

*Chuyện Phiếm Chính Trị Mỹ:***GẦN ĐÂY ÔNG ĐÃ LÀM GÌ CHO TÔI ?****NDS**

[Phỏng dịch một đoạn của cuốn sách nhan đề "Hard Ball" (tạm dịch là Banh Độc) của ông Chris Matthews, bình luận gia nhật báo San Francisco Chronicle và thọa chủ (talk show host) chương trình đối thọa "Hard Ball" trên hai đài truyền hình CNBC và MSNBC, do nhà xuất bản Simon & Schuster ấn hành năm 1999 dưới dạng bì giấy (paperback)].

Một mối tương quan đặt trên sự tin cậy lẫn nhau có thể bị đổ vỡ vì một điều chưa đáng xem là một sự phản bội. Người ta mất tin tưởng ở đồng minh của mình một thời gian khá dài trước khi tương cờ đối phương lên. Hỏi bất cứ một chính trị gia nào và người này sẽ nói cho biết người dân tráo trở ra sao. Đó là lý do các chính trị gia tinh khôn luôn luôn cố gắng chứng tỏ sự trung thành của mình đối với các ủng hộ viên.

Quý vị có để ý rằng các sự chuyển biến trong nền kinh tế gần như tương ứng với lịch trình chính trị? Những sự trì trệ kinh tế thường xảy ra trong năm đầu sau khi một tổng thống thắng cử. Còn những sự phục hồi kinh tế thì được dự tính để đạt mức độ cao nhất vào lúc nước nhà sắp bước vào một mùa chính trị mới. Một ông tổng thống biết rằng ông phải hoàn tất nhiệm kỳ với một nền kinh tế đang lên. Nếu ông sắp bãi trừ lạm phát và cắt một số chương trình trợ cấp, ông phải làm ngay từ đầu nhiệm kỳ để sự đau đớn sẽ được quên đi trong cuộc bầu cử sắp tới.

Machiavelli (một chính khách và triết gia chính trị nổi tiếng người Ý vào cuối thế kỷ thứ 15 và đầu thế kỷ thứ 16, tác giả cuốn "The Prince")* đã nói: "Tồn hại phải được gây luôn một lần vì càng ít cảm thấy sẽ càng ít làm mích lòng, trong lúc ân huệ phải được ban mỗi lần một ít để sự hưởng thụ sẽ được ngon lành hơn."

Phần thứ hai của lời khuyên bảo này giải thích tại sao các chính trị gia không những cố gắng làm xong sớm các việc xấu (dirty work) của mình mà còn bảo đảm sự phát xuất một nguồn ân huệ đều đều trong những tháng trước cuộc bầu cử. Những người dân cử phải được xem như đã trung thành cung cấp dịch vụ trong lúc cử tri đang xét đoán phẩm chất của dịch vụ đó. Năm 1984, Tổng Thống Ronald Reagan tái đắc cử với một số phiếu lớn. Cử tri đã tín nhiệm ông vì sự phục hồi kinh tế nhanh chóng năm 1983 chứ không phải vì sự trì trệ kinh tế trước đó mà bây giờ họ vẫn còn chịu ảnh hưởng. Ngược lại, nếu một chính trị gia gặp khó khăn trong thời bầu cử, không ai nhớ đến những điều tốt đẹp mà ông đã làm hai năm trước.

Dẫn chứng: Jimmy Carter. Sau khi nhậm chức năm 1977, Tổng Thống Carter xúc tiến một chương trình kích thích kinh tế với các biện pháp giảm thuế và giảm thiểu thất nghiệp, không kể gì đến hiểm họa lạm phát. Đến gần hết nhiệm kỳ, đúng vào năm ông ra tái ứng cử, ông mới bắt đầu “xiết bù lon”. Không những ông cử ông Paul A. Volcker, một người tích cực chống lạm phát làm chủ tịch Ngân Hàng Trung Ương, ông còn làm một việc khác thường là rút lại kế hoạch ngân sách hàng năm đã soạn thảo và đệ trình một kế hoạch mới với những cắt giảm ngân sách quá đáng cho một năm bầu cử. Sự tự tử chính trị độc nhất hiển nhiên hơn là trường hợp của cựu Phó Tổng Thống Walter F. Mondale khi ông tuyên bố trước Đại Hội Toàn Quốc Đảng Dân Chủ năm 1984 rằng ông sẽ tăng thuế nếu được đắc cử Tổng Thống. (Cả hai đều bị Ronald Reagan đánh bại.)

