

## CHÍNH TRỊ – LUẬT

# TÌM HIỂU CÁC NHÓM LỢI ÍCH Ở MỸ

Nguyễn Anh Hùng  
Viện Nghiên cứu Châu Mỹ

**N**hóm lợi ích là một tổ chức của những cá nhân với mục tiêu tác động đến các quyết định chính sách của nhà nước theo hướng có lợi cho nhóm mình. Tư tưởng chủ đạo của các nhóm lợi ích là mọi người đều bình đẳng về cơ hội và những người được tổ chức tốt sẽ đạt được lợi ích nhiều hơn kẻ khác. Đối với họ, phối hợp, liên kết với nhau trong tổ chức là phương tiện hiệu quả để có lợi ích lớn hơn.

Nhóm lợi ích là mắt xích khó có thể thiếu trong cơ chế thực hiện và chuyển hoá quyền lực chính trị Mỹ. Là thiết chế "không chính thức" (informal) nhưng rất quan trọng, nó giữ vai trò trung gian giữa chính quyền và nhân dân, phản ánh nhu cầu và thái độ của các cộng đồng người khác nhau đối với Nhà nước Mỹ, góp phần đáng kể vào việc hoạch định chính sách và quản lý, điều hành; tác động mạnh tới chính quyền bằng cách dùng lợi ích để tạo sự quan tâm và để gây sức ép đối với nhân viên nhà nước.

### I. Nguồn gốc và lịch sử các nhóm lợi ích Mỹ

Người Mỹ từ lâu đã nổi tiếng về tinh thần và truyền thống hội đoàn. Thói quen gia nhập nhóm, hội, đoàn hoặc một tổ chức nghiệp dư nào đó do thân nhân, bạn bè, đồng nghiệp khởi xướng là phổ biến. Họ tìm ở đó sự giải trí,

chuyện chia sẻ thông tin và vấn đề chia sẻ các cơ hội có thể đem đến những việc làm phụ nhiều thu nhập, hoặc tương trợ, giúp đỡ người nghèo khác.

Từ những năm 1760, dân lao động và viên chức Bắc Mỹ đã thích ngồi lại với nhau cuối mỗi buổi chiều theo từng nhóm (có người khởi xướng) ngay tại nơi làm việc hoặc hè phố, sân bãi, công viên,... để trao đổi thông tin về các sắc thuế mới, tình hình châu Âu, chủ trương và chính sách của Thủ tướng Anh với 13 vùng thuộc địa. Các nhóm này (1) nhanh chóng trở thành có hệ thống, quy củ và có người cầm đầu; (2) dần có khuynh hướng bày tỏ, đề nghị, yêu cầu, tác động tới các giới chức mà họ có quan hệ về chính kiến mà họ mong muốn; và (3) việc họp mặt trở thành định kỳ, dù nơi họp vẫn còn dã chiến - có khi tại nhà, có khi ở cơ quan, xí nghiệp hoặc tại nhà thờ, quảng trường...

Gần đến năm Mỹ tuyên bố độc lập, số lượng các nhóm nghiệp dư tụ tập như vậy ngày càng đông, lan sang cả giới quý tộc và công chức cao cấp. Với những người trí thức và chức sắc, trao đổi của họ về thông tin, tư tưởng độc lập và hứa hẹn liên kết với nhau trong những hoạt động nhất định trở thành một trong các nhân tố quan trọng tạo nên phong trào cách mạng năm 1776. Có nhiều nhóm công khai quảng cáo tên gọi, đặc điểm và hô hào thành viên gia nhập. Có những nhóm vẫn

tiếp tục mang tính nghiệp dư hoặc thân mật, gần gũi (bạn bè cùng quan điểm) - như Hội Công nhân bưu điện, Tổ chức Những đồng nghiệp tàu hoả, Nhóm Công nhân thép hữu nghị... Những năm 1770, do ảnh hưởng từ châu Âu, Mặt trận Phụ nữ Bắc Mỹ được hình thành, lúc đầu chỉ có vài chục chị em như các nhóm khác; mãi đến năm 1848, hội nghị mang tầm quy mô của tổ chức này mới họp lần đầu ở New York, kêu gọi quyền bình đẳng với nam giới về các lĩnh vực.

