

Câu chuyện Do Thái²

VĂN HÓA, TRUYỀN THỐNG VÀ CON NGƯỜI

ĐẶNG HOÀNG XA

alpha books



NHÀ XUẤT BẢN
LAO ĐỘNG

Mục lục

[Lời cảm tạ](#)

[Lời nói đầu](#)

[Chương 1. Hành trình 4.000 năm](#)

[Phụ lục 1: Các cột mốc thời gian](#)

[Phụ lục 2: Nhân khẩu học của Israel](#)

[Phụ lục 3: Dân số Do Thái trên thế giới \(20 nước với dân số cao nhất\)](#)

[Chương 2. Người Do Thái và phân loại nhân chủng Do Thái](#)

[Chương 3. Văn hóa Do Thái được định hình như thế nào?](#)

[Chương 4. Truyền thống và lễ hội](#)

[Chương 5. Văn học, nghệ thuật, triết học](#)

[Lời Kết](#)

[Tài liệu tham khảo](#)

Lời cảm tạ

Ước n sách này “*Câu chuyện Do Thái 2: văn hóa, truyền thống và con người*”, với nội dung trải dài 4.000 năm lịch sử của dân tộc Do Thái, không thể hoàn thành nếu không có sự tham khảo các nguồn tri thức vô tận từ sách vở, các bài bình luận văn hóa, thời sự, chính trị, các công trình nghiên cứu của học giả các trường đại học trên thế giới. Danh sách của những tư liệu này có thể nói là quá dài để liệt kê ra đây. Ước n sách cũng không thể đến tay bạn đọc nếu không có sự quan tâm và khích lệ của bạn hữu xa gần, đặc biệt là các bạn trên Facebook.

Về cá nhân, trước hết, tôi xin cảm ơn Tiến sỹ Lê Hồng Hiệp – Viện nghiên cứu Đông Nam Á tại Singapore – và các bạn trong *nghiencuuquocite.net* đã khuyến khích và giới thiệu ước n sách đến độc giả của Dự án Nghiên cứu Quốc Tế. Xin cảm ơn người bạn Do Thái của tôi – Amit Bachenheimer của Sứ quán Israel tại Việt Nam – đã giúp chuyển ngữ cho hai trang Lời nói đầu của ước n sách sang tiếng Hebrew.

Xin gửi lời cảm ơn đến bà Meirav Eilon Shahr – Đại sứ của Israel tại Việt Nam – và bạn Bảo An – thư ký riêng của bà Đại sứ – đã rất nhiệt thành ủng hộ và quan tâm đến ước n sách. Cảm ơn bạn tôi, ông Trần Trọng Thành, Giám đốc công ty sách điện tử Alezza, đã cho tôi những ý kiến quý báu và sự khích lệ vô hạn.

Cuối cùng, xin gửi lời cảm ơn đến ông Nguyễn Cảnh Bình – Chủ tịch Alpha Books và Giám đốc VICC – cùng các bạn, các em trong Alpha Books, đã hết sức làm việc để đưa ước n sách này tới tay bạn đọc.



- Quốc gia chính thức hiện nay của người Do Thái là Israel, thủ đô là Jerusalem.
- Thời điểm thành lập Nhà nước Israel hiện đại: ngày 14 tháng Năm năm 1948.
- Biểu tượng Do Thái giáo và Nhà nước Israel: ngôi sao sáu cánh (ngôi sao David).
- Quốc ca: HaTikvah
- Dân số Israel ngày nay: 8.412.000 (thống kê tháng Chín năm 2015).
- Diện tích Israel: 20.770km².



Bản đồ` Israel hiện tại

Lời nói đầu

Người Do Thái có lịch sử trên 5.000 năm, có thể truy ngược
Nguồn gốc trở lại Thời kỳ Kinh Thánh (3000-538 TCN).
Câu chuyện về sự sống còn của người Do Thái có thể ví như
một vở kịch đầy bi tráng – thắng lợi nối tiếp thất bại,
rời nhà nước ra đời như một phép lạ sau thời kỳ tưởng sắp bị diệt
vong – đó là vòng lặp điển hình cho lịch sử Do Thái cho đến tận
ngày nay. Hai lần ngôi đền Jerusalem bị phá hủy và cũng là hai
lần Israel nằm bên bờ vực thẳm: lần thứ nhất vào năm 586 TCN
dưới gót chân xâm lăng của Babylon, dân Do Thái hoặc bị giết hoặc
bị lưu đày sang Mesopotamia⁽¹⁾ cổ, đặc biệt là tới thủ phủ Babylon;
lần thứ hai vào năm 70 CN, ngôi đền Jerusalem bị san bằng, hàng
nghìn người Do Thái bị giết hoặc bị bắt làm nô lệ và bị lưu đày
phân tán đi khắp các miền của Đế quốc La Mã⁽²⁾. Sau thời điểm
này, trong suốt 2.000 năm, người Do Thái lang bạt khắp mọi nơi
trên trái đất, gần thì rải rác ở Trung Đông, châu Âu, Bắc Phi; xa
thì sang tận Trung Hoa. Từ cuối thế kỷ 19, hàng triệu người Do Thái
phần lớn từ châu Âu vượt biên sang tìm cuộc sống mới ở Hoa Kỳ...

Khoảng thời gian sáu năm 1939-1945 trong Thế chiến II, thảm
sát Holocaust của Đức Quốc xã đã vô lý lấy đi trên sáu triệu sinh
mạng của người Do Thái. Một vết thương cho đến nay vẫn chưa
lành. Vậy mà ba năm sau, 1948, Nhà nước Do Thái ra đời trên Vùng
đất Israel, như điều kỳ diệu.

Điểm nhấn lớn nhất trong lịch sử Do Thái hiện đại là chủ đề
quay trở về *Vùng đất Israel (Eretz Yisrael – the Land of Israel)* –
với sự trỗi dậy của Chủ nghĩa Zion (Zionism – Chủ nghĩa Phục quốc

Do Thái) vào cuối thế kỷ 19. Sang đầu thế kỷ 20, 40.000 người Do Thái đã thực hiện cái gọi là *aliyah*⁽³⁾ tức là trở về Israel, về lại vùng đất mà văn hào Mark Twain đã từng mô tả là “thê lương trong im lặng”. Hạt mầm Israel bắt đầu nhú lên trên vùng đất khô cằn ấy.

Trong một cảm giác nào đó, câu chuyện Do Thái gần đây đã trở về nơi mà nó đã bắt đầu, Trung Đông, hoặc ở một phạm vi hẹp hơn, đó là một mảnh đất nhỏ nằm dọc theo bờ Đông của Địa Trung Hải, được biết là Vùng đất Israel đối với người Do Thái, hoặc Palestine⁽⁴⁾ lịch sử (phía tây sông Jordan) đối với những người khác. Canaan, hay Đất Thánh là những tên gọi khác của vùng đất này.

Lịch sử Do Thái truyền thống bắt đầu 4.000 năm trước tính từ khi Abraham – người cha của dân tộc Do Thái – xuất hiện. Từ Abraham đến Moses rồi *Kinh Thánh Do Thái* (còn gọi là *Kinh Thánh Hebrew* hay *Tanakh*) mà phần lớn nội dung *Kinh Cựu ước* (Old Testament) của người Kitô giáo được tuyển chọn từ đây, là cuốn sách kinh điển đã ghi lại lời dạy của Thiên Chúa về nguồn gốc và những quy chuẩn đạo đức luân lý của con người. Người Do Thái không để lại những cung điện hay những tác phẩm nghệ thuật cổ quý giá như kim tự tháp vĩ đại của người Ai Cập cổ đại; cũng không đặt nền móng cho nền văn minh dân chủ thế giới với những Plato⁽⁵⁾, Aristotle⁽⁶⁾... như người Hy Lạp; hay cũng không để lại dấu tích về một thời kỳ cổ đại hoàng kim như người La Mã. Với người Do Thái, mọi dấu vết của thời gian đã đi vào hư vô, duy chỉ còn lại *Kinh Thánh Hebrew* – món quà vô giá lớn nhất người Do Thái cổ đại để lại cho văn minh nhân loại. Những câu chuyện và những nhân vật sống động trong *Kinh Thánh* đã gợi nguồn cảm hứng cho văn học và nghệ thuật thế giới nhiều thế kỷ sau đó. Từ bức tranh *Bữa ăn tối cuối cùng* (The Last Supper) của Leonardo de Vinci, tập thơ *Thiên khúc* (La Divina Commedia) của Dante, các vở kịch của

Shakespeare, cho tới tiểu thuyết *Phục sinh* của Lev Tolstoy,... vô số tác phẩm văn học nghệ thuật đều gợi nguồn cảm hứng từ *Kinh Thánh*. Trong văn học Trung Quốc, các tác giả lớn như Lỗ Tấn, Tào Ngưu, Quách Mạt Nhược, Mao Thuần... đều trích dẫn *Kinh Thánh*.

Năm cuốn đầu tiên trong số 24 cuốn của *Kinh Thánh Hebrew*, với tên gọi *Ngũ thư Kinh Thánh* hay *Ngũ kinh Moses*, chứa đựng nội dung của đức tin Do Thái. Qua nhiều thế kỷ, người Do Thái giáo luôn hướng về *Kinh Thánh* để tìm nguồn cảm hứng và sự dẫn dắt, ở mọi nơi, mọi lúc, mọi khoảnh khắc đau buồn và cay đắng.

Một thuật ngữ mà chúng ta thường gặp trong các sách báo và đàm luận về Do Thái là thuật ngữ “Hebrew”. “Hebrew” được hiểu chung là “người Do Thái” hay “tiếng Do Thái”. Một số nhóm Kitô giáo dùng cách gọi “Hebrew” để phân biệt người Do Thái cổ (trước thời Chúa Jesus sinh) với người Do Thái sống sau đó (Jews). Tiếng Hebrew, hoặc nôm na “tiếng Do Thái”, là ngôn ngữ Tây Semitic (West Semitic language) thuộc họ ngôn ngữ Phi – Á, được sử dụng bởi người Israel và tổ tiên của họ. Tiếng Hebrew hiện đại (modern Hebrew) là ngôn ngữ chính thức của Israel ngày nay bên cạnh tiếng Ả-rập (Arabic). Còn tiếng Hebrew cổ điển (classical Hebrew) chỉ được dùng để cầu nguyện và học tập trong các cộng đồng Do Thái trên toàn thế giới. *Kinh Thánh Hebrew* được viết bằng tiếng Hebrew cổ.

Bước ra từ một tôn giáo chung, những người Do Thái đã phát triển phong tục, văn hóa và một hệ thống đạo đức cùng bản sắc khác biệt giúp xác định họ là ai bất kể thái độ tôn giáo của mỗi người là gì. Người Do Thái cổ đại vừa là người đi chinh phục lại vừa là kẻ bị chinh phục. Họ thuộc vào số rất ít các dân tộc cổ đại đã tồn tại cho đến ngày nay, mặc dù qua nhiều thế kỷ bị đàn áp, bức hại và ly tán tới hầu hết các vùng đất trên thế giới. Trong thời gian lưu vong (còn gọi là *Diaspora* – thuật ngữ chung để chỉ những người Do Thái sống lưu vong bên ngoài Vùng đất Israel), người Do Thái đã tạo dựng nên các cộng đồng Do Thái trên khắp thế giới, và trong môi trường ấy, việc pha trộn với các nền văn hóa xung quanh đã làm giàu thêm truyền thống và bản sắc của họ. Ngược lại, những cá nhân kiệt

xuất của Do Thái cũng đã để lại những đóng góp đáng kể cho văn minh nhân loại, từ Moses và Jesus đến Maimonides và Albert Einstein...

Từ khi Nhà nước Israel tuyên bố độc lập vào năm 1948, mọi đánh giá lịch sử về Israel thường đặt trọng tâm xoay quanh các cuộc chiến nảy lửa, các xung đột Ả-rập – Israel không bao giờ có hồi kết và các cuộc đàm phán ngoại giao bế tắc. Việc đặt trọng tâm vào đó rất dễ gây hiểu lầm. Israel đã trải qua một lịch sử đầy thăng trầm, trải qua nhiều cuộc chiến; Israel cũng luôn là mục tiêu của các cuộc tấn công khủng bố nhiều hơn bất kỳ một quốc gia nào khác. Tuy nhiên, các xung đột và thương lượng, mặc dù xuất hiện với tần suất rất cao trên các kênh truyền thông hằng ngày song vẫn chỉ là một phần nhỏ của câu chuyện. Cuốn sách này *Câu chuyện Do Thái 2: Văn hóa, truyền thống và con người* cùng với cuốn *Câu chuyện Do Thái: lịch sử thăng trầm của một dân tộc* phát hành trước đây (2015) cho chúng ta thấy một bức tranh quan trọng hơn và bao quát hơn: thực tế của đất nước này và con người của nó là gì.

Có thể nhận thấy rằng, trong suốt chiều dài mấy nghìn năm lịch sử, văn hóa Do Thái đã không ngừng thay đổi và phát triển đa dạng với muôn màu sắc, mặc dù không ngừng bị tấn công và phi báng. Câu chuyện Do Thái, từ mọi góc độ lịch sử, nhân chủng và văn hóa, có thể nói là hấp dẫn và đầy dự hoặc, cũng thật rõ ràng, như một búi chỉ mong manh trong lịch sử nhân loại.

Đặng Hoàng Xa

Chương 1

Hành trình 4.000 năm

“Mọi sự đã biến mất, nhưng người Do Thái thì không. Tất cả các thế lực khác đã trôi vào quá vãng, nhưng Họ vẫn còn. Bí mật trong sự bất tử của Họ là gì?”

Văn hào Mark Twain

(Trích *Concerning The Jews, Harper's Magazine*, Tháng Ba năm 1898)

NGƯỜI DO THÁI TRÊN VÙNG ĐẤT ISRAEL (CANAAAN).

Sự ra đời của đức tin

Người Do Thái tìm thấy nguồn gốc của họ ở người Hebrew cổ đại xuất hiện tại Trung Đông 4.000 năm trước.

Vào một ngày nào đó khoảng năm 2000 TCN, một số bộ lạc du mục đã vượt qua Jordan để tiến vào một dải đất hẹp nằm dọc bờ biển Địa Trung Hải. Đây là vùng đất Canaan, sau này được gọi là Palestine. Sự kiện này – vượt qua Jordan và xâm nhập vào lãnh thổ Canaan – được xem như một định mệnh thiêng liêng nhất của nhân loại. Từ ngày đó, vùng đất mà các bộ lạc du mục chăn cừu này sở hữu đã trở thành đấu trường khốc liệt của các tôn giáo và là nơi diễn ra

các sự kiện lớn, kéo dài hàng thiên niên kỷ, đến mức sau này được gọi là Đất Thánh. Các quốc gia ở xa không hình dung được rằng việc xâm nhập của các bộ lạc du mục này vào vùng đất Canaan sẽ đem lại những hậu quả to lớn không thể lường trước. Ngay cả những cư dân Palestine tại vùng đất này cũng không ý thức được rằng cuộc xâm lược đã trở thành một biến cố mang ý nghĩa sống còn đối với dân tộc họ.

Theo truyền thuyết trong *Kinh Thánh*, người Do Thái và người Ả-rập là con cháu dòng dõi Abram (tên lúc mới sinh của Abraham) là người đã vâng theo lời gọi của Thượng Đế rồi bỏ quê hương ở thành Ur thuộc phía bắc vùng Mesopotamia – nay là Đông Nam Thổ Nhĩ Kỳ, đến lập nghiệp tại xứ Canaan, một vùng đất kéo ngang từ bờ sông Jordan tới biển Địa Trung Hải ngày nay. Theo *Sách Xuất Hành*, khoảng năm 2000 TCN, Abram cùng gia đình rời bỏ quê hương ở Ur đi đến Harran, bắt đầu cuộc hành trình xâm nhập vào Canaan của các bộ lạc du mục như đã kể ở trên.

Tại Haraan, Abram đã nhìn thấy Thượng Đế trong giấc mơ và được Người chỉ đường tới vùng đất Canaan. Thượng Đế cũng lập Giao ước với Abram rằng: *“Ta là Thiên Chúa toàn năng, và Ta lập Giao ước với ngươi. Ngươi sẽ là tổ phụ của nhiều dân tộc, và để đánh dấu Giao ước này, ngươi sẽ đổi tên thành Abraham (có nghĩa là ‘cha của nhiều dân tộc’). Ta sẽ giữ lời hứa, và xứ Canaan sẽ thuộc về ngươi và dòng dõi của ngươi đời đời; và Ta sẽ là Thiên Chúa của họ”*. Xứ Canaan về sau được gọi là Đất Hứa (Promised Land) là vì vậy. Abraham chấp nhận Giao ước, và nguyện sẽ tôn thờ Thượng Đế – Đức Jehovah⁽¹⁾ – là Thiên Chúa duy nhất của vũ trụ.



Hành trình của Abraham từ Ur đến Canaan

Lịch sử của dân tộc Do Thái bắt đầu với câu chuyện của gia đình Abraham. Họ trở thành một thị tộc (clan), rồi phát triển lớn hơn thành một bộ tộc (tribe), và cuối cùng căm rỗi để trở thành một dân tộc (nation) – dân tộc Do Thái.

Theo *Kinh Thánh*, Thượng Đế tạo nên trái đất, sau đó tạo ra con người. Tên của con người đầu tiên là Adam. Con cháu của Adam và Eva dẫn tới Noah⁽²⁾. Con trai lớn của Noah là Shem trở thành tổ tiên của các giống dân Do Thái và Ả-rập. Do đó, phát sinh danh từ ‘Semites’ để gọi chung người Do Thái và Ả-rập, có nghĩa là ‘con cháu của Shem’. Con cháu của Shem dẫn đến Abraham. Abraham cưới Sarah nhưng không có con cho nên Abraham lấy Hagar làm vợ thứ. Hagar sinh cho Abraham một con trai là Ishmael, và rồi cùng lúc người vợ đầu Sarah may mắn mang thai và sinh một đứa con trai, đặt tên là Isaac. Sarah sau đó ép Abraham đẩy Hagar và Ishmael ra khỏi bộ tộc. *Kinh Koran* của Hồi giáo theo sát *Kinh Cựu ước* cho đến thời điểm này nhưng bắt đầu tách ra từ đây. Theo *Kinh Koran*, Ishmael đi tới Mecca và con cháu của Ishmael phát triển

mạnh mẽ bán đảo Ả Rập rồi trở thành người Hồi giáo. Còn con cháu của Isaac vẫn ở lại Palestine và trở thành tổ tiên của người Hebrew mà sau này chúng ta gọi là Israelites rồi Jews, và gọi chung trong tiếng Việt là người Do Thái. Trong rất nhiều thế kỷ mặc dù cùng chung một nguồn gốc nhưng người Hồi giáo và người Do Thái vẫn không hề thù ghét nhau phần lớn là do kỳ thị tôn giáo. Phải chăng đây là một lời nguyện nghiệt ngã mà Thượng Đế đã đặt lên số phận người Do Thái và người Ả Rập?

Người Do Thái hình thành nên một dân tộc với một ngôn ngữ, văn hóa, tôn giáo riêng biệt và sau hết, mang theo mình ý thức về sứ mệnh lịch sử của “dân tộc được Chúa chọn”.

Tiếp tục với câu chuyện về gia đình Abraham. Sau khi Abraham chết, trách nhiệm lãnh đạo được truyền lại cho con trai của ông là Isaac, sau đó đến con trai của Isaac là Jacob. Jacob có 12 người con trai. Tất cả từ Abraham, Isaac, Jacob cho đến 12 người con trai của Jacob được gọi là ‘tổ phụ’ (*Patriarchs*) tức là tổ tiên của dân tộc Do Thái. Chữ *Israel* lần đầu tiên được dùng trong *Kinh Thánh* có liên quan đến Jacob. Một đêm, Jacob nằm mơ vật lộn với một người lạ, và sau đó, chính người lạ ấy – hình bóng của Thượng Đế – đã chúc phúc và đặt cho Jacob cái tên *Israel*, có nghĩa là “Kẻ chiến đấu với Thượng Đế”. Kể từ đó, người Hebrew được gọi là *Bnei Yisrael* – ‘*Son of Israel*’ (*Những người con của Israel*) – hoặc *Israelites*.

Theo thời gian, từ dân tộc Do Thái đã ra đời ba tôn giáo lớn nhất và ảnh hưởng nhất trên thế giới, khởi đầu là Do Thái giáo vào khoảng năm 1500 TCN, tiếp theo là Kitô giáo được Chúa Jesus sáng lập vào giữa thế kỷ 1 như một nhánh ly khai từ Do Thái giáo, và sau đó là Hồi giáo được nhà tiên tri Muhammad sáng lập vào thế kỷ 6. Tuy nguyên thủy không phải là một nhánh ly khai từ Do Thái giáo hay Kitô giáo, Hồi giáo tự cho mình là sự tiếp nối hoàn hảo và thay thế cho hai tôn giáo nói trên. Sự ra đời của ba tôn giáo cùng

những bản văn thiêng liêng đã tạo nên *Kinh Thánh* – cuốn sách được đọc rộng rãi qua mọi thời đại. *Kinh Torah* của Do Thái giáo (mà phần lớn nội dung đã trở thành *Kinh Cựu ước* của Kitô giáo) đã đem lại nguồn cảm hứng cho 14 triệu tín đồ Do Thái giáo, hai tỷ tín đồ Kitô giáo, và được kể lại trong *Kinh Koran* cho 1,5 tỷ tín đồ Hồi giáo.

CANAAN VÀ NGƯỜI CANAAN (CANAANITES).

Canaan nằm ở nơi giao nhau của các nền văn minh, kết nối ba châu lục Phi, Âu và Á. Nếu đứng nguồn gốc con người là từ châu Phi như một số giả thuyết ngày nay thì tổ tiên của toàn bộ người châu Á và châu Âu chắc chắn phải đi qua vùng đất này.

Vào lúc người Do Thái thâm nhập Canaan thì nó đã là nơi cư ngụ của các bộ tộc và các dân tộc khác nhau về dòng máu cũng như sự mưu cầu. Đầu tiên phải kể đến là các thổ dân, Anakim và Rephaim, chủng tộc mạnh mẽ của những người khổng lồ. Truyền thống nói về họ như là con cháu của một dòng giống ngang ngạnh và hách dịch, từ xa xưa đã cố gắng làm mưa làm gió trên Thiên Đàng. Vì ý đồ nổi loạn này mà họ đã bị trừng phạt và phải cam chịu một số phận ô nhục. Con cháu có tiếng tăm của họ – những người bản địa mạnh mẽ – mà một số các dân tộc cổ đại gọi là Emim, nghĩa là “những người khủng khiếp”, mặc dù có hình thể to lớn nhưng đã không bảo vệ được mình, và họ đã bị tiêu diệt bởi các chủng tộc có tầm vóc thấp bé. Một nhóm cư dân khác, vốn đã định cư từ trước trên vùng đất giữa Địa Trung Hải và Jordan là người Canaan (gọi là Canaanites), mà người Hy Lạp gọi là Phoenicians, những người Phoenicians này có vẻ như đã theo đuổi công việc buôn bán dẫn họ khi họ di chuyển dọc theo bờ Biển Đỏ hay Vịnh Ba Tư, đó là hàng hải và thương mại. Vị trí mà họ đã lựa chọn (Canaan) đặc biệt thuận lợi

cho các cuộc thám hiểm táo bạo. Địa Trung Hải rộng lớn đã hình thành một eo biển tại các cột chôn trời của Hercules (The Pillars of Hercules), tách châu Âu khỏi châu Phi, và có thể nói đã được sở hữu những giới hạn tốt cùng. Tại chân của Lebanon phủ tuyết và các mũi đất của nó hình thành nên những hải cảng tự nhiên chỉ với đôi chút cải thiện từ bàn tay của con người. Trên bờ biển này, người Canaan xây dựng thị trấn Sidon, nằm trên một vách đá nổi bật nhô ra biển. Sau đó họ đã xây dựng cảng Tyre trên một hòn đảo đá nhỏ; họ cũng xây dựng Aradus về phía bắc của Sidon, và Acre về phía nam của Tyre. Các khu rừng lân cận của Lebanon và dãy núi Anti-Lebanon cung cấp cho họ những cây bách cao lớn dùng để đóng tàu. Dân Canaan, quốc gia buôn bán đầu tiên trên thế giới, đạt được thành công nhờ vào việc tìm kiếm trên bờ biển các loài ốc gai (Tola'at Shani), từ đó lấy ra được một thứ chất lỏng dùng làm thuốc nhuộm màu tím rực rỡ và nổi tiếng. Cát trắng tuyệt đẹp của sông Belus, gần Acre, cung cấp cho họ loại thủy tinh đẳng cấp – một sản phẩm mà nhu cầu sử dụng rất cao trong Cựu Thế giới. Sự giàu có của đất nước này có được một phần là do loại cát trắng đó.

Dân Canaan, trong lịch sử thương mại lâu đời, ngay từ thời gian rất sớm đã sáng tạo ra một hình thức văn bản thuận tiện, và bảng chữ cái của họ – the Phoenician – đã trở thành mô hình cho các bảng chữ cái của các quốc gia cổ đại và hiện đại. Nói ngắn gọn thì dải đất hẹp giữa Địa Trung Hải và dãy núi Lebanon, với các mũi đất của nó, đã trở thành một trong những điểm quan trọng nhất trên bề mặt của địa cầu. Thông qua việc theo đuổi thương mại một cách hòa bình, người Canaan đã được tiếp xúc với các dân tộc ở xa, và rồi được chia nhỏ thành các sắc dân như Amorite, Hittite, Hivite và Perizzite... Người Jebusite, có tầm quan trọng thứ yếu; họ cư trú trên một vùng đất nơi sau này tọa lạc thành phố Jerusalem. Ít quan trọng hơn cả là người Girgashite vốn không có nơi cư trú nhất định. Tất cả những tên gọi này như Amorite, Hittite..., rồi Jebusite

và Girgashite... sẽ không bao giờ được người đời biết đến nếu như những bộ lạc du mục Do Thái không xâm nhập vào vùng đất này. Những người mới đến đây không đơn thuần chỉ để tìm kiếm đồng cỏ cho đàn gia súc của họ. Họ có một kỳ vọng lớn hơn. Bất chấp tất cả, họ tuyên bố đây là di sản của họ, là nơi yên nghỉ cho các ngôi mộ của cha ông họ. Vị tổ phụ đầu tiên, Abraham, sau nhiều chuyến lang thang qua khắp vùng đất, đã mua ở Hebron hang động *Machpelah* (Cave of Machpelah), hoặc *Hang Đôi* (Double Cave), để dùng làm nơi mai táng; cùng với các cánh đồng và cây cối. Vợ của ông, Sarah, đã được chôn ở đó, sau đó đến ông, và tiếp đến là con trai, tổ phụ Isaac.

Khi các Đế quốc lân lượt nổi lên thì vùng đất Canaan trở thành địa điểm chiến lược. Nó trở thành một hành lang nằm giữa biển và sa mạc, cung cấp cho các đoàn thương buôn và các đạo quân chinh phạt một con đường độc nhất xuyên giữa các quốc gia rộng lớn và hùng mạnh. Những trận đánh dữ dội đã diễn ra trên và quanh vùng đất Canaan. Tất cả những điều này khiến Canaan trở thành lời nguyền cũng như phước lành cho các dân tộc nhỏ sống ở đó. Trong số các dân tộc này có tổ tiên của người Do Thái.

Có rất ít bằng chứng vật chất về người Do Thái đầu tiên. Phần lớn những điều chúng ta biết về người Do Thái là qua *Kinh Torah* – mà khó có thể xem đây là một tư liệu tham khảo lịch sử chuẩn xác.

Như đã nói trong *Kinh Thánh*, sự tồn tại của người Canaanite ở Palestine có thể được xác nhận, cũng như người Moabite, Amorite và Edomite ở phía đông, vương quốc Aram ở phía bắc. Những bảng đất sét Ebla (Ebla Tablets) có chạm khắc trong khoảng thời gian rất sớm (2350 TCN) được tìm thấy ở thành cổ Ebla thuộc miền Bắc Syria cho biết mạnh mẽ về người Canaan. Những lá thư giao dịch Mari (Mari Letters⁽³⁾) và Amarna (Amarna Letters⁽⁴⁾) đề u

viện dẫn đến những người du mục lang thang gọi là *Habiru* hay *Apiru*, tựa như rấ t giồ ng người *Hebrew*. *Habiru* hoặc *Apiru* là tên gọi đã được tìm thấ y trong các nguồ n di tích khác nhau từ Sumerian, Ai Cập, Akkadian, Hittite, Mitanni, Ugaritic (trong khoảng thời gian 1800-1100 TCN) cho một nhóm người xâm lăng du cư trong các khu vực của Fertile Crescent (vùng Lưỡi liề m phì nhiêu) từ đông bắ c Mesopotamia và Iran đế n biên giới của Ai Cập ở Canaan. Tùy thuộc vào nguồ n tin và thời đại, những người *Habiru* này được mô tả là du mục hoặc bán du mục, phiề n quân, ngoài vòng pháp luật, cướp, tồ i tớ , nô lệ, lao động tạp dịch, v.v.

Một giả thuyế t khá thuyế t phục hiện nay cho rằ ng người Do Thái cổ đại mà chúng ta gọi là Hebrew là pha trộn giữa người Canaan và người *Habiru*, hoặc dân cướp Bedouin (người ta thường gọi là Shasu) là những người sau này được khẳng định có nguồ n gồ c từ Ur. Theo thời gian, có vẻ như họ đã đạt tới biểu tượng của nề n văn minh, với một ngôn ngữ mẹ đẻ tinh tể . Tiế ng Hebrew thuộc cùng gia đình ngôn ngữ Semitic⁽⁵⁾ như tiế ng Canaanite, Phoenician và Punic, nhưng cho đế n nay chỉ có tiế ng Hebrew là còn tồ n tại. Người Canaan cũng phát triển bảng chữ cái phụ âm đầ u tiên của thế giới trong thế kỷ 18 và 17 TCN. Được phổ biế n thông qua thương mại, bảng chữ cái này hình thành các mẫu (template) cho các hệ thố ng mẫu tự Hebrew, và sau đó cho tiế ng Hy Lạp, Latinh và tiế ng Ả rập.

Về chính trị, ban đầ u Abraham, Isaac và Jacob chỉ là những “diễn viên” nhỏ tại vùng đấ t Canaan giữa vô số những bộ lạc lớn hơn xung quanh. Trong suồ t thiên niên kỷ thứ 2 TCN, Canaan chỉ là một tỉnh của một trong những cường quố c trong khu vực khi đó: Ai Cập ở phía nam, Babylon⁽⁶⁾ và Mesopotamia ở phía bắ c. Những cường quố c này có các hệ thố ng quản trị tiên tiế n, sở hữu công nghệ quân sự mới nhấ t, và mở mang buôn bán vượt ra khỏi biên

giới. Không ai thoát khỏi ảnh hưởng của họ cả về văn hóa vật thể như nghệ thuật và kiến trúc, cũng như các lĩnh vực phi vật thể khác.

Những truyền thuyết và các chuẩn mực xã hội của Mesopotamia rõ ràng đã ảnh hưởng và đem lại màu sắc cho các phong tục tập quán của người Do Thái những ngày đầu.

DI CƯ ĐẾN AI CẬP.

Pharaoh⁽⁷⁾ Djoser trị vì những năm 2650-2575 TCN, xây dựng kim tự tháp đầu tiên vào năm 2650 TCN tại Saqqara và khởi đầu cho Cổ Vương Quốc Ai Cập (Old Kingdom of Egypt) đóng đô tại Memphis. Cổ Vương Quốc đã bị tan rã trước tình trạng hỗn loạn vào năm 2180 TCN. Trong khoảng 200 năm, Ai Cập bị chia đôi thành Vương quốc miền Bắc và Vương quốc miền Nam và cuối cùng thống nhất thành Trung Vương Quốc Ai Cập (Middle Kingdom of Egypt) vào khoảng năm 2.000 TCN dưới quyền trị vì của Pharaoh Mentuhotep II đóng đô tại Thebes.

Sau năm 1800 TCN, sự phát triển kinh tế mạnh mẽ ở Ai Cập đã lôi kéo hàng nghìn người ngoại quốc di cư đến đây, trong đó có cả người Palestine. Họ lập nên những cộng đồng riêng và có cả vị vua riêng của họ.

Tại Canaan. Một trăm năm sau Abraham, vào thời đại của Jacob, đất Canaan rơi vào cảnh mất mùa đói kém. Dân Do Thái lại phải tiếp tục di cư tìm kiếm những đồng cỏ mới. Lúc này, đất Ai Cập với phù sa sông Nil là vựa lúa của vùng Địa Trung Hải và là miền đất hứa cho các dân tộc quanh đó tìm đến khi gặp đói kém hoạn nạn. Toàn thể gia tộc của Jacob khoảng 70 người dưới sự dẫn dắt của Jacob đã di cư sang Ai Cập. Chuyến đi tị nạn tưởng chỉ một đôi vụ mùa, ngờ đâu kéo dài tới 400 năm. 12 người con trai của Jacob phát

triển thành 12 chi tộc sống ở Goshen, vùng đất phì nhiêu của Ai Cập, thuận lợi cho việc trồng trọt và chăn nuôi. Người Do Thái chuyển từ cuộc sống du mục sang cuộc sống định cư nông nghiệp. Rồi thời thế lại thay đổi, 70 di dân nay phát triển thành hàng trăm nghìn người, và trở thành mối lo ngại cho người Ai Cập. Các Pharaoh về sau quay lưng lại ngược đãi người Do Thái, bóc lột họ như nô lệ, ép họ phải đi lao dịch nặng nhọc và độc ác nhất là ra lệnh đim chết tất cả những bé trai Do Thái mới lọt lòng nhằm dần dần xóa sổ dân Do Thái trên đất Ai Cập.

Sử liệu của người Ai Cập chưa bao giờ đề cập đến sự tồn tại của người Do Thái dọc sông Nil. Thậm chí *Kinh Thánh* không nói gì về quãng thời gian 400 năm giữa thời Joseph (con cả của Jacob) và Moses. Tuy nhiên điều đó không đủ để phủ nhận sự có mặt của người Do Thái ở Ai Cập. Trong khoảng thời gian 1700-1550 TCN, một nhóm người gọi là Hyksos nổi lên và có vẻ như đã loại trừ tất cả các thủ lĩnh người bản địa. Câu hỏi rằng nhóm người này gốc gác ở đâu cho đến nay vẫn là một ẩn số. Một vài học giả cho rằng đó là người Semite, một vài người khác cho rằng đó là người Ấn – Âu (Indo – European) từ Anatolia (Thổ Nhĩ Kỳ hiện đại). Nhiều sử gia, quay lại tham khảo sử gia Ai Cập Manetho (thế kỷ 3 TCN), suy luận rằng đó là người Do Thái.

MOSES.

Giữa hoàn cảnh nô lệ đầy khổ cực của người Do Thái, một con người đã xuất hiện và giải cứu dân Do Thái khỏi ách nô lệ như một phép màu. Đó là Moses, sống vào khoảng thế kỷ 15-14 TCN.

Theo lời kể trong *Kinh Thánh*, Moses là một con người kiệt xuất: nhà lãnh đạo dân tộc, nhà thông thái, người mang tư tưởng kiến

thiết xã hội, người thầy thực tế, một con người đầy lòng trắc ẩn, căp tiến, và đôi khi cũng là một bạo chúa. Moses là người đã dẫn dắt dân Do Thái trong cuộc hành trình thoát ly khỏi Ai Cập về Miền Đất Hứa mà lịch sử hiện đại gọi là Exodus. Moses cũng là người Hebrew đầu tiên đã gây ảnh hưởng đến thế giới cổ đại. Người Hy Lạp đã xếp Moses đứng ngang hàng với các vị thần và anh hùng của họ.

Nguồn thông tin duy nhất mà chúng ta có về cuộc đời của Moses là từ *Kinh Torah*. Không có bất cứ một hé lộ nào về Exodus trong các tư liệu của Ai cập. Tuy nhiên vị trí tâm điểm của Moses trong Do Thái giáo là không thể chối cãi.

Tên gọi ‘Moses’ có thể mang nguồn gốc Ai Cập. Xin tóm lược lời kể trong *Kinh Thánh*: Moses được sinh ra ở Ai Cập, cha là Amram người Levite, và mẹ là Jochebed người Do Thái. Người Do Thái sống gần 400 năm trong sự hòa đồng với người Ai Cập trên vùng đất Goshen phía đông của Delta sông Nil. Khi một Pharaoh mới lên cầm quyền và ra lệnh giết tất cả những bé trai sơ sinh người Do Thái, người chị của Moses là Miriam đã giấu Moses trong một bụi cây bồ hoàng cho đến khi công chúa Thermuthis con gái Pharaoh phát hiện ra. Công chúa mang bé trai về cung và đặt tên là Moses. Từ đó Moses được nuôi dưỡng và lớn lên như một hoàng tử.

Một hôm, Moses giết chết một người lính Ai Cập khi chứng kiến người lính này đánh đập một người nô lệ Do Thái. Lo sợ bị phạt, Moses bỏ trốn khỏi hoàng cung chạy đến Ethiopia và trở thành người chỉ huy trong quân đội. Sau đó ông di chuyển đến sa mạc ở vùng Jordan làm người chăn cừu cho linh mục Jethro người Midianites. Trong thời gian này, Moses cưới con gái của Jethro tên là Zipporah, và sinh con trai là Gershom.

40 năm sau, liên quan đến Exodus, theo *Sách Xuất Hành* 2-3 (*Kinh Thánh Hebrew*), một lần trong khi Moses dẫn cừu đi sâu vào vùng núi thiêng Sinai (thuộc bán đảo Sinai của Ai Cập ngày nay), bồng Thiên Chúa hiện ra ở giữa một bụi gai đang bốc cháy. Rồi Moses nghe tiếng Thiên Chúa nói, “*Ta đã thấy nỗi thống khổ của dân ta ở Ai Cập, nơi họ đang bị đô ỉ xử như nô lệ. Ta sẽ giải phóng chúng khỏi đất nước tàn bạo đó, và ban cho chúng một mảnh đất khác tốt lành, đượm sữa và mật. Vì thế, ngươi, Moses, phải dẫn dắt dân ta ra khỏi Ai Cập về Miền Đất Hứa*”.

Thế là Moses, cầm theo cây gậy linh thiêng của Thiên Chúa ban cho, cùng với vợ con lên đường trở lại Ai Cập nhằm giải thoát dân Do Thái đang bị câu thúc. Biến cố kỳ này được ghi lại trong *Sách Xuất Hành*, mô tả chi tiết hành trình gian truân về Miền Đất Hứa của khoảng 40 vạn dân Do Thái, chạy trốn khỏi Ai Cập, vượt qua Biển Đỏ, đi về hướng đông qua nhiều sa mạc hoang vu và lưu lạc ở đó suốt 40 năm, cuối cùng trở về chinh phục vùng đất Canaan mà Thượng Đế đã hứa cho họ từ thời Abraham. Riêng Moses, dù sống thọ đến 120 tuổi, Moses đã không được vào Miền Đất Hứa mà phải chết trong sa mạc.



Moses và 10 Điều Răn khắc trên hai phiến đá

Trong hành trình gian truân về Miền Đất Hứa, một sự kiện rất trọng đại đã xảy ra có liên quan đến 10 Điều Răn của Thiên Chúa. Đó là thời điểm khi người Do Thái dừng chân tại vùng núi thiêng Sinai. Từ ngọn núi này, Thiên Chúa đã truyền ban 10 Điều Răn và Lễ Luật cho dân Do Thái thông qua Moses. 10 Điều Răn tuyệt đối này, rất căn bản cho đời sống của người Do Thái giáo, được tìm thấy trong *Sách Xuất Hành* 20:1-17 và *Sách Định Luật* 5:6-21 của *Kinh Thánh Hebrew*.

Trước đây, Thượng Đế giao ước riêng với Abraham, còn lần này, Ngài giao ước với toàn thể dân tộc Do Thái qua những lần Moses lên đỉnh núi Sinai để trực tiếp gặp Ngài. Qua những lần gặp gỡ Thượng Đế, Moses truyền đạt lại cho dân tộc Do Thái các huấn thị của Ngài. Thượng Đế lúc này tỏ lộ danh xưng là 'YHWH', gọi là *Jehovah*, nghĩa là “Ta là kẻ ta là”. Và đặc điểm của Giao ước lần này cũng rất rõ ràng, đó là chừng nào dân Ngài còn chọn vâng lời Ngài, chừng đó nó sẽ được Ngài che chở.

Những tư liệu pháp lý liên quan đến sự kiện trên núi Sinai đã trở thành những tư liệu quan trọng nhất trong *Kinh Thánh Hebrew*. Theo *Sách Sáng Thế*, các nguyên lý căn bản của Do Thái giáo thực sự được mặc khải⁽⁸⁾ tuân tự theo dòng dõi các tổ phụ, từ Adam đến Jacob. Tuy nhiên, Do Thái giáo thực sự được hình thành như là một tôn giáo chỉ khi Moses nhận lãnh 10 Điều Răn trên núi Sinai, cùng với hệ thống tư tưởng và các nghi thức thờ phụng tại ngôi đền Jerusalem sau khi dân tộc này được giải cứu khỏi Ai Cập.

Nhiều câu hỏi đặt ra rằng tại sao Moses lại dẫn dắt đoàn người quần quanh trong sa mạc tới 40 năm trước khi trở về Miền Đất Hứa? Làm sao một dân tộc quen sống trong cảnh sung túc rồi chịu làm nô lệ hàng trăm năm có đủ phẩm chất và bản lĩnh để có thể chinh phục vùng đất trước mặt và xây dựng một quốc gia hùng mạnh trong tương lai? Làm sao Giao ước của Thượng Đế, vốn thuần túy chỉ là những hứa hẹn, được pháp chế hóa thành luật lệ và thiêng liêng hóa trong những ràng buộc mang tính tôn giáo?

Theo truyền thống Do Thái giáo, để có đủ năng lực tiếp nhận Miền Đất Hứa và xứng đáng làm người chủ của nó, Moses đã buộc phải dẫn dắt dân Do Thái trải qua những cuộc thanh lọc đạo đức cùng thao luyện gian khổ trong suốt 40 năm trong sa mạc cho đến khi một thế hệ mới trưởng thành có đủ bản lĩnh để chinh phục Miền Đất Hứa. Moses được mô tả trong Thánh Kinh là một lãnh tụ

tôn giáo, người công bố luật pháp, nhà tiên tri đầu tiên của Do Thái giáo. Ông được xem là người chép *Kinh Torah* (năm sách đầu tiên của *Kinh Thánh Hebrew*, còn gọi là *Ngũ thư Kinh Thánh* hay *Ngũ kinh Moses*) trong quãng thời gian 40 năm ở sa mạc. Moses còn được coi là một thiên tài quân sự và là một vị anh hùng dân tộc của người Do Thái. Buổi đầu sự nghiệp của ông khá giống với vua Cyrus Đại Đế – vị Hoàng đế khởi lập Đế quốc Ba Tư⁽⁹⁾. Cũng như vua Cyrus Đại Đế, ông cũng đóng vai trò vô cùng lớn lao trong lịch sử của dân tộc mình.

Trên thực tế, ngoài những hiểu biết dựa theo các tài liệu trong *Kinh Thánh Hebrew*, chúng ta không có những tư liệu lịch sử đáng tin cậy khác về hành trình của Moses, và vì vậy, những câu chuyện trong *Kinh Thánh Hebrew* mang dáng dấp những huyền thoại không xác thực. Chúng ta chỉ có thể phán đoán rằng khi Moses dẫn người Do Thái đến đỉnh núi Sinai thì ông ta thực ra chỉ làm theo tập tục lâu đời của người Ai Cập có hàng nghìn năm trước đó trong những cuộc viễn chinh săn tìm đá quý. Câu chuyện về cuộc sống lang thang 40 năm trong sa mạc cũng thế, thoát nghe tưởng như khó tin, song giờ đây lại có vẻ hợp lý với một dân tộc quen sống du mục; và cuộc chinh phục xứ Canaan nói cho cùng chỉ là trường hợp một bộ tộc du mục đói khát tấn công một cộng đồng định cư yên ổn để giành đất sống. Sau hết, phải chăng cuộc đối thoại giữa Moses và Thượng Đế trên đỉnh núi Sinai cũng chỉ là cách Moses bày đặt ra để dễ bề cai trị một đám dân du mục gồm hàng chục nghìn người cứng đầu cứng cổ trong hành trình Exodus đầy gian khó?

Khi đề cập đến câu chuyện 40 năm này, bà Golda Meir, người “đàn bà sắt” và cũng là Thủ tướng thứ tư của Israel (1969-1974), đã có lần nói vui rằng: “Hãy để cho tôi nói cho các bạn nghe về một điều mà tôi chôn lại Moses. Đó là ông ta đã dẫn dắt chúng tôi 40 năm lang thang trong sa mạc để rồi cuối cùng đưa chúng tôi

đến một vùng đất ở Trung Đông (tức là Canaan) không có lấy một giọt dầu mỡ”. Quả là một nghịch cảnh.

Trong những ngày cuối đời, Moses chuyển giao quyền lãnh đạo sang cho Joshua, con một người gác trại thân cận của Moses. Hơn là một nhà lãnh đạo quân sự, Joshua giờ có trong tay quyền lực qua phước lành của Moses. Nhưng liệu Joshua có thể tập hợp và gắn kết các bộ tộc với nhau hay không?

TRỞ VỀ CANAAN.

Sách Joshua kể lại chuyện đoàn người Do Thái do Joshua dẫn đầu đã vượt sông Jordan và bao vây thành cổ Jericho⁽¹⁰⁾, rồi thổi vang hô ỉ kèn chiến thắng và kéo đổ tường thành vào ngày thứ bảy của cuộc tấn công. Câu chuyện trên được viện dẫn từ *Kinh Thánh*. Còn chuyện thực như thế nào?

Cuộc tấn công Canaan của người Do Thái – sự thực hay hư cấu?

