn sẽ gặp Lilian, một công nhân 32 tuổi, người Brazil sống tại Rocinha favela, Rio và làm việc cho chính quyền thành phố. Cô ta vừa đưa tôi đi dạo quanh trung tâm favela vừa bàn luận đến vấn đề cô ấy đã phải tiết kiệm nhiều năm trời để có thể chuyển gia đình ra sinh sống ở bên ngoài. Giờ đây họ đang sống ngoài favela. Điều cuối cùng cô muốn cho thế giới đó là hoà nhập vào toàn cầu hoá. Cô nói với tôi: “Khi tôi còn nhỏ, mọi người ở làng tôi đều tập trung xem ti vi trong một căn nhà. Giờ đây tôi đã chuyển đến tới một chỗ cách chỗ làm của tôi một quãng đường 1h 20 phút, thay vì trước đây là 20 phút. Tuy nhiên nơi này nằm ngoài

favela, hầu như không có tệ nạn xảy ra. Tôi chuyển đến đây vì lũ trẻ để chúng tránh xa những kẻ buôn bán ma túy. Mỗi tháng tôi kiếm được 900 Real. Giờ đây tôi đã có thể mua được điện thoại, xây nhà gạch chứ không phải nhà gỗ như trước đây và cuối tháng tôi còn tiết kiệm được một khoản tiền. Khi lạm phát xảy ra, không ai mua thẻ tín dụng vì người ta không thể đáp ứng được tỷ lệ lãi suất lạm phát. Ngày nay, những người nghèo ở đây đều có điện thoại, truyền hình cáp và điện. Tôi có tất cả những thứ cơ bản mà những người giàu có. Giờ đây chúng tôi có thể phàn nàn về dịch vụ mà trước đây không hề có.” Đó chính là những ý tưởng ủng hộ toàn cầu.

Bạn sẽ gặp Fatima, một nhà khoa học về sức khoẻ môi trường, cô sở hữu hầu hết những quán cà phê Internet ở thành phố Kuwait, “thung lũng cà phê”. Ở đây bạn vừa có thể nhấm nháp từng ngụm cà phê vừa truy cập Internet. Tốt nghiệp tại Mỹ, Al-Abdali đeo mạng che mặt, biểu hiện rõ người theo đạo Hồi. Tôi đưa cho cô một bài giảng về toàn cầu hoá ở Kuwait và cô đóng vai trò như một khán giả. Sau đó cô mời tôi đến một quán cà phê và gặp gỡ một số sinh viên ở đó. Quán cà phê này nằm giữa một khu buôn bán sầm uất của thành phố. Tôi ngồi xuống bàn và nói: “Tôi có một chút thắc mắc rằng rõ ràng cô là một người theo đạo Hồi và có vị trí tương đối cao trong xã hội. Hơn nữa, cô lại tu nghiệp ở Mỹ và giờ đây cô đang mang Internet đến cho vùng Kuwait. Điều gì đã khiến cô làm vậy?”

Câu trả lời của cô đơn giản là Ả Rập bị tác động bởi thế giới bên ngoài, đặc biệt là công nghệ mới lạ. Đây chỉ là hiện tượng xâm nhập, nhưng tại thời điểm này cô muốn là người kiểm soát sự xâm nhập đó, chứ không để xảy ra tình trạng ngược lại. Và giờ đây cô đang kiểm soát Internet và đảm bảo cho lớp trẻ, những người hay lui tới quán cà phê của cô. Tôi thực sự cảm thấy tự hào về nỗ lực của mình. Đừng bao giờ chống lại mà hãy tìm cách kiểm soát nó bằng khả năng của mình!

“Tôi đã có ý tưởng về cà phê Internet từ ba năm trước đây”. Fatima nói với tôi vào năm 1997. “Tôi biết rằng nếu tôi không làm thì rồi một ai đó cũng làm. Tôi nhận ra rằng chúng ta có thể kiểm soát được và hướng mọi người theo chiều hướng tốt hơn là cứ ngồi yên một chỗ để nó tự xuất hiện. Tôi chấp nhận và áp dụng nó. Và giờ đây chúng tôi đang dần giới thiệu những vấn đề về quyền lợi của phụ nữ trên trang Web của riêng mình”.

Fatima đã mời một số sinh viên của trường Đại học Kuwait tham dự. Một trong số họ ngẫu nhiên đề cập đến những cuộc bầu cử sinh viên ở trường và những ứng cử Đạo Hồi đều bị tiêu diệt bởi các bên Độc lập, Tự do và Thế tục. Những cuộc bầu cử sinh viên là hết sức quan trọng ở Ả Rập vì hầu hết đều hướng tới tự do và vấn đề chung, đặc biệt là đối với giới trẻ. Tôi hỏi Sahli, một sinh viên 21 tuổi, khoa Thông tin liên lạc tại sao những người theo đạo Hồi Đạo Hồi thường thất bại. “Đạo

Hồi không gây được ấn tượng tốt một chút nào cả.” Anh ta trả lời. “Hơn nữa Đảng thể tục đang giúp đỡ sinh viên từ những thứ nhỏ nhất mà họ quan tâm như sao chụp, Email, sách thư viện, nơi đỗ xe... Xã hội giờ đây đã thực tế hơn và chúng tôi cần phải kiếm việc làm”. Đó chính là những ý tưởng dẫn đến ủng hộ toàn cầu.

Bạn sẽ gặp hai người bạn Úc của tôi, hai nhà khoa học xã hội là Anne và Henderson. Tôi gặp gia đình Henderson ở Washington. Họ nói với tôi về cô con gái đang học Đại học ở Úc: “Một hôm, đứa con gái tôi và cô bạn cùng phòng của nó nhận được một lá thư của một công ty điện thoại của Úc, Telstra, thông báo về một phần ba công ty sẽ tư nhân hoá và mỗi một cổ đông của công ty đều được mua một đợt cổ phiếu. Nó gọi cho chúng tôi và hỏi liệu có nên mua không và chúng tôi đã đồng ý. Sau đó nó đã đề nghị với công ty. Nó không có nhiều tiền mà mệnh giá của mỗi cổ phiếu là 300 đô la Úc và nó chỉ mua được ba trăm cổ phiếu. Giờ nó vẫn chưa có khả năng kiếm tiền được. Nó có thể trở thành một thủ thư, hay một giáo viên hoặc một vị trí nào đó có thu nhập cao. Nhưng chỉ mình nó có thể mua duy nhất có nó có thể đứng ra mua cổ phiếu của Telstra. Thông thường những công nhân của Telstra mua khoảng 90% số cổ phiếu có thể được mua và sau đó họ sẽ ít phải cạnh tranh hơn. Người ta chỉ biết rằng đây là một thứ rất quan trọng. Vào năm 1996 thì vấn đề này luôn bị đè bẹp bởi đảng bảo thủ và họ hoàn toàn đi theo ý tưởng đấy. Cách đây 10 năm, con gái tôi cũng tham gia chống lại toàn cầu hoá nhưng giờ đây những cổ phần của Telstra đã làm thay đổi quan điểm đó của nó. Nó phải quan tâm thường xuyên hơn đến Wall Street vì những cổ phiếu này giờ đây ảnh hưởng trực tiếp đến lợi ích của nó”. Đó chính là những ý tưởng dẫn đến ủng hộ toàn cầu.

Những ý tưởng mới trên không chỉ đang phát triển rộng hơn mà càng ngày càng nhiều người muốn tham gia vào hệ thống này. Nó cũng ngày càng lớn mạnh hơn bởi tính quán triệt trong việc nâng cao khả năng của con người và nói rõ những gì được và mất khi làm những việc liên quan. Nhờ có Internet mà mọi người giờ đây có thể nói chuyện với nhau một cách dễ dàng và nhanh gọn.

Tôi học được điều này từ Chandra, chủ tịch Tổ chức Nhân quyền Malayxia hay còn gọi là tổ chức hoạt động quốc tế cho toàn cầu. Tôi đã gặp ông tại văn phòng ở một vùng ngoại ô của Kula Lampura. Tôi đến để nghe ông bày tỏ về quan điểm về toàn cầu hoá và thật bất ngờ tôi đã nhận được rất nhiều quan điểm lý thú từ ông.

“Tôi nghĩ toàn cầu hoá không phải cuộc chạy đua lại của chủ nghĩa thực dân”. Ông nói. “Mọi người đang tranh luận về tính đúng đắn của vấn đề này. Nhưng chắc chắn, nó sẽ phức tạp hơn nhiều. Nhờ có toàn cầu hoá, nhiều nét văn hoá mới đã thâm nhập vào đời sống của người dân miền Bắc. Giờ đây món ăn được ưa thích không chỉ còn dừng lại ở món cá và khoai tây mà còn có thêm món cà ri. Hơn nữa,

các món ăn này không còn chủ yếu là nhập ngoại nữa. Nhưng ý tôi ở đây không phải chỉ nói về cà ri. Mỗi khu vực đều có những ý tưởng và quan tâm khác nhau. Bất kỳ ai có thể lực thống trị ở nơi này thì chắc chắn sẽ phải chịu phụ thuộc ở nơi khác... Ngày nay, nhờ có Internet, các nước có thể biết thông tin của nhau. Iran là một trong số các quốc gia sử dụng Internet nhiều. Người dân nước này coi Internet như một công cụ để thực hiện mục đích của mình. Sự kiện bộ phim "*Mùi vị của trái Sherry*" (phim Iran) đạt giải trong liên hoan phim Cannes là một ví dụ điển hình. Ở Malaixia, Mahathir cập nhật thông tin qua CNN. Nhiều cuộc vận động qua Internet đã thành công. Đây là một phần mà toàn cầu hoá đem lại. Nếu cho rằng toàn cầu hoá chỉ giống như con đường một chiều, thì quả là không đúng mà thực sự nó rất phức tạp. Mọi người hoạt động ở rất nhiều cấp độ khác nhau. Tại mỗi cấp độ lại xuất hiện sự bất công bằng do Mỹ hoá"

Đó là quan điểm mà phe ủng hộ toàn cầu hoá đồng ý với phe đối lập.

Điều này hoàn toàn đúng thậm chí tại các quốc gia phát triển. Tạp chí Forbes đã tiến hành một chiến dịch thông minh vào tháng 7 năm 1998 sau cuộc thất bại của Time Warner- CNN vào 7/6/1998. Tạp chí này đã đưa ra thông tin về sự kiện Green Berels có kẻ phản bội ở Lào vào năm 1970. Lập tức ngay sau đó, các cựu chiến binh đã khẳng định rằng đó là thông tin hoàn toàn sai lệch. Tuy nhiên, hãng thông tin nổi tiếng toàn cầu CNN lại không chịu đính chính sự kiện đó (thậm chí không xin lỗi bất kỳ khán thính giả nào, đặc biệt là các cựu chiến binh).

"Time Warner chắc hẳn phát điên mất khi bị thất bại trong chiến này". Các nhà cựu chiến binh Việt Nam đã sử dụng Internet-phương tiện hữu hiệu duy nhất để tham gia cuộc chiến. Nếu không có Internet, để xói tung sự kiện đó lên phải mất hàng tháng. "Nó giúp tôi thực hiện trong ba ngày trong khi (nhà sản xuất CNN) April Oliver phải mất 8 tháng". Đại tướng không quân (đã về hưu) Perry Smith, tư vấn quân sự của CNN, người đã phản đối hệ thống tin tranh luận của các nhà cựu chiến binh, sau đó ông đã chỉnh sửa lại thông tin. Smith cho biết, vào hôm diễn ra sự kiện đó, ông đã ghi chép nhanh toàn bộ câu hỏi về mọi vấn đề thực sự đã xảy ra như thế nào ở Lào. Chỉ cần nhấn vào một nút, ông đã gửi toàn bộ số câu hỏi đến hơn 800 nguồn khác nhau, lập tức thư điện tử đến khắp mọi nơi và Tailwind được coi là có độ bí mật cao, sau đó các cựu chiến binh Việt Nam đã phải đợi quyết định từ phía Lầu Năm Góc về việc quyết định liệu họ có nên lộ thông tin bác bỏ phía CNN hay không. Bằng cách sử dụng hệ thống mạng thư điện tử, gần như không mất chi phí gì, họ có thể xây dựng toàn bộ hệ thống thông tin mà họ có được từ các cựu chiến binh mà đang có mặt trên màn hình, sau đó mới đưa thông tin.

Cuối cùng, các cựu chiến binh với hòm thư điện tử riêng mà chủ yếu sống nhờ vào tiền trợ cấp, đã buộc giám đốc CNN, Rick Kaplan, phải xin lỗi để cứu giúp công việc của mình và cố gắng khôi phục danh tiếng của mạng thông tin. Cuối cùng tỉ số của trận chiến giữa các cựu chiến binh Việt Nam và hãng thông tin nổi tiếng thế giới CNN là 1-0.

Các câu chuyện trên đã gợi cho chúng ta thấy một ý tưởng chung về toàn cầu hoá. Toàn cầu hoá có thể tạo ra sự phân biệt rõ rệt giữa các tầng lớp trong xã hội. Song, nó cũng có thể đem đến cho những người tầng lớp thấp hơn nhiều của cải và tài nguyên hơn bao giờ hết.

Tất cả các câu chuyện cũng giúp cho chúng ta hiểu được tại sao cho đến nay vẫn tồn tại một phe phái chống phá toàn cầu hoá và tôi muốn nhấn mạnh ở đây là từ “cho đến nay”, nhưng không có đủ luận chứng để phá huỷ hệ thống mới này. Đông Nam Á là một trường hợp điển hình. Đôi khi tin tức được quảng bá khắp nơi trên đường phố, trên các biển quảng cáo... Nhưng cũng có nơi còn thiếu thông tin. Một sự kiện quan trọng ở Châu Á vào năm 1998 cho thấy các tầng lớp thấp ở các nước như Thái Lan, Triều Tiên, Malaysia, và thậm chí ở Indonesia chấp nhận một hình phạt và bây giờ cố gắng sửa đổi do thông tin không được cập nhật.

Khó có thể biết được toàn cầu hoá sẽ kéo dài trong bao nhiêu lâu, song người ta vẫn cố gắng tiên đoán điều gì sẽ xảy ra với quá trình toàn cầu hoá. Sau một số sự kiện kinh tế xảy ra, hay cuộc thử nghiệm hạt nhân của Ấn Độ, một nhà học giả cho biết quá trình toàn cầu đã “kết thúc”, hệ thống này đang nổ tung và không lâu sẽ trở thành một đồng tàn tro. Đối với những người không hiểu biết về nó, thì họ sẽ cho rằng toàn cầu hoá đang bị chôn vùi. Họ là những người chưa bao giờ biết đến Lilian hay Tecra, Chandra hay Chanokphat, con gái của Henderson hay những người thợ mỏ ở Nga, hướng chỉ là một phụ nữ có tuổi với cái cân sức khoẻ sinh sống tại thủ đô Hà Nội. Nếu như những người này từ bỏ nỗ lực hoà nhập vào hệ thống toàn cầu hoá, và tuyên bố rằng quay trở lại hệ thống đóng cửa, cô điển và từ bỏ cố gắng cho một cuộc sống tốt đẹp hơn, thì tôi sẽ thừa nhận rằng toàn cầu hoá đã “kết thúc”.

Mãi đến sau này, tôi mới biết một bí mật từ các câu chuyện. Theo quan điểm của một số các nhà lý luận cách mạng, những người bản cùng mong muốn có một Thế giới Disney, chứ không còn muốn cuộc sống bản cùng nữa. Họ mong muốn *Vương quốc Magie*, chứ không phải *Những người khôn khổ*. Nếu bạn thực hiện một hệ thống chính trị và kinh tế đồng nghĩa với chăm chỉ hi sinh họ sẽ thâm nhập vào Thế giới Disney và tham gia vào Magie Kingdom.

PHẦN IV: NƯỚC MỸ VÀ HỆ THỐNG TOÀN CẦU HOÁ

Sự phồn thịnh hợp lý

Khi giám đốc Ngân hàng Dự trữ Liên bang Alan Greenspan đưa ra lời bình luận nổi tiếng vào đầu năm 1997 cảnh báo các nhà đầu tư vào thị trường chứng khoán Mỹ về “sự phồn thịnh bất hợp lý”, theo cái cách mà họ đang đẩy giá cổ phiếu vượt quá ngưỡng của bất kỳ sự tính toán tỷ giá giữa thị giá và doanh lợi hợp lý nào, tôi đã viết một bài báo dưới dạng 1 bức thư cho Greenspan, như thể ông ta phụ trách mục tư vấn trên báo vậy. Bài báo bắt đầu như sau: “Tiền sĩ Greenspan thân mến, tôi đang gặp khó khăn nghiêm trọng. Tôi cảm thấy thị trường chứng khoán Hoa Kỳ đang phồn thịnh một cách hợp lý và tôi không thể rũ bỏ ý nghĩ đó. Tôi biết ngài nói rằng “sự phồn thịnh bất hợp lý” không tốt cho sức khoẻ của tôi, và tôi đã thử đủ mọi phương pháp: thôi miên, Valium, bán khống chứng khoán, thậm chí đọc lại những bài diễn văn của ngài từ năm 1987. Nhưng chẳng cái nào có hiệu quả. Cứ sau mỗi lần sang châu Âu hoặc đến Nhật Bản, tôi về nước khao khát muốn đầu tư thêm nữa vào thị trường chứng khoán Mỹ. Hãy làm ơn giúp tôi. Người bạn trung thành của ngài. Full E.Invested.”

Tôi tiếp tục bằng cách nói rằng tôi không biết liệu thị trường chứng khoán Hoa Kỳ nên ở mức nào là vừa phải, và tin rằng nếu nước Mỹ không tiếp tục hoạt động dựa trên nền tảng tăng năng suất và kim lãi suất và mức lạm phát xuống, thị trường chứng khoán sẽ xuống dốc như khi nó đã từng đi lên. Nhưng cái mà tôi muốn nói là nếu trên thị trường chứng khoán Hoa Kỳ có thêm đôi chút động lực, thì không phải chỉ do vô vàn “sự phồn thịnh bất hợp lý” trong nền kinh tế Hoa Kỳ, mà còn do sự phồn thịnh hợp lý gây nên.

Do ở nước ngoài nhiều năm và cách xa phố Wall, nhìn nước Mỹ từ bên ngoài, cái mà tôi luôn nhìn thấy là sự phồn thịnh hợp lý của nước Mỹ đối với phần còn lại của thế giới. Sự phồn thịnh hợp lý này dựa trên logic sau: nếu bạn coi toàn cầu hoá như là một hệ thống kế toán quốc tế chủ đạo ngày nay, và bạn xem xét các thuộc tính mà các công ty và các quốc gia cần để trở nên phồn vinh trong hệ thống này, bạn đi đến kết luận là nước Mỹ có nhiều tài khoản có, và ít tài khoản nợ trong mục tài khoản hơn bất kỳ cường quốc nào khác. Đây là cái mà tôi gọi là sự phồn thịnh hợp lý. Trực giác đã mách bảo các nhà đầu tư toàn cầu rằng trong khi vẫn còn nhiều nước châu Âu và Châu Á đang cố thích nghi với toàn cầu hoá, và một số mới chỉ đang ở vạch xuất phát, thì chú Sam đã chạy hết vòng đua đầu tiên và đang bước vào giai đoạn nước rút.

Một phương cách hữu hiệu để phân tích sự phồn thịnh hợp lý này là đặt ra câu hỏi sau: nếu 100 năm trước đây, bạn đến gặp một kiến trúc sư địa lý nhìn xa trông rộng và nói rằng thế giới năm 2000 sẽ được định nghĩa bởi một hệ thống kế toán có tên gọi “toàn cầu hoá”, vậy ông ta cho rằng quốc gia nào sẽ cạnh tranh và chiến thắng trong thế giới đó? Câu trả lời là mô hình ông ta vạch ra giống Hợp chủng quốc Hoa Kỳ một cách lạ lùng. Tôi sẽ cho các bạn thấy điều đó:

Thứ nhất, quốc gia đó sẽ phải có vị trí địa lý lý tưởng. Vậy là vị kiến trúc sư sẽ phải phác họa một cường quốc nằm giữa hai bờ Đại Tây Dương và Thái Bình Dương, đồng thời nối Canada với châu Mỹ Latinh bằng một dải đất rộng lớn, và do đó có thể dễ dàng tương tác với cả ba thị trường chủ yếu của thế giới: Á, Âu, Mỹ. Điều đó sẽ rất hữu dụng.

Ông ta sẽ phải phác họa một quốc gia đa dạng, đa sắc tộc, đa văn hóa, đa ngôn ngữ, có mối liên hệ tự nhiên với tất cả các châu lục, nhưng cùng chung một thứ ngôn ngữ duy nhất – tiếng Anh – cũng là thứ tiếng phổ biến trên Internet. Quốc gia này cũng cần có ít nhất 5 khu vực kinh tế khác nhau với một đồng tiền chung, đồng đôla, cũng là đồng tiền dự trữ đối với phần còn lại của thế giới. Một quốc gia với nhiều khu vực kinh tế là một lợi thế to lớn bởi vì khi vùng này suy thoái thì vùng khác lại tăng trưởng, và điều đó sẽ làm bằng phẳng những đỉnh điểm cũng như đáy của chu kỳ kinh doanh. Tất cả những điều đó đều có ích.

Ông ta sẽ phải phác họa một quốc gia với những thị trường tài chính cực kỳ phân tán, sáng tạo và hiệu quả, nơi đầu cơ tài chính được coi là một nghệ thuật can đảm và cao quý, để cho bất kỳ ai sáng chế ra một thứ gì đó hợp lý (hay thậm chí lố bịch) trong tầng hầm hay gara đều có thể tìm được một nhà tư bản đầu cơ ở đâu đó để tài trợ cho phát minh của mình. Thế cũng tốt. Bởi vì về mặt tốc độ, việc ném tiền vào những ý tưởng mới trên thị trường vốn Hoa Kỳ nhanh hơn bất kỳ nơi đâu. Nếu

bạn so sánh danh sách 25 công ty lớn nhất châu Âu trong 25 năm trước đây và 25 công ty lớn nhất châu Âu ngày nay, cơ bản không có sự thay đổi. Trong khi đó, 25 công ty lớn nhất của Mỹ lại gồm toàn những gương mặt mới. Đúng vậy, thị trường tài chính nước Mỹ, với những đòi hỏi không ngừng về lợi nhuận ngắn hạn và thu nhập từng quý, thường không để cho các công ty “lãng phí” tiền của vào những mục tiêu tăng trưởng dài hạn. Điều đó là đúng. Nhưng chính những thị trường đó sẽ mua những ý tưởng chưa chín với giá 50.000 đôla với hy vọng biến nó thành một Apple thứ hai chỉ sau một đêm. Ngành đầu cơ tài chính bang Massachusetts lớn hơn tất cả châu Âu gộp lại. Những nhà đầu cơ tài chính là những nhân vật cực kỳ quan trọng trong thời đại này, và không phải chỉ vì chuyện tiền bạc. Những người giỏi nhất là nguồn tri thức chuyên môn của các công ty mạng. Có rất nhiều những công ty như vậy và họ thấu hiểu những giai đoạn mà các công ty phải trải qua trong quá trình phát triển, và họ có thể giúp các công ty vượt qua những lúc khó khăn, thường việc đó cũng quan trọng như tiền vậy.

Vị kiến trúc sư địa lý này chắc chắn sẽ phác họa một quốc gia có môi trường pháp lý trung thực nhất thế giới. Với quốc gia này, các nhà đầu tư cả trong và ngoài nước có thể trông cậy vào một sân chơi ngang tài ngang sức, với mức độ tham nhũng tương đối ít, những người nước ngoài muốn đầu tư và đem lợi nhuận đi đều được pháp luật che chở, luật pháp tạo điều kiện thuận lợi cho thị trường hoạt động và các giao kèo được thực hiện đầy đủ, cũng như bảo vệ và khuyến khích phát minh sáng chế thông qua luật bản quyền. Thị trường vốn nước Mỹ ngày nay không những hiệu quả hơn, mà còn minh bạch hơn thị trường vốn của bất kỳ quốc gia nào khác. Đơn giản là thị trường chứng khoán Mỹ không chấp nhận sự che đậy, cho nên tất cả những công ty được niêm yết trên thị trường đều phải đệ trình báo cáo doanh lợi đúng kỳ hạn, kèm theo quyết toán tài chính được kiểm toán thường niên, khiến cho việc quản lý tồi hay biến thủ công quỹ rất dễ dàng bị phát hiện và từ đó có hình thức trừng phạt hợp lý.

Ông ta sẽ phác họa một quốc gia có hệ thống luật phá sản thực sự khuyến khích những người thất bại trong kinh doanh tuyên bố phá sản và làm lại từ đầu, có lẽ để rồi lại thất bại, lại tuyên bố phá sản, rồi lại làm lại từ đầu, cho đến khi thành công và dựng lên một Amazon.com thứ hai – mà không hề mang theo mình trọn đời vết nhơ của lần phá sản đầu tiên. Theo John Doerr, một nhà đầu cơ tài chính nổi tiếng, ở thung lũng Silicon, “thất bại là bình thường và thậm chí thất bại còn là cần thiết nếu như bạn đã từng thất bại với tiền đầu tư của ai đó.” Tại thung lũng Silicon, phá sản được coi là cần thiết và là chi phí không thể thiếu cho đổi mới, và thái độ này khuyến khích người ta mạo hiểm. Không thất bại có nghĩa là bạn chưa bắt đầu.

Harry Saal, người sáng lập ra một trong những chương trình chẩn đoán phần mềm thành công nhất thung lũng Silicon, sau khi đã vài lần phá sản khi đầu tư vào các công ty mạng, từng tâm sự với tôi bên cốc cà phê ở Palo Aho: “Quan niệm ở đây là anh sẽ trở nên khôn ngoan hơn sau mỗi lần thất bại. Đó là lý do tại sao nếu người ta thất bại nhưng vẫn cố gắng làm lại thì lần sau họ thường kêu gọi vốn dễ dàng hơn. Mọi người nói: “Anh ta phá sản trong vụ đầu tiên à? Tôi cuộc rằng anh ta đã học được nhiều từ đó, cho nên tôi sẽ tiếp tục tài trợ cho anh ta.”

Ở Châu Âu, phá sản có nghĩa là ô nhục trọn đời. Dù có làm bất cứ việc gì miễn sao đừng có tuyên bố phá sản ở Đức: bạn, và con cháu bạn sẽ vĩnh viễn mang theo dấu ấn tội lỗi đối với cộng đồng người Đức. Nếu bắt buộc phải tuyên bố phá sản, tốt hơn cả là bạn nên ra đi (và sẽ được người ta dang tay chào đón ở Palo Alto).

Về vấn đề này, nhà địa-kiến trúc sư sẽ phác họa một quốc gia luôn sẵn sàng đón nhận người nhập cư, khiến cho bất kỳ ai cũng có thể cập bến nơi đây và tất cả được đối xử bình đẳng về mặt hiến pháp, điều đó cho phép quốc gia này không ngừng thu hút những bộ óc siêu việt nhất thế giới và tập hợp họ lại làm việc trong những công ty, bệnh viện và trường đại học của mình. Gần 1/3 số khoa học gia và kỹ sư ở thung lũng Silicon hiện nay được sinh ra ở ngoài nước Mỹ, những người này đến lượt mình lại đưa những giá trị và sản phẩm của thung lũng Silicon ra khắp thế giới. Theo Anna Lee Saxenian, một chuyên gia vấn đề đô thị của trường Đại học tổng hợp California ở Berkeley, nghiên cứu của Học viện Chính sách công California đã chỉ ra rằng năm 1996, 1786 công ty tin học ở thung lũng Silicon, với tổng doanh thu là 12,6 tỷ đô la và có 46000 lao động biên chế, có các giám đốc điều hành người nhập cư gốc Á hay Hoa. Donald Rice, cựu chủ tịch tập đoàn Teledyne, thành lập công ty công nghệ sinh học UroGenesys năm 1997 chuyên nghiên cứu việc chữa trị tuyến tiền liệt. Công ty này đặt trụ sở ở Santa Monica, California. Một hôm, ông ta cho tôi biết cơ cấu nhân sự của công ty: “chúng tôi có 19 nhân viên. 2 nhà khoa học và 1 nhà quản lý người Việt, 2 nhà khoa học người Canada, 1 nhà khoa học người Đức, 1 nhà khoa học người Pêru, 1 nhà khoa học người Malaysia, 1 nhà khoa học gốc Hoa, 1 nhà khoa học người Iran, 1 nhà khoa học gốc Á. Số còn lại là người Mỹ bản địa. Tôi không biết liệu có quốc gia nào trên thế giới có thể lập nên một đội ngũ như thế hay không.” Quả vậy. Trong số các bạn ở đây có ai đã từng cố xin quốc tịch Nhật Bản chưa? Hay Thụy Sĩ? Để làm một người Nhật bạn phải sinh ra là một người Nhật. Để làm một người Thụy Sĩ bạn phải sinh ra là một người Thụy Sĩ. Để làm một người Mỹ bạn chỉ cần muốn làm một người Mỹ. Điều đó không có nghĩa là bất kỳ ai nếu muốn đều có thể trở thành người Mỹ, nhưng một khi chuyện quốc tịch chỉ là một vấn đề thuần túy pháp lý thay vì sắc tộc, chủng tộc

hay dân tộc, một quốc gia sẽ thu hút tài năng mới dễ dàng hơn nhiều. Như một người bạn của tôi ở thung lũng Silicon thường hay nói: “Tôi không sợ Nhật Bản hay bất kỳ quốc gia Châu Á nào khác. Châu Á của tôi sẽ đánh bại Châu Á của họ.”

Càng thu hút được nhiều nhân tài thì bạn càng chóng thành công. Nói về nước Mỹ, tôi bảo: đem họ tới đây, không chỉ những doanh nhân nhiều tiền, có học. Tôi không bao giờ từ chối bất kỳ một thuyền nhân Haiti nào. Bất kỳ ai có đủ trí tuệ và năng lực làm một cái bè từ những thùng các tông đựng sữa và chèo qua Đại Tây Dương tới bờ biển nước Mỹ đều được hoan nghênh. Như T.J.Rodgers, tổng giám đốc điều hành công ty bán dẫn Cypress, nhận xét trong lúc đang phàn nàn về hạn ngạch thị thực lao động tạm thời mà Quốc hội phân bổ cho các kỹ sư nước ngoài: “trong kỷ nguyên tin học, thắng hay thua khác nhau ở năng lực trí tuệ. Nhưng các ông nghị không nhận thấy điều đó. Các vị muốn trả lại trí thức cho nước ngoài và thế là chúng tôi phải cạnh tranh với họ ngay trên đất nước họ. Trong số 10 phó chủ tịch của chúng tôi thì có 4 là người nhập cư. Khoảng 35% kỹ sư là người nhập cư. Phó chủ tịch phụ trách nghiên cứu -người đã thiết kế những con chip tiên tiến nhất- là người Cuba.” Bạn muốn công việc của nước bạn chỉ phụ thuộc vào những kỹ sư mà nước bạn tạo nên, hay là bạn muốn có trong tay 10% tinh hoa của giới kỹ sư trên thế giới? Hoa Kỳ là quốc gia duy nhất hiện nay làm được điều đó. Nhật, Đức, Thụy Sĩ không có truyền thống nhập cư thực sự, và đây là một bất lợi khổng lồ của họ.

Nhà địa lý- kiến trúc của chúng ta hiển nhiên sẽ vạch ra một quốc gia với hệ thống chính trị liên bang linh hoạt và dân chủ, với quyết định chính sách được phân quyền ở mức cao độ, khiến cho những khu vực và lãnh thổ khác nhau có thể tự điều chỉnh theo trào lưu thế giới mà không cần đợi trung ương bật đèn xanh. Trong thực tế, một hệ thống liên bang –với 50 bang luôn có động cơ để cạnh tranh và có kinh nghiệm trong việc tìm kiếm giải pháp cho những vấn đề nan giải như giáo dục, phúc lợi và y tế- là một tài sản lớn trong kỷ nguyên toàn cầu hóa, khi mà những vấn đề như vậy là rất phức tạp và bạn khó có thể tìm ra giải pháp đúng đắn mà không phải trải qua vài ba lần thử nghiệm.

Nhà địa-kiến trúc của chúng ta chắc chắn sẽ vạch ra một mô hình quốc gia có thị trường lao động linh hoạt nhất thế giới –nơi mà công nhân dễ dàng di chuyển tự do từ vùng kinh tế này sang vùng kinh tế khác, và người chủ có thể dễ dàng thuê và sa thải công nhân. Càng dễ đuổi việc thợ thì chủ càng có nhiều động cơ để thuê họ. So sánh hàng triệu người mất việc và hàng triệu người tìm được việc làm mới những năm 1990 ở Mỹ với tốc độ thay thế công nhân gần như bằng 0 ở Tây Âu. Ở Mỹ, hôm trước bạn mất việc ở Maine, nếu bạn muốn, hôm sau bạn sẽ nhận việc mới

ở San Diego. Hôm trước bạn mất việc ở Tokyo thì tôi khuyên bạn hôm sau đừng mất công tìm việc làm ở Seoul làm gì. Hôm trước bạn mất việc ở Munich, và cho dù với một thị trường chung và một đồng tiền chung, không dễ gì bạn có ngay việc làm ở Milan vào hôm sau.

Nhà địa-kiến trúc của chúng ta sẽ vạch ra một đất nước chấp nhận sự lập dị, một anh chàng tóc đuôi ngựa hay một cô nàng đeo vòng trên mũi rất có thể là một thiên tài toán học hay một thần đồng vi tính. Mỹ là nơi mà khi một người đứng dậy và nói: “điều đó là không thể”, một người khác sẽ bước ra cửa và tuyên bố: “Chúng tôi đã làm được điều đó.” Avram Miller, Phó chủ tịch hãng Intel nói: “Người Nhật không hiểu được điều này, vì họ tập trung vào sự thuần nhất. Khi sản xuất hàng tỷ cái gì đó rập khuôn, họ là những chuyên gia số một, và chúng ta lầm tưởng rằng đây là thiên tài. Nhưng ngày nay thế giới không còn cần những thứ giống hệt nhau, và trong một thế giới mà người ta cần những thứ khác biệt – công nghệ sẽ đáp ứng nhu cầu và đòi hỏi của từng cá nhân một cách hoàn hảo- thì Mỹ có lợi thế thực sự.

Vị địa lý kiến trúc sư nói trên sẽ vạch ra một đất nước nơi khu vực doanh nghiệp, khác với châu Âu và Nhật Bản, hầu hết đã trải qua việc tinh giản, tư nhân hóa, hòa mạng Internet, bung ra tự do, tái cơ cấu, hợp lý hóa, tái tổ chức... ngay từ giữa những năm 90 nhằm hoàn toàn thích nghi với, và triệt để khai thác, sự dân chủ hóa về tài chính, công nghệ, thông tin, và khắc phục sự lạc hậu về công nghệ thông tin do đặt trong môi trường ít cạnh tranh. Như đã từng chiến thắng trong cuộc đua vào vũ trụ trước kia, nước Mỹ ngày nay đang chiến thắng trong cuộc đua vào không gian mạng. Các công ty Mỹ chi tiêu cho công nghệ thông tin trên đầu người lớn hơn bất cứ quốc gia nào trên thế giới.

Ông ta sẽ vạch ra một đất nước có nền văn hóa kinh doanh ăn sâu vào trong máu và một hệ thống thuế cho phép những nhà đầu tư hay nhà phát minh thành đạt giữ lại trong tay phần lớn lợi nhuận, do vậy làm giàu luôn là động lực lớn. Ở đất nước lý tưởng của chúng ta, Horatio Alger không phải là một nhân vật thần thoại mà đôi khi chính là người hàng xóm của bạn, tình cờ được thuê vào làm kỹ sư cho Intel hay AOL khi nó mới đi vào hoạt động và được hưởng phần chia bằng cổ phiếu có tổng trị giá 10 triệu đô la vào thời điểm hiện nay.

Ông ta sẽ vạch ra một đất nước vẫn còn có những thị trấn nhỏ, khoảng không gian rộng lớn, hấp dẫn về mặt môi trường, và do đó hấp dẫn các nhân tài. Bởi vì ngày nay, nhờ có Internet, máy fax, và chuyển phát nhanh, các kỹ thuật viên công nghệ cao có thể trốn khỏi đô thành ồn ào và thực sự sống ở bất cứ đâu họ muốn. Do vậy việc có những thung lũng xanh mướt gần biển hay bên núi thực sự là một tài

sản. Đó là lý do tại sao các bang Idaho, Washington, Oregon, Minnesota và Bắc Carolina đều có ngành công nghệ cao phát triển nhanh chóng.

Ông ta sẽ vạch ra một đất nước đánh giá cao giá trị của tự do thông tin, nơi sẵn sàng cho phép của những kẻ làm phim con heo bản thủ nhất cũng như những tên phân biệt chủng tộc cực đoan nhất làm bất cứ gì họ muốn. Đó là một lợi thế. Bởi lẽ trong một thế giới mà thông tin, tri thức, hàng hóa và dịch vụ được truyền đi với tốc độ chóng mặt trên mạng, những quốc gia chấp nhận sự công khai, thậm chí với cả những tạp âm đôi khi lẫn vào, những quốc gia chấp nhận cạnh tranh dựa trên khả năng sáng tạo thay vì ẩn nấp đằng sau bức tường bảo vệ, sẽ có lợi thế thực sự. Nước Mỹ, với Luật tự do thông tin, hiếm khi cho phép chính phủ giữ bí mật được lâu, đã nuôi dưỡng nền văn hóa của sự công khai từ nền móng.

Và, quan trọng nhất, nhà địa-kiến trúc sư của chúng ta sẽ vạch ra một quốc gia nơi các công ty đa quốc gia cũng như những doanh nhân bé nhỏ đang không ngừng mơ ước lớn và suy nghĩ hướng về toàn cầu, và thực sự vượt trội trong những ngành cần nhiều tri thức, hoạt động trên mạng, nhanh chóng và gọn nhẹ. Nước Mỹ hiện nay vượt trội trong thiết kế phần mềm, máy tính, thiết kế mạng, marketing mạng, ngân hàng thương mại, thư điện tử, bảo hiểm, chất dẫn xuất, công nghệ biến đổi gen, trí tuệ nhân tạo, ngân hàng đầu tư, dịch vụ y tế công nghệ cao, đào tạo sau đại học, chuyển phát nhanh, tư vấn, thức ăn nhanh, quảng cáo, công nghệ sinh học, truyền thông đại chúng, giải trí, khách sạn, quản lý chất thải, dịch vụ tài chính, môi trường, và viễn thông. Đây là thế giới hậu công nghiệp, và nước Mỹ ngày nay vượt trội trong tất cả các ngành hậu công nghiệp.