Tới những năm đầu thế kỷ XIX, tính chất của những nhóm nghiệp dư và bạn bè đồng nghiệp này vẫn chưa mấy thay đổi, dù các đảng chính trị đã hoạt động mạnh. Tuy nhiên, thành viên của nó bắt đầu đa dạng, rộng rãi và có hàng ngàn nhóm như thế ở khắp các bang Bắc Mỹ. Đàn ông tham gia nhiều hơn phụ nữ, người có tuổi nhiều khả năng vào nhóm hơn giới trẻ... Hiện tượng "người cha đã ở trong một nhóm đồng nghiệp của công ty ông ta thì khi được tiến cử vào nhận việc thay dần cha mình, người con thường tiếp tục vị trí trong nhóm" trở thành phổ biến. Càng về sau, giới trí thức và người có thu nhập cao càng quan tâm nhiều hơn - chẳng hạn, từ chỗ chưa đến 1/3, tới đầu thế kỷ XX, đã có gần 3/4 giáo viên phổ thông các cấp tham gia vào những hội đoàn.

Từ năm 1830, vấn đề cơ bản nhất là tính chất của các hội đoàn xem như đã thay đổi rõ rệt dưới mắt dân chúng Mỹ khi mà nhiều nhóm trong số đó bắt đầu công khai tham gia vận động tranh cử nghị sĩ, tổng thống hoặc công khai ủng hộ và kêu gọi hội viên tham gia vào các đảng phái chính trị. Dù còn nhiều hội đoàn vẫn trung lập với chính trị, tiếp tục tính nghiệp dư hoặc ý nghĩa chia sẻ, tương trợ cho đến tận thế kỷ XX, nhưng đa số đã bắt đầu

dính líu chính trị với ý đồ phổ biến là ủng hộ những người cùng quan điểm tham gia chính quyền để có thể cải thiện tình trạng lợi ích của nhóm. Cụm từ "các nhóm lợi ích" (interest groups) chính thức xuất hiện từ đầu thế kỷ XIX. Hầu hết các nhóm liên kết với nhau vì có sự tương quan về công việc, đẳng cấp, quan điểm, nhu cầu... Đến giữa thế kỷ XX, chỉ khoảng 1/3 dân Mỹ - hầu hết là giới trẻ, phụ nữ và những người thu nhập thấp - là không quan tâm đến việc tham gia vào các hội đoàn, còn tới 2/3 dân Mỹ là thành viên của một nhóm nghiệp dư hoặc chuyên nghiệp nào đó. Tuy nhiên, xu hướng này có phần chững lại trong những năm cuối thế kỷ XX và đầu thế kỷ XXI.

## II. Các loại nhóm lợi ích Mỹ

Có nhiều cách phân loại hệ thống đa dạng các nhóm lợi ích Mỹ, nhưng phổ biến nhất là 2 cách sau:

### 1. Phân loại theo tính chất thành viên

Cách phân loại này căn cứ vào thành phần tham gia trong mỗi nhóm. Trên cơ sở khác nhau về thành phần, có các loại:

#### a. Nhóm nguyên thủy

Chủ yếu được hình thành từ nền tảng nhưng giống nhau về tính chất như: đẳng cấp xã hội, nơi sinh trưởng, truyền thống gia đình, mức độ thu nhập, trường phái học thuật, tôn giáo,... thậm chí cả giống nhau về giới tính, màu da. Ban đầu các nhóm này ít có tham vọng ảnh hưởng đến chính trị. Về sau, họ dần tìm cách tác động đến các nghị sĩ và quan chức để đạt điều họ cho là đúng, nhất là trong thế kỷ XX.