Bằng chứng khảo cổ cho thấy rằng các bức tường thành Jericho đã đổ rất lâu trước khi người Israel trở về. Một số học giả đặt câu hỏi cuộc tấn công quân sự của người Do Thái như mô tả ở trên có thực sự xảy ra hay không, và tin rằng người Do Thái đã mất tới trên hai thế kỷ để xâm nhập Canaan. Những lời kể về cuộc chinh phục Canaan của Joshua trong các *Sách Dân số* (cuốn thứ 4 trong *Kinh Thánh Hebrew*), *Sách Joshua* (cuốn thứ 6 trong *Kinh Thánh Hebrew*), và *Sách Thủ Lĩnh* (cuốn thứ 7 trong *Kinh Thánh Hebrew*) cho thấy những bất đồng.

Tuy nhiên, những câu chuyện trong *Kinh Thánh* cũng ít nhiều phản ánh đúng sự thật. Các kết quả khai quật cho thấy rằng

những thành phố của Canaan như Lachish, Kiryat-Sefer và Eglon ở phía nam, Bethel ở giữa, và Hazor, một thành phố ở cực bắc, tất cả đều bị phá hủy vào cuối thế kỷ 13 TCN. Các bằng chứng khác khẳng định rằng cuộc tấn công vùng đồi núi Canaan đã xảy ra bắt đầu từ phía đông sang phía tây là ăn khớp với câu chuyện trong *Kinh Thánh*.

Ngôi đền tại Shechem, một thành phố của Canaan, nơi mà Abraham được Thiên Chúa hứa cho Canaan một thiên niên kỷ trước, không có dấu hiệu bị phá hủy. Điều này nhất quán với khẳng định trong *Sách Joshua* rằng người Do Thái không bị cản trở trong cuộc tấn công ở đó. Xâu chuỗi tất cả những bằng chứng từ khảo cổ, các nguồn *Kinh Thánh* và địa chính trị về thời gian đó, chúng ta có thể dựng lại câu chuyện như sau:

Người Do Thái xuất hiện từ Sinai và đi vào khu vực Transjordan⁽¹¹⁾, chuẩn bị tiến vào Canaan từ phía đông. Họ trang bị vũ khí nhẹ và mệt mỏi sau 40 năm trong sa mạc. Có vẻ như cuộc tấn công vào các thành phố được phòng thủ kiên cố của Canaan thất bại. Thêm nữa, người Canaan tổ chức quân đội theo kiểu tập đoàn quân, vì thế các trận đánh trực diện trên chiến trường theo kiểu của người Do Thái không mang lại kết quả.

Do vậy, người Do Thái thay đổi chiến thuật sang chiến tranh du kích. Họ lấy được các thành phố Bethel, Ai và Gibeah bằng cách giả vờ rút lui và gài gián điệp vào thành Jericho trước khi bao vây. Thông thường, người Do Thái sử dụng phương thức ngoại giao để chia rẽ các dân tộc khác nhau của Canaan. Ví dụ như họ lập được hiệp ước với người Hivite của thành phố cổ Gibeon và các thành phố lân cận, giúp họ phòng thủ khi bị bốn thành bang (city-states) của Canaan tấn công.

Các đợt tấn công

Có thể chia các cuộc tấn công của người Do Thái thành hai đợt. Đợt tấn công thứ nhất do các bộ tộc Rachel thực hiện (Rachel là tên người vợ cả của Jacob), dưới sự lãnh đạo của Ephraim và Manasseh thuộc gia đình Joseph (Joseph là con đầu của Jacob). Họ tiến quân qua các vương quốc Moab và Edom của Transjordan. Sau khi vượt qua sông Jordan và lấy được Jericho, họ trèo lên dãy núi và vượt qua ngọn Ephraim. Từ đó tỏa ra theo các hướng khác nhau.

Đợt tấn công thứ hai là của thế hệ tiếp theo. Các bộ tộc Leah (Leah là tên người vợ thứ của Jacob) do Judah lãnh đạo (Judah là con thứ hai của Jacob). Sau khi đánh bại người Amorites, họ tiến vào Canaan về phía bắc của Jericho và tiếp tục di chuyển về hướng dãy núi Judaeen Hills và vùng đồng bằng Shefelah Plain gần bờ biển. Trong khi đó, các thị tộc phi-Do Thái nhưng có quan hệ với Judah như Calebites, Kenites, và Kenizzites giúp đỡ họ chiếm Hebron và Sa mạc Negev.

Sách Joshua nói rằng người Do Thái tiêu diệt 12 thành phố pháo đài, nhưng cũng thừa nhận rằng còn rất xa để có thể khống chế toàn bộ khu vực. Sau những thắng lợi ban đầu, tình thế bị đảo ngược và người Do Thái bị đẩy ra khỏi các đồng bằng ven biển vào vùng đồi núi khô cằn.

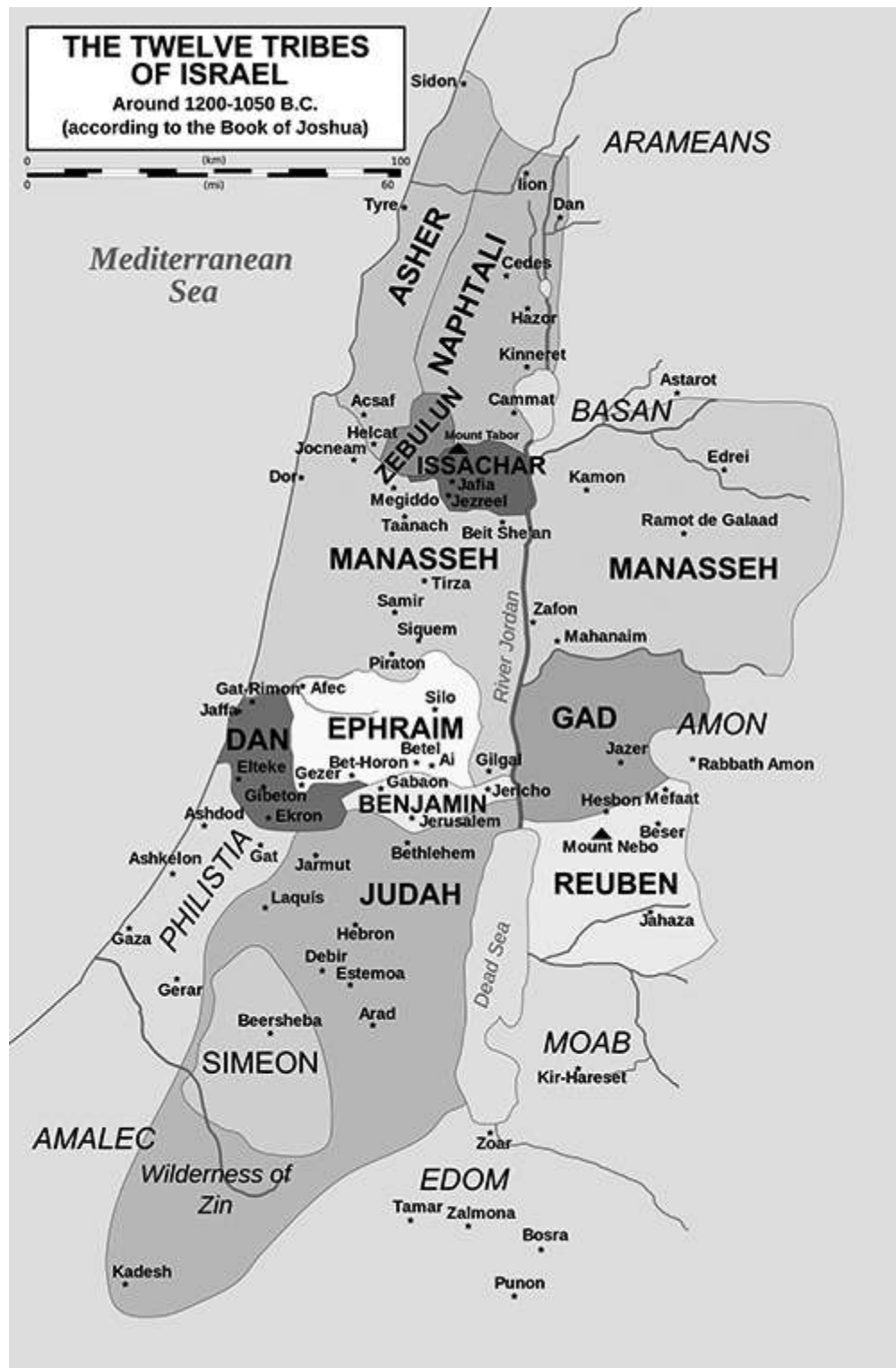


Cuộc chinh phục Canaan của Joshua

Canaan đa sắc tộc

Người Do Thái sống cạnh các dân tộc khác ở Canaan. Ở biên giới phía bắc là người Phoenicia, phía đông là người Ả-rập và các dân du mục Semitic khác như là Ammonite. Vào khoảng năm 1175 TCN, một nhóm người mới xuất hiện làm đảo lộn trật tự xã hội của Canaan. Đó là người Philistine, một giống dân tiến bộ định cư dọc theo bờ biển phía nam của Canaan, tiền thân của người Palestine sau này.

Lúc này 12 con trai của Jacob (theo thứ tự sinh), Reuben, Simeon, Levi, Judah, Dan, Naphtali, Gad, Asher, Issachar, Zebulun, Joseph và Benjamin trở thành tổ tiên của 12 bộ tộc Israel, trong đó có ngoại lệ là Joseph, người có hai con trai Manasseh và Ephraim đã được Jacob nhận làm con nuôi và trở thành danh xưng (eponym) của bộ tộc, theo chương 48 *Sách Sáng Thế*. Tên của các bộ tộc này là: *Reuben, Simeon, Levi, Judah, Zebulun, Issachar, Dan, Gad, Asher, Naphtali, Joseph và Benjamin*. Trong 12 bộ tộc này, bộ tộc được các độc giả hiện đại biết đến nhiều nhất là bộ tộc *Judah*.



Bản đồ Canaan cổ với 12 bộ tộc



Bức khảm về 12 bộ tộc của Israel trên một bức tường của giáo đường Do Thái ở Jerusalem

Cuộc sống trên Miền Đất Hứa

Sách Joshua và *Sách Thủ Lãnh* mô tả cuộc sống buổi đầu của người Do Thái sau khi trở về Canaan là một xã hội nông nghiệp nghèo, tổ chức theo bộ tộc và bình đẳng. Những khai quật khảo cổ trong Hậu kỳ Thời đại Đồng đồng đã xác nhận những mô tả này. Người Do Thái tổ chức xã hội dựa trên một hệ thống chính quyền cộng hòa lỏng lẻo, gọi là *edah*, giống như hội đoàn hay hội đồng. Ranh giới giữa các bộ tộc dịch chuyển theo thời gian dựa trên các tranh chấp với láng giềng. Tranh chấp biên giới nội bộ rất hiếm

khi xảy ra, tuy nhiên *Sách Joshua* có ám chỉ đến sự ly khai giữa các bộ tộc miền bắc và miền nam.

TỪ LIÊN MINH BỘ TỘC SANG CHẾ ĐỘ QUÂN CHỦ.

Lúc đầu, người Do Thái không có vua. Họ chỉ liên kết với nhau dựa vào những điều răn của Thiên Chúa và chung sống dựa vào sự hiểu biết Thiên Chúa của họ. Từ khoảng năm 1200 TCN cho tới năm 1047 TCN, các bộ tộc người Do Thái sống bằng nghề canh nông và chăn nuôi, được tổ chức và cai trị không phải theo nguyên tắc nhà nước mà theo chế độ gia trưởng phụ quyền. Người đứng đầu cao tuổi nhất trong mỗi tộc họ tham dự vào hội đồng bộ lạc, đây là tòa án đưa ra phán xét cuối cùng trong bộ tộc. Các lãnh đạo của bộ tộc được gọi là thủ lĩnh, hay còn gọi là thẩm phán (judge), có trách nhiệm đặc biệt phân xử về đất đai, hôn nhân và các sự việc liên quan tới lề luật. Đồng thời, họ còn lãnh đạo những cuộc hành quân phối hợp giữa các bộ tộc trong những trận đánh với các dân tộc xung quanh, đặc biệt với quân Philistine.

Như đã đề cập ở trên, sự xuất hiện của người Philistine vào khoảng năm 1175 TCN đã làm đảo lộn trật tự sắc tộc của Canaan. Trong khi người Do Thái và người Canaan sau nhiều căng thẳng đã đạt được thỏa thuận về những khu vực ảnh hưởng và ngưng chiến thì người Philistine đã xuất hiện và đe dọa sự ổn định hòa bình của khu vực. Ngày nay, từ “philistine” ám chỉ một cái gì đó quê mùa, nhưng người Philistine thời đó thực sự rất có tài về nghệ thuật. Họ cũng là giống người thông minh trong nghệ thuật chiến tranh. Người Philistine đã sớm biết sử dụng kiếm sắt và mũ đồng như trong *Sách Samuel* (*The Book of Samuel* – cuốn thứ 8 của *Kinh Thánh Hebrew*) đã miêu tả về chiến binh Philistine khổng lồ Goliath. Tuy nhiên, mặc dù người Philistine rất cần mật giá u giếm

cách chế tạo vũ khí của họ, người Do Thái vẫn ăn cắp được những bí mật này và sao chép lại.

Sau khi ổn định định cư dọc theo bờ biển phía nam của Canaan, từ những địa điểm dọc bờ biển như Gaza, Gath, Ashkelon, Ekron và Ashdod, người Philistine bắt đầu lấn sang vùng đất nội địa của Canaan. Các bộ tộc người Do Thái ở phía nam liên tiếp bị người Philistine tấn công (1180-1150 TCN). Tình trạng tranh chấp và chia rẽ giữa các bộ tộc cùng với những xung đột với các dân tộc bản địa xung quanh, đặc biệt là với người Philistine, dần dà vượt ra ngoài tầm giải quyết của các thủ lĩnh. Đã tới lúc người Do Thái một chính quyền trung ương, dưới sự cai trị của một vị vua. Thế là Saul (1043-1010 TCN) trở thành vị vua đầu tiên của Vương quốc Thống nhất Israel. Tiếp theo là David (1002-970 TCN) – con rể của Saul, và sau đó là Solomon (970-931 TCN), con trai của David.

Israel chuyển dịch từ chế độ liên minh bộ tộc sang chế độ quân chủ.

NHỮNG VỊ VUA VĨ ĐẠI BAN ĐẦU: SAUL, DAVID, SOLOMON.

Saul là một nông dân thuộc bộ tộc Benjamin là bộ tộc chịu rất nhiều tổn thất do những cuộc tấn công của người Philistine. Tại thời điểm khi người Do Thái cần phải có một chính quyền trung ương dưới sự cai trị của một vị vua, sau rất nhiều lựa chọn khó khăn, Saul đã được nhà tiên tri Samuel xúc tiến⁽¹²⁾ và trở thành vị vua đầu tiên của Vương quốc Thống nhất Israel gồm 12 bộ tộc (1052 TCN). Saul là người am hiểu hoàn cảnh hiện tại của người Do Thái, và theo *Sách Samuel*, Saul rất thành công trong việc chiến đấu với kẻ thù từ mọi phía – người Philistine, Edomite, Ammonite,

người Gibeonite và người du mục Moabite. Trong thời gian trị vì, Saul và vị tổng chỉ huy quân đội đã xây dựng nên lực lượng quân đội chuyên nghiệp đầu tiên của Israel gồm các đơn vị dựa trên đặc điểm của các bộ tộc và lãnh thổ. Tuy nhiên, theo *Sách Samuel*, Saul đã đôi lần không vâng lời nhà tiên tri Samuel và cuối cùng thì Samuel tuyên bố rằng Thiên Chúa đã không cho phép Saul tiếp tục giữ vai trò một vị vua. Đến thời điểm này thì “nhân vật” David bước vào câu chuyện của cung đình.

David, sau này trở thành con rể của Saul, thuộc bộ tộc Judah và là một người có biệt tài ngâm thơ. David đồng thời cũng là một tài năng lớn về quân sự. Theo lời kể trong *Sách Samuel*, David giết chết người khổng lồ Goliath của Philistine chỉ với một hòn đá và súng cao su (1024 TCN). Trong vai trò lãnh đạo quân đội, David luôn giành thắng lợi ở bất cứ trận đánh nào mà Saul phái tới. Mỗi lần trở về từ các trận đánh, những người phụ nữ nhảy múa và không tiếc lời ca ngợi David, tôn vinh chàng như một anh hùng quân đội vĩ đại hơn cả Saul. Điều này khiến Saul rất tức giận và ghen tị cùng với nỗi lo sợ rằng David sẽ đoạt ngôi. Lo sợ bị Saul ám hại, David phải bỏ trốn cùng với nhóm người thân tín. Saul giết tất cả những ai đã che giấu David (1011 TCN).

Thiếu cánh tay quân sự tài ba của David, thời gian sau, trong một trận đánh với người Philistine tại núi Gilboa, quân đội của Saul chịu thất bại thảm hại và Saul tự vẫn (1010 TCN). Xác của Saul bị treo trên những bức tường của thành Beth She'an và được chôn ở Zelah. Con trai của Saul, Ish-Boshet, nối ngôi vua Israel được hai năm (1007-1005 TCN).

Sau cái chết của Saul, bộ tộc Judah ly khai khỏi sự cai trị của Triều đình Saul (House of Saul) bằng cách tôn vinh David làm vua của Judah (1010-1002 TCN). Chiến tranh giữa Ish-Boshet và David xảy ra sau đó với thắng lợi luôn nghiêng về phía David. Năm 1005

TCN, đội quân du kích của David đánh bại các lực lượng chính thống của Ish-Boshet. Năm 1002 TCN, David thống nhất Vương quốc Israel. Lịch sử Do Thái bước vào một giai đoạn mới dưới sự trị vì của David (1002-970 TCN). Ngôi sao sáu cánh đặc biệt của David (David Star) đã trở thành biểu tượng của dân tộc Do Thái, cùng với những bài thánh vịnh bất hủ của ông.

Vua David trị vì Vương quốc Thống nhất Israel trong quãng thời gian 1002-970 TCN, và sau đó là Vua Solomon 970-931 TCN. Cả hai đã có công lớn trong việc thống nhất những bộ tộc Do Thái rời rạc trở thành một dân tộc duy nhất, chọn Jerusalem làm thủ đô của Vương quốc Thống nhất Israel, thiết lập nên hòa bình, và xây dựng ngôi đền Jerusalem như một tâm điểm của đức tin Do Thái giáo.

Vua David qua đời năm 970 TCN, nối ngôi là hoàng tử Solomon – một học giả đầy trí tuệ. Thời đại Solomon thịnh trị, thu phục được lòng tin của lân bang, mở rộng ngoại thương tới các xứ xa. Về mặt tôn giáo, *Kinh Torah* được ghi thành văn bản dưới triều đại Solomon. Về mặt xây dựng đất nước, Solomon đã chia Israel thành 12 khu vực thuế và phát triển Vương quốc thành một trung tâm buôn bán hùng mạnh và thịnh vượng. Solomon đã mở rộng đất đai bằng tài đàm phán và ngoại giao của ông hơn là theo cách dùng chiến tranh của những người tiền nhiệm. Biên giới đế quốc của Solomon trải dài từ sông Nil đến sông Euphrates bao trùm cả lãnh thổ của những kẻ thù cũ, gồm cả Philistine. Bằng chứng về sự mở rộng của vương quốc đã được tìm thấy vào năm 1902 với việc phát hiện những di tích của Ir Ovot, một pháo đài cao nguyên ở Sa mạc Negev, miền Nam Israel. Di tích này được các nhà khảo cổ xác định là thuộc thế kỷ 10 TCN.

Tài năng thiên phú của David và Solomon còn được thể hiện nổi bật trong thi ca. Các thánh kinh trong *Kinh Torah* bao gồm nhiều đoạn văn được cho là của David và Solomon, nổi tiếng nhất là các bài thánh vịnh (*Sách Thánh Vịnh – Book of Psalms* – cuốn thứ 14

trong *Kinh Thánh Hebrew*), nơi mà thiên tài thi ca và niềm đam mê tôn giáo của David đã thể hiện một cách rõ nét. Các giáo sỹ Do Thái (Rabbi) cũng tin rằng *Sách Châm Ngôn* (*Book of Proverbs* – cuốn thứ 15 trong *Kinh Thánh Hebrew*) chính là tác phẩm thể hiện tài hoa của Solomon.

Năm 960 TCN, dưới thời Vua Solomon, ngôi đền Jerusalem đã được khởi công xây dựng, hoàn thành vào năm 825 TCN và được xem là kỳ quan đệ nhất của thế giới thời đó, hoàn thành giấc mơ dang dở của Vua David. Có thể nói thời đại David-Solomon là thời kỳ huy hoàng nhất trong lịch sử Israel. Nó trở thành một hoài niệm đáng tự hào của dân Do Thái suốt mấy nghìn năm.

VƯƠNG QUỐC THỐNG NHẤT ISRAEL BỊ CHIA ĐÔI.

Ngôi đền Jerusalem bị phá hủy lần thứ nhất (586 TCN)

Lý tán lần thứ nhất

David và Solomon đã trở nên bất tử trong cả ba đức tin độc thần giáo, nhưng từ góc độ lịch sử, cái chết của Solomon đã để lại một khoảng trống dẫn đến sự chia cắt của Vương quốc Thống nhất Israel.

Trong nhiều thập kỷ, 10 bộ tộc phương Bắc không dễ dàng chấp nhận việc David là vua của họ. Sang đến thời Solomon, nhờ vào trí tuệ và sự khéo léo cho nên Solomon mới có thể tạm gấn kết những bộ tộc hay gây gổ này lại với nhau. Lý do chính của sự chia cắt là va chạm giữa Rehoboam, con trai và cũng là người kế thừa Solomon, và Jeroboam, một phiến quân thuộc bộ tộc Ephraim trong

triều đình của Solomon. Năm 922 TCN, một cuộc nổi loạn đã chia Vương quốc Israel thành hai tiểu vương quốc. Jeroboam, người không thuộc hoàng tộc David, lãnh đạo cuộc nổi loạn của 10 bộ tộc phương Bắc lập nên nước Israel lấy thủ đô là Samaria (gọi là *Vương quốc Israel phương Bắc* hay *Vương quốc Samaria*). Chỉ còn lại hai bộ tộc Judah và Benjamin trung thành với hoàng tộc David làm thành *Vương quốc Judah phương Nam*, nơi có ngôi đền Jerusalem, lấy thủ đô là Jerusalem.

Vương quốc Israel phương Bắc (930-720 TCN) chỉ tồn tại được khoảng 200 năm. Năm 720 TCN, Vương quốc Israel phương Bắc bị xâm lăng bởi Đế quốc Assyria (một cường quốc ở vùng Mesopotamia, tọa lạc tại thượng nguồn sông Tigris với thủ đô là Nineveh). Tất cả 10 bộ tộc của Vương quốc Israel phương Bắc bị giết, bị lưu đày, và biến mất khỏi lịch sử. Lịch sử gọi sự kiện này là “10 bộ tộc thất lạc” (The Lost Ten Tribes).

Vương quốc Judah phương Nam (930-586 TCN) tồn tại lâu hơn trong sự lệ thuộc vào người Assyria rồi cuối cùng cũng bị các đạo quân xâm lăng Babylon hủy diệt vào năm 586 TCN. Thành phố Jerusalem bị tàn phá, ngôi đền Jerusalem bị san thành bình địa, người dân Judah hoặc bị giết hoặc bị lưu đày sang Mesopotamia, đặc biệt là tới thủ phủ Babylon. Sự kiện này đánh dấu lần ly tán thứ nhất của dân tộc Do Thái cổ và cũng đánh dấu sự kết thúc thời kỳ được sử sách gọi là *Ngôi đền thứ nhất* (825-586 TCN).



Vương quốc Israel và Judah

10 bộ tộc thất lạc

Chuyện gì đã xảy ra với 10 bộ tộc phương Bắc bị thất lạc cho đến nay vẫn là một bí ẩn. Nhiều người chạy tị nạn từ Israel xuống Vương quốc Judah phương Nam. Những người ở lại có thể đã pha trộn với những người phi-Do Thái ở Samaria và trở thành Samaritans⁽¹²⁾ hoặc trộn lẫn vào quỹ gen (gene-pool) của người Kurd ngày nay... Hậu duệ của 10 bộ tộc thất lạc này dường như xuất hiện ở khắp mọi nơi. Người Do Thái Ethiopia cũng như người Do Thái

Yemen tự cho là con cháu của bộ tộc Dan. Bằ ng chúng cũng cho thấ y rằng bộ tộc linh mục (priestly sect) thuộc vùng Lemba của Nam Phi có dấ u hiệu di truyề n của bộ tộc linh mục Kohanim của người Do Thái. Một nhóm ở Ấ n Độ gọi là Shimlung nói họ là dòng dõi của bộ tộc Manasseh. Thậm chí một số người không phải Do Thái cũng tự nhận có tổ tiên thuộc 10 bộ tộc Israel đã mấ t...

Cuộc tìm kiế m 10 bộ tộc thấ t lạc đang tiế p tục. Trong hai thập niên cuố i của thế kỷ 20, một tổ chức gọi là Amishav đã được thành lập để hỗ trợ cho việc tìm kiế m người Do Thái thấ t lạc khắp nơi trên thế giới. Sứ mệnh của nó là đưa những người này trở về Miề n Đấ t Hứa, vì theo lời tiên tri trong *Kinh Thánh Hebrew*, Chúa Cứu Thế chỉ xuấ t hiện sau khi tấ t cả 12 bộ tộc Do Thái quay trở về Israel.

Chúng ta sẽ quay trở lại vấ n đề hấ p dẫn này trong Chương II: Ngườ n gố c và phân loại nhân chủng Do Thái.

Lưu đày ở Babylon và trở về.

Thời kỳ tự trị Do Thái

Năm 720 TCN có vẻ như đã đánh dấ u sự sụp đổ của Do Thái giáo. Vương quố c Israel phương Bắ c bị Đế quố c Assyria xâm chiế m. Tấ t cả 10 bộ tộc của Vương quố c phương Bắ c biế n mấ t khỏi lịch sử. Vương quố c Judah phương Nam (930-586 TCN) bị các đạo quân xâm lắ ng Babylon hủy diệt vào năm 586 TCN. Số phậ n dân tộc Do Thái dường như đã xuố ng đế n đáy. Nế u có một thời điể m nào đó trong lịch sử Do Thái giáo mà mọi ý nghĩa dường như cạn kiệt thì chính là lúc này. Người Do Thái giáo quấ n quại trong đau khổ và tuyệt vọng. Đức tin của dân Do Thái đã trải qua một cuộc thử thách nặng nề khi họ chứng kiế n cảnh ngôi đế n bị tàn phá và bản thân

họ bị lưu đày sang Babylon. Các nhà tiên tri giải thích rằng đây là một hình phạt về tội bất trung của người Do Thái với Giao ước. Không phải là Thiên Chúa bỏ rơi người Do Thái, mà là người Do Thái đã bỏ Ngài, khi họ tìm sự nương tựa nơi các thế lực ngoại bang và ngay cả khi việc thờ phụng của họ dường như chỉ mang tính chất hình thức trống rỗng.

Thế nhưng trong hoàn cảnh hậu như tuyệt vọng ấy, các tiên tri vẫn nhắc nhở dân Do Thái hãy bình tâm tin thác vào Thiên Chúa: Thiên Chúa là điểm tựa của Đức tin. Nếu không làm được điều này có nghĩa là người Do Thái đã mặc nhiên chấp nhận một logic là thượng đế của kẻ thắng mạnh hơn thượng đế của kẻ bại, cũng có nghĩa là dấn chân hết cho lòng tin vào Thiên Chúa và cũng là dấn chân hết cho dân tộc Do Thái. Các nhà tiên tri Do Thái đã từ chối logic đó và chính sự từ chối đó đã cứu vớt tương lai cho đất nước Do Thái. Một vị tiên tri Do Thái giáo vào thế kỷ 6 đã ghi lại rằng Thượng đế của người Babylon Marduk đã không thể đánh bại được Đức Jehovah; và lịch sử vẫn thuộc về vương quốc của Ngài.

Mặt khác cuộc sống lưu đày tại Babylon lại đã làm nảy sinh những hạt mầm mới, những truyền thống mới: đó là sự xuất hiện một tầng lớp tinh hoa trong xã hội và từ đây các học giả tôn giáo, các nhà hiền triết trỗi dậy trở thành lãnh tụ tinh thần của người Do Thái. Bắt đầu từ thời điểm này Babylon từng bước dần trở thành trung tâm sinh hoạt mới của người Do Thái bên ngoài Palestine. Điều này ảnh hưởng sâu sắc đến lịch sử của dân tộc Do Thái, đặc biệt là đối với sự phát triển của văn minh Do Thái.

Năm 538 TCN, người Ba Tư chinh phục Đế chế Babylon và người Do Thái trở thành thần dân của Đế quốc Ba Tư. Hoàng đế Ba Tư là Cyrus nhận thấy cần xây dựng một cứ điểm tại Palestine – vùng đất trọng yếu như một cầu nối giữa Tây Á và Bắc Phi. Nơi đây vừa có thể làm bàn đạp lý tưởng để tấn công Ai Cập, vừa có thể

dùng làm vùng đệm chống lại sự xâm lăng từ phía đông của Hy Lạp. Do vậy nên Cyrus quyết định ban hành chỉ dụ trả lại tự do cho người Do Thái đang sống ở Babylon, cho phép họ quay trở lại đất tổ Judah. Ngôi đền được xây dựng lại. Bản văn cuối cùng của *Kinh Thánh Hebrew* được soạn thảo. Việc xây dựng lại ngôi đền Jerusalem mất khoảng 20 năm; lễ khánh thành ngôi đền vào năm 515 TCN đánh dấu uất đầu thời kỳ mà sử sách gọi là *Ngôi đền thứ hai*. Sau khi trở về từ Babylon, người Do Thái đã phỏng theo giáo chế của Ba Tư mà xây dựng nên một giai cấp tư tế mà nên tảng là các học giả giáo sỹ Do Thái, từ đó hình thành một thực tiễn chính trị tôn giáo hợp nhất điển hình trong lịch sử Do Thái giáo.

Vào khoảng năm 500 TCN, *Kinh Torah* trở thành kinh sách căn bản của Do Thái giáo, đặt ra những lề luật cho đời sống hằng ngày, giữ gìn văn hóa và lễ nghi Do Thái cho mãi đến tận ngày nay. Đây là một trong những cột mốc quan trọng nhất trong lịch sử Do Thái giáo.

Về việc phân chia giai đoạn, trong các sách lịch sử Do Thái, khoảng thời gian từ năm 3000-538 TCN được gọi là *Thời kỳ Kinh Thánh* (Bible Time), và bốn thế kỷ tiếp theo từ năm 538-60 TCN được gọi là *Thời kỳ tự trị Do Thái*. Thời gian từ 60 TCN-1948 CN gọi là *Thời kỳ nước ngoài cai trị*.

... Tiếp theo sau sự thống trị của Ba Tư vào thế kỷ 5 TCN, Canaan rơi vào tay Đế chế Macedonia của Alexander Đại Đế (336-323 TCN). Trong sự nghiệp chinh phục vĩ đại chưa từng có trong lịch sử của Alexander Đại Đế, Đế chế Macedonia trải dài một vùng lãnh thổ rộng lớn khắp châu Á, châu Âu và châu Phi. Sau khi Alexander chết năm 323 TCN, tương truyền là do bị bệnh hay ngộ độc, Đế chế Macedonia rơi vào cảnh tranh giành hỗn loạn và chia thành bốn vùng. Tướng Ptolemy Soter và Seleucus cuối cùng nắm quyền kiểm soát Ai Cập và Syria, lập nên các vương triều của riêng mình: nhà nước Ptolemaic với thủ đô ở Ai Cập ở phương nam và nhà

nước Seleucid với thủ đô ở Syria ở phương bắc. Palestine ngẫu nhiên trở thành vùng đất tranh chấp của hai vương triều này. Chỉ trong quãng thời gian 17 năm từ 319-302 TCN, Jerusalem bảy lần đổi chủ. Cả hai vương triều duy trì chính sách tuyên truyền và phổ biến văn hóa Hy Lạp đối với Palestine trong một phong trào gọi là *Hy Lạp hóa* (Hellenism). Ptolemy thắng thế cho đến năm 198 TCN, khi Antiochus III (223-187 TCN), một vị vua năng động dòng họ Seleucid, chinh phục và kiểm soát toàn bộ Palestine. Trong thời kỳ này, nhiều người Do Thái di cư xuống Ai Cập.

Cũng trong thời kỳ này, việc kết hợp văn hóa truyền thống Do Thái với văn hóa Hy Lạp đã có một ảnh hưởng không nhỏ đối với văn minh Do Thái và giúp người Do Thái tạo nên một nền văn hóa độc đáo của riêng mình vừa mang đặc trưng của người Do Thái vừa mang đặc trưng của người Hy Lạp.

Khi người Syria dòng Seleucid áp đặt nhiều biện pháp nhằm đàn áp tôn giáo và việc thực hành tôn giáo của người Do Thái trên vùng đất Palestine, một cuộc khởi nghĩa của người Do Thái đã nổ ra vào năm 166 TCN dưới sự lãnh đạo của Maccabees. Cuộc khởi nghĩa thắng lợi và nghĩa quân giành được quyền kiểm soát *Judea* (tên gọi của Vương quốc Judah trong tiếng Hy Lạp và La Mã), lúc đó là một tỉnh của Đế chế Seleucid. Maccabees lập nên triều đại Hasmoneans trị vì trong khoảng thời gian 164-63 TCN. Họ khẳng định lại tôn giáo của người Do Thái, một phần bằng cách chuyển đổi cường bức, đồng thời mở rộng biên giới của Judea bằng các cuộc chinh phục và giảm bớt ảnh hưởng của Hy Lạp hóa (Hellenism) và Do Thái giáo Hy Lạp hóa (Hellenistic Judaism).

Thời điểm này là kết thúc của *Thời kỳ tự trị Do Thái*.

Ngôi đền Jerusalem bị phá hủy lần thứ hai (70 CN).

Ly tán lần thứ hai

Cùng trong thời gian này, vào thế kỷ 2 TCN, từ một vương quốc lạc hậu được thành lập vào năm 753 TCN với các khu định cư xung quanh Palatine Hill dọc theo sông Tiber ở miền Trung Ý, La Mã đã phát triển thành một đế chế hùng mạnh chưa từng thấy trên thế giới trước đó. Sau khi đánh bại Đế chế Macedonian và Seleucid vào thế kỷ thứ 2 TCN, La Mã đã trở thành người thống trị của biển Địa Trung Hải, mở ra lối vào Trung Đông. Người La Mã bắt đầu để mắt đến Judea.

Tại Palestine, từ năm 60 CN trở về sau, Vương quốc Hasmonians của Israel bị suy yếu bởi các mâu thuẫn bên trong và rơi vào sự thống trị của người La Mã. Tuy nhiên, sự chuyên chế và tàn bạo của Đế quốc La Mã đã khiến người Do Thái liên tục vùng lên phản kháng vũ trang. Vào năm 66, mâu thuẫn giữa người Do Thái và người La Mã ở Judea đã lên đến đỉnh điểm và biến thành cuộc nổi dậy của người Do Thái chống lại La Mã. Ban đầu người Do Thái chiếm ưu thế, nhưng chiều hướng thay đổi vào năm 68. Người La Mã dưới sự lãnh đạo của vua La Mã Titus đã giành lại quyền chủ động và vào mùa hè năm 70, quân La Mã đánh bại quân khởi nghĩa Do Thái tại Jerusalem. Hàng nghìn người Do Thái bị giết hoặc bị bắt làm nô lệ. Ngôi đền Jerusalem bị san bằng. Cuộc khởi nghĩa thất bại và một phần lớn người Do Thái bị lưu đày và phân tán đi khắp các miền của Đế quốc La Mã. Sự kiện này đánh dấu lần ly tán thứ hai và cũng đánh dấu sự kết thúc của Thời kỳ Ngôi đền thứ hai (515 TCN – 70 CN) cũng như sự sụp đổ của Judea với vai trò vùng đất sinh sống của người Do Thái. Từ thời điểm này người Do Thái bắt đầu một cuộc sống lưu vong trên khắp các quốc gia trên thế giới kéo dài gần 2.000 năm. Người Do Thái một lần nữa tự hỏi liệu họ có thể tồn tại và vượt qua những khó khăn này hay không.

Năm 70 CN được đánh dấu là điểm dịch chuyển rất lớn trong lịch sử dân tộc Do Thái. Từ đây ngôi đền Jerusalem không còn nữa. Do Thái giáo chuyển hướng.

Dưới sự cai trị của Đế quốc La Mã (70-313) và sau đó Đế quốc Byzantine⁽¹⁴⁾ (313-636), cộng đồng Do Thái trên Vùng đất Israel vẫn tiếp tục duy trì và phát triển các nền tảng giáo dục, văn hóa và luật pháp riêng của mình. Luật pháp Do Thái quan tâm đến mọi khía cạnh của cuộc sống, đã được ghi lại trong *Sách Mishna* (thế kỷ 2) và được giải thích trong *Sách Talmud* (thế kỷ 3-5). Các luật này, về sau có một số phần được sửa đổi lại cho phù hợp với hoàn cảnh, ngày nay vẫn được những người Do Thái giáo tuân thủ.

Sau đó, suốt từ thế kỷ 7 cho đến 1948, Canaan lần lượt rơi vào tay người Ả rập (636-1091), sau đó là người Seljuk (1091-1099), quân Thập tự chinh (1099-1291), quân Mamluk (1291-1516), người Thổ Nhĩ Kỳ thời Đế chế Ottoman (1517-1917), và cuối cùng là Anh Quốc (1917-1948).

Cùng thời gian này, ở bên ngoài Vùng đất Israel, kéo dài suốt 2.000 năm tính cho đến 1948 là năm mà Nhà nước Israel tuyên bố độc lập trên mảnh đất Palestine, người Do Thái Diaspora trôi nổi trong cuộc hành trình lưu lạc tới mọi miền đất còn lại của thế giới.

NHỮNG DẤU ẤN VĂN HÓA LỚN.

Thời đại của các ngôn sứ (thế kỷ 8 - thế kỷ 5 TCN)

Một phần ba của *Kinh Thánh Hebrew* được viết bởi các ngôn sứ hay còn gọi là tiên tri (prophets). Trong tiếng Hebrew, *nevi'im* có nghĩa là *ngôn sứ* hay *tiên tri*, tức là người phát ngôn thay mặt Thiên

Chúa, nhân danh Thiên Chúa. Họ có đặc sủng nhìn thấy những viễn ảnh qua sự linh ứng của Thiên Chúa. Ngoài chức năng nhân danh Thiên Chúa, ngôn sứ còn đóng những vai trò chính trị quan trọng trong xã hội, là người tư vấn cho hoàng gia, khởi xướng tình cảm quốc dân và hướng dẫn đạo đức cho xã hội. Nói cách khác, ngôn sứ là người đại diện cho lương tâm của Thiên Chúa, bênh vực cho công lý và con người.

Trong truyền thống Do Thái giáo, Adam, Moses, Samuel, Joshua đều là những ngôn sứ vĩ đại nhất trong lịch sử Do Thái giáo. Tuy nhiên, theo sự đồng thuận của người Do Thái thì thuật ngữ “ngôn sứ chuyên nghiệp” (professional prophets) nhằm ám chỉ ba vị đại ngôn sứ và 12 tiểu ngôn sứ. Các đại ngôn sứ là Isaiah, Jeremiah và Ezekiel. 12 tiểu ngôn sứ là Hosea, Joel, Amos, Obadiah, Jonah, Micah, Nahum, Habbakuk, Zephaniah, Haggai, Zechariah và Malachi. Mỗi đại ngôn sứ viết một cuốn trong các *Sách Ngôn Sứ* (Nevi'im), 12 tiểu ngôn sứ đóng góp chung một cuốn. Một vài ngôn sứ khác như Neriah, Baruch và Huldah có được nhắc đến trong *Kinh Thánh*.

Isaiah

Isaiah là một ngôn sứ đặc biệt được người Do Thái nhắc đến nhiều nhất. Ông sống trong thời đại đen tối nhất trong lịch sử Do Thái, thế kỷ 8 TCN. Ông đã chứng kiến người Assyria phá hủy Vương quốc Israel phương Bắc, một bi kịch đã được phản ánh qua những vần thơ chua xót của ông. Isaiah là ngôn sứ trong suốt bốn vương triều của Judah – Uzziah, Jotham, Ahaz và Hezekiah.

Isaiah chỉ trích mạnh mẽ sự tôn thờ cá nhân. Ông đi một bước xa hơn các ngôn sứ khác khi khẳng định rằng Thượng Đế từ chối

ngghi lễ của người Do Thái nếu người thực hành tôn giáo là hung ác và không chính trực. Có lẽ lời nói mạnh mẽ nhất của Isaiah là về việc xây dựng Vương quốc của Thượng Đế trên trái đất, đó là khi hòa bình ngự trị và “*giáo được rèn lại thành lưỡi cày*”. Liên Hiệp Quốc đã sử dụng câu nói này như một lời tuyên ngôn không chính thức.

Những bài học trong thời kỳ lưu đày ở Babylon (586-538 TCN)

Người Do Thái xem cuộc lưu đày tới Babylon là sự trừng phạt của Thượng Đế. Tuy nhiên, cuộc sống ở Babylon không quá nghiệt ngã như thời kỳ nô lệ ở Ai Cập. Nhiều người Do Thái trở thành nhà buôn, cho vay tiền, thợ thủ công, chủ đất. Vua Jehoiachin của Judah cũng có một ghê cạnh Merodach, con trai của Nebuchadnezzar – vua của Đế chế Babylon.

Người Do Thái học được nhiều điều từ người Babylon. Các yếu tố lý thuyết mới được sàng lọc vào Do Thái giáo – sự di cư của linh hồn, các thiên thần, những khái niệm đầu tiên về thời kỳ Đấng Cứu Thế đang đến. Người Do Thái cũng hấp thu tư tưởng của Trí Thức giáo (Gnosticism⁽¹⁵⁾), còn gọi là Thuyết Ngộ Đạo...

Người Do Thái xứ Babylon được phép tự do thực hành đức tin của họ, và các nhà thông giáo (scribes) bắt đầu công việc quan trọng là sao chép lại những văn bản thánh (holy texts). Dần dần những nhà thông giáo này thay thế cho các tiên tri, và tầng lớp *giáo sỹ Do Thái* đầu tiên đã ra đời cùng với các *Hội đường Do Thái* (synagogues). Những thay đổi về tổ chức xã hội được khuyến khích: sự phân chia bộ tộc kiểu cũ ở Israel bị hủy bỏ và một cảm giác thống nhất về “bản sắc Do Thái” đã hình thành.

Những cải cách quan trọng dưới thời Ezra (480-440 TCN)

Năm 538 TCN, sau khi người Ba Tư chinh phục Đế chế Babylon, Hoàng đế Ba Tư là Cyrus đã ban hành chỉ dụ trả lại tự do cho người Do Thái đang sống ở Babylon, cho phép họ quay trở lại đất tổ Judah. Ngôn sứ Isaiah đã tôn vinh Hoàng đế Cyrus là “người chăn cừu của Thượng Đế” và “người được xúc dầu” qua hành động này. Khoảng hơn 40.000 người Do Thái đã từ Babylon quay trở về Judah. Tuy nhiên, những người mới trở về phải đối mặt với rất nhiều khó khăn và Judah chỉ thực sự ổn định sau khi Ezra và Nehemiah trở về Jerusalem vài thế hệ sau đó. Những nhân vật có khả năng lôi cuốn này đã cải thiện đức tin của người Do Thái, tổ chức lại một hệ thống nhà nước và luật pháp đúng đắn, và định hình khuôn khổ cuối cùng của *Kinh Thánh* – một khởi đầu có tính chất quyết định hơn cả việc xây dựng lại ngôi đền.

Trong *Sách Ezra* (*The Book of Ezra* – cuốn thứ 23 trong *Kinh Thánh Hebrew*), Ezra cũng được gọi là *Ezra nhà thông giáo* (Ezra the Scribe) và *Ezra linh mục* (Ezra the Priest). Có thể nói rằng, sau tất cả những thăng trầm, Ezra là người đã giúp thiết lập lại trật tự của Judah. Ông đã triệu tập *Kresset HaGedolah* (Đại Hội Đồng), và tổ chức này đã trở thành cơ quan lập pháp chính thức của Judah. Kresset HaGedolah đã điều hành mọi hoạt động của Judah thay cho quốc vương cho đến thế kỷ 2 TCN. Một điểm nhấn quan trọng trong thời kỳ này là 120 thành viên Kresset HaGedolah đã quy điển hóa *Tanakh*. Một vài thành viên đã đóng góp viết các văn bản thánh, như Ezra, Nehemiah, và nhà tiên tri cuối cùng, Malachi.

Năm 445 TCN, 13 năm sau khi Ezra trở về Judah, Nehemiah, quan chầu rượu cho Vua Artaxerxes I của Ba Tư, trở thành thị trưởng của Judah thuộc Ba Tư. Là một nhà ngoại giao tài ba và một người cấp tiến, Nehemiah đã thuyết phục Vua Ba Tư cho phép người Do

Thái xây dựng tường thành Jerusalem. Ông là nhân vật chính trong *Sách Nehemiah* của *Kinh Thánh Hebrew*, trong đó mô tả những việc làm của ông trong quá trình xây dựng lại Jerusalem trong Thời kỳ Ngôi đền thứ hai.

Ezra và Nehemiah là hai tính cách trái ngược nhau. Một người bảo thủ và sùng đạo. Một người cấp tiến và trí tuệ. Tuy nhiên cả hai là một “cặp đôi hoàn hảo” đã đem lại sức sống cho Judah và giúp dọn sạch những bợn nhơ của xã hội. Họ đã cùng nhau đọc toàn bộ *Kinh Torah* giữa công chúng và tuyên bố rằng đó là hiến pháp của người Do Thái. Cùng với nhau, họ đã tạo dựng nên một nền tảng căn bản của đời sống Do Thái mà có thể cho là đã kéo dài cho đến ngày nay.