Câu chuyện cổ điển về sự ngắn trí nhớ của cử tri đã được ghi lại bởi Thượng Nghị Sĩ Alben W. Barkley của tiểu bang Kentucky, sau này trở thành Phó Tổng Thống của Tổng Thống Truman. Năm 1938, Barkley ra tái ứng cử vào Thượng Viện; đối phương là Thống Đốc A. B. “Happy” Chandler, sau này nổi tiếng trong chức vụ tổng ủy trưởng dã cầu. Trong cuộc tranh cử, Barkley thích kể lại chuyện một cử tri vùng thôn quê mà ông đã gọi điện thoại trong tuần lễ trước ngày bầu cử và khám phá rằng cử tri đó đang nghĩ đến việc bỏ phiếu cho Thống Đốc Chandler. Barkley nhắc lại những điều ông đã làm cho cử tri ấy lần lượt với tư cách là biện lý, thẩm phán, dân biểu, rồi thượng nghị sĩ.

“Tôi nhắc lại tôi đã giúp xây một con đường vào trang trại của người ấy, đã đến viếng thăm người ấy tại một quân y viện ở Pháp khi người ấy bị thương trong Đệ Nhất Thế Chiến, đã giúp người ấy được hưởng phụ cấp cựu chiến binh, đã lo liệu cho người ấy được vay tiền từ Cơ Quan Tín Dụng Nông Thôn, đã xin cho người ấy được vay tiền từ quỹ cứu cấp thiên tai khi nhà người ấy bị hư hại vì lụt.”

“Làm sao anh có thể nghĩ sẽ bỏ phiếu cho Happy?” Barkley hỏi người ấy. “Tôi chắc anh còn nhớ tất cả những điều tôi đã làm cho anh!” “Ừ,” người ấy trả lời, “tôi nhớ. Nhưng tôi hỏi ông, gần đây ông đã làm được cái gì cho tôi?”

Cảm nghĩ này rất phổ thông. Người dân đánh giá mỗi tương quan giữa họ và những người dân cử chiếu theo những việc làm gần đây. Gởi một thiệp mừng Giáng Sinh có thể duy trì một giao liên cá nhân hay doanh nghiệp, không gởi có thể cắt đứt giao liên đó. Các chính trị gia khôn khéo đều biết rõ điều ấy.

Một thời gian ngắn sau khi tôi vào làm việc ở Thượng Viện, xếp của tôi, Thượng Nghị Sĩ Frank Moss của tiểu bang Utah, quyết định trình một tu chính án mà tôi đã dự thảo về vấn đề lương tối thiểu. Tôi đề ý rằng, qua nhiều năm, những sự gia tăng lương tối thiểu được chấp thuận định kỳ bởi Quốc Hội luôn luôn rập theo các sự gia tăng chỉ số của giá sinh hoạt và hiệu năng sản xuất. Tu chính án tôi đề nghị lên Thượng Nghị Sĩ Moss sẽ có hiệu lực gia tăng hàng năm lương tối thiểu một cách tự động theo hai chỉ số này. Tôi nghĩ rằng tu chính án này sẽ thu hút sự ủng hộ mạnh mẽ của các thượng nghị sĩ thân lao động thuộc Đảng Dân Chủ, nhưng nó chỉ lôi kéo được mười lăm phiếu.

Về sau, tôi hiểu được lý do. Các chính trị gia Đảng Dân Chủ không muốn bỏ mất cơ hội để tăng lương tối thiểu vài ba năm một lần, một công cụ giúp họ lấy lòng dân lao động trong đơn vị và duy trì sự hợp tác của các tổ chức lao động với nghị trình chính trị của đảng. Gài những sự tăng lương ấy vào trong một thang máy tự động sẽ làm cho các lãnh tụ lao động lẫn các chính trị gia mất những cơ hội quý báu đó.

Vì lý do này nhiều vị dân biểu và thượng nghị sĩ đã rất lấy làm tiếc là mấy năm trước họ đã ra luật chỉ số hóa phụ cấp An Ninh Xã Hội, bằng cách cho phụ cấp này tự động gia tăng theo sự gia tăng của giá sinh hoạt, và vì vậy đã tự đánh mất cơ hội để kể công rằng Quốc Hội đã một lần nữa gia tăng phụ cấp cho những người già túng thiếu. Họ cũng ước rằng họ đã không chỉ số hóa hệ thống thuế lợi tức: trước đây, họ đã được tiếng tốt là đã giảm bớt thuế, trong khi thực sự họ chỉ làm cho tốc độ của sự “nhảy cấp” (bracket creep) trong thang thuế chậm lại.

Dân Biểu James A. Burke của tiểu bang Massachusetts đã không quên bài học này. Sau khi đắc cử lần đầu tiên vào Quốc Hội trong thập niên 1970, ông được Chủ Tịch Hạ Viện John W.