#### b. Nhóm mục tiêu

Được tổ chức khá chặt chẽ, thành viên của các nhóm này thường tụ

nguyện tham gia. Thành phần của họ có thể khác nhau, nhưng mục tiêu thì rõ ràng và giống nhau. Các nghiệp đoàn và liên đoàn lao động thuộc loại hình nhóm lợi ích này

### c. Nhóm chính trị

Đến nay thì hầu như nhóm lợi ích nào ở Mỹ cũng tìm cách tác động đến các chính khách, quan chức vì quyền lợi của họ hoặc vì lợi ích của những người mà họ cho là đúng. Tuy nhiên, có những nhóm xác định điều này ngay từ đầu và không giấu giếm nên được người ta gọi rõ là "các nhóm lợi ích chính trị". Chúng gây tác động trực tiếp nhất. Thành viên phổ biến là viên chức chính quyền, các chuyên gia, trợ lý, giúp việc cho các nghị sĩ, bộ trưởng... Họ có quyền lợi hoặc những quan điểm nhất định về chính sách mà họ muốn vươn tới thông qua việc thuyết phục, gây sức ép với các đối tượng trên. Ngoài ra, nhóm các nhà tài phiệt và câu lạc bộ các doanh nghiệp lớn cũng thuộc loại hình nhóm lợi ích này.

### d. Các nhóm lợi ích khác

Nhiều nhóm có thành viên hoàn toàn là những cá nhân nên được gọi là "nhóm cá nhân". Lại có nhóm thành viên là viên chức nhà nước ("nhóm chính quyền"). Cũng có nhóm phối kết hợp giữa hai dạng thành viên trên ("nhóm liên kết").

## 2. Phân loại theo mục tiêu

Trên cơ sở khác nhau về mục tiêu và giá trị, có các loại:

### a. Nhóm kinh tế

Bao gồm nhóm doanh nghiệp, nhóm chuyên gia và nhóm những người lao động.

Nhóm doanh nghiệp gồm tổ chức, đoàn thể, hiệp hội, câu lạc bộ... của những nhà doanh nghiệp, chủ nông trại, giới chuyên gia... và cả người lao động. Hiện có khoảng 3.000 tổ chức

của các doanh nghiệp và giới thương mại, chiếm chừng 1/3 tổng số các nhóm lợi ích ở Mỹ. Hai nhóm lớn nhất là Hiệp hội doanh nghiệp quốc gia (NAM) với 13.000 doanh nghiệp thành viên, 100 biên chế điều hành, và Văn phòng Thương mại Mỹ với 80.000 thành viên là các công ty, đơn vị thương mại, cá nhân, 400 biên chế điều hành ở trụ sở chính Washington D.C. Ngoài ra, "Nhóm 500 lớn" - tập trung 500 doanh nghiệp lớn nhất nước Mỹ - cũng là câu lạc bộ quan trọng điển hình trong các nhóm kinh tế.

Nhóm chuyên gia khá đông đảo với Hiệp hội Chuyên gia bao gồm nhiều tổ chức có ảnh hưởng rất mạnh: Hiệp hội Luật sư (ABA), Hiệp hội Thầy thuốc (AMA), Hiệp hội Giáo dục (NEA)... Mỗi hiệp hội phát triển, tác động theo một cách và đều có giá trị đáng kể theo ngành nghề của mình: vì nước Mỹ xây dựng mọi thứ đều từ luật, nên vai trò của luật sư rất quan trọng như một cầu nối giữa Nhà nước với nhân dân; giới thầy thuốc thì ảnh hưởng mạnh mẽ suốt từ năm 1960 khi Mỹ phát triển nhanh, đa dạng hệ thống bảo hiểm y tế và sức khỏe; còn các nhà giáo dục - hơn 2.750.000 thành viên với 700 biên chế điều hành trong văn phòng chính ở Thủ đô - thì tạo nhiều sức ép nhất định đến chính sách khi Mỹ đẩy mạnh chất lượng giáo dục kể từ năm 1957 đến nay.

Nhóm những người lao động bao gồm các công đoàn, liên đoàn lao động Mỹ. Liên đoàn Những người lao động Mỹ (AFL) là tổ chức có ảnh hưởng mạnh mẽ nhất vào những năm 1930-1935. Sau đó, họ liên kết với Hiệp hội Các tổ chức công nghiệp (CIO) thành AFL-CIO và hoạt động đến nay. AFL-CIO đóng vai trò rất quan trọng trong việc hình thành hay không các chính sách về bảo hiểm y tế, sức khỏe, dạy

nghề, nhà ở và phúc lợi xã hội khác của chính quyền. Với số lượng thành viên đông nhất (hiện trên 15 triệu người), AFL-CIO tác động lớn đến chính trị, đặc biệt là qua việc bầu cử và ứng cử nghị sĩ, quan chức.