Trong một thế giới “người chiến thắng luôn được cả”, nước Mỹ, ít nhất cho tới hiện giờ, có một hệ thống cho phép người thắng cuộc ăn trọn. Điều này đã đưa nước Mỹ trở thành siêu cường duy nhất. Nước Mỹ vượt trội về những nguồn lực truyền thống. Mỹ có một đội quân thường trực lớn, được trang bị tàu sân bay, máy bay tiêm kích tối tân, máy bay chuyển quân, và vũ khí hạt nhân nhiều hơn bao giờ hết, cho nên Mỹ có thể biểu dương sức mạnh lớn hơn và tinh nhuệ hơn bất cứ quốc gia nào trên thế giới. Thực tế Mỹ có cả máy bay ném bom tàng hình tầm xa B2 và chiến đấu cơ tàng hình tầm gần F22 đang được triển khai, điều đó có nghĩa là Không lực Hoa Kỳ có thể xâm nhập hệ thống phòng không của bất cứ quốc gia nào mà không bị phát hiện. Mặt khác, như đã trình bày bên trên, nước Mỹ vượt trội trong tất cả những thước đo sức mạnh mới trong kỷ nguyên toàn cầu hóa.

Nhưng hãy nhớ rằng chỉ 1 thập kỷ trước đây Châu Á và Châu Âu dường như đang thống trị, và chủ nghĩa bi quan cho rằng nước Mỹ đang trên đà xuống dốc. Giờ đây, như John Neuffer, nhà phân tích người Mỹ của Học viện Nghiên cứu Hàng hải

Mitsui ở Tokyo, phát biểu trong Thời báo NewYork, mọi thứ đột ngột xoay chiều: “Người Nhật không thấy có ánh sáng cuối đường hầm, và người Mỹ không thấy vách đá nơi họ có thể ngã.”

Như vậy không có nghĩa là không có vách đá nào cả. Có chứ. Cho dù nước Mỹ đang nắm trong tay những lợi thế so sánh có hệ thống trong thời điểm hiện tại của lịch sử, nó vẫn phải bắt đầu cạnh tranh từ những cái cơ bản. Nước Mỹ phải đảm bảo rằng năng suất -khả năng sản xuất hàng hóa và dịch vụ với chi phí ngày càng hạ, khiến cho lương có thể tăng mà không kèm lạm phát- ngày càng được cải thiện. Hiện tại, trong kỷ nguyên toàn cầu hóa, tài khoản nợ của Nhật Bản có vẻ lớn hơn tài khoản có, nhưng trong nhiều ngành công nghiệp quan trọng, Nhật Bản vẫn là một nhà sản xuất vô cùng hiệu quả, với tỷ lệ tiết kiệm cao luôn hữu ích và một lực lượng lao động cần cù. Nhật vẫn là đầu tàu phát minh trong các lĩnh vực như kỹ thuật cao, quản lý hàng tồn kho, và điện tử. Có rất nhiều doanh nhân giỏi người Nhật bị hệ thống của chính họ ngăn trở. Do vậy sự tụt dốc kinh tế vĩ mô của Nhật những năm 90 không phải là một sự đổ vỡ hoàn toàn, đơn giản là họ cần điều chỉnh lại. Chừng nào mà người Nhật và Tây Âu còn bám lấy hệ thống phúc lợi khô cứng được Nhà nước bảo hộ của mình, khiến cho chủ nghĩa tư bản trở nên ít tiêu cực đồng thời ít sáng tạo và ít phong phú, họ sẽ không thể là mối thách thức đối với nước Mỹ. Nhưng Mỹ càng tiến sâu vào kỷ nguyên toàn cầu hóa, thì tôi càng hy vọng các nước kia sẽ theo gương và học tập Mỹ. Sự điều chỉnh không thể tránh khỏi này sẽ rất đau đớn, nhưng là điều cần thiết để duy trì mức sống như hiện tại.

Không phải những quốc gia đó không tạo nên tư tưởng kinh doanh nào phù hợp với thời đại mới. Những bộ óc Pháp hoạt động y như bộ óc Mỹ vậy. Câu hỏi duy nhất là, hoàn cảnh xã hội và kinh tế nào có thể nuôi dưỡng và phát huy những bộ óc đó. Nguyên nhân rất nhiều kỹ sư phần mềm giỏi nhất nước Pháp đổ xô về thung lũng Silicon đơn giản là do họ cảm thấy không thể phát huy hết tài năng trong hệ thống của Pháp. Ngày 21/3/1998, tờ Báo điện Washington đăng bài từ Paris về sự chảy máu chất xám từ Pháp tới thung lũng Silicon do sự linh hoạt của hệ thống Mỹ: Reza Malekzadeh, một cử nhân 24 tuổi tốt nghiệp tại một trong những trường đại học kinh doanh danh giá nhất nước Pháp, chuyển đến sống ở Mỹ, trong 3 năm đổi việc làm 3 lần, trở thành giám đốc chi nhánh nước Mỹ của tập đoàn công ty mạng Softway International, Inc. ở San Francisco. “Những gì làm ở đây, tôi không thể thực hiện tại Pháp”, anh nói. “ở Pháp, cả khi anh đã ngoài 50, họ nói về anh như thể về một sản phẩm của cái trường đã đào tạo ra anh. ở đây người ta chỉ quan tâm đến việc anh làm được gì, chứ không phải anh bao nhiêu tuổi hay 15 năm trước anh học ở đâu.” Anh là một trong số 40000 công dân Pháp sống ở Bắc California. Nếu

tình hình ở Pháp thay đổi, chắc chắn rất nhiều người sẽ quay về cũng như số người đổ xô đến thung lũng Silicon sẽ ít hơn.

Nước Mỹ cần tận dụng thời khắc này, khi nó có nhiều tài khoản có hơn, để đối phó với những tài khoản nợ vẫn còn hiện hữu: tội ác ở các thành phố lớn, không có sự kiểm soát súng, khoảng cách giàu nghèo ngày càng tăng, các trường công lập thiếu tiền tài trợ, một nền văn hóa thích kiện tụng làm suy yếu bất cứ ai từ các doanh nhân nhỏ cho đến những tập đoàn lớn, hệ thống an sinh xã hội quặt quẹo, nền văn hóa thể tín dụng kích thích người ta mua sắm quá mức cần thiết và dựng lên một quả núi nợ tiêu dùng mà trong thời kỳ suy thoái có thể đe dọa toàn bộ cơ cấu tài chính, và hệ thống chính trị ngày càng đồi bại và thối nát do luật tài trợ tranh cử không nghiêm. Tập trung vào những vấn đề này cũng sẽ có ích trong kỷ nguyên toàn cầu hóa.

Dù sao tôi vẫn hy vọng rằng nước Mỹ sẽ sử dụng tài khoản có của mình một cách thông minh, và tôi không cho rằng tôi đơn độc trong sự phồn thịnh hợp lý này. Nhưng nếu chúng ta trở nên tự mãn, suy thoái sẽ theo sau tăng trưởng chắc chắn như hoàng hôn theo sau bình minh vậy. Đó là lý do tại sao tôi luôn chú ý đến câu nói của Thứ trưởng bộ Tài chính Larry Summers, về nước Mỹ những năm 90: “Thứ duy nhất đáng sợ đối với chúng ta là việc chúng ta không biết sợ.”

Cách mạng là nước Mỹ

Không sớm thì muộn McDonald cũng là chủ đề trong mọi câu chuyện:
Tôi tin vào học thuyết 5 trạm xăng của thế giới.

Đúng vậy: Tôi tin rằng bạn có thể giảm số lượng các nền kinh tế thế giới của ngày nay xuống 5 trạm xăng cơ bản. Trước tiên đó là trạm xăng Nhật Bản. Một gallon xăng hiện nay có giá 5 USD. Bốn người đàn ông mặc đồng phục và đeo găng tay trắng, với các hợp đồng lao động suốt đời, phục vụ bạn. Những người này bơm xăng cho bạn. Họ thay dầu cho bạn. Họ lau cửa sổ và vẫy tay chào bạn bằng một nụ cười thân thiện khi bạn lái xe đi. Thứ 2 đó là trạm xăng Mỹ. Giá xăng chỉ có 1 USD/gallon, tuy nhiên bạn phải tự bơm lấy xăng cho mình. Bạn phải lau cửa sổ, phải tự thay lốp. Và khi bạn lái xe quanh đó, sẽ có 4 người vô gia cư tìm cách lấy cắp những nắp tròn đầy trực bánh xe của bạn. Trạm thứ 3 đó là trạm xăng Tây Âu. Giá xăng tại khu vực này cũng là 5 USD/gallon. Chỉ có một người đang làm nhiệm

vụ. Anh ta miễn cưỡng bơm xăng và thay dầu cho bạn mà không nở lấy một nụ cười, nhắc bạn thấy rằng hợp đồng lao động của anh ta chỉ buộc anh ta phải bơm xăng và thay dầu. Anh ta không phải lau cửa sổ. Mỗi tuần, anh ta chỉ làm việc 32 tiếng, mỗi ngày 90 phút nghỉ ăn trưa, vào lúc trạm xăng đóng cửa. Ngoài ra, vào mùa hè, anh ta cũng có một kỳ nghỉ kéo dài 6 tuần tại miền Nam nước Pháp. Trên đường phố, 2 người anh trai và một ông bác của anh ta - những người đã nghỉ làm trong 10 năm do số tiền bảo hiểm trợ cấp thất nghiệp họ nhận được còn cao hơn so với tiền lương của công việc cuối cùng họ làm, đang chơi trò bóng gỗ trên thảm cỏ. Trạm thứ 4 là trạm xăng của các nước đang phát triển. Mười lăm người làm việc ở đó và họ đều là anh em với nhau. Khi bạn lái xe đến nơi, không có ai chú ý tới bạn bởi họ đang bận tán gẫu với nhau. Giá xăng chỉ có 35 Uscent/gallon do được chính phủ trợ giá, song trên thực tế chỉ có 1 trong 6 trạm bán xăng thực sự hoạt động. Những trạm khác bị hỏng hóc và đang chờ đợi phụ tùng thay thế từ châu Âu. Trạm xăng này còn tồi tệ hơn bởi ông chủ của nó đang sống tại Zurich và được hưởng toàn bộ lợi nhuận từ bên ngoài đất nước đó. Ông ta không biết rằng một nửa nhân viên của mình đang ngủ trong khu sửa chữa vào buổi đêm và sử dụng thiết bị rửa xe để tắm. Hầu hết khách hàng tại trạm xăng của các nước đang phát triển đều đi loại xe Mercedes đời mới nhất hoặc xe ga (scuter). Trạm xăng của các nước đang phát triển luôn luôn đông đúc, mặc dù có rất nhiều người dừng lại đó sử dụng bơm không khí để bơm lốp xe đạp của mình. Trạm cuối cùng là trạm bơm của các nước cộng sản. Ở đây, giá xăng chỉ có 50 Uscent/gallon, song không có xăng để bán do 4 gã nhân viên làm việc ở đó đã bán tất cả ra chợ đen với giá 5 USD/gallon. Chỉ có 1 trong số 4 gã này được thuê làm việc tại trạm xăng thực sự có mặt ở đó. Ba gã kia đang làm những việc khác trong một nền kinh tế ngầm và mỗi tuần chỉ trở lại một lần để nhận lương.

Theo nghĩa rộng nhất, những điều đang xảy ra trên thế giới ngày nay là, thông qua quá trình toàn cầu hoá, mọi người đang buộc phải hướng tới trạm xăng của Mỹ. Nếu bạn không phải người Mỹ và không biết cách bơm xăng cho chính mình, thì tôi khuyên bạn nên học cách làm việc đó. Với sự kết thúc của chiến tranh lạnh, toàn cầu hoá đang biến chủ nghĩa tư bản theo kiểu Anglo-American và chiếc áo khoác vàng trở nên phổ biến trên toàn thế giới. Toàn cầu hoá cũng làm cho cả thế giới biết tới những cái tốt đẹp nhất và tồi tệ nhất của Mỹ. Nó cũng làm cho cho cách mạng Mỹ và lý thuyết trạm xăng của Mỹ được áp dụng cho cả thế giới.

Tuy nhiên, không phải tất cả mọi người đều thích trạm xăng Mỹ và cái mà trạm xăng này ủng hộ. Gắn với các trạm xăng của Nhật Bản, Tây Âu và các nước cộng sản là các hợp đồng xã hội hoàn toàn khác xa so với trạm xăng Mỹ và cả những thái

độ khác xa nhau về cách thức các thị trường sẽ hoạt động và được kiểm soát ra sao. Người châu Âu và Nhật Bản tin vào năng lực thực hiện của nhà nước đối với con người và các thị trường, trong khi đó người Mỹ lại có xu hướng tin tưởng nhiều hơn việc trao quyền cho người dân và để thị trường phát triển tự do nhằm phân loại người thắng, kẻ thua. Do Nhật Bản, Tây Âu và các nước cộng sản không thoả mái với các thị trường mở hoàn toàn cũng như những lợi ích và trừng phạt bất công mà chúng tạo ra, nên các trạm xăng của họ được thiết kế để hạn chế những bất bình đẳng này và bình đẳng hoá các lợi ích. Các trạm xăng cũng chú ý nhiều hơn tới truyền thống phân biệt và những ưu tiên giá trị của cộng đồng mình. Người Tây Âu thực hiện việc này bằng cách thuê ít nhân viên hơn, song lại trả lương cao hơn và thu thuế cao hơn để hỗ trợ cho những người thất nghiệp và cam kết tài trợ một khoản tiền phúc lợi xã hội rất hào phóng. Trong khi đó, người Nhật Bản trả lương cho nhân viên ít hơn đôi chút nhưng đảm bảo cho họ một nghề nghiệp lâu dài, và sau đó đem lại những công việc và lợi ích suốt đời bằng cách hạn chế các đối thủ nước ngoài tham gia vào thị trường Nhật. Ngược lại, trạm xăng Mỹ là nơi hoạt động hiệu quả hơn nhiều: khách hàng là thượng đế, trạm xăng không có chức năng xã hội, và mục đích duy nhất của nó là cung cấp một lượng xăng lớn nhất có thể với một mức giá rẻ nhất. Nếu việc này có thể thực hiện được không cần một nhân viên nào, thì đó là điều tốt hơn cả. Một thị trường lao động linh hoạt sẽ tìm cho họ công việc ở nơi khác. Bạn cho rằng, điều đó là quá khắc nghiệt đúng không? Cũng có thể. Tuy nhiên, dù muốn hay không, thì đây vẫn là một mô hình mà tất cả các nước khác trên thế giới đang hướng tới.

Nước Mỹ nổi tiếng về điều này bởi vì trong nhiều cách, toàn cầu hoá là chúng ta. Chúng ta không phải là con hổ. Toàn cầu hoá là con hổ. Tuy nhiên chúng ta là những người thông thái nhất cưỡi lên lưng hổ và chính chúng ta hiện giờ đang bảo những người khác tiếp tục cưỡi hay tụt khỏi lưng hổ. Nguyên nhân giúp chúng ta có thể rất thành thạo khi cưỡi lên con hổ này là vì chúng ta đã nuôi nó từ khi còn nhỏ. Ba vấn đề dân chủ hoá phần lớn đã được nuôi dưỡng tại Mỹ. Chiếc áo khoác vàng hầu hết được tạo ra tại Mỹ. Thẻ điện tử nằm dưới quyền lãnh đạo của những người đầu cơ giá lên trên thị trường chứng khoán phố Wall, và con người có quyền lực nhất thế giới đang gây áp lực đòi các nước khác mở rộng thị trường cho thương mại và đầu tư tự do vẫn là chú Sam. Bức quảng cáo tuyển dụng của chúng tôi có dòng chữ: *Chú Sam* muốn có bạn (cho Thẻ điện tử).

Trên hết, toàn cầu hoá có một gương mặt nước Mỹ khác biệt. Nó có hình dáng cái tai của chuột Mickey, nó ăn Big Maes, uống Coca Cola hoặc Pepsi và làm công việc lập trình bằng chiếc máy tính xách tay của hãng IBM hoặc Apple, sử dụng hệ điều

hành Windows 98 với bộ xử lý Intel Pentium II và liên kết mạng từ Cisco Systems. Do đó, mặc dù hầu hết người Mỹ có thể hiểu được sự khác biệt giữa cái gọi là toàn cầu hoá và cái gọi là Mỹ hoá, song vấn đề này không dễ dàng đối với nhiều người khác trên thế giới. Ở phần lớn các nước, mọi người không thể phân biệt giữa quyền lực Mỹ, xuất khẩu của Mỹ, cuộc tấn công văn hóa của Mỹ, xuất khẩu văn hoá Mỹ và toàn cầu có mùi vani rõ rệt. Tất cả những thứ đó đều được gói gọn làm một.

Martin Indyk - cựu đại sứ của Mỹ tại Israel đã kể cho tôi một câu chuyện mô tả quan điểm này rất rõ ràng. Với tư cách là đại sứ, ông được yêu cầu mở một cửa hàng McDonald đầu tiên tại Jerusalem. Tôi hỏi ông về điều mà ông đã nói nhân dịp khai trương cửa hàng McDonald tại thành phố linh thiêng này, và ông trả lời “Thức ăn nhanh cho một nước tiên tiến”. Tuy nhiên, phần thú vị nhất mà ông kể với tôi sau đó, là McDonald đã tặng cho ông một cái mũ bóng chày đủ màu sắc với lôgô của McDonald trên đó để đội vào khi ông được mời tới dự buổi lễ lớn đầu tiên Big Mac tại nhà hàng McDonald đầu tiên của thành phố Jerusalem - buổi lễ này được truyền hình Israel phát sóng trong chương trình tin tức buổi tối. Nhà hàng chật ních những thanh niên trẻ Israel hào hứng tham gia để kỷ niệm sự kiện lịch sử này. Trong khi ngài đại sứ Indyk đang chuẩn bị ăn chiếc bánh Big Mac chính thức đầu tiên của Jerusalem, thì một thiếu niên Israel rẽ đám đông và bước tới chỗ ông. Anh ta đang đội chiếc mũ McDonald của chính mình và đưa nó cho ngài đại sứ Indyk một chiếc bút và hỏi “*Ông có phải là ngài đại sứ không? Tôi có thể xin chữ ký của ông được không?*”

Về ngưỡng ngừng, ngài đại sứ Indyk trả lời “Chắc chắn rồi, trước đây tôi chưa bao giờ được yêu cầu xin chữ ký cả”.

Khi ông đại sứ cầm chiếc mũ và chuẩn bị ký tên lên tờ giấy, thì anh ta nói với ông “*Ôi chao, giống như việc ngài đại sứ từ McDonald đi khắp thế giới mở nhà hàng McDonald ở mọi nơi?*”

Đôi chút ngạc nhiên, ngài đại sứ Indyk nhìn vào chàng thiếu niên Israel và nói “*Không, không. Tôi là đại sứ của Mỹ, không phải là đại sứ của McDonald*”.

Chàng thiếu niên Israel nhìn mọi thứ buồn bã. Ngài đại sứ mô tả điều xảy ra tiếp theo”. Tôi nói với anh ta. Điều này chứng tỏ cháu không thích chữ ký của ta đúng không? Và cậu thiếu niên trả lời “*Không, cháu không thích chữ ký của ông và sau đó lấy lại chiếc mũ và đi khỏi đó*”.

Không có gì ngạc nhiên về mối quan hệ yêu – ghét đã từng tồn tại lâu nay giữa Mỹ với phần còn lại của thế giới và đang ngày càng rõ nét hơn trong những thời gian này. Đối với một số người, Mỹ hoá – toàn cầu hoá còn hơn cả một cái gọi là một con đường nhỏ đầy cám dỗ, hấp dẫn, quyền lực và khó tin đối với mức sống ngày

càng cao. Trong khi đó, đối với nhiều người khác, Mỹ hoá – toàn cầu hoá có thể làm nảy sinh một ý tưởng sâu sa về lòng đố kỵ và điều oán giận đối với nước Mỹ - đố kỵ vì Mỹ dường như ngày càng giỏi trong việc cưỡi lên lưng hổ, và oán giận vì Mỹ hoá – toàn cầu hoá giống như thể Mỹ đang thúc các nước khác tăng tốc, nâng cao khả năng liên kết mạng, cắt giảm chi tiêu, thực hiện tiêu chuẩn hoá và đưa nền văn hoá Mỹ vào một *Thế Giới Nhanh*. Mặc dù tôi chắc chắn là vẫn có nhiều người yêu nước Mỹ hơn là người ghét nước Mỹ, nhưng chương này lại nói về những người ghét nước Mỹ. Chương này đề cập đến phản ứng dữ dội khác đối với toàn cầu hoá - một sự oán giận ngày càng tăng đối với nước Mỹ nảy sinh khi chúng ta bước vào hệ thống toàn cầu hoá mà hiện nay đang chịu quá nhiều ảnh hưởng của hình tượng, thị trường và sức mạnh Mỹ

Nhà sử học Ronald Steel đã từng chỉ ra: “Liên bang Xô Viết chưa bao giờ, mà chính nước Mỹ mới là nơi có sức mạnh cách mạng thực sự. Chúng ta tin tưởng rằng, các thể chế của chúng ta phải hạn chế tất cả thể chế khác đối với đồng tro tàn lịch sử. Chúng tôi dẫn đầu một hệ thống kinh tế đã chôn vùi một cách có hiệu quả mọi mô hình sản xuất và phân phối khác, để lại nhiều của cải và đôi lúc là đồng tro tàn vào lúc bắt đầu. Thông điệp văn hoá chúng tôi đưa ra thông qua Hollywood và McDonald với cả thế giới là để thu hút và cũng là để huỷ hoại các xã hội khác. Không giống như các đế quốc xâm lược truyền thống hơn, chúng tôi không muốn đơn thuần chinh phục các nước khác: Chúng tôi luôn mong muốn họ sẽ giống chúng tôi. Và tất nhiên vì ý chí của chính họ. Chúng tôi là những nhà truyền đạo nghiêm khắc nhất thế giới. Thế giới phải dân chủ. Phải là chủ nghĩa tư bản. Nó phải được gắn chặt với những thông điệp có tính chất lật đổ của hệ thống mạng thế giới. Rõ ràng là nhiều người đang cảm thấy bị đe dọa bởi những hình ảnh mà chúng tôi đại diện”.

Bức chân dung tự hoạ nước Mỹ cổ điển là “*kiểu kiến trúc Gothic Mỹ của Grant Wood*”, một cặp vợ chồng già nghiêm nghị, với một cây xia trong tay, mọi biểu hiện được kiểm soát, đứng lạnh lùng nhìn ra ngôi nhà thô sơ. Tuy nhiên, đối với phần còn lại của thế giới, kiến trúc Gothic Mỹ thực sự giống như 2 kỹ sư phần mềm Mỹ độ tuổi chỉ ngoài 20- những người bước vào nước bạn với bộ tóc dài, đeo dây hạt và đi xăng đan với những chiếc nhẫn trên mũi và thuốc sơn trên ngón chân. Họ đá vào cánh cửa trước, đảo lộn mọi thứ trong nhà, dán băng dính Big Mac vào mồm bạn, lấp đầy vào đầu con cái bạn những ý tưởng mà bạn chưa bao giờ có hoặc không thể hiểu, ném một chiếc hộp cấp vào chiếc tivi của bạn, khoá kênh MTV, ngắt đường kết nối Internet vào máy tính của bạn và nói với bạn “*Tài xuông hay là chết*”.

Đó là chúng tôi. Chúng tôi, những người Mỹ là những người đề xướng của thế giới nhanh, kẻ thù của truyền thống, người đề xướng của thị trường tự do và những thầy tu cao cả của công nghệ cao. Chúng tôi muốn mở rộng cả giá trị và cả cái bánh Pizza của chúng tôi. Chúng tôi muốn thế giới theo bước chúng tôi và trở nên dân chủ, tư bản chủ nghĩa với một website trong mọi công ty, một chai Pepsi trên mỗi cái môi, hệ điều hành Microsoft Windows trong mọi chiếc máy vi tính, và hầu hết trong mọi thứ, với mọi người, mọi nơi đều đồ được xăng cho chính mình.

Tôi đã trông thấy một ký hiệu trên chiếc cửa trước ngay khi tôi bước vào hành lang của khách sạn Homa trên khu phố Teheran vào tháng 9/1996. Trên đó có những dòng chữ “*Đả đảo nước Mỹ*”. Đây không chỉ là một biểu ngữ. Không phải là hình vẽ grafito. Nó được lát dính vào tường”

Tôi tự nhủ “*Biểu ngữ này được gắn lên tường sao! Những người này chắc phải có vấn đề gì đó với nước Mỹ*”.

Một thời gian ngắn sau đó tôi nhận ra rằng những giáo sĩ hồi giáo Iran, những người luôn nhạy cảm với sự thăng trầm của quyền lực văn hoá và quân sự Mỹ hơn bất kỳ một người nào khác, đã bắt đầu gọi nước Mỹ là không gì khác hơn ngoài “*một con quỷ sa tăng khổng lồ*” và pháo đài của “*chủ nghĩa đế quốc và chủ nghĩa do thái*”. Những người Iran này đã bắt đầu gọi nước Mỹ là “*thủ phủ của sự ngạo mạn toàn cầu*”. Tôi nhận thấy đó là một sự tể nhị song bộc lộ một sự chuyển đổi. Những nhà lãnh đạo của người Iran dường như hiểu rằng “*tính kiêu ngạo toàn cầu*” khác xa với chủ nghĩa đế quốc. Chủ nghĩa đế quốc là khi bạn chiếm đóng người khác và buộc họ phải phụ thuộc vào cách bạn. Trong khi đó, tính kiêu ngạo toàn cầu là khi nền văn hoá và cái tát kinh tế quá lớn mạnh, lan tràn rộng rãi đến nỗi mà bạn biết rằng không cần chiếm giữ những người khác để tác động tới cuộc sống của họ. Như lời của bộ trưởng tài chính Ấn Độ Shri Yashwant Sinha đã từng nói với tôi về mối quan hệ của nước Mỹ với phần còn lại của thế giới ngày nay: “*Không cân bằng, không đối trọng. Bất kỳ điều gì bạn nói đều là luật.*”

Và đó là điều làm cho sự kết hợp của Mỹ hoá và toàn cầu hoá ngày nay trở nên quá mạnh mẽ. Điều làm rất nhiều người tỏ ra khó chịu về nước Mỹ ngày nay không phải là chúng tôi đưa lính đến mọi nơi, mà vì chúng tôi đưa cả nền văn hoá, giá trị, kinh tế học, công nghệ và phong cách sống tới khắp mọi nơi – cho dù chúng tôi hay những người khác có muốn những thứ đó hay không. “*Nước Mỹ hoàn toàn khác*”. Chuyên gia về chính sách ngoại giao của Đức Josef Joffe đã gây chú ý trong một bài luận viết tháng 9/1997 về vấn đề “*Ngoại giao*”. “*Ngoại giao gây khó chịu và*

gây áp chế, nhưng không chế ngự. Nó cố gắng điều khiển và uốn cong các luật lệ, song không tham chiến vì đất đai và danh tiếng... Nước Mỹ có lực lượng quân đội tinh nhuệ nhất, nhưng không phải là lớn nhất trên thế giới. Tuy nhiên, rõ ràng nó nằm trong một mức độ của chính mình trong trò chơi quyền lực mềm. Trên chiếc bàn đó, Trung Quốc, Nga và Nhật, thậm chí cả Tây Âu cũng không thể hy vọng có được phần nhiều của số tiền mà Mỹ nắm giữ. Mọi người đều muốn xâm nhập vào Mỹ, mà không phải là Trung Quốc, bất chấp cả những điều rủi ro như có thể chết trên biển. Cũng không có nhiều người muốn có được một tấm bằng thạc sĩ quản trị kinh doanh tại trường đại học Matxcova, hay mặc và nhảy múa giống người Nhật. Buồn thay, ngày càng có ít sinh viên muốn học tiếng Pháp hay tiếng Đức. Tiếng Anh theo giọng Mỹ đã trở thành ngôn ngữ của thế giới. Loại quyền lực này - một nền văn hoá toả ra bên ngoài và một thị trường thu hút vào trong - dựa trên việc kéo mà không đẩy, chấp nhận mà không chinh phục. Tội tệ hơn, loại năng lực này không thể kết hợp lại hay có thể điều chỉnh cân bằng. Trong vũ đài này, tất cả các nước, châu Âu, Nhật Bản, Trung Quốc và Nga không thể kết hợp để chống lại Mỹ như trong liên minh của năm trước. Tất cả các xưởng phim điện ảnh hợp lại với nhau cũng không thể phá vỡ ảnh hưởng của Hollywood. Hay một consociation của các trường đại học cũng không thể hạ bệ được Havard... Điều này lý giải vì sao “sự hợp tác chiến lược” giữa Nga và Trung Quốc bấy lâu dường như trở nên quá lỗi thời vào năm 1997. Các nước này sẽ làm gì để đối phó với Mỹ? Tổng thống Nga Boris Yeltsin sẽ khó có thể tìm được bí quyết và máy tính ở Bắc Kinh. Và Trung Quốc sẽ không muốn mạo hiểm đối với thị trường xuất khẩu quan trọng nhất của mình. Không có gì đáng ngạc nhiên sau đó khi du lịch vòng quanh thế giới vào cuối những năm 90, tôi nhận thấy rằng không chỉ người Iran gọi Mỹ là “thủ phủ của lòng kiêu ngạo toàn cầu”, mà sau lưng của chúng tôi, người Pháp, Malaysia, Ai Cập, Nhật Bản, Mexico, Hàn Quốc, Đức, và cả những người khác nữa cũng đều nghĩ như vậy. Tổng thống Irắc Saddam Hussein, cũng giống như những người Iran, là người nhạy cảm với cả những thay đổi khó thấy trong lập trường quốc tế của Mỹ, đã khôn ngoan tận dụng sự oán hận của thế giới đối với Mỹ bằng cách thay đổi đường lối tuyên truyền của mình. Trong cuộc khủng hoảng vùng Vịnh lần đầu tiên vào đầu những năm 90, tổng thống Saddam đã mô tả mình là Robin Hood của người Ả-rập, đến lấy của người Ả-rập giàu chia cho người nghèo. Trong cuộc khủng hoảng chiến tranh vùng Vịnh lần thứ 2, vào cuối những năm 90, Saddam tự phong cho mình là Luke Skywalker, đứng trên đế chế ma quỷ Mỹ. Mỗi lần ông ta được phỏng vấn trên tivi, bộ trưởng ngoại giao của Saddam phàn nàn rằng Mỹ đã đối xử giống như “những ngày cuối cùng của đế chế La Mã. Điều này đã trở thành đường lối tuyên

truyền mới của Irắc, từ các quan chức cao cấp đến những người dân trên đường phố. Một hôm tôi đang theo dõi kênh CNN và nghe thấy họ đang thực hiện cuộc phỏng vấn với “một người trên đường phố Baghdad”, người vừa mới xuất hiện để ám chỉ nước Mỹ là “*con quỷ quốc tế hút máu người trên khắp thế giới*”.

Vâng, vậy thì, phần còn lại của thế giới cho rằng chúng tôi là những kẻ rất đáng ghét và ghen tỵ với chúng tôi? Đó là cái gì? Điều này có tác động thật sự nào đến mối quan hệ giữa Mỹ và các chính phủ khác? Câu trả lời ngắn gọn là nó làm cho mối quan hệ của Mỹ với mọi quốc gia ngày nay trở nên phức tạp hơn đôi chút. Một số nước hiện đã ra khỏi đường lối của mình chỉ để véo mũi Mỹ, những nước khác ngồi yên và hưởng vai trò của “*con mã tự do*” - họ để Mỹ là kẻ đứng đầu thế giới, thanh toán toàn bộ chi phí đối chọi với Saddam Husseins và những kẻ đầu cẳng khác, và hưởng lợi, trong khi đó suốt ngày vẫn luôn phàn nàn về nước Mỹ; những nước khác khó chịu oán giận với sự thống trị của Mỹ, những nước còn lại thì chỉ lặng lẽ đứng vào hàng.

Trên thực tế, mối quan hệ của Mỹ với phần còn lại của thế giới hôm nay giống như mối quan hệ của Michael Jordan – trong thời hoàng kim của mình - với phần còn lại của liên đoàn bóng rổ quốc gia. Mỗi cầu thủ và các đội bóng khác đều muốn đánh bại Michael Jordan; họ ghét anh ta vì cách anh ta có thể phoi bầy tất cả những điểm yếu của chính họ; các cầu thủ và đội bóng khác đánh giá mình với Michael Jordan, và trong một chừng mực nào đó bắt chước những cử động của anh ta; các cầu thủ và đội bóng thường xuyên phàn nàn rằng các trọng tài để Michael qua mặt bằng tất cả các mánh mà không ai khác có thể làm được. Mặc dù vậy, không ai trong số các đội bóng khác thực sự muốn thấy Jordan bị thương hay giải nghệ, bởi vì mỗi lúc anh ta thi đấu, tất cả các ghế trên khán đài đều được bán hết. Anh ta là cái ông hút khuấy động cốc nước cho tất cả mọi người.

Chỉ cần xem xét một vài ví dụ về hiện tượng này: Khi Anatoly Chubais - một trong những kiến trúc sư đầu tiên của chương trình tư nhân hoá nước Nga đang thương lượng thêm một khoản viện trợ cho Nga từ Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF) vào mùa hè năm 1998, IMF yêu cầu có các điều khoản chặt chẽ hơn lúc nào hết, và Chubais gần như không có lựa chọn nào khác ngoài việc nhượng bộ. Vào đỉnh điểm của cuộc thương lượng, truyền hình Nga đã trình chiếu kịch rối Kukli – loại hình mô tả các con rối mặc quần áo như nhiều nhà lãnh đạo Nga, với vở rối “Little red riding hood”. Boris Yelsin là bà và thủ tướng Kiryenko đóng là “Little red riding hood”, đang cố gắng đi gặp Yelsin để tác động kế hoạch viện trợ cuối cùng của Nga trước

những người khác. Khi Kiryenko đến nhà bà, ông thấy rằng Chubais đã ngồi đối diện với Yelsin. Chubais mặc một bộ comple vũ trụ và đội mũ mặt trắng. Đằng trước bộ comple có dòng chữ Nga đề “IMF” và một lá cờ Mỹ. Chubais được mô tả như một tay sai đến từ hành tinh Mỹ, ở đó để chỉ cho người Nga phải làm gì. Khi Kiryenko nhìn thấy ông ta ngồi đối diện với Yelsin, ông nói với khán giả, “*Tôi nghĩ rằng tôi đã đến quá trễ.*”

Tại Hội nghị thượng đỉnh kinh tế thế giới Davos năm 1999, Minoru Murofushi - chủ tịch của công ty thương mại khổng lồ Itochu Corporation, Nhật Bản có mặt trong ban hội thảo với thủ tướng Nga Yevgeny Primakov. Murofushi đang bình luận về những nỗ lực của Primakov trong việc thương lượng chấm dứt cuộc khủng hoảng kinh tế của Nga, thì trong một lời nói hớ, thương gia Nhật này nói “Tôi biết ông Primakov sẽ có cuộc họp vào ngày mai với ông Fischer từ công ty IBM – có nghĩa là từ IMF.” Vâng, IBM, IMF, chẳng có điều gì khác biệt - đều dưới quyền kiểm soát của người Mỹ.

Yuan Ming – giáo sư về quan hệ quốc tế tại trường đại học Bắc Kinh, là một trong những chuyên gia hàng đầu của Trung Quốc tại Mỹ. Bà đã từng kể cho tôi một câu chuyện cho thấy Trung Quốc coi cách duy nhất để phản ứng với sự kiêu ngạo của Mỹ là chỉ ra một kiêu ngạo nào đó của chính mình: “Các nhà lãnh đạo chính trị của chúng tôi trong các bài phát biểu trước công chúng không sử dụng thuật ngữ “toàn cầu hoá”. Họ sử dụng thuật ngữ “hiện đại hoá.” Có một lý do văn hoá cho sự phân biệt này. Bài học lịch sử vẫn còn quá mới mẻ trong đầu óc của người dân Trung Quốc đến nỗi mà Trung Quốc bị buộc tham gia vào cộng đồng quốc tế trong thế kỷ vừa qua bằng tàu chiến – toàn cầu hoá đại diện cho một thứ gì đó mà Trung Quốc không theo đuổi hơn là cái mà phương Tây hay Mỹ đang áp đặt. Nói cách khác, hiện đại hoá là cái gì đó mà chúng ta có thể kiểm soát. Có một chương trình truyền hình chào mừng năm mới hàng năm được trình chiếu trên kênh truyền hình quốc gia chính. Đây là một trong những sự kiện trên truyền hình lớn nhất của năm tại Trung Quốc, được gần 1 tỷ người theo dõi. Chương trình này thường chỉ xuất hiện ca sỹ và diễn viên. Tuy nhiên, 3 năm trước (vào năm 1995), chương trình này đã chiếu một câu chuyện kể về một cặp vợ chồng sống ở một vùng nông thôn gọi điện cho con trai đang theo học tại Mỹ. Họ hỏi con “Con thấy thế nào về ngày năm mới này?” Cậu con trả lời cậu thấy ổn và có kế hoạch trở về nhà sau khi hoàn thành chương trình tiến sĩ tại Mỹ. Cha mẹ cậu tỏ ra rất hài lòng khi nghe điều này. Tuy nhiên, dòng mà tôi nhớ nhất, đó là khi bố mẹ nói với con trai rằng Trung Quốc đang tương đương với Mỹ ở nhiều lĩnh vực. Họ nói: “Con đã từng rửa bát cho người Mỹ.

Bây giờ sẽ có một vài người Mỹ tới Trung Quốc và cũng làm công việc rửa bát cho chúng ta.”

Vào ngày 14/12/1997, tôi đang trên chuyến bay từ Nhật Bản về nhà và đọc được những dòng chữ dành cho người biên tập trong tờ Japan Times của ngày hôm đó. Tôi thích đọc những dòng chữ này ở bất kỳ nước nào tôi có mặt, bởi vì ở đó tôi luôn thấy những con người thú vị trong đó. Dòng chữ này có tiêu đề “Nước Mỹ ngạo mạn” và biện hộ cho rất nhiều người. Dòng chữ này có tiêu đề: Tôi lại bị mất vị thế trong các chiến thuật đe dọa của Mỹ. Lần này, tôi đọc được rằng Mỹ từ chối ký bất kỳ một hiệp định nào (tại Hội nghị Kyoto về thay đổi khí hậu) nếu 3 trong số các “yêu cầu” của mình không được được thỏa mãn. Tôi sẽ không bao giờ coi nhẹ lịch sử “giúp đỡ” của Mỹ nơi nó có thể - nhưng nước mạnh nhất “thế giới” (theo lời của Mỹ, chứ không phải tôi) phải học cách khiêm tốn. Sự trở lại thời kỳ hưng thịnh của Mỹ gần đây đồng nghĩa với sự thất bại của các hệ thống kinh tế và chính trị của các đối thủ của Mỹ. Niềm tự hào đến trước khi thất bại. Chính phủ Mỹ sẽ làm tốt để nhớ rằng “Đã ký: Andrew Ogge. Tokyo”.