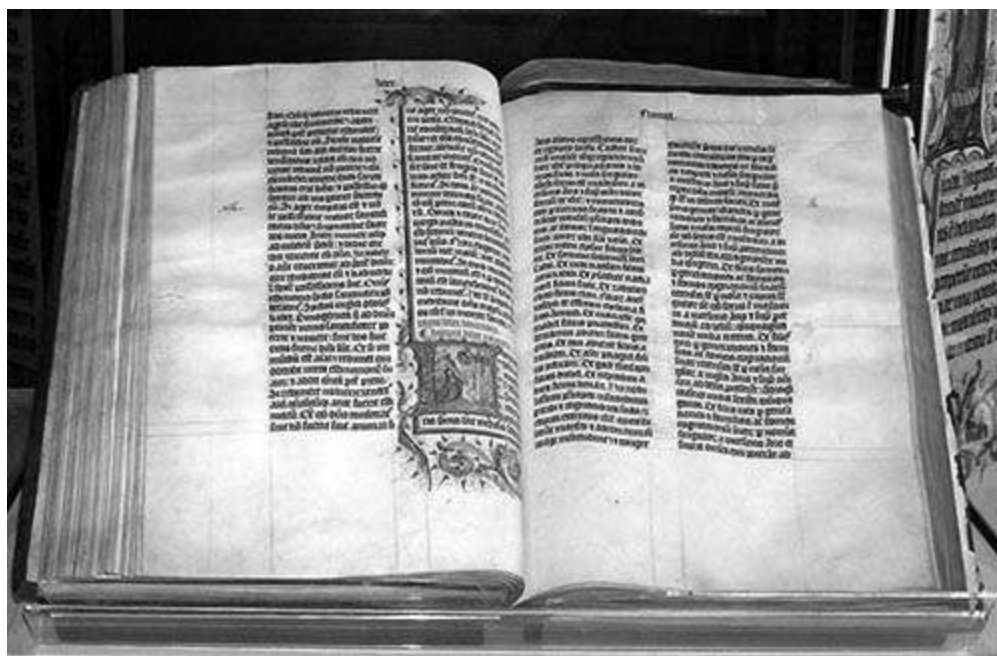
Kinh Thánh Hebrew được quy điển hóa

“Torah không phải là học hành, Torah là chuyển hóa.”

– Rebbitzin Dena Weinberg

Trong thời kỳ Ezra, *Kinh Thánh Hebrew* – *Tanakh* – được quy điển hóa và trở thành kinh sách căn bản của Do Thái giáo. Thuật ngữ *Tanakh* được tạo thành từ những chữ đầu trong tiếng Hebrew của ba bộ sách: *Torah* (các *Sách Lê Luật* – năm cuốn), *Nevi'im* (các *Sách Ngôn Sứ* hay *Sách Tiên Tri* – tám cuốn) và *Ketuvim* (các *Sách Văn Chương* – 11 cuốn); và là thuật ngữ thích hợp nhất để mô tả kinh điển của Do Thái giáo; còn các thuật ngữ như *Kinh Thánh Hebrew* hoặc *Kinh Cựu ước* thường được sử dụng bởi những người không phải là người Do Thái. *Tanakh* nguyên thủy được soạn bằng tiếng Hebrew, còn *Kinh Cựu ước* (Old Testament – Giao ước Cũ) và *Kinh Tân ước* (New Testament – Giao ước Mới) của Kitô giáo được viết bằng tiếng *Koine Greek* (còn gọi là *Alexandrian dialect* hay

Hellenistic Greek là một dạng chung của tiếng Hy Lạp được sử dụng trong suốt thời cổ Hy Lạp và La Mã). *Tanakh* bao gồm 24 cuốn sách, còn *Kinh Cựu ước* có nhiều hơn và bao gồm cả 24 cuốn của *Tanakh* nhưng sắp xếp theo một thứ tự khác.



Tanakh

Những cuốn sách tạo thành *Tanakh* được phát triển trong khoảng một thiên niên kỷ. Các văn bản cổ nhất dường như đến từ thế kỷ 11 hay thế kỷ 10 TCN, trong khi hầu hết các văn bản khác được phát triển sau đó. Đây là những sưu tập các tác phẩm kinh điển của người Do Thái đã được chỉnh sửa từ các nguồn khác nhau và được gom kết lại một cách vô cùng tỉ mỉ và cẩn thận. Còn riêng thuật ngữ “Bible” mãi đến thế kỷ 4 mới được giáo chủ John Chrysostom (347-407) sử dụng. Ông đặt tên cho tất cả các sách Kinh Điển của người Do Thái là *Bible* mà chúng ta gọi là *Kinh Thánh* trong tiếng Việt (mượn từ tiếng Hán). Tên gọi *Kinh Thánh* này nhuộm đậm màu sắc tôn giáo và khiến người ta dễ hiểu lầm sách này đơn thuần chỉ là sách kinh điển của Do Thái giáo và Kitô giáo. Thực ra sách này vốn dĩ có hai tên gốc: 1) Tên tiếng Hy Lạp là *Biblia*,

nghĩa là ‘sách’; 2) Tên tiếng La Tinh là *Scriptura*, nghĩa là ‘trước tác’, ‘bài viết’, ‘bản thảo’ – nói cách khác, nó hoàn toàn không mang một chút ý nghĩa thần thánh nào. Tiếng Anh về sau thông nhất gọi là *The Bible*, hiểu đơn thuần là *Sách Kinh Điển*.

Để giữ cho văn hóa tôn giáo của mình không bị đồng hóa, người Do Thái coi việc học *Kinh Thánh* là một vũ khí và thông qua việc dạy con trẻ đọc *Kinh Thánh* để duy trì sự tồn tại của bản sắc dân tộc Do Thái. *Kinh Thánh Hebrew* thực chất mang rất ít màu sắc tôn giáo. Nó chứa đựng vũ trụ quan, nhân sinh quan cổ xưa nhất của nhân loại, là tài liệu vô cùng quý giá. *Kinh Thánh Hebrew* nguyên văn viết hầu hết bằng tiếng Hebrew và một phần bằng tiếng Aramaic (tiếng của người Aram, tức Syria cổ), do nhiều người viết suốt từ khoảng năm 1200 TCN đến năm 100 TCN và được truyền miệng từ rất lâu trước khi viết thành văn. Tuy cổ xưa như thế nhưng *Kinh Thánh Hebrew* là một văn bản có thực và tồn tại cho tới ngày nay. Chứng cứ là trong quãng thời gian 1946-1956, người ta phát hiện trong các hang động gần *Biển Chết* (Dead Sea) ở Israel có chứa khoảng 981 các bản văn khác nhau được viết chữ (chữ Hebrew, Hy Lạp, Aramaic) bằng dùi nung trên da cừu đựng trong các bình gốm, gọi là *Cuộn sách Biển Chết* (Dead Sea Scrolls). Giám định cho thấy những sách này được làm trong khoảng ba thế kỷ cuối trước Công nguyên và thế kỷ đầu tiên của Công nguyên, là những bản sao cổ xưa nhất còn tồn tại của *Kinh Thánh Hebrew* (nội dung hoàn toàn như *Kinh Thánh Hebrew* hiện sử dụng) và một số sách kinh điển khác của người Hebrew.

Kinh Torah, còn gọi là *Ngũ thư Kinh Thánh* hay *Ngũ kinh Moses*, là phần thiêng liêng nhất trong toàn bộ *Kinh Thánh Hebrew* vì nó chứa đựng lời của Thiên Chúa ban truyền lại cho người Do Thái qua Moses. *Kinh Torah* gồm năm cuốn sách đầu tiên của *Kinh Thánh Hebrew* – *Sách Sáng Thế* (Genesis), *Sách Xuất Hành* (Exodus),

Sách Levi (Leviticus), *Sách Dân Số* (Numbers), *Sách Đệ Nhị Luật* (Deuteronomy). Đôi khi thuật ngữ *Torah* cũng hàm ý toàn bộ *Kinh Thánh Hebrew*. Rebbitzin Dena Weinberg đã nói rằng: “*Torah không phải là học hành, Torah là chuyển hóa*” chính bởi vì học Torah giúp người ta chuyển hóa về “chất” trong cơ thể, thanh lọc tâm hồn và làm con người mỗi ngày được tốt hơn, đẹp hơn.

Sách Ngôn Sứ, theo truyền thống Do Thái, được chia thành tám cuốn sách. Các bản dịch hiện nay lại chia chúng thành 17 sách. Theo thời gian, *Sách Ngôn Sứ* được chia làm hai phần: *Ngôn Sứ Sớm* và *Ngôn Sứ Muộn*. Phần *Ngôn Sứ Sớm* gồm bốn sách: *Sách Joshua*, *Sách Thủ Lĩnh* (Books of Judges), *Sách Samuel* I và II, và *Sách Các Vua* (Books of Kings) I và II. Phần *Ngôn Sứ Muộn* gồm bốn sách: *Sách Isaiah*, *Sách Jeremiah*, *Sách Ezekiel*, và một cuốn được viết bởi 12 Tiểu Ngôn Sứ.

Sách Văn Chương gồm 11 sách: ba sách thi ca – *Sách Thánh Vịnh*, *Sách Châm Ngôn*, *Sách Job*; năm sách *Thánh Thi* – *Sách Nhã Ca*, *Sách Ruth*, *Sách Ca Thương*, *Huân Ca*, *Sách Esther*; và ba sách của Daniel, Ezra-Nehemiah, *Sử Biên Niên* I và II (*Chronicles* I và II) cũng của Ezra.

Theo mô hình được Ezra xây dựng 2.500 năm trước, *Torah* được đọc tại các Hội đường Do Thái theo chu kỳ của năm, trong các ngày thứ hai, thứ năm và thứ bảy (ngày Shabbat). Cùng với phần *Torah*, người Do Thái cũng ngâm các đoạn ngắn trong *Sách Ngôn Sứ*, *Sách Thánh Vịnh*, hay *Sách Châm Ngôn*. Những đoạn ngâm này được chọn lọc để phù hợp với phần *Kinh Torah* được giảng, và thường giúp cho các Rabbi thêm tài liệu cho bài thuyết giáo của mình.



Một phần của bản sao phát hiện thứ hai của cuộn Sách Isaiah

Các phần khác của *Kinh Thánh* cũng được chọn đọc trong các ngày lễ hội. Các trích đoạn từ *Sách Thánh Vịnh*, *Sách Ngôn Sứ*, *Sách Châm Ngôn*, và sau này bổ sung thêm các thơ ca thời Trung cổ⁽¹⁶⁾ không nằm trong *Kinh Thánh*, được đọc trong những buổi lễ hằng ngày như lễ buổi sáng (shacharit), lễ buổi trưa (mincha), và lễ buổi chiều (ma'ariv).

Ảnh hưởng của văn minh Hy Lạp cổ đại trong thời kỳ Hellenism

Hellenism, còn gọi là “*Thời kỳ Hy Lạp hóa*” trong tiếng Việt, là một thuật ngữ thường được sử dụng bởi các nhà sử học để chỉ thời kỳ Hy Lạp cổ đại và lịch sử Địa Trung Hải giữa cái chết của Alexander Đại Đế năm 323 TCN cùng với sự nổi lên của Đế chế La Mã biểu hiện qua trận đánh Actium vào năm 31 TCN và cuộc chinh phục tiếp theo của triều đại Ai Cập Ptolemaic năm tiếp theo. Tại thời điểm này, ảnh hưởng văn hóa và quyền lực của Hy Lạp đang ở đỉnh cao ở châu Âu, châu Phi và châu Á.

Cho đến thế kỷ 4 TCN, trục chính của quyền lực chính trị Trung Đông chạy dọc từ bắc xuống nam – đó chính là cuộc chiến giành ảnh hưởng giữa Ai Cập và bất cứ ai kiểm soát Mesopotamia. Tuy nhiên, vị thế này đã bị sụp đổ với sự xuất hiện của một lực lượng mới đầy sức mạnh từ phương Tây. Đó chính là Hy Lạp, nói đúng hơn đó là phong trào “Hy Lạp hóa” do người Hy Lạp lãnh đạo. Sự nổi lên của Hy Lạp trong thời kỳ này cho thấy một thách thức trí tuệ đáng sợ đối với người Do Thái thậm chí trước khi Alexander chinh phục khu vực Levant⁽¹⁷⁾.

Văn hóa Hy Lạp đã thâm nhập vào Trung Đông qua thương mại từ rất lâu trước thời Alexander Đại Đế. Hy Lạp đã mang đến một cách nhìn mới mẻ về thế giới, thách thức trí tuệ tất cả các dân tộc Levant bao gồm cả người Do Thái. Về mặt chính trị, tại Athens dưới thời Pericles thế kỷ 5 TCN, đã có một sự đổi mới về dân chủ. Các nhà viết kịch Hy Lạp lần đầu tiên thừa nhận ý tưởng về những lựa chọn đạo đức mà mỗi cá nhân đang đối mặt. Còn các triết gia thì bắt đầu chúc lời kêu gọi về “con người là thước đo của tất cả mọi thứ”. Các trường phái triết học liên tiếp ra đời, từ những môn đệ của Socrates, Plato và Aristotle, tới những người theo chủ nghĩa hoài

nghi, đã áp dụng các phương pháp có lý trí đối với những vấn đề sâu sắc nhất về đạo đức, chính trị và siêu hình.

Nhiều khía cạnh của văn hóa Hy Lạp như những tiếng chuông báo thức người Do Thái: sự khoan dung đối với việc khỏa thân nơi công cộng và đồng tính; sự nảy sinh của những hình ảnh thần thánh; tinh thần duy lý trí đem đến sự nghi ngờ về mặc khải của Thiên Chúa (divine revelation); và quan niệm về một nền văn minh dân chủ. Một số người Do Thái chống lại sự siết chặt của văn hóa Hy Lạp cổ đại trong nỗi lo sợ rằng nền tảng xác thực của Do Thái giáo sẽ bị hư hại. Họ lý giải rằng sự đồng hóa sẽ trừ tuyệt người Do Thái như một dân tộc đặc biệt. Một số khác, tuy nhiên, chào đón sự tinh tế của văn hóa Hellenism.

Nhà truyền bá tích cực nhất của văn hóa Hellenism chính là Alexander Đại Đế. Alexander không phải người Hy Lạp, mà là con trai của Philip, vua của Macedonia, một tỉnh lệ thuộc Hy Lạp nằm ở vùng Balkan. Philip chinh phục Hy Lạp năm 338 TCN và hai năm sau đó thì bị ám sát. Khi còn nhỏ, Alexander Đại Đế đã từng theo học nhà triết học nổi tiếng của Hy Lạp là Aristotle, do vậy ông đặc biệt nhiệt thành truyền bá văn hóa Hy Lạp tới các dân tộc trong đế chế của ông. Năm 22 tuổi, ông sẽ hoàn thành giấc mơ của cha mình trong việc mở rộng sang phía đông. Trong 10 năm, đánh đâu thắng đó, Alexander đã chinh phục Đế chế Ba Tư, bao gồm cả Tiểu Á, Syria, Palestine, Phoenicia, Ai Cập, Bactria và Lưỡng Hà và mở rộng biên cương đế chế của ông đến xa tận Punjab thuộc Ấn Độ ngày nay. Nhờ các cuộc chinh phục của Alexander Đại Đế mà nền văn minh Hy Lạp cổ đại được phát triển mạnh mẽ từ Trung Á đến tận cuối phía tây của biển Địa Trung Hải, mở đầu cho nhiều thế kỷ định cư và thống trị của người Hy Lạp trên nhiều vùng đất xa xôi, một giai đoạn được gọi là thời kỳ Hy Lạp hóa – Hellenism – như đã nói trên.

Trong giai đoạn Hellenism, nhiều người Do Thái được khuyến khích di cư sang Ai Cập. Ở đây họ phát triển thịnh vượng, xây dựng các Hội đường Do Thái và bắt đầu nói tiếng Hy Lạp. Ai Cập trở thành trung tâm sinh hoạt lớn thứ hai của người Do Thái Diaspora sau Babylon.

Vai trò của tầng lớp Rabbi

Do Thái giáo và kể cả dân tộc Do Thái không bao giờ có thể sống sót nếu truyền thống Rabbi không được thiết lập. Trong suốt 2.000 năm đằng đẵng lưu đày, chính các Rabbi – những tinh hoa trí thức của dân tộc Do Thái – luôn xuất hiện từ thế hệ này qua thế hệ khác là những người đã kiên tâm giữ gìn những giá trị truyền thống của Do Thái giáo và giúp các cộng đồng Do Thái giáo gắn kết thành một sức mạnh thần thánh. Có thể nói nỗ lực không biết mệt mỏi này của các Rabbi là một trong những điều kỳ diệu của lịch sử và chính điều kỳ diệu này là nhân tố chính giúp cho Do Thái giáo trở thành mảnh đất tinh thần vững chắc trên đó đất nước Israel đã được xây dựng và nở hoa cho đến ngày nay.

Vậy thì ai là Rabbi đầu tiên và tên gọi “Rabbi” nghĩa là gì?

Rabbi (số nhiều là *Rabbis*) trong tiếng Hebrew là “người thầy vĩ đại”. Trong tiếng Việt chúng ta dịch là “giáo sĩ Do Thái”. Danh hiệu chuyên nghiệp này (professional rabbi) đầu tiên được áp dụng cho Yehuda HaNasi. Ông là một giáo sĩ Do Thái sống trong thế kỷ 2 (135-217) và là người biên soạn *Sách Mishna* – bản tóm lược đầu tiên bằng văn bản của *Khẩu Luật* (Oral Law) hay *Torah Nói* (Oral Torah) của Do Thái giáo. Ông cũng là một nhà lãnh đạo chủ chốt của cộng đồng Do Thái trong suốt thời kỳ La Mã chiếm đóng Judea.

Tuy gọi Yehuda HaNasi là Rabbi đầu tiên, sự thực thì tầng lớp Rabbi đã được hình thành rất sớm trong thời kỳ người Do Thái lưu đày ở Babylon khoảng thế kỷ 5 TCN, bắt nguồn từ các nhà thông giáo là những người làm công việc đơn thuần là sao chép lại những văn bản thánh. Theo như đã ghi lại trong *Kinh Thánh Hebrew*, Yehuda HaNasi biên soạn *Mishna* vào khoảng năm 200, dựa trên gần 350 năm trí tuệ và qua những cuộc tranh luận trí thức của giới Rabbi.

Theo truyền thống Do Thái, việc giám hộ *Kinh Torah* được thực hiện qua việc chuyển giao trí tuệ từ thế hệ trước xuống thế hệ sau, từ các tổ phụ xuống các bậc huynh trưởng, rồi xuống các ngôn sứ, *Kresset HaGedolah*, và cuối cùng là các Rabbi cho đến ngày nay. Tín điều của Đại Hội Đồng đã trở thành châm ngôn của các ngôn sứ: “*Hãy kiên nhẫn trong xét đoán, đào tạo nhiều môn sinh, và xây dựng một hàng rào bảo vệ xung quanh Torah*”.

Một truyền thống khác liên quan đến Rabbi là việc phát triển trí tuệ của người Do Thái thông qua việc chọn lọc trong sinh đẻ, nôm na là “tạo giống”. Khác với các dân tộc khác, người Do Thái đã luật hóa việc tạo giống, đặt ra mục đích cụ thể thay cho việc tạo giống tự nhiên. Trong truyền thống Do Thái giáo, Rabbi là những người được chọn từ những người thông minh nhất. Thêm vào đó, do có uy tín và địa vị trong xã hội, các Rabbi rất dễ dàng lựa chọn hôn thê từ những gia đình có gia thế, học thức. Do những chọn lọc này, con cái của các Rabbi thường rất xuất chúng, giống như cha mẹ của chúng. Xã hội Do Thái khuyến khích các Rabbi có con, thậm chí có nhiều con để sản sinh nhiều tài năng cho xã hội. *Kinh Thánh Hebrew* thậm chí còn khuyên mọi người là nếu có tiền của thì hãy tìm cách cho con cái mình lấy con gái của các học giả. *Kinh Thánh* khuyến khích người Do Thái sinh nhiều con, cho rằng sinh 13 con thì sẽ có nhiều may mắn. Nhưng đồng thời *Kinh Thánh* cũng đặt

ra “phanh hãm” đối với người nghèo, người ít học là sinh con nhưng phải đảm bảo các điều kiện kinh tế và tài chính. Chính nhờ “phanh hãm” này mà người nghèo, người ở tầng lớp thấp không sinh đẻ tràn lan, khiến số người này chiếm tỷ lệ ngày một ít đi trong so sánh tương đối với những người có gen tốt, hoặc có điều kiện vật chất tốt hơn. Trải qua hàng nghìn năm chọn lọc có mục đích như vậy nên việc có được nhiều gen tốt trong người Do Thái là điều dễ hiểu.

NGƯỜI DO THÁI DIASPORA (DO THÁI LƯU VONG).

Tóm lược

Có thể nói cuộc xâm lăng Vương quốc Israel phương Bắc của người Assyria vào năm 720 TCN đã khởi đầu phong trào lưu vong của người Do Thái sang các vùng đất khác trên thế giới, hình thành nên các Cộng đồng Do Thái Diaspora. Phong trào Diaspora càng phát triển mạnh vào cuối thế kỷ thứ nhất công lịch sau cuộc nổi dậy của người Do Thái chống lại người La Mã bị thất bại và quân La Mã phá hủy và san bằng Jerusalem vào năm 70 CN. Có người bị ép buộc di cư. Có người tự ý. Dân tộc Do Thái bắt đầu cuộc đời trôi nổi, lang bạt khắp Trung Đông, Địa Trung Hải và châu Âu qua nhiều thế kỷ.

Sự kiện ngôi đền Jerusalem bị phá hủy lần thứ hai vào năm 70 CN là một cú sốc lớn đến tận xương tủy đối với người Do Thái Diaspora. Giữa năm 115-117, người Do Thái một lần nữa tiếp tục nổi dậy chống lại kẻ cai trị La Mã và người láng giềng Hy Lạp ở một vài trung tâm lớn bên ngoài vùng đất Palestine: Alexandria, Cyprus, Mesopotamia và Bắc Phi. Tất cả các cuộc nổi dậy này đều bị dập

tắ t, riêng ở Alexandria thì bị đàn áp dã man. Người Do Thái Diaspora hiểu một điề u là họ câ n có một cái đầ u lạnh nề u dân tộc và đức tin Do Thái muố n được số ng còn.

Bị lấ y đi mắ t ngôi đê n và không còn nơi thờ cúng, *Sách Talmud* được các Rabbi thu thập và soạn thảo trong khoảng thời gian thế kỷ 3-5 đã trở thành “hiế n pháp bỏ túi” cho người Do Thái trong cuộc số ng lưu vong. Cùng với *Kinh Thánh Hebrew*, *Sách Talmud* đã khích lệ những tranh luận bác học, nghiên cứu và trở thành một kho tàng độc đáo về phong tục tập quán, nhân chủng, lệ luật, lịch sử và văn chương của người Do Thái. Dầ n dà theo thời gian, Babylon đã thay thế Galilee để trở thành tâm điểm văn hóa và tôn giáo của người Do Thái.

Một điể m đặc biệt trong hành trình của người Do Thái Diaspora là, ở bắ t cứ nơi nào họ lưu lạc đế n, trong bắ t cứ hoàn cảnh nào, vật quý nhấ t mà họ mang theo mình không gì khác là cuố n *Kinh Thánh* cùng những lời thánh vịnh của Vua David:

Thiên Chúa khôi phục linh hô n tôi

Thiên Chúa dẫn tôi đi trên đường công chính vì danh Ngài

Dù có bước qua thung lũng bóng tồ i của sự chề t

Tôi cũng không sợ cái ác vì Thiên Chúa đang ở với tôi...

Kinh Thánh Hebrew đồ i với người Do Thái là đức tin, vừa là lịch sử, vừa là nguồ n tri thức, giúp họ giữ được bản sắ c trong giấ c mớ trở về Đấ t Thánh.

Trong năm thế kỷ đầ u tiên sau công lịch, trung tâm sinh hoạt của người Do Thái chuyển từ Vùng đấ t Israel sang Mesopotamia, đặc biệt ở thủ phủ Babylon. Trong những thế kỷ tiế p theo, họ di chuyển xa hơn tới các quố c gia Trung Đông, rồ i tới vùng vành đai

Địa Trung Hải, châu Âu, Bắc Phi, Mỹ. Trung tâm sinh hoạt của người Do Thái tiếp tục di chuyển từ Babylon sang Tây Ban Nha, rồi Ba Lan. Ở bất cứ đâu, người Do Thái cũng hình thành nên những cộng đồng nhỏ rải rác. Trong khi họ tồn tại là một tôn giáo và một dân tộc, họ không thiết lập bất kỳ một thể chế chính trị nào.

Từ thế kỷ 13 về sau, người Do Thái giáo chịu sự tẩy chay, bức hại ở hầu hết ở mọi quốc gia châu Âu. Đến thế kỷ 18, ở mọi nơi người Do Thái giáo bị dồn vào những khu ổ chuột rất tù túng và không ánh sáng gọi là *ghetto*. Nhiều cuộc thảm sát người Do Thái giáo tiếp tục xảy ra.

Tất cả những yếu tố này đã định hình lịch sử Do Thái trong gần 2.000 năm tiếp theo. Trong khoảng thời gian dài đó, người Do Thái đã cho thấy khả năng phục hồi và kỷ cương đầy ấn tượng. Do Thái giáo được củng cố mạnh trong các cộng đồng Do Thái Diaspora.

SÁCH TALMUD.

Các truyền thống Do Thái luôn đề cập đến hai bộ luật: 1) Luật Viết (Written Law) hay còn gọi là Torah Viết (Written Torah) – bao gồm 24 cuốn sách của *Tanakh* tức là *Kinh Thánh Hebrew*; và 2) Khẩu Luật (Oral Law) hay Torah Nói (Oral Torah) – được bao gồm trong *Talmud*. Theo ngữ nghĩa, *Talmud* có nghĩa là ‘học’ (learning). Tuy nhiên ý nghĩa thực của *Talmud* còn rộng hơn rất nhiều. Với nhiều người, ngoài *Tanakh* thì *Talmud* là đại diện cho hiến pháp tôn giáo và dân sự của người Do Thái, một bản “hiến pháp bỏ túi” đã giúp họ sống còn trong gần hai thiên niên kỷ Diaspora. Những người khác coi *Talmud* là kho tàng vô giá của văn minh Do Thái truyền thống.

Rộng hơn nữa, *Talmud* tượng trưng cho một quá trình kéo dài nhiều thế kỷ, một lối sinh hoạt của các học giả và một hướng dẫn sống cho tất cả những ai thực hành Do Thái giáo. *Talmud* chứa đựng những lề luật nghiêm ngặt, những tranh luận về đạo đức, minh triết của các nhà thông thái, lịch sử và triết học, những câu hỏi và trả lời, nhận định về những ý nghĩa tiềm ẩn trong *Kinh Thánh*, thậm chí cả truyện ngụ ngôn và phương ngôn, tục ngữ. Kiệt tác đồ sộ này vẫn còn tiếp tục cho đến ngày nay và như được hiểu thì không bao giờ chấm dứt.

Rất hiếm ở các dân tộc khác (bao gồm Việt Nam) có những kiệt tác vô giá như thế này. Cũng rất hiếm ở các dân tộc khác có một diễn đàn như *Talmud* cho phép các nhà thông thái và giới trí thức được phản biện để thúc đẩy sự tiến bộ của xã hội. Người Do Thái đã làm được điều này từ trên 2.000 năm trước!

Khẩu Luật (Oral Law) và Talmud

Hai bản *Talmud* của Palestine và Babylon, theo nghĩa hẹp, chỉ là giải nghĩa của Khẩu Luật. Về ngữ nghĩa, Khẩu Luật có nghĩa là những lề luật truyền miệng được các ngôn sứ, các bậc trưởng lão, các Rabbi... truyền miệng cho các môn sinh của họ từ thế hệ này sang thế hệ khác. Vậy Khẩu Luật đã được hình thành như thế nào và tại sao đã là truyền miệng lại còn được biên soạn thành văn bản thánh là *Talmud*?

Nền tảng của Lề Luật Do Thái là 613 *mitzvot*, hay ‘điều răn’, có thể tìm thấy trong *Sách Levi* và *Sách Đệ Nhị Luật* của *Kinh Torah*. Những điều răn này nhiều khi không được giảng giải cụ thể và đòi hỏi có thêm sự giải thích bên ngoài, và đó chính là lý do tại sao lại có Khẩu Luật. Ví dụ như, khi *Kinh Torah* đơn giản nói “*thou shall not*

cook the calf in its mother's milk” (Deuteronomy 14:21 – “Anh em không được lấ y sữa dê mẹ mà nấ u thịt dê con”), thì Khẩu Luật sẽ phải dựa trên chỉ dụ này mà dựng lên cả một câu chuyện giải thích như thế nào và tại sao người ta không thể nấ u lẫn sữa và thịt cùng với nhau.

Theo phương thức như thế , các Rabbi thường cắ t nghĩa một điề u luật hay điề u răn trong *Kinh Torah* song song với một truyề n thố ng được truyề n miệng. Khi trong *Kinh Torah* có những từ ngữ chưa được giảng giải, những nghi thức không có hướng dẫn thì người Do Thái mặc nhiên cho rằ ng họ đã biế t thông qua kiểu truyề n miệng. Cách giải thích song song này dầ n dầ n trở thành Khẩu Luật. Kề t quả là trong vài ba thế ỷ sau sự sụp đổ của ngò i đầ n Jerusalem, để tránh bị thấ t lạc, nhiề u phầ n trong Khẩu Luật được các Rabbi sưu tập và biên soạn lại thành một bộ sách quý gọi là *Talmud*. Đây là văn bản trung tâm của các Rabbi.

Mishna (hay Mishnah)

Về câ u trúc, *Talmud* gồ m hai bộ: *Mishna* được soạn vào thế ỷ 2, và *Gemara* được soạn vào thế ỷ 5. *Mishna* là bản tóm lược đầ u tiên bằ ng văn bản của Khẩu Luật, thực chấ t tóm tắ t tắ t cả những tranh luận của các thế ỷ trước từ thời Ezra và dựa trên đó định ra bốn phận và trách nhiệm của người Do Thái trong mọi lĩnh vực của cuộc số ng. Rabbi Yehuda HaNasi là người đầ u tiên biên soạn văn bản này vào năm 200. Câu hỏi là tại sao Rabbi Yehuda lại quyế t định viế t Khẩu Luật thành văn bản thánh ngay từ lúc đầ u? Một số cho rằ ng rấ t nhiề u học giả đã hy sinh trong hai cuộc nổi dậy vì vậy việc viế t Khẩu Luật thành văn bản đơn giản là để nhằ m tránh sự thấ t lạc trong tương lai.

Gemara

Mishna đánh dấu sự kết thúc của một quá trình và bắt đầu của một quá trình khác. Như đã nói ở trên, *Mishna* được viết thành văn bản những lề luật, hướng dẫn, tranh luận mà trước đây chỉ được truyền miệng. Nó cũng làm khởi phát những tranh luận nóng bỏng giữa các Rabbi, và những tranh luận này về sau đã được biên soạn thành một bộ sách chú giải chi tiết khác gọi là *Gemara*, lấy từ thuật ngữ ‘nghiên cứu’ (study) trong tiếng Aramaic⁽¹⁸⁾. Bộ *Gemara* này vượt trên cả những chú giải trong *Sách Mishna* và *Kinh Torah*, đề cập tới mọi lĩnh vực trong đời sống của người Do Thái giáo trong những năm lưu lạc.



Talmud

Có hai phiên bản *Gemara*: một *Gemara* được biên soạn bởi cộng đồng Do Thái giáo ở Palestine và một *Gemara* được biên soạn ở Babylon. *Talmud* là kết quả gộp chung cả hai bộ *Gemara* và *Mishna*. Bộ *Talmud* của Palestine được hoàn thành vào năm 425. Còn bộ *Talmud* của Babylon hoàn thành vào năm 500, có dung lượng

gấp ba lần bộ *Talmud* của Palestine, in thành 5.894 trang khổ đôi với 12 tập và có ảnh hưởng rất lớn với cộng đồng người Do Thái giáo trên toàn thế giới. Toàn bộ *Talmud* có 63 bài luận, bao gồm những ý kiến của hàng nghìn Rabbi trong nhiều chủ đề, cả về pháp luật, đạo đức, triết học, phong tục, lịch sử, thần học, truyền thuyết và nhiều chủ đề khác. Trong một số sách vở, thế kỷ 3-5 được gọi là “Thời kỳ Talmud”. Một điều chắc chắn rằng *Talmud* có ảnh hưởng rất lớn đến đời sống tâm linh của người Do Thái, cung cấp nghi lễ thực hành tại các Hội đường Do Thái và tài liệu cho các bài thuyết giảng của các Rabbi. *Sách Talmud* hé lộ những lời dạy cụ thể giúp con người kéo dài cuộc sống, tăng cường sức khỏe thể chất, mang lại sự ổn định về tinh thần, giúp xây dựng gia đình và xã hội vững mạnh, và cung cấp cho con người sự khôn ngoan trong mọi quyết định của cuộc sống.

Sự thành công đáng kinh ngạc của người Do Thái trong lịch sử đã trở thành điều bí ẩn và được nghiên cứu qua nhiều thế hệ và từ nhiều góc độ. Nhiều học giả cho rằng chìa khóa của sự thành công đó nằm ở chỗ Do Thái giáo đặt trọng tâm vào việc đọc sách, học tập, và làm theo những lề luật và các điều răn trong *Kinh Thánh Hebrew* và *Talmud*.

Halakha

Halakha là Bộ luật tôn giáo Do Thái⁽¹⁹⁾ được xây dựng dựa trên Torah Viết (Ngũ kinh Moses) và Torah Nói (Talmud), quy định những điều người Do Thái được và không được làm, những điều họ nên và không nên làm trong mọi khía cạnh của cuộc sống thường nhật, từ việc thực hiện nghĩa vụ tôn giáo, lễ nghi cho tới quan hệ hôn nhân, từ ứng xử trong cộng đồng cho tới luật dân sự và hình sự. Torah Viết đóng vai trò trung tâm trong việc định hình tất cả các

khía cạnh của đời sống Do Thái trong và sau cuộc lưu đày Babylon (586-538 TCN). Còn Torah Nói phát triển dựa trên các cuộc tranh luận, hướng dẫn, phân xử của các thế hệ học giả, hiền triết, Rabbi, những người nổi lên như những lãnh tụ tôn giáo thế hệ mới trong Thời kỳ Ngôi đền thứ hai. Có thể nói *Kinh Torah, Talmud* và cuối cùng bộ luật tôn giáo *Halakha* là trụ cột tâm linh vững chắc của Do Thái giáo, tạo ra sự khác biệt của Do Thái giáo với các tôn giáo khác.



Nghiên cứu Talmud

DIASPORA SAU NĂM 70 CN.

Trước công nguyên, do kết quả những cuộc xâm lăng, người Do Thái bị lưu đày sang vùng đất Mesopotamia, đặc biệt là thủ phủ Babylon, rồi Ai Cập. Năm 70 CN, ngôi đền Jerusalem bị san bằng, hàng vạn người Do Thái bị giết hoặc bị bắt làm nô lệ và bị lưu đày phân tán đi khắp các miền của Đế quốc La Mã. Vào thời gian này có khoảng bảy triệu người Do Thái cư ngụ bên trong biên giới của Đế quốc La Mã, và khoảng một triệu người sống bên ngoài biên giới.

Từ thời điểm này hành trình lưu vong của người Do Thái bắt đầu đẩy mạnh và lan rộng tới mọi vùng đất xa xôi khác trên trái đất, khởi đầu từ Trung Đông, sang vành đai Địa Trung Hải, rồi sau đó tiếp tục lan sang châu Âu, Bắc Phi, Đông Âu, Trung Hoa,... cuối cùng tới Bắc Mỹ.

Sự ra đời của Kitô giáo

Vào cuối thế kỷ 1, Kitô giáo ra đời và khởi đầu như là một phân nhánh của Do Thái giáo, với Chúa Jesus và các tông đồ của Ngài là những người thực hành Do Thái giáo. Chúa Jesus là người Do Thái vùng Galilee, sinh vào khoảng đầu thế kỷ thứ nhất. Kitô giáo lấy *Kinh Thánh*, các hình thức thờ phụng, và học thuyết tận thế trực tiếp từ Do Thái giáo. Vào thời gian này, Hoàng đế La Mã Constantine I có xu hướng thiên về Kitô giáo và từng bước làm cho Kitô giáo trở thành quốc giáo. Ông đã hợp pháp hóa Kitô giáo với Sắc lệnh Milan năm 313. Năm 315 Constantine lên án người Do Thái là tội đồ trong cái chết của Chúa Jesus, xóa bỏ tội đóng đinh Chúa Jesus lên thánh giá khỏi những người tiên nhiệm của ông. Năm 323 Kitô giáo chính thức trở thành quốc giáo của Đế quốc La Mã. Năm 337 Hoàng đế La Mã Constantius II – con thứ hai của Constantine I và Fausta – ra sắc lệnh đặt Do Thái giáo ra ngoài vòng pháp luật, cấm người Do Thái làm chủ nô lệ đối với người không phải Do Thái, cấm hôn nhân giữa người Do Thái và người Kitô giáo, cấm các Rabbi hội họp. Một số giáo sỹ Kitô giáo luôn tìm cách ngăn chặn ảnh hưởng của Do Thái giáo bằng cách đòi hỏi tất cả người Do Thái giáo cải đạo sang Kitô giáo. Họ có cảm xúc mạnh về Palestine, nơi mà Chúa Jesus đã ra đời và bị đóng đinh trên thánh giá.

Trung tâm sinh hoạt của người Do Thái di chuyển ra ngoài Palestine theo trục Galilee (Palestine) – Babylon – Tây Ban Nha – Ba Lan

Trong những thế kỷ đầu Công nguyên, cuộc sống của người Do Thái tại Palestine chịu nhiều khó khăn và dần dần suy tàn. Vào cuối thế kỷ 6, tại Palestine chỉ còn có 43 cộng đồng người Do Thái, chủ yếu là ở vùng Galilee và thung lũng Jordan. Người Do Thái buộc phải di chuyển trung tâm sinh hoạt sang các vùng khác bên ngoài Palestine.

Trong giai đoạn đầu thời Trung cổ, vào thế kỷ 6 và 7, Babylon, Baghdad và vành đai Địa Trung Hải là những nơi được ưa thích cho sinh hoạt Do Thái giáo. Babylon là trung tâm sinh hoạt lớn nhất của người Do Thái trong những thế kỷ đầu công lịch.

Mặc dù sống lưu lạc, ở những nơi này, các hoạt động của người Do Thái giáo trong việc nghiên cứu, thảo luận, bổ sung các điều luật, giới răn và biên soạn *Talmud* được diễn ra rất mạnh mẽ. Cuối *Sách Talmud* đồ sộ của cộng đồng Do Thái Babylon hoàn thành vào thời gian này – khoảng năm 500, có ảnh hưởng sâu rộng đến đời sống tâm linh, đạo đức và nề nếp sinh hoạt của người Do Thái trên toàn thế giới cho đến tận ngày nay.

Năm 622, Muhammad sáng lập ra Hồi giáo (Islam) ở bán đảo Ả rập. Năm 636, người Ả rập chinh phục Palestine và các khu vực khác ở Tây Á, lập ra Đế quốc Ả rập. Dưới sự thống trị của người Ả rập, người Do Thái phải nộp thuế thân và thuế đất để bảo vệ cho tính mạng, của cải và tôn giáo của mình. Cuộc sống của người Do Thái rất khó khăn. Từ thế kỷ 8 cho đến thế kỷ 12, nhiều người Do Thái ở Mesopotamia và Ba Tư di chuyển bên trong lãnh thổ các vương quốc Hồi giáo, nhất là Yemen, Syria, Lebanon, Ai Cập, Maghreb. Những người khác di chuyển đến định cư ở bán đảo Iberia⁽²⁰⁾ rồi Sicily. Những làn sóng di cư Do Thái này tạo ra các cộng đồng Do Thái thành thị nhỏ khắp thế giới. Nếu lấy bản

đồ thể giới, gắn đinh ghim đỏ lên những nơi có người Do Thái sinh sống năm 1170 thì tấm bản đồ đó sẽ rực một màu đỏ từ Anh, bán đảo Iberia cho tới Ấn Độ.

Trong khoảng thời gian từ thế kỷ 8 đến thế kỷ 15, trung tâm sinh hoạt của người Do Thái dịch chuyển đến Tây Ban Nha và thực sự nở hoa ở đây.

Đây là khoảng thời gian được gọi là “Thời kỳ hoàng kim” của lịch sử Do Thái trong đời sống lưu vong. Việc làm ăn buôn bán của người Do Thái được phát triển mở mang, tất cả đều có mức sống cao, giáo dục cho tầng lớp trẻ rất được quan tâm và để lại một di sản trí tuệ bền vững và xuyên suốt qua nhiều thế kỷ sau này cho Do Thái giáo. Về sau, với sự sa sút của những khu vực này do cuộc chinh phạt Trung Đông của người Mông Cổ từ những năm 1220 tới những năm 1250, người Do Thái chuyển hướng mở rộng di cư sang Bắc Phi và các nước khác của châu Âu. Việc này kéo dài cho đến tận thế kỷ 13-15.

Do ảnh hưởng của chính sách bài Do Thái tại châu Âu cùng các cuộc Thập tự chinh (1099-1291), rồi bị trục xuất khỏi Tây Ban Nha vào năm 1492... người Do Thái lại tiếp tục hành trình lưu vong của mình sang các vùng đất thuộc Đế chế Ottoman và các quốc gia thuộc Đông Âu.

Từ thế kỷ 15, trung tâm sinh hoạt của người Do Thái dịch chuyển đến một điểm hẹn mới – Ba Lan.

Các cộng đồng Do Thái ở Địa Trung Hải

Bên ngoài Trung Đông và Ai Cập, các cộng đồng Do Thái đã đóng vai trò quan trọng trong sinh hoạt của vùng lưu vực Địa Trung

Hải, một vị thế mà họ vẫn còn duy trì được ngay cả sau khi Đế quốc La Mã sụp đổ cuối thế kỷ 5. Đó là những khu vực xa xôi ở Morocco và Tunisia – đặc biệt những thành phố của Kairouan, và đảo Djerba. Các nơi khác bao gồm các vùng đất bao quanh Địa Trung Hải thuộc Đế chế Ottoman như Thổ Nhĩ Kỳ, Tây Ban Nha, Hy Lạp, Anatoia, miền Nam nước Pháp và Cyrenaica – vùng bờ biển phía đông của Libya. Không bị ảnh hưởng bởi việc mạnh lên hay yếu đi của các đế chế, người Do Thái tại Libya, Syria, Hy Lạp và Thổ Nhĩ Kỳ đã tạo nên một mạng lưới buôn bán hàng hóa, dịch vụ và ý tưởng dọc khắp Địa Trung Hải.

Người Do Thái ở Hy Lạp

Tại Hy Lạp, các bằng chứng cho thấy rằng người Do Thái đã có mặt ở đây khoảng năm 300 TCN; một số có thể đã đến đây sớm hơn trong thời kỳ lưu đầy Babylon. Theo thời gian, họ đã hình thành nên một cộng đồng gọi là *Romanioles* hoàn toàn khác với người Do Thái Sephardi⁽²¹⁾ và Ashkenazi⁽²²⁾. Họ có riêng *minhag* hay còn gọi là phong tục địa phương, và nói một ngôn ngữ riêng gọi là *Yevanic*, một thứ thổ ngữ Hy Lạp viết bằng chữ Hebrew. Một khách du lịch Do Thái thời tiền Trung cổ tên là Benjamin của Tudela viết rằng cộng đồng Romanioles lớn nhất là ở Thebes, ở đó người Do Thái nổi tiếng với nghề nhuộm vải và sản xuất quần áo lụa thủ công. Họ cũng sống ở các đảo Corfu, Aegina, và ở Corinth, Athens và Thessaloniki là nơi sau này trở thành thành phố Do Thái Hy Lạp lớn nhất khi người Do Thái Sephardi tràn đến từ Tây Ban Nha sau khi bị trục xuất vào năm 1492.

Người Do Thái ở Tây Ban Nha — Thời kỳ hoàng kim (thế kỷ 8-12)

Khi người La Mã xâm lăng Bán đảo Iberia vào năm 218 TCN và bắt đầu định cư vào năm 171 TCN, họ đã chạm trán với quần thể đa sắc tộc ở đây gồm người Celts, Phoenicians, Carthaginians, và cả các gia đình Do Thái – những người nói rằng họ là hậu duệ của người tị nạn Do Thái đến đây từ thời kỳ Ngôi đền thứ nhất. Tuy nhiên phải đến cuối thế kỷ 1, sau khi ngôi đền Jerusalem bị Đế quốc La Mã phá hủy lần thứ hai, thì người Do Thái mới bắt đầu thực sự rời bỏ Palestine, mở rộng lưu vong đến những vùng lãnh thổ khác thuộc Đế quốc La Mã, đặc biệt là các quốc gia trong vành đai Địa Trung Hải trong đó có Tây Ban Nha.

Một điểm đặc biệt ở Tây Ban Nha là, qua nhiều thế kỷ chuyển đổi từ giai đoạn La Mã, sang Hồi giáo, rồi Kitô giáo, người Do Thái luôn giữ vai trò đứng đầu trong đời sống văn hóa, xã hội và kinh tế của Tây Ban Nha. Người Do Thái Tây Ban Nha gọi họ là Sephardim phỏng theo tên Sepharad – tên gọi của một địa danh trong *Kinh Thánh*. Họ nói một thứ thổ ngữ Ả rập trong các vùng của người Hồi giáo, và nói tiếng Judeo-Spanish gọi là Judezmo hoặc Ladino trong các vùng của người Kitô giáo. Cả hai thứ tiếng này được viết bằng chữ cái Hebrew.

Tuy nhiên phải đến thế kỷ 8 và kéo dài khoảng 700 năm sau đó cho đến thế kỷ 15, Tây Ban Nha mới thực sự thay thế Palestine và Babylon để trở thành tâm điểm mới của sinh hoạt Do Thái trên thế giới.

Cuộc xâm lăng Bán đảo Iberia vào những năm đầu thế kỷ 8 của người Ả rập và Berber, dưới ngọn cờ Hồi giáo, chính là chìa khóa đã mở bung sự sáng tạo của người Do Thái ở Tây Ban Nha. Nhà cầm quyền Hồi giáo đã mang đến sự tò mò trí tuệ, sức sống kinh tế và sự nhạy cảm thẩm mỹ – những thứ làm ảnh hưởng mạnh mẽ đến người Kitô giáo và người Do Thái, mở đầu cho “Thời kỳ hoàng kim” của người Do Thái Sephardi trong đời sống lưu lạc. Thời kỳ này đã sản sinh ra không ít nhà thông thái, ngôn ngữ học, nhà khoa học, nhà

vật lý, các nhà ngoại giao, các nhà thiên văn học và các nhà huyề n môn Do Thái.