#### *b. Nhóm lý tưởng*

Được gọi tên như vậy bởi mục tiêu của những thành viên loại hình nhóm này là tác động đến các chính khách vì lợi ích công cộng chứ không vì lợi ích cá nhân. Ví dụ, có các nhóm bảo vệ công viên, củng cố bệnh viện, hoà bình cho hành tinh, bảo vệ môi trường, vận động hạn chế sinh đẻ, chống phổ biến vũ khí hạt nhân, chống thảm hoạ AIDS... Những tổ chức này hoạt động rất sôi nổi, thường được vào tận Quốc hội Mỹ để thuyết trình, phổ biến bởi họ không mang ý đồ cá nhân. Hiện nay, mạnh nhất là nhóm Liên hiệp Những công dân Mỹ tự do với gần 300.000 thành viên.

#### *c. Nhóm quốc gia*

Đây còn là "nhóm công dân". Họ quan tâm đến quyền lợi, uy tín, danh dự của Nhà nước và viên chức nhà nước. Họ cũng chú trọng đòi hỏi chính quyền những chính sách có lợi cho sự phát triển lòng tin, hiệu quả xã hội, bảo vệ quyền lợi công dân và người tiêu dùng, hô hào cải cách chức năng, phương thức làm việc của Quốc hội và Chính phủ... Thành lập từ năm 1970, nhóm Nghiên cứu lợi ích công cộng (PIRG) của Ralph Nader đến nay đã có hơn 250.000 thành viên và được coi là tạo nên ảnh hưởng chính trị lớn nhất trong các nhóm quốc gia.

#### *d. Nhóm cơ quan chính quyền*

Các chính quyền địa phương và chính quyền bang của nhiều bang cũng hợp thành những nhóm lợi ích rất mạnh như: Liên minh Các thành phố quốc gia, Hội nghị Thống đốc, Hội nghị quốc gia Các nhà lập pháp bang...

Những nhóm này có thể tác động mạnh đến nhiều chính sách của Nhà nước trung ương - chẳng hạn, năm 1985, nhóm Hội nghị Thống đốc đã liên kết và đánh bại kế hoạch điều chỉnh ngân sách của Tổng thống Reagan. Ngoài ra, các chính quyền nước ngoài cũng có những quyền lợi nhất định nếu chính khách mà họ mong muốn đắc cử, hoặc có sự điều chỉnh trong chính sách công của Mỹ. Do vậy, họ cũng thành lập nhiều "nhóm vận động" trong lòng nước Mỹ - có khi dưới hình thức nhóm của các doanh nghiệp của họ (như nhóm Fujitsu của Nhật Bản), hoặc dưới hình thức câu lạc bộ viên chức, câu lạc bộ ngoại giao... Vận động của các chính quyền nước ngoài đến chính sách của Mỹ đặc biệt mạnh trong những năm gần đây, chủ yếu tác động đến các thượng nghị sĩ và một số bộ trưởng.

#### *e. Các nhóm lợi ích khác*

Có thể kể thêm nhiều nhóm còn lại theo mục tiêu của nhóm, như: nhóm lợi ích về chính sách ngoại giao, nhóm cựu chiến binh, các cộng đồng dân Mỹ gốc Do Thái, Trung Hoa, Việt Nam, Hàn Quốc, Ấn Độ, Tây Âu, Mỹ Latinh... và những nhóm lợi ích cá nhân khác.

### **III. Sự tác động chính trị của các nhóm lợi ích Mỹ**

#### **1. Công cụ tác động**

Tác động đến chính trị và chính sách của Nhà nước là mục tiêu của các nhóm lợi ích Mỹ. Để tác động hiệu quả, họ phải sử dụng nhiều loại công cụ hoặc lợi thế, trong đó tài chính, số đông lực lượng hậu thuẫn và kiến thức chuyên môn được coi là ba loại công cụ chủ lực.