Tôi đã đi thăm Ấn Độ sau các cuộc thử nghiệm hạt nhân năm 1998 của nước này, và trung tướng Ấn Độ V.R.Raghavan (đã nghỉ hưu) - cựu giám đốc phụ trách hoạt động của Quân đội Ấn Độ và nay là nhà phân tích tại nhóm chính sách Delhi, đã kể với tôi rằng ông vừa tham gia vào một cuộc hội thảo quốc tế về vấn đề hạt nhân. Các bên tham gia bao gồm các chuyên gia của Anh, Mỹ, Trung Quốc và Ấn Độ cùng với nhiều nước khác. Trung tướng nói “Trong một buổi nghỉ giữa giờ, chúng tôi đi một vòng quanh ngôi làng nhỏ của Ấn Độ và chỉ cho họ các cửa hàng, nhà cửa, và phân bố được sử dụng như một nguồn năng lượng”. “Nhưng điều thú vị nhất là chuyến thăm của chúng tôi tới một trường trung học cơ sở trong ngôi làng này. Có khoảng 30 trẻ em ở độ tuổi trên mười, và một số giáo viên, và các thành viên trong nhóm chúng tôi muốn nói chuyện với họ. Vì vậy, họ xếp ra một số ghế dài và có một buổi nói chuyện. Trong nhóm có một luật sư đến từ New York và ông hỏi bọn trẻ chúng nghĩ gì về Trung Quốc và Mỹ. Không cần được nhắc nhở, những đứa trẻ này trả lời, Trung Quốc là nước láng giềng rộng lớn nhất của họ, và Ấn Độ đã từng có một cuộc chiến tranh với Trung Quốc, song Trung Quốc luôn ủng hộ cho các quốc gia yếu hơn và hiện nay Ấn Độ không có vấn đề gì với Trung Quốc nữa. “Vậy thì các cháu biết gì về Mỹ?” Ông hỏi bọn trẻ. Chúng cho rằng Mỹ là kẻ hay bắt nạt kẻ yếu, chuyên đi huých mọi người và chỉ nghĩ đến mình mà thôi. Mọi người trong nhóm không thể tin vào điều đó”.

Vào năm 1997, tôi đã tham gia hội thảo học thuật tại Maroc có chủ đề “Toàn cầu hoá và thế giới Arập”. Hầu hết những người Arập tham gia đều là người Arập được hưởng nền giáo dục Pháp đến từ Bắc Phi và Pháp. (Trở thành một trí thức Arập chịu ảnh hưởng của nền giáo dục Pháp quả là sự kết hợp tồi tệ nhất có thể để hiểu được toàn cầu hoá. Điều này giống như 2 lần bị tật nguyên, bởi cả 2 nền văn hoá này đều không lấy gì làm thân thiện để có thể gộp thành một). Tôi được yêu cầu đưa ra một bài giới thiệu tóm tắt về toàn cầu hoá, một việc mà tôi đã làm. Khi tôi nói xong, cựu thủ tướng Algeria - người đang sống lưu vong và tham gia cuộc hội thảo, đã phản ứng với những đánh giá của tôi. Nói bằng tiếng Pháp, ông ta phản đối mọi thứ tôi đã phải nói. Ông lập luận rằng “*vấn đề toàn cầu hoá mà anh nói chỉ là một âm mưu khác của Mỹ để lật đổ thế giới Arập, chẳng khác gì chủ nghĩa phục quốc do thái và chủ nghĩa đế quốc*”.

Tôi lắng nghe một cách lịch sự những lời nhận xét của ông, những lời xuất phát từ tâm trạng kéo dài một hơi, và sau đó quyết định đáp lại bằng một dáng vẻ khiêu khích thận trọng, với hy vọng xoá tan lối suy nghĩ đã ăn sâu vào đầu óc ông ta. Tôi nói đại khái như sau (với những lời tục tĩu đã được cắt xén): “Thưa ngài thủ tướng, ngài nói về toàn cầu hoá chẳng khác gì một âm mưu khác của Mỹ để lật đổ chính các ngài. Thực tế còn tồi tệ hơn thế nhiều. Ngài thấy đấy, ngài nghĩ là chúng tôi ủng hộ cho điều đó, Washington nghĩ về các ngài và bày mưu tìm cách lật đổ các ngài, quay tất cả những cái đồng hồ và kéo tất cả các đòn bẩy chỉ để thực hiện điều đó. Tôi mong là chúng tôi có thể làm được. Cầu chúa, tôi mong muốn chúng tôi có thể làm được. Vì cũng giống như các ngài, và tôi sẽ quay mặt đồng hồ theo hướng khác để vực các ngài dậy. Tuy nhiên, sự thật là, chúng tôi chẳng nghĩ gì tới các ngài chút nào! Không một giây nào. Chúng tôi không đưa nhằm vào các ngài. Và đó không nằm ngoài ác tâm. Đó là bởi vì chúng tôi đã bị xoáy vào những sức ép tương tự như các ngài, và chúng tôi đang cố gắng duy trì một bước trước cuộc thi như các ngài, và chúng tôi lo ngại về thị trường tài chính sẽ diễn biến ra sao trong thời gian tới, cũng như các ngài. Vì vậy tôi mong tôi có thể xác nhận cho các ngài rằng có một âm mưu lật đổ các ngài, nhưng tôi không thể... Bây giờ, nếu các ngài muốn xây dựng một chiếc cầu hồi giáo cho chiếc tàu toàn cầu hoá này, thì hãy xây dựng một chiếc tàu hồi giáo. Các ngài muốn xây dựng một chiếc cầu Mao Trạch Đông thì hãy xây dựng nó. Và nếu các ngài muốn xây dựng một chiếc cầu Jeffersonian cho chiếc tàu này, hãy xây dựng chiếc tàu Jeffersonian. Tuy nhiên, hãy hứa với tôi một điều - rằng các ngài sẽ xây dựng một chiếc cầu. Bởi vì chiếc tàu này sẽ ra đi mà không có các ngài.”

Tuy nhiên, đối với mỗi người Bắc Phi, những người đang phản ứng với Mỹ hoá – toàn cầu hoá bằng cách ném quả bom của anh ta vào nó, thì một điều khác là đứng vào hàng và tìm cách có được phần nhiều nhất của nó. Trong lần tôi đến Casablanca vào năm 1997, tàu chiến tên lửa dẫn đường USS Carr kéo vào cảng để ủng hộ cho một lời kêu gọi. Lãnh sự quán Mỹ tại Casablanca đã tổ chức một bữa tiệc chiêu đãi cho các quan chức địa phương và khách mời trên boong tàu Carr và đã mời tôi tới tham dự. Trong lúc một số cô gái trẻ Maroc đùn đẩy nhau ra chụp ảnh với thủy thủ Mỹ trong những bộ váy đồng phục và khách ăn tối với chân gà và thưởng thức Budweiser lấy từ vòi của một thùng thép lớn, tôi đã có cuộc nói chuyện với thị trưởng của thành phố Casablanca. Mặc một bộ comple hàng hiệu, quan chức Maroc này giải thích một cách rất tự hào với tôi bằng một giọng Pháp hoàn hảo về lí do tại sao ông cho 2 con tôi học ở một trường Mỹ tại Casablanca và không phải là những trường của Pháp mà ông đã từng học.

“*Có 2 lý do*”, ông giải thích. “*Thứ nhất, trong thế giới mà chúng ta đang sống, nếu bạn không nói tiếng Anh, thì bạn là người mù chữ. Thứ hai, hệ thống giáo dục của Pháp dạy cho bạn cách làm thế nào để trở thành một người quản lý. Trong khi đó, hệ thống Mỹ dạy cho bạn cách tồn tại bằng chính bạn. Đó là điều mà tôi muốn con cái tôi biết*”.

Mặc dù nền văn hoá và giáo dục Pháp đã ghi dấu ấn rất mạnh lên các thành phố lớn của Maroc từ năm 1912, nhưng hiện tại ở Maroc có 3 trường học Mỹ và đều được ưa thích nhiều đến nỗi mà trường nào cũng những danh sách chờ cho danh sách chờ. Trên thực tế, giữa Mỹ và Pháp hiện nay có một sự cạnh tranh văn hóa thực sự về con tim và trí tuệ trong thế hệ mới ở Bắc và Tây Phi nơi chịu ảnh hưởng của Pháp, và đó là một sự cạnh tranh mà Mỹ đang ngày càng thắng thế – thậm chí chẳng cần phải cố gắng. Điều đó hoàn toàn do nhu cầu định hướng. “Hệ thống giáo dục Pháp không thích nghi với thời kỳ cách mạng này”, Ông Dominique Moisi - người đã từng giảng dạy tại trường quản lý quốc gia ENA nổi tiếng của Pháp - và là một trong những chuyên gia hàng đầu về các vấn đề quốc tế của Pháp, nhận xét. “Hệ thống giáo dục Pháp ban thưởng cho mọi người vì năng lực của họ trong việc theo đuổi một con đường rộng mở đối với họ. Nó không khuyến khích mọi người phá cách hay phát triển tính cách của mình. Vấn đề là nếu mọi thứ đang thay đổi vào những năm 90, thì không phải là do Pháp. Mỹ đã trở thành một tấm gương của những ngò vực của chính chúng ta. Chúng ta nhìn vào bạn và xem là đang thiếu cái gì”.

Một phản ứng phổ biến khác đối với Mỹ hoá – toàn cầu hoá ngày nay là xu hướng một số nước phản nản một cách chua chát về việc Mỹ đang gây ảnh hưởng tới các

nước xung quanh, trong khi họ ngồi lại một chỗ và hưởng thụ những thành quả của quyền lực Mỹ. Người Nhật Bản sẽ kể với chúng ta một cách bí mật rằng chúng ta đang “chết ngay” nếu đòi hỏi Trung Quốc thực hiện theo các luật bản quyền quốc tế. Và họ sẽ kể cho chúng ta rằng các công ty Nhật Bản, như Sony và Nintendo, phải chịu những tác động mạnh khi bị Trung Quốc xâm phạm quyền tác giả tương đương với những ảnh hưởng mà nó đưa đến đối với Disney và Microsoft của Mỹ. Tuy nhiên, Nhật Bản sẽ không can thiệp với Bắc Kinh trong vấn đề này. Nhật sẽ để Washington – siêu cường duy nhất của thế giới thực hiện điều đó trong khi nắm giữ chiếc áo khoác của Mỹ và tiếp tục tiến hành càng nhiều hoạt động kinh doanh với Trung Quốc càng tốt - thậm chí tận dụng cả các thị trường mà Mỹ đánh mất khi phải đương đầu với Bắc Kinh. Và một ngày nào đó, nếu người Mỹ thành công trong việc dành được những nhượng bộ bản quyền mới từ tay Trung Quốc, thì Nhật Bản cũng sẽ được hưởng từ điều đó. Vậy làm cách nào bạn nói được “con mã tự do” trong người Nhật Bản?

Cuối cùng, có một xu hướng của các nước tìm kiếm cơ hội để làm phức tạp hoá thuật ngoại giao của Mỹ và kiểm tra quyền lực Mỹ, cả về lý do địa chính trị truyền thống và cả lý do để làm trò vui của nó. Thử lấy Nga hay Pháp làm ví dụ, họ càng không thể đạt được địa vị và giá trị trong Thế Giới Nhanh, thì họ càng tìm cách để có được nó ở tất cả những địa điểm không phù hợp - bằng cách thách thức tài ngoại giao của Mỹ tại Bosnia, Kosovo, Liên hợp quốc hay Irắc. Trên thực tế, khi Nga càng yếu đi, thì nước này càng bị cuốn vào vòng xoáy thổi phồng thậm chí cả những khác biệt rất nhỏ của mình với Mỹ và sẽ có thêm một số người Nga tìm cách chọc một ngón tay vào mắt của Mỹ để có cảm giác tốt hơn về chính mình - để cảm thấy bằng cách này hay cách khác họ vẫn là những đối thủ của Mỹ.

Có một lần nhà bình luận Nga Aleksei Pushkov nói với tôi: “Thái độ phổ biến ở đây bây giờ là Nga có nên là một thế lực cân bằng để điều chỉnh những vị trí mà Mỹ đang được hưởng bằng quyền lực của mình.” Tôi sẽ đặt nó ở một lĩnh vực hơi khác biệt. Khẩu hiệu hiểu ngầm của Nga và nhiều nước khác ngày nay là: “Nếu bạn không thể có một cuộc chiến tốt thêm nữa để thay đổi chủ đề từ những rắc rối trong nước, thì ít nhất hãy có một cuộc tranh luận thắng thắn với người Mỹ.”

Là siêu cường duy nhất trên thế giới không đảm bảo rằng Mỹ có thể làm được mọi thứ mình muốn ở mọi nơi, nhưng một điều chắc chắn là Mỹ sẽ bị chỉ trích ở mọi nơi. Một lần nữa, hãy liên tưởng tới NBA. Gary Payton là hậu vệ nổi tiếng trong đội hình toàn cầu thủ sao của Seattle SuperSonics. Anh là một cầu thủ tuyệt vời, nhưng anh ta không phải là Michael Jordan và anh ta tìm cách lập đi một vài khiếm khuyết trong kỹ năng bằng cách gây bức tức đối thủ, đặc biệt là với Michael Jordan trước

khi anh ta giải nghệ. Theo ý kiến của tôi, Pháp và Nga ngày nay là những Gary Payton của xã hội có tổ chức - những người kẻ nói phét giỏi nhất thế giới, luôn luôn tìm lấp liếm đi những nhược điểm của mình bằng cách cư xử thô lỗ với mọi người, đặc biệt là Washington.

Trong bộ phim cổ điển “Món xúp vẹt” của Marx Brothers, có một cảnh trong đó Chico và Harpo đang nói chuyện với cái ác, lợi dụng chính khách châu Âu Trentino - đối thủ chính trị của Groucho, người đã thuê Chico và Harpo làm gián điệp. Khi Chico và Harpo đến văn phòng của Trentino để thông báo về tiến triển trong hoạt động gián điệp của họ, thư ký của Trentino bước vào với một bức điện tín. Harpo vồ lấy bức điện từ tay của cô thư ký, xem xét một cách kỹ càng và sau đó xé toạc thành những mảnh nhỏ, thả tung toé xuống sàn và lắc đầu. Rất sững sờ và ngạc nhiên, Trentino liếc sang Chico với một cái nhìn đầy giễu cợt, như thể có ý hỏi “Tại sao anh ta lại làm điều đó?” Và Chico trả lời: “Anh ta phát điên lên vì anh ta không được đọc.”

Cảnh tượng đó nhắc tôi nhớ đến một xu hướng khác trong phản ứng đối với Mỹ hoá – toàn cầu hoá, một phản ứng thực sự nguy hiểm. Đó là phản ứng của những người hoặc là không ủng hộ cho Mỹ hoá – toàn cầu hoá, hoặc là không muốn ủng hộ cho nó vì lý do văn hoá, kinh tế hoặc chính trị, và luôn muốn khơi lại mỗi khi phải đối mặt với nó. Đó là những kẻ Harpo - những đàn ông và phụ nữ giận dữ và không giống như lãnh đạo của họ, không muốn có được nó bằng cả 2 cách. Họ không chỉ muốn nhượng bộ Mỹ và sau đó đứng sau chỉ trích Mỹ. Họ muốn có được nó bằng một cách, cách cũ, cách của họ.

Để diễn giải một điều mà Ronald Steel đã từng nói với tôi, những người đàn ông giận dữ này coi Mỹ hoá – toàn cầu hoá như một vị khách không mời mà đến: Bạn cố gắng đóng cửa ra vào thì nó đi xuyên qua cửa sổ. Bạn cố gắng đóng cửa sổ thì nó đi trên dây cáp. Bạn cắt dây cáp, thì nó lại đi trên Internet qua đường dây điện thoại. Bạn cắt đường dây điện thoại, nó đi qua vệ tinh. Khi bạn ném điện thoại di động đi, nó hiển hiện trên bảng thông báo. Khi bạn xoá bảng thông báo, thì nó xuất hiện qua nơi làm việc và sàn nhà máy. Và nó không chỉ ở trong phòng với bạn, đó là Mỹ hoá – toàn cầu hoá. Bạn ăn nó. Nó nằm bên trong bạn. Và khi nó xuất hiện, nó càng làm tăng khoảng cách giữa cha và con trai, mẹ và con gái, ông bà và cháu chắt. Nó dẫn tới một tình trạng mà một thế hệ nhìn thế giới với con mắt hoàn toàn khác biệt với cha mẹ chúng, và điều đó hoàn toàn là do lỗi của Mỹ. Ví dụ, chủ đề thường xuyên về tên trùm khủng bố triệu phú Ả-rập Osama bin Laden, là nước Mỹ phải ra khỏi

bán đảo Arập, và ra khỏi thế giới đạo Hồi một cách tự do, bởi cách sống của nó đang “làm vãn đục ngôi nhà Hồi giáo.”

Cựu thủ tướng Ấn Độ I.K.Gujral không biết tới Osama bin Laden, hoàn toàn không biết. Nhưng một lần tôi đã có cuộc nói chuyện với ông ở thủ đô New Dehli, trong đó, ông mô tả nỗi sợ hãi mà một số người cảm thấy theo cái cách mà Mỹ hoá – toàn cầu hoá xâm nhập vào từng người trong gia đình và ngôi nhà. “Tôi thấy có một điều tương tự đang xảy ra lúc này tại Ấn Độ - những thay đổi trong quần áo, thói quen ăn uống của chúng tôi”, ông Gujral nói. “Cháu gái tôi lên 4 tuổi. Lúc nào nó cũng nói chuyện về kẹo cao su, chứ không phải là món ăn Ấn Độ, hoặc có lúc lại nói “Cháu không thích Pepsi, cháu thích Coca.” Thậm chí nó nói tiếng Anh còn nhiều hơn tiếng Hindu. Một hôm tôi hỏi nó tại sao nó không nói chuyện với tôi bằng tiếng Hindu, và nó bước tới chỗ mẹ nó và hỏi: “Tại sao ông không nói tiếng Anh nhỉ?” Tôi tiếp tục quan sát cháu bởi vì đó là một sự xem xét bản chất bên trong. Một ngày khác cháu gái tôi nói nó muốn ăn bánh pizza. Thế là bà nó nói rằng bà sẽ làm một chiếc bánh pizza cho nó để ăn ngày hôm sau. Nó nói: “Không, không, con muốn có bánh pizza Hot cơ.”

Tại Thượng Hải, tôi đã có cuộc phỏng vấn ông Vương Quốc Lượng - một quan chức hàng đầu của Ngân hàng truyền thông, một trong bốn ngân hàng quốc doanh lớn nhất của Trung Quốc. Để cho vui, tôi hỏi ông về việc ông lấy tin tức trên khắp thế giới từ nguồn nào. Ông trả lời, mỗi sáng thư ký của ông chuẩn bị một bản tóm tắt tin từ Internet và Reuters, ngoài ra ông còn có rất nhiều tin từ con trai.

Sau đó, hoàn toàn bất ngờ, ông bắt đầu đi vào bài thuyết trình về mối quan hệ cha con đã từng bị đá kích trên mạng Internet.

“Con trai tôi là một chuyên gia về mạng. Mỗi khi nó bắt gặp một thứ gì đó thú vị trên mạng, nó đều chỉ cho tôi xem.” Ông nói. “Nhưng cha không nên để con chỉ dẫn. Con trai tôi thường đưa ra gợi ý cho tôi, nhưng tôi không thích hầu hết những cái nó gợi ý. Cha không nên lắng nghe con trai. Điều đó làm giảm uy quyền. Tôi nhắc con trai xem mạng ít hơn và học nhiều hơn nữa.”

J.K.Gujral và Vương Quốc Lượng là những người có học thức cao và dễ dàng hiểu được vấn đề này, không giống như những người đàn ông giận dữ khác. Những người đàn ông giận dữ không có một ý thức hệ thay đổi phát triển mạnh đối với Mỹ hoá – toàn cầu hoá. Họ giống như nhân vật Harpo. Họ chỉ thích khơi gợi lại thông điệp này và dẫm chân lên nó. Và không giống như các chính phủ của mình - người luôn phàn nàn về chú Sam nhưng lại đi theo gót chân của anh ta, những người giận dữ sẵn sàng vượt qua đường đó và bóp cò.

Bây giờ chúng tôi mới biết điều gì thực sự đáng sợ. Mỹ hoá – toàn cầu hoá không chỉ tạo cho những con người nổi giận đó một động cơ lớn hơn nhiều lần để ghét nước Mỹ, mà còn cho họ quyền lực lớn hơn, như những cá nhân để bóp cò. Toàn cầu hoá trao quyền tối cao cho họ theo 2 cách rất quan trọng.

Cách thứ nhất, với việc thế giới liên kết với nhau theo cách của nó, trong đó tất cả chúng ta ngày càng liên kết với nhau ở ngày càng nhiều nơi trong nhiều thời gian hơn, những kẻ khủng bố bây giờ có thể làm cho rất nhiều người sợ hãi ngay lập tức. Lại nhắc tới kỳ nghỉ đông của tôi vào tháng 12/1998, khi tôi đang trượt tuyết trên dãy núi Rocky Mountains, và lần đầu tiên, tôi nhận thấy rằng ở hầu hết những lên dốc lên khi tôi leo lên núi, có một người đang nói chuyện với người khác bằng điện thoại di động. Một người bạn của tôi đang trượt tuyết với chiếc máy nhắn tin cầm tay có thể giúp anh ta có được thông tin ngay cả về chỉ số Dow Jones và danh mục vốn đầu tư cổ phiếu. Anh ta kiểm tra máy nhắn tin lúc xuống núi. Trong lúc tôi đang đi gửi vài chương của cuốn sách này ở văn phòng vệ tinh chuyên phát nhanh liên đoàn, để chuyển trước lúc 10 rưỡi sáng, thì ngày hôm sau, tôi tình cờ bắt gặp uỷ viên NBA David Stern bước xuống phố với chiếc di động bên tai, đang đàm phán kết thúc đóng cửa NBA. Cuối ngày trượt tuyết, tôi đi về nhà và kiểm tra một trong 40 kênh trên truyền hình cáp nội hạt, gọi điện cho bạn bè tại Cairo và Jerusalem sử dụng thẻ tín dụng AT&T hoặc sử dụng số AOL 800 của tôi để kiểm tra điện báo tin tức và bất kỳ cái email nào mà tôi nhận được. Tại bữa tiệc trước đêm giao thừa, tôi mặc chiếc áo khoác trong nhà hàng của chúng tôi và câu chuyện ngay sau đó đang diễn ra tại bàn trước giữa một khách hàng đang giận dữ và người quản gia: “Ông nói thế có nghĩa là ông không nhận được yêu cầu đặt trước của tôi sao? Tôi đã gửi cho ông bằng email vài tuần trước đây cơ mà! Tên của nó là Ashraf, A-s-h-r-a-f.” Trước khi tôi đi ngủ, tôi vớ được một bản của tờ “Nước Mỹ ngày nay” và trên đó có bức tranh chương 2 mô tả hình ảnh một người do Thái gọi điện thoại di động tương phản với những hòn đá của bức tường cổ Wailing với lời tựa: “Shimon Biton đặt chiếc điện thoại di động lên bức tường phương tây để một người họ hàng ở Pháp có thể nói một câu cầu nguyện ở một thánh địa.”

Tất cả điều này xảy ra, trong khi tôi đi nghỉ trên núi!

Hãy tưởng tượng điều gì sẽ xảy ra khi chúng ta ở nhà hay ở cơ quan. Bây giờ chúng ta ngày càng kết nối với nhau nhiều hơn. Chúng ta biết, hay có thể biết, mọi thứ diễn ra ngay lúc đó. Và trong một thế giới như vậy, chỉ cần một lượng rất nhỏ dynamit hay vũ khí vi trùng hoặc phóng xạ urani có cường độ cao đã có thể khiến cho hàng tỷ người phải lo lắng và hoảng sợ ngay lập tức.

Toàn cầu hoá cũng tạo cơ hội cho những kẻ khủng bố thực hiện thêm ngày càng nhiều các cuộc tấn công đánh bom để kiểm soát theo một cách khác. Khi vi mạch và tiểu họa hoá làm cho mọi thứ nhỏ hơn và sáng hơn, thì mọi thứ cũng trở nên nhỏ và sáng hơn. Sam Cohen - người phát minh ra bom nguyên tử, đã theo dõi tờ Thời báo Washington (ra ngày 7/6/1998) cho rằng, trong vòng 10 năm sau cuộc thử nghiệm phân hạt pluton đầu tiên diễn ra tại Alamogordo, các nhà chế tạo bom Mỹ đã có thể giảm được trọng lượng của một đầu nổ tên lửa, với sức công phá tương tự - 20 kiloton, bởi một nhân tố khoảng 100. Mỹ đã phát triển một đầu nổ tên lửa cho chiến trường NATO, đầu nổ này được 2 người phóng lên sử dụng một khẩu súng bazôka với sức công phá dưới 1/10 kiloton (1.000 tấn). Đó là người Nga. Chúng tôi đã phát hiện ra điều đó khi một cựu cố vấn an ninh quốc gia Nga, ông Alexander Lebed, nhắc tới 100 triệu vũ khí hạt nhân, còn gọi là “bom vali”, bị mất tích khỏi kho vũ khí của lực lượng đặc biệt Nga. Đây chính là nguyên nhân khiến Geoff Bachr – giám đốc thiết kế hệ thống của Sun Microsystems một lần đã đưa ra lời nhận xét với tôi: “Mối lo ngại lớn nhất, mà không hề quá lời, đó là toàn bộ cơ sở vật chất này rất dễ bị tấn công, không chỉ từ một kẻ tin tặc máy tính, mà bất kỳ người nào cũng có thể đột nhập vào đường dây điện thoại. Trên thế giới này, kẻ tấn công có thể xâm nhập bằng mặt trận điện thoại, về nhà và ăn bánh, quay trở lại và lại tiếp tục tấn công.”

Khi bạn kết hợp những người giận dữ mà Mỹ hoá – toàn cầu hoá tạo ra với cách mà toàn cầu hoá có thể trao quyền lực tối cao cho mọi người, bạn sẽ thấy điều tôi nghĩ là thực tế, mối đe dọa an ninh quốc gia thường trực đối với nước Mỹ ngày nay: đó là người đàn ông giận dữ siêu quyền lực. Đúng vậy, không phải là một siêu quyền lực khác đang đe dọa nước Mỹ vào cuối thế kỷ 20. Mối đe dọa lớn nhất mà Mỹ phải đối mặt ngày nay là từ các cá nhân được trao quyền lực tối cao - những người ghét nước Mỹ hơn lúc nào hết do toàn cầu hoá cũng như những người có thể làm việc gì đó bằng chính sức lực của mình, thì hơn lúc nào hết, cũng là nhờ vào toàn cầu hoá. Trong hệ thống chiến tranh lạnh, một người đàn ông giận dữ được trao quyền lực tối cao – một tên Hitler hay một Stalin- cần nắm quyền kiểm soát một tình trạng để tàn phá thế giới. Nhưng người đàn ông, hay người phụ nữ giận dữ được trao quyền tối cao có thể sử dụng những khả năng bao trùm toàn cầu hoá để tấn công cả một siêu cường. Đó là một đế chế la mã rộng khắp mà tất cả các con đường đều dẫn tới thành Rome, từ phía Bắc, Nam, Đông và Tây. Và đế chế đó đi qua hệ thống đường

này mà Caesar mở rộng ra rất nhiều nơi. Và đó đều là những con đường lớn. Tuy nhiên, có một chuyện vui về những con đường này. Mọi người có thể đi hai lối, và khi Vandals và Visigoth quyết định tấn công Rome, thì họ tấn công ngay vào những con đường này. Điều này cũng đi cùng với toàn cầu hoá.

Những người đàn ông nổi giận được trao quyền tối cao xuất hiện dưới nhiều dạng khác nhau. Từ những người rất giận dữ nhưng kém thô bạo cho tới những kẻ giận dữ và có phần thô bạo hơn và cả những người rất giận dữ và rất thô bạo. Một ví dụ điển hình của người giận dữ nhưng kém thô bạo là những tin tặc - những kẻ đã tấn công tờ báo của tôi, tờ thời báo New York, trụ cột của sự thành lập nước Mỹ. Vào ngày 13/9/98, những kẻ tin tặc này đã làm phá huỷ trang web của thời báo New York, lần đầu tiên tin tặc đột nhập vào trang web của một tổ chức tin tức lớn. Ông Martin Nisenholtz, chủ tịch của công ty truyền thông điện tử thời áo New York đã kể với tôi câu chuyện sau đây: “Chúng tôi vừa mới phát hành ra báo cáo Keneth Starr cho tổng thống Clinton vào một ngày thứ 6 và đó là ngày tuyệt vời cho trang web của chúng tôi. Chúng tôi có một phiên bản mục lục hoàn chỉnh duy nhất của báo cáo Starr trực tuyến, vì vậy bạn chỉ cần đánh từ khoá và tìm những thông tin cần thiết, và chúng tôi đang mở ra tất cả các loại hồ sơ để sử dụng. Tôi quá thoải mái với nơi tôi ở đến nỗi mà tôi đã chấp nhận một lời mời tới Philadelphia để nói chuyện tại Hội nghị thượng đỉnh quốc tế Wharton. Vì vậy đến tối thứ 7 tôi đã đi Philadelphia. Lúc 7 giờ 45 sáng chủ nhật, tôi đã nhận được điện từ tổng biên tập trang web của chúng tôi rằng chúng tôi đã bị tin tặc tấn công. Sự việc này xảy ra ngay trước khi có một nhóm nào đó tìm cách rời khỏi các máy chủ của chúng tôi với những lời yêu cầu. Tuy nhiên điều này hoàn toàn khác. Tin tặc đã thực sự tiếp quản trang web của chúng tôi và đang công bố thông điệp của chính họ trên trang chủ của chúng tôi với biểu trưng HFG “Tin tặc tấn công những cô gái nhỏ.” Chúng đã lồng vào bức ảnh một người phụ nữ khoả thân trên hình của biểu trưng HFG này. Vì vậy chúng tôi đã lấy lại trang này và công bố lên trên cùng, và sau đó chúng trở lại và lấy lại trang này, và công bố lên trên cùng của chúng tôi. Sau đó, chúng tôi lại trở lại và lấy lại trang này, rồi họ lại trở lại và lấy lại nó. Trong vòng 2 giờ, chúng tôi đã có cuộc tranh chấp tay đôi những trang chủ trên chính trang web của mình. Tin tặc đã đột nhập vào hệ thống của chúng tôi và tiếp quản các máy chủ của chúng tôi – nơi các trang web được lưu trữ và cuối cùng chúng đã có thể thiết lập kết nối với trang web của chúng tôi. Mỗi khi tin tặc ở đó, chúng đều có cách tiếp cận tương tự như khi chúng tôi quản lý trang web của tờ thời báo New York. Chúng tôi tiếp tục hỏi chính mình, liệu chúng tôi có phá bỏ trang web của mình hay không, và tôi nói không. Tuy nhiên cuối cùng, rõ ràng là chúng tôi đã phải làm điều đó. Lúc 10

giờ 20 phút sáng, chúng tôi đã phải dừng hoạt động của trang web và đóng cửa toàn bộ các hatches (các điểm vào ngoài mạng xa). Cách thức tin tặc đột nhập vào trang web là khai thác một lỗi hổng trong hệ điều hành Unix. Chúng tôi đã xoá sạch các máy chủ bị tấn công và xây dựng lại trang web trên các máy chủ mới, cắt bỏ tất cả những kết nối với bất kỳ vùng ở xa nào.”

Điều tôi thấy thú vị nhất là những thông điệp mà những kẻ tin tặc đã đưa lên trang web của tờ thời báo New York. Thông điệp mở màn là: “Chúng tôi sở hữu con lừa câm.” Những phần của những lời nhắn nằm trong mã, một dạng ngôn ngữ cây ôliu công nghệ cao của chính họ. Tấn công các cô gái trẻ được viết là H4CKING FOR GIRL3Z. Những nguyên âm nhất định là những con số, như trong thông điệp cuối cùng của chúng: “R3ST ASUR3D, W3 WILL B3 BACK SOON”. Những kẻ tin tặc rõ ràng đang rất thích thú, gần giống như Jesse James, trong việc chỉ ra chúng thông minh hơn so với cấu trúc quyền lực toàn cầu, như đã trình bày trong tờ thời báo New York và trên trang web của nó. Thông điệp của những kẻ tin tặc là bạn có thể giàu, song bạn không thể cạnh tranh với những bộ não của tổ chức Internet, cho dù nó có ít quyền lực hơn nhiều. Ở một điểm các tin tặc viết: “Việc chúng tôi đánh vào tất cả các đỉnh và không sử dụng ngôn ngữ “elite” không có nghĩa là chúng tôi là trẻ con, hay chúng tôi không sở hữu con lừa câm của các ngài. Đối với những ai gọi chúng tôi là bọn trẻ chưa trưởng thành, thì chúng tỏ rằng có thêm một người nữa đã đánh giá thấp chúng tôi. Và điều tồi tệ hơn, nó chứng tỏ về tính an toàn (của các ngài) ra sao? “Bọn trẻ chưa trưởng thành có thể bỏ qua bức tường lửa trị giá 25.000 USD (của các ngài), bỏ qua an ninh thiết lập ở đó bằng với hàng chục năm kinh nghiệm, thậm chí hàng trăm năm kinh nghiệm từ một trường đại học nào đó, Nyah nyah.”

Yêu cầu duy nhất của những kẻ tin tặc này là thả ông Kevin D. Mitnick - một tin tặc máy tính khét tiếng đang nằm trong tù sau khi bị FBI bắt vào tháng 2/95. Từng là tin tặc máy tính bị truy nã nhiều nhất trên thế giới, Mitnick bị buộc tội vì đã có một thời gian phạm tội, từng là kẻ ăn cắp hàng nghìn file dữ liệu và ít nhất 20.000 số thẻ tín dụng của các hệ thống máy tính trên khắp nước Mỹ. Điều hành thông qua một modem máy tính kết nối với chiếc điện thoại di động, Mitnick đã bị bắt sau khi hắn thâm nhập vào máy tính gia đình của một chuyên gia an ninh máy tính danh tiếng, ông Tsutomu Shimomura - một nhà nghiên cứu tại trung tâm siêu máy tính San Diego. Shimomura đã giúp một đội vũ trang gồm các chuyên viên kỹ thuật của công ty điện thoại và nhân viên điều tra liên bang sử dụng máy quét tần số di động để truy lùng và bắt Mitnick.

Những kẻ tin tặc này về cơ bản đều là những người theo trào lưu Internet chính thống. Họ có thói quen của mình, có những anh hùng dân gian của mình, có ngôn ngữ riêng, học thuyết âm mưu riêng, và khởi nguồn niềm tin riêng. Tuy nhiên, họ không có hệ tư tưởng chính trị mạch lạc theo nghĩa của một hệ thống xen kẽ thực tế. Họ là những Harpo thực sự. Họ có một thái độ mà không phải là một hệ tư tưởng. Họ chỉ muốn chứng tỏ rằng hệ thống đó không thể kiểm soát họ, mà là họ có thể kiểm soát hệ thống.

Chuyển lên quy mô cao hơn, bạn có thể tìm thấy những người giận dữ hơn đôi chút và bạo lực hơn đôi chút. Giống như những kẻ theo chính sách ly khai những con hổ giải phóng Tamil giận dữ có quyền lực siêu phàm - những kẻ đã tấn công đại sứ quán Sri Lanka tại Washington vào tháng 9/1998. Tờ thời báo Washington đã viết: “Khi đại sứ quán Sri Lanka triển khai một địa chỉ email, thì quân du kích những con hổ giải phóng Tamil đã nhận được lệnh yêu cầu khủng bố. Ngay lập tức chúng đã bắt đầu bao vây đại sứ quán bằng những lời đe dọa đánh bom và quá nhiều thuốc mê “thịt giảm bông” thư điện tử mà các nhà ngoại giao không thể sử dụng địa chỉ đó cho các hoạt động kinh doanh hợp pháp. Một nhà ngoại giao đã gọi địa chỉ này là “chủ nghĩa khủng bố thư điện tử.” Câu chuyện trên có nhấn mạnh tới việc đại sứ quán Sri Lanka hồi năm ngoái, rút cuộc đã phải để một chuyên gia máy tính triển khai một chương trình mới nhằm lọc thư điện tử khỏi Những con hổ tự do hoá giải phóng Tamil Eclan (LTTE). Chiến thuật của những con hổ này được đề cập như một mối đe dọa mới trong bản báo cáo về chủ nghĩa khủng bố toàn cầu của Bộ ngoại giao Mỹ. Báo cáo đã khẳng định có một nhóm tự xưng là Những con hổ đen Internet, trước đó vào tháng 8/97 đã tấn công bằng các vũ khí thư điện tử làm ngừng trệ hoạt động của các hệ thống thư điện tử của đại sứ quán. Theo bộ ngoại giao Mỹ, “nhóm này đưa lên Internet tự xưng là một nhóm của LTTE – chuyên “tự tử bằng bom thư điện tử”. Nhóm đã sử dụng cái gọi là “thư điện tử tới FTP tên lửa chống chủ” làm quá tải một địa chỉ thư điện tử mục tiêu và gây ra sự đổ vỡ tương tự về mặt khối lượng mà người nhận thư buộc phải loại bỏ hoàn toàn site thư điện tử của mình.