Người Ả rập thố ng trị Bán đảo Tây Ban Nha cho đế n thế kỷ 11 khi người Kitô giáo giành lại được, và vào năm 1096 Tòa thánh Vatican khởi động các cuộc Thập tự chinh kéo dài từ châu Âu sang đế n tận Jerusalem. Giáo Hoàng thúc giục các nhà că m quyề n Kitô giáo tấ n công người Do Thái giáo và người Hô ì giáo ở châu Âu và thu hô ì các vùng thánh địa ở Palestine đang nằ m dưới quyề n kiểm soát của người Hô ì giáo. Các cộng đò ng Do Thái giáo và Hô ì giáo ở khắ p châu Âu bị Thập Tự Quân càn quét dữ dội đế n nỗi nhiề u người Do Thái giáo phải đào thoát sang các quố c gia khoan dung hơn như Ba Lan hoặc các quố c gia Hô ì giáo.

Đầ u thế kỷ 14, ở Tây Ban Nha lại dầ y lên phong trào bài Do Thái. Những bách hại và cưỡng bức cải đạo tiế p tục tăng lên. Người Do Thái nế u không cải đạo sang Kitô giáo sẽ bị tử hình hoặc bị tước đoạt quyề n công dân. Một bộ phận những người Do Thái giàu có đã tự nguyện chuyển sang Kitô giáo; một số người bị ép phải cải đạo nhưng vẫn bí mật duy trì Do Thái giáo – những người này được gọi là *Marranos*. Để thanh trừ các Marranos, giáo hội Kitô Tây Ban Nha lập ra tòa án phán xét dị đoan nhằ m tiế n hành phán xử các Marrano bằ ng những biện pháp nghiệt ngã từ roi vọt đế n thiêu số ng. Trong thời gian này có khoảng 40 vạn người Do Thái bị phán xét trong đó ba vạn người bị tử hình. Áp lực tiế p tục tăng lên cho đế n năm 1492 khi Vua Ferdinand của Tây Ban Nha ra sắ c lệnh trục xuấ t người Do Thái giáo và Hô ì giáo khỏi Tây Ban Nha. Vào giữa thế kỷ 15, sự bức hại của Tây Ban Nha đố i với người Do Thái tăng đế n đỉnh điểm và tàn khố c, dẫn tới phong trào bài Do Thái khắ p châu Âu. Hàng nghìn người Do Thái một lầ n nữa lại phải bỏ Tây Ban Nha trồ n sang Ý, Morocco (Bắ c Phi), Bán đảo Balkan⁽²³⁾, Thổ Nhĩ Kỳ của Đê chế Ottoman, và Ba Lan...



Hậu duệ của gia đình Do Thái Sephardi bị trục xuất khỏi Tây Ban Nha tại Bosnia, thế kỷ 19

Xâm nhập sâu vào lục địa châu Âu và Đông Âu

Người Do Thái đã sớm xâm nhập vào lục địa châu Âu từ thế kỷ 1 theo chân những trại lính của Đế quốc La Mã. Cùng với mạng lưới buôn bán dọc khắp vành đai Địa Trung Hải, người Do Thái đã sớm

thiết lập nên những điểm buôn bán ở những thành phố tiên đồn của Đức như Bonn, Triers và Cologne. Những người Do Thái này được cho là những người Ashkenazi đầu tiên đã đóng góp tới 90% của dân số Do Thái ngày hôm nay. Tên gọi Ashkenazi lấy từ một địa danh trong *Kinh Thánh* và được sử dụng trong thời kỳ Trung cổ ám chỉ những vùng đất của Đức và miền Bắc nước Pháp.

Từ đây người Do Thái dần di cư đến các quốc gia khác của châu Âu.

Người Do Thái ở Ba Lan

Người Do Thái đến Đông Âu khá muộn, mãi đến tận thế kỷ 8. Một trong những điểm dừng khá đặc sắc là Ba Lan. Trong thời gian này, các nhà cầm quyền Slavic đang muốn bắt kịp người láng giềng Đức bên cạnh và họ đã tìm thấy câu trả lời ở người Do Thái. Vì thế ngay từ ngày đầu khai sinh của nhà nước Ba Lan vào năm 966, người Do Thái đã đóng một phần sống còn trong câu chuyện Ba Lan, mặc dù sự hiện diện của họ ban đầu chỉ là nhất thời.

Đến thế kỷ 16-17, sau khi có sắc lệnh trục xuất khỏi Tây Ban Nha vào năm 1492, rồi cùng với phong trào bài Do Thái ngày càng gia tăng trên khắp châu Âu, nhiều người Do Thái ở Tây Âu đã di cư sang Đông Âu, Trung Âu và Ba Lan, ở đó họ đã được thu nhận vào cộng đồng Do Thái Ashkenazi.

Từ Galilee của Palestine, đến Babylon, rồi Tây Ban Nha, tiếp theo Ba Lan là điểm dừng thứ tư và là trung tâm sinh hoạt Do Thái lớn nhất trong giai đoạn lưu vong.

Vào cuối thế kỷ 16, người Do Thái Ashkenazi Ba Lan trở thành cộng đồng Do Thái lớn nhất thế giới, ước tính với hơn nửa triệu người. Họ thường xuyên cầu nguyện ở các Hội đường Do Thái, được

tự do nghiên cứu *Torah* và *Talmud*, và nói tiếng Yiddish, một thứ tiếng Đức cổ địa phương trộn lẫn tiếng Hebrew. Người Do Thái tại Ba Lan có được những may mắn này là nhờ vào chính sách khoan dung tôn giáo và quyền tự chủ theo luật định xã hội của Ba Lan trong một thời gian dài. Điều này đã kết thúc với sự chia cắt của Ba Lan bắt đầu vào năm 1772, và đặc biệt, với sự kỳ thị và đàn áp người Do Thái dưới thời Đế chế Nga Hoàng.

Người Do Thái ở Nga

Các vùng lãnh thổ rộng lớn của Đế quốc Nga có một thời là nơi cư ngụ của một quần thể người Do Thái lớn nhất trên thế giới. Trong những vùng lãnh thổ này các cộng đồng Do Thái đã hưng thịnh và phát triển nhiều truyền thống thần học và văn hóa khác biệt nhất của Do Thái giáo hiện đại, trong khi cũng phải đối mặt với những thời kỳ mang nặng chính sách bài Do Thái và khủng bố tàn bạo. Do Thái Nga bao gồm một số sắc dân khác nhau, chủ yếu là Ashkenazi, ngoài ra là Do Thái Mountain, Crimean Karaites, Krymchaks, người Do Thái Bukharan, và Do Thái Georgian.

Sự có mặt của những người Do Thái ở phần châu Âu của Nga có thể được truy ngược trở lại thế kỷ 7-14. Trong thế kỷ 11 và 12, dân Do Thái bị giới hạn trong một khu riêng biệt ở Kiev. Bằng chứng về sự có mặt của người Do Thái ở Muscovite Nga lần đầu tiên được tìm thấy trong các biên niên sử của năm 1471. Trong suốt triều đại của Catherine II, người Do Thái bị giới hạn ở những nơi họ có thể sống hoặc phải di cư đến các vùng khác của Nga. Sự khởi đầu của thế kỷ 19 được đánh dấu bởi sự di chuyển của người Do Thái đến Novorossiia⁽²⁴⁾. Alexander III tiếp tục leo thang trong chính sách bài Do Thái. Một làn sóng tàn sát người Do Thái với quy mô lớn quét qua Ukraina trong năm 1881. Năm 1886, một sắc lệnh trục xuất

được ban hành tại Kiev. Hậu hết người Do Thái bị đuổi ra khỏi Moscow vào năm 1891. Một làn sóng tàn sát lớn lại một lần nữa bùng nổ trong những năm 1903-1906. Hơn hai triệu người Do Thái trốn khỏi Nga trong giai đoạn giữa 1880-1920, chủ yếu là sang Mỹ, sau là Bắc Phi.

Làn gió mới từ Bắc Mỹ

Cuối thế kỷ 18, một làn gió mới đến từ Bắc Mỹ đã đem lại hy vọng hôì sinh cho người Do Thái giáo. Ở Bắc Mỹ, quốc gia Hoa Kỳ được thành lập vào ngày 4 tháng Bảy năm 1776 đã cho ra đời một bản hiến pháp tiên bộ nhất của nhân loại quy định rằng mọi người đều bình đẳng trước pháp luật. Lần đầu tiên trong lịch sử hiện đại, một quốc gia ngoại giáo tuyên bố rằng người Do Thái được quyền sống và mưu cầu hạnh phúc như những người khác. Ở nước Pháp, cuộc cách mạng 1789 và tiếp theo là Tuyên ngôn nhân quyền được áp dụng cho cả người Do Thái. Người Do Thái được nhận vào các trường đại học Tây Âu và được tham gia vào mọi tầng lớp xã hội Tây Âu.

Tuy thế, ở Đông Âu, cuộc sống của người Do Thái giáo vẫn không có gì cải thiện. Ở Nga, người Do Thái bị o ép và bị dồn vào các khu định cư Do Thái tồi tệ. Những cuộc tàn sát người Do Thái ở Nga năm 1881 đã làm thay đổi sâu sắc lịch sử người Do Thái, dẫn đến sự ra đời của Zionism (Phong trào Phục quốc Do Thái) – một chiến dịch nhằm vận động thành lập một Nhà nước Do Thái trên mảnh đất Palestine – và sự phát triển của quần thể Do Thái Hoa Kỳ. Nó cũng gián tiếp dẫn đến Cách mạng Nga. Một cuộc xuất hành lớn từ Đông Âu và đặc biệt là từ Nga diễn ra suốt từ cuối thế kỷ 19 sang đầu thế kỷ 20.

SỰ DỊCH CHUYỂN VĂN HÓA TỪ SEPHARDI SANG ASHKENAZI.

Đô i với người Do Thái, việc bị trục xuất khỏi Tây Ban Nha vào năm 1492 dường như đã dập tắt một nguồn sáng tưởng như không bao giờ có thể thắp lại được. Tuy nhiên, trong thực tế, đôi khi sự bất hạnh dồn người ta đến những góc chết và chính tại đó cây đời đã lại nảy mầm và trỗi dậy. Cùng năm này, Columbus khởi hành chuyến thám hiểm đầu tiên vượt Đại Tây Dương đi tìm ‘Tân Thế giới’, mở ra những triển vọng không ai có thể tưởng tượng trước đó cho các thương nhân. Công nghệ in ấn giúp truyền bá kiến thức dễ dàng hơn trước kia rất nhiều. Và Đế quốc Ottoman⁽²⁵⁾ cho phép người Do Thái bị trục xuất khỏi Tây Ban Nha được định cư dọc theo đế chế của họ, kể cả Palestine.

Trong vòng hai thế kỷ tiếp theo, người Do Thái Sephardi Hà Lan là những người Do Thái đầu tiên trở về nước Anh và Amsterdam sản sinh ra Baruch Spinoza, một trong những triết gia xuất sắc nhất của trí tuệ Do Thái. Tuy thế, trong thời gian này, nước Ý cũng đã “phát minh” ra ghetto nhằm gom người Do Thái vào những khu tập trung để dễ kiểm soát, và một phong trào cải cách Kitô giáo tại Đức gọi là ‘tin lành’ thay đổi thái độ với người Do Thái từ đồng cảm sang đối nghịch.

Nhìn chung, thời kỳ từ sau 1492 đã chứng kiến những thay đổi lớn trong lịch sử Do Thái: ngọn đuốc văn hóa được chuyển tay từ Sephardi sang Ashkenazi, Ba Lan thay đổi tâm vóc và trở thành trung tâm sinh hoạt lớn nhất của người Do Thái. Rabbi Loew dẫn đầu phong trào phục hưng Do Thái ở Prague (thủ đô Cộng hòa Czech) và tiếng Yiddish phát triển thành một ngôn ngữ. Yiddish, ngôn ngữ của các cộng đồng Do Thái Ashkenazi, trở thành lực đẩy

chính cho việc truyền bá thông tin trong khu vực Do Thái Đông Âu. Nó là chất keo đã gắn kết ý nghĩa thế tục của cái gọi là “bản sắc Do Thái”.

NHỮNG VÙNG ĐẤT MỚI VÀ CƠ HỘI MỚI.

Cuối thế kỷ 15 đã chứng kiến người Do Thái bị trục xuất khỏi Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha, Naples và Nuremberg. Tuy nhiên những cộng đồng Do Thái trẻ đã đâm chồi nảy lộc trên những vùng đất mới. Họ xây dựng trường học, hội đường, khai thác những công nghệ mới và tiếp tục bảo tồn những truyền thống dân tộc. Người Do Thái phát đạt trở lại nhờ tạo ra những mạng lưới buôn bán chằng chịt nối các miền đất mới – Thổ Nhĩ Kỳ, Bắc Phi, Hà Lan, Ba Lan và Lithuania.

Một nghịch lý là những cuộc trục xuất cuối thế kỷ 15 đã dẫn đến sự tiếp xúc giữa người Do Thái Sephardi và Ashkenazi do quyền lợi của cả hai phía. Kết quả là người Do Thái tái định cư lại dọc bờ biển Đại Tây Dương sau nhiều năm vắng bóng, trong khi Đại Tây Dương thay thế Địa Trung Hải là tâm điểm thương mại của châu Âu.

Người Do Thái Sephardi Iberia (Tây Ban Nha) tràn đến các vùng đất có chính sách khá cởi mở và khoan dung với người Do Thái như Ý, Bắc Phi, Bán đảo Balkan, Đông Địa Trung Hải, Thổ Nhĩ Kỳ của Đế chế Ottoman, và Ba Lan, trong khi phần lớn người Do Thái Ashkenazi tại Đức di cư từng nhóm lớn đến Ba Lan. Hợp tác Sephardi-Ashkenazi phát triển ngoạn mục khi Ba Lan trở thành điểm quá cảnh chính cho buôn bán bằng đường bộ mở rộng giữa các vùng đất thuộc Đế quốc Ottoman với Trung và Tây Âu.

Tại lục địa châu Mỹ, năm 1502, trong chuyến thăm đầu tiên tới Tân Thế giới, Columbus đã để lại 52 gia đình gốc Do Thái tại Costa Rica. Năm 1640, người Do Thái đã có mặt và sinh sống yên ổn dọc bờ biển Brazil còn đang dưới quyền Hà Lan. Thành phố Bahia của Brazil thậm chí còn được gọi với biệt danh là *The Rock of Israel* (Tảng Đá của Israel). Sau khi người Bồ Đào Nha chinh phục Brazil năm 1654, cư dân Do Thái ở đây bỏ chạy đến vùng Surinam và Cayenne gần đó và tới Caribbean. 23 người Do Thái Sephardi của Brazil chạy tới thành phố tên là New Amsterdam lúc đó còn đang dưới quyền của Hà Lan. Ở đó họ thành lập *She'arit Israel* (Remnant of Israel – Dân vết của Israel) là hội đoàn Do Thái đầu tiên ở Bắc Mỹ. Thành phố New Amsterdam về sau đổi tên thành New York năm 1665 và nhượng lại cho Anh quốc vào năm 1674. Khi người Anh ở Bắc Mỹ tuyên bố độc lập khỏi Anh quốc vào năm 1776, cộng đồng Do Thái ở Bắc Mỹ có khoảng 2.000 người. Một thế kỷ sau đó, trong giai đoạn giữa 1880-1920, bị tàn sát và trục xuất khỏi những thành phố lớn, hơn hai triệu người Do Thái đã trốn khỏi Nga, chủ yếu là sang Mỹ. Tính tổng cộng có ba làn sóng người Do Thái di cư sang Mỹ: làn sóng thứ nhất là người Do Thái Sephardi từ Brazil và Hà Lan; làn sóng thứ hai là những người Do Thái có học hành từ Đức; và làn sóng thứ ba, lớn nhất, là người Do Thái Đông Âu nói tiếng Yiddish, chạy trốn các cuộc tàn sát 1881 của Nga. Ngày nay, nước Mỹ là ngôi nhà của bảy triệu dân Do Thái, một cộng đồng Do Thái lớn nhất thế giới.

Cũng từ thế kỷ 15, việc phát minh công nghệ in ấn giúp truyền bá kiến thức dễ dàng hơn. Một sự kiện ấn tượng là Daniel Bomberg, một Kitô hữu từ Bỉ, đã in toàn bộ *Talmud* trong khoảng từ 1520-1523 tại Venice và đặt tiêu chuẩn đánh số trang cho *Talmud* cho mọi thời gian. Tiến bộ kỹ thuật in ấn đã giúp kiến thức Do Thái được truyền lan giống như một ngọn lửa lớn trên thảo nguyên.

DIASPORA Ở BỐN GÓC CỦA THẾ GIỚI.

Người Do Thái Ethiopia (Ethiopian Jews)

Có khoảng 127 nghìn người Do Thái Ethiopia ngày nay. Từ sau Chiếm dịch Moses (1984) và Chiếm dịch Solomon (1991) do Nhà nước Israel khởi động đưa người Do Thái Ethiopia về Israel, phần lớn hiện đang sống ở Israel. Họ tự gọi họ là Beta Israel (Ngôi nhà của Israel) trong ý nghĩa gần gũi gia đình nhưng vẫn là “người lạ”.

Người Beta Israel cho biết họ là con cháu của bộ tộc Dan, một trong 10 bộ tộc thất lạc của Vương quốc Israel phương Bắc vào thế kỷ 10. Một điều không bình thường so với người Do Thái Diaspora khác là người Beta Israel không sử dụng tiếng Hebrew mà lại dùng tiếng Ge'ez của Ethiopia. Sách Thánh của họ, *Orit*, cơ bản là đồng nhất với những phần đầu của Torah. Họ không biết gì về *Talmud*, cũng không thực hành các ngày lễ Do Thái giáo như Purim hay Hanukkah.



Phụ nữ Do Thái Ethiopia tại Bức tường phía Tây của Jerusalem, 2006

Người Do Thái của miền Nam Ấn Độ

Người Do Thái Cochín, còn gọi là người Do Thái Malabar, là kế thừa của người Do Thái Mizrahi⁽²⁶⁾ và Sephardi. Họ là nhóm người Do Thái cổ nhất ở Ấn Độ, với nguồn gốc có thể là từ thời Vua Solomon. Những người Do Thái Cochín định cư tại Vương quốc Cochín ở Nam Ấn Độ, nay là một phần của bang Kerala. Ngay từ thế kỷ thứ 12, người ta đã đề cập đến người Do Thái Đen (Black Jews) ở miền Nam Ấn Độ. Một khách du lịch Do Thái, Benjamin của Tudela, khi nói về Kollam (hoặc Quilon – một thành phố cảng ở Ấn Độ) trên bờ biển Malabar, đã viết trong hành trình của ông: “... khắp hòn đảo, bao gồm tất cả các thị trấn, có vài nghìn người Do Thái. Những cư dân ở đây đều là da đen, và cả người Do Thái cũng vậy. Người Do Thái tốt bụng. Họ biết lẽ luật của Moses và các đấng tiên tri, cũng hiểu biết đôi chút về *Talmud* và *Halakha*”.

Những người này sau đó đã được biết đến như những người Do Thái Malabari. Họ đã xây dựng giáo đường Do Thái ở Kerala vào thế kỷ 12 và 13. Họ được biết đã phát triển Judeo-Malayalam, một thổ ngữ của ngôn ngữ Malayalam.

Sau khi bị trục xuất khỏi Bán đảo Iberia vào năm 1492, một vài trong số các gia đình Do Thái Sephardi cuối cùng đã tìm được đường đến Cochin trong thế kỷ 16. Họ được biết đến như người Do Thái Paradesi (có nghĩa là “người Do Thái nước ngoài”). Người Do Thái châu Âu vẫn duy trì các kết nối thương mại với châu Âu, và các kỹ năng ngôn ngữ của họ trở nên rất hữu ích. Mặc dù người Sephardi nói tiếng Ladino (hoặc Judeo-Spanish), ở Ấn Độ họ đã học Judeo-Malayalam từ những người Do Thái Malabar. Hai cộng đồng này giữ lại sự khác biệt về nhân chủng và văn hóa của họ. Vào cuối thế kỷ 19, một vài người Do Thái Ả Rập, được biết đến như Baghdadi, cũng di cư đến miền nam Ấn Độ và tham gia cộng đồng Paradesi.

Sau khi Ấn Độ giành được độc lập vào năm 1947 và Israel tuyên bố độc lập năm 1948, phần lớn người Do Thái Cochin ở Kerala di cư về lại Israel vào giữa những năm 1950.



Một gia đình Do Thái Ấn Độ ở Cochin, Ấn Độ, vào khoảng năm 1900

Người Do Thái phủ Khai Phong (thuộc tỉnh Hồ Nam — Trung Hoa)

Một du khách Do Thái, Ibn Battuta, khi cập bến cảng Hàng Châu của Trung Hoa vào thế kỷ 13, mô tả là đã chạm trán với một cộng đồng người Do Thái sôi động ở đó. Marco Polo trước đó cũng nói rằng đã gặp người Do Thái Trung Hoa ở Bắc Kinh vào khoảng năm 1286. Người Do Thái được biết đến như là những người thường xuyên buôn bán xuôi ngược trên con đường tơ lụa và một vài người trong số đó đã định cư và lấy người Trung Hoa bản địa ở phủ Khai Phong thuộc tỉnh Hồ Nam.



Người Do Thái của phủ Khai Phong, tỉnh Hồ Nam, Trung Quốc, vào khoảng năm 1900

Hầu hết các học giả đều đồng ý rằng một cộng đồng Do Thái đã có mặt ở Khai Phong kể từ triều đại Bắc Tống (960-1127), mặc dù người Do Thái có thể đã đến Trung Hoa từ thời nhà Đường (618-907) hoặc sớm hơn. Khai Phong, khi đó là thủ đô của triều đại Bắc Tống, là một thành phố lớn nằm trên một nhánh của con đường tơ lụa. Người ta dự đoán một cộng đồng nhỏ người Do Thái, rất có thể từ Ba Tư hay Ấn Độ, đã đến theo đường bộ hoặc đường

biển, định cư ở thành phố và xây dựng một giáo đường Do Thái gọi là *libai si* vào năm 1163.

Một số người Do Thái Trung Hoa cho biết họ là hậu duệ của người Do Thái lưu vong tại Babylon vào thế kỷ 6 TCN. Sau này người Do Thái từ Yemen, Ba Tư và Bukhara ở Trung Á cũng đã đến định cư tại bờ nam của sông Hoàng Hà.

Người Do Thái Mountain (Mountain Jews)

Với một dân số khoảng 101 nghìn người vào năm 2004, người Do Thái Mountain hay người Do Thái Caucasus, còn được gọi là Juhuro, Juvuro, Do Thái Kavkazi hay Do Thái Gorsky là người Do Thái đã từng định cư tại các sườn núi phía đông và phía bắc Caucasus, chủ yếu thuộc Dagestan và Azerbaijan, cũng như Chechnya, Kabardino-Balkaria, Krasnodar Krai – hầu hết là các khu vực người Hồi giáo của Liên Xô cũ.

Cộng đồng người Do Thái Mountain có nguồn gốc Ba Tư thời cổ đại, đến từ Tây Nam Iran và được cho là đã định cư tại Caucasus từ thế kỷ 5. Người ta tin rằng họ đã đến Ba Tư từ thời Israel cổ đại sớm nhất là vào thế kỷ thứ 8 TCN. Giả thiết này khá phù hợp với một truyền thống truyền miệng của người Do Thái Mountain, rằng họ có nguồn gốc từ một trong 10 bộ tộc thất lạc vào thế kỷ 8 TCN. Ngôn ngữ của họ, Juhuri, là một ngôn ngữ Tây Nam Iran cổ đại trộn với một thổ ngữ Ba Tư được tích hợp nhiều yếu tố của tiếng Hebrew cổ.

Hầu hết người Do Thái Mountain quay trở về Israel trong quãng thời gian 1970-1990. Một số nhỏ định cư ở Moscow và Mỹ.



Các cô gái Juhur Imuni (Do Thái Mountain) của Caucasus, 1913

Người Do Thái ở Morocco (Morocco Jews)

Người Do Thái Berber của Bắc Phi có thể là hậu duệ của các bộ lạc địa phương đã cải đạo sang Do Thái giáo hoặc có hôn nhân với người Do Thái đi theo các đoàn quân La Mã. Khoảng thế kỷ 5, một cộng đồng Do Thái xuất hiện khá phát đạt ở Mauretania thuộc miền Nam của Morocco. Hai thế kỷ sau, những người Do Thái

trở n thoát cuộc đàn áp tại Tây Ban Nha đã di cư về` đây và gia nhập với họ.



Người Do Thái Berber từ dãy núi Atlas của Morocco, vào khoảng năm 1900

Năm 1391, Morocco một lâ`n nữa lại trở thành nơi trú ẩn cho người tị nạn Do Thái sau khi các Kitô hữu Tây Ban Nha tàn phá khu vực người Do Thái ở Seville. Trong vòng 50 năm sau đó, người Do Thái đã xây dựng được một khu vực riêng có tường bao quanh gọi là *mellah*, ở Fez. *Mellah* cũng có ý nghĩa tương tự như *ghetto* của châu Âu.

Giữa những năm 1950-1970 đa số` người Do Thái Berber ở Morocco di cư về` Pháp, Mỹ, hoặc Israel.

DIASPORA Ở NAM BÁN CẦU.

Nhiê`u người Do Thái đã di dân đế`n Nam bán câ`u sau khi xảy ra các cuộc tàn sát người Do Thái tại Nga năm 1881. Trước thời điểm này có rấ`t ít người Do Thái đã sô`ng ở đây và cũng rấ`t khó để có

thể theo đuổi một cuộc sống Do Thái truyền thống. Những cư dân mới đã khai thác các cơ hội kinh tế trong những xã hội trì trệ và chậm tiến không đáng nổi những thành kiến cổ lỗ của châu Âu. Rất nhanh sau đó họ đã dựng nên những cộng đồng Do Thái mới, trường học, cơ quan, tu viện.

Người Do Thái ở Nam Phi

Người Do Thái đến Nam Phi vào những năm 1820 sau khi nước Anh chiếm Cape Colony, và ào ạt hơn với cơn sốt khai thác vàng và kim cương cuối thế kỷ 18. Nhiều người Do Thái Ashkenazi đến từ Lithuania và Latvia sau năm 1881, và người Do Thái chiếm một con số không nhỏ (23%) trong tổng số di dân của Cape Colony trong quãng thời gian 1885-1915.

Người Do Thái ở Úc

Lịch sử của người Do Thái ở Úc bắt đầu với việc chiếm đất làm thuộc địa của Anh ở Úc vào năm 1788. Những người Do Thái đầu tiên đến Úc là tám người tù bị kết án được chuyển đến Botany Bay vào năm 1788 trên chiếc tàu *The First Fleet* (hạm đội đầu tiên) đã thành lập nên các khu định cư châu Âu đầu tiên trên lục địa tại địa điểm ngày nay là Sydney. Trong điều tra dân số Úc năm 2011 có 97.335 người Úc được xác định là người Do Thái, chiếm 0,3% dân số Úc. Phần lớn là người Do Thái Ashkenazi, nhiều người trong số họ là những người tị nạn và những người sống sót Holocaust đến trong và sau Thế chiến II. Do Thái giáo là một tôn giáo thiểu số tại Úc.

Người Do Thái ở Nam Mỹ

Những thương nhân và dân buôn lậu Bồ Đào Nha tại Rio de la Plata chắc chắn bao gồm một vài chàng Do Thái Sephardi, nhưng người Do Thái Pháp mới chính là những người đã thành lập nên cộng đồng Do Thái đầu tiên của Argentina sau khi quốc gia này giành được độc lập năm 1810. Làn sóng di cư sau 1881 từ “Rusos” (Nga) đã nâng tỷ lệ người Ashkenazi của quần thể Do Thái ở đây lên 80%, phần còn lại là từ Morocco.

Tiếp theo đó, Hiến pháp tự do năm 1824 và tình trạng buôn bán cao su rất sôi động đã khiến Brazil trở thành điểm đến lớn thứ hai tại châu Mỹ Latinh cho người Do Thái. Vua Mexico Maximilian I khuyến khích người Do Thái Đức đến với Mexico, và người Do Thái Sephardi đã rời bỏ Đế chế Ottoman ồ ạt để đến làm lại cuộc đời của họ ở lục địa này.

CHỦ NGHĨA ZION (ZIONISM – CHỦ NGHĨA PHỤC QUỐC DO THÁI).

Khi nói về hành trình 4.000 năm của người Do Thái, chúng ta không thể không nhắc đến Chủ nghĩa Zion (Zionism – Chủ nghĩa Phục quốc Do Thái), điểm sáng cuối cùng đã làm nên bước ngoặt của lịch sử Do Thái mà trên đó ý tưởng về Nhà nước Do Thái ngày nay đã nảy mầm, lớn lên và kết thành cây trái ngay trên mảnh đất cổ xưa Canaan thấm đẫm máu và nước mắt.

Ngay trong Thời Kỳ Thánh Kinh (3000-538 TCN) và cho đến thời điểm quốc gia Israel cổ đại bị người La Mã hủy diệt vào năm 70 CN, người Do Thái đã sinh hoạt như một quốc gia, được cho là đầu

tiên trong lịch sử. Sau đó, suốt hơn 19 thế kỷ, người Do Thái Diaspora, trên những vùng đất mà họ cư ngụ, đã hình thành nên một dân tộc tách biệt với những tổ chức quản lý phi-nhà nước theo cung cách riêng của mình, với ngôn ngữ duy nhất, phong tục độc đáo, những ý tưởng khác lạ và một nền văn hóa rất khác biệt, chưa kể đến những thứ như trang phục và nghệ thuật. Những từ như ‘Hebrew’ và ‘Israeli’, sử dụng phổ biến hơn từ ‘Jews’ – ngay trong thời hiện đại – đã phản ánh rằng bản sắc dân tộc và con người Israel, đã tự mở rộng vượt ra ngoài phạm vi của tôn giáo. Tôn giáo, như thế, chỉ là một dấu hiệu trong bản sắc người Do Thái, và thực tế đã chứng minh rằng cái bản sắc tôn giáo-dân tộc kéo dài của người Do Thái luôn tỏ ra mạnh hơn so với bất kỳ một dân tộc nào khác trên trái đất.

Tất cả người Do Thái Diaspora, ngay cả những người nghèo và ít học sống ở những nơi làng quê cô lập nhất, vẫn ý thức được nguồn gốc của họ tại Vùng đất Israel trong *Thánh Kinh*; nhiều người vẫn duy trì quan hệ với cộng đồng người Do Thái rất nhỏ đang còn sống ở đó và luôn tin rằng số phận sẽ dẫn họ trở về khi Đấng Cứu Thế xuất hiện.

Là một trong những ý tưởng cố gắng tìm câu trả lời cho khao khát của người Do Thái về một mảnh đất của riêng mình, Chủ nghĩa Phục quốc Do Thái đã ghép những ý tưởng dân tộc chủ nghĩa hiện đại vào kết nối cổ xưa của người Do Thái về Vùng đất Israel. Tên gọi ‘Zionism’ lấy theo tên ngọn núi Zion tiếp giáp với Thành Cổ Jerusalem. Theo cách hiểu đơn giản nhất, Zionism thừa nhận sự gắn liền của dân tộc Do Thái với Vùng đất Israel bao gồm Israel ngày nay và Bờ Tây của sông Jordan. Một số người định ra ranh giới khác biệt giữa Zionism tinh thần – cái đã giúp củng cố đức tin tôn giáo của người Do Thái từ thời lưu vong Babylon – và Zionism chính

trị – là ý tưởng phục quốc đã kết tinh tại châu Âu trong những năm cuối thế kỷ 19.

Chủ nghĩa Zion đã cập nhật tất cả những ý tưởng hiện có trên tinh thần tự giác và chủ nghĩa dân tộc đương đại. Nó đề xuất câu trả lời cho “*câu hỏi Do Thái*”, rằng làm thế nào để người Do Thái, bao gồm cả những người có cuộc sống không bị bao bọc bởi giới luật tôn giáo, đáp ứng những thách thức và cơ hội của thế giới hiện đại? Câu trả lời là không phải sự đồng hóa với cộng đồng bản địa xung quanh, cũng không phải là sự tôn tại thuần túy tôn giáo có thể đáp ứng những thách thức của thế giới hiện đại, mà chính là sự tôn tại của quốc gia: đó là sự cần thiết tạo ra một Nhà nước Do Thái ngay trên quê hương lịch sử. Các nhà Zionist⁽²⁷⁾ cũng lập luận rằng việc thay thế sự kiên nhẫn của lòng tin bằng hành động của con người sẽ bảo tồn cuộc sống của chính những người Do Thái và sự thịnh vượng cho tôn giáo của họ.

Israel hiện đại không phải là một tác phẩm tùy ý hoặc ngẫu nhiên – nó không chỉ đơn thuần là kết quả của những thảm họa, ví dụ như Holocaust. Thay vào đó, nó là sự tiếp nối của một quá trình lịch sử lâu dài. Sự ra đời của Nhà nước Israel là không thể tránh khỏi và chỉ là một logic hợp lý cũng như bất kỳ nhà nước nào trên thế giới hiện nay, được tạo ra bởi một cộng đồng của những người có chung một thế giới quan, lịch sử và ước muốn được chia sẻ số phận của mình.

Sự tôn tại của những cảm tình đối với Chủ nghĩa Phục quốc Do Thái trong xã hội, tôn giáo và thế giới quan Do Thái có lẽ sẽ không đi tới đâu nếu thiếu một phong trào có tổ chức. Những nhà tư tưởng tiên phong giữa thế kỷ 19 – Moses Hess (1812-1875), Leon Pinsker (1821-1891), và những người khác – đã cung cấp cái nhìn thoáng qua về ý tưởng lãng mạn của một Nhà nước Do Thái, nhưng Theodor Herzl (1860-1904) và Ben-Gurion (1886-1973) mới là

những nhà cách mạng đã đưa ý tưởng phục quốc trở thành hiện thực vào những năm 1890 khởi đầu với khái niệm *Vùng đất Israel*.

Vào thế kỷ 18, ở Tây Âu, người Do Thái đã có lúc tưởng rằng họ được chấp nhận vào xã hội Tây Âu hiện đại như những người bình đẳng. Tuy thế cảm giác bài Do Thái vẫn còn nằm sâu dưới bề mặt của châu Âu Kitô giáo. Sự thù nghịch vẫn tồn tại và rất nhiều người Do Thái tin rằng cho dù các quốc gia châu Âu tự do như thế nào đi chăng nữa, dân tộc Do Thái sẽ không bao giờ được đối xử bình đẳng cho đến khi họ có một quốc gia của riêng mình.

Năm 1862, triết gia Do Thái tại Đức là Moses Hess (1812-1875) xuất bản cuốn sách có tựa đề *Rome and Jerusalem* (Thành Rome và Jerusalem) trong đó tuyên bố rõ rằng tình cảm quốc gia của người Do Thái là không thể dập tắt được và chỉ có thể hiện thực hóa bằng cách quay trở về Palestine. Nếu cần thiết người Do Thái sẵn sàng hy sinh sự tự do trong hoàn cảnh Diaspora cho sự nghiệp này.

Ít người nhận thức được cảm nghĩ của Hess trong cuốn sách cho đến khi hai người đàn ông từ Odessa (Nga), Leon Pinsker (1821-1891) và Ahad Ha-Am (1856-1927), làm sống lại những ý tưởng của nó. Thành phố cảng Odessa bên biển Hắc Hải (Black Sea) có một phần ba dân số là người Do Thái và là nhà của 150.000 người Do Thái thế tục có học hành và đang cố gắng hòa đồng vào xã hội Nga lúc bấy giờ. Tuy nhiên, những cuộc tàn sát năm 1881 làm vỡ nát giấc mơ hòa nhập và khiến Pinsker cho ra đời ngay cuốn sách *Auto-emancipation* (Tự-Giải Phóng): “Đối với những người đang sống, người Do Thái là người chết; đối với người bản địa, người Do Thái là người ngoài hành tinh và vô gia cư; đối với người yêu nước, người Do Thái là kẻ không tổ quốc; và đối với mọi tầng lớp, họ là những kẻ đáng ghét”. Pinsker kết luận, người Do Thái chỉ có thể được kính trọng khi họ tự giải phóng mình.

Pinsker dẫn đầu tổ chức *Hovevei Tzion* (Những người yêu Zion) là tổ chức đã thành lập định cư Zion đầu tiên Rishon le-Tzion tại Palestine năm 1882. Năm 1890 *Hovevei* đã sáng lập Odessa Committee (Ủy ban Odessa) với dự định nhằm giúp phát triển nông nghiệp tại Palestine, nhưng thiên về định hướng chính trị. Cuối cùng thì chính Theodor Herzl là người đã hoàn thành dự định đó.

Theodor Herzl, một nhà báo người Do Thái ở Hungary đã khởi xướng Chủ nghĩa Phục quốc Do Thái trong nỗ lực chống lại ách áp bức và ngược đãi người Do Thái và tìm ra bất cứ mảnh đất nào trên thế giới để người Do Thái có thể sống yên ổn và thành lập quốc gia của riêng họ. Tuy thế, trong thâm tâm, người Do Thái luôn biết rằng không đâu bằng đất tổ Palestine mà họ đã rời đi hơn 2.000 năm trước. Vì thế Chủ nghĩa Zion kêu gọi việc thành lập một nhà nước quốc gia của người Do Thái ngay tại Palestine dùng làm nơi trú ẩn cho những người Do Thái trên thế giới và ở đó họ sẽ có quyền tự quyết. Các thành viên Zion ngày càng tin rằng nhà nước này phải ở ngay quê hương lịch sử của họ, mà họ gọi là *Vùng đất Israel*.

Tiếp theo Theodor Herzl, một Zionist khác, David Ben-Gurion, người mà sau này trở thành vị Thủ tướng đầu tiên của nhà nước Israel vào năm 1948, đã tiếp nối và trở thành người lãnh đạo của Chủ nghĩa Phục quốc Do Thái. Với lòng khao khát vô bờ bến cho sự nghiệp phục quốc của người Do Thái, David Ben-Gurion đã đầu tranh không ngừng nghỉ và sau này được vinh danh là ‘người cha sáng lập ra tổ quốc Israel’. Nếu Theodor Herzl có thể khái quát hóa tầm nhìn cho chủ quyền của người Do Thái và kích thích cộng đồng Do Thái tha hương bằng khái niệm lãng mạn về một nhà nước chủ quyền, thì Ben-Gurion mới chính là người đưa tầm nhìn này từ một ý tưởng để trở thành một nhà nước thực sự có năng lực vận hành.

THÀNH LẬP NHÀ NƯỚC ISRAEL 1948.

Chủ nghĩa Zion hiện đại đã đặt viên gạch đầu tiên cho ý tưởng về một quê hương đất nước của người Do Thái với tên gọi Vùng đất Israel trên mảnh đất Palestine. Kể từ khi người Do Thái lưu vong gần 2.000 năm, Vùng đất Israel vẫn luôn là tâm điểm trong ý thức của người Do Thái.

Để có một bức tranh bao quát hơn, chúng ta nên nhắc lại đôi chút về hoàn cảnh địa-chính trị của Palestine và các vùng đất láng giềng quanh nó trong hơn một thế kỷ vừa qua. Trong khoảng thời gian 1453-1917, Palestine không phải là một quốc gia độc lập mà là một vùng đất mệnh mông thuộc Đế quốc Ottoman (còn gọi là Turkish Empire – Đế quốc Thổ Nhĩ Kỳ theo lịch sử) với đa số là dân Ảrập Hồi giáo và Ảrập Thiên Chúa Giáo, cũng như một thiểu số người Do Thái, Hy Lạp, Druze, Bedouin và các dân tộc thiểu số khác. Vào thời điểm này, người Do Thái lưu vong phần lớn sống tập trung ở Đông Âu, Trung Âu và các cộng đồng lớn ở Địa Trung Hải, Trung Đông và Mỹ. Thời đỉnh cao quyền lực ở thế kỷ 16 và 17, lãnh thổ của Đế quốc Ottoman trải dài qua các vùng Tiểu Á, Trung Đông, nhiều phần ở Bắc Phi và đa phần Đông Nam châu Âu đến tận Kavkaz. Trong Thế chiến I, Đế quốc Ottoman đứng trong phe Liên minh Trung tâm (Central Powers) cùng với Đức, Áo – Hung và Bulgaria chống lại phe Hiệp ước gồm Anh, Pháp, Nga và sau đó thêm Hoa Kỳ cùng một số nước khác. Năm 1917, Anh Quốc đánh bại Đế quốc Ottoman. Thế chiến I kết thúc. Đế quốc Ottoman sụp đổ. Số phận của các vùng đất thuộc Đế quốc Ottoman và đặc biệt là Palestine sẽ được giải quyết như thế nào?

Tháng Tư năm 1920, Hội nghị San Remo (The San Remo Conference) được nhóm họp với sự tham gia của Anh, Pháp, Ý và Nhật nhằm áp dụng chế độ ủy trị cho các vùng đất trước đây bị

Đế quốc Ottoman chiếm đóng tại Trung Đông. Kết quả là Syria và Lebanon được đặt dưới quyền ủy trị của Pháp, còn Iraq và Palestine dưới quyền ủy trị của Anh. Tại thời điểm này, vùng đất Palestine rất rộng lớn bao gồm cả lãnh thổ thuộc Jordan ngày nay. Năm 1922, Hội Liên đoàn các Quốc gia hay Hội Quốc Liên (Council of the League of Nations) quy định lại biên giới Palestine chỉ đến miền Tây sông Jordan, còn phần phía đông sông Jordan tách ra thành một quốc gia riêng biệt gọi là Transjordan vẫn thuộc quyền ủy trị Anh. Sau Thế chiến II, Anh buộc phải hủy bỏ chế độ ủy trị, công nhận Transjordan là một quốc gia độc lập có chủ quyền. Ngày 22 tháng Ba năm 1946, hai nước ký Hiệp ước Hữu nghị và Đồng minh. Ngày 25 tháng Năm năm 1946, Transjordan được hoàn toàn độc lập và đổi tên nước thành Jordan vào năm 1948. Các nước láng giềng khác của Palestine cũng lần lượt giành được độc lập: Ai Cập (1922), Iraq (1932), Syria (1946), Lebanon (1946),... Riêng vùng đất Palestine còn lại từ phía tây sông Jordan sang tới bờ biển Địa Trung Hải thuộc quyền ủy trị của Anh cho đến 1947 và được chuyển giao sang cho Liên Hiệp Quốc để giải quyết tranh chấp giữa người Do Thái và người Ảrập Palestine trên vùng đất này.

Thực tế thì ngay từ đầu những năm 1900, người Do Thái đã bắt đầu mua đất và bắt đầu phát triển những vùng định cư ở Palestine. Vào năm 1909, thành phố Tel Aviv của Do Thái đã được thành lập, và vào năm 1920, khoảng 50.000 người Do Thái đã di cư trở về Palestine. Đến năm 1933 dân số Do Thái ở Palestine đã lên tới 220.000 người.

Tháng Mười một năm 1947, Đại hội đồng Liên Hợp Quốc đã thông qua một kế hoạch phân chia vùng Palestine, sau khi chế độ ủy trị của Anh chấm dứt trên mảnh đất này, thành hai nhà nước Ảrập Palestine và Do Thái. Tháng Năm năm 1948, người Do Thái ở

Palestine tuyên bố thành lập Nhà nước Israel độc lập. Vào năm này, dân số của Israel chỉ vven vẹn có 700.000 người. Sau năm 1948, với chính sách hỗ trợ và khuyến khích của Nhà nước Israel, dòng chảy những người Do Thái nhập cư từ khắp các miền đất trên thế giới vào Israel tăng lên cuồn cuộn: năm 1949 là 239.576 người; năm 1950 là 170.249 người; năm 1951 là 175.095 người. Trong giai đoạn 1990-1999, sau sự sụp đổ của Liên Xô, gần một triệu người Do Thái quay trở về Israel. Diện mạo của đất nước Israel thay đổi không ngừng. Hiện nay 9 trong 10 người Do Thái là dân nhập cư hoặc là con cháu thế hệ thứ nhất hay thứ hai của dân nhập cư. Israel giờ là nhà của hơn 70 quốc tịch và các nền văn hóa khác nhau.