#### *a. Tài chính*

Ủng hộ tài chính cho các đợt vận động bầu cử là đường hướng và thực

trạng phổ biến nhất. Bởi vậy, tiền cũng là phương tiện có sức nặng nhất. Chưa kể đến vấn đề mua chuộc và tham nhũng, chỉ trong việc vận động thành viên ủng hộ cho ứng viên - mỗi người 100 đến 500 USD theo đúng luật - để ông (bà) ta vận động tranh cử đã tạo ra thành công và thay đổi cơ bản. Ngoài uy tín cá nhân và sự đề cử của đảng phái, tài chính là vấn đề đầu tiên các ứng viên lo nghĩ. Trợ giúp ứng viên giải quyết khó khăn này là một ân huệ dẫn tới sự trả ơn về sau bằng lợi ích cho nhóm.

Những nghị sĩ và ứng viên trong đợt sắp tái cử, ứng cử,... thường nhận được hàng loạt cú điện thoại, thư ngỏ,... trong đó đối tác tỏ ý sẵn sàng (thậm chí nồng nhiệt) ủng hộ tiền bạc cho chiến dịch tranh cử, nhưng đổi lại nghị sĩ, ứng viên nếu đắc cử phải đáp ứng một số nhu cầu của đối tác. Trong tình huống mà không ai biết chắc mình có vượt qua đối thủ ngang ngửa để đắc cử hay không, việc bỏ tiền túi hoặc vay mượn để tranh cử là mạo hiểm, nên nhận tiền từ những lời đề nghị như vậy vừa không phạm luật, không phức tạp và nâng cao cơ hội chiến thắng.

#### *b. Số đông lực lượng thành viên*

Số đông thành viên mỗi nhóm lợi ích là công cụ tác động có sức mạnh đáng kể. Ứng viên nào cũng cần nhiều phiếu để đắc cử nên ngoài việc tự thân vận động, có sự chắc chắn dồn phiếu bởi cử tri thành viên của một nhóm hùng mạnh trở thành điều bảo đảm gần như tuyệt đối. Ít có ứng viên nào không coi trọng thực lực của các nhóm.

Nhưng vì thành viên của nhóm lợi ích phân tán khắp các địa phương, các bang trong khi bầu cử thì lại có địa điểm nhất định, nên thành viên nhóm muốn ủng hộ một ai, họ cũng phải thực hiện cả chiến dịch vận động hẳn

hỏi trong thành viên của họ ở địa phương diễn ra tranh cử. Vấn đề này phụ thuộc nhiều vào uy tín của thủ lĩnh nhóm. Đa phần ở các địa phương, các vùng như bang hoặc quận thì tiến trình vận động cho một ai vào hội đồng lập pháp bang hoặc hội đồng quận dễ thành công hơn, nhất là các địa phương, các vùng quy tụ những nhóm người cùng nghề nghiệp bởi tình trạng tập trung công nghiệp. Do vậy, các nhóm lợi ích ảnh hưởng mạnh về chính trị và chính sách tại các bang - tác động của Hiệp hội Ô tô tại một thành phố công nghiệp ô tô như Michigan là một ví dụ điển hình. Nhưng trên diện rộng, một nhóm có nhiều thành viên rải khắp các bang thường mạnh trong ảnh hưởng ở cấp chính sách vĩ mô hơn hẳn một nhóm chỉ tập trung tại một vài khu vực. Với trường hợp này, vấn đề liên kết là cần thiết để đạt thắng lợi. Nhìn chung, một nhóm lợi ích vừa đông đảo lại vừa có tổ chức tốt và chặt chẽ thường thành công

#### *c. Kiến thức chuyên môn*

Hầu hết các nhóm lợi ích đều có những chuyên gia giỏi mà chính quyền cần. Tiềm lực của họ không chỉ giới hạn ở tài chính và số đông thành viên, mà còn mạnh ở số lượng chuyên gia, các viện nghiên cứu, cơ quan thống kê, phòng thí nghiệm, phương tiện khảo sát, báo chí... Một sự thật đáng kinh ngạc là đa số những đạo luật và chính sách của Nhà nước Mỹ đã được dự thảo bởi các đơn vị nghiên cứu thành viên của các nhóm lợi ích. Chẳng hạn, Ủy ban Môi trường quốc gia muốn xây dựng một dự luật liên bang về bảo vệ môi trường, thì phải bắt đầu từ vùng ô nhiễm nhất như Texas; khi đến đây, họ lại phải dựa chủ yếu vào chuyên gia của các viện nghiên cứu, trường đại học, tổ chức

chống ô nhiễm địa phương; các cơ quan này thường là thành viên, hoặc đã và đang nhận tài trợ của những nhóm lợi ích nào đó - thế là kiến thức chuyên môn trở thành công cụ để tác động đến chính sách.