McCormack, một bạn đồng viện từ Massachusetts, hỏi xem ông có điều gì cần giúp đỡ cho đơn vị của ông. Vâng, Burke nói, có một điều: ông muốn chính phủ liên bang trùng tu nhà riêng của John Quincy Adams; sau khi rời ghế tổng thống, ông Adams đã đại diện cho đơn vị trong mười bảy năm cuối cùng của đời ông. Việc này có thể làm cho Jimmy Burke trở thành một anh hùng trong đơn vị của ông. McCormack hỏi việc này sẽ tốn bao nhiêu tiền. “Ồ, khoảng bảy mươi lăm ngàn đô la,” Burke trả lời. McCormack mỉm cười. Chiều tâm quan trọng của dự án, Burke có thể được cấp toàn bộ ngân khoản trong nhiệm kỳ này. Đến đây, Burke tỏ vẻ ưu tư và hỏi: “Ông có thể chỉ cấp ba mươi ngàn thôi, cho giai đoạn đầu? Tôi không muốn hoàn thành toàn thể dự án trong một năm!”

Đầu thập niên 1970, Dân Biểu Henry S. Reuss của tiểu bang Wisconsin đệ trình một dự luật để tạo một chức can thiệp viên liên bang (federal ombudsman) để giúp dân chúng trong việc giao thiệp với các cấp chính quyền liên bang ở địa phương, đỡ gánh cho văn phòng các thượng nghị sĩ và dân biểu khỏi mất thời giờ làm cái công việc khó khăn và bực dọc này. Dự luật được xem như là một ý kiến rất hay. Mấy chục dân biểu ghi tên đỡ đầu cho dự luật. Tuy nhiên, dự luật này không đi đến đâu vì không có dân biểu vai vế nào trong Quốc Hội lại chịu đề cho những công chức không do dân cử được nhận tiếng khen đã giúp dân chúng giải quyết những vấn đề của họ với chính phủ. Đó là công việc mà các nghị sĩ và dân biểu đã vận động cho được tái đắc cử để làm, năm này qua năm khác.

Năm 1932, James A. Hagerty, lúc đó là thông tin viên của nhật báo New York Times và sau này là phát ngôn viên của Tổng Thống Eisenhower, đã hiến một lời cố vấn tương tự cho Jesse I. Strauss, tổng giám đốc công ty Macy's. Strauss nói với Hagerty rằng ông có ý định giúp một số tiền lớn cho Franklin D. Roosevelt vì không những ông ủng hộ sự ứng cử tổng thống của FDR mà ông còn muốn được một chức vụ trong chính phủ mới nếu FDR thắng cử. Ông sẵn sàng biếu ngay một lần mười lăm ngàn đô la cho FDR, một số tiền lớn lúc bấy giờ.

Hagerty rất kinh ngạc. “Đó là một sự đóng góp lớn,” ông nói. “Đừng biếu tất cả một lần. Lúc

đầu biếu năm ngàn và nói cho họ biết là nếu cần thêm họ có thể trở lại. Nửa chừng cuộc tranh cử, thế nào họ cũng trở lại. Lúc đó biếu thêm năm ngàn nữa và bảo họ rằng đây là tất cả số tiền anh định đóng góp. Chừng một tuần trước ngày bầu cử, họ sẽ cần tiền đến nỗi có người sẽ đưa ý kiến là nên thuyết phục anh đến cứu giúp. Họ có thể ngần ngại đưa mỗi ra câu anh nhưng cuối cùng họ sẽ làm việc đó, một cách miễn cưỡng. Đó là lúc anh biếu cho họ năm ngàn chót. Họ sẽ rất biết ơn, nhiều, nhiều hơn là nếu anh biếu tất cả số tiền một lần và họ chi tiêu hết ngay từ đầu.”

FDR thắng cử và Strauss phục vụ nhiều năm với tư cách là Đại Sứ Hoa Kỳ tại Pháp.

Martin Agronsky, một ký giả đã thông tin về thủ đô Hoa Thịnh Đốn từ thập niên 1940, kể một chuyện sau đây về New York biểu tượng trạng thái “Ông đã làm gì cho tôi gần đây” của thành phố này và cũng có thể là của bất cứ một chỗ nào khác trên đất Mỹ.

Có một bà bán bánh ‘bagel’ trong nhiều năm trên đại lộ Madison. Cũng trong nhiều năm, có một người đàn ông mỗi buổi sáng đi ngang qua gian hàng nhỏ của bà ở góc đường và bỏ một đồng ‘quarter’ (25 xen) vào trong lon đựng tiền của bà. Chưa có lần nào ông ấy đòi bà đưa cho ông một cái bánh ‘bagel’. Sau 15 năm như vậy, một ngày nọ bà già đón ông lại và nói: “Ông có phiền gì nếu tôi hỏi ông một câu?” Ngạc nhiên, người đàn ông trả lời: “Tôi nghĩ bà sẽ hỏi tại sao trong bao nhiêu năm tôi đưa cho bà một đồng ‘quarter’ và tôi chưa bao giờ đòi bà đưa cho tôi một cái bánh ‘bagel’ nào cả.”

“Không phải,” bà ấy nói. “Câu hỏi của tôi là, ông có biết rằng giá một cái bánh ‘bagel’ bây giờ là 50 xen hay không?”

Chú thích *: Những chữ trong khung () là do người dịch chừa thêm.