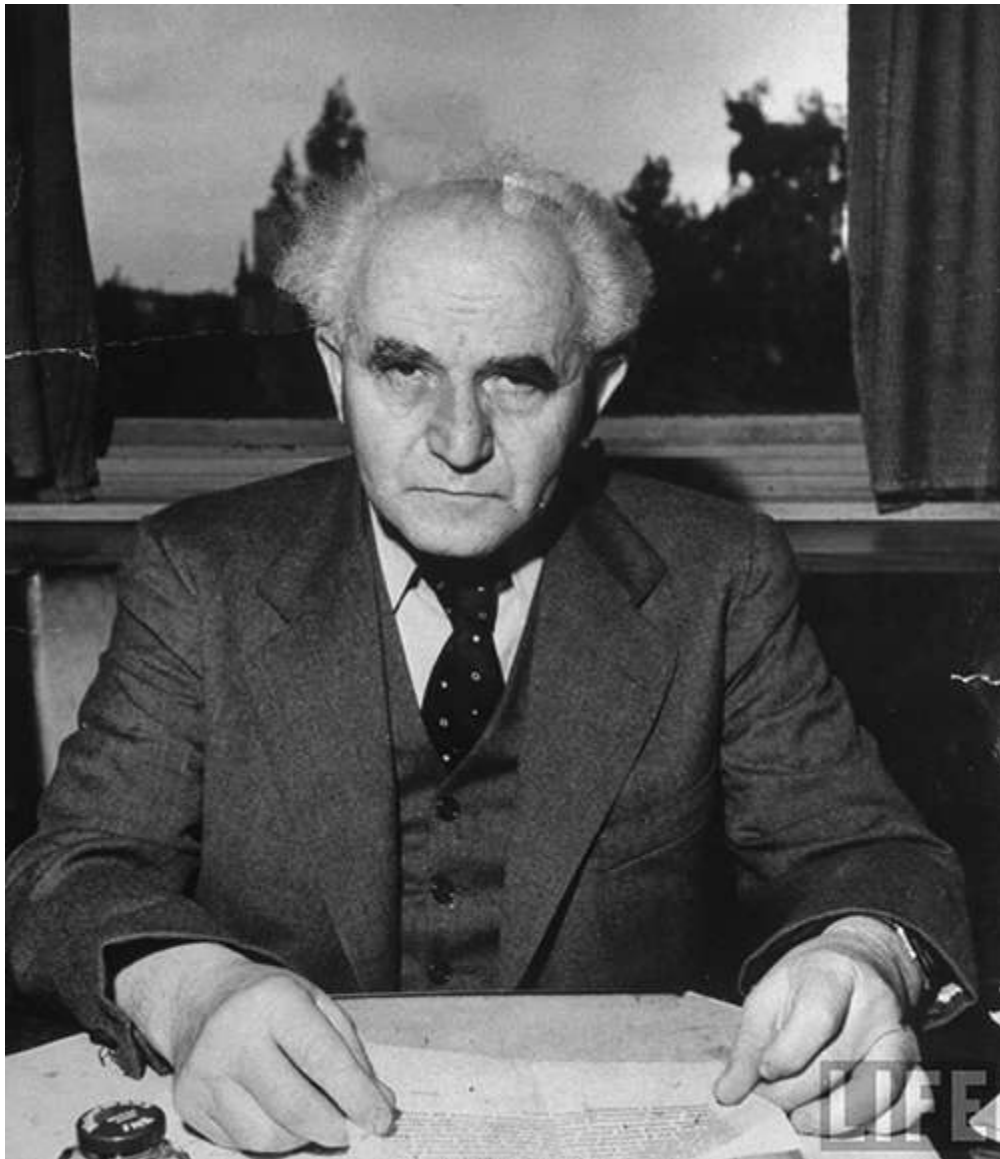
Về phần nhà nước Ảrập Palestine, do xung đột kéo dài, phải đến tháng Năm năm 1994, sau Hiệp định Oslo, Chính quyền Palestine (tự trị) đứng đầu là Yasser Arafat mới được thành lập trên hai vùng đất tách biệt: Bờ Tây và Dải Gaza. Hai bộ phận này của lãnh thổ Palestine, Bờ Tây và Dải Gaza, trên thực tế, là hai vùng đất cách nhau khoảng 45km. Bờ Tây nằm giữa Jerusalem, từ lâu đã được tuyên bố là thủ đô của cả Palestine và Israel, và Jordan về phía đông. Dải Gaza là một dải đất nhỏ dọc theo bờ biển Địa Trung Hải phía tây của Israel.

Trong hơn 60 năm nay từ ngày lập quốc 1948, Israel đã trải qua bảy cuộc chiến tranh với các nước láng giềng thù địch Ảrập. Cho đến ngày hôm nay xung đột và bất ổn vẫn xảy ra hằng ngày. Nhưng cũng trong hơn 60 năm này, kinh tế Israel tăng trưởng 50 lần. Từ *The Financial Times* nói rằng “Bom thả, nhưng nền kinh tế của Israel vẫn phát triển”.



Theodor Herzl

Văn hào Mark Twain (1835-1910) khi ghé thăm Palestine vào năm 1867, đã mô tả nó là: “... *Một đất nước hoang vắng phủ đầy cỏ dại đến tận trời trong im lặng... Chúng tôi không thấy một bóng người trên đường đi... hầu như không một cây xanh hoặc một bụi cây ở bất cứ đâu. Ngay cả ô liu và xương rồng, những bạn bè già gũi của khô cằn, đã già như rời bỏ đất nước này...*”. Nếu ông còn sống và quay trở lại Israel vào lúc này, ông sẽ phải sửng sốt mà chúng ta tưởng rằng một màu xanh của cây trồng và rau quả đã che phủ hầu hết các vùng đồi núi sa mạc hoang vu ngày xưa, các thành thị đang mọc lên, và sau hết, cuộc sống nơi đây đang nảy mầm.



David Ben-Gurion

Phụ lục 1: Các cột mốc thời gian

3760 TCN:	Bắt đầu lịch Do Thái. 1812 TCN: Ngày sinh theo truyền thống của Abraham.
~1700 TCN:	Jacob lãnh đạo người Do Thái di cư đến Ai Cập.
1300 TCN:	Moses dẫn người Do Thái chạy trốn khỏi Ai Cập về Miền Đất Hứa. Trên đường đi, Moses nhận 10 Điều Răn của Thiên Chúa tại núi Sinai, Ai Cập.
1175 TCN:	Người Philistines xuất hiện ở Canaan. 1200-
400 TCN:	Giai đoạn <i>Kinh Torah</i> được biên soạn.
1000-586 TCN:	Thời gian ách chùng của các vương quốc Israel theo <i>Kinh Thánh</i> .
1043-1010 TCN:	Người Do Thái thành lập vương quốc Israel, trị vì bởi Saul.
1002-970 TCN:	David trị vì Israel, lấy Jerusalem làm thủ đô.
970-931 TCN:	Solomon nối ngôi David và bắt đầu quy hoạch xây dựng lại Jerusalem.
922 TCN:	Vương quốc Israel bị chia thành Israel ở phương Bắc và Judah ở phương Nam. Jerusalem trở thành thủ đô của Judah.
825 TCN:	Ngôi đền Jerusalem được hoàn thành.
720 TCN:	Người Assyria xâm lược Israel và trục xuất 10 bộ tộc người Do Thái.
625 TCN:	Đế quốc Assyria bị liên minh của Đế quốc Babylon và Median tiêu diệt.
586 TCN:	Vua Nebuchadrezzar II của Babylon phá hủy ngôi đền của Solomon và bắt dân Do Thái về Babylon làm nô lệ. Kết thúc Thời kỳ Ngôi đền thứ nhất (825-586 TCN).
538 TCN:	Đại đế Cyrus của Ba Tư tiêu diệt Đế quốc Babylon và cho phép người Do Thái trở về Jerusalem. Một số người lựa chọn không trở về: bắt đầu thời kỳ Cộng đồng Do Thái Diaspora.
538 TCN:	Sau khi trở về từ Babylon, các học giả Do Thái bắt đầu sử dụng chữ viết Aramaic để viết chữ Hebrew.

515 TCN:	Khánh thành Ngôi đền Jerusalem xây dựng lần thứ hai. Bắt đầu Thời kỳ Ngôi đền thứ hai.
480-440 TCN:	Ezra giúp thiết lập lại trật tự của Judah và quy điển hóa <i>Tanakh</i> . <i>Tanakh - Kinh Thánh Hebrew</i> - trở thành kinh sách căn bản của Do Thái giáo, đặt ra những lề luật cho đời sống hằng ngày, giữ gìn văn hóa và lễ nghi Do Thái.
Thế Kỷ 5 TCN:	Canaan rơi vào tay Đế chế Macedonia của Alexander Đại Đế.
198 TCN:	Antiochus III của dòng họ Seleucid chinh phục Palestine.
166 TCN:	Cuộc khởi nghĩa của người Do Thái dưới sự lãnh đạo của Maccabees dẫn đến việc thành lập vương quốc Do Thái độc lập dưới sự trị vì của các vua Do Thái triều đại Hasmoneans (164-63 TCN).
63-65 CN:	Đại giáo chủ của phái Pharisees Joshua Ben Gamla ban hành sắc lệnh tôn giáo " <i>takkanah</i> " yêu cầu tất cả các ông bố Do Thái phải gửi con trai 6-7 tuổi tới trường tiểu học. 63: Quân La Mã xâm lược Israel.
66:	Các đội quân La Mã đụng độ với người Do Thái ở Jerusalem, khởi đầu cho cuộc Đại khởi nghĩa của người Do Thái.
70:	Quân La Mã đánh chiếm Jerusalem và san bằng ngôi đền. Người Do Thái di cư khắp Đế quốc La Mã. Kết thúc Thời kỳ Ngôi đền thứ hai (515 TCN - 70 CN).
70-313:	Đế quốc La Mã cai trị Palestine. TK 1 - TK 6: Babylon là trung tâm sinh hoạt của người Do Thái Diaspora.
200:	<i>Sách Mishna</i> được hoàn thành.
313-636:	Đế quốc Byzantine cai trị Palestine.
500:	<i>Sách Talmud</i> (Pháp điển) của Babylon hoàn thành. Thời kỳ thế kỷ 3-5 gọi là Thời kỳ Talmud.
636-1091:	Người Ả Rập cai trị Palestine.
TK 8 - TK 15:	Tây Ban Nha là trung tâm sinh hoạt của người Do Thái Diaspora.
1091-1099:	Người Seljuk chiếm Palestine.
1099-1291:	Quân Thập tự chinh chiếm Palestine.
1291-1516:	Quân Mamluk chiếm Palestine. 1492: Vua Tây Ban Nha ra sắc lệnh trục xuất người Do Thái.
1517-1917:	Palestine thuộc Đế quốc Ottoman.
TK 16 - TK 18:	Ba Lan là trung tâm sinh hoạt của người Do Thái Diaspora.

1840:	Rabbi Judah Alkalai ở Bosnia khởi đầu ý tưởng về Chủ nghĩa Phục quốc Do Thái.
1881:	Cuộc đại tàn sát người Do Thái tại Nga của Nga Hoàng.
1897:	Theodor Herzl tổ chức quốc Đại hội Zionist để bắt đầu di cư về Đất Thánh.
1901:	Theodor Herzl gặp Vua Thổ Nhĩ Kỳ (Ottoman) là Abdulhamid II để yêu cầu thành lập quốc gia Do Thái trên mảnh đất Palestine.
1917:	Quân đội Anh đánh bại người Thổ Nhĩ Kỳ (Ottoman) và giữ quyền ủy trị Palestine cho đến 1948.
1933:	Hitler lên cầm quyền tại Đức.
1939-1945:	Thế chiến II, thảm sát Holocaust. Phát xít Đức giết hại 6 triệu người Do Thái trong các trại tập trung.
1947:	Liên Hiệp Quốc đồng ý kế hoạch chia Palestine thành hai quốc gia Do Thái và Ả rập Palestine.
14/5/1948:	Quốc gia Do Thái chính thức ra đời với tên gọi Israel, tuyên bố độc lập ngày 14/05/1948. Hơn 1 triệu người Palestine rời khỏi Israel. Khoảng 250.000 người Do Thái sống sót sau thảm sát Holocaust ở châu Âu trở về đất tổ.

Phụ lục 2: Nhân khẩu học của Israel

Theo số liệu thống kê của Văn phòng Thống kê Trung ương Israel, tính đến tháng Chín năm 2015, dân số Israel là 8.412.000 người, bao gồm: người Do Thái chiếm 6.300.000 (74,9%); người Ả-rập là 1.746.000 (20,7%); và, được xác định là “những người khác” (Kitô hữu phi-Ả-rập, Baha'i, v.v.) chiếm 4,4% dân số (366.000 người).

Trong số 14,2 triệu người Do Thái trên toàn thế giới, 43% cư trú tại Israel.

Trong năm 2014, 75% tổng số dân Do Thái là ‘Sabras’ – có nghĩa sinh ra tại Israel – so với con số 35% khi nhà nước Israel tuyên bố độc lập vào năm 1948. 38,6% số dân Do Thái được sinh ra tại Israel có ít nhất một phụ huynh (bố hoặc mẹ) cũng sinh ra tại Israel. Đây là những người Do Thái thuộc thế hệ thứ hai hoặc thứ ba của Israel.

Những người gốc châu Âu và Mỹ chiếm khoảng 2,2 triệu (36%) dân số Do Thái tại Israel; trong khi người gốc Phi chiếm 14,5% và gốc Á là 11,2%.

Đặc điểm nổi bật nhất của dân số Israel là rất đa dạng. Bên cạnh các nhánh cư dân chính của đất nước là người Do Thái (80%) và người Ả-rập (20%), có rất nhiều phân nhánh. Người Do Thái, ví dụ, được chia thành tôn giáo và thế tục, trong khi người Do Thái gọi là thế tục bao gồm các cộng đồng nhập cư khác nhau – những người vẫn bảo tồn văn hóa của riêng họ. Tương tự như vậy, người Ả-rập được chia thành người Hồi giáo, Thiên Chúa giáo và Druze. Cùng với các nhóm này, Israel có thêm các nhóm tôn giáo dân tộc

nhỏ như Circassians và người Samaritans, và những cộng đồng Kitô hữu nhỏ từ châu Âu như cộng đồng Beit El Đức tại thành phố Zikhron Ya'akov của Israel.

Nhóm thiểu số lớn khác ngoài Do Thái ở Israel là Ảrập, chiếm khoảng một phần năm dân số của đất nước. Hầu hết người Ảrập Israel sống trong các khu định cư Ảrập ở Galilee, trên đồng bằng ven biển phía đông và miền bắc của sa mạc Negev. Ngoài ra cũng có những khu tập trung lớn của người Ảrập ở các thành phố hỗn hợp như Haifa, Jerusalem, Acre và Ramle.

Đại đa số người Ảrập ở Israel là Hồi Giáo Sunni, với chỉ khoảng một phần mười là Kitô hữu (chủ yếu là các tín đồ của Nhà thờ Chính thống giáo Hy Lạp). Trong số những người Ảrập Israel còn có người Bedouin – đây là những người Ảrập Hồi giáo mà cha ông của họ là dân du mục. Người Bedouin của Israel đã di chuyển tới các khu định cư lâu dài phần lớn ở miền Bắc Negev, nhưng cũng có ở Galilee. Vì là dân du mục, người Bedouin dựng các túp lều bằng da dê tại bất cứ nơi nào có vùng chăn thả cho đàn gia súc của mình. Cho đến ngày nay người Bedouin vẫn ăn, ngủ, đi lại và buôn bán theo cách mà họ đã làm từ 2.000 năm trước. Cùng với con lạc đà của mình, người Bedouin nổi danh là những người chinh phục sa mạc.

Một nhóm người khác – người Druze – mặc dù một cộng đồng tôn giáo riêng biệt, cũng là người Ảrập.

Dưới đây là những nhóm sắc tộc và tôn giáo chính của người Hồi giáo tại Israel.

Druze: các thành viên của một tôn giáo được phát triển từ Hồi giáo Shiite trong thế kỷ 11, và có tín đồ tập trung ở Syria, Lebanon và Israel. Có khoảng 134.000 người Druze hiện đang sống ở Israel, trong 17 khu định cư trên núi Carmel, ở Galilee và trên Cao nguyên

Golan. Một trong những điều kỳ lạ của nhóm người này là họ giữ bí mật tôn giáo của mình, dù người ta cho rằng tín ngưỡng Druze tiếp thu một phần của giáo lý Do Thái giáo và Kitô giáo vào đức tin Hồi giáo của họ.

Circassians: các thành viên của một nhóm người Hồi giáo nhưng không phải là Ả Rập, đến từ vùng Caucasus. Khi đất nước của họ bị xâm chiếm bởi người Nga trong thế kỷ 19, nhiều người Circassians đã di cư đến Đế chế Ottoman, và một số đã tới Vùng đất của Israel, nơi họ thành lập các làng của Rikhaniya và Kafr Kama.

Samaritans: các thành viên của một cộng đồng dân tộc-tôn giáo có tôn giáo rất gần với Do Thái giáo. Sau khi Đế quốc Assyrian chinh phục Vương quốc Israel phương Bắc (Samaria) vào năm 720 TCN, tất cả 10 bộ tộc của Vương quốc Israel phương Bắc bị giết, bị lưu đày, và biến mất khỏi lịch sử. Những người còn lại có thể đã pha trộn với những người phi-Do Thái ở Samaria và trở thành người Samaritans. Sau rất nhiều những biến cố lịch sử, ngày nay chỉ còn lại khoảng 700 người Samaritans tại Israel, một nửa trong số đó sống ở thành phố Nablus và một nửa ở Holon.

Phụ lục 3: Dân số Do Thái trên thế giới (20 nước với dân số cao nhất)

Dân số Do Thái nòng cốt của thế giới vào tháng Chín năm 2015 ước tính là 14,2 triệu người (khoảng 0,2% dân số thế giới). Trong khi hàng chục quốc gia có ít nhất một dân số nhỏ người Do Thái, cộng đồng Do Thái tập trung chủ yếu ở một số ít quốc gia như: Israel và Hoa Kỳ chiếm 82% dân số Do Thái, trong khi tổng cộng 18 quốc gia chiếm 98%.

Với chỉ hơn 6 triệu người Do Thái, Israel là quốc gia với phần lớn là người Do Thái và là Nhà nước Do Thái duy nhất. Số liệu dân số của người Do Thái ở Hoa Kỳ đang tranh cãi, dao động từ 5,4 và 6,8 triệu.

Quốc gia	Dân số Do Thái nông cốt ¹	Tỷ lệ dân số toàn quốc	Dân số Do Thái mở rộng ²	Tỷ lệ dân số toàn quốc
Toàn thế giới	13,859,800	0.196%	18,437,400	0.257%
 United States	5,400,000 - 6,800,000	2.11%	8,300,000	2.644%
 Israel	6,180,300	75.4%	6,332,900	79.394%
 European Union	1,105,700	0.22%	1,574,300	0.313%
 France	478,000	0.751%	600,000	0.943%
 Canada	380,000	1.089%	500,000	1.433%
 United Kingdom	290,000	0.459%	360,000	0.57%
 Russia	190,000	0.133%	380,000	0.266%
 Argentina	181,500	0.445%	-	-
 Germany	119,000	0.144%	250,000	0.305%
 Brazil	107,329	0.049%	-	-
 Australia	112,000	0.3% ^[19]	-	-
 Ukraine	67,000	0.143%	400,000	0.286%
 South Africa	70,000	0.137%	-	-
 Mexico	67,476	0.034%	-	-
 Hungary	48,000	0.485%	95,000	0.96%
 Belgium	30,000	0.27%	40,000	0.36%
 Netherlands	29,900	0.179%	50,000	0.299%
 Netherlands	29,900	0.179%	50,000	0.299%
 Italy	28,100	0.046%	37,000	0.061%
 Chile	18,500	0.106%	-	-
 Switzerland	17,400	0.218%	25,000	0.313%

Chương 2

Người Do Thái và phân loại nhân chủng Do Thái

“Quốc gia của chúng tôi được xây dựng dựa trên con người hơn là trên lãnh thổ. Người Do Thái về đây từ khắp mọi nơi: từ Pháp, từ Nga, từ Mỹ, từ Yemen... Lòng tin chính là hộ chiếu của họ”.

– *David Ben-Gurion*

NGƯỜI DO THÁI HEBREW, ISRAELITES, JEWS VÀ SAMARITANS.

Trong chương I chúng ta đã đề cập đến một giả thuyết khá thuyết phục rằng người Do Thái cổ đại mà chúng ta gọi là *Hebrew* là pha trộn của người Canaan và người Habiru hoặc Shasu là những người sau này khẳng định có nguồn gốc từ Ur. Tiếp theo là câu chuyện Jacob nằm mơ vật lộn với một người lạ và chính người lạ ấy – hình bóng của Thượng Đế – đã chúc phúc và đặt cho Jacob cái tên *Israel*, có nghĩa là ‘Kẻ chiến đấu với Thượng Đế’. Kể từ đó, người Hebrew được gọi là *Bnei Yisrael* – ‘Son of Israel’ (*Những người con của Israel*) – hoặc *Israelites*. *Israelites* (tạm dịch là ‘người Israel’) là một thuật ngữ tiếng Anh (có nguồn gốc từ tiếng Hy Lạp cổ đại) được dùng để ám chỉ con cháu trực tiếp của tổ phụ Jacob cũng như các quâ n thể lịch sử của Vương quốc Israel và Judah thô ng nhấ t.

Những câu chuyện này giải thích nguồn gốc của tên gọi Hebrew và Israelites mà từ trước đến nay chúng ta vẫn mơ hồ.

Người Israel – Israelites – như thế bắt nguồn từ người Hebrew đã cư ngụ trên một phần đất của Canaan trong thời kỳ bộ tộc và thời kỳ quân chủ (từ thế kỷ 15 TCN đến thế kỷ 6 TCN). Nhóm người này chỉ còn lại một số nhỏ trong khu vực sau sự sụp đổ của chế độ quân chủ. Trong giai đoạn sau thời kỳ lưu vong, bắt đầu từ thế kỷ 5 TCN, chỉ còn lại hai tàn tích được biết đến của các bộ tộc người Israel: đó là người *Jews* và người *Samaritans*, cư ngụ trên vùng đất của xứ Judah, Galilee và Samaria.

Tên gọi *Jews*, trong đó bao gồm các bộ tộc Judah, Simeon, Benjamin và một phần Levi, được đặt tên theo Vương quốc Judah phương Nam. Về mặt lịch sử, thuật ngữ *Jews* chủ yếu ám chỉ các thành viên của bộ tộc Judah là bộ tộc đã tạo thành hạt nhân của Vương quốc Judah. Từ ‘*Jews*’ là dạng rút gọn của từ ‘*Judah*’ phiên dịch theo tiếng Anh chuẩn của từ ‘*Yehudah*’ trong tiếng Hebrew. Sự chuyển dịch danh xưng từ ‘*Israelites*’ sang ‘*Jews*’, mặc dù không có trong *Torah*, được biểu hiện rõ ràng trong *Sách của Esther* một cuốn trong bộ *Sách Ketuvim*.

Riêng người *Samaritans*, mà tự cho là hậu duệ của các bộ tộc Ephraim và Manasseh và một phần bộ tộc Levi, được đặt tên theo Vương quốc Samaria (hay Vương quốc Israel phương Bắc). Vương quốc Samaria bao gồm 10 bộ tộc phương Bắc. Sau khi Đế quốc Assyrian chinh phục Vương quốc Samaria vào năm 720 TCN, tất cả 10 bộ tộc của Vương quốc Samaria bị xóa sổ và biến mất khỏi lịch sử. Những người còn sót lại có thể đã pha trộn với những người phi-Do Thái ở Samaria và trở thành người Samaritans. Tuy nhiên, theo truyền thống Samaritan, tên gọi Samaritan không lấy từ nguồn gốc của vùng Samaria, mà theo thực tế rằng họ là ‘người canh gác’ (*Shamerim*) của tôn giáo Do Thái. Truyền thống Do Thái cho

rằ ng Samaria được đặt tên như vậy bởi vì địa hình miề n núi hiểm trở của khu vực được sử dụng để canh giữ khỏi các cuộc tấ n công của quân địch. Như vậy, theo truyề n thố ng Samaritan, khu vực này được đặt tên là Samaria theo cách gọi những người canh gác này, chứ không phải ngược lại. Trong ngôn ngữ Hebrew của người Do Thái, người Samaritans được gọi là *Shomronim*, còn trong ngôn ngữ Hebrew của người Samaritans, họ tự gọi mình *Shamerim*.

Người Samaritans ngày nay nói tiế ng Hebrew và tiế ng Ả rập. Văn bản tôn giáo của họ bao gồ m năm cuố n sách của *Samaritan Torah* (nhưng không bao gồ m những cuố n sách trong *Kinh Torah* của người Do Thái). Điề u đặc biệt là người Samaritans không gọi mình là Jews (như người Do Thái của phương Nam), mặc dù họ vẫn coi mình là Israelites theo như *Kinh Torah*.

Người Jews, một thời kỳ dài, đã không thừa nhận dòng dõi của người Samaritans, xem họ là những người ngoài đấ n định cư tại Vùng đấ t của Israel. Tuy nhiên ngày nay, cả hai sắ c dân Jews và Samaritans đã thừa nhận nhau là các cộng đồ ng có cùng nguồ n gồ c Israel đích thực.

Trong Do Thái giáo, một người Israelite, nói theo nghĩa rộng, là một thành viên giáo dân của nhóm dân tộc – tôn giáo Do Thái, trái ngược với chề độ linh mục của người Kohanim và người Levi. Trong các văn bản pháp luật của người Do Thái như *Mishna* và *Gemara*, thuật ngữ יהודי (Yehudi), có nghĩa là Jew, rấ t hiế m khi được sử dụng, và thay vào đó tên gọi ישראלי (Yisraeli), hoặc Israelite, được sử dụng rộng rãi để chỉ người Do Thái. Người Samaritans thường gọi gộp bản thân họ và người Jews là Israelites, và mô tả mình là Israelite Samaritans.

Trong tiế ng Hebrew hiện đại, *B'nei Yisrael* ('Những người con của Israel') có thể dùng để chỉ người Do Thái tại bất kỳ thời gian nào

trong lịch sử; nó thường được dùng để nhấn mạnh bản sắc tôn giáo của người Do Thái. Từ thời kỳ *Mishna* (nhưng cũng có thể sử dụng trước thời gian đó) thuật ngữ *Yisrael* (một người Israel) mang thêm một ý nghĩa hẹp khác ám chỉ những người Do Thái sinh hợp pháp khác hơn là người Levi và các linh mục Kohanim. Trong tiếng Hebrew hiện đại điều này trái ngược với thuật ngữ *Yisraeli* (tiếng Anh 'Israeli'), ám chỉ công dân của nhà nước Israel hiện đại, không phân biệt tôn giáo hay sắc tộc.

Ngày nay thuật ngữ 'Hebrew' được sử dụng đồng nghĩa với 'Israelites', hoặc như là một thuật ngữ dùng chỉ những người nói tiếng Hebrew nói chung trong lịch sử dưới góc độ dân tộc-ngôn ngữ. Các thuật ngữ 'Jews' và 'Samaritans' phần lớn cũng đã thay thế tên gọi 'Israelites' (Những người con của Israel) như danh xưng sử dụng phổ biến trong mỗi cộng đồng.

NGUỒN GỐC NGƯỜI ISRAEL.

Về phương diện chủng tộc, ta chỉ có thể nói mơ hồ rằng họ là người thuộc dòng Semitic. Thoạt nhìn bên ngoài, người Do Thái là sự pha tạp của nhiều sắc tộc – chỉ với một đức tin rất ngây thơ thì mới có thể cho rằng có một chủng tộc “thuần nhất” hiện hữu giữa hàng nghìn sắc tộc sống lẫn lộn nhau ở vùng Cận Đông. Nhưng thực tế thì người Do Thái lại là như thế, là một chủng tộc khá thuần nhất, bởi vì họ rất miễn cưỡng kết hôn với người thuộc chủng tộc khác và truyền thống này đã được duy trì một cách đáng kinh ngạc. Hình ảnh của những người tù binh Do Thái trên các bức phù điêu ở Ai Cập và Assyria, vẫn có thể được nhận ra, thậm chí bởi những nghệ sỹ đầy thiên kiến, rằng có nhiều nét hao hao những người Do Thái trong thời đại chúng ta ngày nay: đó là cái lỗ mũi khoằm dài, xương gò má nhô cao, tóc quăn và râu xoắn.

Đã có một vài giả thuyết đề xuất về nguồn gốc của người Israel trong các nhóm người xâm lấn vùng Canaan, những người du mục hoặc những người đã nổi lên từ người Canaanites bản địa đã bị đẩy ra khỏi các khu vực đô thị giàu có để tìm kiếm cuộc sống nơi vùng cao nguyên. Các nhóm sắc tộc khác biệt của dân du mục lang thang như Habiru và Shasu sinh sống tại Vương quốc Edom⁽¹⁾ và Canaan, như được ghi trong các văn bản Ai Cập, dường như có liên quan đến người Do Thái sau này, trong đó không loại trừ khả năng rằng phần lớn có thể có nguồn gốc từ Canaan.

Ngôn ngữ của người Canaanites được mô tả là loại ngôn ngữ có âm vang hùng tráng nhất trong tất cả các ngôn ngữ cổ trên thế giới. Dù đọc theo âm yếu hèn, nó vẫn du dương mạnh mẽ. Ernest Renan (1823-1892), trong tác phẩm *Lịch sử dân tộc Israel*, mô tả nó như là “cái bao đựng đầy tên, cái kèn đồng xé toang bầu không khí”. Người Canaanites cũng là những người đầu tiên, theo như được biết, đã phát triển bảng chữ cái phụ âm đầu tiên của thế giới trong thế kỷ 18 và 17 TCN.

TÍNH ĐA DẠNG TRONG PHÂN LOẠI NHÂN CHỦNG DO THÁI.

Bối cảnh lịch sử

Việc phân loại người Do Thái về mặt nhân chủng liên quan đến một số các cộng đồng khác biệt trong những thành phần dân số có chung nguồn gốc Do Thái trên thế giới. Mặc dù được coi là một dân tộc với bản sắc đặc trưng, vẫn có sự phân loại về mặt nhân chủng giữa người Do Thái, chủ yếu là kết quả của việc phân nhánh

về mặt địa lý từ một quã n thể Do Thái ban đầ u, pha trộn với các quã n thể dân địa phương, và rô i tiế n hóa độc lập sau đó.

Ngay từ Thời kỳ Kinh Thánh (3000-538 TCN), những khác biệt văn hóa và ngôn ngữ giữa các cộng đầ ng Do Thái, ngay cả ở vùng đầ t Israel (Samaria) và Judah cổ đạ i, đã được tìm thấ y cả trong *Kinh Thánh* cũng như từ những di tích khảo cổ. Trong lịch sử gầ n đây của nhân loại, một chuỗi các cộng đầ ng người Do Thái được lập nên bởi những người Do Thái định cư ở những miề n đầ t khác nhau trên khắ p Cựu Thê giới⁽²⁾, thường rấ t cách xa nhau về địa lý khiế n cho các cộng đầ ng Do Thái trở nên biệt lập trong thời gian rấ t dài. Trong thiên niên kỷ Diaspora của người Do Thái, những cộng đầ ng này được phát triển rấ t riêng biệt dưới ảnh hưởng của các môi trường địa phương: chính trị, văn hóa, thiên nhiên và dân cư. Ngày nay, sự biểu lộ về khác biệt giữa những người Do Thái có thể được quan sát qua cách biểu đạt văn hóa Do Thái của mỗi cộng đầ ng, bao gồ m cả sự đa dạng về ngôn ngữ Do Thái, sở thích ẩm thực, việc thực hành nghi lễ, cách giải thích tôn giáo, cũng như mức độ và nguồ n gồ c pha trộn di truyề n.

Người Do Thái tại Palestine

Hiện tại chưa có sự đánh giá đầ y đủ về văn hóa, ngôn ngữ, tôn giáo hoặc khác biệt giữa những người Do Thái trong thời cổ đạ i. Sau sự sụp đổ của Vương quố c Israel phương Bắ c trong những năm 720 TCN và Vương quố c Judah phương Nam vào năm 586 TCN, người Do Thái bắ t đầ u ly tán khắ p vùng Trung Đông, đặc biệt là ở Ai Cập và Bắ c Phi về phía tây, cũng như ở Yemen xuố ng phía nam và ở vùng Lưỡng Hà về phía đầ ng. Dân số Do Thái ở Palestine suy giảm nghiêm trọng do các cuộc chiế n tranh Do Thái – La Mã và các chính sách thù địch sau này của các hoàng đế Kitô giáo đầ i với

người ngoài Kitô giáo, tuy thế người Do Thái vẫn luôn giữ được sự hiện diện của họ tại vùng đất Levant cổ xưa, mặc dù với con số rất nhỏ. Sử gia kiêm nhà báo Paul Johnson (1928) viết về thời kỳ này như sau: “Ở bất cứ một thị trấn nào sống sót qua chiến tranh, hoặc những khu đô thị mới mọc lên, người Do Thái sớm hay muộn sẽ xuất hiện và tạo dựng cuộc sống. Sự việc gần như hủy diệt của khu Do Thái trên vùng đất Palestine trong thế kỷ 2 đã biến những người sống sót của các cộng đồng nông thôn Do Thái thành cư dân của những vùng ven thành phố. Sau khi bị người Ảrập chinh phục vào thế kỷ 7, các cộng đồng nông nghiệp lớn của người Do Thái ở Babylon đã bị sụp đổ thảm hại bởi thuế má và, để tồn tại, người Do Thái lại tiếp tục trôi dạt vào các thị trấn và thay đổi nghề trở thành thợ thủ công, thương gia, các nhà buôn. Ở bất kỳ đâu, những người Do Thái đô thị này, phần lớn biết đọc biết viết và biết làm tính, luôn biết cách để tồn tại, trừ khi pháp luật hoặc bạo lực không cho phép”.

Trong những năm đầu-Byzantine (Đông La Mã) ở thế kỷ 6, tổng cộng có 43 cộng đồng Do Thái ở Palestine. Trong thời kỳ Hồi giáo và Thập tự chinh, có 50 cộng đồng tại Jerusalem, Tiberias, Ramleh, Ashkelon, Caesarea và Gaza. Trong thời kỳ đầu của Đế quốc Ottoman vào thế kỷ 14 có khoảng 30 cộng đồng tại Haifa, Shechem, Hebron, Ramleh, Jaffa, Gaza, Jerusalem và Safed. Riêng Safed trở thành vị trí ưu thế nhất với dân số khoảng 30.000 người Do Thái vào cuối thế kỷ 16, sau sự trục xuất người Do Thái Sephardi⁽³⁾ khỏi Iberia (Tây Ban Nha) một thế kỷ trước đó vào năm 1492. Paul Johnson cũng nhận xét rằng trong các vùng lãnh thổ Ảrập – Hồi giáo, bao gồm phần lớn của Tây Ban Nha, Bắc Phi và Cận Đông ở phía nam Anatolia trong thời Trung cổ, đời sống người Do Thái dễ thở hơn so với ở châu Âu.

Với việc mua đất từ thiện của Baron von Rothschild⁽⁴⁾ và những nỗ lực tiếp theo để biến Palestine thành một quê hương Do Thái, rồi sự trỗi dậy tiếp theo của Chủ nghĩa phục quốc Do Thái Zionism, dòng lũ nhập cư của người Do Thái Ashkenazi về lại Vùng đất Do Thái đã làm dân số Do Thái tại đây tăng vọt lên đến vài trăm nghìn (cuối thế kỷ 19).

Người Do Thái Diaspora

Sau lần thất bại thứ hai chống lại người La Mã và phải chịu lưu vong, các cộng đồng Do Thái có thể được tìm thấy tại hầu hết các trung tâm nổi tiếng khắp Đế quốc La Mã, cũng như rải rác ở khắp các trung tâm bên ngoài biên giới của Đế quốc La Mã ở Bắc Âu, Đông Âu, Tây Nam Á và châu Phi. Xa hơn về phía đông dọc theo các tuyến đường thương mại, các cộng đồng Do Thái có thể được tìm thấy tại Ba Tư và ở các đế quốc thậm chí xa hơn nữa về phía đông bao gồm Ấn Độ và Trung Quốc. Trong thời kỳ đầu Trung cổ từ thế kỷ 6 đến thế kỷ 11, những thương nhân Do Thái buôn bán dọc theo những tuyến đường bộ được thiết lập bởi người La Mã trước đó giữa châu Âu và châu Á, làm chủ việc buôn bán giữa thế giới Hồi giáo và Kitô giáo, và sử dụng một mạng lưới thương mại bao phủ hầu hết các khu vực định cư của người Do Thái.

Trong thời kỳ giữa của Đế quốc Byzantine, Khả Hãn⁽⁵⁾ của Khazaria ở Bắc Caucasus và triều đình của ông ta chuyển sang đạo Do Thái, một phần để nhằm duy trì tính trung lập giữa những người Kitô giáo của Byzantine và thế giới Hồi giáo.

Ở Tây Âu, sau sự sụp đổ của Đế chế Tây La Mã vào năm 476, và đặc biệt là sau việc tái định hướng thương mại do cuộc xâm chiếm bán đảo Iberia của Moorish vào đầu thế kỷ 8, liên lạc giữa các cộng

đồng Do Thái ở các phần phía bắc của Đế chế Tây La Mã cũ trở nên rời rạc. Tuy nhiên, luật lệ Hồi giáo, ngay cả với tình trạng dhimmi⁽⁶⁾, dẫn đến tự do hơn về thương mại và liên lạc trong thế giới Hồi giáo, nhờ vậy mà các cộng đồng Do Thái ở Iberia vẫn có thể thường xuyên tiếp xúc với người Do Thái ở Bắc Phi và Trung Đông. Còn các cộng đồng xa hơn, tại Trung Á, Nam Á và Trung Phi, vẫn bị cô lập và tiếp tục phát triển truyền thống theo kiểu độc đáo của riêng mình. Đối với nhóm người Do Thái Sephardi ở Tây Ban Nha, giai đoạn từ thế kỷ 10 đến thế kỷ thứ 12 được gọi là “Thời kỳ hoàng kim Hebrew”. Tuy nhiên, việc bị quốc vương Kitô giáo trục xuất khỏi Tây Ban Nha năm 1492 đã khiến người Do Thái Sephardi buộc phải chạy trốn và phân tán sang Pháp, Ý, Anh, Hà Lan, các vùng đất mà bây giờ thuộc Tây Bắc Đức, và các cộng đồng khác ở châu Âu Kitô giáo, cũng như với những cộng đồng thuộc Đế quốc Ottoman, rồi đến Maghreb ở Bắc Phi và một số nhỏ các khu vực khác của Trung Đông, và cuối cùng là đến châu Mỹ vào đầu thế kỷ thứ 17.

Ở châu Âu Kitô giáo, trong thời kỳ này diễn ra cạnh tranh khốc liệt về tài chính giữa chính quyền của Đức Giáo Hoàng tại Rome với các quốc gia và các đế quốc non trẻ. Tình trạng này, cùng với Great Schism⁽⁷⁾ (1054), sự trở lại đầy hào hứng của các cuộc Thập tự chinh, sự ra đời của Tòa án dị giáo La Mã (1231) và sau đó là các cuộc đụng độ và chiến tranh giữa các Kitô hữu, đã dẫn đến các cuộc đàn áp liên miên chống lại người Do Thái thiểu số Ashkenazi. Tình trạng này dẫn đến những cuộc di chuyển lớn của người Do Thái xa hơn về phía đông. Ở đó, họ đã được vua Ba Lan và Lithuania chào đón, đã tăng trưởng đáng kể và phát triển khá rực rỡ vào cuối thế kỷ 18. Tại những địa danh mới, người Do Thái thường sống với các phong tục của cộng đồng Mizrahi⁽⁸⁾ và Sephardi mà họ di chuyển đến.

Ở Tây Âu, các điều kiện sống của các khu Do Thái khá khác nhau giữa các cộng đồng ở các quốc gia khác nhau và theo thời gian, tùy thuộc vào hoàn cảnh địa chính trị. Với cả hai lực kéo và đẩy như thế, người Do Thái Ashkenazi di cư tới Mỹ tăng lên trong những năm đầu thế kỷ 18 với người Do Thái Askenazi nói tiếng Đức, và kết thúc với một làn sóng thủy triều giữa năm 1880 và những năm đầu thế kỷ 20 với người Do Thái Ashkenazi nói tiếng Yiddish, do điều kiện ở Đông Âu trở nên quá tồi tệ dưới Đế chế Nga Hoàng đang sụp đổ. Với cuộc đại thảm sát Holocaust (1939-1945) và sự phá hủy hầu hết các khu Do Thái ở châu Âu, Bắc Mỹ trở thành điểm đến chính đầy hứa hẹn cho người Do Thái trên toàn thế giới.

PHÂN LOẠI NHÂN CHỨNG DO THÁI HIỆN ĐẠI.

Theo lịch sử, người Do Thái đã được xác định thành ba nhóm chính như sau:

Người Do Thái *Ashkenazi* (Ashkenazic Jews / Ashkenazi Jews / Ashkenazim), hay ‘Germanics’ – ‘Người Do Thái Đức’ (‘Ashkenaz’ có nghĩa là ‘Germany’ trong tiếng Hebrew Trung cổ, dùng chỉ nguôn gốc Trung Âu của họ). Mặc dù nói một cách chặt chẽ, ‘Ashkenazim’ dùng để chỉ người Do Thái của Đức, thuật ngữ này đã được dùng với một hàm ý rộng rãi hơn cho người Do Thái sống trong các cộng đồng ở Trung và Đông Âu, dùng chung ngôn ngữ *Yiddish* là một thổ ngữ của tiếng Đức được viết bằng những ký tự Hebrew. Sau này, phần lớn người Do Thái Ashkenazi chuyển tới *Commonwealth Ba Lan* (Khởi thịnh vượng chung Ba Lan gồm Ba Lan, Lithuania, Latvia, Ukraina và Belarus ngày nay). Những phong tục của cộng đồng Do Thái nhỏ có trước đó ở Ba Lan đã được thay bằng các phong tục tập quán Ashkenazi và ngôn ngữ Yiddish. Cũng có nhiều người Ashkenazi di cư đến Đế quốc Ottoman.

Người Do Thái *Sephardi* (Sephardic Jews / Sephardi Jews / Sephardim), hay ‘Hispanics’ – ‘Người Do Thái Tây Ban Nha’ (‘Sefarad’ có nghĩa là ‘Hispania’ hoặc ‘Iberia’ trong tiếng Hebrew, dùng chỉ nguộ̀n gộc Tây Ban Nha và Bộ̀ Đào Nha). Đây là nhóm người Do Thái có tổ tiên sộng ở Tây Ban Nha hay Bộ̀ Đào Nha. Vào thệ́ kỷ 7 người Do Thái Sephardi đã phát triển rực rỡ, bắt đậ̀u một thời kỳ gọi là “Thời kỳ hoàng kim Hebrew” cho đệ́n năm 1492. Trong thời kỳ này, người Do Thái Sephardi đã đạt được những cập bậc cao nhậ́t trong chính phủ thệ́ tục và quân đội Tây Ban Nha. Nhiệ̀u người Do Thái đã nổi tiệ́ng trong các giới phi-Do Thái như những nhà thơ, học giả, các bác sỹ. Các hình thức mới của thơ ca Hebrew nổi lên, nghiên cứu *Talmud* và *Halakha* ngày càng tinh tệ́. *Ladino*, tiệ́ng Do Thái – Tây Ban Nha, đã hợp nhậ́t người Do Thái trên toàn bán đảo Iberia trong cuộc sộng hặ̀ng ngày, nghi lễ và ca hát. Sau 1492, do bị vua Tây Ban Nha trục xuậ́t, các cộng động người Do Thái Sephardi ở Tây Ban Nha và Bộ̀ Đào Nha di chuyển và sộng rải rác trong khu vực Địa Trung Hải, nhiệ̀u người pha trộn vào các cộng động Ashkenazi ở Trung Âu.

Người Do Thái *Mizrahi* (Mizrahic Jews / Mizrahim), hay ‘Easterners’ – ‘người Do Thái phương Đông’ (‘Mizrach’ là ‘East’ – ‘phương Đông’ trong tiệ́ng Hebrew) là thuật ngữ sử dụng gậ̀n đây dùng đệ̉ chỉ người Do Thái ở Trung Đông và Bặ́c Phi, tạo thành một nhóm lớn thứ ba.

Còn có những nhóm người Do Thái nhỏ bao gộ̀m nhóm người Do Thái Georgian và người Do Thái Caucasus (Caucasus Jews hay Mountain Jews) từ vùng núi Caucasus; người Do Thái Ậ́n Độ bao gộ̀m người Do Thái của Bene Israel, Bnei Menashe, Cochim và Bene Ephraim; người Do Thái Romaniotes của Hy Lạp; Các cộng động Do Thái Ý cổ xưa; người Do Thái từ Yemen (gọi là Teimanim hay Yemenite Jews); những nhóm người Do Thái khác nhau của châu

Phi, bao gồm nhóm người Beta Israel của Ethiopia; người Do Thái Bukharan của Trung Á; và người Do Thái Trung Hoa, đáng chú ý là người Do Thái sống tại phủ Khai Phong thuộc tỉnh Hồ Nam, cũng như các cộng đồng khác nay đã tuyệt chủng.

Sự phân loại giữa các nhóm này chỉ là phỏng chừng và ranh giới của nó không thật vững chắc. Có thể lấy nhóm người Mizrahim làm ví dụ. Mizrahim là một tập hợp không đồng nhất của các cộng đồng Do Thái Bắc Phi và Trung Đông thường là không liên quan đến nhau như các nhóm người Do Thái đã đề cập trước đó. Trong cách nhìn hiện đại, tuy nhiên, Mizrahim cũng có thể gọi là Sephardim do cả hai đều có phong cách tương tự trong các nghi thức tế lễ. Cũng vậy, trong nhóm người Do Thái Mizrahi lại có người Do Thái Iran, Do Thái Iraq, Do Thái Ai Cập, Do Thái Sudan, Do Thái Tunisia, Do Thái Algeria, Do Thái Morocco, Do Thái Lebanon, Do Thái Kurd, Do Thái Libya, Do Thái Syria và nhiều nhóm khác. Người Do Thái Yemen (Teimanim) từ Yemen đôi khi cũng được bao gồm trong nhóm Mizrahim, mặc dù phong cách các nghi thức tế lễ của họ là duy nhất và khác với những pha trộn đã tìm thấy trong nhóm Mizrahim. Ngoài ra, cũng có một sự khác biệt giữa các cộng đồng Do Thái Trung Đông và Bắc Phi đã tồn tại từ trước với con cháu của những người Do Thái di dân gốc Sephardi là những người đã xây dựng cộng đồng của mình ở Trung Đông và Bắc Phi sau khi bị nhà vua Kitô giáo Tây Ban Nha trục xuất khỏi Tây Ban Nha vào năm 1492, và sau đó khỏi Bồ Đào Nha vào năm 1497.

Mặc dù với sự đa dạng này, nhóm người Do Thái Ashkenazi vẫn đại diện cho số đông người Do Thái hiện đại, ước tính khoảng 70-80%, của tất cả dân số Do Thái trên toàn thế giới (và xấp xỉ 90% trước Thế chiến II và Holocaust). Trong khi người Do Thái Ashkenazi phát triển mạnh ở châu Âu, làn sóng di cư của họ tới các châu lục khác trong thời kỳ nội chiến và chiến tranh nhằm tìm

kiếm các cơ hội sống tốt hơn cũng không ngừng tăng lên. Họ cũng trở thành đại đa số người Do Thái ở các châu lục và các quốc gia của Tân Thế giới, những nơi mà trước đây là không có các quần thể dân bản xứ châu Âu hoặc người Do Thái. Đó là Hoa Kỳ, Canada, Vương quốc Anh, Argentina, Australia, Brazil và Nam Phi, nhưng với Venezuela và Panama là ngoại lệ vì nhóm người Do Thái Sephardi vẫn chiếm phần lớn trong các cộng đồng Do Thái ở hai nước này. Ở Pháp, những người nhập cư Do Thái Sephardi gần đây từ Bắc Phi và con cháu của họ giờ đã đông hơn cả nhóm người Do Thái Ashkenazi có ở đây từ trước.