#### *d. Các công cụ khác*

Biểu tình, đình công, bạo động,... cũng là những phương tiện tác động, dù nó không còn phổ biến. Một nhóm lợi ích hoàn toàn có thể kéo tất cả thành viên xuống đường, đến trước Quốc hội hoặc Nhà Trắng, liên tục phản đối một chính sách mà họ không thích - nếu sử dụng các công cụ khác không thực hiện được. Luật pháp Mỹ cho phép những hành vi như vậy (trừ bạo động). Khi biểu hiện của họ đã mạnh hoặc lặp đi lặp lại nhiều lần, các nghị sĩ và quan chức phải chú ý, rồi đưa ra những sửa đổi phù hợp hơn, thậm chí dẫn tới hủy bỏ chính sách này.

## **2. Phương thức tác động**

Có nhiều phương thức tác động đến chính trị và chính sách mà mỗi nhóm lợi ích Mỹ có thể sử dụng, phụ thuộc vào những mục đích theo đuổi, vị thế của nhóm và chiến lược của các nhà lãnh đạo nhóm đó. Phổ biến nhất là những phương thức sau:

#### *a. Tác động trực tiếp tới bộ phận hoạch định chính sách*

Nhóm lợi ích có thể quan hệ thẳng với các nghị sĩ và quan chức để đưa ý tưởng của mình tới những nhân vật này nhằm thay đổi quyết định chính sách theo hướng có lợi nhất.

Trong phương thức tác động trực tiếp này, nhiều biện pháp cụ thể được dùng, với biện pháp coi như dễ nhất là thông qua toà án. Thẩm phán Mỹ có quyền lực mạnh trong việc xác định chính sách nào là hợp pháp, hợp lý để thi hành, hay không hợp và cần hoãn lại, điều chỉnh. Sự điều chỉnh chính sách nhiều khi thành công dễ dàng

bởi quan hệ với một thẩm phán, thay vì phải vận động cả đám bầy thượng nghị sĩ. Thẩm phán rất độc lập trong hoạt động, còn thượng nghị sĩ lại chịu ảnh hưởng rất nhiều bởi ban bệ và các đồng nghiệp về mọi quyết định. Do vậy, để thay đổi chính sách từ cơ quan lập pháp sẽ khó và tốn kém hơn nhiều, đòi hỏi cả một chiến dịch quy mô, trong khi làm việc tình cảm với một thẩm phán sẽ dễ dàng hơn, chi phí thấp hơn. Liên hiệp Những công dân tự do, Hiệp hội Luật sư, Hội Cựu chiến binh Mỹ, AFL-CIO,... rất hay dùng biện pháp này.

Tác động đến nghị sĩ và bộ trưởng thường qua những cuộc tiếp xúc có đăng ký hoặc không. Phương thức chính là thuyết phục, phân tích bằng lý luận,... kể cả việc dùng áp lực các loại. Việc tiếp xúc với nghị sĩ, bộ trưởng có phần dễ hơn với thẩm phán, bởi họ được quyền gặp mọi người, không bị hạn chế thành phần như thẩm phán. Cách làm thường xuyên là mời nghị sĩ ăn trưa, đánh golf, chơi bowling, đưa cả gia đình đi nghỉ cuối tuần, quà cáp vào dịp lễ và sinh nhật,... để dẫn tới việc các nghị sĩ sẽ nhớ đến tên và nhu cầu của những "người bạn lợi ích" này khi bỏ phiếu biểu quyết dự luật.