Và cuối cùng đó là những người đàn ông thực sự giận dữ và thực sự bạo lực, những người đàn ông giận dữ có quyền lực tối cao và là những người không chỉ sử dụng thư điện tử. Đó là các Harpo với những khẩu súng thật. Điều này có nghĩa là có một hệ thống đánh giá thế giới mà họ không phải, và không bao giờ là một phần trong đó. Theo quan điểm của họ, Mỹ, IBM, Thời báo New York, thị trường chứng khoán phố Wall và nền kinh tế toàn cầu đều là một phần của một dinh thự quyền lực cần được hạ bệ. Những người đàn ông giận dữ có quyền lực tối cao đầy bạo lực này

gồm có phái Aum Shinrikyo (Niềm tin tối cao) tại Nhật Bản, nhóm do Osama Bin Laden tại Afghanistan, nhóm Unabomber và Ramzi Yousef tại New York. Aum Shinrikyo chủ trương một hỗn hợp các ý kiến của đạo Hindu, đạo phật, và các học thuyết âm mưu rộng khắp thế giới liên quan tới Mỹ, người Do thái, hội viên hội tam điểm và các nhà tư bản toàn cầu. Giáo phái Nhật Bản này đã giết hại 12 người và làm bị thương vài nghìn người vào tháng 3/95 khi phun khí huỷ hoại thần kinh sarin trong xe điện ngầm của Tokyo. Mặc dù vậy, theo tờ *The Economists*, Aum Shinrikyo đã cóp nhặt được khoảng một tỷ đôla tài sản và đã mua một chiếc trực thăng hiện đại của Nga được trang bị tiên tiến để phun các chất hoá học gây chết người. Osama Bin Laden - triệu phú người Ả-rập Xê-út đã từng tài trợ cho vụ ném bom vào các đại sứ quán Mỹ tại Kenya và Tanzania vào tháng 8/97, làm thiệt hại hơn 200 người, thường xuyên liên hệ với các máy điện thoại vệ tinh trên khắp thế giới thông qua mạng trực tuyến hồi giáo Jihad của chính hắn (JOL). Tờ thời báo New York đã đưa tin rằng FBI đã tải xuống một máy tính cá nhân bị đánh cắp của Haroun Fazil - một trong những tên thám tử của Bin Laden tại Kenya và tìm thấy một thông điệp thư điện tử trong đó hắn ghi chi tiết cách thức theo dõi những vấn đề toàn cầu thông qua CNN, sử dụng Internet để liên lạc với những tên khác trong mạng lưới ngầm Bin Laden và tự gán cho mình là “giám đốc thông tin truyền thông của mạng lưới di động Đông Phi.”

Ramzi Yousef là kẻ đã đạo diễn cuộc ném bom trung tâm thương mại thế giới tại New York hôm 26/2/93, khiến 6 người bị thiệt mạng và làm bị thương hơn 1.000 người. Hắn nằm trong thế hệ của những thanh niên trẻ nổi giận từ Thế giới thứ 3 - những kẻ từ lâu đã mong muốn làm những điều mà cha mẹ họ chưa thực hiện được trước đây. Điều này đã dẫn tới sự phẫn nộ đối với các nước phương Tây, hành động trả thù cho tất cả những rối loạn mà chúng đã chứng kiến trong xã hội của mình, nhưng thực hiện điều này bằng cách sử dụng công nghệ phương Tây trong khi lại bác bỏ đi cấu trúc giá trị phương Tây đằng sau nó. Những thanh niên này thích ý tưởng mà bạn có thể chất lọc lấy bí quyết công nghệ, tính toán bằng thị thực của bạn và sống một lối sống của người theo trào lưu chính thống với những cánh cửa sổ đóng và một bức màn che. Nơi mà những kẻ theo trào lưu chính thống Internet chỉ sẵn sàng sử dụng một con chuột và một lỗi hỏng hóc của hệ Unix để thực hiện mục đích của mình, thì Ramzi Yousef và đồng nghiệp đã sẵn sàng sử dụng dynamit và một xe tải Ryder. Tuy nhiên về cơ bản chúng đều có mục tiêu chung - để bôi nhọ Mỹ hoá – toàn cầu hoá và dậm chân lên nó, bằng cách sử dụng hệ thống chống lại chính nó.

Ramzi Yousef thực sự là kẻ giết dữ có quyền lực tối cao. Hãy thử nghĩ một phút về hắn ta. Chương trình của hắn ta là gì? Tư tưởng của hắn ta là gì? Xét cho cùng, hắn ta đang cố gắng phá huỷ cả 2 toà nhà cao nhất tại Mỹ. Hắn ta muốn thành lập một nhà nước Hồi giáo tại Brooklyn? Hắn ta muốn có một nhà nước Palestin tại New Jersey? Không. Hắn ta chỉ muốn phá huỷ 2 toà nhà cao nhất tại Mỹ. Hắn ta nói với toà án liên bang tại Manhattan rằng mục tiêu của hắn là gây ra một tiếng nổ lớn có thể làm một toà tháp của Trung tâm thương mại thế giới đổ xuống toà tháp kia và làm thiệt mạng 250.000 dân thường. Thông điệp của Ramzi Yousef là hắn ta không có thông điệp nào ngoài việc gọi lại thông điệp xuất phát từ một nước Mỹ đầy quyền lực tới xã hội của hắn. Tờ *The Economist* đã từng nhấn mạnh rằng “những kẻ khủng bố muốn có nhiều người chú ý đến nhưng không muốn nhiều người chết.” “Tuy nhiên không phải là những kẻ giết dữ có quyền lực siêu phàm vì chúng muốn cho nhiều người chết. Chúng không muốn thay đổi thế giới. Chúng biết rằng chúng không thể làm được điều đó, vì thế chúng chỉ muốn phá huỷ tất cả những cái có thể. Một phần lớn trong vụ kiện của chính phủ Mỹ đối với Ramzi Yousef (ngoài việc phá huỷ trung tâm thương mại thế giới vào năm 1993, hắn ta còn có kế hoạch phá huỷ một chục máy bay dân dụng Mỹ tại châu Á vào tháng 1/95) phụ thuộc vào các file trong máy tính xách tay Toshiba màu trắng nhạt mà theo cảnh sát Yousef đã bỏ rơi khi hắn ta bay qua căn hộ của mình tại Manila vào tháng 1/95, chỉ một thời gian ngắn trước khi hắn ta biết được bị theo dõi. Khi các điều tra viên có được máy xách tay của Yousef và đột nhập vào các dữ liệu này, họ phát hiện rằng máy tính của hắn ta chứa các lịch trình bay, những lần nổ dự kiến và các tài liệu nhận dạng mẫu kèm ảnh một trong số kẻ chủ mưu của hắn ta. Tôi thích cái đó – Ramzi Yousef lưu tất cả những âm mưu của hắn ta trong ổ C của chiếc máy Toshiba của hắn.

Điều thú vị về Ramzi Yousef và những kẻ giết dữ có quyền lực siêu phàm xuất hiện bên ngoài thế giới hồi giáo Arập ngày nay nhắc tới chuyên gia nghiên cứu Trung Đông Stephen P.Cohen, đó là “chúng đã từng tin tưởng rằng chúng phải lật đổ các chính quyền của chính mình và nắm quyền kiểm soát nhà nước của mình trước khi có thể thách đố Mỹ. Bây giờ chúng chỉ thực hiện điều này một cách trực tiếp bằng chính sức của mình với tư cách cá nhân. “Toàn cầu hoá không chỉ giúp chúng có thể tấn công nước Mỹ như những cá nhân, mà còn cho chúng động cơ để làm điều đó, và cũng cho chúng khả năng logic. Logic ở đây là các nhà nước của chính chúng không còn đại diện cho cấu trúc năng lực thực sự. Cấu trúc năng lực tương ứng là toàn cầu. Nó nằm trong tay của những người có quyền lực siêu phàm và siêu thị của Mỹ và đó là những người có thể hướng dẫn cho các chính phủ khác phải làm gì. Do đó nếu như bạn muốn hạ bệ cấu trúc quyền lực thực sự, bạn phải đi

theo những người có quyền lực siêu phàm và các siêu thị đó mà không dính líu gì với chính phủ Pakistan hay Ai Cập.

Điều gây khó khăn cho những kẻ giận dữ có quyền lực siêu phàm không chỉ là khái niệm cho rằng Mỹ có kỹ thuật cao cấp hơn mà còn là Mỹ làm cho giá trị của nó cũng siêu phàm, trong khi đó, theo quan điểm của những kẻ khủng bố, thì các giá trị Mỹ không có gì đáng giá hơn là chủ nghĩa bảo hộ quyền lợi của người tiêu dùng nhát nhẽo, và lòng tôn thờ công nghệ một cách đại dột. Cuộc trao đổi tiếp theo diễn ra vào lúc đóng cửa phiên tòa xử Ramzi Yousef, giữa hắn ta và quan tòa Kevin Thomas Duffy. Đó là cuộc đối đầu của kẻ giận dữ có quyền lực tối cao đối với người có quyền lực tối cao.

Ramzi Yousef nói: “Các ngài tiếp tục nói chuyện về sự trừng phạt tập trung và giết hại những người vô tội... Các ngài đã là kẻ đầu tiên giết hại những người vô tội và bây giờ là kẻ đầu tiên đưa ra dạng chủ nghĩa khủng bố vào lịch sử loài người khi ném một quả bom nguyên tử giết hại hàng chục nghìn phụ nữ và trẻ em ở Nhật Bản và khi làm thiệt mạng hơn 100.000 người, hầu hết là dân thường tại Tokyo bằng những quả bom cháy. Các ngài giết hại họ bằng cách thiêu họ đến chết. Và các ngài giết những người dân thường Việt Nam bằng hoá chất, cái gọi là chất độc màu da cam. Các ngài giết hại dân thường và những người vô tội, chứ không phải là những tên lính trong mọi cuộc chiến tranh đơn độc mà nó tham gia. Các ngài tham chiến nhiều hơn bất kỳ một nước nào trong thế kỷ này, và sau đó nó còn có can đảm nói chuyện về việc giết hại những người vô tội. Và bây giờ các ngài đã phát minh ra các cách mới để giết hại những người vô tội. Các ngài áp dụng cái gọi là cấm vận kinh tế, một cách giết hại không ai khác ngoài trẻ em và người già, và hơn cả Irắc, các ngài đã áp đặt cấm vận kinh tế đối với Cuba và những nước khác trong thời gian hơn 35 năm. Chính phủ trong phần kết luận của mình và bài diễn thuyết khai mạc cho thấy tôi là một kẻ khủng bố. Vâng, tôi là một kẻ khủng bố và tôi rất tự hào về điều đó. Và tôi ủng hộ cho chủ nghĩa khủng bố khi nó còn chống lại chính phủ Mỹ và Israel, bởi vì các ngài còn độc ác hơn cả những kẻ khủng bố: các ngài là kẻ tạo ra chủ nghĩa khủng bố và đang sử dụng nó hàng ngày. Các ngài là kẻ tàn sát, giả dối và đạo đức giả.”

Thẩm phán Kevin Thomas Duffy sau đó trả lời: bảo Yousef nắm sự cuồng nộ hư vô và phán quyết “Ramzi Yousef, anh tự xưng là quân đội Hồi giáo. Trong tất cả những người đã từng bị giết hại hoặc bị tổn thương theo một cách nào đó do trận ném bom Trung tâm thương mại thế giới, anh không thể kể tên ai là kẻ phản đối anh hay nguyên nhân dẫn đến hành động của anh. Anh không quan tâm, và cũng chẳng cần biết có bao nhiêu người bị chết và bị thương. Ramzi Yousef, anh không phù

hợp để bảo vệ đạo Hồi. Chúa của anh là cái chết. Chúa của anh không phải là thánh Allah... Anh không tìm kiếm những sự chuyển đổi. Cái duy nhất mà anh muốn làm là gây ra cái chết. Chúa của anh không phải là thánh Allah. Anh tôn thờ cái chết và sự huỷ hoại. Cái anh làm, cái anh làm không phải để dành cho thánh Allah; anh làm chỉ để thoả mãn cảm giác cái tôi của chính mình mà thôi. Anh làm cho những người khác tin là mình là một quân nhân, nhưng các cuộc tấn công vào dân thường mà ở đây anh bị kết tội là đã thực hiện những cuộc tấn công lén lút, đã giết hại và làm bị thương những người dân vô tội... Ramzi Yousef à, anh đã đến nước này với tư cách là một người theo trào lưu chính thống hồi giáo, nhưng anh chẳng mấy quan tâm hoặc không hề quan tâm tới người hồi giáo hay lòng tin của những tín đồ Hồi giáo. Anh không ngưỡng mộ thánh Allah, mà ngưỡng mộ những tội ác mà chính anh đã có. Và tôi phải nói rằng là tôn đồ của tội ác, anh là người có ảnh hưởng lớn nhất.

Điều thú vị trong câu chuyện về Ramzi Yousef, đó là sự thật về một trong những kẻ chủ mưu cùng với hắn ta, Mohammed Salameh, đã trở về văn phòng cho thuê xe tải Ryder – nơi hắn ta đã thuê một chiếc xe tải để sử dụng trong vụ ném bom này. Salameh đã bỏ ra 400 USD tiền đặt cọc để thuê chiếc xe này và muốn lấy lại số tiền đó mặc dù hắn ta đã làm nổ lốp chiếc xe. (Hắn nói với những người cho thuê rằng chiếc xe đã bị đánh cắp). Đối với Salameh, thế giới là 2 vương quốc hoàn toàn khác nhau. Buổi sáng, hắn ném bom vào Trung tâm thương mại thế giới giết hại người Mỹ để lấy ân báo oán. Buổi chiều, hắn đến văn phòng lấy tiền lại theo những nguyên tắc pháp luật và bộ luật hợp đồng của Mỹ. Không có điều gì tốt hơn là việc nắm lấy khả năng của những người nổi giận có quyền lực siêu phàm để khai thác công nghệ của thế giới hiện đại mà không hấp thụ chút nào trong giá trị của nó. Khi Ramzi Yousef bị các nhà điều tra thẩm vấn hỏi làm cách nào Salameh có thể quay lại lấy được số tiền đặt cọc - điều giúp cho cảnh sát theo dõi và bắt được kẻ đánh bom này, thì hắn ta trả lời chỉ bằng một từ: “Ngu ngốc”.

Vậy thì có một sự biện hộ nào đối với những kẻ như vậy? Một điều tốt là phải tin tưởng rằng với những chương trình xã hội hay kinh tế hay văn hoá hợp lý, thì các xã hội sẽ có thể loại trừ được động cơ, nỗi oán giận và sự giận dữ của tất cả những kẻ có cảm giác bị đè bẹp bởi Mỹ hoá – toàn cầu hoá. Nhưng chúng tôi không thể. Những kẻ giống như Ramzi Yousef thường có động cơ thúc đẩy và hành động đòi bại ở mức cao. Cảm giác nỗi đau của chúng sẽ không quần quanh đâu đây, và cả công tác xã hội cũng thế. Thường có một phần cứng trong những kẻ như Ramzi Yousef. Cách bảo vệ duy nhất là cô lập phần cứng đó khỏi xã hội rộng lớn quanh nó. Cách duy nhất để làm được điều này là đảm bảo rằng phần đông xã hội đó có

quyền lợi trong hệ thống toàn cầu. Điều làm sao một người có thể thực hiện được ý tưởng trên là một trong những chủ đề trong chương cuối của cuốn sách này.

Một người không nên có ảo tưởng. Những kẻ nổi giận siêu quyền lực có ở mọi nơi, và đó là mối đe dọa thường trực nhất ngày nay đối với nước Mỹ và sự ổn định của hệ thống mới này. Điều đó không phải bởi vì Ramzi Yousef là một kẻ siêu quyền lực. Không, không, không. Đó là bởi vì trong thế giới ngày nay có rất nhiều kẻ như Ramzi Yousef.

Nếu bạn muốn nói chuyện với con người

Phần I

Nếu có một mẫu số chung xuyên suốt cuốn sách này thì đó là khái niệm toàn cầu hoá là mọi thứ và những mặt đối lập của nó. Đó có thể là một sự trao quyền khó tin và một sự ép buộc lạ thường. Nó có thể dân chủ hoá cơ hội và dân chủ hoá nỗi hoảng sợ. Toàn cầu hoá làm cho con cá voi to hơn và làm cho con cá tuế mạnh hơn. Nó bỏ xa bạn ngày càng nhanh, và nó cũng có thể đuổi kịp bạn ngày càng nhanh. Trong khi toàn cầu hoá làm đồng nhất các nền văn hoá, thì nó cũng tạo điều kiện để mọi người chia sẻ quyền lợi cá nhân duy nhất của mình một cách xa hơn và rộng hơn. Nó làm cho chúng ta muốn đuổi theo cây Lexus với cường độ mạnh hơn bao giờ hết và bám vào cây oliu chặt hơn bao giờ hết. Nó cho phép chúng ta với tay được vào thế giới và cho phép thế giới xâm nhập vào từng người trong chúng ta, một điều mà trước đây chưa bao giờ có.

Như tôi đã chỉ ra trong cuốn sách này, kể từ lúc khởi điểm của toàn cầu hoá như một hệ thống quốc tế, các nước và các cộng đồng khác nhau đã dao động giữa những lợi ích có được và những mặt tiêu cực của toàn cầu hoá. Cho đến nay, trong thời điểm hưng thịnh cũng như suy thoái giữa toàn cầu hoá và phản ứng dữ dội đối với nó, thì toàn cầu hoá vẫn luôn là chủ đề hàng đầu ở tất cả các nước lớn nằm trong hệ thống đó. Chưa một nước lớn nào có sự phản ứng dữ dội đối với toàn cầu hoá lại có thể lên nắm quyền lực, cũng như không có một nước lớn nào mà phản ứng đối với toàn cầu hoá trở nên phổ biến đến nỗi mà nước đó sẵn sàng huỷ hoại cả hệ thống – cách mà đế quốc Áo – Hung đã từng làm trước chiến tranh thế giới thứ nhất hay Đức và Nhật đã làm trước chiến tranh thế giới thứ hai.

Vậy điều này sẽ luôn luôn xảy ra? Toàn cầu hoá không thể thay đổi được hay sao? Theo tôi, đó là điều “gần như” không thể thay đổi được. Tại sao tôi lại nói là “gần như” không thể thay đổi và không chỉ đơn giản là không thể thay đổi? Toàn cầu hoá rất khó đảo ngược bởi vì nó được định hướng bởi nguyện vọng của những người

nắm quyền lực tối cao - những người đang hội nhập ngày càng nhiều mỗi ngày, bất luận chúng ta có thích nó hay không. Về mặt lý thuyết, những nguyện vọng và công nghệ này có thể tránh được, nhưng phải trả giá rất nhiều đối với sự phát triển của một xã hội và chỉ có thể thực hiện bằng cách xây dựng những bức tường cao hơn và dày hơn bao giờ hết. Tôi không nghĩ rằng toàn cầu hoá chắc chắn xảy ra trên khắp thế giới, nhưng nó vẫn có thể. Toàn cầu hoá có thể xảy ra nếu hệ thống thoát ra khỏi cái mà không chỉ các nhóm người thiểu số bất lợi mà cả những nhóm chính tại các nước lớn cảm thấy bị lạm dụng.

Theo nghĩa này, thì mối đe dọa lớn nhất đối với toàn cầu hoá ngày nay chính là toàn cầu hoá. Hệ thống này có thể chứa đựng những hạt giống của sự phá huỷ chính nó. Điều xảy ra tiếp theo là 5 cách theo đó hệ thống toàn cầu hoá có thể hoạt động mà không bị kiểm soát, hoặc trở nên quá nặng nề đến nỗi mà các nhóm đa số ở nhiều nước lớn sẽ cảm thấy mình giống như những kẻ thua cuộc và điều đó đe dọa sự tồn tại của toàn bộ hệ thống.

Quá khó khăn

Khi tới thăm Băng cốc đúng vào giai đoạn khủng hoảng kinh tế Thái Lan năm 1997, tôi có dịp nói chuyện với một nhà ngoại giao Mỹ về vấn đề Thái Lan sẽ bị ảnh hưởng như thế nào sau cuộc khủng hoảng này. Cụ thể là chúng tôi đã bàn về tất cả những việc mà Thái Lan phải làm trong một thời gian ngắn để có được hệ thống phần mềm và hệ điều hành nhằm đẩy nhanh việc phát triển trong trò chơi toàn cầu. Nhà ngoại giao này đã đánh dấu các khoản mục trong một danh mục giặt là cho tôi, và khi làm xong tôi hỏi ông ta: “Anh biết đấy, chúng tôi đang yêu cầu Thái Lan thực hiện được điều đó trong vòng 20 năm - việc mà nước Mỹ đã phải mất tới 200 năm.”

Ông ta nói với tôi, lắc đầu: “Không, không. Các ngài nhầm rồi. Chúng tôi không yêu cầu họ làm điều đó trong 20 năm, mà chỉ một năm mà thôi.”

Giờ đây rõ ràng là sức mạnh và vị thế của một nước trong kỷ nguyên toàn cầu hoá sẽ là một chức năng, một phần của mức độ có thể và sẵn sàng phát triển hệ thống phần mềm và hệ điều hành phù hợp cần thiết để thịnh vượng. Tuy nhiên điều gì sẽ xảy ra nếu quá trình phát triển những thể chế này, tự do hoá thị trường và khoác trên vai chiếc áo khoác vàng là quá khó khăn đối với nhiều nước lớn? Trong khi các chính trị gia và những người ủng hộ họ sẽ gặp phải nhiều tổn thương và nổi thống khổ để vào được Disney World, thì các nước lớn lại gặp nhiều hạn chế. Một lần khi tổng thống Henry Kissinger đưa ra vấn đề này, thì các nhà lãnh đạo chính trị “không

thể tồn tại khi những người ủng hộ cho nổi thống khổ gần như thường trực trên cơ sở chỉ đạo áp đặt từ nước ngoài.” Việc xây dựng phần mềm có thể mất một thời gian dài, việc đặt đất nước các bạn vào dạng chốt phù hợp để liên hệ với thế giới Internet toàn cầu có thể mất một thời gian dài, và một số nước không thể thực hiện được nhiệm vụ này về mặt chính trị và kinh tế - ít nhất là không nằm trong khung thời gian mà cả thế giới yêu cầu. Trong khi đó, những nước khác không thể thực hiện được một cách văn hoá. Văn hoá thay đổi chậm chạp. Sẽ dễ dàng hơn rất nhiều để phát triển một cây Lexus mô hình mới so với việc tiến hoá một giống cây ôliu mới - một việc làm phải mất vài thế hệ.

Nếu một ai đó xác định ngày tháng của hệ thống toàn cầu hoá ngày hôm nay trên cơ sở thời điểm sụp đổ bức tường Berlin, thì chúng ta có thể nói là hệ thống đó chuẩn bị bước sang thập kỷ thứ 2. Điều chúng ta thấy trong thập kỷ thứ nhất của hệ thống toàn cầu hoá là cái gì sẽ xảy ra khi một số nước nhỏ như Bosnia, Albania, Algeria, Serbia, Syria và nhiều nước châu Phi không thể thực hiện bước quá độ. Tuy nhiên, những nước nói trên đều quá nhỏ và yếu nên hệ thống chỉ xây dựng một bức tường lửa bao quanh nó.

Khi bước vào thập kỷ thứ 2, chúng ta phải chạm trán với một câu hỏi hóc búa hơn nhiều: đó là điều gì sẽ xảy ra khi một số nước rất lớn như Nga, Trung Quốc và Nhật Bản, không kể Indonesia, Braxin hay thậm chí một số nước của Liên minh tiền tệ châu Âu, thất bại khi thực hiện quá độ? Điều gì sẽ xảy ra nếu các nước này thấy quá vất vả khi khoác lên mình chiếc áo khoác vàng, hay các tổ chức của các nước đó không thể tạo một bước chuyển văn hoá, chính trị và kinh tế sang một khuôn mặt tàn bạo hơn, chế độ tư bản Schumpeterian – nơi bạn tấn công vào những công ty gặp thất bại và không giữ những cái che mạng bên trên chúng trong nhiều năm liên tục. Ba điều dân chủ hoá có thể dẫn tới sự sụp đổ tất yếu của Liên bang Xô Viết và nền kinh tế kỷ nguyên cộng sản Trung Quốc. Những yếu tố đó cũng có thể dẫn tới sự sụp đổ tất yếu trong cơ chế tham nhũng của Albania hay Indonesia. Ngoài ra, nó còn dẫn tới sự sụp đổ tất yếu của hệ thống kinh tế bảo trợ thái quá Nhật Bản. Tuy nhiên, điều này không có nghĩa là sự thành công của các nước này trong hệ thống toàn cầu hoá mới là điều tất yếu.

Hãy nhìn vào 3 nước quan trọng nhất trong số các nước nói trên, đó là Nga, Trung Quốc và Nhật Bản ngày nay. Bạn sẽ nhìn thấy gì khi xem xét thật kỹ lưỡng? Điều tôi thấy đó là 3 siêu cường lớn - những nước mà từ bên ngoài nhìn vào giống như những đô vật nặng tới 280 lb, với cơ bắp cuộn cuộn nhưng bên trong mỗi đô vật đang phải chịu căn bệnh tim sung huyết. Tim của các đô vật - các hệ điều hành và phần mềm chịu trách nhiệm bơm máu vào các cơ bắp công nghiệp bị tắc nghẽn và

bơm quá nhiều máu xuống chân mà không đủ máu lên đầu và các bộ phận khác. Nga cần một cuộc cấy ghép toàn bộ, Trung Quốc cần một cuộc cấy ghép lớn gấp 5 lần. Và Nhật cần một chút cholesterol kích thích triệt để (Pháp, Đức và một số nước Tây Âu khác không cần các phương pháp điều trị khá triệt để như vậy, song các nước này sẽ cần tiếp tục những chế độ ăn kiêng không có chất béo, nếu muốn mặc vừa phiên bản của chiếc áo vàng – đó là Liên minh tiền tệ châu Âu. Phương thức ăn kiêng đó đôi khi rất khó khăn và sẽ đòi hỏi một số thay đổi cách sống thực sự, điều đó lý giải tại sao Liên minh tiền tệ châu Âu và đồng tiền chung tỏ ra khó khăn hơn nhiều để duy trì về mặt chính trị so với cái mà nhiều người nghĩ).

Tuy nhiên, các nhà lãnh đạo và quan điểm chính trị của họ đều đi ngược lại các cách giải quyết triệt để như vậy. Tôi lớn lên ở kỷ nguyên mà các mối đe dọa bên ngoài lớn nhất đối với nước Mỹ là sức mạnh quân sự của Nga và Trung Quốc cũng như sức mạnh kinh tế của Nhật Bản. Tôi lo ngại cho những đứa con gái bé bỏng của mình, giờ mới ở độ tuổi 10 và 13, sẽ lớn lên như thế nào trong một thế giới mà những mối đe dọa lớn đối với nước Mỹ lại xuất phát từ nhược điểm quân sự của Nga và Trung Quốc cũng như nhược điểm kinh tế của Nhật Bản. Điều chỉnh sang hệ thống mới mới này sẽ là điều cực kỳ khó khăn đối với cả 3 nước trên. Chắc chắn là, do các nước trên hoàn toàn khác nhau, nên những thách thức mà họ phải đối mặt cũng khác nhau, nhưng không khác như cái mà bạn có thể nghĩ tới.

Đây là một bí mật nhỏ: nền kinh tế của Nhật Bản đã luôn luôn là nền kinh tế cộng sản hơn là tư bản chủ nghĩa. Walt Mossberg - người phụ trách chuyên mục công nghệ của tờ Wall Street đã nói: “Nhật Bản là nước cộng sản thành công nhất trên thế giới.” Trên thực tế, Nhật Bản là nước duy nhất mà chủ nghĩa cộng sản hoạt động thực sự. Trong suốt chiến tranh lạnh, Đảng Dân chủ tự do (LDP) là Đảng duy nhất chiếm ưu thế tại Nhật. Trong khi Nhật được nắm quyền bởi LDP, thì nhà nước lại được điều hành bởi một nomenklatura - một bộ máy quan liêu, cũng chỉ giống như Nga và Trung Quốc. Các công chức quan liêu này thường quyết định nơi cần phân bổ nguồn lực. Phương tiện thông tin đại chúng tại Nhật Bản thường dễ sai bảo đến mức khó tin, và mặc dù không được kiểm soát chính thức bởi chính phủ, nhưng vẫn do chính phủ chỉ đạo. Nhật Bản có dân số dễ thích nghi sâu sắc, với những chi phí không lồ đánh vào những ai không thích nghi được. Những kẻ không theo khuôn phép không được gửi tới Gulags mà được gửi đến nội Siberia. Tại Nhật Bản, những kẻ không theo khuôn phép được coi là “Madogiwazoki”, tức là “đám đông nhìn ra cửa sổ”, bởi vì họ thường nhận được những cái bàn nhìn ra cửa sổ và để tránh nắng. Số dân dễ thích nghi này sẵn sàng chấp nhận hàng giờ làm việc kéo dài để đổi lại được hưởng một mức sống cao hơn, có được hợp đồng lao động suốt đời và một

cuộc sống ổn định. Nhật Bản có một chương trình tiết kiệm bắt buộc trong đó người dân và các công ty buộc phải tiết kiệm và đầu tư mà không được tiêu dùng. Nếu chế độ cộng sản Xôviết có thể làm được một nửa như Nhật Bản, thì Matxcova sẽ không bao giờ thua cuộc trong chiến tranh lạnh.

Rõ ràng đây là một điều mỉa mai. Nền kinh tế Nhật Bản cũng có một yếu tố phi thị trường. Một phần ba trong nền kinh tế Nhật Bản ngày nay được cấu thành bởi những tên tuổi cực kỳ hiện đại và rất cạnh tranh trên thế giới như Sony, Mitsubishi, Canon và Lexus. Đây là những công ty thành công nhất trên thế giới và các công ty này đã tạo ra những khoản tiết kiệm khổng lồ cho Nhật Bản. Số tiền tiết kiệm này đã bảo hộ cho 2/3 nền kinh tế còn lại của Nhật – khu vực cộng sản gồm có các công ty lớn nhưng đã già cỗi lâu ngày và tồn tại nhiều năm nhờ vào hàng rào bảo hộ dựng lên bởi nhà nước một đảng của Nhật Bản. Nhật Bản cũng đã gây dựng được khoản tiết kiệm cực lớn từ chiến tranh lạnh có được trong suốt thập kỷ đầu tiên của toàn cầu hoá mà không bị mất đi - thậm chí ngay cả khi tăng trưởng kinh tế gần như chững lại kể từ năm 1992. Ngược lại, Hàn Quốc, nước cũng có mô hình tương tự Nhật Bản, lại không có được khoản tiết kiệm dự trữ mà Nhật đã có vào thời điểm tất cả các bức tường đã đóng chặt lại. Vì vậy, Hàn Quốc đã phải điều chỉnh một cách rất tổn thương, tàn bạo và chỉ được chuẩn bị trong một thời gian ngắn ngủi.

Cuối cùng, nếu Nhật Bản muốn tránh bị chững lại lâu dài, thì khu vực cộng sản của nền kinh tế Nhật Bản sẽ phải được “tư nhân hoá” giống như Trung Quốc và Nga. Các công ty và ngân hàng làm ăn kém hiệu quả sẽ phải bị loại bỏ, nguồn vốn chết của các công ty này sẽ được chuyển sang các công ty làm ăn có hiệu quả hơn. Lịch sử Nhật Bản đã dạy chúng ta rằng Nhật có khả năng thay đổi và thích nghi với các hệ thống mới, nhưng chỉ sau khi nước này đạt đến một điểm khủng hoảng thực sự buộc nhà nước phải thay đổi. Tôi không hề có nghi ngờ nào về khả năng Nhật trở lại là một siêu cường kinh tế lớn, nhưng điều này chỉ có thể đạt được khi họ phải trải qua một số điều chỉnh xã hội, chính trị và văn hoá với giá đắt. Hãy chỉ cần lấy một truyền thống nhỏ của Nhật Bản: Hội đồng quản trị của hầu hết các công ty quốc doanh Nhật Bản ngày nay - trừ các công ty Mỹ hoá như Sony, đều được tạo lập từ các uỷ viên ban quản trị đã về hưu và cả những người đang làm việc của công ty đó, còn tiếng nói của các cổ đông gần như không có trọng lượng. Các thành viên độc lập, ngoài hội đồng quản trị gần như không tồn tại ở Nhật Bản. Không có cách nào để một hệ thống như vậy có thể hướng tới thay đổi và phá huỷ sáng tạo với một tốc độ cần thiết trong thập kỷ tới. Liệu Nhật Bản có thể thích nghi được không? Nhật Bản phải làm được điều đó nhưng chắc chắn vẫn có rất nhiều sự xáo trộn.

Mỹ hiện nay là một xã hội có sự phù hợp chặt chẽ giữa các quy tắc văn hoá- sự linh hoạt và sự minh bạch – với các quy tắc kinh doanh được đánh giá nhiều nhất bởi hệ thống toàn cầu – đó là tính linh hoạt và minh bạch. Nhật Bản không có được sự tương hợp đó. Nhật có một nền văn hoá kín đáo và khó xâm nhập cũng như một hệ thống nổi tiếng về tính khắt khe. Nước nào càng có nhiều sự khác biệt giữa các quy tắc văn hoá và quy tắc của hệ thống toàn cầu hoá, thì quá trình thích nghi càng khó khăn. Trong thế giới hội giáo, những phụ nữ theo đạo che mạng lên mặt để cả thế giới không nhìn thấy họ. Nhật Bản là hòn đảo trùm một cái khăn. Hầu như rất khó có thể nhìn vào, và phần còn lại của thế giới cũng không thể hiểu được đất nước này, ngay cả đối với vị khách thường xuyên nhất cũng vậy.

Trung Quốc cũng sẽ phải có một điều chỉnh khó khăn, không chỉ bởi các lý do về văn hoá mà cả các lý do về chính trị. Trung Quốc có ý chí, nhưng không có đường lối. Sai lầm lớn nhất mà một số nhà chiến lược mắc phải là tư tưởng cho rằng Trung Quốc sẽ phát triển về mặt kinh tế và quân sự trên một đường thẳng đứng từ mốc hiện nay cho đến thời điểm 20 năm sau- lúc nước này được coi là đối thủ của Mỹ và trở thành một siêu cường ngang ngửa. Nhưng tôi không nghĩ như vậy.

Đừng hiểu lầm tôi. Trong 20 năm tới, Trung Quốc có thể trở thành một nước có tiềm lực lớn về kinh tế và quân đội ngang ngửa với Mỹ- nhưng không thể đi trên một đường thẳng. Có một khoảng cách lớn về tốc độ trên con đường đó mà Trung Quốc phải tìm cách vượt qua được trước tiên. Khoảng 40% trong nền kinh tế Trung Quốc ngày nay vẫn được tạo thành từ các ngành và các ngân hàng quốc doanh, trong số đó rất nhiều ngành và ngân hàng đã phá sản hoặc hoạt động không hiệu quả. Cách duy nhất Trung Quốc có thể quan tâm tới hàng triệu người dân của mình làm việc cho các công ty này là tiến hành tư nhân hoá, đóng cửa và sát nhập các công ty yếu kém, đồng thời chuyển vốn sang các công ty làm ăn hiệu quả và có lợi nhuận. Và cách duy nhất để thực hiện điều này mà không dẫn tới tình trạng thất nghiệp quá nhiều là phải thu hút được một lượng lớn nguồn vốn đầu tư nước ngoài. Chắc chắn, Trung Quốc đã thu hút được lượng đáng kể đầu tư nước ngoài trực tiếp trong các nhà máy cố định, nhưng đồng tiền nội địa không dễ chuyển đổi, hơn nữa Trung Quốc không có một thị trường cổ phiếu hay trái phiếu – nơi người nước ngoài có thể hoạt động một cách tự do. Và lâu nay, Trung Quốc đã có chủ nghĩa tư bản trong các con bài của mình - một điều đang kìm hãm nhiều nhà đầu tư nước ngoài. Hơn nữa, Đảng Cộng sản Trung Quốc về cơ bản điều hành hàng loạt các doanh nghiệp và các thương vụ dính líu tới đứt lót để nhận được đầu tư và bảo vệ

mình một cách chắc chắn. Một ví dụ về một vụ tham nhũng chính thức rất lớn ở Trung Quốc đã được đưa ra ánh sáng vào tháng 10/78 thông qua một báo cáo về việc thu mua gạo của nhà nước. Trong số 65 tỷ USD dành để thu mua gạo từ nông dân kể từ năm 1992, thì có tới 25 tỷ USD, gần 40% đã “không cánh mà bay”. Theo tạp chí Time (ra ngày 2/11/98), các thanh tra đã phát hiện ra hầu hết số tiền bị mất đã rơi vào túi giới công quản sa hoa, cũng như việc các quan chức chính phủ tham gia giao dịch kỳ hạn và mua sắm xe hơi và điện thoại di động. Và tình thế tiến thoái lưỡng nan của Trung Quốc là không thể thu hút đủ vốn từ giới công nghệ thông tin để biến đổi một nửa khu vực quốc doanh phá sản trong nền kinh tế Trung Quốc mà không nâng cấp toàn bộ hệ điều hành của mình từ DOS 1.0 tới 6.0 và không tạo nên một phần mềm theo luật thực sự. Và điều này đang có sự mâu thuẫn với thói quen và sở thích của đảng cầm quyền tham nhũng của Trung Quốc.

Đây là lý do tại sao anh không thể vẽ một đường thẳng từ điểm Trung Quốc đang đứng hôm nay cho tới thời điểm của nước này 20 năm sau và giả định là nó sẽ trở thành một hệ thống độc đoán ngày càng giàu có với chỉ một đảng cộng sản cầm quyền như hiện nay. Điều này là vô lý. Một lúc nào đó, Trung Quốc sẽ không thể giàu hơn hay không thể trở thành nước độc đoán như hiện tại, bởi vì cái Trung Quốc phải làm hiện nay sẽ hoàn toàn khác so với thời điểm mà nó thâm nhập hoàn toàn vào quần thể điện tử. Những ai nghĩ ngược lại sẽ gặp sai lầm khi lắng nghe quá nhiều từ các nhà lãnh đạo Trung Quốc mà không nhìn vào họ, hay những thử thách đầy khó khăn mà Trung Quốc sẽ phải trải qua trong bối cảnh hệ thống toàn cầu hoá. Quá trình quá độ sẽ không dễ dàng. Khi 1,2 tỷ người Trung Quốc đi với tốc độ 8 dặm một giờ, thì cả thế giới sẽ cảm nhận được những tác động của quá trình chuyển đổi của nó.

Điều tương tự cũng đúng đối với Nga, thậm chí còn chính xác hơn bởi vì nước này có xuất phát điểm thấp hơn so với Trung Quốc hay Nhật Bản.