Chỉ ở Israel thì quần thể người Do Thái mới bao gồm đại diện tất cả các nhóm, giống như một cái “nồi lẩu thập cẩm” của tất cả các chủng loại Do Thái trên toàn thế giới. Tuy nhiên, các rào cản về sắc tộc Do Thái vẫn còn có ảnh hưởng rất lớn. Cho tới gần đây, nhóm Sephardi vẫn ít quan tâm đến chính trị hơn là nhóm Ashkenazi là nhóm có ảnh hưởng lớn hơn ở Israel. Tại Israel, người Do Thái Ashkenazi vẫn giữ vai trò lãnh đạo thống trị trong các tổ chức công. Đối với phần lớn lịch sử của Israel, người Do Thái Sephardi và Mizrahi chỉ có số ít đại diện không tương xứng trong chính phủ mặc dù hiện nay họ chiếm hơn một nửa dân số. Chiến thắng của Đảng Likud trong cuộc bầu cử năm 1988 gắn liền với sự quan tâm ở chừng mực nào đó đến chính trị mới xuất hiện ở người Do Thái Sephardi, và điều đó được nhìn nhận như một thay đổi tích cực hướng tới sự thu hẹp khoảng cách về xã hội giữa các nhóm người này.

Thật trớ trêu là sự phân biệt đó vẫn còn tồn tại, mặc dù mục tiêu chính của chủ nghĩa Zion là thu hẹp tình trạng lưu vong và thống nhất người Do Thái lại thành một dân tộc thống nhất không có sự phân chia tầng lớp.

NGHIÊN CỨU DI TRUYỀN DNA.

(Dành riêng cho các độc giả quan tâm đến di truyền học)

Mặc dù việc phân tích nhân chủng ở trên cho thấy tính đa dạng hiển nhiên của các quần thể Do Thái khác nhau trên toàn thế giới, cả về văn hóa và thể chất, các nghiên cứu di truyền đã chứng minh hầu hết các giống dân này đều có liên quan với nhau về mặt di truyền, và cuối cùng thì đều có chung nguồn gốc từ một quần thể người Do Thái cổ đại đã trải qua sự phân nhánh địa lý và tiếp tục tiến hóa độc lập sau này.

Một nghiên cứu được xuất bản bởi Viện Hàn lâm Khoa học Quốc gia Israel nói rằng: “Các kết quả nghiên cứu đều đã ủng hộ giả thuyết rằng các quỹ gen⁽⁹⁾ nội (paternal gene pools – quỹ gen đã ông cha) của cộng đồng Do Thái ở châu Âu, Bắc Phi và Trung Đông đều có nguồn gốc chung từ một quần thể tổ tiên tại Trung Đông, và gợi ý rằng hầu hết các cộng đồng Do Thái vẫn tương đối biệt lập với các cộng đồng phi-Do Thái láng giềng trong và sau Diaspora”. Các nhà nghiên cứu bày tỏ sự ngạc nhiên về tính đồng nhất di truyền rất lớn mà họ đã tìm thấy ở những người Do Thái hiện đại, bất kể ở đâu mà người Do Thái lưu vong đã đặt chân đến.

Hơn nữa, các xét nghiệm DNA đã chứng minh rằng các quần thể Do Thái lưu vong được hình thành bởi chính những công dân Do Thái, và chống lại các lý thuyết cho rằng nhiều quần thể của người Do Thái trên thế giới được thành lập bởi các quần thể dân ngoại (không phải người Do Thái) đã chấp nhận đức tin Do Thái, như trong trường hợp đáng chú ý của người Khazars⁽¹⁰⁾ trong lịch sử. Mặc dù các nhóm như Khazars có thể đã được hấp thụ vào các quần thể của người Do Thái hiện đại – như trường hợp người Khazars đã hấp thụ vào Ashkenazim – không chắc rằng họ đã

chiếm một tỷ lệ phần trăm đáng kể của tổ tiên của người Do Thái Ashkenazi hiện đại, và càng không chắc rằng họ là khởi đầu của người Do Thái Ashkenazi.

Thậm chí nguyên mẫu về nguồn gốc Israel (archetype of Israelite-origin) cũng đang được các nhà khoa học hiện đại xem xét lại cho một số quần thể người Do Thái trong những nghiên cứu mới. Trước đây, nguồn gốc Do Thái được xác định trong các quần thể người Do Thái trên thế giới được quy cho những người nam giới đã di cư từ Trung Đông và sau đó đã xây dựng nên các cộng đồng được biết đến hiện nay với những người phụ nữ từ các quần thể địa phương mà họ đã lấy làm vợ và chuyển đổi sang Do Thái giáo. Nghiên cứu về người Do Thái Ashkenazi đã gợi ý rằng, ngoài những người sáng lập là nam giới, tổ tiên của những người sáng lập quan trọng là nữ giới cũng có thể phát nguyên từ Trung Đông, với khoảng 40% của dân số Ashkenazi hiện nay là nối dõi về dòng ngoại từ bốn người phụ nữ “có khả năng đều là từ một nguồn DNA ty thể⁽¹¹⁾ Hebrew/Levantine” có nguồn gốc ở vùng Cận Đông trong thế kỷ 1 và thế kỷ 2.

Điểm khác nhau về DNA của các nhóm người Do Thái là ở nguồn gốc và tỷ lệ đóng góp di truyền của các quần thể chủ nhà (host populations). Ví dụ như, người Do Thái Yemen khác với người Do Thái Mizrahi khác, cũng như với người Do Thái Ashkenazi, là ở tỷ lệ tham gia của các loại gen châu Phi hạ-Sahara⁽¹²⁾ trong các quỹ gen của họ. Ở những người này, tỷ lệ trung bình là ở mức 35% huyết thống trong 3.000 năm qua. Người Do Thái Yemen, một cộng đồng nói tiếng Ả-rập truyền thống của những người có tổ tiên là người Yemen địa phương và người Do Thái, được bao gồm trong các kết quả này, mặc dù họ chỉ chiếm trung bình một phần tư tần số của mẫu Yemen phi-Do Thái. Ở người Do Thái Ashkenazi, tỷ lệ pha trộn di truyền của nam giới bản địa gốc châu Âu lên đến 0,5%

cho mỗi thể hệ trong khoảng 80 thể hệ, và tổng số pha trộn ước tính khoảng 12,5%. Ngoại lệ duy nhất đối với điều này trong các cộng đồng người Do Thái là ở nhóm Beta Israel (người Do Thái Ethiopia). Một nghiên cứu di truyền năm 1999 đi đến kết luận rằng “sự khác biệt của phân phổ Y-chromosome⁽¹³⁾ haplotype⁽¹⁴⁾ của người Do Thái nhóm Beta Israel từ các quần thể người Do Thái quy ước và sự tương đồng tương đối lớn của họ trong bản đồ haplotype (haplotype profile) đối với người Ethiopia phi-Do Thái là phù hợp với quan điểm rằng nhóm người Beta Israel là hậu duệ của cư dân cổ xưa của người Ethiopia chuyển đổi sang Do Thái giáo”.

Khi DNA ty thể của người Do Thái Ashkenazi được xét nghiệm với một mẫu lớn, người ta đã tìm thấy rằng bốn nữ sáng lập chính của Ashkenazi có con cháu đã được gây dựng ở châu Âu từ 10.000 đến 20.000 năm trước đây, trong khi hầu hết các thành viên sáng lập nhỏ còn lại cũng có tổ tiên căm rễ rất sâu ở châu Âu. Đa số các dòng huyết thống Ashkenazi theo dòng mẹ không được mang đến từ Levant, cũng không tuyển dụng ở vùng Caucasus, nhưng đã bị đồng hóa tại châu Âu. Nghiên cứu ước tính rằng 80% của tổ tiên Ashkenazi theo dòng mẹ là từ những phụ nữ bản địa đến từ châu Âu, 8% từ vùng Cận Đông, và phần còn lại không xác định. Theo nghiên cứu, những phát hiện này đã “chỉ ra một vai trò quan trọng cho sự chuyển đổi của phụ nữ trong việc hình thành các cộng đồng Ashkenazi”.

Một nghiên cứu năm 2013 bởi Doron M. Behar, Mait Metspalu, Yael Baran, Naama M. Kopelman, Bayazit Yunusbayev v.v. sử dụng tích hợp các kiểu gen (genotypes) trên một tập hợp dữ liệu lớn nhất mới được thu thập cho đến nay (1.774 mẫu từ 106 quần thể người Do Thái và phi-Do Thái) cho việc đánh giá nguồn gốc di truyền của người Do Thái Ashkenazi từ các khu vực có khả năng là tổ tiên của người Ashkenazi (châu Âu, Trung Đông, và khu vực có liên quan về

lịch sử với Khazar Khaganate⁽¹⁵⁾) đã kết luận rằng “Nghiên cứu toàn diện này không thay đổi và trong thực tế, đã củng cố các kết luận của nhiều nghiên cứu trước đây của cả chúng tôi và các nhóm nghiên cứu khác (Atzmon et al., 2010; Bauchet et al., 2007; Behar et al., 2010; Campbell et al., 2012; Guha et al., 2012; Haber et al.; 2013; Henn et al., 2012; Kopelman et al., 2009; Seldin et al., 2006; Tian et al., 2008). Chúng tôi xác nhận quan điểm cho rằng người Do Thái Ashkenazi, Sephardi và Mizrahi có chung một nguồn gốc tổ tiên di truyền thực chất, phát nguyên từ các quần thể Trung Đông và châu Âu, không có dấu hiệu đóng góp của Khazar trong nguồn gốc di truyền của họ”.

Một nghiên cứu năm 2014 bởi Carmi et al đăng trên *Nature Communications* tìm thấy rằng quần thể Do Thái Ashkenazi bắt nguồn từ pha trộn giữa các dân tộc Trung Đông và châu Âu. Theo các tác giả, sự pha trộn này có khả năng xảy ra khoảng 600-800 năm trước, tiếp theo là sự tăng trưởng nhanh chóng và cách ly di truyền⁽¹⁶⁾ (tốc độ cho mỗi thế hệ là 16-53%). Nghiên cứu cho thấy rằng tất cả người Do Thái Ashkenazi bắt nguồn từ khoảng 350 cá nhân, và việc phân tích thành phần chính của các biến thể chung trong các mẫu AJ (Ashkenazi Jewish) nổi tiếp, đã xác nhận các quan sát trước đó, cụ thể là, sự gộp của cụm dân Do Thái Ashkenazi với các quần thể người Do Thái, châu Âu và Trung Đông khác.

PHÂN TÍCH DNA CỦA NGƯỜI DO THÁI VÀ NGƯỜI PALESTINE.

Phân tích di truyền cho thấy rằng đa số người Hồi giáo của Palestine, bao gồm công dân Ảrập của Israel, là con cháu của các

Kitô hữu, của người Do Thái và các cư dân khác từ thời xưa của miền Nam Levant mà cốt lõi có thể truy ngược trở lại thời tiền sử. Một nghiên cứu về haplotype (bản đồ gen) độ phân giải cao đã chứng minh rằng một phần đáng kể của các nhiễm sắc thể Y (Y-chromosome) của người Do Thái của Israel (70%) và của người Ảập Hô-i giáo Palestine (82%) thuộc cùng quỹ chromosome. Kể từ thời điểm các cuộc chinh phục Hô-i giáo vào thế kỷ thứ 7, chuyển đổi tôn giáo đã dẫn đến việc người Palestine trở thành người Hô-i giáo Sunni, mặc dù vẫn còn tồn tại một thiểu số đáng kể Kitô hữu Palestine, cũng như cộng đồng nhỏ người Druze và Samaritan tại Israel ngày nay. Mặc dù người Do Thái Palestine làm nên một phần dân số của Palestine trước khi thành lập Nhà nước Israel, ngày nay ít người nhận mình là 'Palestine'. Sự đồng hóa về văn hóa cùng việc chuyển đổi sang đạo Hô-i, khiến cho người Palestine mang ngôn ngữ và văn hóa Ảập. Tiếng mẹ đẻ (bản xứ) của người Palestine, không phân biệt tôn giáo, là thổ ngữ của tiếng Ảập Palestine. Nhiều công dân Ảập ở Israel, bao gồm cả người Palestine, sử dụng song ngữ và thông thạo tiếng Hebrew.

Người Do Thái Jews và người Palestine, người Ảập có phải là anh em cùng huyết thống hay không? Xin dành câu trả lời cho độc giả.

PHÂN BỐ ĐỊA LÝ.

Do sự độc lập của các cộng đồng địa phương, các sắc dân Do Thái, ngay cả khi giới hạn sự khác biệt chỉ trong lễ tế, ngôn ngữ, ẩm thực và các phương diện văn hóa khác, thường phản ánh sự cô lập về địa lý và lịch sử với các cộng đồng khác. Chính vì lý do này mà các cộng đồng Do Thái đã được các nhà nghiên cứu tham khảo theo khu vực lịch sử mà cộng đồng đó gắn kết khi thảo luận về các thực

hành của họ, không phân biệt những thực hành đó được tìm thấy ở đâu ngày nay.

Sau đây là mô tả ngắn gọn về các cộng đồng Do Thái còn tồn tại, theo các khu vực địa lý liên quan.

CHÂU ÂU.

Người Do Thái Ashkenazi (số nhiều Ashkenazim): là con cháu của những người Do Thái di cư vào miền Bắc nước Pháp và Đức khoảng những năm 800-1000, và sau đó vào Đông Âu. Ashkenazim chiếm phần lớn dân số người Do Thái, với khoảng 80% tổng số người Do Thái trên thế giới (và khoảng 90% trước Holocaust).

Trong số người Do Thái Ashkenazi có một số phân nhóm chính:

- *Người Do Thái Tây Âu* (Western Jews), bắt nguồn từ miền Bắc nước Pháp, các vùng Lowlands⁽¹⁷⁾, nước Đức lịch sử, Đế quốc Áo-Hung, Thụy Sĩ, và Scandinavia, nguyên thủy nói tiếng Yiddish Tây Âu, và ít bị ảnh hưởng của ngôn ngữ Slavic⁽¹⁸⁾ hơn các thổ ngữ Yiddish khác. Vào đầu thế kỷ 20, Yiddish bị suy giảm, và sự đồng hóa được diễn ra nhanh chóng.
- *Người Do Thái Oberlander*, có nguồn gốc ở vùng Oberland của Hungary và khu vực bao quanh Bratislava ở Slovakia, nguyên thủy nói tiếng Yiddish Tây Âu. Trong thời hiện đại trước Holocaust, nhiều người Do Thái Oberlander di cư đến các trung tâm đô thị của đế quốc Áo – Hung và chọn tiếng Đức hay Hungary là ngôn ngữ chính của họ.
- *Người Do Thái Ba Lan* (Polish Jews), đến từ Congress Poland (tên gọi không chính thức của Vương quốc Ba Lan – The Kingdom of Poland – thành lập vào năm 1815 do Đại hội Vienna,

là một liên minh cá nhân của phầ n Ba Lan thuộc Nga với Đế quố c Nga).

- *Người Do Thái Galician* (Galician Jews / Galitzianers) từ miê n Nam Ba Lan và miê n Tây Ukraina.
- *Người Do Thái Hungary* (Hungarian Jews) từ Hungary, Slovakia và các vùng của Romania.
- *Người Do Thái Lithuania* (Litvak Jews) từ Đông – Bắ c châu Âu.
- *Người Do Thái Đông Nam* (Southeastern Jews) chủ yế u đế n từ Ukraina, Moldova và Romania.

Các nhóm không phải Ashkenazi ở châu Âu:

- *Người Do Thái Romaniotes* là người Do Thái nói tiế ng Hy Lạp từ vùng Balkan đã sô ng ở đó từ thời La Mã cho đế n nay.
- *Người Do Thái Sephardi* là người Do Thái mà tổ tiên của họ đã sô ng ở Tây Ban Nha hay Bồ Đào Nha trong khoảng hai thiên niên kỷ trước khi bị trục xuấ t vào năm 1492 bởi các nhà vua Kitô giáo (Sắ c lệnh Alhambra); từ đó họ di cư đế n Hô i giáo Maghreb Bắ c Phi và Đế chế Ottoman (vào thời gian này cả hai nơi đề u là những nơi trú ẩn an toàn cho người Do Thái). Trong Đế chế Ottoman, người Do Thái Sephardi chủ yế u định cư ở phầ n châu Âu của Đế chế, và chủ yế u là ở các thành phố lớn như Constantinople, Thessaloniki, Sarajevo, Bitola, Sofia và các thành phố khác ở Bulgaria và Bursa. Trước Thế chiế n II, Thessaloniki, mà ngày nay là thành phố lớn thứ hai ở Hy Lạp, có một cộng đồ ng Sephardi lớn và hưng thịnh với khoảng 50.000 người. Một cộng đồ ng khác là cộng đồ ng người Do Thái Maltese ở Malta. Các cộng đồ ng khác định cư tại Ý, Hà Lan và Mỹ Latinh. Trong số những người định cư ở Hà Lan, một số lại tiế p tục di

chuyên đến Hoa Kỳ, lập nên một cộng đồng người Do Thái đầu tiên có tổ chức ở đây và xây dựng giáo đường Do Thái đầu tiên tại Hoa Kỳ. Những Sephardi khác ở lại Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha được gọi là ‘anusim’ (buộc phải cải đạo sang Công giáo). Đây cũng là số phận chung cho những ai di cư đến những vùng đất của Mỹ Latinh dưới quyền cai trị của Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha vào thời đó.

- *Người Do Thái Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha Nação* (Spanish and Portuguese Jews) – còn gọi là Sephardim Tây Âu.
- *Người Do Thái Crypto của Bán đảo Iberia* (Iberia Crypto-Jews) nay thuộc Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha – đó là người Do Thái Belmonte của Bồ Đào Nha và Xuetes của quần đảo Balearic. Thuật ngữ Crypto-Jews được sử dụng để mô tả con cháu những người Do Thái đã từng buộc phải sống một đời sống hai mặt tức là một mặt thì thực hành công khai một đức tin khác còn một mặt vẫn bí mật duy trì những truyền thống của tổ tiên Do Thái của họ (từ ‘crypto’ nguồn gốc từ tiếng Hy Lạp Kryptos – κρυπτός tức là ‘ẩn’). Thuật ngữ này về mặt lịch sử được áp dụng đặc biệt ám chỉ những người Do Thái Châu Âu bị ép buộc chuyển đạo và thực hành Kitô giáo, còn được gọi là Anusim⁽¹⁹⁾ hoặc Marrano. Hiện tượng này đặc biệt liên quan đến thời kỳ đầu của Tây Ban Nha hiện đại, sau cuộc tàn sát người Do Thái vào ngày 6 tháng Sáu năm 1391 và trục xuất người Do Thái khỏi Tây Ban Nha vào năm 1492.
- *Bene Roma* hay *Italkim* đại diện cho rất nhiều người Do Thái Ý (Italian Jews), dù rằng Ý có cả cộng đồng Ashkenazi và Sephardi.
- *Chuts* là người Do Thái Hà Lan (Dutch Jews), được xem như là một hỗn hợp của các phong tục Ashkenazi và Sephardi, sống ở

London, mặc dù cộng đồng này đã gầy gò như hoàn toàn biến mất khỏi lịch sử.

- *Người Do Thái San Nicandro* (San Nicandro Jews) – một nhóm cải đạo từ Ý vào giữa thế kỷ 20.

NGƯỜI DO THÁI TẠI CAUCASUS VÀ CRIMEA.

- *Người Do Thái Georgian* (Georgian Jews) hay Gruzinim) là người Georgian nói tiếng Do Thái ở vùng Caucasus.
- *Người Do Thái Mountain* (Mountain Jews) chủ yếu từ vùng Daghestan và Azerbaijan ở Đông Caucasus.
- *Người Krymchaks*⁽²⁰⁾ và *người Crimean Karaites*⁽²¹⁾ là người Do Thái nói tiếng Turkic⁽²²⁾ của vùng Crimea và Đông Âu. Người Krymchaks thực hành Do Thái giáo Rabbinic⁽²³⁾ (Rabbinic Judaism), trong khi người Karaim thực hành Do Thái giáo Karaite⁽²⁴⁾ (Karaite Judaism). Vấn đề vẫn còn đang được bàn cãi là họ cơ bản có phải là hậu duệ của người Do Thái Israelite (Israelite Jews) đã sử dụng ngôn ngữ và văn hóa Turkic, hay là hậu duệ của người Turkic chuyển đổi Do Thái giáo. Mặc dù câu hỏi là không thích hợp và theo như luật Do Thái thì họ luôn là người Do Thái, bất kể theo huyết thống Israelite hoặc do chuyển đổi.
- *Subbotniks* là một nhóm hẹp của người Do Thái từ Azerbaijan và Armenia, tổ tiên của họ là nông dân Nga đã chuyển đổi sang đạo Do Thái không rõ lý do trong thế kỷ 19.

BẮC PHI VÀ TRUNG ĐÔNG.

Người Do Thái có nguồn gốc từ các vùng đất Hồi giáo (Trung Đông và Bắc Phi) thường được gọi chung bằng thuật ngữ *người Do Thái Mizrahi*. Các thuật ngữ chính xác hơn cho các nhóm cụ thể là:

- *Người Do Thái Iraq* (Iraq Jews) là con cháu của những người Do Thái đã sống ở vùng Mesopotamia từ cuộc chinh phục Samaria của Assyrian.
- *Người Do Thái Kurd* (Kurdish Jews) từ Kurdistan, phân biệt với những người Do Thái Ba Tư (Persian Jews) của vùng Trung và Đông Ba Tư, cũng như những người Do Thái Iraq thuộc vùng đất thấp của Mesopotamia.
- *Người Do Thái Ba Tư* (Persian Jews) từ Iran (thường được gọi là *Parsim* ở Israel, theo tiếng Hebrew) có một lịch sử 2.700 năm. Là một trong những cộng đồng Do Thái cổ xưa nhất trên thế giới, người Do Thái Ba Tư tạo thành một cộng đồng Do Thái lớn nhất ở Trung Đông bên ngoài Israel.
- *Người Do Thái Yemen* (Yemenite Jews, còn gọi là *Temanim*, theo tiếng Hebrew) là những người Do Thái Đông phương (Oriental Jews). Sự cô lập về mặt địa lý và xã hội với phần còn lại của cộng đồng Do Thái cho phép họ phát triển các nghi thức tế lễ và các thực hành rất khác biệt so với các nhóm người Do Thái Đông Phương khác. Bản thân họ bao gồm ba nhóm khác nhau rõ rệt, mặc dù sự khác biệt thuộc về một trong những luật lệ tôn giáo và nghi thức chứ không phải là về sắc tộc.
- *Người Do Thái Palestine* (Palestinian Jews) là cư dân Do Thái của Palestine trong suốt những giai đoạn nhất định của lịch sử Trung Đông. Sau sự ra đời của nhà nước hiện đại Israel, hầu hết

tất cả người Do Thái Palestine bản địa đều trở thành công dân của Israel, và thuật ngữ ‘người Do Thái Palestine’ phần lớn nay đã không còn sử dụng nữa.

- *Người Do Thái Ai Cập* (Egyptian Jews) nói chung là những người Do Thái được cho là có nguồn gốc từ các cộng đồng Do Thái lớn của Hy Lạp Alexandria (Hellenistic Alexandria), pha trộn với nhiều nhóm người nhập cư gần đây. Bao gồm người Do Thái Babylon (Babylonian Jews) sau cuộc chinh phục của Hồi giáo; Người Do Thái từ Palestine sau các cuộc Thập tự chinh; người Do Thái Sephardi sau khi bị trục xuất khỏi Tây Ban Nha; Người Do Thái Ý (Italian Jews) định cư vì lý do thương mại trong các thế kỷ 18 và 19; và người Do Thái từ Aleppo trong các thế kỷ cuối 19 và đầu 20.
- *Người Do Thái Sudan* (Sudanese Jews) là cộng đồng người Do Thái sống ở Sudan, tập trung tại thủ đô Khartoum. Họ chủ yếu có nền tảng Sephardi, và đã xây dựng một giáo đường Do Thái và một trường học của người Do Thái tại đây.
- *Người Do Thái Lebanon* (Lebanese Jews) là người Do Thái sống quanh Beirut. Sau cuộc nội chiến ở Lebanon, việc ra đi của cộng đồng Do Thái dường như đã được kết thúc; chỉ còn ít người ở lại Lebanon ngày nay.
- *Người Do Thái Oman* (Omani Jews) là cộng đồng Do Thái đầu tiên của Sohar. Họ được cho là hậu duệ của Ishaq bin Yahuda, một thương gia Sohari khoảng thiên niên kỷ đầu tiên. Cộng đồng này được cho là đã biến mất vào năm 1900.
- *Người Do Thái Syria* (Syrian Jews) nói chung được chia thành hai nhóm: nhóm những người dân cư trú ở Syria từ thời Vua David (1000 BC), và nhóm những người chạy trốn đến Syria

sau khi bị trục xuất khỏi Tây Ban Nha (1492), theo lời mời của Quốc vương Ottoman. Có những cộng đồng lớn tại Aleppo và Damascus trong nhiều thế kỷ. Trong những năm đầu thế kỷ 20, một phần lớn người Do Thái Syria di cư sang Mỹ, Nam Mỹ và Israel. Ngày nay, gần như không có người Do Thái còn lại ở Syria. Cộng đồng Do Thái Syria lớn nhất nằm ở Brooklyn, New York, và được ước tính khoảng 40.000.

CHÂU PHI HẠ-SAHARA⁽²⁵⁾ (SUB-SAHARAN AFRICA).

- *Cộng đồng Do Thái Abayudaya* của Uganda.
- *Người Do Thái Beta Israel* (hoặc Falashim của Ethiopia, hay còn gọi là người Do Thái Ethiopia) là tên của các cộng đồng người Do Thái nằm trong địa phận của các đế chế Aksumite (100-940) và Ethiopia. Hàng chục nghìn người đã di cư đến Israel trong Chiến dịch Moses (Operation Moses – 1984), Chiến dịch Sheba (Operation Sheba – 1985) và Chiến dịch Solomon (Operation Solomon – 1991).
- *Hậu duệ của người Do Thái của Bilad el-Sudan* (Tây Phi). Đây là những người Do Thái mà tổ tiên của họ bắt nguồn từ các cộng đồng đã từng tồn tại ở Ghana, Mali và Đế chế Songhai⁽²⁶⁾. Những người Do Thái Anusim trong và xung quanh Mali là con cháu của những người Do Thái di cư đến từ Bắc Phi, Đông Phi và Tây Ban Nha.
- Cộng đồng *Ngôi nhà của Israel* (The House of Israel) với vài trăm người bộ lạc Sefwi ở Ghana.

- *Cộng đồng người Do Thái Igbo* đang nổi lên của Nigeria, có khoảng 30.000 (mặc dù nhiều người trong số họ vẫn duy trì một niềm tin vào đức cứu thế của Chúa Giêsu và tuân thủ những nguyên lý cơ bản của Kitô giáo, những điều tuyệt đối không có trong các quy phạm Do Thái giáo).
- *Những người dân Lemba ở Malawi* với con số khoảng 40.000. Nhóm này tuyên bố họ là dòng dõi của các bộ tộc Israelite cổ đại di cư xuống phía nam châu Phi qua miền Nam Arabia. Xét nghiệm di truyền đã phần nào xác nhận cho những tuyên bố này. Nhiều người của nhóm hiện đang chuyển hướng thực hành đạo Do Thái quy phạm⁽²⁷⁾.
- *Người Do Thái của Rusape, Zimbabwe* cũng tuyên bố là dòng dõi từ cộng đồng người Do Thái cổ đại. Mặc dù họ đã có niềm tin vào Chúa Jesus là một vị tiên tri, cộng đồng hiện tại đang chuyển hướng sang Do Thái giáo và từ bỏ niềm tin của mình vào Chúa Jesus. Hầu hết thế giới Do Thái vẫn không coi họ là người Do Thái.
- *Người Do Thái của Nam Phi* tạo nên một cộng đồng lớn nhất của người Do Thái ở châu Phi. Người Do Thái Sephardic Hà Lan (Dutch Sephardic Jews) là những cư dân đầu tiên của Cape Town khi thành phố được thành lập vào năm 1652. Tuy nhiên, ngày nay, hầu hết người Do Thái của Nam Phi là Ashkenazi và, đặc biệt, dòng dõi Lithuania.
- Các cộng đồng Do Thái cũng có mặt ở São Tomé và Príncipe (một quốc gia đảo ở châu Phi), hậu duệ của người Do Thái Bồ Đào Nha bị trục xuất trong thời gian Tòa án dị giáo La Mã.

NAM, ĐÔNG VÀ TRUNG Á.

- Cộng đồng *Bene Israel* là những người Do Thái của Mumbai, Ấn Độ, hầu hết họ hiện nay sống ở Israel.
- *Người Do Thái Bukharan* (Bukharan Jews) là người Do Thái từ Trung Á. Họ có được tên gọi như vậy là từ các cựu Tiểu vương quốc Trung Á của Bukhara. Trước đây họ đã từng là một quần thể Do Thái khá lớn.
- *Người Do Thái Cochín* (Cochin Jews) cũng là người Do Thái Ấn Độ từ miền Tây Nam Ấn Độ, hầu hết họ hiện nay cư trú tại Israel. Người Do Thái Paradesi (Paradesi Jews hay Cochín White Jews – Do Thái Cochín Trắng) thuộc số này.
- *Syria Malabar Nasranis*⁽²⁸⁾ (hoặc Nasranis) là những Do Thái – Kitô hữu với di sản Mizrahi sống ở miền Tây Nam Ấn Độ có nguồn gốc từ những người định cư Do Thái ban đầu có giấy mờ rề má với người Palestine Nasrani. Họ là những người Do Thái theo gia phả (genealogy) và dòng dõi (descent), và có liên quan đến người Do Thái Cochín (Cochín Black Jews – Do Thái Cochín Đen), và về mặt di truyền thì liên quan đến người Do Thái Ashkenazi như đã được chứng minh gần đây bởi các nghiên cứu DNA. Trong thời gian Tòa án dị giáo Bồ Đào Nha, nhiều người Do Thái Paradesi và người Do Thái Malabari bị đồng hóa vào cộng đồng Nasrani (một tỷ lệ cao là Anusim). Một số từ cộng đồng cũng được báo cáo là mang nhiễm sắc thể Y Aaron⁽²⁹⁾ (Y-chromosomal Aaron), gọi là Cohen Modal haplotype, chỉ dòng dõi Aaron cho một số thành viên của cộng đồng.
- *Người Do Thái Baghdadi* (Baghdadi Jews) đến từ Iraq, Iran, Afghanistan và các nước Ảrập đã định cư ở Ấn Độ vào thế kỷ 18.

- *Người Bnei Menashe* là một nhóm người bản địa từ các bang Manipur và Mizoram nằm ở biên giới Đông Bắc của Ấn Độ. Họ tuyên bố là hậu duệ của một trong 10 bộ lạc thất lạc của Israel. Từ cuối thế kỷ 20, họ đã nghiên cứu và chuyển sang đạo Do Thái từ Kitô giáo, mà hầu hết các tổ tiên của họ đã thực hiện trong thế kỷ 19.
- *Người Do Thái Bene Ephraim*, còn gọi là người Do Thái Telugu vì họ nói tiếng Tegulu, là một cộng đồng nhỏ sống chủ yếu ở Kotha Reddy palem, một ngôi làng bên ngoài Chebrolu, quận Guntur, Andhra Pradesh, Ấn Độ, gần dòng sông Krishna. Họ tự xưng là con cháu của bộ lạc Ephraim, một trong 10 bộ lạc thất lạc, và từ những năm 1980 họ đã tìm hiểu và thực hành Do Thái giáo.
- *Người Do Thái Trung Hoa*: nổi bật nhất là những người Do Thái phủ Khai Phong (thuộc tỉnh Hồ Nam), một cộng đồng Do Thái cổ ở Trung Quốc, hậu duệ của các thương gia sống ở Trung Quốc ít nhất từ thời kỳ của triều đại nhà Đường. Ngày nay mặc dù đã tuyệt chủng về mặt chức năng, một vài trăm con cháu của họ gần đây đã bắt đầu khám phá và tìm lại di sản của họ.
- *Người Do Thái Pakistan*: đã có một cộng đồng người Do Thái phát triển mạnh ở Pakistan đặc biệt là xung quanh thành phố Karachi và ở các khu vực đô thị khác thuộc phía bắc như Peshawer, Rawalpindi và Lahore. Nguồn gốc của cộng đồng Do Thái này đã được pha trộn với một số người Do Thái Bene Israel, người Do Thái Bukharan và người Do Thái Baghdadi. Vào cuối những năm 1980 và 1990, người tị nạn Do Thái từ Iran cũng đã đến qua tỉnh Balochistan của Pakistan và tới Karachi cho đến khi chính phủ Iran đóng cửa chiến dịch này. Hầu hết cộng đồng Do Thái của Pakistan đã không chuyển tới Israel và dân số Do Thái của Pakistan được ước tính khoảng 700 người.

Ngoài ra những người Do Thái của Allahdad cũng cư trú tại khu vực này.

- *Người Do Thái Afghanistan*: các hồ sơ của một quần thể Do Thái ở Afghanistan ngược trở về thế kỷ thứ 7. Trước khi Hồi giáo xuất hiện ở Kabul, thủ đô Kabul và Gandhara là những nơi giao dịch của các thương gia Do Thái. Cộng đồng người Do Thái Afghanistan đã biến mất kể từ những năm 1950 do di cư dần trở về Israel. Kể từ thời kỳ Mughal, đã là một truyền thống viết sử (historiographical), người Do Thái Afghanistan cho mình là hậu duệ của các bộ lạc bị thất lạc của Israel.

NGƯỜI DO THÁI Ở CHÂU MỸ.

Hầu hết các cộng đồng Do Thái ở châu Mỹ là hậu duệ của những người Do Thái đã tìm đường đến đây vào những thời điểm khác nhau trong lịch sử hiện đại. Những người Do Thái đầu tiên định cư tại châu Mỹ có gốc gác Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha. Tuy nhiên, ngày nay, đại đa số người Do Thái được công nhận ở cả hai lục địa Bắc Mỹ và Nam Mỹ là người Ashkenazi, đặc biệt là những người Do Thái tại Hoa Kỳ. Ngoài ra còn có người Mizrahim và các nhóm Diaspora khác (cũng như hỗn hợp của bất kỳ hoặc tất cả các nhóm này) như đã đề cập ở trên. Một số cộng đồng duy nhất liên quan với châu Mỹ bao gồm:

- *Người Do Thái Crypto Tây Ban Nha* (Hispanic Crypto-Jews) là con cháu của những người nhập cư Sephardi đến Tân Thế giới để chạy trốn Tòa án dị giáo ở Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha. Sau khi Tòa án dị giáo được tiếp tục thành lập tại các thuộc địa Iberia, một lần nữa họ đã phải che giấu nguồn gốc tổ tiên và niềm tin tôn giáo của mình. Số lượng họ không thật chắc chắn và hầu hết trên danh nghĩa Kitô giáo, hoặc bị ép buộc

chuyên đổi, qua hình thức hoặc qua kết hôn với người trong tôn giáo. Tính chung, dân số người gốc Do Thái ở Mỹ Latinh có thể vượt qua con số hàng triệu. Hầu hết có tổ tiên hỗn hợp, mặc dù có một vài tuyên bố rằng một số cộng đồng Do Thái-Cripto vẫn duy trì một mức độ nào đó của chế độ nội hôn (endogamy – kết hôn chỉ với người Do Thái-Cripto) suốt nhiều thế kỷ. Họ có thể hoặc không tự coi mình là người Do Thái, một số tiếp tục bảo tồn một số di sản Do Thái của họ trong bí mật, nhiều người khác thậm chí không nhận thức được nó. Phần lớn trong số họ không phải là người Do Thái theo Halakha, nhưng một số lượng nhỏ các cộng đồng khác nhau đã chính thức quay trở lại Do Thái giáo trong thập kỷ qua, hợp pháp hóa tình trạng pháp nhân của họ là người Do Thái.

- *Người Do Thái Amazon* (Amazon Jews) là con cháu hỗn hợp của các cộng đồng Do Thái Morocco ở Belém, Santarém, Manaus, Iquitos, Tarapoto và nhiều làng sông trong lưu vực Amazon ở Brazil và Peru.
- *Người Do Thái Iquitos* (Iquitos Jews) là hậu duệ “tình cờ” của hầu hết thương nhân Do Thái Morocco và những người cạo mủ đã đến thành phố Amazon Peru của Iquitos trong sự bùng nổ cao su vào những năm 1880. Vì rằng gốc Do Thái của họ là phụ hệ (patrilineal – các thương nhân Do Thái đều là nam giới cặp với phụ nữ lai địa phương hoặc dân bản địa châu Mỹ – Amerindian⁽³⁰⁾), bản sắc Do Thái của họ vẫn không được công nhận theo Halakha. Một hệ thống đẳng cấp kéo dài bắt nguồn từ thời kỳ thuộc địa đã dẫn đến hầu như không có sự tương tác giữa người Do Thái Iquitos và một quần thể nhỏ, chủ yếu là người Do Thái Ashkenazi, tập trung ở Lima (dưới 3.000), và đã hòa mình vào thiểu số da trắng ưu tú ở đây. Nhờ những nỗ lực của các chương trình tiếp cận cộng đồng Israel, một số

đã chính thức trở lại Do Thái giáo, quay trở về Vùng đất Israel, và bây giờ sống ở Israel.

- *B'nai Moshe* (tiếng Hebrew: בני משה, 'Children of Moses' – Những người con của Moses), còn được gọi là *người Do Thái Inca* (Inca Jews), là một nhóm nhỏ khoảng vài trăm người cải đạo sang Do Thái giáo ban đầu từ thành phố Trujillo, Peru, về phía bắc của thủ đô Lima. Tên gọi 'Inca Jews' bắt nguồn từ thực tế rằng họ có thể liên theo dõi về dòng dõi Amerindian bản địa, vì hậu hế t họ là mestizos (người có cả hai dòng máu Tây Ban Nha và Amerindian), mặc dù không có bất kỳ tổ tiên nào được biết đến từ các cộng đồng người Do Thái khác. Một lần nữa, không có sự tương tác giữa quần thể Ashkenazi nhỏ của Peru và người Do Thái Inca. Do sự lơ là của cộng đồng Ashkenazi, việc chuyển đạo được tiến hành dưới sự bảo trợ của vị Tổng giáo trưởng của Israel. Hậu hế t đã quay trở về Vùng đất Israel và bây giờ sống ở Israel.
- *Người Do Thái Veracruz* (Veracruz Jews) là một cộng đồng của người Do Thái gần đây mới xuất hiện ở Veracruz, Mexico. Cho dù họ đã cải đạo sang Do Thái giáo hay là con cháu của Anusim, việc quay trở lại Do Thái giáo là thiếu suy nghĩ. Hậu hế t tuyên bố rằng họ có nguồn gốc từ Anusim.

NGƯỜI DO THÁI Ở ISRAEL.

Tại thời điểm Nhà nước Israel tuyên bố độc lập vào năm 1948, đa số người Do Thái tại Israel và khu vực là Ashkenazi. Sau ngày đó, một làn sóng di cư của người Do Thái và người tị nạn tràn vào Israel từ thế giới Ả rập và thế giới Hồi giáo nói chung. Hậu hế t là Sephardim và Mizrahim, trong đó bao gồm người Do Thái từ Maghreb, người Do Thái Yemen, người Do Thái Bukharan, người Do

Thái Ba Tư, người Do Thái Iraq, người Do Thái Kurd, và các cộng đồng nhỏ hơn, chủ yếu từ Libya, Ai Cập và Thổ Nhĩ Kỳ. Gần đây hơn, các cộng đồng khác cũng đã đến bao gồm người Do Thái Ethiopia và người Do Thái Ấn Độ. Do sự đồng nhất tương đối của cộng đồng Do Thái Ashkenazi, đặc biệt là khi so sánh với sự đa dạng của các cộng đồng nhỏ hơn, qua thời gian, tất cả người Do Thái từ châu Âu đều được gọi là ‘Ashkenazi’ tại Israel, dù có hoặc không có bất kỳ mối liên hệ nào với Đức, trong khi người Do Thái từ châu Phi và châu Á thì đều được gọi là ‘Sephardi’, dù có hoặc không có bất kỳ kết nối nào với Tây Ban Nha. Một lý do là hầu hết các cộng đồng người Do Thái từ châu Phi và châu Á đều thực hành các nghi thức cầu nguyện Sephardi và tuân thủ các phán quyết của tổ chức giáo đoàn Sephardi, và do đó tự nhận mình là ‘Sephardi’ theo nghĩa rộng hơn “người Do Thái theo nghi thức Tây Ban Nha”, chứ không phải trong nghĩa hẹp là “người Do Thái Tây Ban Nha”. Tương tự như vậy ‘Ashkenazi’ mang ý nghĩa rộng hơn là “người Do Thái theo nghi thức Đức”.

Hiện tượng kết hôn giữa các sắc dân Do Thái ban đầu không được phổ biến, một phần do khoảng cách của các khu định cư của mỗi nhóm, rồi các thành kiến về văn hóa và chủng tộc. Trong những thế hệ gần đây, tuy nhiên, những rào cản này đã giảm bớt do nhà nước khuyến khích đồng hóa tất cả các sắc dân Do Thái vào một bản sắc *Sabra*⁽³¹⁾ chung, tạo điều kiện mở rộng các “cuộc hôn nhân hỗn hợp”.

Con người của đất nước Israel hiện đại với gần 70 quốc tịch và các nền văn hóa khác nhau đang hòa chung trong một giai điệu mới. Đúng như lời nói của David Ben-Gurion: “*Quốc gia của chúng tôi được xây dựng dựa trên con người hơn là trên lãnh thổ. Người Do Thái về đây từ khắp mọi nơi: từ Pháp, từ Nga, từ Mỹ, từ Yemen... Lòng tin chính là hộ chiếu của họ*”.

Chương 3

Văn hóa Do Thái được định hình như thế nào?

“Một con chim được thả có thể bị bắt lại. Nhưng một lời nói ra từ môi bạn sẽ bay đi vĩnh viễn.”

– Tục ngữ Do Thái

Văn hóa Do Thái hấp dẫn nhưng khó có thể định nghĩa nó là gì. Đất nước Israel diện tích vốn rất nhỏ, ngược lại văn hóa lại hình thành và lan tỏa từ nhiều bộ tộc khác nhau. Chương III sẽ tập trung phân tích những yếu tố đã giúp định hình văn hóa Do Thái đặc sắc của ngày hôm nay.

Thực hiện một cuộc hành trình khám phá văn hóa Do Thái tức là thực hiện một chuyến đi vào chiều sâu nhất trong tâm lý của con người ở đây, trong một bối cảnh đa dạng và nhiều màu sắc. Chúng ta sẽ thấy gì trong hành trình này?

Văn hóa Do Thái từ góc độ tôn giáo...

“Văn hóa” là một thuật ngữ trung lập phản ánh cách sống của một nhóm người và các thể hiện sáng tạo của nó (qua văn học, nghệ thuật, triết học...), bất kể là trong ý thức hệ tư tưởng nào. Nếu cách sống của một nhóm được dựa trên một ý thức hệ tôn giáo đặc biệt thì văn hóa của họ – ở cốt lõi – rất có thể sẽ là một nền văn hóa đậm chất tôn giáo. Đây chính là trường hợp đối với văn hóa người Do Thái trong hàng nghìn năm nay: tôn giáo là ý thức hệ tư

tưởng chỉ đạo và xuyên suốt của họ. Theo ý thức hệ này, cách sống của người Do Thái và những động lực sáng tạo của họ đã tồn tại dưới sự che chở và bảo trợ của một niềm tin bất tử rằng đây là thế giới của Thiên Chúa và Thiên Chúa đã ủy thác một cách sống riêng biệt cho họ.

Vậy những đặc trưng của Do Thái giáo là gì và những đặc trưng đó đã ảnh hưởng đến văn hóa Do Thái như thế nào, ở mức độ nào?

Do Thái giáo khẳng định một lịch sử liên tục trải dài hơn 3.000 năm, khởi nguồn từ một tôn giáo có tổ chức ở Trung Đông trong Thời đại đồ đồng. Nó bao hàm tư duy, triết học, văn hóa và cách sống của người Do Thái, với đức tin duy nhất vào Thiên Chúa, và với *Kinh thánh Hebrew* là văn bản nền tảng, được bổ sung sau này bởi các văn bản truyền miệng như *Talmud*. Do Thái giáo được người Do Thái tôn giáo xem là thể hiện của Giao ước mà Thiên Chúa xác lập với người Do Thái thông qua Moses tại núi Sinai. Các giáo lý của Do Thái giáo bao gồm niềm tin vào một Đấng Cứu Thế đang đến, người sẽ đoàn kết dân tộc Do Thái và dẫn dắt họ trong Vương quốc của Thiên Chúa trên trái đất và mang lại hòa bình cũng như công lý cho toàn nhân loại.

Trong các tôn giáo lớn trên thế giới, Do Thái giáo được xem là một trong những tôn giáo độc thân lâu đời nhất. Các văn bản, truyền thống và các giá trị của Do Thái giáo ảnh hưởng mạnh mẽ đến các tôn giáo lớn trên thế giới sau này như Thiên Chúa giáo, Hồi giáo và Baha'i Faith. Các tôn giáo lớn của phương Tây đều tìm thấy cội nguồn của họ ở Do Thái giáo. Không những thế, nhiều khía cạnh của Do Thái giáo cũng đã trực tiếp hoặc gián tiếp ảnh hưởng đến ngay cả đạo đức phương Tây thế tục và pháp luật dân sự. Một vài học giả phương Tây nhận định rằng một phần ba nền văn minh phương Tây mang dấu ấn của tổ tiên Do Thái. Sức nặng của nhận định này không chỉ nằm ở một vài những con số khô khan

như các phương tiện truyền thông vẫn đăng tải, mà nằm ở một phạm trù sâu rộng hơn rất nhiều, đặc biệt trong việc văn minh phương Tây tiếp nhận quan điểm của người Do Thái trong cách kiến giải những vấn đề sâu sắc của đời sống, đặt nền móng cho việc xây dựng một cơ cấu xã hội ổn định và hiệu quả. Ngay những văn kiện sáng lập của nước Mỹ, trong đó có Tuyên ngôn Độc lập, Hiến pháp và Tuyên ngôn Nhân quyền, đều dựa trên những nguyên tắc đạo đức của *Kinh Torah*. Hệ thống pháp luật của các tiểu bang, liên bang và các địa phương ở Mỹ cũng đều có nguồn gốc từ *Kinh Torah*.