#### *b. Tác động bằng vận động hành lang*

Nguồn gốc của "vận động hành lang" là xem xét, tham khảo, tư vấn các bộ phận giúp việc, soạn thảo dự luật, trợ lý của những nghị sĩ, bộ trưởng, thẩm phán,... về ý đồ chính sách, nhưng ngày nay, nó rộng hơn nhiều, bao hàm luôn cả hành vi trực tiếp vận động. Các nhà vận động hành lang ảnh hưởng rất mạnh mẽ và sâu sắc đến mọi chính sách ở Mỹ. Nhà vận động hành lang (lobbyist) thường là một nhân vật tiêu biểu do nhóm lợi

ích cử ra, hoặc thuê, hoặc đã mua chuộc được. Nhân vật này (có khi gồm một tập thể) là đầu mối của mọi thao tác vận động, nắm trong tay tiền, số đông cử tri, kiến thức chuyên gia, khả năng thuyết phục và ảnh hưởng cá nhân. Họ có thể là viên chức trong biên chế một uỷ ban bất kỳ của Quốc hội, một bộ phận nào đó của Chính phủ... Với sự thắng thế của đảng mình ở Nhà Trắng hoặc Quốc hội, họ vào làm việc trong hệ thống chính quyền trung ương và sau một thời gian, chủ động hoặc bị lôi kéo vào "tập đoàn" vận động hành lang.

Khi cần dàn xếp bất đồng giữa Tổng thống với Quốc hội về chính sách thì các nhà vận động hành lang ra tay, khi cần hoà giải giữa Thượng với Hạ viện về đạo luật bất kỳ thì cũng nhờ đến các nhân vật này, khi cần tiếng nói chung giữa các nghị sĩ cũng thế... Tài chính mà các nhóm lợi ích cung cấp được họ sử dụng để làm điều lợi cho người này ngày nay, tiếp đó dùng kết quả từ sự trả ơn để làm lợi cho người khác mai kia; rồi từ quan hệ mai kia này, giúp đỡ bộ trưởng hoặc bộ phận nào đó của chính quyền để trong tương lai không xa, bộ trưởng hoặc bộ phận chính quyền ấy sẽ làm điều tốt ngược lại cho nhóm lợi ích.

Thực tế từ trước đến nay cho thấy trong mọi tiến trình hoạch định chính sách ở Mỹ đều có bóng dáng các nhà vận động hành lang. Nguyên nhân là do luôn tồn tại bất đồng giữa ngành lập pháp, hành pháp và tư pháp nên để chính sách có thể hình thành thì phải cần dàn xếp, thoả hiệp - mà đã dàn xếp, thoả hiệp tức là đã có vai trò vận động hành lang.

*c. Tác động qua sự công khai và phương tiện truyền thông*

Các nhóm lợi ích sử dụng phương tiện mà họ thường sở hữu như báo

chí, đài phát thanh, truyền hình, thư từ, điện thoại và gần đây là email để ảnh hưởng công khai và gián tiếp đến chính sách. Họ công bố, quảng cáo mục tiêu hợp pháp và hữu ích của mình để lôi kéo cử tri và dư luận quần chúng ủng hộ (hoặc ít nhất là trung lập chứ không phản đối), từ đó tạo sức nặng cho việc tác động đến những chính sách tương ứng mà chính quyền đang hoặc sắp có thể ban hành.

*d. Tác động bằng các uỷ ban hành động chính trị*

Các uỷ ban hành động chính trị (Political Action Committees - PAC) là những uỷ ban mang mục tiêu chính trị của các nhóm lợi ích. Luật pháp cho phép PAC được quyền vận động tài chính tự nguyện trong dân chúng để ủng hộ cho những ứng viên hoặc các đảng chính trị đa số mà nó liên minh. Hoạt động chủ yếu của PAC là quyên và cấp tiền (có giới hạn theo luật) cho chiến dịch tranh cử của những đối tượng trên. Như vậy, PAC vừa là một loại thiết chế công cụ, vừa là một phương thức tác động của các nhóm lợi ích và tác động mạnh nhất vào mùa tranh cử.