Nga vẫn là nước được có tiềm lực quân sự mạnh, với vũ khí hạt nhân. Tuy nhiên ngày nay, khi phải xâm nhập vào vào hệ thống toàn cầu hoá, thì đó lại là điểm yếu của Nga, chứ không phải điểm mạnh. Điều này đe dọa ngay tới sự ổn định của thế giới và đến một lúc nào đó, nó sẽ diễn ra. Khi nền kinh tế Nga rơi vào suy thoái vào tháng 8/1998, khu vực tài chính bị ảnh hưởng mạnh, chỉ trong vòng 1 tháng gây huỷ hoại nghiêm trọng tới các tổ chức tài chính phương Tây hơn cả những ảnh hưởng trong suốt 70 năm của chế độ cộng sản. Mặc dù vậy, một số nhà chính trị và phân tích chính sách nước ngoài đã quá yêu thích chiến tranh lạnh đến nỗi mà họ thấy nước Nga ngày nay chẳng hơn gì so với thời kỳ Liên bang Xô Viết trước đây và hệ

thống quốc tế của ngày nay chẳng khác nào với chiến tranh lạnh. Một điều đáng ngạc nhiên khi cho rằng Đức quốc xã, kẻ đã phát động cuộc chiến chống lại thế giới và giết hại 6 triệu người Do thái, đã chuyển biến tới 2 thế hệ sang một nền dân chủ thịnh vượng - cái hiện nay đang được chấp nhận như một trong những chế độ có tầm ảnh hưởng mạnh nhất trên thế giới. Tuy nhiên, những chiến binh trong thời kỳ chiến tranh lạnh vẫn coi Nga như một nước không thể thay đổi và luôn là kẻ thù địa chính trị của Mỹ từ lúc sinh ra và mãi sau này.

Không, chúng ta không nên đối xử với nước Nga ngày nay như với Canada, chỉ bởi nước này có một cuộc bầu cử và tổng thống Boris Yelsin đã học cách làm sao để tiếp cận mạng Internet. Đây là một đất nước rộng lớn, với một lịch sử hào hùng và dự trữ vũ khí hạt nhân với khối lượng lớn, và sẽ tiếp tục cạnh tranh với Mỹ về tầm ảnh hưởng, giống như bất kỳ một siêu cường nào khác. Nhưng điều này cũng đúng với Pháp. Nga không còn là Liên bang Xô Viết trước đây nữa. Nó là một quốc gia đang ở giai đoạn chuyển đổi đầy rối ren diễn ra trong bối cảnh của một hệ thống quốc tế rất khác biệt. Nga sẽ không thể thực hiện chuyển đổi sang DOS 1.0, chứ đừng nói gì tới 6.0, nhưng không xác định trước rằng nó không thể làm được. Giống như Trung Quốc và Nhật Bản, chúng tôi có một quyền lợi lớn trong quá trình chuyển đổi của Nga – điều mà chúng tôi không thể quyết định, nhưng có thể tác động tới. Đó là lý do tại sao tôi phản đối sự mở rộng NATO. Trong hệ thống toàn cầu hoá, những vấn đề đe dọa lớn nhất đối với nước Mỹ là việc buôn bán các đầu đạn hạt nhân trên thị trường chợ đen, giảm tên lửa hạt nhân chiến lược, phá hoại môi trường, kiểm chế các nước như Iraq và Bắc Triều Tiên và các virus tài chính. Mỹ sẽ không thể giải quyết một vấn đề nào trong những điều nói trên một cách hiệu quả nếu thiếu sự hợp tác của một nước Nga ổn định và dân chủ hoá hợp lý. Do đó, tranh thủ sự hợp tác của Nga và làm bất kỳ điều gì chúng ta có thể để thúc đẩy cải tổ chính trị tại đây sẽ là ưu tiên hàng đầu của chúng tôi, chứ không phải là mở rộng NATO, tổ chức chỉ có thể làm suy yếu mối quan hệ hợp tác với Nga.

Đầu năm 1998, tôi đang ngồi tại văn phòng của Thứ trưởng ngoại giao Cộng hoà Séc Karel Kovonda đặt tại thủ đô Praha. Trong bài giải thích đầy hùng biện của mình về lý do tại sao NATO nên mở rộng sang cả Cộng hoà Séc, ông đảm chiêu suy nghĩ về việc làm sao để toàn cầu hoá ảnh hưởng đến những người láng giềng của chính ông, và Cộng hoà Séc nói chung.

Kovonda nói: “Tôi thích không khí quốc tế mà chúng ta đang có ở đây, chiến tranh lạnh đã kết thúc và Cộng hoà Séc đang mở rộng cửa hoà nhập vào thế giới,” “Con tôi đi học ở trường mẫu giáo cùng với một bé gái Hàn Quốc và các trẻ nhỏ đến từ Croatia và Bosnia. Tôi mua hàng tạp hoá có nguồn gốc Trung Quốc ở chỗ người

bán rau quả góc phố. Tuy nhiên, một điều bỡ ngỡ là có một số tên Mafia người Ucraina trong toà nhà tiếp theo. Tất cả những người này đều nằm trong thành phố vệ tinh nhỏ của tôi bên ngoài thủ đô Praha. Mỗi nghi ngờ và điều lo lắng ngày càng lớn lên ở đây đó là việc có ngày càng nhiều người nước ngoài sống bất hợp pháp, làm việc bất hợp pháp, hoạt động kinh doanh bất hợp pháp tại đất nước này - cả ở những vùng hoang vu ở xa thành phố hay chính tại thủ đô Praha. Bạn có sẽ có được cả 2 khía cạnh tích cực và tiêu cực của toàn cầu hoá ở đất nước Cộng hoà Séc ngày nay, và khi chúng tôi đứng ở ngã tư đường của châu Âu, chúng tôi là điểm dừng chân đầu tiên của rất nhiều luồng di cư bất hợp pháp từ Đông sang Tây, biên giới của chúng tôi với nước Đức (hiện nay ít mở rộng hơn). Trên bàn của tôi là một bản báo cáo tối mật về tội ác có tổ chức quốc tế và các hoạt động phạm tội trên đất nước này. Trước đây, dưới chế độ cộng sản, nhiều hoạt động như vậy chưa bao giờ được chấp nhận. Khi các nhà cộng sản lên nắm quyền lực ở đây, mặc dù mất rất nhiều thời gian bạn cũng khó nhận được visa đến đất nước này, còn bây giờ thì bạn thậm chí không cần tới visa để sang đây. Hoạt động buôn lậu linh kiện nguyên tử và nguyên liệu có thể tách ra, là điều nguy hiểm. Nhiều người đã bị phát hiện buôn lậu nguyên liệu có thể tách rời từ nhiều nơi, từ nhiều hướng. Đó là những loại nguy hiểm mà phần đông người dân không biết tới.

Tôi chỉ gật đầu, ngần ngại hỏi tại sao ông nghĩ rằng các nguyên liệu nguy hiểm bị rò rỉ từ đâu và làm sao để giải quyết vấn đề này trong khi không muốn Nga gia nhập NATO.

Tại Nga, Trung Quốc và Nhật Bản, bạn sẽ thấy các nhà lãnh đạo từ thế hệ chiến tranh lạnh cố gắng quản lý thời kỳ quá độ sang kỷ nguyên toàn cầu hoá, và trong nhiều trường hợp họ đơn giản không có các công cụ. Có thể chúng ta phải đợi cái mà Robert Hormats gọi là “thế hệ thiên niên kỷ” - những người đang bước vào thời điểm trong hệ thống toàn cầu hoá- lên nắm quyền lực ở các nước này trước khi xuất hiện một sự thay đổi bền vững. Như lời Hormats: “ Mỗi khi mọi người hỏi tôi “Bằng cách nào anh đã tạo ra sự thay đổi chính trị tại Nga?” Tôi luôn luôn nói với họ rằng đây là một quá trình kéo dài tới 9 tháng và sau đó là 21 năm. Và hiện nay Nga đang ở giữa quá trình đó.”

Đó là điều xảy ra trong lúc đó, trong khi chúng tôi chờ đợi thế hệ mới này, và thật là rắc rối. Trước đó, tôi đã so sánh các công ty và các nước và có rất nhiều điều xung quanh sự so sánh này. Nhưng có một cách mà ở đó các nước sẽ không bao giờ giống như các công ty. Các công ty có thể tăng trưởng, suy thoái, sụp đổ và biến mất. Các nước cũng có thể tăng trưởng, suy thoái và sụp đổ, nhưng rất ít khi biến mất. Thay vào đó, những nước đó sẽ quanh quẩn đâu đây như các nước thất bại.

Hãy tưởng tượng nếu IBM phá sản, nhưng nó vẫn có mặt trên thị trường với tất cả những người bán hàng và các nhà quản lý chưa thanh toán, bán linh kiện máy tính trên thị trường chợ đen, tìm cách lừa đảo khách hàng cũ và chứng minh sự liên quan tiếp tục bằng cách đẩy những khó khăn vào bất kỳ điều gì các đối thủ cũ của họ đang làm.

Một lý do mà kỷ nguyên toàn cầu hoá trước năm 1914 bị sụp đổ trong chiến tranh thế giới thứ nhất là thực tế Đế quốc Áo – Hung, một trong những đối thủ chính của hệ thống cân bằng lực lượng châu Âu vào thời điểm đó, đã trải qua một thời kỳ suy thoái quyền lực kéo dài nhưng chậm chạp (quyền lực đó có được trong thời gian từ năm 1909 đến 1914). Đế quốc Áo – Hung hiểu rằng mình đang trượt ra ngoài cuộc đua siêu quyền lực về kinh tế, quân sự và chính trị. Thay vì phải chịu đựng tình trạng này một cách lặng lẽ, đế quốc này đã xử sự giống như tay súng thấy mình đang ở trong tình thế không thể dành chiến thắng trong cuộc chơi poker. Anh ta đá lên cái bàn và bắt đầu nổ súng. Trong trường hợp của đế quốc Áo – Hung, nước này cũng xếp hàng cùng với Đức để loại trừ Serbia trong một cuộc chiến tranh khu vực, và biết rằng điều đó sẽ làm khởi sự một cuộc chiến tranh thế giới với Nga.

Khi Serbia, Albania và Algeria hành động, có thể sẽ gây ra tình trạng hỗn độn, nhưng sẽ không đe dọa tới toàn bộ hệ thống. Tuy nhiên cái mà chúng ta không biết là điều gì sẽ xảy ra nếu như và khi các nước lớn như Nga, Nhật Bản hay Trung Quốc thất bại trong toàn cầu hoá nhưng vẫn có tiềm lực quân sự từ hệ thống cũ. Vậy liệu những người không thể tạo ra vi mạch có gặp rắc rối hay không?

Quá kết nối

Một cách khác trong đó toàn cầu hoá có thể đe dọa chính toàn cầu hoá là khi hệ thống tự nó quá trơn tru, và dây kết nối thế giới quá chặt chẽ đến nỗi mà những nhóm người nhỏ - dù là các nhà đầu tư hay những kẻ nổi giận siêu quyền lực- đều có thể đe dọa toàn bộ dinh thự quá mức. Nếu bạn nói chuyện với các ngân hàng đầu tư của thị trường chứng khoán phố Wall hôm nay, họ sẽ nói với bạn rằng một điều gây cho họ sự sợ hãi khi có sự sụp đổ của thị trường trong thời gian tháng 8-9/98 là mức độ kết nối lẫn nhau của hệ thống nhiều hơn so với mức họ tưởng. Không ai trong số các mô hình rủi ro của mình - dựa vào những sự tương quan trước đây giữa đầu tư và các sự kiện nhất định - có thể dự đoán dạng phản ứng chuỗi, điều mà trong năm 1998 đã dẫn tới một sự giũ cợt về toàn bộ khái niệm đa dạng hoá. Các công ty nghĩ vốn rằng có thể đa dạng hoá bằng cách đầu tư vào các công cụ tài chính khác nhau, với các kỳ hạn thanh toán khác nhau bằng các đồng tiền khác nhau

trên các thị trường khác nhau, các nước khác nhau, đã nhanh chóng nhận ra tất cả các các thương vụ đầu tư của họ chỉ là một phần của một chuỗi lớn liên kết lẫn nhau, ở đó họ không thể thoát ra khi thị trường bắt đầu xuống giá. Một liên kết trong chuỗi ảnh hưởng tới liên kết khác. Nhờ vào toàn cầu hoá, chuỗi liên kết này ngày càng dài hơn, chặt chẽ hơn, và sự thực đáng sợ là chúng ta vẫn không hoàn toàn hiểu hết chuỗi này có liên kết với mức độ ra sao hoặc làm cách nào để bảo vệ chính mình khi một trong những liên kết này yếu đi.

Tính chất kết nối này không chỉ áp dụng cho các thị trường tài chính. Hãy xem xét tới sự cố thiên niên kỷ Y2K. Vấn đề này bắt đầu từ những năm 50 khi các chương trình máy tính đầu tiên được viết ra và máy tính bị hạn chế bộ nhớ bởi các lập trình viên không muốn để lãng phí vào những thứ như ngày tháng – hơn nữa tới năm 2000 là cả một thời gian rất dài. Để bảo vệ khoảng trống trên các phiếu đục lỗ đã được sử dụng cho việc lập trình máy tính trong thời gian đó, ngày tháng chỉ được thể hiện bằng 6 ký tự - 2 ký tự cho ngày, 2 cho tháng, và 2 cho năm. Thông lệ này đã tồn tại trong nhiều năm, cho tới khi chuyển giao sang thế kỷ mới và các công ty nhận thấy rằng đây sẽ là một vấn đề. Vì vậy khi chuyển từ ngày 31/12/1999 sang ngày 01/01/2000, rất nhiều máy tính cũ sẽ đăng ký là ngày 01/01/00 mà không phải là ngày 01/01/2000 và chúng sẽ coi năm đó trở lại là năm 1900. Kết quả là, một số máy tính sẽ bị tê liệt, các máy khác sẽ đưa ra các câu trả lời sai, một số đưa ra chỉ dẫn sai. Trong khi hầu hết máy tính tại Mỹ và các nước phát triển giàu có sẽ không sao cả, không ai có thể chắc chắn điều gì sẽ xảy ra với các hệ thống đường dây điều hành hoạt động của máy tính, nguồn nước cung cấp và các hệ thống kiểm soát không lưu tại các nước kém phát triển mà Mỹ và các nước khác có kết nối. Điều gì sẽ xảy ra khi cục dự trữ liên bang Mỹ kinh doanh với Ngân hàng trung ương Pakistan? Điều gì xảy ra với các máy tính để bàn của máy bay chở khách Nga khi rời Matxcova vào tối ngày 31/12/1999, và hạ cánh xuống JFK vào sáng ngày 1/1/2000? Bạn sẽ không muốn đi quanh đường băng đó.

Trở lại ngày 1/1/2000, mặc dù điều đó sẽ không có nghĩa là các vấn đề máy tính của chúng ta đã kết thúc. Hãy nghĩ tới thực tế khác. Khi một vụ nổ hạt nhân diễn ra ở trên cao trong không khí, nó làm xuất hiện một điện từ khổng lồ. Nếu một tên khủng bố hoặc một nước không tốt nào đó muốn phát động một vụ nổ rất nhỏ trên bầu trời chống lại Mỹ, thì việc làm đó có thể làm tê liệt và phá huỷ mọi máy tính ở nước đó theo một cách làm cho sự cố Y2K giống như một ngày trên bãi biển. Trong cuốn sách “Kiểm tra khoảng chống”, Tim Weiner nói về các chương trình bí mật của chính phủ Mỹ, ông giải thích hiện tượng này như sau: “Một đầu đạn nổ 300 dặm trên Omaha sẽ bay vọt qua nước Mỹ từ bờ biển này sang bờ biển khác với một

sóng thủy triều các điện từ nạp. Bất kỳ hệ thống điện từ nào, bất kỳ việc truyền máy thu thanh nào, bất kỳ ngân hàng máy tính nào trên đất nước này đều sẽ gặp phải một tình trạng giống như một tia chớp khuyếch đại tới triệu lần. Sự tăng tốc độ truyền điện từ lên tới mức 50,000 vol/m sẽ lan truyền trong cả mạch – nơi cung cấp nguồn điện cho toàn bộ đất nước. Hiện tượng này đã được phát hiện vào năm 1962, khi nước Mỹ cho nổ 3 vũ khí nguyên tử trên Thái Bình Dương. Mặc dù các cuộc thử nghiệm đã diễn ra cách Hawaii 800 dặm, nhưng các ngọn đèn đường dọc Oahu đã bị tắt ngấm và mọi chuông báo động phòng trộm ở Honolulu cũng gặp trục trặc.

Không giống như sự cố Y2K, những ảnh hưởng của mạch điện từ này, theo Wainer, vẫn là những điều mà các kỹ sư gọi là “ẩn số đã biết” - một vấn đề còn đang tồn tại nhưng không có giải pháp.

Quá xâm nhập

Như tôi đã chỉ rõ, một trong những khía cạnh tích cực của toàn cầu hoá và quần thể điện tử là nó thúc đẩy tính minh bạch trong các giao dịch tài chính. Cả các nước và các công ty muốn thâm nhập vào quần thể điện tử đều phải tiết lộ mọi điều cho thị trường mà trước đó họ vẫn giữ kín. Tuy nhiên các nước và các công ty không biết trốn tránh ở đâu, vì vậy càng không có nơi để các cá nhân trốn tránh. Mọi cuộc nói chuyện điện thoại, mọi hoá đơn thanh toán, mọi loại thuốc kê đơn mà bạn mua, mọi băng hình mà bạn thuê, mọi chiếc máy bay bạn đi, những chiếc máy tính tiền bạn sử dụng đều có quanh đâu đó trong một chiếc máy tính của quần thể điện tử, và bạn không có ý kiến gì khi nó trở lại ám ảnh bạn. Khi có một công việc với Tổng thống Mỹ và một ngày nào đó, một công tố viên đặc biệt có thể theo dõi mọi cuộc trò chuyện điện thoại của bạn với tổng thống và từng cái cavát bạn mua cho ông ta bằng thẻ tín dụng. Bạn đã bao giờ vào trang web khiêu dâm “Hot sex” chưa? Hãy nhớ lấy điều này, khi bạn truy cập nhiều trang web ngày nay, chúng thường được xây dựng để bạn tự động đứng sau cái gọi là “bánh quy”. Đây là dấu lăn ngón tay điện tử có thể nhận biết trở lại máy tính của bạn. Những nhà bán lẻ trực tuyến rất thích loại bánh quy này, bởi vì chúng cho phép họ theo dõi ai đang truy cập vào trang web của họ và sau đó sẽ chuyển lại tất cả các dạng chào hàng cho người quan tâm bằng việc marketing trực tiếp. Bạn không có ý kiến gì về những miếng bánh quy có thể bị phát hiện, cái mà một ngày nào đó sẽ xuất hiện trong một cơ sở dữ liệu mà bất kỳ ai cũng có thể truy cập được.

Bạn nói, đừng lo lắng? Hãy nghĩ về điều này: Năm 1998, tôi thấy một buổi phát thanh quảng cáo hàng trên tivi có tên gọi là “Chó bảo vệ” - một sản phẩm phần

mềm cung cấp an ninh mạng và viết lại thành mật mã cho máy tính ở nhà của bạn và cho trang web của chính bạn. Chương trình quảng cáo chiếu một người đang nhìn trộm qua các cửa chớp đóng kín của một cửa sổ và sau đó là một lời thuyết minh: “Internet là cửa sổ nhìn ra thế giới,” nhưng nó cũng có thể là cửa sổ của bạn.” Để tránh điều đó, hãy mua phần mềm Chó bảo vệ; “phần mềm này có thể ngăn cản trang web xâm phạm bạn”. Vài tháng sau đó, tôi nhìn thấy một chuyên mục trên đài ABC lý giải chính xác lý do tại sao bạn muốn có “chó bảo vệ”. Mục này có dòng sau: Một cuộc trưng cầu dân ý quốc gia vào mùa hè năm 1998 cho thấy “81% người dân tin rằng thông tin cá nhân của họ, trong đó có sự đánh giá mức độ tín nhiệm, lịch sử y học và các số liệu tài chính là không an toàn.” Báo cáo cho rằng các bang như bang Texas đã bắt đầu đưa lịch sử tội phạm của bang lên mạng. Cơ sở dữ liệu hồ sơ phạm tội của bang Texas có thể tìm kiếm được với phí tìm kiếm 3,15 USD cho một tên tìm được. Một công ty nước ngoài có tên Public Data, đóng tại Anguilla, British West Indies đã mua các hồ sơ công cộng theo đồng rìi và đưa lên mạng trong một cơ sở dữ liệu có thể tìm kiếm với mức phí thấp chỉ 3 Uscent một lần tìm kiếm. PublicData đưa ra một danh sách hồ sơ, bao gồm hồ sơ tội phạm, mục lục vào các hồ sơ toà án của một số nước và các cuộc trưng cầu dân ý đăng ký cử tri, các hồ sơ giấy phép lái xe... Trong kỷ nguyên Internet, trong số những người đăng ký tiền mặt kết nối ghi lại việc thanh toán qua thẻ tín dụng và trong các thiết bị như TEMPEST (Transient Electromagnetic pulse Emanation Technology) - một ma trận các cảm biến điện từ có thể ghi lại nội dung của bất kỳ một màn hình máy tính nào qua tường, cách xa nó tới nửa dặm – “quyền được yên ổn đang được thay thế bởi quyền bị chọc ngoáy vào đời tư”, báo cáo của ABC kết luận.

Đôi lúc công nghệ này không thể điều khiển được. Tháng 12/1998, *Tờ Nước Mỹ ngày nay* đã thông báo rằng một máy tính cầm tay thông dụng được thiết kế để lưu trữ ngày tháng, địa chỉ và nhắc chú ý “có thể được lập trình để mở khoá bằng cách copy các mã từ các chìa khoá điều khiển từ xa, người sản xuất của nó xác nhận. Với phần mềm cài thêm, Palm III trị giá 369 USD có thể ngăn chặn một dấu hiệu mở khoá bằng tia hồng ngoại cách đó khoảng 10 feet.

Nếu mọi người trải qua toàn cầu hoá như một điều gì đó xâm nhập vào cuộc sống và sự riêng tư của họ, nó còn làm cho họ có thể tiếp cận thế giới nhiều hơn, nếu họ cảm thấy rằng trang web đang xâm nhập họ, nhiều hơn họ xâm nhập trang web, thì cuối cùng họ sẽ dựng nên những bức tường mới.

Quá bất công với nhiều người

Julia Preston – phóng viên của tờ thời báo New York tại thủ đô Mexico City cuối những năm 90 đã kể một câu chuyện thú vị về sự căng thẳng giữa những kẻ thắng cuộc và những kẻ bại trận từ toàn cầu hoá ở Mexico.

“Đó là một ngày tháng 5 năm 1996”. Preston nhớ lại “Có một cuộc biểu tình rất lớn tại thủ đô Mexico city. Đây là năm đầu tiên sau chương trình thắt lưng buộc bụng và đó là một cuộc biểu tình lớn chưa từng có, bao gồm rất nhiều liên minh - một phần của liên kết chính phủ lao động, bất chấp mệnh lệnh chống biểu tình. Tôi đang đi giữa “Liên minh nhân viên đại học”- một tổ chức có lịch sử lâu đời của chủ nghĩa tích cực thuộc phe cánh tả và những người này lập thành một nhóm rất âm ỉ. Họ đang hát bài “Muera Ortiz” – cái chết đối với Ortiz- bộ trưởng tài chính. Họ hò hét inh ỏi và chống đối. Trong đám biểu tình này, chiếc điện thoại di động trong ví tôi rung lên và đầu dây bên kia là tiếng nói của cô thư ký cho Bộ trưởng Ortiz, nói rằng Bộ trưởng muốn nói chuyện với tôi. Tôi nói giữa đám biểu tình rất ồn ào nên không thể nói chuyện được, do đó tôi đã đi ra khỏi đám đông tiến về phía một toà nhà yên tĩnh, và cũng chuẩn bị một lúc cho cuộc nói chuyện với Ortiz. Khi ông bộ trưởng đang ở đầu dây bên kia, tôi nói: “Chào ngài bộ trưởng, tôi phải nói với ngài rằng có rất nhiều người ở đây không đồng ý với các chính sách kinh tế của ngài”. Ông bộ trưởng cười và tôi nhanh chóng nhận ra ông ta chẳng quan tâm đến điều đó. Ông gọi điện cho tôi để thông báo và tán dương sự thật rằng Mexico đã phát hành được trái phiếu đầu tiên có thời hạn 30 năm. Đó là lần đầu tiên kể từ khi sụp đổ của đồng peso năm 1995, nước này niêm yết một trái phiếu có kỳ hạn dài trên thị trường chứng khoán phố Wall mà không có bất kỳ sự hậu thuẫn nào của Mỹ, và trái phiếu lên giá rất nhanh. Sự kiện đó đã giúp Ortiz lên như diều, đúng vào thời điểm đó chính tôi đang nói chuyện với ông ta qua điện thoại giữa cuộc biểu tình đòi ông ta phải chết”.

Ortiz có thể tồn tại một ngày như vậy – và toàn cầu hoá có thể tồn tại một ngày khi mà còn đủ người ở Mexico nhận thấy họ được hưởng đủ lợi ích từ hệ thống này để có thể chịu đựng được nó. Đôi lúc họ đổ ra đường để phản đối một chính sách hoặc để đòi hỏi một yêu cầu lao động, nhưng những công nhân Mexico đó hiện không tham gia vào hàng ngũ với phó chỉ huy trưởng Marcos và quân du kích Zapatista với mong muốn cắt rời Mexico ra khỏi hệ thống. Điều này chưa diễn ra.

Nguyên nhân chủ yếu là do Quân thể điện tử và các Siêu thị, trong khi tác động tới một nước như Mexico, thì cũng đã rất nhanh nhạy trong việc thưởng công cho những thành tích lớn – mua nhiều thứ hơn của Mexico và đầu tư nhiều hơn vào Mexico ngay khi có được một ngôi nhà kinh tế của mình đúng trật tự. Chính điều

này đã tạo điều kiện để những kẻ như Ortiz trên thế giới có thể giữ sạch bỏ qua những lời kêu gọi đòi chết và nói với công nhân, “Hãy để tôi tồn tại thêm một thời gian ngắn nữa và tôi xin hứa tất cả sẽ ổn thôi”.

Tuy nhiên điều gì sẽ xảy ra nếu như bạn chứng kiến một cuộc suy thoái ở Mỹ và Tây Âu vào cùng thời điểm đó, và cả Nhật Bản vẫn tiếp tục trì trệ, không thể vực dậy nền kinh tế của mình? Quần thể điện tử có thể bị ảnh hưởng nhiều và thay vì có thể thưởng cho Mexico, Brazil hay Hàn Quốc bằng cách mua trái phiếu của các nước này khi họ có thành tích tốt – khi họ cải tổ nền kinh tế của mình và khoác lên mình Chiếc áo khoác vàng, cộng đồng kinh tế sẽ không thể làm được gì nhiều. Thay vì việc Mỹ và Tây Âu có thể hấp thụ tất cả sản phẩm nhập khẩu từ các nước đang phát triển, để các nước này có thể xuất khẩu hàng của họ với mục đích cải thiện cuộc sống, những nước phát triển lớn như Mỹ sẽ bị lôi cuốn vào việc dựng lên những bức tường bảo hộ mới nhằm hạn chế nhập khẩu, qua đó duy trì các thị trường việc làm đang thu hẹp của chính mình. Liệu hệ thống này sau đó sẽ tiếp tục duy trì? Chúng tôi không biết, bởi vì trong thập kỷ toàn cầu hoá đầu tiên chúng tôi thực sự chưa bao giờ phải đối mặt với viễn cảnh này. Như từ *The Economists* đề cập (ra ngày 19/12/1998), chỉ khi nào chúng tôi biết hệ thống toàn cầu hoá phản ứng ra sao trước sự suy thoái kinh tế trong các Siêu thị hạt nhân này, thì các nước sẽ chúng ta có một “thử nghiệm phù hợp” về sức mạnh và tính kiên định của nó.

Quá vô nhân đạo

Một hôm tôi đang lái xe dọc đường Beltway trên thủ đô Washington thì tình cờ nghe được một bài phóng sự trên đài WTOP. Bài phóng sự thông báo với một sự phô trương rằng khi bạn gọi điện cho một công ty truyền hình cáp cụ thể ở New York, nó đưa ra lựa chọn mới sau đây: “Nếu bạn muốn nói chuyện với một con người, hãy nhấn I.”

Tôi luôn luôn nhấn I. Tôi sẽ luôn luôn nhấn I. Trên thực tế, mỗi khi tôi có được thông điệp đó, “nếu bạn không có một chiếc điện thoại bấm số, hãy nán lại trên đường dây và một người trực tổng đài sẽ trợ giúp bạn...” Tôi luôn luôn lưu lại trên đường dây và đợi nói chuyện với người trực tổng đài, ngay cả khi tôi có một chiếc điện thoại bấm số. Luôn luôn ấn I là điều cần thiết để dẫn tới thành công của toàn cầu hoá, luôn luôn lưu lại trên đường truyền để nói chuyện với một người trực tổng đài là điều cần thiết để toàn cầu hoá thành công. Bởi vì ở một mức độ nào đó, bạn cần phải cảm thấy hệ thống này được xây dựng cho con người, chứ không phải máy móc, nếu không nó sẽ trở nên cực kỳ xa lạ.

Nhưng điều gì sẽ xảy ra việc nếu ẩn I không còn là một sự lựa chọn? Điều gì xảy ra nếu toàn cầu hoá trở nên quá tiêu chuẩn hoá, quá vô nhân đạo?

Anh kể tôi, Ted Century là nhà phát minh thiết bị y tế, sở hữu một cửa hàng bán máy ở tầng hầm của chính mình. Ted là người có thể tạo ra các loại thiết bị chính xác tuyệt đối một cách rất đáng kinh ngạc bằng chính tay mình. Vào một buổi chiều, khi nói chuyện với anh về những tiến bộ trong thương mại trực tuyến, Internet, công nghệ vệ tinh và sở thích, anh gật đầu một lúc và cuối cùng nói: “Ừ, nhưng nơi nào chất lượng cuộc sống có thể phù hợp với tất cả những công nghệ hiện đại đó?”

Ted và chị Jane của tôi sau đó đã kể một câu chuyện làm phiền họ. “Hàng năm vào mùa hè chúng tôi ra khỏi nhà ở Philadelphia xuống Nam Jersey để mua những nông sản nội địa, đặc biệt là cà chua thịt bò bít tết Jersey. Ted nói: “Những quả cà chua này rất to, mọng nước, có mùi thơm. Có một cái gì đó đặc biệt trong vùng đất cát của Nam Jersey, về cách giữ nước, rằng đất thật sự phù hợp để trồng cà chua và ngô ngọt, và đó là lý do tại sao nhà Campell’s luôn luôn mua được cà chua để làm món súp cà chua từ các hộ nông dân nhỏ khu vực đó. Tuy nhiên một điều đáng nói về những quả cà chua này là chúng không dễ vận chuyển, do đó không ai có thể bán được ra thị trường thế giới. Cà chua cũng có nhiều hình dạng và kích cỡ khác nhau, đều có những miếng nứt trên đầu. Nhưng chúng đều có mùi vị rất là thường. Chúng tôi đã từng có một chuyến đi đặc biệt tới các chợ của nông dân tại Nam Jersey và mua cà phê bằng đồng bảng. Chúng tôi mang cà chua về nhà và cắt ra làm salad hay nấu thành nước sốt cà chua. Chúng tôi có những người bạn đã ăn rất nhiều cà chua một lúc đến nỗi mà môi họ phồng rộp lên vì acid. Bạn quên rằng cà chua là một loại quả, nhưng cà chua làm món bít tết của vùng Nam Jersey quá ngọt tới nỗi mà hương vị của nó giống như một loại quả. Vào mùa hè năm 1997, khi chúng tôi thực hiện một chuyến mua cà chua hàng năm, chúng tôi nhận ra rằng rất khó để có thể kiếm được loại cà chua đó. Sau đó, đến hè năm 1998, chúng tôi đã tới các chợ của nông dân để mua nhưng đều hết nhẵn. Thay vào đó, các thị trường của nông dân đã có những loại cà chua này với kích cỡ tương tự, màu hồng và mùi sấp. Và tại một chợ của nông dân, gã này đã mở thùng làm lạnh cho chúng tôi xem và anh ta có các hộp, và từng hộp trong đó được sắp xếp gọn ghẽ bên trong. Anh ta nói loại cà chua mới này có thể để được lâu hơn và xuất đi xa hơn. Các quả cà chua bên ngoài trông rất giống nhau, và không hề có vết nứt. Anh ta nói: “Khách hàng không thích cà chua có vết nứt vì chúng rất xấu.”

Về điều này, chị Jane của tôi cũng tham gia: “Cái tệ hơn đó là họ vẫn gọi những thể phẩm này là những quả cà chua thí nghiệm nhỏ kiểu “thịt bò bít tết Jersey.” Nói

cách khác, họ tránh mua loại cà chua này, nhưng vẫn giữ tên hiệu của nó để có thể bán khắp thế giới như món thịt bò bít tết Jersey, mặc dù chúng thực sự không hề có hình dạng hay mùi vị tương tự. Tôi hết sức thất vọng bởi cả sự việc này. Nó làm tôi tổn thương đến nỗi một điều gì đó là một dạng thực sự của chất lượng trong cuộc sống của tôi đã mãi mãi qua đi, và tôi còn quá trẻ để ăn thực phẩm nhựa trong phần còn lại của đời tôi. Tôi coi đây là một tín hiệu của tương lai, tất cả những thứ duy nhất trong cuộc sống của chúng ta đã trở thành nhựa.”

Vào cuối buổi nói chuyện, ông anh kể tôi nói với tôi “Điều đầu tiên đã xảy ra đối với anh sau khi chúng ta đi nghỉ về, khi chúng tôi phát hiện ra rằng họ không còn bán cà chua của chúng tôi nữa, đó là khi vào Internet và bắt đầu kiểm tra món thịt bò bít tết Jersey xem liệu có ai còn trồng một thứ thực sự như vậy. Chắc có một ai đó muốn.”

Bản năng của Ted rất tốt. Nếu vẫn còn một thị trường cho họ, và hạt cà chua vẫn có đâu đó xung quanh, thì một người nông dân nào đó sử dụng Internet vào trang web www.tomatoes.Jerseybeefsteaks.com- một account của Liên đoàn và một account thị thực chắc chắn sẽ tạo ra một thị trường hoàn toàn của nông dân - ở đó có thể đặt mua cà chua thịt bò bít tết Jersey giống gốc từ chiếc máy tính cá nhân ở nhà của bạn, trả phí qua visa và được vận chuyển bằng đường chuyên phát nhanh FedEx ngay ngày hôm sau- ít nhất là tôi hy vọng như vậy.

Tương lai của toàn cầu hoá có thể phụ thuộc vào điều đó.

Làm cách nào chúng ta học cách tìm kiếm sự cân bằng thích hợp giữa các khía cạnh vốn đã nắm quyền lực với khía cạnh nhân đạo, và những khía cạnh không nắm quyền lực và vô nhân đạo sẽ quyết định liệu sự cân bằng đó có thể đảo lộn hay không, một giai đoạn đã qua hay một cuộc cách mạng cơ bản trong quá trình tiến hoá của xã hội loài người.

Tháng 7/98, *Tờ Người New York* đã cho đăng tải một bức tranh biếm họa vẽ 2 dạng thiên thần ở địa ngục có bộ râu lởm chồm, tóc dài 2 bên, một người mặc chiếc áo T-shirt hình đầu lâu xương chéo và người kia ngồi trên chiếc xe mô tô của hắn ta. Mỗi người đang hỏi người còn lại về một ngày của hắn đã trôi qua như thế nào. Một tên thiên thần của địa ngục cuối cùng nói với tên kia: “Ngày của tao ra sao à? Những vấn đề tiên bộ dẫn tới suy tàn.”

Và điều đó đi cùng với toàn cầu hoá. Toàn cầu hoá luôn luôn ở thế cân bằng, luôn đi theo hướng này hay hướng khác. Công việc của chúng ta với tư cách là những công dân của thế giới là làm cho phần đông mọi người cảm thấy những vấn đề phát

triển đang dẫn đường cho những sự suy tàn. Chỉ khi đó toàn cầu hoá mới có thể bền vững được. Và không quốc gia nào có trách nhiệm và cơ hội lớn hơn Mỹ trong việc đảm bảo cho sự bền vững của toàn cầu hoá.

Có một con đường phía trước

Nếu một xã hội tự do không thể giúp số đông người nghèo thì cũng chẳng có thể bảo vệ thiếu số người giàu.

John F. Kennedy

Mùa đông năm 1996, tôi cùng với đại sứ Mỹ tại Liên hợp quốc bà, Madeleine Albright trên một chuyến đi thăm các khu vực chiến tranh của châu Phi – nơi những người gìn giữ hoà bình của Liên hợp quốc được triển khai. Chúng tôi đã đi tới các cuộc nội chiến của Liberia, Angola, Ruanda và Burundi. Trong thời gian dừng chân tại Ruanda, điểm cuối cùng trong chuyến đi, bà Albright đã yêu cầu nhân viên của mình và phi hành gia trên chiếc không lực Boeing 737 tạm dừng để chụp một bức ảnh trên đường băng của sân bay quốc tế Kigali. Máy bay của bà sơn màu trắng và xanh, giống một chiếc không lực hạng nhất nhỏ và trang trí trên đó bằng dòng chữ: “Nước Mỹ”. Nhân viên của Albright và các phi hành gia khăng khăng đòi đứng trên bậc thang và dưới cánh máy bay. Họ gồm có một người Mỹ gốc Hy Lạp, một người Mỹ gốc Séc, những người Mỹ gốc do Thái, người Mỹ da đen và Mỹ da trắng. Họ là những phi hành gia của không lực đến từ các thành phố nhỏ và cả các chuyên gia Bộ Ngoại giao Mỹ từ các trường đại học nổi tiếng ở miền Đông nước Mỹ, và họ đang đứng vai kẻ vai. Là một phóng viên trong chuyến đi, tôi không nghĩ mình sẽ được chụp ảnh, vì vậy tôi đứng sang bên cạnh và xem phi hành đoàn mặt đất của Ruanda đang tham gia buổi học chụp ảnh của Mỹ. Những người Ruanda này có vẻ mặt khá buồn cười. Tôi không thể không tự hỏi mình về điều gì đang tạo ra cảnh tượng này, một điều đại diện cho Mỹ vào lúc rực rỡ nhất của nó: đó là tinh thần cộng đồng, nơi cư ngụ của nhiều dân tộc, sự sẵn sàng giúp đỡ những người xa lạ khi cần thiết, sự tự do và cơ hội cho từng cá nhân làm theo cách của anh ta ở mức tốt nhất có thể, và điều quan trọng nhất, đó là một khái niệm về quyền công dân dựa trên lòng trung thành với một ý tưởng, mà không phải là một nhóm người. Là một bức tranh, nên nó thể hiện mọi thứ mà Ruanda không có được. Ruanda chỉ vừa mới nổi lên từ một cuộc chèn ép trong cuộc chiến tranh bộ lạc - giữa bộ lạc Hutus của người Ruanda với bộ lạc Tutsis của Ruanda, trong đó một triệu người đã bị chết, và một số người bị chém dã man bằng dao rựa tới chết. Ruanda là tất cả những cây ôliu

và không phải bất kỳ chiếc Lexus nào, một nước được bảo vệ bằng tất cả các cội rễ bít cội rễ khác, và không tạo ra một nhánh cây mới nào.