Trong Do Thái giáo có nhiều khuynh hướng, hầu hết nổi lên từ Do Thái giáo Rabbinic – cho rằng Thiên Chúa đã mặc khải lề luật và các điều răn cho Moses trên núi Sinai dưới hình thức của cả Torah Viết và Torah Nói. Trong lịch sử, khẳng định này đã được thách thức bởi các nhóm khác nhau như nhóm Sadducees và Do Thái giáo Hellenistic trong Thời kỳ Ngôi đền thứ hai, các nhóm Karaites và Sabbateans trong thời kỳ đầu và sau thời Trung cổ, và giữa các phân khúc của các giáo phái phi-Chính thống hiện đại (modern non-Orthodox). Riêng các khuynh hướng tự do trong thời hiện đại như Do Thái giáo Nhân văn (Humanistic Judaism) được xem là vô thần.

Ngày nay, các phong trào tôn giáo lớn nhất còn lại của người Do Thái là *Do Thái giáo Chính thống*, *Do Thái giáo Bảo thủ* và *Do Thái giáo Cải cách*. Sự khác biệt giữa các phái này nằm ở cách tiếp cận của họ đối với lề luật Do Thái, thẩm quyền của truyền thống Rabbinic và tầm quan trọng của Nhà nước Israel. Cụ thể:

Do Thái giáo Chính thống (Orthodox Judaism) tiếp cận Do Thái giáo trong ý tưởng tuân thủ tuyệt đối cách giải thích cũng như việc áp dụng lề luật và đạo đức của *Torah* như đã luật hóa trong các văn bản *Talmud*. Nôm na thì Do Thái giáo Chính thống cho rằng

Torah và Lê` luật Do Thái là thầ`n thánh, vĩnh cửu và bất di bất dịch, câ`n phải được thực hiện nghiêm túc, và các tín đồ` phải tuyệt đối tuân theo phán quyết của Tòa án Rabbinic. Do Thái giáo Chính thống bao gồ`m *Do Thái giáo Chính thống Hiện đại*(Modern Orthodox Judaism) và *Do Thái giáo Haredi* (Haredi Judaism hay còn gọi là Ultra-Orthodox Judaism).

Do Thái giáo Haredi không phải là một nhóm thể chế` gắ`n kế` t hay đồ`ng nhấ`t, mà bao gồ`m một đa dạng các định hướng văn hóa và tinh thầ`, được chia ra thành một số` các giáo phái như *Do Thái giáo Hasidic*(Hasidic Judaism), các dòng *Lithuanian-Yeshivish Đông Âu* và *Haredim Sephardic phương Đông* (Oriental Sephardic Haredim⁽¹⁾). Những nhóm này thường có sự khác biệt đáng kể trong ý thức hệ tư tưởng và trong lối` sống riêng biệt của họ, cũng như mức độ chặt chẽ trong thực hành tôn giáo, sự cứng rắ`n của triết` lý tôn giáo và sự cô lập với các nề`n văn hóa của các cộng đồ`ng xung quanh. Do Thái giáo Haredi được gọi là “Chính thống tuyệt đối” là vì họ từ chối` hầ`u như toàn bộ nề`n văn hóa thế` tục hiện đại.

Do Thái giáo Bảo thủ và *Do Thái giáo Cải cách* có phầ`n tự do hơn. Do Thái giáo Bảo thủ khuyế`n khích cách giải thích những yêu cầu của Do Thái giáo theo cách “truyề`n thố`ng” hơn là Do Thái giáo Cải cách. Có thể nói phái Cải cách là phái kế` thừa tư tưởng phát triển khai sáng, chủ trương xóa bỏ những khác biệt của người Do Thái với nhân loại, giúp người Do Thái bước ra khỏi cái bóng cô độc, hòa nhập với thế` giới. Một lập trường điển hình của Do Thái giáo Cải cách là họ xem luật Do Thái như là một tập hợp các hướng dẫn chung chứ không phải là một tập hợp của những ràng buộc và nghĩa vụ mà tất` cả người Do Thái buộc phải noi theo. Trong lịch sử trước đây, các Tòa án Rabbinic đặc biệt thực thi pháp luật của người Do Thái; ngày hôm nay, các tòa án này vẫn tồn tại nhưng việc thực hành Do Thái giáo chủ yếu là tự nguyện, thậm chí` về` các vấ`n đề` thầ`n học

và luật pháp không được trao cho bất kỳ một cá nhân hoặc tổ chức nào, mà chỉ được các giáo sỹ Do Thái và các học giả giải thích trong các văn bản thánh.

Quan điểm của phái Bảo thủ đứng giữa phái Chính thống và phái Cải cách. Họ tuân theo một số lễ nghi và kiêng kỵ trong cách ăn uống của Do Thái giáo, nhưng đối với các quy định và nghi lễ truyền thống khác thì họ chỉ chấp nhận theo nguyên tắc. Trên thực tế, họ vận dụng các quy định khá linh hoạt.

Điểm đặc biệt của người Do Thái là, kể từ khi dân tộc Do Thái hình thành trong Thời kỳ Kinh Thánh, cộng đồng người Do Thái được coi là một nhóm sắc tộc – tôn giáo (ethno-religious) chứ không phải đơn thuần chỉ là một tôn giáo, bao gồm cả những người gốc là Do Thái hoặc chuyển đổi sang Do Thái giáo. Ngày nay ước tính có khoảng 14 triệu tín đồ Do Thái giáo trên toàn thế giới. Khoảng 42% của tổng số người Do Thái trên thế giới cư trú tại Israel và 42% cư trú tại Hoa Kỳ, với hầu hết phần còn lại sống ở châu Âu đặc biệt là ở Nga, cùng các nhóm thiểu số khác trải rộng khắp Nam Mỹ, châu Á, châu Phi và châu Úc.

Theo ý thức hệ tư tưởng chính thống của người Do Thái như đã phát triển trong hàng nghìn năm qua – đặc biệt là sau sự hủy diệt của Ngôi đền thứ hai vào năm 70 CN cùng với sự lớn lên của hệ tư tưởng Rabbinic như một niềm tin chung của dân tộc – tất cả cuộc sống là để được sống trong sự tuân thủ tôn giáo. Trong niềm tin ấy, các hành vi và lối sống được đánh giá là hợp pháp hay không hoàn toàn tùy thuộc vào mức độ phù hợp của nó với ý thức hệ tư tưởng cứng rắn này. Những khía cạnh trong đời sống của người Do Thái và các kết quả sáng tạo nếu được xem là trái ngược với những nguyên tắc này thì đều bị phê phán hoặc coi là không có giá trị. Tuy nhiên, dựa trên nguyên tắc này, không thể nào khái quát hóa rằng cách sống của người Do Thái tại các thời gian và địa điểm

khác nhau là dòng nhất: đời sống của người Do Thái thời Trung cổ ở Tây Ban Nha và tại các vùng đất Ashkenazi ở Đức rất khác nhau ở nhiều góc độ. Dù sao, trong 2.000 năm qua, những giá định văn hóa và ý thức hệ tư tưởng tôn giáo chung đã trở thành một nền tảng tâm linh vững chắc thông nhất người Do Thái trên toàn thế giới.

... và từ góc độ thế tục

Ý thức hệ tư tưởng tôn giáo cứng rắn trình bày trên đây bắt đầu bị phá vỡ trong các tập thể người Do Thái châu Âu từ thời điểm *Haskalah* (Jewish Enlightenment – Phong trào Khai sáng Do Thái), có gốc gác có thể được truy nguyên từ cuối thế kỷ 18. *Haskalah* là một phong trào trí thức Do Thái ở châu Âu kéo dài từ khoảng thập niên 1770 đến thập niên 1880, lấy cảm hứng từ *Phong trào Khai sáng châu Âu* (European Enlightenment) pha trộn với những đặc trưng của người Do Thái. Theo nghĩa đen, *Haskalah* có nguồn gốc từ “sekhel” trong tiếng Hebrew, có nghĩa là “suy luận” hay “trí thức”. Nó khuyến khích người Do Thái học các môn học thế tục, ngôn ngữ châu Âu và tiếng Do Thái, và tham gia vào các lĩnh vực như nông nghiệp, thủ công mỹ nghệ, nghệ thuật và khoa học. *Do Thái giáo Thế tục* (Secular Judaism) (hay nói cách khác là *Phong trào Thế tục của người Do Thái* – Jewish Secularism), xuất phát từ triết lý của Moses Mendelssohn⁽²⁾, chính là phát sinh từ Phong trào *Haskalah* và được dẫn dắt bởi các giá trị của sự khai sáng. Thuật ngữ “Do Thái giáo Thế tục” ám chỉ những người Do Thái tự nhận mình là thế tục, ở đây thuật ngữ “thế tục” – ngược với “tôn giáo” – được hiểu như là một sự thờ ơ, từ chối hay bác bỏ tôn giáo, hôm nay là không thực hành bất kỳ một tôn giáo nào. Hiện tại số người Do Thái nhận mình là thế tục chiếm khoảng 50% tổng số người Do Thái trên toàn thế giới. Trong tập thể những người Do Thái thế tục, những ngày lễ Do Thái truyền thống có thể được tổ chức như những

lễ hội lịch sử và tự nhiên, trong khi các sự kiện vòng đời như sinh con, kết hôn và tử vong, có thể được đánh dấu theo phong cách thế tục.

Trong suốt thế kỷ 19, các thành viên của Hội Văn hóa và Khoa học của người Do Thái (Verein für Kultur und Wissenschaft der Juden) đã nhìn nhận người Do Thái là một nhóm văn hóa chứ không phải là một nhóm tôn giáo. Những người theo chủ nghĩa thế tục này – được xây dựng trên nền tảng của Phong trào Khai sáng Haskalah – rất hào hứng trong việc hợp nhất văn hóa và giáo dục nhân văn với một nền văn hóa Do Thái, không liên quan gì đến những nguyên tắc Rabbinic hay sự tồn tại của một cá nhân Thiên Chúa nào khác.

Góp nhặt được sức mạnh trong thế kỷ 19, Phong trào Haskalah và Do Thái giáo Thế tục đã làm suy yếu rất nhiều các giả định mang đậm chất tôn giáo từng là nền tảng cho cách sống Do Thái trong suốt mấy nghìn năm trước đây. Từ thời điểm này, ý tưởng về một nền văn hóa thế tục hợp pháp ngày càng trở nên hấp dẫn và được chấp nhận trong các lĩnh vực đời sống nhất định của người Do Thái.

Vậy thì Văn hóa Do Thái Thế tục (Jewish Secular Culture) là gì?

Theo cách hiểu chung, *Văn hóa Do Thái Thế tục*, phát sinh từ Phong trào Haskalah, là một trong những nhánh con của phong trào thế tục hóa của văn hóa phương Tây trong thời kỳ hiện đại. Tuy nhiên, nhánh con này là duy nhất và phức tạp không chỉ do tình trạng đặc biệt của người Do Thái dưới tác động của văn hóa phương Tây, mà còn do ảnh hưởng áp đặt của truyền thống cổ xưa của tôn giáo Do Thái đối với bản sắc của họ. Thuật ngữ “Văn hóa Do Thái Thế tục” do đó đề cập đến nhiều khía cạnh của cuộc sống đời

thường thể́ tục, bao gồm một phổ rộng lớn gồm: tôn giáo và thể́ giới quan, văn học, truyền thông; phim ảnh, nghệ thuật và kiến trúc; ẩm thực và trang phục truyền thống; thái độ đối với giới tính, hôn nhân và gia đình; phong tục tập quán xã hội và phong cách sống...

Điều này không có nghĩa rằng tất cả những người Do Thái những ai chấp nhận các giá trị của nền văn hóa thể́ tục sẽ từ bỏ tất cả những ý tưởng truyền thống của người Do Thái về Thiên Chúa và thể́ giới của Thiên Chúa. Tuy nhiên, trong thời kỳ hiện đại, nhiều người Do Thái không còn chấp nhận ý tưởng cứng nhắc rằng tất cả các khía cạnh của cuộc sống phải được đặt dưới sự kiểm soát của luật lệ tôn giáo Do Thái Halakha và tư tưởng Rabbinic. Trong khi tính hợp pháp của những biểu hiện thể́ tục ngày càng được chấp nhận, một con đường đầy sáng tạo đã được mở ra cho những ý tưởng và lối sống mới của người Do Thái, những thứ trước đây từng bị chê trách và xa lánh.

Nghệ thuật và văn hóa của người Do Thái thể́ tục đã phát triển rực rỡ giữa những năm 1870 và Thế chiến II, với 18.000 đầu sách trong ngôn ngữ Yiddish; hàng nghìn đầu sách trong ngôn ngữ Hebrew và các ngôn ngữ châu Âu, cùng với hàng trăm vở kịch và nhà hát, phim ảnh, các hình thức nghệ thuật khác. Franz Kafka và Marcel Proust là những người đứng hàng đầu trong số những người sáng tạo các công trình này.

Nhiều người Do Thái nổi tiếng là những người thể́ tục, bao gồm Sigmund Freud, Marc Chagall, Henri Bergson, Heinrich Heine, Albert Einstein, Theodor Herzl, Louis Brandeis, Micha Josef Berdyczewski, Hayim Nahman Bialik, Karl Marx, Leon Trotsky và Baruch Spinoza.

Zionism: phong trào của văn hóa thế tục hay tôn giáo?

Chính văn hóa thế tục đã khai sinh Chủ nghĩa Phục quốc Do Thái Zionism và cuối cùng, là Nhà nước Do Thái. Bên trong nội bộ của chủ nghĩa Zionism – và tiếp theo là Nhà nước Do Thái – là một cuộc đấu tranh gay gắt giữa những người ủng hộ tư tưởng Rabbinic và những người chống đối nó. Kết quả là những người ủng hộ nên văn hóa thế tục đã chiếm ưu thế: Chủ nghĩa Zionism, Yishuv⁽³⁾ và Nhà nước Do Thái, tất cả đã được phát triển trong một khuôn khổ quốc gia căn bản là thế tục đồng thời chấp nhận sự có mặt của tôn giáo và Do Thái giáo Chính thống trong một số khía cạnh của xã hội. Đại đa số các nhà lãnh đạo Yishuv, và sau này là các nhà lãnh đạo Israel, là thế tục. Họ công nhận tầm quan trọng của tôn giáo trong việc gắn kết người Do Thái lại với nhau, tôn trọng tín ngưỡng của các nhóm thiểu số, nhưng cũng muốn đảm bảo rằng tôn giáo không cản bước sự phát triển của xã hội và văn hóa dân tộc.

Sự chia rẽ này giữa người Do Thái theo đạo và người Do Thái thế tục, giữa giáo hội Do Thái và Nhà nước Do Thái, sẽ tiếp tục là một vấn đề đau đầu. Những tín đồ Do Thái giáo cho rằng vì Israel là một Nhà nước Do Thái, nên nó phải được dựa trên cơ sở của những tập tục và luật lệ Do Thái, và rằng phần thế tục ảnh hưởng đến sinh hoạt Do Thái giáo cần phải được ngăn chặn. Họ bảo vệ truyền thống Do Thái giáo, là yếu tố đã giữ người Do Thái sát cánh bên nhau qua bao nhiêu thế kỷ ly tán và là yếu tố đã dẫn đến việc thành lập ra Nhà nước Israel.

Ngược lại, những người Israel thế tục cho rằng sự gắn bó với tôn giáo chỉ là vấn đề lựa chọn cá nhân, và trong một xã hội dân chủ, sự tách biệt giữa Giáo hội Do Thái với Nhà nước là vấn đề có tầm quan trọng cốt tử. Hơn nữa, vì Do Thái giáo được coi không

chỉ là một tôn giáo mà còn là một lối sống, nên những người Do Thái thế tục tin rằng quyền tự do tôn giáo và tín ngưỡng đã được đảm bảo theo luật pháp Israel là một ưu tiên tối thượng, không thể bị giới hạn.

Cuộc tranh luận vẫn tiếp tục...

Định nghĩa văn hóa Do Thái

Định nghĩa văn hóa thế tục trong bối cảnh giữa những người thực hành Do Thái giáo truyền thống là khó khăn, do toàn bộ nền văn hóa, theo định nghĩa, luôn gắn liền với các truyền thống tôn giáo. Bởi vậy ý tưởng tách biệt giữa bản sắc dân tộc và bản sắc tôn giáo là hoàn toàn xa lạ với truyền thống Do Thái của người Israel – điều này đặc biệt đúng đối với Do Thái giáo Chính thống. Gary Tobin, người đứng đầu Viện Nghiên cứu Do Thái và Cộng đồng, nói về văn hóa truyền thống của người Do Thái như sau: “Sự phân tách giữa tôn giáo và văn hóa không thực sự tồn tại. Mỗi thuộc tính tôn giáo chứa đầy văn hóa, ngược lại mọi hành vi văn hóa thấm đẫm tính tôn giáo. Hội đồng Do Thái chính là những trung tâm lớn về văn hóa của người Do Thái. Sau tất cả, cuộc sống thực sự là gì? Thực phẩm, các mối quan hệ, sự giàu sang... đó chính là cuộc sống của người Do Thái. Vì vậy, nhiều truyền thống của chúng ta thực ra đã hàm chứa các khía cạnh của văn hóa. Nhìn vào bữa tối của Lễ Vượt Qua (Passover Seder) – đó thực chất là một nhà hát lớn. Giáo dục và tôn giáo của người Do Thái nếu bị tước bỏ đi phần văn hóa thì chẳng còn gì là thú vị”.

NHỮNG YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN VĂN HÓA DO THÁI.

Trong suốt chiều dài lịch sử, tại những thời đại và địa điểm khác nhau trên thế giới, như ở thế giới Hy Lạp trong thời kỳ cổ đại, châu Âu trước và sau Kỷ nguyên Khai sáng (the Age of Enlightenment), ở Al-Andalus, Bắc Phi và Trung Đông, ở Ấn Độ và Trung Quốc, ở Hoa Kỳ và Israel đương đại, các cộng đồng Do Thái đã cho thấy sự phát triển của các hiện tượng văn hóa rất đặc trưng Do Thái mà không thấy ở các tôn giáo khác. Một số yếu tố ở đây đến từ Do Thái giáo, những yếu tố khác đến từ sự tương tác giữa người Do Thái lưu vong với những quần thể chủ nhà trong thời kỳ Diaspora, và những yếu tố khác nữa từ những động lực xã hội và văn hóa nội tại của chính các cộng đồng Do Thái. Hiện tượng này đã dẫn đến sự phong phú đa dạng của các nền văn hóa Do Thái khác nhau trong các cộng đồng của họ, trên mọi miền đất của thế giới.

Tại Vùng đất Israel, gốc rễ của văn hóa Do Thái đã phát triển từ lâu trước khi thành lập Nhà nước Israel vào năm 1948 và phản ánh một lịch sử đầy đủ của người Do Thái trong cộng đồng lưu vong Diaspora, trong văn hóa của người Do Thái, ý thức hệ của Phong trào Phục quốc Do Thái đã phát triển trong những năm cuối thế kỷ 19, cũng như phản ánh lịch sử và truyền thống của quần thể người Ả-rập Israel và các nhóm dân thiểu số hiện sống ở Israel, trong đó có người Druze, Circassians, Armenia và nhiều sắc dân khác.

Với những làn sóng aliyah của người Do Thái về lại Israel trong thế kỷ 19 và 20, nền văn hóa Do Thái hiện tại trên Vùng đất Israel đã được bổ sung bởi các nền văn hóa và truyền thống của tất cả các sắc dân nhập cư mới. Thủ tướng Israel đầu tiên, David Ben-Gurion, đã khởi động một chương trình pha trộn những người nhập

cư mới, trong những năm đầu tiên của nhà nước, đến từ châu Âu, Bắc Phi và châu Á, trong ý tưởng của một “nòi lâu thập cẩm” không phân biệt giữa các cư dân Israel cũ và những người nhập cư mới, với mục đích ban đầu là để tạo ra một nền văn hóa Hebrew phổ quát, lành mạnh, và dựa trên đó xây dựng một quốc gia mới bền vững trên Vùng đất Israel.

Có thể nói rằng văn hóa quốc gia của Israel (cả trước và sau khi thành lập Nhà nước) hình thành dưới nhiều những ảnh hưởng khác nhau đã tác động sâu sắc đến lối sống cũng như cách thể hiện sáng tạo của các tác phẩm văn hóa và nghệ thuật. Những ảnh hưởng đó là gì?

1. Zionism (Phong trào Phục quốc Do Thái)

Bất kỳ khảo sát nào về ảnh hưởng đối với cách sống đã và đang được phát triển ở Israel phải bắt đầu từ Zionism. Israel hiện đại được sinh ra từ một ý tưởng – Phong trào Phục quốc Do Thái – mà không có nó sẽ không có xã hội Israel và Nhà nước Israel ngày nay. Sự nhàn nhạt này là cần thiết để độc giả hiểu được ảnh hưởng của Zionism trên đất nước này lớn lao như thế nào.

Một trong những thảo luận quan trọng nhất trong nội bộ Phong trào Zionism trong những ngày đầu có liên quan đến câu hỏi “loại hình văn hóa nào cần được xây dựng trên Vùng đất Israel”. Trong giai đoạn đầu của phong trào đã có những bàn luận nghiêm túc về mối quan hệ giữa cái cũ và cái mới, giữa tôn giáo và thế tục, giữa phương Tây và phương Đông. Tổ chức Zionism là đầu trường mà trong đó các cuộc thảo luận về văn hóa đã diễn ra đầy sôi động giữa các nhóm hoạt động. Như những dòng chảy khác nhau của Zionism, mỗi nhóm hoạt động hình thành khái niệm riêng của mình về tương

lai của nền văn hóa Israel trong phạm vi Zionism. Tuy nhiên, trọng tâm cho những thảo luận này dần dần chuyển dịch – một cách thích hợp – trở về tâm điểm cụ thể của nó, đó là Vùng đất Israel.

Tất cả những dòng chảy này đều nói lên một cái gì đó rất cơ bản, rất mới đang được phát triển trong thế giới Do Thái lúc đó. Dưới ảnh hưởng của Theodor Herzl, Phong trào Zionism Chính trị (Political Zionism) chủ trương một xã hội mới tại Vùng đất Israel trong sự hòa trộn với nền văn hóa văn minh của phương Tây. Phong trào Zionism Tôn giáo (Religious Zionism) nói về sự cần thiết phải đưa *Kinh Torah* vào nền văn hóa mới của người Do Thái. Phong trào Zionism Lao động (Labor Zionism) đề cập đến một nền văn hóa được xây dựng dựa trên quan hệ giữa con người và đất đai. Một dòng chảy khác, gọi là Phong trào Zionism Văn hóa (Cultural Zionism), hình thành quanh ý tưởng của một trong những tư tưởng gia vĩ đại nhất của Zionism, Ahad Ha'am (1856-1927). Ông bàn về sự cần thiết phải hoàn tục di sản của người Do Thái và sử dụng các giá trị Do Thái quý giá nhất, chắt lọc từ các tác phẩm của các nhà tiên tri, làm cơ sở cho xã hội mới.

Chính sự cọ xát giữa những tầm nhìn khác nhau đó đã tạo ra nền móng cho xã hội mới và lối sống đa dạng trên Vùng đất Israel ngày nay. Có thể nói vắn tắt rằng, Zionism đã đóng góp những ý tưởng cốt lõi cho việc xây dựng hình ảnh về một xã hội Do Thái mới. Đó là những hạt giống xanh và khỏe, ảnh hưởng sâu sắc đến tất cả các hình thức thể hiện nghệ thuật trong những năm đầu của xã hội và Nhà nước Israel non trẻ.

2. Vùng đất Israel

Zionism đã biến Vùng đất Israel thành sân khấu cho vở kịch hiện đại hoành tráng nhất của lịch sử Do Thái. Trong hàng nghìn năm, Vùng đất đã đóng một vai trò quan trọng trong ý thức của người Do Thái; tuy nhiên, trong gần hai thiên niên kỷ gần đây, hình ảnh huyền thoại của nó trong tâm thức của người Do Thái trên thế giới dường như ngày càng trở nên xa cách với thực tế đương đại. Một trong những đóng góp to lớn của Zionism cho dân tộc Do Thái là đã khôi phục lại Vùng đất, đưa nó trở về trung tâm của sân khấu lịch sử và khai hóa nó thành di sản vật thể của dân tộc. Khi những nhà Zionists đầu tiên thực hiện cái gọi là *aliyah* tức là trở về Vùng đất Israel, một trong những hành động quan trọng nhất của họ là tăng cường sự kết nối vật lý với Vùng đất: họ về đây lấy cảm hứng từ khái niệm về Vùng đất và ở lại đây để gìn giữ tính xác thực của nó.

Văn học Zionism trong thời kỳ đầu đã cố gắng dựng lại những mô tả vật lý của Vùng đất mặc dù từ những ý niệm rất xa vời. Do nhiều tác phẩm trong số này được sáng tác ở châu Âu bởi những người chưa bao giờ tận mắt nhìn thấy Vùng đất họ đang mô tả, cho nên chúng thường mang theo hào quang không thể nhầm lẫn của một cảnh điền viên. Những tác phẩm lãng mạn của Avraham Mapu, được coi là tiểu thuyết gia hiện đại đầu tiên của Zionism, chịu ảnh hưởng nhiều bởi *Sách Nhã Ca* cũng như bởi thực tế đương đại. Những bài thơ của Haim Nahman Bialik về Zionism, viết tại Đông Âu, đã gần với thực tế hơn nhiều trong cách quan sát của nhà thơ về thiên nhiên, nhưng đó vẫn là phong cảnh thiên nhiên của nước Nga nơi ông đang sống. Tuy nhiên, dần dà, các tác phẩm sau này đã được xuất bản bởi các nhà văn với hiểu biết thực tế sâu sắc hơn về Vùng đất mà họ đang nói đến. Trong số các nhà văn và nhà thơ của Palestine và Israel, người ta nhìn thấy một cảnh quan hoàn toàn khác: vùng đất mà họ đang mô tả là một vùng đất thực,

mơ mộng trong khô cằn và hoang vắng, trái ngược với vùng đất đẹp như thần thoại trước đây trong trí tưởng tượng.

Cũng như thế, ý nghĩa của Vùng đất đã ảnh hưởng rất mạnh mẽ đến thi ca và âm nhạc bình dân. Nhiều bài thơ và bài hát được viết lên để ca ngợi những địa danh đặc biệt, như là cách để tăng cường các kết nối vật lý của người Do Thái với Vùng đất đã bị mất qua hàng nghìn năm. Bài thơ nổi tiếng *Sham Harei Golan* (Những ngọn đồi Golan) của nhà thơ Rachel đã cho thấy chi tiết phong cảnh của vùng đồi núi Golan mà cho đến ngày nay, 80 năm sau, người ta vẫn có thể tìm thấy chính xác địa điểm nơi nhà thơ đã đứng và sáng tác!

3. Jerusalem

Jerusalem xứng đáng đề cập riêng biệt vì một lý do duy nhất: mặc dù Jerusalem chỉ là một phần nhỏ trong Vùng đất Israel, vị trí của nó trên thang bậc của huyền thoại và thực tế hoàn toàn khác biệt so với phần còn lại của đất nước. Chính vì lý do trên mà Jerusalem đã đem lại nguồn cảm hứng vô tận cho các nghệ sĩ trong mọi lĩnh vực văn hóa và nghệ thuật.

Jerusalem là thành phố lớn nhất của Israel với khoảng một triệu dân, hai phần ba số này là người Do Thái, còn lại là người Ả rập. Đây là vùng đất thiêng với sự hội tụ của ba tôn giáo lớn là Hồi giáo, Thiên Chúa giáo và Do Thái giáo cùng những di tích cổ kính có từ nhiều thế kỷ trước. Ngày nay toàn bộ nhà cửa ở đây được xây bằng đá trắng ngà, nhìn xa trông như một thành phố màu trắng. Có những con đường nhỏ được lát đá men theo các sườn đồi, hướng về khu Thành Cổ. Vào ban đêm, hương thơm của các loài hoa dại mà

người Do Thái gọi là “hương thơm Jerusalem” lan tỏa nhẹ nhàng trong không khí...

Theo những di vật khảo cổ, sự sống ở đây tồn tại từ 3.000 năm trước Công nguyên.

Thành Cổ – phần phía đông của Jerusalem – còn hiện hữu nhiều di tích nổi tiếng toàn thế giới như nhà thờ Holy Sepulcher, núi Olives (Mount of Olives), Con đường khổ nạn⁽⁴⁾, Bức tường Than khóc... Nhà thờ Holy Sepulcher được người Thiên Chúa giáo tin rằng đây là nơi Chúa Jesus đã bị đóng đinh trên cây thập tự và được chôn cất tại đây. Không khí linh thiêng bao trùm nơi đây với từng dòng khách hành hương kính cẩn, trầm tư hành lễ trước ban thờ Chúa. ‘Bức tường phía tây’ (The Western Wall) hay còn gọi là ‘Bức tường Than khóc’ (The Wailing Wall), là một phần của Đền Thờ còn lại sau cuộc chiến tranh với người La Mã năm 70 CN. Đây là một địa điểm tôn giáo thiêng liêng nhất của Do Thái giáo tọa lạc ở Thành Cổ. Ở đây, có một phong tục thiêng liêng là việc viết một lời cầu nguyện trên một mảnh giấy và đặt mảnh giấy trong một khe hở tại một nơi nào đó trong bức tường. Hơn một nửa bức tường, gồm 17 hàng tường nằm ở bên dưới đường phố, có niên đại từ cuối Thời kỳ Ngôi đền thứ hai, được xây dựng vào khoảng năm 19 TCN bởi Herod vĩ đại. Các lớp còn lại đã được bổ sung thêm từ thế kỷ 7 trở về sau.

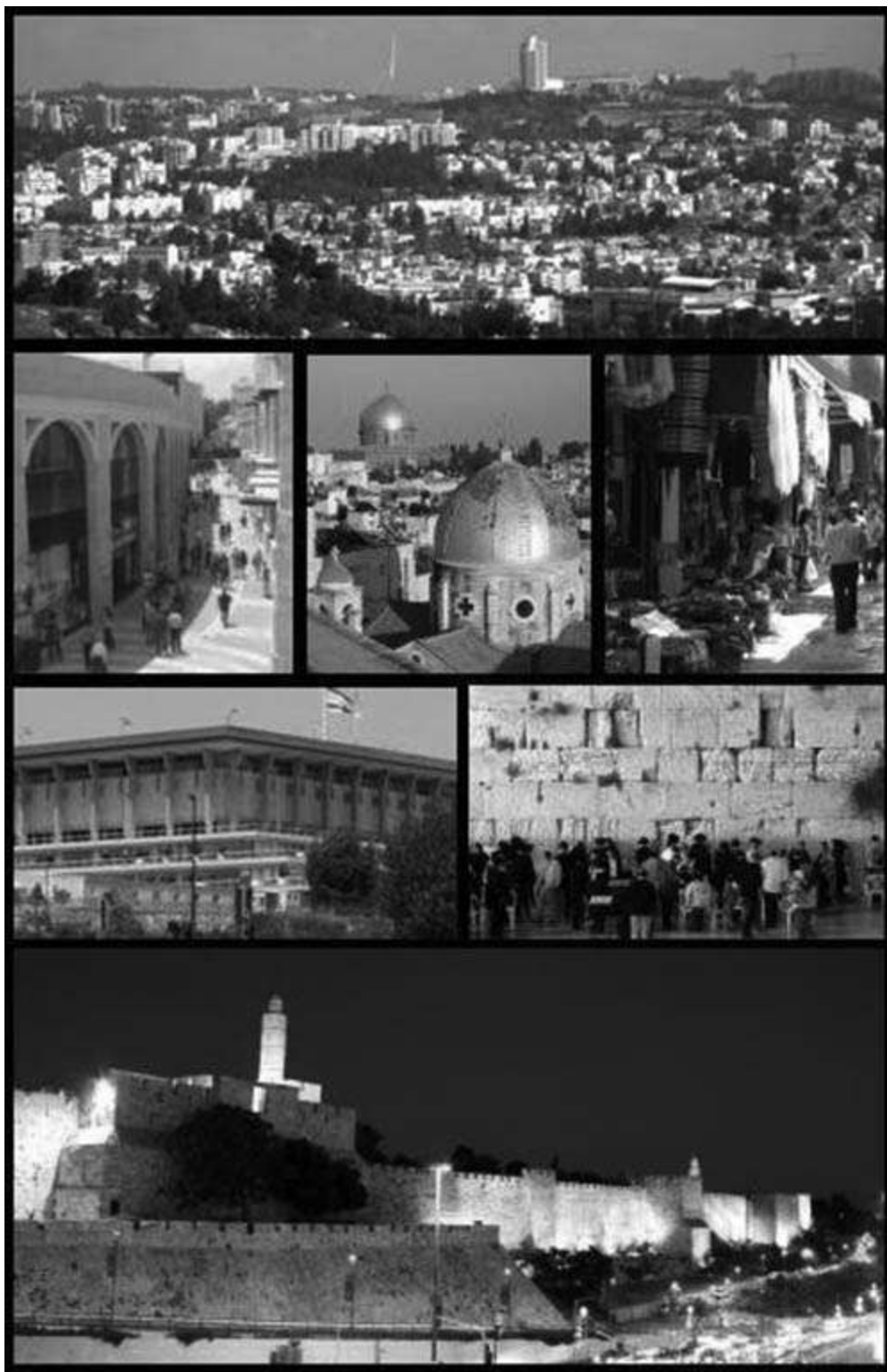
Một điểm quan trọng khác là Núi Đền (Temple Mount), nằm ở phía đông nam Thành Cổ. Đây là di tích quan trọng của người Hồi Giáo. Nhà thờ Al Haram với hình ảnh mái vòm màu vàng rực là biểu tượng của Jerusalem. Dưới mái vòm màu vàng là Tầng Đá Khởi Thủy với hình thù kỳ lạ, nơi người Hồi giáo tin rằng nhà sáng lập và nhà tiên tri cuối cùng vĩ đại nhất của Hồi giáo Muhammad (570-632) đã từ đó bay lên trời. Đó là câu chuyện *Đêm Hành Trình* (Night Journey) mà Muhammad đã có lần kể lại cho các tín đồ. Vào năm

620, một đêm, thiên thần Gabriel đã rước ông từ Mecca đi Jerusalem để cầu nguyện tại Ngôi đền thứ nhất, sau đó thăng thiên lên các tầng trời và được gặp các thánh đời trước như tổ Adam, Abraham, Moses, Chúa Jesus, rồi được vào gặp Thiên Chúa...

Cũng tại Jerusalem, hai lần ngôi đền Jerusalem của người Do Thái được xây dựng và rồi bị ngoại bang phá hủy.

Vậy mà, ngày nay không phải ai cũng biết rằng nhiều người trong số những người tiên phong trở về Palestine lại có cảm giác rất mâu thuẫn về Jerusalem. Nhiều người liên tưởng nó với hình ảnh xưa cũ của Người Do Thái Torah – như cách họ cảm nhận – trong mong muốn vẫn còn tiếp tục đè nặng lên tâm trí người Do Thái với lời than khóc cho một quá khứ đã mất và cầu nguyện cho một tương lai thuộc về Chúa Cứu Thế. Nhiều người tiên phong trở về đây trong một tâm trạng đầy bối rối và lo lắng.

Tuy nhiên, thời gian qua đi, và một Jerusalem mới đã ra đời song song với Thành Cổ Jerusalem. Đây là Thành phố Mới – một trung tâm chính trị và văn hóa mới nằm ở phía tây của Thành Cổ, dựa trên các vùng phụ cận đã mọc lên từ những năm 1920 theo sáng kiến của Phong trào Zionism. Trong khi cách tiếp cận với cuộc sống ở Thành phố Mới rất không giống như của Thành Cổ, nhịp sống của Thành phố Mới lại càng khác biệt so với các phần còn lại của đất nước, ngay cả khi so sánh với Tel Aviv – một trung tâm văn hóa đầy sức sống và năng động kiểu châu Âu. Việc thành lập trường Đại học Hebrew nổi tiếng tại Jerusalem năm 1925 cũng như tính lịch sử của “Đất Thánh” đã đảm bảo sự vượt trội của nó tại Israel trong nhiều năm qua.



Toàn cảnh Jerusalem ngày nay



Thành cổ Jerusalem



Núi Đền (Temple Mount)



Bức tường Than khóc (hay Bức tường phía Tây)

4. Tanakh — Kinh Thánh Hebrew

Tanakh đóng một phần không thể thiếu trong sự phát triển của xã hội Israel hiện đại. Trong khi âm nhạc bình dân được sử dụng như là một động lực cho hiện tượng này, nhiều bài hát được sáng tác trong những thập niên đầu của đất nước đều lấy lời ca từ *Tanakh*. *Sách Nhã Ca* là một nguồn được yêu thích đặc biệt. Điều này có vẻ ngạc nhiên trong cái nhìn đầu tiên, nếu như chúng ta cho rằng xu hướng áp đảo trong sáng tạo văn hóa của Israel là thế tục (chứ không phải tôn giáo!). Tại sao một thế hệ thế tục như thế lại bày tỏ sự nhiệt tình cuồng nhiệt với *Tanakh*?

Câu trả lời là ngay những người Do Thái Zionist hiện đại nhất, những người tự nhận mình là thế tục, luôn coi *Tanakh* không chỉ đơn thuần là một cuốn kinh mà còn là một kho tư liệu phong phú về văn hóa, lịch sử, thi ca, thậm chí địa lý – và bất cứ điều gì khác,

trên thực tế. Như vậy, trong khi nhiều người tách mình khỏi nội dung tôn giáo và triết học của *Tanakh*, họ lại có cảm nhận rất mạnh về các khía cạnh khác của nó. Không ít người Do Thái giáo cảm thấy rằng văn bản *Tanakh* là của họ. Họ học nó, và phân lớn, tán dương nó. Trong một ý nghĩa nào đó, phản ứng của họ với các văn bản thánh của *Tanakh* tương tự như phản ứng đối với khảo cổ học. Trên thực tế, cả hai văn bản thánh của *Tanakh* và khảo cổ học tại Israel được cảm nhận như là những khía cạnh của cùng một chủ đề – đó là yêu cầu phục hồi danh tính của người Do Thái ở vùng đất này. Đối với các thế hệ Zionists tiên phong, du hành qua lại trên vùng đất được coi là quê hương thứ hai này ít khi được thực hiện mà không có một quyển *Kinh Thánh* cất giấu trong ba lô!

Với ảnh hưởng mạnh mẽ của *Tanakh*, những tác phẩm văn chương ban đầu của Israel tiếp tục truyền thống đã được sinh ra trong thời kỳ Haskalah. Nó cố gắng mở rộng những câu chuyện *Kinh Thánh* trong văn xuôi và thi ca bằng việc đào sâu vào các khía cạnh tình cảm và tâm lý của câu chuyện và phân lớn bỏ qua nguyên gốc. Một ví dụ điển hình của xu hướng này là sách của Moshe Shamir về vua David và Bathsheva, về các vị vua Maccabee. Giờ đây trở lại sống trên mảnh đất quê hương *Kinh Thánh*, các nhà văn và các nhà viết kịch hiển nhiên có thể kết nối với các nhân vật lịch sử này và kể những câu chuyện của họ theo cách phi thân thoại hóa, làm cho nó thực hơn – như chính Vùng đất Israel thiêng liêng này.

Điểm được nhấn mạnh ở đây đơn giản là *Tanakh* là một văn bản sống, rất dễ tiếp cận cho những người Israel đã phá bỏ truyền thống tôn giáo và tìm thấy tự do trong việc tưởng tượng và kiểm tra lại văn bản của nó từ một góc độ mới. Sống ngay trên Vùng đất Israel bằng cách nào đó đã giải phóng trí tưởng tượng của nhiều bộ óc sáng tạo, cho phép họ khai thác tận cùng chiều sâu của các văn bản Thánh trong những cách nhìn hoàn toàn mới mẻ.

5. Ghetto và ảnh hưởng của văn hóa châu Âu

Ghetto (khu dân cư Do Thái) là một từ được sử dụng phổ biến ở châu Âu ám chỉ những khu vực mà người Do Thái buộc phải sống tập trung. Một ghetto hiện nay được dùng để chỉ một khu vực đô thị đông đúc thường gắn với một nhóm dân tộc hay sắc tộc đặc thù nào đó (thường là nhóm thiểu số). Đặc biệt, một trong số những nguyên nhân của điều này được cho là do những áp lực về kinh tế, pháp luật và xã hội.

Lúc đầu, người Do Thái Diaspora tự nguyện sống tách biệt. Điều này một phần là để tự bảo vệ, nhưng có thể phần nhiều là do yêu cầu của tôn giáo Do Thái nhằm giúp người Do Thái sống gần với một Hội đường Do Thái và các tổ chức tôn giáo khác. Khái niệm tách riêng (mà thực chất là giam lỏng) những người Do Thái không tự nguyện đã nảy sinh sau những bức tường đã có từ thời cổ đại, nhưng nó đã không thực sự được thực hiện như một chính sách cho đến năm 1462 tại Frankfurt, Đức. Ý tưởng đó đã được trở nên phổ biến trên phần còn lại của châu Âu và trở thành chuẩn mực trong thế kỷ 16. Không giống như bản sao ghetto trong thế kỷ 20 hiện đại, các khu ghetto của thế kỷ 16 ở châu Âu cho phép người Do Thái rời khỏi chỗ ở ban ngày và đi làm việc của họ. Trong khi các khu ghetto cho phép người Do Thái sống co cụm và hòa bình, điều kiện sống thường đông đúc và thiếu thốn (vì thế người ta còn gọi ghetto là các khu ổ chuột).

Một vài chính phủ châu Âu không có thiện ý bao dung người Do Thái thậm chí đã trục xuất họ. Tại một thời điểm nào đó, tất cả người Do Thái đã bị trục xuất khỏi Anh (1290), Pháp (1306 và 1394), Áo (1420) và Tây Ban Nha (1492). Những trục xuất địa phương đã xảy ra trên khắp châu Âu bao gồm cả ở Đức. Tuy nhiên

một số chính phủ đã đảo ngược chính sách trục xuất khi nhận ra rằng người Do Thái có thể hữu dụng trong những khu vực nào đó.

Sự cô lập người Do Thái trong các khu ghetto nhằm loại trừ sự đồng hóa của họ với các cộng đồng chủ nhà, ngược lại đã giúp duy trì bản sắc độc đáo của nền văn hóa Do Thái. Văn hóa Do Thái đã phát triển được 2.000 năm cho đến Thế chiến II. Cho đến thời điểm đó, người Do Thái của cả Tây Âu và Đông Âu đã tạo ra một nền văn hóa vững chắc bao gồm việc thực hành tôn giáo, nghệ thuật và âm nhạc, ngôn ngữ (chủ yếu là tiếng Yiddish) và giáo dục. Nhưng đó lại chính là toàn bộ nền văn hóa mà Đức Quốc xã của Hitler đã tìm cách xóa bỏ.

Có sự khác biệt rõ rệt trong các nền văn hóa của người Do Thái định cư ở “Đông” và “Tây” trong thế kỷ 18, 19 và đầu thế kỷ 20. Nhìn chung, những người Do Thái định cư ở Tây Âu (như Pháp, Hà Lan, Đức, Áo và Ý) đã đồng hóa với các cộng đồng chủ nhà nhiều hơn so với các đồng bào của họ ở miền Đông như Liên Xô, Ba Lan, Lithuania, Latvia, Rumania và Hungary. Họ phần lớn nói chuyện bằng ngôn ngữ của nước chủ nhà, ít lưu tâm đến tôn giáo, không ngại kết hôn với những người khác ngoài gốc, phần lớn định cư ở đô thị, đa phần là tầng lớp trung lưu, được giáo dục chính thống, và dễ liên kết với các đảng phái chính trị nói chung đại diện cho lợi ích không chỉ cho người Do Thái. Do vậy người Do Thái Tây Âu dễ được các nước chủ nhà chấp nhận là những công dân thực sự. Họ có thể sống yên ổn bên cạnh các hàng xóm phi-Do Thái, không phải lo lắng bị đe dọa tấn công và bức hại. Với nhiều người Do Thái ở Tây Âu, họ là người Do Thái do tôn giáo Judaism, nhưng về bản sắc dân tộc họ luôn tự coi mình là công dân của nước chủ nhà. Điều trở trêu là, người Do Thái ở Đức khi bị Đức Quốc xã nhắm mục tiêu xóa sổ, vẫn mơ màng trong cảm giác rằng họ là “Đức” hơn là “Do Thái”! Ngược lại người Do Thái Đông Âu hoàn toàn không có được cái

cảm giác tự tin và làm chủ như người Do Thái Tây Âu. Họ sống khá co cụm và mang nhiều u uẩn.



Ghetto tại Warsaw, 1943

6. Ngôn ngữ Hebrew (Ngôn ngữ Do Thái)

Israel có hai ngôn ngữ chính thức: tiếng Hebrew và tiếng Ả Rập. Tiếng Hebrew là tiếng mẹ đẻ của khoảng 60% dân số. Ngoài ra còn tiếng Yiddish là ngôn ngữ của những người Ashkenazi và người Do Thái Chính thống cực đoan.