PAC được khai sinh vào những năm 1930 khi Chủ tịch Hiệp hội Công nhân mỏ là John L. Lewis thành lập Liên minh Những người không ủng hộ chính trị. Bộ phận này nhanh chóng trở thành phương tiện đấu tranh của CIO. Khi CIO liên kết với AFL, tổ chức mới (AFL-CIO) thành lập Uỷ ban Giáo dục chính trị (COPE) và đơn vị này hoạt động như PAC ngày nay. Từ những năm 1960, COPE trở thành hình mẫu để các nhóm lợi ích khác theo đó thành lập PAC của họ. Số lượng của PAC gia tăng không ngừng: năm 1968 mới có 150 PAC, năm 1975 có 608, năm 1982 đã tăng vọt lên 3371, đến năm 1990 là 4500 và hiện

nay có hơn 6000 PAC trên khắp nước Mỹ. Cương lĩnh hoạt động của PAC được đăng ký rất rõ với chính quyền: (1) tác động vào tranh cử để ủng hộ ứng viên của họ; (2) giáo dục chính trị cho các thành viên để liên kết cử tri nhằm đảm bảo việc đưa những người mong muốn vào cơ quan lập pháp các cấp; và (3) vận động tài chính, gây quỹ để hỗ trợ ứng viên theo luật định.

Các nhóm lợi ích sử dụng PAC như phương tiện hữu hiệu để thiết lập quan hệ và cộng tác với ứng viên trong vận động tranh cử. Mặt khác, quá trình vận động - với việc hô hào ủng hộ chủ trương, đường lối, chính sách của ứng viên với cử tri - là thao tác ràng buộc trách nhiệm ứng viên vào những gì đã hứa với người ủng hộ, với cử tri. Ít có nghị sĩ đắc cử nào phủi món nợ tế nhị bằng cách không thực hiện lời hứa bởi nếu làm như thế, sẽ chắc chắn thất cử lần sau và lớn hơn nhiều là chuyện sẽ bị lên án phản bội - nó sẽ hủy hoại tương lai chính trị tích cực của nhân vật này.

#### e. Tác động bằng gây rối và bạo loạn

Nếu như các phương thức trên và những hoạt động biểu tình, đình công hợp pháp... là phổ biến thì đôi khi, các nhóm lợi ích cũng sử dụng phương thức gây rối và bạo loạn để tác động đến chính trị và chính sách.

Có những vấn đề khi các nhóm lợi ích với quan điểm chính trị cực đoan hoặc những nhóm đã bị thất bại do thiếu sự tuyên truyền qua các phương tiện thông tin muốn tổ chức cuộc gây rối hoặc bạo loạn để nhờ đó quan điểm của họ sẽ thu hút sự chú ý của chính

quyền và dân chúng theo một cách thức rất ấn tượng. Trong xã hội Mỹ hiện đại nơi mà các phương tiện thông tin có thể phản ánh ngay lập tức bất kỳ một cuộc gây rối hoặc bạo loạn nào, thì đây là cách tốt nhất để đến với nhân dân và dư luận, nếu không nói là một loại phương thức đặc lực sử dụng trong những chiến dịch của các nhóm lợi ích ■

#### Tài liệu tham khảo:

1. Thomas Bender, *Intellect and public life: Essays on the social history of academic intellectuals in the United State*, The Johns Hopkins, London, 1993.
2. David Croteau, *Politics and the class divide: Working people and the middle class left*, Temple University press, Philadelphia, 1995.
3. Peverill Squire, *Dynamics of democracy*, McGraw-Hill, New York, 1997.
4. Thomas E. Patterson, *The American democracy*, McGraw - Hill, Boston, 2003.
5. Martin N. Marger, *Social inequality: Patterns and processes*, McGraw - Hill, New York, 2005.
6. Đỗ Lộc Diệp (chủ biên), *Hoa Kỳ - Tiến trình văn hoá chính trị*, Nxb Khoa học Xã hội, Hà Nội, 1999.
7. Douglas K Stevenson, *Cuộc sống và các thể chế ở Mỹ*, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội, 2000.
8. Vũ Đăng Hình (chủ biên), *Hệ thống chính trị ở Mỹ*, Nxb Khoa học xã hội, Hà Nội, 2001.
9. Jay M. Shafritz, *Từ điển về chính quyền và chính trị Hoa Kỳ*, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội, 2002.
10. Alexis De Tocqueville, *Nền dân trị Mỹ*, Nxb Tri thức, Hà Nội, 2007.