Khi tôi thấy cảnh tượng đó trên con đường rải nhựa, tôi bắt đầu muốn phát điên – không chỉ vì bị kích tại châu Phi, mà phát điên vì cuộc thảo luận ngân sách sau đó diễn ra tại Quốc hội Mỹ. Dường như với tôi lúc đó, và ngay cả bây giờ, là chúng tôi có một điều gì đó cực kỳ đặc biệt ở Mỹ. Nhưng nếu chúng tôi muốn gìn giữ nó, thì chúng tôi phải trả giá, chúng tôi phải nuôi dưỡng nó. Nhưng vào thời điểm đó khi tôi tham dự một lớp học của những đảng viên đảng Cộng hoà trẻ tuổi, tôi nghe thấy giọng điệu của những kẻ tầm thường, những giọng điệu thờ ơ trong bất kỳ một thỏa hiệp nào, những giọng điệu mà đối với chính phủ Mỹ là một loại kẻ thù ác độc nào đó. Tôi cũng nghe thấy giọng của những người đàn ông và phụ nữ- những người luôn khẳng khẳng là nên để thị trường tự nó quyết định, và cả những người nghĩ rằng là quá đủ cho những mệnh lệnh kinh tế của thương mại tự do và toàn cầu hoá, và phần còn lại của thế giới cần phải chăm sóc tới chính mình. Tôi thấy những nhà làm luật dường như tin vào việc Mỹ không có trách nhiệm đặc biệt nào trong việc duy trì các thể chế toàn cầu, như Liên hợp quốc, Ngân hàng thế giới và Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF) - những cơ quan có vai trò chủ chốt trong việc bình ổn một hệ thống quốc tế mà Mỹ được hưởng lợi hơn bất kỳ một nước nào khác.

Và như tôi đã nghĩ về tất cả những điều này trên quãng đường dải nhựa tới sân bay Kigali, tôi tự nhủ: “Ồ, những người bạn đảng viên đảng cộng hoà non trẻ của tôi, đến châu Phi - đó là một thiên đường của những đảng viên cộng hoà non trẻ. “Vâng, thưa ông, không ai ở Liberia phải nộp thuế. Không có sự kiểm soát súng tại Angola. Như chúng tôi biết rằng, không có phúc lợi xã hội tại Burundi và không có một chính phủ lớn nào can thiệp vào thị trường ở Ruanda. Tuy nhiên, rất nhiều người dân những nước này mong muốn có được những thứ đó. Thử lấy ví dụ, về một nhân viên bán giấy ở Luanda, Angola - người nhìn tôi như thể tôi là một kẻ gàn dở khi tôi hỏi cô ta liệu có an toàn không khi tôi leo qua 3 toà nhà tù khách sạn xuống con phố chính của thủ đô Angola vào lúc giữa ngày.

“Không, không, không”, cô ta lắc đầu, “không an toàn”. “Tôi đánh cuộc là cô ta sẽ không phản đối việc trả một số loại thuế để có thêm nhiều cảnh sát trên đường phố. Và sau đó có một phóng viên phát thanh người Liberia đến đặt vấn đề với tôi tại Montovia và yêu cầu tôi lý giải tại sao lính thủy đánh bộ Mỹ đến Liberia sau khi nội chiến bùng nổ vào năm 1989, chỉ để sơ tán dân thường Mỹ, và sau đó để quân Liberia chiến đấu một mình. “Chúng tôi đều nghĩ là, quân lính thủy đánh bộ Mỹ đang đến, chúng ta sẽ được cứu thoát” người phóng viên Liberia nhận xét “nhưng sau đó họ đã bỏ đi. Làm sao họ có thể bỏ đi như vậy?” Khổ thân anh phóng viên,

nước anh ta không có lính thuỷ đánh bộ để cứu anh ta. Tôi cuộc rằng anh ta cũng chẳng phản đối khi phải trả một số loại thuế cho một vài người tốt. Họ không lo ngại về “chính phủ lớn” tại Liberia. Họ cũng không lo ngại về chính phủ nào cả, nhờ vào những nhóm và chỉ huy tư lệnh - những kẻ đã chiếm đóng đất nước này trong thập kỷ trước. Không, người Liberia sẽ không bao giờ phải lo lắng về tệ quan liêu của chính phủ. Trên thực tế, quy định duy nhất mà tôi thấy ở biệt thự Executive tại Liberia là một biển hiệu gắn vào một cửa sổ bị đập vỡ bởi những viên đạn ở cửa ra vào trước. Trên cửa ghi: “Hãy đặt vũ khí của bạn ở đây”.

Các ông chủ không phải gặp bất kỳ khó chịu chút nào về các quy tắc an toàn lao động rất rắc rối đối với công nhân ở Angola, chứ đừng nói tới những dịch vụ cho người tàn tật. 70.000 người Angola bị cụt tay chân trong các vụ nổ mìn suốt 25 năm cuối cùng của cuộc nội chiến dường như coi đây là một hình phạt của chính mình. Bạn có thể thấy họ đi khắp khiêng xung quanh các dãy phố của Luanda, chân tay co quắp, chen chúc xin lương thực và dùng cành cây để thay thế cho cái chân hỏng. Ở Ruanda và Burundi, không ai phải trả tiền để có được Head Start, bảo hiểm thất nghiệp, Medicaid, dịch vụ quốc gia hay các chương trình cho sinh viên vay vốn. Thay vào đó, họ chỉ có những sự cạnh tranh gay gắt trong việc chiếm giữ đất đai, năng lượng và nguồn nước khan hiếm với những người thuộc bộ lạc Tutsi và Hutu để giành lấy nhiều nguồn lợi hơn cho chính họ.

Họ nói vào thời điểm đó các Đảng viên đảng cộng hoà non trẻ gần như chưa bao giờ tới các bữa tiệc của quốc hội. Họ cho rằng điều này sẽ tạo ra cái nhìn không tốt đối với các cử tri của mình khi trở về nhà. Hầu hết trong số họ thậm chí không có nổi hộ chiếu. Quá tồi tệ. Họ muốn có được cả sự kính trọng và lợi ích cùng với việc trở thành những Micheal Jordan của xã hội có tổ chức, trở thành một người Mỹ trong hệ thống toàn cầu hoá ngày nay, nhưng không có bất kỳ một sự hy sinh và sự bắt buộc nào đi cùng với nó – cho dù ở trong nước hay nước ngoài. Họ nên đến châu Phi, nơi bị chiến tranh tàn phá và ném trái thực tế những gì xảy ra đối với các nước không hề có ý thức về tính cộng đồng, không ý thức rằng người dân hàm ơn chính phủ một điều gì đó, không ý thức rằng người nào đó phải chịu trách nhiệm về người khác và nơi mà người giàu phải sống đằng sau những bức tường cao và cửa sổ sặc sỡ, trong khi người nghèo chỉ được nhận những ân huệ thương xót của thị trường.

Tôi không muốn sống trong một đất nước như vậy, hay một thế giới như vậy. Nó không chỉ sai trái về đạo đức, mà ngày càng trở nên nguy hiểm. Thiết kế ra những cách thức để tránh điều đó là trọng tâm của chính sách nội địa và ngoại giao của Mỹ ngày nay. Thế nhưng, cả Đảng Dân chủ hay Đảng Cộng hoà vẫn chưa chuyển đổi

hoàn toàn từ hệ thống chiến tranh lạnh sang hệ thống toàn cầu hoá để điều chỉnh quan điểm chính trị của chính mình. Cả hai bên đều xử sự như thể thế giới ngày nay đang an toàn đối với chúng ta khi là trở thành phe thiên cận và thiếu suy xét trong mọi vấn đề. Trong một chừng mực có bất kỳ một cuộc thảo luận nghiêm túc nào về lợi ích quốc gia chia sẻ ngày nay, thì tất cả đều là về vấn đề liệu chúng ta có thể định nghĩa một mối đe dọa chung mới mà không phải là một sứ mệnh chung mới. “Kẻ thù lớn” vẫn là nguyên tắc tổ chức cho chủ nghĩa quốc tế Mỹ, không phải là “cơ hội lớn”, chứ đừng nói gì tới “trách nhiệm lớn”.

Tổng thống Clinton thậm chí không thể phát động một cuộc chiến tranh chống lại Saddam Hussein, sau một vụ khiêu khích trắng trợn của Irắc ngay trước khi buộc tội tổng thống Clinton, mà không khuấy động một cuộc chiến tranh chính trị ngầm ác ý. Clinton thực sự có thể tận dụng lời khiêu khích của Saddam để thay đổi chủ đề từ những công việc vất vả của chính mình, nhưng đó là sự khiêu khích của Saddam và đó là sự tính toán thời gian của Saddam để làm cho cuộc tấn công này có thể xảy ra. Và theo phán đoán của tôi là Saddam chỉ biết điều anh ta đang làm trong việc lựa chọn xuất phát điểm thấp của cuộc tranh cãi để khiêu khích nước Mỹ. Saddam đang chui lủi ở Baghdad, xem kênh CNN từ vệ tinh và tự nói với chính mình: “Đúng là một thời điểm hoàn hảo để thách thức nước Mỹ - một thời điểm khi Mỹ thậm chí không còn biết đến vai trò của mình trên thế giới nữa”.

Nước Mỹ có mối quan tâm quốc gia chung để theo đuổi hệ thống toàn cầu hoá của ngày nay, và nó đóng vai trò rất lớn. Hãy lấy một thí dụ đơn giản. Khi Mỹ hưởng lợi phần lớn từ việc xâm nhập kinh tế toàn cầu, thì đó là nhiệm vụ của chúng tôi chính là đảm bảo rằng toàn cầu hoá là bền vững và tiến bộ vượt trội so với những lạc hậu đối với càng nhiều người, càng nhiều nước và trong một thời gian càng dài càng tốt. Trong hệ thống chiến tranh lạnh, câu hỏi chính trị cơ bản là: Bạn lựa chọn phân cứng và hệ điều hành nào? Trong kỷ nguyên toàn cầu hoá, câu hỏi chính trị cơ bản lại là: Làm cách nào để bạn tận dụng tối đa của một phân cứng duy nhất và hệ điều hành - cái hoạt động trong chủ nghĩa tư bản thị trường tự do xâm nhập toàn cầu?

Nước Mỹ, có thể và nên là một mô hình đóng vai trò lớn của thế giới để trả lời cho câu hỏi này. Nước Mỹ đã có 200 năm sáng tạo, phục hưng và xác định những điều cân bằng giúp các thị trường tự do mà không trở thành những kẻ tàn bạo. Chúng tôi có những công cụ tạo ra sự khác biệt. Chúng tôi có trách nhiệm tạo ra sự khác biệt. Và chúng tôi có một sở thích lớn trong việc tạo sự khác biệt đó. Quản lý toàn cầu

hoá là vai trò mà nước Mỹ không dám lùi bước. Đó là mối quan tâm quốc gia bao trùm của chúng tôi ngày nay, và đảng chính trị hiểu rằng, điều đầu tiên, một đảng có thể đưa ra bản tuyên ngôn mạch lạc, đáng tin cậy và sáng tạo nhất để theo đuổi nó, đó là đảng sẽ sở hữu chiếc cầu thực sự nối với tương lai.

Để nghĩ tới thách thức này, bạn cần phải bắt đầu bằng cách tránh ngôn ngữ chính trị của hệ thống chiến tranh lạnh, một hệ thống thực sự không nắm bắt những vấn đề nói trên vào lúc lâm nguy, và phát triển những vấn đề mới phù hợp với hệ thống toàn cầu hoá. Về mục đích này, tôi đã thiết kế một ma trận mà tôi tin rằng đã nắm bắt được 4 đặc tính chính trị cơ bản mà con người có thể lựa chọn trong hệ thống toàn cầu hoá (xem biểu đồ).

Để tìm ra mình là ai và những ai là đối thủ của bạn trong kỷ nguyên mới này, hãy xem xét ma trận này. Đường nằm ngang ở giữa từ bên trái sang phải là đường toàn cầu hoá. Điều đầu tiên bạn phải làm là xác định mình trên đường này tương ứng với mức độ bạn đánh giá về toàn cầu hoá. Ở phần cuối cùng bên phải của đường toàn cầu hoá là “những người ủng hộ hội nhập”. Đó là những người thực sự rất chào đón toàn cầu hoá bởi vì họ nghĩ rằng toàn cầu hoá hoặc là tốt hoặc là không thể tránh khỏi và muốn chúng kiến xem nó đã tích cực thúc đẩy thông qua thương mại tự do nhiều hơn, thương mại điện tử nhiều hơn, mạng liên kết nhiều hơn các trường, cộng đồng và doanh nghiệp, ngày càng nhiều thư điện tử, để chúng ta cuối cùng có thể xâm nhập toàn cầu trong cả 24 tiếng mỗi ngày, trên cả 24 múi giờ và vào không gian máy tính.

Ở phần cuối cùng bên trái của đường toàn cầu hoá là “những người chủ trương phân chia”. Đó là những người tin rằng thương mại tự do và sự hoàn nhập công nghệ vừa không tốt cũng như không thể tránh khỏi, bởi vì nó làm tăng khoảng cách thu nhập, dẫn tới việc làm chuyên dịch sang bên ngoài, làm đồng nhất văn hoá thành một cái ô toàn cầu nào đó, và dẫn tới cuộc sống bị kiểm soát bởi các lực lượng thị trường xa xôi, vô danh. Các lực lượng này muốn toàn cầu hoá bị ngừng lại trên con đường mòn của nó. Các lực lượng này cũng muốn cắt đứt và diệt trừ toàn cầu hoá ngay bây giờ.

Vì vậy việc điều tiên bạn phải làm là xác định vị trí của mình ở đâu trên đường toàn cầu hoá này. Bạn có phải là người chủ trương phân chia? Một người ủng hộ hội nhập? Hay một người nào đó giữa hai loại này?

Bây giờ hãy nhìn vào đường chạy từ đầu tới cuối của ma trận. Đây là trục phân bố. Trục này đại diện cho loại chính sách mà bạn cho rằng các chính phủ nên chấp nhận cùng với toàn cầu hoá và Chiếc Áo khoác vàng. Điểm cuối cùng của đường này là “những người cổ động xây dựng an toàn xã hội”. Đây là những người tin rằng toàn

cầu hoá sẽ chỉ bền vững nếu nó được dân chủ hoá, theo cả nghĩa kinh tế và chính trị. Về mặt kinh tế, điều này có nghĩa là thiết kế những hệ thống an toàn xã hội không đơn giản là tìm cách giảm bớt sự tụt hậu của những kẻ bị bỏ lại phía sau, những kẻ không biết gì và những kẻ chậm chạp như rùa, mà thực tế là đưa họ vào hệ thống bằng cách giúp họ tiếp cận các công cụ và nguồn lực để cạnh tranh. Và về mặt chính trị, điều này nghĩa là khuyến khích dân chủ hoá ở các nước đang phát triển – nơi đang tiến hành toàn cầu hoá, bởi vì không có một toàn cầu hoá bền vững nào mà không có dân chủ hoá.

Rõ ràng không phải mọi người đều đồng ý với cách tiếp cận này. Đó là lý do tại sao ở phần đỉnh của đường phân bố này - tức là phía kia của “những người cố động xây dựng an toàn xã hội” đó là những người theo chủ trương “Để mọi người tự ăn bánh”. Đây là những người tin rằng toàn cầu hoá là người thắng có tất cả, người thua phải tự lo cho chính mình. Họ muốn thu gọn chính phủ, thuế quan và mạng lưới an sinh, và để cho mọi người tự hưởng những thành quả từ lao động của chính họ và trả giá cho việc không thích nghi của mình. Không có gì ăn sâu vào đầu óc của họ nhiều hơn là có một công việc và giữ lấy nó, không cần biết tới một mạng lưới nào ở dưới bạn.

Vì vậy, bước tiếp theo bạn phải xác định chính mình trên trục phân bố. Bạn có phải là người cố động xây dựng an toàn xã hội? Người theo chủ trương “Để mọi người tự ăn bánh”? Hay là người ở giữa 2 loại này?

Tất cả những người tham gia chính trong các xã hội có tổ chức của Mỹ ngày nay có thể được hiểu và nhận biết rõ ràng hơn thông qua ma trận này mà không phải là những danh hiệu cũ của những đảng viên đảng dân chủ, cộng hoà và độc lập. Bill Clinton là người cố động xây dựng an toàn xã hội ủng hộ hội nhập. Còn cựu chủ tịch Hạ viện Newt Gingrich là người ủng hộ cho chủ trương để mọi người tự ăn bánh ủng hộ hội nhập. Đó là lý do tại sao Clinton và Gingrich luôn luôn là đồng minh về thương mại tự do nhưng lại là đối thủ về vấn đề an ninh xã hội/chi tiêu phúc lợi. Người đứng đầu một đảng thiểu số trong hạ viện Dick Gephardt là người cố động xây dựng an toàn xã hội theo chủ trương phân chia, trong khi đó Ross Perot là người theo đuổi chủ trương “Để mọi người tự ăn bánh” phân chia. Điều này lý giải vì sao Gephardt và Perot là đồng minh chống lại NAFTA và mở rộng thương mại tự do nhưng lại là đối thủ trong vấn đề an ninh xã hội/chi tiêu phúc lợi. Gephardt muốn dành tiền vào các chương trình xây dựng an toàn xã hội và muốn bảo vệ “quyền lợi” của công nhân, chứ không chỉ là nâng cao khả năng của họ.

Trong khi tôi sử dụng ma trận này để mô tả nước Mỹ ngày nay, bạn có thể đưa nó vào bất kỳ một nước nào. Hãy đơn giản đặt chính bạn vào ma trận này và tìm ra bạn

là ai và kẻ thù của bạn sẽ là những ai trong trận chiến chính trị lớn tiếp theo. Tôi là người cổ động xây dựng an toàn xã hội ủng hộ hội nhập. Tôi tin rằng bạn không dám trở thành người tạo ra toàn cầu hoá ngày nay nếu không phải là một đảng viên đảng dân chủ (tức là, người cổ động xây dựng an toàn xã hội), bởi vì nếu bạn không trang bị cho người nghèo và những người không theo kịp sự tiến bộ trong xã hội của bạn để tồn tại trong hệ thống mới này, thì cuối cùng họ sẽ càng tụt hậu - và làm đất nước bạn bị đưa ra khỏi thế giới. Và tôi tin rằng ngày nay bạn không dám trở thành một đảng viên đảng dân chủ xã hội, hay người cổ động xây dựng an toàn xã hội nếu không phải là một người tạo ra toàn cầu hoá, bởi vì nếu thiếu sự hoà nhập với thế giới, bạn sẽ không bao giờ tạo ra thu nhập cần thiết để có thể thoả mãn những đòi hỏi cuộc sống ngày càng tăng và quan tâm tới những người bị bỏ lại đằng sau.

Tuy nhiên, bạn không còn nghi ngờ khi hỏi: “Là người cổ động xây dựng an toàn xã hội ủng hộ hội nhập có nghĩa là gì?” Tôi nghĩ rằng điều này có nghĩa là kết nối một xã hội có tổ chức của toàn cầu hoá bền vững, một xã hội có tổ chức của toàn cầu hoá bền vững – bao gồm cả chính sách quốc tế và phòng ngự - với địa kinh tế của toàn cầu hoá bền vững. Nói cách khác, đó là việc nối một tầm nhìn chính trị mới vào một hệ thống quốc tế mới.

Quan điểm chính trị cho kỷ nguyên toàn cầu hoá

Hãy bắt đầu bằng một quan điểm chính trị về toàn cầu hoá bền vững. Quan điểm này phải gồm 2 điều: điều thứ nhất là một bức tranh về thế giới, để mọi người hiểu mình đang ở đâu, và điều còn lại là một tập hợp các quan điểm chính trị của những người cổ động xây dựng an toàn xã hội ủng hộ hội nhập để giải quyết nó.

Bạn cần có một bức tranh về thế giới bởi vì không một quan điểm chính trị nào có thể bền vững mà không có một cộng đồng – nơi hiểu sâu sắc tại sao đó là điều cần thiết và đánh giá thế giới theo cách bạn làm. Tôi đã luôn luôn tin rằng Bill Clinton đã đánh bại cả George Bush và Bob Dole bởi phần lớn cử tri Mỹ đều cảm nhận bằng trực giác rằng họ đang ở trong một kỷ nguyên mới và rằng Clinton đã hiểu thấu vấn đề này rất rõ và có một số quan điểm đáng tin cậy để giải quyết nó, trong khi Dole và Bush chẳng hề nắm bắt được vấn đề chút nào. Không may, một lần ở trong văn phòng, Clinton chưa bao giờ bày tỏ quan điểm hoàn toàn về cảm nhận trực giác đó và làm nó rõ ràng với một bức tranh sống về thế giới mà ông ta cần nhắc đi nhắc lại nhiều lần. Điều đó bắt đầu kể từ tuần đầu tiên khi ông nhậm chức - thời điểm ông xác định vấn đề trung tâm của nước Mỹ là chăm sóc sức khoẻ - mà không phải là toàn cầu hoá bền vững.

Ông Clinton đáng ra cần phải nói điều gì trong buổi lễ nhậm chức đầu tiên của mình? Một điều giống như: “Những người đồng chí Mỹ của tôi, nhiệm kỳ của tôi với tư cách là tổng thống của các bạn đồng nghĩa với sự kết thúc của hệ thống chiến tranh lạnh và nổi lên của toàn cầu hoá. Toàn cầu hoá đã và đang diễn ra trong thập kỷ 90 và thiên niên kỷ tiếp theo còn chiến tranh lạnh đã xảy ra từ thập kỷ 50 tới thập kỷ 80. Nếu như hệ thống chiến tranh lạnh được xây dựng xung quanh mối đe dọa và thách thức của Liên bang Xô Viết – điều đang làm phân chia thế giới, thì hệ thống toàn cầu hoá được xây dựng quanh mối đe dọa và thách thức của sự thay đổi công nghệ và sự hoà nhập kinh tế chóng mặt - yếu tố đang làm thế giới kết nối với nhau. Tuy nhiên khi liên kết thế giới, thì toàn cầu hoá cũng đang làm biến đổi nơi làm việc của mỗi người, công việc, thị trường và cộng đồng của mọi người- nhanh chóng loại bỏ đi những công việc cũ và gặt hái thành quả từ những công việc mới, nhanh chóng dỡ bỏ những thị trường cũ và tạo lập ra những thị trường mới, phá huỷ các ngành cũ và sáng tạo ra những ngành mới. Ngoại thương – trước đây chỉ đại diện cho 13% trong tổng sản phẩm quốc nội, hiện đã tăng lên gần 30% trong GDP của Mỹ và đang tiếp tục xu hướng tăng. Thay đổi công nghệ hiện đang diễn ra nhanh chóng đến nỗi mà mỗi năm các công ty máy tính Mỹ sản xuất tới 3 mô hình khác nhau của từng máy tính. Không chỉ đây là một thế giới mới, mà điều quan trọng nhất, đó là một thế giới tốt đẹp hơn. Ngay cả những lúc các công ty đó gặp phải khó khăn với hệ thống này, thì Trung Quốc, Indonesia, Hàn Quốc, Thái Lan, Malaysia, Braxin, Achentina đều thấy rằng mức sống của họ tăng nhanh hơn, và ngày càng nhiều công dân có được mức sống đó hơn so với bất kỳ thời điểm nào trong lịch sử- nhờ vào tính hiệu quả tăng cao của các thị trường tài chính trong thương mại và đầu tư dễ dàng hơn của con người ở một nước vào các nhà máy của nước khác. Một trong những cố vấn kinh tế cấp cao của tôi, Lury Summers chỉ rõ, sự thực, nhờ vào phần lớn trong tăng cường toàn cầu hoá, mà hơn 1/4 nhân loại hiện nay đang hưởng thụ sự phát triển với tốc độ mà mức sống của họ sẽ được tăng lên gấp 4 lần chỉ trong một thế hệ. Gấp tới 4 lần! Đó là một tiền lệ chưa từng có trong lịch sử kinh tế. Và còn xa mới tới sự trả giá của nước Mỹ, thì tốc độ tăng trưởng này của thế giới đã giúp cho Mỹ có mức thất nghiệp thấp nhất trong vòng gần 50 năm. Trong bối cảnh có những thách thức và cơ hội đó, nước Mỹ cần có một chiến lược để làm cho toàn cầu hoá bền vững và đảm bảo rằng chúng tôi sẽ luôn luôn có thể cạnh tranh một cách hiệu quả trên thế giới này. Do đó, hãy liên tưởng thế giới như một bánh xe với những cái tay quay. Ở phần trục của cái bánh xe là nơi tôi sẽ ghi vào dòng chữ “toàn cầu hoá và thay đổi kinh tế và công nghệ nhanh chóng”. Đó là, theo ngôn ngữ đơn giản, MỘT ĐIỀU TO LỚN đang diễn ra bên ngoài của nó. Bởi

vì nó nằm ở trung tâm, chúng tôi cần một bước tiếp cận khác tới chăm sóc sức khoẻ, phúc lợi, giáo dục, đào tạo nghề, môi trường, quy tắc thị trường, an ninh xã hội, tài chính vận động và mở rộng thương mại tự do. Mỗi một phần trong những lĩnh vực này đều phải được điều chỉnh, thích nghi hay cải thiện để tạo cho chúng ta như một xã hội vượt qua ngoài hệ thống toàn cầu hoá này và làm giảm bớt những khía cạnh xấu nhất của nó. Ví dụ, trong một thế giới nơi mọi người làm việc với hàng chục công việc khác nhau cho một chục công ty khác nhau trong cả cuộc đời, họ cần có tiền lương hưu, chăm sóc y tế và nhiều cơ hội hơn để học tập cả đời. Toàn cầu hoá đòi hỏi xã hội của chúng ta chuyển dịch nhanh hơn, làm việc thông minh hơn và chịu chấp nhận nhiều rủi ro hơn so với bất kỳ thời điểm nào trong lịch sử. Nếu là tổng thống của các bạn, tôi cam kết hai điều. Thứ nhất, tôi sẽ làm cho doanh nghiệp của tôi trang bị cho từng người, và cả xã hội của chúng ta được tự do, để đáp ứng thách thức này, với sự kết hợp đúng đắn của các chính sách ủng hộ hội nhập. Điều thứ hai là tôi sẽ trở thành người ủng hộ không mệt mỏi cho những bộ luật thương mại của chúng tôi để đảm bảo rằng, toàn cầu hoá, trong khi thách thức người lao động Mỹ, thì lại không cho phép lao động của các nước khác tận dụng sự mở cửa của chúng tôi thông qua việc bán phá giá các sản phẩm của họ ở Mỹ trong khi hạn chế khả năng tiếp cận của chúng tôi vào thị trường của họ.

“Tôi không ở đây để kể cho các bạn rằng tất cả mọi thứ đều diễn ra dễ dàng. Trên thực tế, tôi có mặt ở đây để nói với các bạn rằng mọi thứ thực sự rất khó khăn. Tuy nhiên nếu chúng tôi có thể đánh đúng điểm cân bằng thích hợp - và tôi nghĩ là chúng tôi có thể - thì chúng tôi sẽ là đội quân tiên phong cho thế giới về cách thức làm thế nào để quản lý hội nhập trong kỷ nguyên toàn cầu hoá, như chúng ta đã từng là những người tiên phong cho cả thế giới về cách thức làm sao để quản lý chính sách ngăn chặn trong kỷ nguyên chiến tranh lạnh. Cầu chúa ban phước lành cho nước Mỹ.”

Đó là điều mà tổng thống Clinton tin tưởng, song không phải là điều ông luôn nói. Và một lý do mà những lời đề xuất về chăm sóc y tế của ông bị các đối thủ phản đối kịch liệt, không phải là lý do duy nhất, nhưng một lý do, đó là họ không được đặt trong một bức tranh rõ ràng và liên tục bất biến về thế giới, với toàn cầu hoá ở phần trung tâm và các chính sách cần thiết xuất phát từ đó. Kết quả là, như nhà kinh tế học Dani Rodrik thuộc trường Đại học Havard nhấn mạnh: “sự kết nối và bổ sung trong tất cả các lĩnh vực trên đã mất đi trong cuộc tranh luận công khai” và điều này làm dễ dàng hơn nhiều đối với các nhà tư tưởng và những kẻ cực đoan, cũng như những người theo chủ nghĩa dân kiểm kinh tế, người theo chủ nghĩa dân tộc, những kẻ ngu dốt, những kẻ bài ngoại và cơ hội, thường bóp méo cuộc tranh luận theo bất

kỳ chủ đề nào – như cải cách thương mại hay chăm sóc sức khoẻ - và lái nó vào ngõ cụt.

Các nhà chính trị phải nhận thức rằng, vì nhiều lý do, rất dễ để bóp méo và biến toàn cầu hoá thành con quỷ và kết thúc, như Clinton đã nói, ngay cả khi bạn đứng về phe kinh tế học, thì bạn vẫn sẽ mất đi quyền kiểm soát về quan điểm chính trị, vì vậy nó sẽ chống lại bạn thay vì ủng hộ bạn. Những người thua cuộc lớn nhất trong toàn cầu hoá, từ những công nhân mất việc cho tới các robot trong các nhà máy nước ngoài, đều hiểu chính xác mình là ai. Điều này làm cho họ rất dễ huy động chống lại hội nhập, công nghệ hay thương mại tự do nhiều hơn. Những người hưởng lợi từ toàn cầu hoá, có thương mại mở rộng hơn và đầu tư nước ngoài nhiều hơn, thường không biết đến điều đó. Họ thường không thực hiện kết nối giữa toàn cầu hoá và mức sống đang tăng cao của mình, và do đó rất khó có thể huy động. Bạn đã bao giờ nghe nói tới một công nhân trong một nhà máy sản xuất vi mạch nói điều này chưa: “Này, cậu bé, tôi là kẻ may mắn. Nhờ có toàn cầu hoá, nhu cầu đối xuất khẩu các sản phẩm công nghệ cao của Mỹ tăng mạnh, sự thiếu hụt công nhân có kỹ năng ở nước này, và những dự đoán vào một thế giới đang phát triển, mà ông chủ của tôi đã phải nâng lương cho tôi.”

Một lý do khác lý giải tại sao toàn cầu hoá dễ bị bóp méo đó là việc mọi người không hiểu rằng toàn cầu hoá chủ yếu là một hiện tượng định hướng theo công nghệ, chứ không phải do định hướng thương mại. Chúng tôi có một nhân viên lễ tân làm việc ở văn phòng của thời báo *New York Times* đóng tại Washington, nhưng công ty đã sa thải cô ta. Cô ta không bị mất việc vào tay một người Mehico, mà mất việc vì một cái vi mạch – cái vi mạch này điều hành hoạt động của thiết bị thu bằng giọng nói trong tất cả các máy điện thoại của văn phòng chúng tôi. Thực tế là, cái vi mạch đó đã lấy mất đi công việc của cô ta nếu như chúng tôi không có mối quan hệ thương mại với Mehico. Việc cái vi mạch đó lấy mất đi việc làm của cô ta sẽ dẫn tới chúng ta có một bức tường cao 30 foot trải dài từ một phần cuối của biên giới Mehico-Mỹ cho tới phần kia. Tuy nhiên, các nhà chính trị gia không muốn thừa nhận điều này. Không ai trong số họ dám đứng lên và nói: “Tôi muốn các bạn tỉnh ngộ ngay bây giờ, tháo dây điện thoại, bước tới cửa sổ, vứt điện thoại của mình ra ngoài và hô to: “Tôi sẽ không chấp nhận thêm được nữa! Hãy giữ việc làm của Mỹ! Cấm thu bằng giọng nói! Vâng! Khoai tây chiên. Không phải vi mạch!” Đó không phải là một thông điệp chính trị dứt khoát. Thay vào đó, nó sẽ dễ dàng hơn trong khi ngăn ngừa người Mehico và các nhà máy nước ngoài. Và, tất nhiên, ví dụ, các nhà máy nước ngoài lấy mất việc (nhưng không nhiều như công nghệ phá huỷ và tạo ra), thì chỉ có đủ niềm tin để ủng hộ cho một vài quan điểm chính trị dễ xúc

động, nguy hiểm. Và bởi vì công nhân và các nhà máy nước ngoài rất dễ nhìn thấy, trong khi vi mạch không thì không dễ nhìn thấy, nên chúng dường như xuất hiện nhiều hơn trong ý thức của chúng ta như một vấn đề.

Nếu chúng ta không giáo dục công chúng về bản chất thực của thế giới ngày nay và làm sáng tỏ toàn cầu hoá, thì những người chủ trương phân chia sẽ luôn luôn khai thác sự lẫn lộn này để phục vụ cho mục đích của họ. Năm 1998, Tổng thống Clinton đã không để NAFTA mở rộng sang Chile do một nhóm thiểu số đứng đầu là liên đoàn- những người tin rằng họ không được hưởng lợi từ việc mở rộng thương mại tự do - rất tích cực trong việc phản đối mở rộng NAFTA, trong khi đa số hưởng lợi từ thương mại tự do mở rộng không bao giờ hiểu rằng họ là ai và do đó không bao giờ có được huy động để bảo vệ cho lợi ích của mình.

Một quan điểm chính trị về toàn cầu hoá bền vững, mặc dù cần nhiều hơn không chỉ là một bức tranh đúng nghĩa về những điều đang diễn ra trên thế giới. Toàn cầu hoá bền vững cũng cần sự cân bằng đúng mức của các quan điểm chính trị. Điều này đối với tôi là điều mà những người cổ động xây dựng an toàn xã hội ủng hộ hội nhập luôn luôn đề cập đến. Chúng tôi, những người cổ động xây dựng an toàn xã hội ủng hộ hội nhập tin tưởng rằng có rất nhiều thứ chúng ta có thể làm trong kỷ nguyên toàn cầu hoá mà không đến mức phải trả giá nhiều như thế, không liên quan tới việc phân phối lại thu nhập triệt để - hay các chương trình chi tiêu phúc lợi đền bù hoang phí vi phạm các quy luật kinh tế của chiếc Áo khoác vàng- nhưng lại đáng thực hiện để thúc đẩy sự ổn định xã hội và để ngăn chặn xã hội của chúng ta khỏi rơi vào một trong những bức tường cao và các cửa sổ tô màu nhiều hơn nó đã có.

Chủ nghĩa cổ động xây dựng an toàn xã hội ủng hộ hội nhập của tôi sẽ tập trung vào việc dân chủ hoá toàn cầu hoá theo phương diện giáo dục, tài chính và chính trị cho càng nhiều người càng tốt, nhưng theo các cách vẫn hoàn toàn nhất quán với hội nhập và các thị trường tự do. Dưới đây là điều tôi muốn nói:

Dân chủ hoá toàn cầu hoá về phương diện giáo dục: Những người cổ động xây dựng an toàn xã hội ủng hộ hội nhập ủng hộ cho sự kết hợp của những tấm bạt lò xo căng trên khung và những mạng lưới an toàn để giải quyết với những người bị bỏ lại phía sau, cả thường xuyên và tạm thời, thông qua toàn cầu hoá. Giống như một xã hội, chiếc áo khoác vàng của chúng tôi đang tạo ra đủ vàng – dư thừa 70 tỷ USD trong năm 1998 - để hỗ trợ cho cả hai loại người trên. Các mạng lưới an toàn xã hội dành cho những ai không thể cạnh tranh cũng tương tự - gồm an ninh xã hội, chương trình chăm sóc người già Medicare, hỗ trợ y tế Medicaid, tem lương thực và

phúc lợi – và chúng cần được duy trì để giúp những người không bao giờ đáp ứng được những yêu cầu của thế giới nhanh. Tuy nhiên với những tấm bạt lò xo căng trên khung phù hợp, nó có thể liên tục điều chỉnh giảm quy mô của nhóm những người bị bỏ lại phía sau.

Cuối cùng, tôi tin rằng mỗi chính quyền cần phải đưa ra trong kỷ nguyên toàn cầu hoá này một bản luật pháp hàng năm mà tôi gọi là “Đạo luật cơ hội thay đổi nhanh”. Đạo luật này tương đương với bất kỳ những điều mà chính sách ủng hộ hội nhập chính quyền Mỹ theo đuổi vào năm đó - liệu sẽ là việc mở rộng NAFTA, sự sửa đổi cơ chế tối hậu quốc cho Trung Quốc, hay bất kỳ hiệp định thương mại tự do nào khác. Đạo luật cơ hội thay đổi nhanh sẽ biến đổi theo từng năm, song mục tiêu của nó là tạo ra cả tính xác thực và nhận thức mà chính phủ hiểu rằng toàn cầu hoá là không thể tránh được nhưng nó phân tán những điều may mắn không đồng đều, và do đó chính phủ liên tục phải điều chỉnh tấm bạt lò xo căng trên khung của mình để ngày càng nhiều người có thể đạt được tốc độ của thế giới nhanh.

Ví dụ, vào năm 1997-98, đạo luật cơ hội thay đổi nhanh của tôi đáng ra đã bao gồm những phần sau: các dự án thí điểm về việc làm cộng đồng cho công nhân mất việc tạm thời; dỡ bỏ thuế đánh vào với các khoản tiền gián đoạn của công nhân mất việc; cung cấp tham khảo lý lịch do chính phủ cung cấp miễn phí cho bất kỳ ai mất việc và mở rộng thêm đạo luật Kassebaum – Kenedy, để công nhân thất nghiệp có thể duy trì các chính sách bảo hiểm - y tế lâu dài hơn; và một chiến dịch quảng cáo quốc gia cho một trong nhiều cái nhất, ngoại trừ hầu hết những cái chưa được thông báo, các thành tựu lưỡng đảng của kỷ nguyên Clinton, đạo luật đầu tư lực lượng lao động. Ký kết vào tháng 8/1998, đạo luật này hợp nhất 150 chương trình đào tạo nghề khác nhau thành 3 khoản trợ cấp rộng rãi: đó là, các báo cáo đào tạo cá nhân mà công nhân có thể sử dụng cho bất kỳ hoạt động đào tạo nào họ tin là có lợi nhất đối với cơ hội nghề nghiệp của mình; thứ hai là các trung tâm dạy nghề một điểm dừng cho mọi chương trình đào tạo nghề; cuối cùng là khoản tăng thêm 1,2 tỷ USD trong vòng 5 năm cho các chương trình đào tạo cho thanh niên. Ngoài ra, tôi cũng đã đưa vào trong đạo luật cơ hội thay đổi nhanh một khoản tiền vay nhiều hơn của Mỹ cho các ngân hàng phát triển châu Á, châu Phi và châu Mỹ Latinh nhằm thúc đẩy hoạt động đào tạo của phụ nữ, các khoản vay nhỏ cho phụ nữ và các doanh nghiệp nhỏ, cũng như khoản lãi môi trường tại mọi nước đang phát triển mà Mỹ có quan hệ thương mại đáng kể. Tôi cũng tính thêm một khoản tiền tài trợ vào sáng kiến mới của Tổ chức lao động quốc tế trong việc xây dựng những con đường dành cho lao động trẻ em tại các nước mà chúng bị lạm dụng nhiều nhất. Ngoài ra, tôi sẽ tăng cường tài trợ cho chương trình Hỗ trợ điều chỉnh thương mại hiện tại - một

chương trình cung cấp một số hỗ trợ thu nhập nhỏ và đào tạo cho những ai có thể chứng minh công việc của mình bị mất đi do thương mại. Tôi muốn mở rộng chương trình đào tạo công nhân bị mất việc hiện tại (phục vụ cho 650.000 công nhân trong năm 1997) để hỗ trợ những người bị mất việc do công nghệ mới. Cuối cùng, tôi sẽ phát động một chiến dịch quảng cáo quốc gia để thông báo rõ ràng hơn cho mọi người hiểu về chương trình tín dụng thuế học tập cả đời. Chương trình này cho phép các công dân xoá bỏ những khoản thuế thu nhập lên tới 1.000 USD trong tổng chi phí của bất kỳ chương trình giáo dục hay đào tạo nào mà họ đăng ký nhằm nâng cao trình độ giáo dục hay kỹ năng công nghệ.

Dân chủ hoá toàn cầu hoá về phương diện tài chính: Không có cách nào tốt hơn để làm cho toàn cầu hoá bền vững là tạo điều kiện cho nhiều người hơn được nhận một khoản tài chính trong thế giới nhanh. Mỗi lần khi nghĩ đến vấn đề này, tôi luôn luôn nhớ lại một câu chuyện mà nhà báo Nga Aleksei Pushukov đã kể với tôi hồi tháng 4/1995 về một trong những người hàng xóm của ông ở Matxcova. “Anh ta là một gã lái xe nghèo sống tại một căn hộ bên ngoài lối đi vào. Mỗi tối thứ 6 ông ta đều say xỉn và hát đi hát lại bằng một giọng rất lớn 2 bài hát tiếng Anh: “Tổ quốc hạnh phúc” và “Tất cả mọi điều cô ấy muốn là có thêm con”. Anh ta chẳng hiểu ý nghĩa của những bài hát đó. Mỗi khi say quá, anh ta lại đánh vợ và cô ta bắt đầu hét tướng lên. Anh ta làm cho chúng tôi phát điên. Tôi muốn ném một quả lựu đạn vào mặt anh ta. Dù sao thì, khoảng 8 tháng trước đây, tôi không biết bằng cách nào anh ta lại có được cổ phần trong một cửa hàng sửa chữa xe hơi nhỏ. Kể từ đó, anh ta không hát “Tổ quốc hạnh phúc”, không còn hát vào buổi đêm nữa, không còn đánh vợ nữa. Anh ta đi làm lúc 8.30 hàng sáng và tỏ ra rất thoải mái. Anh ta biết mình có một vài hy vọng trong cuộc sống hiện nay. Vào một ngày khác, vợ tôi nói với tôi: “Này, hãy nhìn vào Tổ quốc hạnh phúc” – đó là biệt danh chúng tôi gọi anh ta - giờ anh ta đã là ông chủ”.

Chiến lược khiến cho ngày càng nhiều người trở thành ông chủ cũng là một phần trong bất kỳ đạo luật cơ hội thay đổi nhanh nào của đất nước. Ở Mỹ, chiến lược này cũng có nghĩa là các sáng kiến sẽ giúp tăng cường khả năng tiếp cận nguồn vốn đầu tư trong các cộng đồng nghèo khổ nhất, thu nhập thấp nhất, vì vậy chúng tôi chỉ đào tạo người để làm những công việc chưa có. Các thành phố bên trong nước Mỹ đang là các thị trường mới nổi với từng động thái tương tự như Bangladesh, và thỉnh thoảng họ cần một dạng tương tự nào đó của các chương trình hỗ trợ thị trường mở. Như thứ trưởng tài chính Mỹ Larry Summers đã chỉ ra: “Trong bối cảnh thế giới luôn biến động, các thị trường tài chính tư nhân gặp thất bại khi tiếp cận với những người rất nghèo. Các ngân hàng theo xu hướng chủ đạo không tìm kiếm các cộng

đồng nghèo - bởi vì đó không phải là nơi có tiền. Các rào cản khác thường theo xu hướng giả tạo nhằm hạn chế luồng vốn tới tay các nhóm lân cận hoặc thiểu số nhất định, dẫn tới những thất bại thị trường rõ ràng. Nếu bạn cướp đi những cơ hội cho vay hoặc tiết kiệm của những thành phần trong các khu vực này, thì đó là một điều tốt hơn là vẫn giữ con đường đó.”

Một cách để bắt đầu thực hiện dân chủ hoá việc tiếp cận tới nguồn vốn tại Mỹ là đem lại sức sống mới cho đạo luật tái đầu tư cộng đồng, một đạo luật sử dụng sức ép chính phủ để khuyến khích các ngân hàng thương mại thực hiện các khoản tín dụng có thể cho các vùng lân cận nghèo khổ. Tuy nhiên có một số khoản vay mà các ngân hàng thương mại không bao giờ thực hiện. Đó là lý do tại sao đạo luật cơ hội thay đổi nhanh của tôi cũng sẽ bao gồm việc tài trợ cho một quỹ nguồn vốn kinh doanh mới do chính phủ hỗ trợ cho các khu vực nghèo khổ có thu nhập thấp và trung bình. Được biết đến như Quỹ thể chế tài chính phát triển cộng đồng, quỹ này cung cấp các khoản tài chính khởi sự cho các doanh nghiệp sẵn sàng chấp nhận đầu tư rủi ro vào các khu vực kém phát triển, nơi họ nhận thấy có tiềm năng thị trường (bất kỳ một tiềm năng gì từ các trung tâm chăm sóc hàng ngày tư nhân đến khu vực nhà ở cho người thu nhập thấp, cho tới một thẩm mỹ viện hay các khu vực vui chơi giải trí) nhưng lại là những nơi thường không nhận được những khoản đầu tư mạo hiểm.

Những loại sáng kiến loại này nói với các công dân: “Trong khi chính phủ đang yêu cầu bạn nhảy qua từ xà treo này sang xà treo khác, ngày càng cao hơn, nhanh hơn, xa hơn, thì cùng lúc đó nó cũng sẽ xây dựng một mạng lưới bên dưới bạn. Đây không phải là mạng lưới mà bất kỳ ai cũng có thể dựa dẫm vào trong thời gian dài, nhưng nó lại dồn ép rất nhiều người vào cuộc”. Một sự thật nhiều hơn là một bản thông cáo. Thậm chí nếu chúng ta lãng phí một khoản tiền nhỏ vào các chương trình như vậy, thì chi phí cũng là rất nhỏ so với những lợi ích và hiệu quả thu được từ việc duy trì các thị trường của chúng ta tự do và mở cửa cho thế giới ở mức có thể. Đạo luật cơ hội thay đổi nhanh của tôi chỉ sẽ chẳng tốn kém là bao trong việc duy trì sự liên kết xã hội và sự đồng lòng chính trị để hội nhập và có được thương mại tự do. Do đó, phương châm của tôi là: “Bảo hộ, nhưng không phải là chế độ bảo hộ. Giảm xóc, nhưng không phải là bức tường. Sàn nhà, nhưng không phải là trần nhà. Giải quyết với thực tế của Thế giới nhanh, nhưng không phủ nhận nó.

Dân chủ hoá toàn cầu hoá về mặt chính trị: Trong khi thực hiện dân chủ hoá việc tiếp cận toàn cầu hoá là điều rất quan trọng, đặc biệt là với các nước đang phát triển, thì việc dân chủ hoá đồng thời các hệ thống chính trị của họ cũng quan trọng không kém. Đây là một trong những bài học thực sự của thập kỷ đầu tiên của toàn cầu hoá.

Đưa xã hội của bạn tiến kịp với toàn cầu hoá là một quá trình thay đổi to lớn và chính vì điều đó mà nó đòi hỏi dân chủ nhiều hơn trong dài hạn chứ không phải giảm bớt. Trong chiến tranh lạnh, các nhà lãnh đạo của các quốc gia đang phát triển có được sự bảo trợ của các siêu cường - những người có thể cứu họ, bất luận họ quản lý đất nước ra sao. Tuy nhiên, những nước bảo trợ này hiện giờ không còn nữa và quần chúng nhân dân không thể duy trì các chính phủ yếu kém lâu được. (Xem mục từ của từ điển đối với Indonesia). Nếu bạn thất bại bây giờ, thì bạn sẽ ngã- và nếu người dân của bạn không bắt được bạn và hỗ trợ bạn, thì bạn sẽ bị ngã đau hơn. (Xem mục từ trong từ điển dành cho tổng thống Suharto).

Một học giả của phe dân chủ Larry Diamond chỉ ra: “Chúng tôi hiện đã nhìn thấy rất nhiều ví dụ mà các nước ở châu Mỹ Latinh, Đông Âu và Đông Á đã biểu quyết để lật đổ các chính phủ mà họ phải chịu đựng sự đau khổ của các cải cách toàn cầu hoá. Các chính phủ mới xuất hiện đã tiến hành một số điều chỉnh nhưng vẫn duy trì các chính sách toàn cầu hoá, marketing ở mức độ cao hơn hay thấp hơn. Làm thế nào họ thực hiện thành công được điều này? Bởi vì quá trình dân chủ đem lại cho dân chúng tại các nước đó một ý tưởng về quyền sở hữu bên ngoài quá trình cải cách chính sách kinh tế đầy khó khăn. Quyền sở hữu không còn là điều gì hoàn toàn trái ngược đang được thực hiện đối với họ. Họ được thăm dò ý kiến về vấn đề đó và được đưa ra một lựa chọn ít nhất ngang bằng với tốc độ của quá trình, nếu không nói là định hướng. Hơn nữa, kết quả của cơ hội tham gia vào quá trình và đào thải những ai tự thấy rằng mình đã thay đổi là quá khắc nghiệt và bất ngờ, hay là quá đòi hỏi bại hoặc không nhảy cảm, thì toàn bộ quá trình có tính hợp pháp chính trị cao hơn nhiều, và do đó có khả năng bền vững hơn.”

Hơn nữa, nơi mà các đảng và các nhà lãnh đạo luân phiên quyền lực cho nhau – và những sự chống đối chính trị xuất hiện và theo đuổi khá nhiều những các chính sách tương tự về tự do hoá kinh tế và toàn cầu hoá như các bậc tiền bối của họ - thông điệp thâm nhuần vào cộng đồng đến nỗi thực sự không có sự thay thế nào đối với Chiếc áo khoác vàng. Đã có bao nhiêu nhà lãnh đạo của đảng đối lập của châu Mỹ Latinh, Đông Âu và hiện giờ là Đông Á đã nhậm chức vào thập kỷ cuối cùng và nói: “Hoá ra là chúng tôi đang thực sự phá sản. Chúng tôi phải mở rộng. Trên thực tế, mọi thứ thậm chí còn tồi tệ hơn so với điều tôi nghĩ, và chúng tôi sẽ phải thúc đẩy những cải tổ này bởi không còn con đường nào. Tuy nhiên chúng tôi sẽ đặt một bộ mặt con người lên cải tổ.” Dân chủ hoá giúp cho mọi thuật ngữ với thực tế đều có thể xảy ra. Và đó là lý do tại sao các nước đang điều chỉnh nhiều nhất sang toàn cầu hoá ngày nay thường không phải là những nước phong phú nhất về mặt tự nhiên như Ả-rập Xê-út, Nigeria hay Iran, mà là các nước dân chủ nhất như Ba Lan, Đài

Loan, Thái Lan, Hàn Quốc. Hiện nay, Nga đang ở trong thời điểm lộn xộn bởi sự phát triển dân chủ của nó bị cản trở. Sự phát triển đó không chỉ thiếu phần mềm và hệ điều hành để thu hút những nước khác, mà còn thiếu một chế độ dân chủ đủ tin cậy để thuyết phục dân chúng rằng sẽ có sự công bằng, vô tư và trách nhiệm giải trình trong việc quản lý những mất mát và lợi ích của điều chỉnh sang toàn cầu hoá. Việc dân chủ hoá toàn cầu hoá – không chỉ là cách hiệu quả nhất để làm cho toàn cầu hoá bền vững, mà đó còn là chính sách tư lợi và đạo đức nhất mà bất kỳ chính phủ nào cũng có thể theo đuổi.

Kinh tế chính trị quốc tế cho kỷ nguyên toàn cầu hoá

Một lần tôi đã viết một mục báo hư cấu về việc đầu tư trong những năm 90 giống như sau: “Vì vậy tôi đã quyết định thực hiện một kế hoạch đầu tư quốc tế nhỏ. Tôi đã đánh bóng người Đức của tôi và mua một số khế ước đoàn thể Đức. Tôi đã học một chút tiếng Nhật Bản và mua một số cổ phiếu trên thị trường chứng khoán Nikkei. Tôi nhận được một thông tin nhỏ từ một người chò trên sàn giao dịch chứng khoán nội địa Hồ Nam, Trung Quốc và mua một vài cổ phiếu trên sở giao dịch chứng khoán Thượng Hải. Người môi giới của tôi đã tìm cách bán cho tôi một số trái phiếu chính phủ Libăng, nhưng tôi nói với anh ta rằng tôi đã có giấy dán tường ở cơ quan. Tôi thậm chí đã thực hiện kế hoạch của mình để phục vụ cho công cuộc cải tổ của Nga bằng cách đánh bóng tên tuổi mình trên bản chữ cái kirin và mua một số hoá đơn chữ T của Nga. Tuy nhiên sau tất cả việc đầu tư vào học ngoại ngữ và nghiên cứu nước ngoài của mình, tôi mới đã phát hiện ra rằng đã quên học chỉ 2 chữ tiếng Anh: “Alan Greenspan”. Bởi vì khi Greenspan đột ngột tăng tỷ lệ lãi suất vào giữa những năm 90, làm cho tỷ lệ tăng thêm mà tôi nhận được trên trái phiếu nước ngoài của mình trở nên kém hấp dẫn hơn, thì mọi người đã bắt đầu ồ ạt bán ra các thị trường nước ngoài này và thu tiền về, và tôi đã mất rất nhiều: “Tôi là kẻ cho vay kém. Tôi không làm công việc nhà, tôi chỉ chạy theo lợi nhuận tăng mà thôi. Tôi không biết cái tôi sở hữu khi đầu tư vào các nước này. Và tôi cũng không biết mình đã sở hữu gì khi ra đi.

Năm tháng qua đi tôi đã tỉnh táo hơn đôi chút và trở thành một người cho vay giỏi hơn với số tiền của mình. Tôi bắt đầu thực hiện các kế hoạch đầu tư quốc tế thông qua một quỹ hỗ trợ lẫn nhau chuyên về các thị trường quốc tế và có thể nghiên cứu cẩn thận từng dự án đầu tư. Một thời gian ngắn sau khi nền kinh tế Nga tụt dốc vào tháng 8/98, tôi nhận được một bức thư từ quỹ đó - Tweedy, Browne Global - thông báo rằng lợi nhuận của quỹ giảm sút đôi chút do sự xáo trộn chung trên các thị

trường quốc tế xuất phát từ sự thiếu vắng của Nga, nhưng quỹ này lại không bị ảnh hưởng mạnh như nhiều quỹ khác bởi quỹ đã thực sự làm công việc của mình và ở bên ngoài nước Nga. Bức thư của Tweedy nhắc tới nước Nga như sau: “Chúng tôi không thể đầu tư vào các nước với sự ổn định chính trị thấp, không có luật bảo vệ nhà đầu tư, và một đồng tiền kém giá trị chẳng khác gì khăn giấy”. Vâng, bức thư còn đề cập thêm, vào đầu năm 1998, giá trị của thị trường chứng khoán Nga đã tăng gấp 5 lần, nhưng chỉ sau một đêm đã mất đi tới 80% giá trị của nó – “một chuyến đi vòng tròn hoàn toàn”. Hoá ra, Nga chỉ là một nước đi vay xấu. Nước này không hề có hệ thống điều hành và phân mềm, và cuối cùng tất cả mọi thứ mà Nga đưa ra cho các nhà đầu tư là một cuộc dạo chơi vòng tròn từ 0 lên tới 80% và sau đó lại trở lại con số 0.

Tôi kể 2 câu chuyện này bởi vì trong thế giới vi mô, nó đã đoạt được 2 mối đe dọa lớn nhất đối với hệ thống tài chính toàn cầu ngày nay – đó là khủng hoảng xuất phát từ “những kẻ cho vay xấu” và khủng hoảng từ “những kẻ đi vay xấu”. Nếu như bạn luôn có cả những người sử dụng ma tuý và những người bán ma tuý rong, thì trong kinh tế học toàn cầu bạn cũng sẽ luôn luôn có cả những kẻ đi vay xấu, như nước Nga, và những kẻ cho vay xấu, như chính tôi. Câu hỏi kinh tế chính trị quốc tế lớn mà chúng tôi cần giải quyết, đó là: Làm cách nào chúng tôi có thể bình ổn nền kinh tế toàn cầu nào để làm nó ít bị tổn thương hơn đối với cả việc đi vay và cho vay xấu, điều mà ngày nay đã trở nên quá lớn và lan tràn nhanh đến nỗi tác động mạnh tới toàn bộ hệ thống?

Hãy bắt đầu với vấn đề của những người đi vay xấu. Tôi tin rằng toàn cầu hoá đã ủng hộ chúng ta bằng cách phá huỷ nền kinh tế của Thái Lan, Hàn Quốc, Malaysia, Indonesia, Mexico, Nga và Braxin vào những năm 90, bởi vì nó đã để lại rất nhiều những thói hư và thể chế thối rữa ở các nước tiến hành toàn cầu hoá sớm. Một ví dụ về gia đình tổng thống Suharto tham nhũng và hối lộ ở Indonesia không phải là điều tôi muốn bàn trong cuốn sách này. Chế độ tư bản chí thân ở Hàn Quốc cũng không phải là điều tôi muốn đưa ra trong cuốn sách. Cả những việc làm ám muội trong nội bộ tham nhũng tại Thái Lan cũng vậy. Sớm hay muộn thì tất cả những hệ thống này đều sẽ bị phá vỡ.

Tuy nhiên bây giờ toàn cầu hoá đã giúp cho điều đó xảy ra sớm hơn, và câu hỏi là: Chúng ta làm gì với cơ hội này? Một số người muốn tìm chế quản thẻ điện tử khỏi việc gia nhập vào các nước này một lần nữa. Những người khác muốn khuyến khích các nước đó áp đặt kiểm soát vốn để ngăn chặn quản thẻ điện tử. Cả 2 cách tiếp cận này đều đi sai hướng. Quản thẻ điện tử là nguồn năng lượng của thế kỷ thứ 21. Các nước phải học cách quản lý nó; việc kiểm chế nó là không có hiệu quả, và đóng cửa

nó trong thời gian dài sẽ chỉ lấy đi của một đất nước nguồn lực và công nghệ, và kéo dài hơn chủ nghĩa tư bản chí cốt. Do đó, cách tiếp cận kinh tế chính trị quốc tế phù hợp là tập trung củng cố các nước đi vay xấu, để họ có thể trở lại quần thể điện tử và đóng vai trò chống lại hành động không kiểm soát được. Những hành động không kiểm soát được vẫn sẽ xảy ra, và một số nước chắc chắn sẽ bị tổn thương bất công. Tuy nhiên, quần thể điện tử không bao giờ là phi lý không hạn định. Với những một số trường hợp hiếm có, cộng đồng không tháo chạy hay tấn công, các nước có hệ thống tài chính tốt, theo đuổi các chính sách kinh tế hợp lý. Mọi người đề cập tới Thái Lan, Hàn Quốc, Indonesia và Nga như thể họ đang thực hành môn kinh tế học sách giáo khoa và quần thể điện tử chỉ quyết định tháo chạy vào một ngày nào đó mà chẳng có lý do nào cả. Đây là điều vô lý. Họ buộc phải cam kết vay nợ xấu.

Các nhà kinh tế học và chủ ngân hàng ngày nay sẽ tranh luận về các chi tiết để khôi phục lại một đất nước có nợ xấu và làm cho nó có khả năng chống lại những hành động không kiểm soát được. Và mỗi nước có phần khác nhau. Tuy nhiên, nói chung, cách tiếp cận đều phải bao gồm 4 bước sau:

Bước một là phải đảm bảo cho các nước đi vay xấu rằng Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF), ngân hàng thế giới (WB) và các tổ chức cho vay tư nhân sẽ sẵn sàng gia hạn các khoản vay hoặc nợ khôi phục để khắc phục với điều kiện – và chỉ với điều kiện đó, thì các nước này mới chấp nhận và chuyển sang các bước 2, 3 và 4.

Bước thứ hai phải là các cam kết đáng tin cậy của nước đi vay nhằm cải thiện hệ thống điều hành kinh tế theo thời gian từ mức DOScapital 1.0 tới 6.0. Điều này rõ ràng đòi hỏi một sự phối hợp nào đó - có sự khác biệt giữa các nước về việc cắt giảm ngân sách, đóng cửa các công ty phá sản, kém hiệu quả và các công ty môi giới tài chính, điều chỉnh tiền tệ, điều chỉnh tỷ lệ lãi suất, thanh toán nợ và sụp đổ các thông lệ của chủ nghĩa tư bản chí cốt. Mục tiêu của các cải cách này là làm bình ổn đồng tiền của họ và cuối cùng dẫn tới giảm tỷ lệ lãi suất để khuyến khích nhu cầu trong nước và lấy lại lòng tin của quần thể điện tử từ nước ngoài.

Thực tế, bước thứ hai cần bao gồm một giai đoạn để làm cho quần thể điện tử dễ dàng hơn trong việc mua các công ty trong các nền kinh tế yếu kém này. Tôi nhận thấy rằng điểm cuối cùng rất đáng phải bàn cãi. Nó giống như thể tôi đang thử làm cho thế giới rẻ và an toàn để cho chủ nghĩa tư bản Mỹ, nhưng trên thực tế không phải vậy. Tôi đang cố gắng làm cho thế giới an toàn để toàn cầu hoá và sự thiêu huỷ sáng tạo cần thiết cho chủ nghĩa tư bản - loại trừ các công ty làm ăn thiếu hiệu quả và thay thế chúng bằng những công ty tư bản hoá và quản lý tốt hơn hoạt động theo các tiêu chuẩn quốc tế phù hợp nhất. Tôi không quan tâm tới các khách hàng nước

ngoài cho dù đó là Mỹ, Đức, Nhật Bản hay Ấn Độ. Tôi chỉ quan tâm đến các tiêu chuẩn đó và chủ nghĩa tư bản. Bang Arizona đã từng có một hệ thống ngân hàng rất yếu kém. Điều tốt nhất đã từng xảy ra đối với hệ thống ngân hàng của bang Arizona là khi hệ thống ngân hàng giữa các tiểu bang với công nghệ tốt hơn, được quản lý và tư bản hoá cao hơn - từ New York, Chicago và San Francisco – tham gia và mua lại các ngân hàng của bang Arizona. Một lý do quan trọng để Argentina làm ăn tốt hơn so với Braxin trong những năm gần đây là bởi vì một phần lớn trong hệ thống ngân hàng nước này hiện được sở hữu bởi các ngân hàng quốc tế danh tiếng nhất. Có được quần thể điện tử trở lại nước bạn - với sự tự tin vào đầu tư vốn dài hạn, chuyên nhượng công nghệ và đưa ra cách thức quản lý cắt giảm chi phí cho các nhà máy – là một trong những cách hiệu quả và nhanh nhất để xây dựng một hệ thống điều hành địa phương tốt hơn. Và, chẳng thán mà nói, sự lo ngại quần thể điện tử một lần nữa mất đi là một trong những nguồn nguyên tắc trong dài hạn tốt nhất để duy trì một nước thường xuyên cải thiện phần mềm và các hệ thống điều hành của mình.

Bước thứ 3 là thuyết phục các nước đó cải cách không chỉ ở các hệ thống điều hành mà còn ở các hệ thống chính trị của mình - để kiểm chế tham nhũng và các gian lận thuế quan, đồng thời cải cách phần mềm theo bộ luật, như vậy, khi những biện pháp thất lưng buộc bụng xuất hiện, mọi người sẽ có ý nghĩ rằng có sự công bằng cơ bản nào đó đối với quá trình cải tổ.

Bước thứ 4 phải là một cam kết được sử dụng một phần của IMF, hay các nguồn viện trợ khác nhằm duy trì các mạng lưới cố động xây dựng an toàn xã hội tối thiểu ở những nước trên và cung cấp việc làm cho một bộ phận người thất nghiệp. Các mạng lưới xây dựng an toàn xã hội tối thiểu thường là những thứ đầu tiên bị xé nhỏ trong bất kỳ một chương trình cứu trợ nào. Các nhà băng quốc tế, những người chỉ có xu hướng tập trung vào việc ngăn chặn lỗi ở ngân hàng trên các nước khác mà không lo ngại về sự suy thoái của chính mình, bỏ qua vấn đề về mạng lưới an toàn khi nó xuất hiện để giúp đỡ những nước đi vay xấu. Đây là sự xỉ nhục. Bởi vì vào cuối ngày thì cuộc khủng hoảng thực sự tại các nước đi vay xấu này – và mối đe dọa thực sự mà họ đặt ra đối với hệ thống toàn cầu – đó không phải là kinh tế, mà là chính trị.

Đây là lý do tại sao: khi phơi bày những tục tập lạc hậu ở các nước đi vay xấu, toàn cầu hoá không chỉ làm các nhà tư bản nổi khổ của họ quy ngã mà còn áp chế rất nhiều kẻ yếu - những người chỉ biết tới làm việc chăm chỉ, chơi theo các quy luật của hệ thống và giả định mọi thứ đều tốt đẹp. Họ không biết rằng đất nước của mình đã rơi vào vực sâu sai trái. Tuy nhiên khi sàn nhà bị sập xuống, tại Nga, Thái

Lan, Indonesia và Braxin, toàn cầu hoá lại dẫn tới tình trạng ngừng sản xuất, thất nghiệp, giải lạm phát, thu hẹp tài chính và các khoản thu nhập thực bị sụp đổ. Đó là lý do tại sao việc duy trì một số mạng lưới an toàn và các chương trình việc làm trong suốt giai đoạn phục hồi là điều chủ chốt. Nếu không có việc làm và không có mạng lưới an toàn, thì cũng không có cách nào để một chính phủ có thể mua được sự kiên trì cần thiết cho các chính sách cải tổ để nắm giữ và đưa một đất nước đi vay xấu sang con đường tăng trưởng bền vững.

Nếu có nhiều người người bắt đầu chết đói ở các nước lớn, thì lãnh đạo của họ sẽ bị thúc giục lựa chọn ra ngoài hệ thống, xây dựng các bức tường bảo vệ và cam kết các chính sách mất đi cạnh tranh bằng cách “ngừa tay xin các nước láng giềng” – ngay cả khi những biện pháp đó không có ý nghĩa trong dài hạn. Đó là các loại chính sách khiến cho đại suy thoái càng “lớn” và đưa chúng ta vào thế chiến thứ II.

Một loại khủng hoảng kinh tế toàn cầu khác cũng có thể đe dọa toàn bộ hệ thống là khủng hoảng của những tổ chức cho vay xấu - từ các ngân hàng cho tới các quỹ chung rồi tới các quỹ phòng ngừa rủi ro – nơi có thể cho vay một lượng tiền lớn cho rất nhiều đối tượng tại quá nhiều địa điểm đến nỗi mà khi cam kết cho khoản vay thiếu thận trọng trên một quy mô lớn, và sau đó đột ngột tìm cách nhận tiền về, chúng có khả năng gây ra huỷ hoại nghiêm trọng cho cả 2 nền kinh tế tốt và xấu. Không giống như việc đi vay xấu, điều đặt ra một lời đe dọa chính trị đầu tiên đối với hệ thống, thì việc cho vay xấu trên một quy mô toàn cầu lại đặt ra một mối đe dọa tài chính thực sự đối với hệ thống.

Cho vay xấu xuất hiện dưới nhiều dạng. Tôi là người cho vay xấu khi đầu tư vào các thị trường mới nổi mà không có thông tin về các nước này thực sự hoạt động ra sao. Một vài trong số những tổ chức cho vay xấu nhất trong những năm gần đây đều là những ngân hàng lớn. Một trong những người bạn của tôi - làm việc tại thị trường chứng khoán Hồng Kông đã từng nhận xét rằng trong thời điểm đỉnh cao của bùng nổ kinh tế châu Á đầu những năm 90, ngân hàng Dresner (Đức) đang nói với giám đốc công ty tại châu Á một cách khá thẳng thừng: “Cho vay, cho vay, cho vay, nếu không chúng ta sẽ đánh mất thị phần”. Các ngân hàng kiếm tiền thông qua việc cho vay, và từng ngân hàng giả định rằng châu Á là thị trường béo bở và dễ tính, do đó mỗi ngân hàng không muốn đánh mất thị phần vào tay những đối thủ khác. Vì vậy, họ tìm cách cho vay ra càng nhiều càng tốt, giống những kẻ buôn ma tuý. Khẩu hiệu của họ dành cho thế giới đang phát triển là: “Đó là tôi, thẳng thắn. Chỉ đưa ra một

chút trong số tiền này. Khoản vay đầu tiên là miễn phí”. Đó là lý do tại sao vào đầu năm 1999, thậm chí sau các cuộc khủng hoảng tại khu vực Đông Nam Á rồi đến Nga, các nước đang phát triển vẫn còn nợ 500 ngân hàng hàng đầu từ 30 quốc gia dân chủ công nghiệp hoá lớn nhất tới 2,4 nghìn tỷ USD. Có rất nhiều động lực để các ngân hàng tham gia vào các thị trường đang phát triển.

Một dạng khác của cho vay xấu là khi các ngân hàng cho các quỹ phòng ngừa rủi ro vay hàng triệu đôla để họ có thể “bẫy” được những thương vụ đầu cơ mình. Các quỹ phòng ngừa rủi ro huy động được 1 USD từ các nhà đầu tư, vay thêm 9 triệu USD từ các ngân hàng, và sau đó sử dụng khoản tiền đó để mở rộng từng khoản đặt cược trong nhiều lĩnh vực khác nhau như cổ phiếu, trái phiếu, các công cụ phái sinh và tiền tệ trên khắp thế giới. Nói chung, không có gì sai trái với đòn bẩy. Hình thức cầm cố nhà ở đặc trưng là đòn bẩy. Bạn muốn mọi người tận dụng đòn bẩy đòn bẩy. Bạn muốn mọi người gánh chịu rủi ro - thậm chí cả những rủi ro điên rồ nhất. Đây là cách mà các doanh nghiệp thiếu kinh nghiệm huy động vốn, và khi đó họ có thể bị phá sản hoặc trở thành những tập đoàn lớn như Microsoft. Điều nguy hiểm với đòn bẩy xuất phát từ thực tế là số tiền chuyên tới các quỹ phòng ngừa rủi ro hay các thị trường mới nổi ngày nay là quá lớn, và hệ thống ngày nay quá xuyên suốt và hội nhập đến mức mà khi những tập đoàn lớn gánh chịu rủi ro, như tổ chức Quản lý vốn dài hạn – mắc những lỗi lớn thì chúng có thể gây mất ổn định tới tất cả mọi người.

Và đó là lý do tại sao kể từ cuộc khủng hoảng đồng peso Mexico năm 1994-95, tác động của nó đối với hệ thống của từng cuộc khủng hoảng cho vay toàn cầu trong những năm 90 – và khối lượng tiền mà các chính phủ và các tổ chức tài chính quốc tế huy động được nhằm hạn chế những ảnh hưởng của lan truyền domino – ngày càng lớn dần sau mỗi lần. Đây là một xu hướng rất nguy hiểm.

Vì vậy bây giờ chúng ta có thể hiểu rõ về vấn đề cho vay xấu. Chúng ta muốn có đòn bẩy trong hệ thống. Chúng ta muốn các nhà đầu tư chấp nhận rủi ro. Tuy nhiên chúng ta muốn giảm ảnh hưởng của bất kỳ một cá nhân, ngân hàng, quỹ phòng ngừa rủi ro, đất nước hay một nhóm các nhà đầu tư trong việc gây áp lực làm tất cả các quân cờ domino đổ sụp xuống. Câu hỏi là: Làm thế nào?

Có rất nhiều những kiến trúc sư về kinh tế chính trị quốc tế tương lai, làm cho những đề xuất về việc làm sao họ có thể tái tạo lại thế giới để giải quyết vấn đề này. Theo Henry Kissinger, các nước cần phối hợp với nhau để tìm ra một cách chế ngự các thị trường này. Một số nhà kinh tế học cho rằng chúng ta cần ném một ít cát vào bánh răng của hệ thống - bằng đánh thuế đối với những giao dịch tiền tệ nhất định hoặc khuyến khích các chính phủ áp dụng các biện pháp kiểm soát vốn hạn chế. Một số dạng thị trường cho thấy chúng ta cần có một ngân hàng trung ương toàn

cầu để điều hành nền kinh tế toàn cầu theo cách mà Cục dự trữ liên bang Mỹ kiểm soát nền kinh tế của họ. Vẫn còn nhiều dạng thị trường khác mà chúng ta cần phải áp đặt hạn chế về số lượng tiền các ngân hàng có thể cho vay.

Quan điểm của tôi là không có ý kiến nào trong những ý kiến trên nên được thực hiện sớm vào bất kỳ một thời điểm nào, và nhiều ý kiến trong đó chẳng hơn gì một luồng không khí nóng, thường được đề xuất bởi những kẻ không biết tới sự khác biệt giữa một quỹ phòng ngừa rủi ro và một con nhím.

Hãy để tôi đưa ra một cách tiếp cận thực tế hơn. Để bắt đầu, chúng ta cần hành động một cách chậm rãi và khiêm nhường. Theo cách đó, có nghĩa là chúng ta phải hiểu rằng hệ thống kinh tế toàn cầu ngày nay vẫn còn quá mới mẻ và quá nhanh đến nỗi ngay cả những đầu óc khôn ngoan nhất cũng không thể hiểu đầy đủ về cách thức nó hoạt động và những những gì xảy ra khi bạn kéo một đòn bẩy ở đây hay quay đĩa số ở kia. Alan Greenspan là một học giả lâu đời về tài chính quốc tế, đồng thời là một trong những người thực hiện quan trọng nhất ngày nay, nhưng khi tôi hỏi ông ta vào tháng 12/1998 về hệ thống tài chính toàn cầu hoá của ngày nay, ông ta đã nói với tôi một lời nhận định chính thức hiếm hoi. Đó là: “Tôi đã hiểu được rất nhiều trong 12 tháng cuối cùng về cách hệ thống tài chính quốc tế mới này hoạt động còn nhiều hơn 20 năm trước đây”.

Đối với những người đã đề xuất rằng chúng ta nên đặt một chút “cát vào bánh răng” trong nền kinh tế toàn cầu này để làm chậm tốc độ của nó, thì câu trả lời của tôi sẽ là, tôi chưa bao giờ nghĩ rằng điều đó là thông minh khi bạn vừa mới biết các bánh răng ở đâu. Nếu bạn để cát vào bánh răng của một chiếc máy chạy nhanh, được bôi trơn, làm bằng thép không gỉ, thì chiếc máy đó sẽ không bị giảm tốc độ. Nó có thể từ từ dừng lại phát ra những tiếng kêu. Và, bạn để cát ở đâu khi bạn làm việc với một giám đốc quỹ đang ngồi tại bang Connecticut sử dụng một chiếc điện thoại di động, một modem tốc độ cao và truy cập Internet để đầu tư ở Braxin thông qua một ngân hàng chỉ định ở nước ngoài tại Panama? Thật khó để bỏ cát vào trong một con vi mạch, chứ đừng nói tới trong một khoảng trống điều khiển. Hơn nữa, vào phút mà bạn bắt đầu đánh thuế đối với các giao dịch tiền tệ, thì các ngân hàng và quỹ phòng ngừa rủi ro sẽ rời khỏi Mỹ tới đảo Grand Cayman, nơi lúc đó là trung tâm ngân hàng lớn thứ 5 trên thế giới. (Ngẫu nhiên là, tập đoàn Quản lý vốn dài hạn, được điều hành từ bang Connecticut, nhưng lại được thuê trụ sở ở đảo Grand Gayman). Đối với những người đề xuất giảm khối lượng tiền mà các ngân hàng cho các quỹ phòng ngừa rủi ro hay các thị trường mới nổi vay, tôi chỉ muốn nói rằng kinh doanh ngân hàng Mỹ là một trong những lĩnh vực được vận động và có quyền lực nhất ở Washington, và những ngân hàng này sẽ phản đối mạnh mẽ bất kỳ hạn

chế cho vay mới nào, không chỉ là việc họ bị mất tiền hoặc thu được quá nhiều lợi nhuận. Vậy thì, khi đó, các nước nên áp dụng các biện pháp kiểm soát vốn, để dòng tiền nóng này không thể vào và ra quá nhanh. Như nhà kinh tế học Lester C. Thurow thuộc viện công nghệ Massachusetts (MIT) chỉ ra, Trung Quốc ngày nay có các biện pháp kiểm soát vốn chặt chẽ và vào năm 1998, các ngân hàng, cá nhân và công ty Trung Quốc đã phải nỗ lực để né tránh những biện pháp kiểm soát này và đưa hàng tỷ đôla ra ngoài thị trường nội địa Trung Quốc - với việc sử dụng nhiều mưu mẹo khác nhau - để họ có thể sử dụng số tiền đó ở nước ngoài và ngoài tầm kiểm soát của nhà nước. Nếu như một chế độ độc đoán như Trung Quốc không thể áp đặt các biện pháp kiểm soát vốn một cách hiệu quả, thì bạn nghĩ thế nào về hậu quả khi Braxin sẽ làm điều đó? Cuối cùng, giải pháp vẫn là mở ra một ngân hàng trung ương toàn cầu- giống như cục dự trữ liên bang Mỹ cho cả thế giới. Đây là một ý tưởng tuyệt vời, nhưng không thể xảy ra một sớm một chiều – không đơn thuần như việc chúng ta sống ở 200 nước khác nhau với 200 chính phủ khác nhau.

Vậy, điều đó có nghĩa là chúng ta không có giải pháp nào để giải quyết nó hay sao? Không phải vậy. Một tin tốt lành là ngay sau cuộc khủng hoảng 1998-99, thị trường, mặc dù không hề có bất kỳ quy định mới hay cát trong bánh răng, lại vẫn có thể tự đưa mình vào luật lệ một cách rất chặt chẽ. Bạn có thể thấy những tín hiệu đó ở khắp mọi nơi. Các giám đốc điều hành của một số ngân hàng lớn nhất thế giới, Barclays PLC, BankAmerica, Ngân hàng Thụy Sĩ - đều bị thay thế vào năm 1998, sau khi các ngân hàng trên đăng ký một khoản lỗ lớn từ hoạt động giao dịch và cho vay trên các thị trường mới nổi rủi ro cao. Kết quả là Bankers Trusts – lỗ tới 500 triệu USD trong quý IV/1998, chủ yếu làm ăn với Nga, đã mất đi sự độc lập của mình. Sau đó ngân hàng Deutsche đã mua lại Banker Trusts.

Sau các bước đầu này, tất cả các ngân hàng lớn đã hạn chế đòn bẩy, dỡ bỏ những giám đốc quỹ đã đi quá giới hạn, yêu cầu có sự minh bạch hơn từ phía mình cho tới những người mà họ vẫn đang cho vay, xem xét thận trọng hơn không chỉ các số liệu về cán cân thanh toán của các thị trường mới nổi mà còn là các hệ thống điều hành, các hệ thống luật pháp và phần mềm chung. Nói cách khác, nếu không có bất kỳ bộ luật hay quy định mới nào được thông qua, thì tức là mọi người trong hệ thống đang chịu vấn đề quản lý rủi ro nghiêm ngặt hơn. Các ngân hàng đã bắt đầu yêu cầu các giám đốc quỹ thường xuyên hơn: “Điều gì là bản chất của bạn, và tôi sẽ bị tổn thương tới mức nào khi là người cho vay của bạn trong trường hợp xấu nhất?” Các nhà đầu tư cũng đã bắt đầu yêu cầu các giám đốc quỹ thường xuyên hơn:” Bạn cho rằng đâu là những rủi ro lớn nhất đối với cả 2 chúng ta, và làm sao chúng ta được bảo vệ?”. Và Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF), Bộ tài chính Mỹ và các giám đốc quỹ đều

đã bắt đầu kêu gọi các thị trường mới nổi ngày càng nhiều hơn: “Các bạn đang làm gì để cải thiện hệ thống tài chính và giám sát quản lý của mình?” và “Thế nào là những dòng tiền tư nhân và nhà nước ra vào nước bạn? Tôi muốn biết điều đó một cách thường xuyên và vào một thời điểm có lợi nhất.

Ít nhất, các giám đốc quỹ biết điều cho tương lai gần, nếu họ sẽ tiếp tục tăng vốn lên, họ sẽ phải mở rộng cửa hơn đối với cả các nhà đầu tư lẫn các ngân hàng của mình. Tôi biết một giám đốc của quỹ phòng ngừa rủi ro tại Luân Đôn – vào giữa cuộc khủng hoảng năm 1998 ông này đã thông báo với khách hàng rằng ông ta đã tạo lập được một website. Website này sẽ chỉ được truy cập vào khi khách hàng có một mật khẩu, nhưng khi đã truy cập được rồi, bạn sẽ nhìn thấy, mọi thị trường mà quỹ phòng ngừa rủi ro này đã đầu tư theo thời gian thực tế, theo ngày, mức độ nó tạo ra đòn bẩy và tình trạng của từng dự án đầu tư ra sao. Giám đốc quỹ phòng ngừa rủi ro này đã nói với tôi: “Bây giờ tôi biết rằng nếu tôi thu hút thêm đầu tư, tôi phải cung cấp những chứng cứ minh bạch hơn. Có rất nhiều đòn bẩy xuất phát từ việc các ngân hàng bỏ tiền ra nhưng lại không biết rằng các ngân hàng khác cũng đang đầu tư tiền vào đúng thời điểm đó. Trong trường hợp này, các ngân hàng đó chẳng khác nào những thằng ngốc. Tôi sẽ lấy một ví dụ tương tự mà 20 chủ ngân hàng khác nhau mỗi ngày đầu tư vào một nơi cùng một thời điểm mà họ không hề hay biết. Hàng ngày, tôi đều đi vay tiền từ các quỹ, vì vậy các ngân hàng này sẽ phải yêu cầu vào cuối những phiên giao dịch để biết tổng số tiền vay của tôi là bao nhiêu. Tôi đã thấy việc đó bắt đầu xảy ra. Các ngân hàng hiện nay nói rằng: “Tôi không quan tâm anh vay ở đâu, nhưng tôi muốn biết số tiền tôi cho anh vay có khớp với tổng số tiền vay của anh hay không”.

Tôi cho rằng giải pháp thực tế duy nhất là phải tìm ra một cách để nắm lấy hướng tiếp cận nhanh nhạy này và phát triển nó trong tương lai, cho đến ngày mà một hệ thống quản lý tài chính toàn cầu mới nào đó được xây dựng lên. Nếu như mọi người từ IMF tới Merrill Lynch rồi tới cô Bey của tôi đều chỉ cần hỏi những câu hỏi này thường xuyên hơn, và tiếp tục hỏi thêm, chúng ta đã có cơ hội ngăn chặn được 2 trong số 5 cuộc khủng hoảng tiếp theo và hạn chế tác động của một trong số 5 cuộc khủng hoảng đó. Không có sự kiểm chế nào lớn hơn đối với hành vi của con người là để những người khác theo dõi chính xác cái mà bạn làm.

“Điều bạn đang cố gắng làm là tránh những thứ quá mức có thể dẫn tới nhiều rủi ro ảnh hưởng không chỉ tới người gây ra lỗi mà còn cả những người ngoài cuộc vô tội”. Đó là lời nhận xét của ông William J. McDonough - chủ tịch ngân hàng dự trữ liên bang New York – nơi đã đứng ra cứu nguy cho Quỹ quản lý vốn dài hạn của chủ các ngân hàng và nhà đầu tư. “Vấn đề chính là có và chia sẻ thông tin. Nếu

chúng ta có dòng thông tin – và đôi lúc đó chỉ là một việc hỏi thêm vài câu hỏi – thì chúng ta có thể nói với các ngân hàng mà chúng ta điều hành rằng quỹ này hay quỹ kia đang trở nên quá lớn và bạn cũng là nguyên nhân làm cho nó lớn như vậy”.

Tôi nhận ra điều này dường như không quá khiêu gọi – kêu gọi mọi người trong hệ thống trở thành người điều chỉnh tốt hơn, một nhà đầu tư thông thái hơn cũng như một chủ ngân hàng và người cho vay khôn ngoan hơn đôi chút. Nhưng đã đến lúc chúng ta phải dừng trò lừa phỉnh chính chúng ta. Sẽ không thể tồn tại một ngân hàng trung ương toàn cầu trong một thời gian dài. Và trong một thế giới gồm các hệ thống, các Siêu thị và các cá nhân nắm quyền lực siêu phàm - gồm có các nhà đầu tư có quyền lực siêu phàm, có một vài thứ mà các chính phủ không thể ngăn chặn và một số lực lượng mà chính phủ không thể kiểm soát hoàn toàn. Do đó, chúng ta phải hợp tác với các tổ chức chúng ta có. Rõ ràng là khi thị trường áp đặt dạng kỷ luật này lên chính nó và các nhà điều chỉnh nhận nhiệm vụ của mình một cách nghiêm túc, với sự giám sát nghiêm ngặt của IMF, họ có thể có ảnh hưởng hạn chế, và ít nhất là kìm chế một số đòn bẩy vượt quá mức có nguy cơ đe dọa tới toàn bộ hệ thống.

Bạn không thể hy vọng nhiều điều hơn thế. Các thị trường ngày nay quá lớn, quá đa dạng, với sự xuất hiện của Internet, quá nhanh chóng đến nỗi mà chúng ta có thể không bao giờ vượt được ra ngoài khủng hoảng. Khủng hoảng tài chính toàn cầu sẽ là quy phạm trong kỷ nguyên sắp tới. Với tốc độ thay đổi đang diễn ra hôm nay, và với quá nhiều nước đang trong những giai đoạn điều chỉnh khác nhau đối với hệ thống toàn cầu hoá mới này, thì các cuộc khủng hoảng sẽ mang tính chất địa phương. Vì vậy, độc giả thân mến, hãy để tôi đưa cho bạn một lời khuyên: Hãy thắt chặt đai ghế và để ghế ra sau lưng và để bàn vào một vị trí cố định và vuông góc. Bởi vì cả những vụ nổ và tiếng động đều sẽ đến nhanh hơn. Hãy làm quen với nó, và cố gắng đảm bảo rằng đòn bẩy trong hệ thống không trở nên quá lớn tại bất kỳ một khu vực nào có thể làm cho toàn bộ hệ thống nổ tung hay gây ra tiếng động. Bất kỳ ai nói với bạn rằng họ có một kế hoạch loại trừ tất cả các cuộc khủng hoảng này chỉ là việc giễu cợt bạn. Trên thực tế, khi bạn đang đọc những dòng chữ này, thì cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu mới lại đang nảy sinh ở đâu đó.

Hãy liên tưởng tới việc tham gia vào nền kinh tế toàn cầu ngày nay như việc lái một chiếc xe đua công thức I, loại xe mà mỗi năm tốc độ của nó ngày càng cao hơn. Một ai đó luôn luôn va vào tường và đâm sầm vào đó, nhất là đối với những người lái xe mà chỉ vài năm trước họ mới cuội lừa. Bạn có 2 sự lựa chọn. Bạn có thể đưa ra lệnh cấm đua công thức I. Khi đó sẽ không còn bất kỳ trường hợp đụng xe nào. Nhưng cũng chẳng có được tiến bộ nào. Hoặc bạn có thể làm mọi thứ để giảm tốc độ của

từng vụ nổ bằng cách nâng cấp trang thiết bị trong cuộc đua. Có nghĩa là, bạn có thể chắc chắn rằng ở đó luôn có một xe cứu thương bên bạn, với một nhóm cứu hộ được đào tạo tốt và rất nhiều máu với nhiều loại khác nhau. (Thị trường tương đương của nó là IMF, khối G-7 và các ngân hàng trung ương lớn thế giới, trong trường hợp khẩn cấp, có thể phải đưa vốn vào các thị trường để ngăn chặn tình trạng tan chảy ảnh hưởng tới hệ thống.) Vào đúng lúc đó, bạn có thể củng cố để từng chiếc xe công thức I khoẻ hơn. (Thị trường tương đương của điều này đang buộc mọi nhà đầu tư khi muốn đưa tiền vào một thị trường mới nổi cần xác định liệu thị trường đó có đang triển khai hệ thống điều hành và phần mềm nhằm phân bổ vốn đầu tư và tạo thu nhập cần thiết cho những tổ chức cho vay một cách hợp lý hay không.) Bạn có thể tập trung vào đào tạo người lái xe tốt hơn. (Thị trường tương đương của điều này là đảm bảo rằng IMF, các nhà đầu tư và ngân hàng đang liên tục thúc ép đòi chính xác hơn, đang phát triển và và nơi nguồn vốn, đặc biệt là các quỹ ngắn hạn đang đổ vào). Và cuối cùng bạn nên đặt càng nhiều kiện cở khô xung quanh con đường càng tốt để phòng trường hợp một chiếc xe vượt ra ngoài tầm kiểm soát – và cảnh báo với lái xe rằng họ chạm vào cở khô cũng gần như đã chạm vào tường. Nhưng bạn không muốn sử dụng quá nhiều kiện cở khô đến nỗi có thể gây ảnh hưởng tới cuộc đua. (Thị trường tương đương của nó là quy định thận trọng của ngân hàng và tổ chức tài chính, những cái ngắt mạch và chuông báo động để phát hiện và làm dịu vấn đề càng sớm càng tốt.)

Nếu bạn không muốn làm tất cả những điều này, thì bạn nên rời xa cuộc đua công thức I và trở thành một người chạy bộ. Tuy nhiên, hãy cẩn thận, bởi vì khi là một người chạy bộ trên thế giới, bạn sẽ bị một chiếc xe công thức I vượt qua.

Xã hội có tổ chức của toàn cầu hoá

Thế hệ những người Mỹ hiện nay không đơn giản có thể hiểu thấu được tầm quan trọng của nước Mỹ đối với thế giới trong kỷ nguyên toàn cầu hoá. Trước đây, Mỹ bị cô lập và bàng quan trước những sự việc của thế giới hoặc bị thúc ép tham gia nhiều vào thế giới như một phần trong một cuộc vận động lớn về tinh thần để né tránh sức mạnh đe dọa ồ ạt hơn nữa. Giải thích và hiểu được sự cô lập là điều đơn giản. Cam kết trong một thế giới lưỡng cực - với một con gấu So viết to lớn, đầy hăm dọa và được trang bị vũ trang luôn luôn hăm dọa phía bên kia – là điều dễ giải thích và hiểu được. Nhưng điều không dễ giải thích và hiểu được là cam kết trong một thế giới mà Mỹ là nước được hưởng lợi lớn nhất và cũng là siêu cường duy nhất, với những sức mạnh đa thứ yếu, và không có lời đe dọa hữu hình nào trực tiếp, nhưng có rất nhiều mối đe dọa nhỏ và một hệ thống toàn cầu hoá trừu tượng để duy trì.

Tuy nhiên đây là thế giới chúng ta có, và trong thế giới này chúng ta không thể đủ sức để cô lập hoặc chờ đợi. Nhưng, để bảo vệ cho những người giận dữ siêu quyền lực, thì phần lớn thế giới cũng hiểu rằng, nếu không có một nước Mỹ đầy sức mạnh, thì thế giới sẽ trở thành một nơi kém ổn định hơn nhiều.

Toàn cầu hoá bền vững đòi hỏi một cấu trúc quyền lực ổn định, và không nước có thể có được hơn Mỹ về khả năng này. Tất cả Internet và các công nghệ khác mà Silicon Valley đang thiết kế để truyền tải giọng nói số, video và số liệu quanh thế giới, tất cả hoạt động thương mại và hội nhập tài chính mà Mỹ thúc đẩy thông qua những động cơ của mình, và toàn bộ của cải đang được tạo ra, đều xuất hiện trong một thế giới mà vai trò bình ổn thuộc về một siêu cường có thủ đô đặt tại Washington, D.C. Thực tế là không thể có 2 nước có vai trò này bởi họ đều biết rằng McDonald xuất hiện chủ yếu là do hội nhập kinh tế, song cũng là bởi vì sự có mặt của quyền lực Mỹ và mong muốn của Mỹ trong việc sử dụng quyền lực đó chống lại những nước đe dọa hệ thống toàn cầu hoá - từ Irắc cho tới Cộng hoà dân chủ nhân dân Triều Tiên. Bàn tay che dấu của thị trường sẽ không bao giờ hoạt động nếu như thiếu đi một cú đấm đằng sau nó. McDonald's sẽ không thể phát đạt nếu thiếu McDonnell Douglas - người thiết kế chiếc F-15 của không lực Mỹ. Và cú đấm đằng sau giữ cho thế giới trở nên an toàn đối với công nghệ của Silicon Valley để thịnh vượng phát triển cũng chính là quân đội Mỹ, không lực Mỹ, Trung đoàn Hải quân và lính thủy đánh bộ Mỹ. Và những lực lượng giao chiến và tổ chức này tồn tại được thông qua tiền thuế đóng góp của người Mỹ.

Với tất cả những sự kính trọng đối với Silicon Valley, những ý tưởng và công nghệ không chỉ dành chiến thắng và lan tràn trên chính ý tưởng của nó. “Ý tưởng và công nghệ tốt cũng cần một quyền lực mạnh để thúc đẩy những ý tưởng đó thành ví dụ và bảo vệ cho những ý tưởng đó bằng cách dành chiến thắng trên chiến trường. Như lời của nhà viết sử về chính sách ngoại giao Robert Kagan: “Nếu một quyền lực yếu hơn đang thúc đẩy ý tưởng và công nghệ của chúng tôi, thì họ cũng sẽ không có được đồng tiền toàn cầu mà chúng tôi có. Và khi một siêu cường, như Liên bang Xô Viết, thúc đẩy những ý tưởng tồi của họ, họ đã lại trở nên có quá nhiều tiền trong hơn nửa thế kỷ”.

Thực tế này dễ dàng bị quên lãng ngày nay.

Quan điểm cho rằng Washington là kẻ thù, và bất kỳ đồng đôla thuế trả nào cũng là đồng tiền hoang phí đều là điều lố bịch. Có một câu châm ngôn ở Silicon Valley là “Lòng trung thành cũng là điều rất dễ dàng. Nhưng bạn có thể đưa đưa điều đó đi quá xa. Các giám đốc ở Silicon thường khoe khoang như thế này: “Chúng tôi không

phải là một công ty Mỹ. Chúng tôi là IBM Mỹ, IBM Canada, IBM Úc, IBM Trung Quốc.” Khi IBM Trung Quốc gặp khó khăn ở Trung Quốc, hãy gọi điện cho Giang Trạch Dân xin giúp đỡ. Và lần tiếp theo khi quốc hội Mỹ đóng cửa thêm một căn cứ quân sự tại châu Á – và bạn không quan tâm bởi vì bạn không quan tâm tới Washington, hãy gọi cho hải quân của Microsoft đến để đảm bảo an ninh cho những hải phận thuộc Thái Bình Dương. Và lần sau nữa những thành viên đảng Cộng hoà non trẻ muốn đóng cửa thêm các đại sứ quán Mỹ, hãy gọi cho Amazon.com để yêu cầu một hộ chiếu mới.

Chắc chắn là, có lẽ không công bằng khi cho rằng Mỹ giả định một gánh nặng thiếu cân đối để duy trì toàn cầu hoá. Điều đó có nghĩa là có rất nhiều con mã tự do, phần lớn trong đó, như người Pháp sẽ cười trên lưng chúng tôi trong khi vẫn chỉ trích chúng tôi suốt dọc đường. Nó xuất hiện với công việc. Bạn đã từng nghe Michal Jordan phàn nàn về việc phải gánh vác cả đội của mình hay thậm chí cả liên đoàn bóng rổ Mỹ NBA trên lưng chưa? Điều này không có nghĩa là Mỹ cần phải tham gia vào mọi nơi trong mọi thời gian. Có những nơi to lớn, quan trọng và cả những nơi nhỏ, kém quan trọng và tài ngoại giao là phải biết được sự khác nhau giữa 2 loại này, và biết cách làm sao để huy động những những người khác tham gia ở những nơi chúng ta không thể hoặc không nên đi tới một mình. Một lý do rất dễ hiểu chúng ta cần ủng hộ Liên hợp quốc và IMF, ngân hàng thế giới và nhiều ngân hàng phát triển quốc tế khác nhau là vì những cơ quan này có thể tạo điều kiện để Mỹ đề xuất những mối quan tâm của mình mà không đặt tính mạng hay tài sản Mỹ mập mờ ở giữa vào mọi nơi mọi lúc.

Để duy trì một chính sách như vậy, có một điều khá rõ ràng rằng những người quan tâm đến chủ nghĩa quốc tế Mỹ sẽ phải xây dựng một liên minh mới để ủng hộ nó. Khu vực bầu cử đã duy trì chủ nghĩa quốc tế Mỹ trong vòng 50 năm và đánh giá cao tầm quan trọng của Mỹ đối với phần còn lại của thế giới chính là cái gọi là “giới quyền uy trí tuệ phương Đông”. Giới ảnh hưởng phương Đông đó, trong một chừng mực nào đó vẫn còn tồn tại ngày nay, lại không có ảnh hưởng nhiều với các nghị sĩ quốc hội và thượng nghị sĩ ngu ngốc nhưng tự kiêu - những người thậm chí không có nỗi hộ chiếu và ba hoa rằng họ không bao giờ từ bỏ đất nước. Giới ảnh hưởng phương Đông, từ bất cứ đảng nào đang nắm quyền lực, sẽ phải bắt đầu tìm cách tụ họp lại những người làm nên toàn cầu hoá mới - từ những người viết phần mềm cho tới các nhà hoạt động vì nhân quyền, từ nông dân của bang Iowa cho tới các nhà hoạt động môi trường, từ các nhà xuất khẩu công nghiệp cho tới công nhân trong các dây chuyền công nghệ cao – để lập thành một liên minh mới của thế kỷ 21 có thể duy trì chủ nghĩa quốc tế Mỹ.

Tôi biết rằng việc này không dễ dàng. Người Mỹ sẵn sàng trả bất kỳ giá nào và chịu đựng mọi gánh nặng trong chiến tranh lạnh bởi vì họ cảm nhận thấy rõ ràng là nhà cửa và cách sống của mình đang bị đe dọa. Tuy nhiên, phần lớn sẽ không cảm nhận theo cách đó đối với Cộng hoà dân chủ nhân dân Triều Tiên, Irắc, hay Kosovo, và trong khi Nga vẫn có khả năng đưa ra một lời đe dọa nghiêm trọng đối với nước Mỹ ngày nay, thì vào thời điểm này Nga sẽ không làm như vậy. Đó là lý do tại sao hiện nay người Mỹ đang ở tình thế lạc lõng bởi phải chịu trách nhiệm về mọi thứ, trong khi không muốn hy sinh cho bất kỳ điều gì. Chính vì thế mà trong kỷ nguyên toàn cầu hoá, không còn chống chiến tranh du kích, mà chỉ là bên trong nước. Cuộc chiến từ nhà này sang nhà kế tiếp nằm ngoài, còn tên lửa đầu đạn hạt nhân tầm thấp nằm trong. Green Beret nằm ngoài; Lính mũ nồi xanh của Liên hợp quốc nằm trong. Trong thế giới ngày nay, dường như không có chiến nào Mỹ chịu thua cuộc ở nước ngoài trong một thời gian dài và cũng không cuộc chiến nào mà họ có thể duy trì lâu tại chính nước mình. Vì vậy, khi tổng thống Mỹ ngày nay phải đối mặt với một lời đe dọa quân sự, câu hỏi đầu tiên của ông ta không phải là: “Chiến lược nào là phù hợp để chấm dứt về cơ bản lời đe dọa này?”, mà câu hỏi đầu tiên của ông là “Tôi phải trả bao nhiêu để chương trình này ra khỏi kênh CNN để tôi có thể quên nó đi?” Mọi thứ trở nên thật kiểm chế, nhưng chả có gì được giải quyết.

Nước Mỹ thực sự là nước bá chủ tử tế cuối cùng và kẻ tôn trọng bất đắc dĩ. Tuy nhiên, lịch sử cũng dạy cho chúng ta rằng nếu bạn coi điều bất đắc dĩ này là quá xa vời, bạn có thể đe dọa sự ổn định của cả hệ thống. Paul Schroeder – giáo sư danh dự về lịch sử quốc tế tại trường Đại học Illinois, là một trong những sử gia lớn của thế kỷ 20. Một lần ông đã nhận xét với tôi rằng: “Nếu anh nhìn lại lịch sử, những thời kỳ hoà bình tương đối là những thời kỳ mà ở đó có một nước bá chủ lâu bền, ổn định và tốt đẹp - nước thực hiện điều chỉnh và bảo tồn được những quy tắc và quy định cần thiết tối thiểu của cuộc chơi. Và kẻ bá chủ đó luôn luôn trả một phần không tương xứng trong các chi phí tập hợp, thậm chí bỏ đi những cơ hội chinh phục hay kiểm chế chính mình theo những cách khác, để không phải không chịu thêm oán giận và đảm bảo hệ thống có thể chịu đựng được cho các hệ thống khác.”

Điều này đúng, ví dụ, về cái gọi là hệ thống Vien, từ năm 1815 tới năm 1848, thời điểm mà Anh và Nga bá chủ, hai nước bá chủ tách biệt nhưng tương đối tử tế, những nước không những đã làm cho các quy định cơ bản có hiệu lực, mà còn đem lại rất nhiều tự trị và phồn thịnh khu vực. Điều này cũng đúng với cái gọi là thời kỳ Bismarekian, ở nước Đức từ năm 1871 đến 1890.

Vấn đề khó khăn, theo Schroeder, “xuất hiện khi nước có quyền lực bá chủ – nơi chịu trách nhiệm giữ cho hệ thống ổn định, không thể, hoặc không sẵn sàng trả

những chi phí mất cân đối để làm điều đó, hoặc quyền bá chủ của nó trở nên không thể chịu đựng nổi và có xu hướng lợi dụng kẻ khác nhiều hơn là sự tử tế, hoặc khi đủ người hành động đứng lên nổi dậy chống lại các quy định của nó và chỉ dựa vào một loại hệ thống khác không đem lại lợi ích cho nước bá chủ đó.

THIỆU TRANG 376, 377

Làm cân bằng một chiếc xe Lexus với một cây ôliu là một điều mà mọi xã hội phải tiếp tục thực hiện hàng ngày. Đó cũng là điều mà nước Mỹ, lúc tốt nhất, luôn luôn đề cập tới. Với sự nỗ lực của mình, nước Mỹ nắm lấy những đòi hỏi của thị trường, các cá nhân và cộng đồng một cách hoàn toàn nghiêm túc. Và đó là lý do tại sao Mỹ, vào thời kỳ rực rỡ nhất, không chỉ là một nước. Đó là một giá trị tinh thần và mô hình vai trò. Đó là quốc gia không sợ bước tới mặt trăng, song cũng vẫn thích về nhà để xem Little League. Đó là quốc gia đã tạo ra cả không gian máy tính và những cuộc liên hoan ngoài trời, Internet và mạng lưới an toàn xã hội, SEC và ACLU. Các phép biện chứng này nằm ở trung tâm của nước Mỹ, và không bao giờ được giải quyết theo lợi ích của bất kỳ một nước nào. Tuy nhiên, các phép biện chứng đó chưa bao giờ được coi là đúng. Chúng cần phải được nuôi dưỡng, hướng tới và bảo tồn thường xuyên – và chúng tôi có thể làm điều đó bằng cách ủng hộ cho các trường học công, trả thuế, hiểu rằng chính phủ không phải là kẻ thù và luôn luôn đảm bảo chúng tôi vẫn muốn quan hệ với các láng giềng của mình qua hàng rào mà không phải là qua trang web.

Mỹ không phải là nước luôn rực rỡ nhất hàng ngày, nhưng khi tốt, thì rất, rất tốt. Vào mùa đông năm 1994, con gái lớn nhất của tôi, Orly, đang ở lớp hợp xướng hạng 4 ở trường tiểu học Burning Tree tại Bethesda, Maryland. Trong thời điểm giáng sinh, tất cả các đội hợp xướng của các trường tiểu học công trong khu vực tụ họp với nhau để chuẩn bị cho một buổi biểu diễn lớn tại sân vận động thành phố Bethesda. Tôi đến (bằng chiếc xe Lexus) để nghe con gái hát. Người chỉ huy đội hợp xướng là một người Mỹ Phi, và để chuẩn bị cho buổi ca hát tập thể này, ông ta mặc một bộ đồ ông già Noen. Bài hát đầu tiên đội đồng ca trình bày trong buổi tối hôm đó là bản nhạc cổ điển Hanukkah “Maoztur”, rồi đến giai điệu của bài “Rock của đá”. Nhìn cảnh tượng này, và lắng nghe bài hát đó, đã làm tôi phải khóc. Khi tôi trở về nhà, vợ tôi, Ann hỏi tôi buổi diễn thế nào. Và tôi nói với cô ấy: “Em yêu, anh chỉ thấy một người đàn ông da đen mặc bộ đồ ông già Noen đang chỉ huy 400 học sinh ở trường tiểu học hát bài “Msoztzur” trong quảng trường của thành phố Bethesda, bang Maryland, chúa phù hộ cho nước Mỹ.”

Một xã hội toàn cầu lành mạnh là xã hội luôn luôn có thể làm cân bằng chiếc xe Lexus và cây oliu, và không có mô hình nào trên thế giới ngày nay tốt hơn nước Mỹ. Và đó là lý do tại sao tôi luôn tin có niềm tin tưởng vững chắc rằng đối với toàn cầu hoá để được bền vững nước Mỹ phải đóng vai trò lớn nhất- hôm nay, ngày mai, và mãi mãi. Mỹ không chỉ có thể, mà phải là cột mốc cho cả thế giới. Chúng ta đừng phí phạm gia tài quý giá này.

Tôi đã mất tới 4 năm để viết cuốn sách này, và rất nhiều người đã giúp tôi thực hiện trong suốt thời gian đó. Chủ báo của tôi, Arthur Sulzberger Jr, không chỉ tạo điều kiện cho tôi thời gian rảnh rỗi để viết cuốn sách, mà điều quan trọng hơn, ông đã giúp tôi trở thành một nhà bình luận về quan hệ ngoại giao của tờ thời báo New York – nơi đã giúp cho tôi thấy và hiểu toàn cầu hoá trực tiếp. Tôi thực sự rất cảm ơn về điều đó. Howell Raines, biên tập viên của trang xã luận thuộc thời báo New York, cũng là người ủng hộ nhiệt tình cho tác phẩm của tôi và đã giúp cho cuốn sách này hoàn thành, tôi cũng xin cảm ơn rất nhiều về điều đó. Tôi sẽ rất không phải nếu như không nói lời cảm ơn tới biên tập viên điều hành hiện nay của thời báo New York, ông Joe Lelyyeld, và người tiền nhiệm của ông, Max Frankel vì nhiều năm trước đã tạo động lực để tôi tham gia vào lĩnh vực tài chính và chính sách quốc tế, lĩnh vực mà ngay từ đầu đã làm tôi thích thú và đề cập rất nhiều trong các chủ đề của cuốn sách này.

Chúa cũng đã phù hộ tôi bởi có nhiều bạn tốt với những ý tưởng khác nhau đã được tôi đưa vào cuốn sách này. Chưa có ai dạy tôi nhiều về lịch sử chính sách nước ngoài của Mỹ hơn anh bạn Michael Mandelbaum, người giảng dạy về quan hệ quốc tế tại trường khoa học quốc tế Johns Hopkins. Các cuộc hội thảo hàng tuần của chúng tôi về chính sách nước ngoài là nguồn cổ vũ lớn cho tôi. Anh bạn Yaron Ezzahi – giáo sư về học thuyết chính trị tại trường đại học Hebrew University of Jerusalem, đã đồng viên cho dự án này ngay từ ngày đầu, và luôn chia sẻ quan điểm với tôi và sự hiểu biết tuyệt vời của anh về học thuyết dân chủ, nghệ thuật và nghề làm báo. Tôi luôn nhận được sự giúp đỡ từ sự hiểu biết và tình bạn của Yaron. Anh bạn da đen của tôi trong thời gian ở Trung Đông, Stephen P.Cohen, làm việc tại trung tâm nghiên cứu hoà bình Trung Đông ở New York- mặc dù không phải là một chuyên gia về toàn cầu hoá, song ý tưởng ban đầu cũng như cảm nhận tuyệt vời của anh về khoa học chính trị quốc tế đã làm cho cuốn sách này sâu sắc hơn theo rất nhiều cách. Anh là một người bạn và người thầy tốt của tôi. Anh bạn Larry

Diamond, người đồng nghiệp nghiên cứu cấp cao tại Viện Hoover thuộc trường Đại học Stanford và là đồng xuất bản cuốn Tạp chí Dân chủ, đã và đang là giảng viên của tôi về môn học dân chủ hoá, cũng đã đưa ra những lời bình luận về cuốn sách này theo nhiều mức độ. Một trong những điều may mắn nhất đối với tôi là được gặp anh khi theo dõi các cuộc bầu cử tại miền Đông Bắc Trung Quốc. Còn Jim Haskel từ Goldman Sachs, một hôm đã gọi điện cho tôi bình luận về cột báo mà tôi đã viết cho tờ *The Times* và kể từ đó chúng tôi đã không ngừng trao đổi quan điểm với nhau. Anh ta là một chuyên gia về giao dịch thông tin chứng khoán và tôi thu nhận được rất nhiều từ những lời bình luận của anh về cuốn sách này khi nó còn ở dưới dạng bản thảo. Robert Hormats – phó chủ tịch của Goldman Sachs International, cũng là một người đối thoại thường xuyên khác của tôi về chủ đề này. Không ai có nhận thức tốt hơn về sự liên hệ giữa tài chính và chính sách quốc tế hơn là Bob, và mỗi lần nói chuyện chúng tôi đều đi đến một ý kiến mới. Stephen Kobrin – giám đốc của Viện Lauder thuộc trường Wharton đã sắp xếp để tôi thực hiện một cuộc hội thảo rất thú vị về cuốn sách này với một số đồng nghiệp của anh tại Wharton, và sau đó cũng dành thời gian và sức lực để đọc bản thảo của cuốn sách. Các bài viết của Steve về toàn cầu hoá, và những lời bình luận của anh đã giúp tôi rất nhiều. Nhà kinh tế học của Ngân hàng thế giới Ahmed Galal- một trong những thế hệ các nhà kinh tế học mới tài năng của Ai Cập đã đọc toàn bộ bản thảo và chia sẻ ý kiến dưới nhiều cách cực kỳ hữu ích.

Glenn Prickett – phó chủ tịch của Cơ quan bảo tồn quốc tế, đã đi cùng tôi trong những chuyến đi tới các khu vực mà môi trường bị đe dọa của Braxin và hỗ trợ tôi về tất cả các vấn đề liên quan tới môi trường và toàn cầu hoá. Tôi còn nợ anh một món nợ rất lớn. Jeffrey Garten - Trưởng khoa quản lý của trường đại học Yale đã mời tôi trình bày một phần trong cuốn sách này cho một trong các lớp sau đại học của mình và là người hiểu rõ về chủ đề toàn cầu hoá.

Thứ trưởng Tài chính Larry Summers, trợ lý Michelle Smith của ông và tôi đã có một cuộc nói chuyện liên tục về kinh tế học quốc tế trong 6 năm trời, và rất nhiều ý tưởng trong cuốn sách này nảy sinh được là nhờ vào sự hiểu biết mà Larry đã giải quyết nhanh chóng tại một trong những buổi thảo luận tập thể của chúng tôi. Nhà kinh tế học Clyde Prestowitz, Bộ trưởng tài chính Robert Rubin, Chủ tịch Cục dự trữ liên bang Alan Greenspan, Thống đốc ngân hàng Israel Jacob Frenkel, nhà kinh tế học Henry Kaufman, chủ tịch của FBI New York William J. McDonough, giám đốc quỹ phòng ngừa rủi ro Leon Cooperman, thương gia trái phiếu Lesley Goldwasser, nhà kinh tế học của ngân hàng thế giới John Page, giám đốc Hội đồng kinh tế quốc gia Gene Sperling và chủ tịch Ngân hàng thế giới Jim Wolfensohn đều

đã dành thời gian thảo luận các ý kiến của mình về toàn cầu hoá với tôi. Xét về quan điểm cá nhân, chủ tịch Monsanto Robert Shapiro, Chủ tịch tập đoàn Cisco System John Chambers, nhà kinh doanh của Baltimore Jerry Portnoy, nông dân của bang Minesota Gary Wagner và các giám đốc điều hành cấp cao của Compaq Computer đều đã ngồi thảo luận đầy kịch liệt về cuốn sách này và họ là những người mà tôi không thể không nói tới.

Thầy giáo của tôi Rabbi Tzvi Marx, với đầu óc cực kỳ đặc biệt, là người đóng góp lớn trong việc phân loại một số khía cạnh văn hoá và tôn giáo của toàn cầu hoá. Và như thường lệ, người bạn cũ của tôi, giáo sư của trường Đại học Havard Michael Sandel cũng là nguồn cổ vũ tinh thần to lớn. Biên tập viên về chính sách quốc tế Moisés Naim, nhà sử học về chính sách quốc tế Robert Kagan, học giả về Trung Quốc Michael Oksenberg, nhà bình luận về công nghệ của thời báo phố Wall Walt Mossberg, giáo sư Robert Pastor thuộc trường đại học Emory, biên tập viên quản lý ngoại giao Fareed Zakaria, Klaus, Schwab, Claude Smadia và Barbara Erskine thuộc diễn đàn kinh tế thế giới Davos, và anh rể tôi là Ted Century đều đã đồng viên dự án này theo nhiều cách khác nhau nhưng đều rất quan trọng. Mẹ tôi, Margaret Friedman, và bố mẹ vợ tôi là Matt và Kay Bucksbaum đã và luôn luôn là nguồn hỗ trợ động viên không ngừng nghỉ cho tôi.

Và đó là toàn bộ những người đã đóng góp công sức vào sản phẩm cuối cùng này. Độc giả sẽ nhận ra rằng tôi đã đưa nhiều dẫn chứng từ 2 nguồn bên ngoài. Một là tờ “The economist” – một nguồn cung cấp thông tin hàng đầu về quan niệm và báo cáo về toàn cầu hoá. Nguồn thứ hai là các bài quảng cáo từ Madison Avenue. Những người viết bài quảng cáo có được sự hiểu biết rất sâu sắc về toàn cầu hoá, và tôi đã không ngần ngại yêu cầu họ giúp đỡ.

Cuối cùng, các bạn chơi golf thường xuyên của tôi ở Caves Valley, Joel Finkelstein và Jack Murphy đã giúp tôi có được sự tinh táo bằng cách không quan tâm nhiều tới cuốn sách này mà tập trung hoàn toàn vào việc kiếm tiền ở sân golf.

Trợ lý và nhà nghiên cứu của tôi Maya Gorman thật phi thường. Thật là điều rất đáng kinh ngạc khi liên tưởng tới một số sự kiện và mẩu chuyện từ nhiều khu vực khác nhau của thế giới mà cô ấy đã ghi chép được. Tôi rất biết ơn sức lao động và sự cổ vũ lớn lao của cô ấy.

Nhóm xuất bản cũ của tôi từ những ngày ở Beirut cho tới Jerusalem - chủ bút Jonathan Galassi của tờ Farrar, Straus và Giroux, phó tổng biên tập Paul Elie và người làm công tác phát hành văn học Esther Newberg của cơ quan quản lý sáng tạo quốc tế, là những người hiểu biết nhất về kinh doanh. Sẽ là điều rất tốt nếu như tôi được cộng tác cùng họ khi viết thêm cuốn sách khác.

Những đứa con gái yêu quý của tôi, Orly và Natalie, đã ngồi hàng giờ đọc những trang bản thảo của cuốn sách này dưới dạng diễn thuyết, và có thể tự mình kể lại toàn bộ các đoạn văn. Các con luôn luôn là môn thể thao tốt và nguồn cổ vũ tinh thần vô tận. Tuy nhiên, người biên tập đầu tiên và cuối cùng của tôi vẫn luôn là vợ tôi, Ann Friedman. Không ai có thể có một người bạn đời tốt hơn thế, và cũng nhờ cô ấy mà quyển sách này được viết ra.