Trong khi khảo sát tương quan giữa một ngôn ngữ mới đang hình sinh là tiếng Hebrew và sự phát triển của Zionism trong cộng đồng Do Thái ở Vùng đất Israel, bất kỳ cuộc điều tra nào về Zionism và văn hóa Do Thái không thể không đề cập đến vai trò trung tâm của ngôn ngữ Hebrew trong sự phát triển lối sống mới của người Do Thái. Sự hình sinh của ngôn ngữ Hebrew đến từ hai hướng khác nhau: thứ nhất là được khởi xướng bởi những cân nhắc về ý thức

hệ mô phạm của một vài cá nhân “cuô`ng tín”, và thứ hai là trong những nỗ lực kéo dài của các nhà ngôn ngữ học và các viện nghiên cứu. Kết quả là ngôn ngữ Hebrew đã phát triển vượt ra ngoài những hạn chế vốn có và thực sự trở thành một ngôn ngữ sống, được nuôi dưỡng bởi những người sử dụng nó trong cuộc sống hằng ngày của họ.

Tiếng Hebrew từ lâu đã là ngôn ngữ của Do Thái giáo, và từ nhiều năm nay nó là ngôn ngữ của người Do Thái. Nó thuộc hệ ngôn ngữ Semitic – Hamitic và được người Hebrew sử dụng khi họ nắm quyền làm chủ vùng đất Canaan khoảng những năm 1800 TCN. Hệ ngôn ngữ này không chỉ nổi tiếng vì đã cung cấp cho văn minh phương Tây ngôn ngữ của *Kinh Cựu ước*, mà còn vì bảng chữ cái của người Phoenicians là cơ sở của bảng chữ cái của phương Tây ngày nay.

Tiếng Hebrew mặc dù có lịch sử phát triển lâu đời nhưng rất ít được sử dụng trong suốt 2.000 năm lưu vong Diaspora của người Do Thái, từ năm 70 CN cho mãi đến đầu thế kỷ 20. Vấn đề lựa chọn ngôn ngữ nào là ngôn ngữ chính thức của quốc gia Israel hiện đại, tất nhiên là không đơn giản, và việc tranh chấp giữa tiếng Yiddish và tiếng Hebrew (còn được gọi là “cuộc chiến ngôn ngữ” kéo dài cho đến năm 1940) là một ví dụ về những căng thẳng không thể tránh khỏi trong tiến trình chính trị và văn hóa của một nhà nước mới ra đời. Chủ đề về ngôn ngữ quốc gia của người Do Thái có thể được truy ngược trở lại năm 1879 khi Eliezer Ben-Yehuda đề nghị xác lập Hebrew là ngôn ngữ nói chính thức trong Vùng đất Israel. Đề nghị này đã trở thành vấn đề quốc gia khi, năm 1907, Đảng Công nhân Do Thái (Poalei Zion) tuyên bố Hebrew là ngôn ngữ chính thức của Yishuv. Ngược lại, tại hội nghị Czernowitz năm 1908, các nhà văn Yiddish tuyên bố ngược lại rằng Yiddish sẽ là ngôn ngữ quốc gia duy nhất của người Do Thái. Mặc dù thực tế

rằng nhà cầm quyền ủy trị Anh quốc thừa nhận Hebrew là ngôn ngữ chính thức trong năm 1922, sự gay gắt của vấn đề vẫn còn kéo dài cho đến khoảng năm 1940. Ngày nay, tiếng Yiddish vẫn được những người Do Thái Chính thống bảo thủ sử dụng vì họ cho rằng dùng tiếng Hebrew như một ngôn ngữ thường dùng hằng ngày là một sự báng bổ đối với đức tin Do Thái giáo.

Hiện nay, trong khi tiếng Hebrew và tiếng Ả-rập là ngôn ngữ chính thức của Nhà nước Israel, có hơn 83 ngôn ngữ được nói trong nước. Với dân nhập cư mới đến, việc giảng dạy tiếng Hebrew là quan trọng. Eliezer Ben-Yehuda, người đã thành lập Viện Ngôn ngữ Hebrew (Vaad Ha-Lashon), đã đặt ra hàng nghìn từ ngữ hiện đại và đơn giản dựa trên những từ Hebrew cổ xưa trong *Kinh Thánh Hebrew, Talmud* và các nguồn khác, để đáp ứng nhu cầu và đòi hỏi của cuộc sống trong thế kỷ 20. Khi Ben-Yehuda bắt đầu nói tiếng Hebrew 100 năm trước, ngôn ngữ này chỉ có một tập hợp từ vựng khoảng 7.500 từ. Ngày nay, tiếng Hebrew bao gồm hơn 100.000 từ và ngày càng phát triển với sự nỗ lực không mệt mỏi của Vaad Ha-Lashon. Học Hebrew đã trở thành một mục tiêu quốc gia, với khẩu hiệu “Yehudi, daber Ivrit” (“Người Do Thái – nói tiếng Do Thái”). Những trường học đặc biệt cho việc học tiếng Hebrew, *ulpanim*, đã được thiết lập trên khắp đất nước.

Cách đây 50-70 năm, rất phổ biến khi cho rằng tiếng Hebrew chỉ là một ngôn ngữ “chết”. Tuy nhiên, có vẻ như ý nghĩa quan trọng của ẩn dụ này thường bị bỏ qua. Để cho một ngôn ngữ trở thành một phương tiện giao tiếp hằng ngày, rất cần thiết phải có một sự tiến hóa liên tục của từ vựng và mẫu câu. Ngôn ngữ cần phải trở nên “hằng ngày” – linh hoạt và tự nhiên – như một tấm gương, phản ánh trực tiếp hơi thở cuộc sống thực. Một xã hội không thể nào phát triển, nếu người ta chỉ giao tiếp bằng sự hùng vĩ vô hồn và vỏ ngoài hình thức của những văn bản cổ điển, mặc dù chúng có

thể phong phú và đặc sắc. Để một xã hội được cảm nhận và phát triển, một ngôn ngữ “chết” cần phải được hồi sinh.

Ngôn ngữ Hebrew đã trỗi dậy và hồi sinh trong bối cảnh như thế.

7. Ý thức hệ tư tưởng tiên phong: Halutzit⁽⁵⁾

Ảnh hưởng về ý thức hệ tư tưởng của thế hệ tiên phong – *Halutzim* – đối với sự khởi đầu của xã hội, Nhà nước và cách sống của giới trẻ Israel quả thật là vô cùng vĩ đại. Nó bao gồm tất cả mọi thứ, và để lại dấu ấn trên tất cả những gì nó chạm đến.

Trong nhiều cách, Israel thời kỳ đầu tựa như một bản sao thu nhỏ của thế giới Đông Âu. Nó mang cái không khí của Đông Âu, từ ý thức hệ, cho đến những biểu tượng của các giới cách mạng xã hội chủ nghĩa ở các vùng đất Đông Âu nơi mà một bộ phận rất lớn người Do Thái đã từng sống. Có lẽ cách thể hiện văn hóa hoàn hảo của tất cả các xu hướng này – nhấn mạnh vào đời sống tập thể, đầy nam tính và đậm chất Đông Âu – là sự xuất hiện các ca đoàn của người lao động Yishuv bùng nổ từ những năm 1920 và 1930 và tiếp tục sau đó. Ca từ của các bài hát của họ phản ánh đặc tính tiên phong, và những giai điệu – phỏng theo từ Đông Âu – gợi lại cho người ta nhớ đến những dàn đồng ca Hồng quân Xô Viết hoành tráng nổi tiếng thời đó.

Không thể phủ nhận, âm nhạc cung cấp cho Halutzim một con đường văn hóa rực rỡ để bước vào thế giới. Hàng chục, hàng trăm bài hát được viết dựa trên tác phẩm của các nhà thơ như Rahel hoặc Bialik – biểu dương lý tưởng anh hùng ca của những người tiên phong. Những bài hát này có xu hướng phản ánh niềm tự hào thế

tục mạnh mẽ về thành tựu của một xã hội trẻ tuổi: bất cứ điều gì mà Nhà nước Israel đã đạt được là nhờ bàn tay của chính con người, Thiên Chúa không tham dự trong việc xây dựng xã hội, và con người chính là nguồn sáng tạo trong kỷ nguyên mới này.

8. Thảm sát Holocaust

Không sai khi nói rằng Holocaust là trung tâm của tâm lý Israel. Không giống như hầu hết các sự kiện lịch sử khác với ảnh hưởng từng bước và mờ nhạt, ảnh hưởng của thảm sát Holocaust trong xã hội Israel ngược lại đã thực sự tăng lên theo thời gian. Quá trình này rất phức tạp và khó khăn để mô tả trong một vài trang giấy; tuy nhiên, hiểu biết động lực của nó là điều cần thiết trong bất kỳ khảo sát nào về văn hóa Israel.

Holocaust là thảm họa lớn nhất của dân tộc Do Thái xảy ra vào cuối những năm 30 đầu những năm 40 của thế kỷ 20 trong Thế chiến II, khi sáu triệu người Do Thái trên khắp châu Âu bị đưa vào các trại tập trung của Phát xít Đức và bị giết hại bằng hơi ngạt. Năm 1933, Adolf Hitler trở thành Quốc trưởng Đức và sau đó quốc gia này rất nhanh chóng mở rộng chương trình bài Do Thái. Hitler với chủ nghĩa phân biệt chủng tộc Đức đã khơi dậy được lòng tự hào và đồng thuận của người Đức khi khẳng định rằng nguồn gốc của người Đức – người Aryan – là chủng tộc siêu đẳng và những chủng tộc khác, đặc biệt là người Do Thái, là hạ đẳng. Triết lý của Hitler là chủng tộc nào thông minh hơn, khỏe mạnh hơn, thích nghi với môi trường tốt hơn sẽ là chủng tộc có quyền tồn tại; chủng tộc nào dốt nát, ốm yếu, kém thích nghi với môi trường sẽ bị đào thải. Hậu quả của triết lý bệnh hoạn này là sáu triệu người Do Thái trên khắp châu Âu đã bị cướp đi mạng sống chỉ trong giai đoạn ngắn

ngủ từ 1939-1945. Tại thời điểm này dân tộc Do Thái tưởng như đã bị xóa sổ. Vậy câu chuyện này thực hư ra sao?

Ngôn ngữ Aryan, người Aryan và sự ngộ nhận của Hitler về “chủng tộc Aryan”

Những người ít quan tâm đến ngôn ngữ học có thể sẽ rất ngạc nhiên khi biết rằng hầu hết các ngôn ngữ Âu châu ngày nay lại có chung nguồn gốc với tiếng Hindi (tiếng Ấn Độ). Nguồn gốc ấy là ngôn ngữ Aryan, hoặc ngôn ngữ Ấn – Âu (Indo-European language) – ngôn ngữ của những cư dân sinh sống từ xa xưa trên vùng cao nguyên Iran ở Nam Á, giữa vùng biển Caspian và vùng núi Hindu Kush ngày nay. Những cư dân này tự gọi mình là người Aryan. Điểm đặc biệt trong lịch sử của người Aryan là gì?

Vào khoảng 1.500 năm trước Công nguyên, người Aryan từ vùng cao nguyên Iran đã xâm nhập vùng Tây Bắc Ấn Độ. Họ mang theo một nhánh ngôn ngữ của họ đến đó, và trong suốt 1.000 năm đầu tiên tại Ấn Độ, họ đã hoàn thiện ngôn ngữ này và đặt ra chữ viết cho nó. Đó chính là ngôn ngữ Sanscrit mà ngày nay ta gọi là tiếng Ấn Độ cổ (còn gọi là tiếng Phạn hay Bắc Phạn để phân biệt với tiếng Pali là Nam Phạn và là một ngôn ngữ tế lễ của các tôn giáo như Ấn Độ giáo, Phật giáo Bắc Tông và Jaina giáo). Tiếng Hindi, ngôn ngữ chính của Ấn Độ ngày nay, bắt nguồn từ ngôn ngữ Sanscrit. Chính nhờ các văn bản cổ viết bằng tiếng Sanscrit được lưu giữ được trong các di tích tôn giáo và văn hóa của người Hindu⁽⁶⁾ mà ngày nay người ta mới biết được lịch sử của người Aryan. Những văn bản này mô tả người Aryan có nước da sáng, máu mê chiến tranh, và bản thân chữ Aryan trong tiếng Sanscrit có nghĩa là “người quý phái” hoặc “chúa đất”.

Thực tế thì khoảng nửa đầu của thiên niên kỷ thứ nhất TCN, các văn bản cổ và di tích khảo cổ cho thấy người Aryan đã có mặt

trên cao nguyên Iran và tiểu lục địa Ấn Độ. Thuật ngữ Iran lấy từ thuật ngữ “Ariana” (tiếng Hy Lạp cổ đã Latinh hóa) có nghĩa là xứ sở của người Aryan. Nhóm ngôn ngữ Aryan có hai nhánh chủ yếu: ngôn ngữ cổ Iran và ngôn ngữ Sanskrit. Trong tiếng Ba Tư thời Trung cổ, chữ Ariana được gọi là Eran, và trong tiếng Ba Tư hiện đại, được gọi là Iran.

Một nhánh khác của người Aryan di cư sang châu Âu và truyền bá ngôn ngữ của họ ở đó. Do vậy mà ngôn ngữ của phần lớn người châu Âu ngày nay rất giống nhau – đó là thứ ngôn ngữ có chung nguồn gốc Aryan (trừ tiếng Thổ Nhĩ Kỳ, Hungary, xứ Basques, Phần Lan, Latvia, Estonia và một vài nhóm nhỏ ở Nga).

Ngôn ngữ Aryan vì thế được gọi là ngôn ngữ Ấn – Âu, và người Aryan được gọi là người Ấn – Âu – tiền sử (proto-Indo-European). Người Ấn ở miền bắc Ấn Độ cũng được gọi là người Ấn-Âu. Họ cao lớn, nước da sáng màu, trong khi người Ấn Độ ở miền nam có nguồn gốc Dravidian, vóc dáng nhỏ bé và nước da tối màu.

Việc khám phá ra ngôn ngữ Aryan vào những năm 1790 được coi là một trong những khám phá vĩ đại nhất của ngôn ngữ học. Người Âu châu thời đó đã sững sốt khi biết rằng không chỉ các dân tộc ở Âu châu, mà ngay cả một xứ “xa tít mù tã p” vào thời đó như Bắc Ấn, hóa ra cũng có chung một nguồn gốc ngôn ngữ với họ, thậm chí chung một tổ tiên với họ. Từ đó, các nhà khảo cổ học đã tập trung nghiên cứu mối liên hệ giữa người châu Âu tiền sử với người Aryan cổ đại.

Như thế, theo dòng lịch sử, người Aryan một phần ở lại Iran, một phần xâm nhập Bắc Ấn, và một phần đã di cư sang Âu châu, lai tạp với cư dân bản địa Âu châu cổ đại để dần dà trở thành người châu Âu như ngày nay.

Tuy nhiên, vào cuối thế kỷ đầu thế kỷ 20, khái niệm “người Aryan” dần dần đã bị những người theo chủ nghĩa dân tộc cực đoan của châu Âu biến tướng thành khái niệm “chủng tộc Aryan”, từ đó dẫn tới những hậu quả chính trị xã hội vô cùng tệ hại mà ảnh hưởng của nó còn lại cho đến ngày nay, và đỉnh cao là thảm họa Holocaust. Câu chuyện như sau:

Như độc giả đã thấy, các văn bản lịch sử đã cố gắng mô tả người Aryan là những người có những “ưu điểm vượt trội”: đó những “người quý phái” hoặc “chúa đất”. Trong thực tế, người Aryan đã chinh phục một dải đất vô cùng rộng lớn từ Á sang Âu. “Thành tích vượt trội” này của người Aryan đã làm nức lòng những kẻ theo chủ nghĩa dân tộc ở châu Âu cuối thế kỷ 19 đầu thế kỷ 20 và, trong con mắt của họ, “người Aryan” đồng nghĩa với “chủng tộc Aryan” (Aryan race) – một “chủng tộc ưu tú” so với bất kỳ chủng tộc nào khác. Ngay từ thời đó, tư tưởng này đã bị phê phán. Nhà Sanscrit học lỗi lạc Max Muller từng nhấn mạnh: “Khi tôi nói đến chữ Aryan, tôi không hề có ý định đề cập đến những khái niệm liên quan đến hợp sọ”. Nói cách khác, theo những tiêu chuẩn của chủng tộc học, không hề có cái gọi là “chủng tộc Aryan”, mà chỉ có người Aryan mà thôi. Nhưng bất chấp mọi giải thích, những kẻ theo chủ nghĩa dân tộc cực đoan tiếp tục truyền bá khái niệm “chủng tộc Aryan” như một sự thật lịch sử và khoa học.

Đến những năm 1920, Chủ nghĩa Quốc xã Đức đã nâng lý thuyết “chủng tộc Aryan” lên đến tầm mức cực kỳ bệnh hoạn: “Chủng tộc Aryan là chủng tộc thượng đẳng có quyền thống trị thế giới”. Lý thuyết này dựa trên nền tảng của một học thuyết được coi là “khoa học” vào thời đó: Học thuyết Darwin-Xã-hội (Social-Darwinist Ideology) – một học thuyết chủ trương áp dụng máy móc nguyên lý đấu tranh sinh tồn trong thế giới tự nhiên của Darwin vào xã hội loài người. Học thuyết Darwin-Xã-hội cho rằng, cũng

như thế giới tự nhiên, xã hội loài người tiến hóa thông qua quá trình đấu tranh sinh tồn, trong đó chủng tộc nào thông minh hơn, khỏe mạnh hơn, thích nghi với môi trường tốt hơn sẽ là chủng tộc có quyền tồn tại; chủng tộc nào dốt nát, ốm yếu, kém thích nghi với môi trường sẽ bị đào thải. Lý thuyết “chủng tộc thượng đẳng” của chủ nghĩa Quốc xã là một quái thai trong lịch sử loài người, nhưng quái thai ấy không phải là một hiện tượng ngẫu nhiên. Nó là con đẻ của Học thuyết Darwin-Xã-hội cộng với tư tưởng phục thù điên rồ trong xã hội Đức sau Thế chiến I.

Chúng ta nên biết rằng, bước vào thế kỷ 19, trong khi các nước như Anh, Pháp đã trở thành những đế quốc lớn, hùng mạnh, thì Đức lúc đó vẫn bao gồm các tiểu vương quốc rời rạc và mãi đến năm 1871 mới thống nhất thành một quốc gia. Sự tụt hậu này tạo cho giới trẻ Đức thời đó một cảm giác tủi hổ, bất mãn. Từ đó nước Đức có xu thế muốn vươn lên, chứng tỏ cho thế giới thấy mình không những không thua kém ai, mà còn vượt trội so với kẻ khác. Xu thế ấy là một trong những nguyên nhân dẫn tới cuộc Thế chiến I. Nhưng thất bại thảm hại của Đức trong cuộc chiến này lại càng đẩy thanh niên Đức lún sâu vào tâm trạng tủi hổ và bất mãn. Để chống lại mặc cảm này, những nhà lý luận có đầu óc chủng tộc đã cố gắng xoi lên những học thuyết đề cao chủng tộc Đức, trong khi các nhà chính trị theo chủ nghĩa dân tộc lại tuyên truyền cho chủ nghĩa phục thù, hứa hẹn sẽ lấy lại sức mạnh cho nước Đức, đưa nước Đức lên vị trí lãnh đạo thế giới.

Trong bối cảnh ấy, Lịch sử người Aryan cùng với Học thuyết Darwin-Xã-hội đã trở thành “những chất liệu quý giá” để những nhà lý thuyết và chính trị theo chủ nghĩa chủng tộc ở Đức chế biến thành một chủ thuyết chủng tộc trong đó khẳng định rằng người Aryan chính là thủy tổ của người Đức, người Đức chính là hậu duệ thuần chủng nhất và tinh túy nhất của người Aryan, và do đó xứng

đáng để lãnh đạo thế giới. Bởi cảnh ấy thúc đẩy chủ nghĩa dân tộc hẹp hòi và chủ nghĩa phục thù ở Đức phát triển mạnh mẽ, tạo nên một cơ sở xã hội để đảng Quốc xã thấm ngấm vào cuối những năm 1920 đầu 1930, dẫn tới sự ra đời của Đế chế Thứ III (The Third Reich) với việc Adolf Hitler lên cầm quyền ở Đức năm 1933, thực hành một chính sách chủng tộc thảm khốc chưa từng có trong lịch sử.

Một câu hỏi rất phổ biến và gây nhiều tranh cãi là tại sao Hitler và những kẻ theo chủ nghĩa dân tộc hẹp hòi của Đức Quốc xã lại xếp “chủng tộc Do Thái” (mà không phải là dân tộc khác) vào loại hạ đẳng và là đối tượng cần phải bị xóa bỏ. Lời giải thích cho câu hỏi này như sau.

Chúng ta đều biết rằng sau 2.000 năm lưu vong và phân tán đã giữ gìn bản sắc dân tộc của mình, trong khoảng thời gian từ cuối thế kỷ 19 sang đầu thế kỷ 20, các cộng đồng Do Thái Diaspora ở châu Âu đã có những phát triển rất ngoạn mục. Vào thời gian này, người Do Thái có thể nói là giàu như đã nắm huyết mạch tài chính và ngân hàng của châu Âu và điều này đã gây nên sự khó chịu của rất nhiều chính phủ ở đây. Với trí tuệ và sự năng động, thậm chí là “ranh mãnh”, người Do Thái đã đạt những thành tựu lớn trong mọi lĩnh vực, nhưng cũng vì thế mà mang đến sự ghen ghét và xua đuổi tại một số các quốc gia của châu Âu. Liệu Hitler và chủ nghĩa dân tộc hẹp hòi của Đức Quốc xã, trong khi tự ngộ nhận mình là “chủng tộc siêu đẳng Aryan” có thể chấp nhận sự tồn tại song song một dân tộc “được Chúa chọn” đầy trí tuệ như dân tộc Do Thái hay không. Câu trả lời là “không”, tuyệt đối “không”. Nếu nước Đức Quốc xã là một “chủng tộc siêu đẳng” nhất, thì sẽ không thể tồn tại một chủng tộc siêu đẳng thứ hai nào khác. “Chủng tộc siêu đẳng” của nước Đức phải là duy nhất. Và kết quả là, như mọi người đã biết, một chiến dịch hủy diệt toàn diện người Do Thái tại các vùng

đất Đức Quốc xã chiếm đóng trong Thế chiến II đã được khởi động.

Thêm vào đó, sự bại trận của Đức sau Thế chiến I, cũng như những thảm họa lạm phát về kinh tế Đức, đều được Hitler đổ lỗi cho người Do Thái. Hitler đặt điều rằng, tất cả mọi vấn đề trên thế giới đều có nguồn gốc từ Do Thái và do người Do Thái gây nên. Phải giải quyết nạn Do Thái Diaspora ở châu Âu như thế nào? Nước Đức Quốc xã của Hitler đã tìm ra một giải pháp rẻ và nhanh: tập trung người Do Thái ở khắp châu Âu vào các trại tập trung và giết bằng hơi ngạt Zyklon B. Cuộc đại thảm sát này, gọi là Holocaust (tiếng Hy Lạp: *holokáutoma*: holo – “hoàn toàn” – và *kausis* – “thieu, đốt”), đã lấy đi sáu triệu mạng người dân Do Thái tức là một phần ba dân số Do Thái lúc đó. Một điều đáng buồn là vào lúc mà người Do Thái cần cứu giúp nhất thì ở nhiều nơi trên thế giới các cánh cửa đã đóng lại với họ. Luật di dân của Mỹ đã ngăn cản họ vào nước Mỹ. Còn đất tổ Palestine, từ năm 1938, đã ban bố “sách trắng” đóng cửa với người Do Thái.

Cũng cần nói thêm rằng bản thân Hitler cũng có “vấn đề rất cá nhân” với người Do Thái. Mặc dù lúc trẻ Hitler cũng từng hàm ơn sự giúp đỡ của một vài người bạn Do Thái, nhưng trong sự nghiệp chính trị về sau, ông ta quay ngoắt tuyên bố là ghét tất cả mọi thứ liên quan đến người Do Thái: đó là một “chủng tộc khác” với một “mùi hôi khác”. Trong cuốn sách sặc mùi phát xít *Mein Kampf* (Cuộc tranh đấu của tôi), Hitler khẳng định rằng mình bắt đầu trở thành người bài Do Thái kịch liệt ngay từ lúc ở Vienna khi phát hiện ra rằng người Do Thái là “một đạo diễn toan tính, trơ tráo và có trái tim đá” gây ra tệ nạn mãi dâm; rằng thế giới âm nhạc và hội họa ở Vienna là do người Do Thái kiểm soát; rằng báo chí của những người theo chủ nghĩa dân chủ xã hội phần lớn là do người Do Thái quản lý... Sự căm ghét bệnh hoạn của Hitler với người Do Thái

cứ âm ỉ như thế cho đến khi Hitler lên nắm quyền Quốc trưởng của nước Đức và bùng nổ cùng với chủ nghĩa dân tộc hẹp hòi và tư tưởng phục thù của Đức Quốc xã.

Trong một thời gian dài sau thảm sát Holocaust, nền văn hóa sáng tạo của Do Thái, ở một góc tối nào đó, đã mang một màu xám ảm đạm, kéo dài cho đến ngày nay. Những ai đã xem bộ phim *Bản danh sách của Schindler* (Schindler's List) nổi tiếng của đạo diễn Steven Spielberg được giải Oscar năm 2002, nghe nhạc chủ đề của phim, sẽ thấy được một nỗi đau day dứt, âm ỉ không thôi trong tâm khảm mỗi người dân Do Thái. Nỗi đau ấy phải chăng là một lời nguyện đền nặng lên số phận của cả dân tộc Do Thái từ đó và sẽ kéo dài cho đến cả mai sau?

Ở một khía cạnh nào đó, cùng với thời gian sức nặng của ký ức cay đắng này ngày càng trở nên u uất. Rõ ràng vấn đề này sẽ vẫn là một phần không nhỏ của tâm lý Israel và biểu hiện nghệ thuật của nó trong nhiều năm tới.



Trại tập trung Auschwitz tại Ba Lan, 1944

9. Chiến tranh

Đôi với người Israel ngày nay, không gì ảnh hưởng đến tâm lý của họ hơn là những xung đột đã nhấn chìm đất nước này, trong các hình thức khác nhau, từ những ngày đầu tiên của Nhà nước Do Thái. Lý thuyết phục quốc Do Thái Zionism giả định rằng kịch bản sau đây sẽ xảy ra: Vùng đất Israel là hy vọng cuối cùng, là nơi mà người Do Thái sẽ được giải thoát khỏi nỗi ám ảnh về những khủng bố và làn sóng bài Do Thái đã đeo bám họ qua nhiều thế kỷ. Theo lý thuyết Zionism, các đôi tượng đứng ở trung tâm của văn hóa Do Thái đơn thuần là *Kinh Thánh*, Vùng đất Israel và sự chuyển hóa của xã hội Do Thái “mới”. Đây là một ảo tưởng và, ở một mức độ nào đó, ảo tưởng này vẫn tiếp tục cho đến khi ra đời của Nhà nước Do Thái vào năm 1948. Trong khi Yishuv đã liên tục đấu tranh với các hành vi khủng bố và đổ máu, chỉ tới khi thành lập Nhà nước Do Thái, tác động của chiến tranh cuối cùng mới được ghi nhận và được đặt vào trung tâm của tâm lý Israel. Nó đã giành được sự quan tâm lớn từ đó, mặc dù thay đổi về hình thức.

Năm 1948, Cuộc chiến Độc lập nổ ra chưa đầy 24 giờ sau khi Israel tuyên bố độc lập. Quân đội của năm nước Ảrập láng giềng là Ai Cập, Syria, Iraq, Jordan và Lebanon đã chính thức liên minh tấn công Nhà nước Israel non trẻ với ý đồ tiêu diệt Israel ngay khi nó còn yếu kém. Sự thù hận và xung đột bùng nổ dưới hình thức chiến tranh toàn diện này lần đầu tiên đã giúp Israel tỉnh ngộ khỏi những ngộ nhận ngây thơ của mình. Số người Do Thái chết trong Cuộc chiến Độc lập (xấp xỉ 6.000 người – khoảng 1% dân số tại thời điểm đó) là một cú sốc quá nặng không thể bỏ qua. Mặc dù ý thức sâu sắc về chiến thắng của mình trong sự thất bại của các đội quân Ảrập láng giềng, và mặc dù niềm tự hào và sự hứng khởi của người Israel về một quốc gia độc lập mới ra đời, một đám mây

đen đã bắt đầu che phủ lên cuộc sống của họ từ đó, chắt chiu thêm nỗi đau kéo dài bởi thảm sát Holocaust.

Tuy nhiên, trong những năm đầu của Nhà nước Do Thái, người Do Thái vẫn rất lạc quan trong niềm tin rằng thời gian sẽ giúp họ và hoà bình sẽ đến vào một lúc nào đó. Israel là đại diện cho lực lượng của tương lai, và với lẽ phải và thiện ý của mình, các công dân Israel đã bị thuyết phục rằng chính nghĩa sẽ giành chiến thắng cuối cùng. Sau này, mặc dù rõ ràng rằng Cuộc chiến Độc lập 1948 đã không thể mang lại hòa bình và rằng có thể sẽ còn đổ máu nhiều hơn trong tương lai, người dân Israel vẫn kiên nhẫn chờ đợi. Chiến tranh vẫn tiếp tục, trung bình một lần trong mỗi thập niên: sau Cuộc chiến Độc lập năm 1948 là các cuộc chiến 1956 (Cuộc chiến Sinai và Khủng hoảng kênh đào Suez) và Cuộc chiến Sáu ngày 1967 (tham khảo *Câu chuyện Do Thái: lịch sử thắng trận của một dân tộc*, Chương III – Xung đột). Người Israel vẫn cố gắng lạc quan, mặc dù mất mát. Thắng lợi tuyệt đối của Israel trong Cuộc chiến Sáu ngày 1967 đã tạo ra hiệu ứng tràn đầy của hiện tượng phi thường này, cùng với niềm tin dâng trào về Đấng Cứu Thế một thời đã từng là trung tâm của Israel cổ đại.

Năm 1973. Cuộc chiến Yom Kippur. Israel lại thêm một lần nữa hứng chịu những tổn thất nặng nề. Nhiều người coi Cuộc chiến Yom Kippur năm 1973 là một bước ngoặt. Sau cuộc chiến này, người ta đã bắt đầu nghe thấy một giọng nói khác, bi quan. Điều này đã gây ra không chỉ bởi số thương vong quá cao, mà còn bởi cách thức mà chiến thắng đã đạt được sau những tổn thất nặng nề trong những ngày đầu tiên. Cuộc chiến tranh đã xảy ra là một bất ngờ khủng khiếp, và nhiều người tin rằng, đó là kết quả của một sự kiêu ngạo và ngộ nhận “tất cả trời đất như nằm dưới chân mình” của người Do Thái. Từ thời điểm đó trở về sau, không khí

trong nước đã bắt đầu thay đổi và một giai điệu bi quan hơn đã trở thành một phần trong những đàm luận quốc gia.

Giai điệu bi quan này ngày càng trở nên u ám trong những thập kỷ sau đó, đạt tới đỉnh cao tại các cuộc khủng hoảng như giai đoạn đầu của Cuộc chiến Lebanon (đầu năm 1980), Phong trào Intifada⁽⁷⁾ đầu tiên (cuối năm 1980), làn sóng khủng bố của giữa những năm 90 và Intifada thứ hai (cuối năm 1990). Những cuộc khủng hoảng này đan xen với các hiệp ước hòa bình và những vận động hòa bình khác đôi lúc đã đem lại cho người Israel sự lạc quan và hưng phấn. Tại những thời kỳ gián đoạn – Hiệp ước Trại David với Ai Cập (1978), Hiệp ước Hòa bình Israel – Jordan (1994) và sự khởi đầu Tiến trình Hòa bình Oslo (1993-2000) – đã giúp đa phần người dân Israel tìm lại ngọn lửa nhiệt tình cũ và lấy lại niềm tin rằng thời gian đang giúp họ hướng tới hòa bình và hướng tới một Trung Đông mới, lạc quan hơn. Tuy nhiên, tại thời điểm hiện nay, hầu hết những người lạc quan đang phải đầu tranh vất vả để giữ lại niềm tin từng có trước đây của họ. Bức tranh Trung Đông ngày càng tối hơn với sự xuất hiện của các nhóm Hồi giáo cực đoan mới và sự đe dọa của vũ khí hạt nhân. Trong khi có hy vọng rằng, tại một thời điểm nào đó, đột phá cho hòa bình chắc sẽ phải xảy ra một lần nữa, người ta hiểu rằng lòng tin như vậy chỉ có thể nằm trong lời cầu nguyện hơn là dựa trên một sự đánh giá hợp lý về thực tế hiện tại.

Chiến tranh đã ảnh hưởng không ít tới nền văn hóa sáng tạo của Israel. Một sự thay đổi song song từ lạc quan đến bi quan đã thấm thoắt xuất hiện trong các tác phẩm nghệ thuật. Cách nhìn mang màu sắc anh hùng ca đầy thân thiện thoại về người lính Israel, chiến đấu cho một sự nghiệp chính đáng chống lại kẻ thù, được thay thế phần lớn bởi một cách nhìn mang tính phê phán đã nhấn mạnh tính phức tạp của tình hình. Những ý tưởng truyền thống như “tốt

ngược với xấu”, “ít chố ng lại nhiề u” và “David chố ng lại Goliath” đã được thay thế bởi một thái độ thực tế và đa chiề u.

10. Nhập cư

Một điề u hiển nhiên rằ ng Israel là quố c gia của những người nhập cư: đây là cách duy nhấ t mà dân số người Do Thái của đấ t nước có thể tăng từ 25.000 lên khoảng 5,25 triệu chỉ trong 120 năm.

Sau gầ n 2.000 năm lưu vong kể từ thế kỷ 1, từ những năm cuố i thế kỷ 19 sang đầ u thế kỷ 20, người Do Thái đã quay trở lại mua đấ t và bắ t đầ u phát triển những vùng định cư ở Palestine. Có năm đợt aliyah chính góp phầ n vào sự phát triển dân số của Israel. Cuộc aliyah thứ nhấ t, diễn ra từ năm 1882 đế n 1903, đã đưa 35.000 người Do Thái trở về Palestine, phầ n lớn là người Do Thái Ashkenazi từ nước Nga. Họ đã làm tăng gấ p đôi dân số người Do Thái ở Palestine và đã gây ra sự va chạm đầ u tiên giữa những người Ashkenazi và Sephardi. Những người mới đế n dưới ảnh hưởng của Chủ nghĩa Zion ít mộ đạo hơn và quan tâm nhiề u đế n việc thành lập một quố c gia Do Thái, trong khi những người Do Thái gốc Palestine lại chỉ quan tâm đế n tôn giáo mà không màng đế n chính trị. Trong thời kỳ này cũng có hàng nghìn người Do Thái từ Yemen.

Đợt aliyah thứ hai và thứ ba, từ năm 1904 đế n 1923, mang đế n 80.000 người Do Thái, chủ yế u từ Nga và Đông Âu do tác động của chiế n dịch tàn sát người Do Thái của Nga Hoàng và Thế chiế n I. Những người nhập cư này đã thúc đẩy việc lập ra các làng cộng đố ng (kibbutz), các hợp tác xã (moshav), liên đoàn lao động (Histadrut) và hệ thố ng giáo dục Israel.

Trong đợt aliyah thứ tư, từ 1924 đế n 1929, có ước khoảng 82.000 người Do Thái đế n từ Ba Lan và Hungary do chính sách bài trừ Do

Thái ở hai nước này. Đợt thứ năm, từ 1929 đến 1939, khoảng 250.000 người Do Thái trở về Palestine, hầu hết là những người chôn chạy Đức Quốc xã. Trong số đó có nhiều người là các chuyên gia và thương nhân, và nhóm này đã góp phần rất lớn cho sự phát triển công nghiệp, văn hóa và thương mại của đất nước Israel.

Kết quả là năm 1933 dân số Do Thái ở Palestine có khoảng 220.000 người. Năm 1948 là năm Nhà nước Israel ra đời, dân số của Israel đạt được 700.000 người. Sau năm 1948, với chính sách hỗ trợ và khuyến khích của Nhà nước Israel, dòng chảy những người Do Thái nhập cư từ khắp các miền đất trên thế giới vào Israel tăng lên liên tục. Những người nhập cư trong thời kỳ đầu của Nhà nước Israel, từ 1948 đến 1969, ước lượng khoảng 1,25 triệu người. Một nửa trong số này thuộc nhóm người Mizrahi đến từ châu Á và Bắc Phi. Trong giai đoạn 1990-1999, sau sự sụp đổ của Liên Xô, gần một triệu người Do Thái Nga quay trở về Israel. Diện mạo của đất nước Israel thay đổi không ngừng. Hiện nay 9 trong 10 người Do Thái là dân nhập cư hoặc là con cháu thế hệ thứ nhất hay thứ hai của dân nhập cư. Israel giờ là nhà của hơn 70 quốc tịch và các nền văn hóa khác nhau.

Zionism gần như dựa hoàn toàn vào ý tưởng của việc nhập cư. Giải pháp “xả người” từ Diaspora và “lấp đầy” Vùng đất Israel (nôm na là di cư người Do Thái lưu vong trở về Vùng đất Israel) là một ý tưởng độc đáo, dũng cảm mà được gần như tất cả những người Zionism nghĩ đến đã chấp nhận phần nào thất bại ngay từ đầu do hoàn cảnh thực tế. Tuy nhiên sự thật là, Zionism – trong giai đoạn đầu tiên này – dù sao cũng đã thành công vượt ra ngoài những giấc mơ nông cuồng nhất của những người sáng lập ra nó. Israel hiện nay có một quần thể người Do Thái lớn thứ hai trên thế giới sau Mỹ. Theo dự đoán nhân khẩu học, sẽ không phải mãi

nhie`u năm để Israel trở thành trung tâm lớn nhấ`t trên thế` giới của người Do Thái.

Zionism là một sản phẩm của châu Âu thế` kỷ 19 và đầ`u thế` kỷ 20: chỉ có chấ`t men tư tưởng được sản sinh bởi hợp lưu kỳ lạ của các dòng dân tộc chủ nghĩa và xã hội chủ nghĩa mới có thể làm nảy sinh ra một phong trào được dẫn dắ`t bởi lý tưởng chủ nghĩa lãng mạn như thế`. Những tín đồ` nhiệt thành ban đầ`u của Zionism tin rằ`ng họ đang sở hữu một kế` hoạch hoàn hảo hướng tới một thế` giới tốt đẹp hơn cho người Do Thái – và trong mơ ước, cho tá`t cả nhân loại. Các thế` hệ đầ`u của Zionism đã thả`p lên một ngọn lửa đam mê trong khi theo đuổi lý tưởng của họ – được củng cố` bằ`ng một phiên bản thế` tục hóa “ánh sáng cho các dân tộc” của Ngôn sứ Isaiah và các nỗ lực để biế`n một tập hợp các nguyên tắ`c trừu tượng của Zionism thành một đời số`ng thực. Đó là sự hưng phấ`n – và hơn thế`, sự cuồ`ng tín – của lòng tin phục quố`c đã giúp cho xã hội non trẻ này nở hoa và phát triển. Tuy nhiên, không thể tránh khỏi rằ`ng một xã hội sinh ra từ niề`m đam mê bao giờ cũng có gót chân Achilles của riêng nó.

Vậy thì gót chân Achilles đó nằ`m ở đâu? Đó chính là mâu thuẫn nội tại ngay trong ý tưởng ban đầ`u của Zionism. Trên thực tế` lý tưởng chủ nghĩa dân tộc hiện đại này đã phát triển hoàn toàn vượt ra khỏi ranh giới hợp lưu của các lực lượng chỉ hiện diện ở châu Âu. Tại trung tâm của nó là ý tưởng mơ mộng rằ`ng người Do Thái từ khắ`p nơi trên thế` giới phải trở thành con người của xã hội mới hoặc nhà nước mới. Khi điề`u này bắ`t đầ`u xảy ra, sau khi thành lập Nhà nước Israel vào năm 1948, sân khắ`u đã được thiế`t lập cho một cuộc xung đột sâu sắ`c.

Một trong những quyế`t định đầ`u tiên của Nhà nước Israel non trẻ là mở cửa cho tá`t cả di dân Do Thái trên toàn thế` giới. Dân số` Do Thái đã tăng gắ`p đôi trong bô`n năm đầ`u tiên của đấ`t nước,

nhưng hầu hết những người mới đến đã không chia sẻ được các tiền đề tư tưởng mà trên đó Nhà nước Do Thái đã được dự định khi thành lập. Mâu thuẫn của những xung đột là ở chỗ đó. Những người nhập cư mới của những năm đầu đến từ hai nguồn chính. Nhiều người sống sót qua Holocaust từ châu Âu, hầu hết với một linh hồn rạn nứt và thụ động, với một vài nhu cầu đơn giản: họ chỉ muốn có một nơi trú ẩn và nói chung họ biết ơn đối với bất cứ điều gì họ tìm thấy trên Vùng đất Israel. Tuy nhiên, hầu hết những người nhập cư còn lại rất khác nhau. Họ đến từ thế giới Ả-rập – Bắc Phi và Trung Đông, với một cái túi rỗng tuếch. Những người này mang theo kỳ vọng trên Vùng đất Israel nơi mà họ đã di cư tới. Họ mang nặng tín ngưỡng, khá bảo thủ trong những ý kiến liên quan đến đặc trưng của một Nhà nước Do Thái mới. Cấu trúc gia đình và cách sống của họ là truyền thống và việc di cư của họ trở về đất tổ Canaan chủ yếu được thúc đẩy bởi ý tưởng cứu thế.

Với niềm đam mê và sự cứng rắn không khoan nhượng của tổ chức Zionism châu Âu thế tục – liên quan đến đặc trưng của quốc gia mà họ dự định xây dựng – va chạm của họ với những người Do Thái truyền thống từ các quốc gia phương Đông là không thể tránh khỏi. Khi điều này xảy ra, những người Zionism cảm thấy bị xúc phạm: họ cho rằng những người Do Thái phương Đông vô ơn đối với những nỗ lực đã được thực hiện để giúp đỡ họ. Những người Zionism không hiểu rằng cách nhìn gia trưởng của họ đã xúc phạm bản thân những người nhập cư và con cái của họ. Và cuộc đối đầu đã xảy ra.

Những căng thẳng xã hội này đã được ghi lại trong văn hóa sáng tạo của Israel. Trong nhiều thập kỷ, văn hóa Israel là một sản phẩm của xã hội Ashkenazi châu Âu: hầu hết các tác phẩm văn học, âm nhạc và nghệ thuật được sáng tạo ra bởi người Do Thái châu Âu, và được ngưỡng mộ bởi người châu Âu. Cũng có một vài họa tiết

phương Đông trong những tác phẩm nghệ thuật của đất nước trong những ngày đầu, nhưng nói chung nó đã phản ánh cuộc sống phương Đông trong ý tưởng châu Âu hơn là cách nhìn quen thuộc với những sản phẩm thuần túy của người Do Thái tại đây.

Với khuôn góc trí thức của mình, người Do Thái châu Âu tỏ ra coi thường những người mới nhập cư và văn hóa của họ. Họ cho rằng nền văn hóa phương Đông quá lạc hậu và rằng những người nhập cư từ phương Đông nên từ bỏ nó. Họ không mong đợi những người nhập cư mới thay thế cách sống và văn hóa của họ bằng cách sống và văn hóa của người châu Âu, nhưng họ kỳ vọng người nhập cư nên biến hình thành những công dân kiểu mẫu của dân tộc Do Thái mới dưới ảnh hưởng của nền văn hóa Do Thái mới. Bản thân những người nhập cư Zionism ban đầu đã nghiêm túc thực hiện điều này: họ nói tiếng Hebrew nhiều hơn là tiếng Yiddish và cách sống của họ – không phải là bản sao của cuộc sống người Do Thái châu Âu – mà thay vì đó là một cuộc nổi loạn chống lại nó. Logic của họ là nếu người nhập cư châu Âu có thể tự biến đổi, thì những người nhập cư phương Đông cũng nên như vậy, nên vứt bỏ tất cả tàn tích của lối sống Ả rập vốn bị coi lạc hậu.

Trong nhiều cách, đây là một kỳ vọng không công bằng – thậm chí ngay cả trong lý thuyết. Áp đặt một kỳ vọng như vậy lên những người nhập cư phương Đông có thể nói là quá khắt khe, dẫn đến kết quả là người nhập cư phương Đông rất phần uất và không tự nguyện thay đổi. Tất cả những xung đột và cọ sát này đã được thể hiện trong mọi khía cạnh của văn hóa Israel: từ văn học, điện ảnh, đến âm nhạc và hội họa.

Có một ngoại lệ liên quan đến thể hệ nhạc sỹ và ca sỹ trẻ, những người đã lớn lên và chơi âm nhạc Israel với ảnh hưởng của phương Tây: bất kể khuôn góc sắc tộc của mỗi cá nhân, các nghệ sỹ này sáng tác một thứ âm nhạc trộn lẫn những sắc thái của cả Đông và

Tây. Có lẽ đây là điều thú vị nhất của tất cả các xu hướng trong âm nhạc của Israel. Nhạc sỹ như Yehuda Poliker, Meir và Ehud Banai, Alon Olearchik và Etti Ankari đã sáng tác thứ âm nhạc Israel đích thực trong cảm nghĩ rằng họ đã lấy ra cảm hứng từ chính nội lõi văn hóa đa dạng của xã hội Israel hiện đại.

Cho đến đây, những trình bày này chỉ mới thảo luận những biểu hiện văn hóa liên quan đến việc nhập cư của người Do Thái phương Đông trong những năm 1950. Đối với dòng nhập cư của người Nga và Ethiopia, vẫn còn quá sớm để đánh giá công bằng ảnh hưởng văn hóa của họ. Kinh nghiệm của những cuộc di cư trở về quê hương Israel của những năm 1950 cho thấy rằng cần có một thời gian đáng kể trước khi hoa trái của những làn sóng nhập cư trở thành hiển nhiên trong quần thể nói tiếng Hebrew. Tuy nhiên, có thể giả thiết rằng, do những người nhập cư Nga bao gồm một quần thể quen với cách thể hiện bản thân trong môi trường truyền thông văn hóa hiện đại, tác động của họ sẽ được cảm nhận một cách nhanh chóng hơn. Tuy nhiên, tại thời điểm này, thể hiện văn hóa chính của người nhập cư Nga vẫn trong ngôn ngữ Nga, khiến cho nền văn hóa sôi động này chỉ được thưởng thức trong một phạm vi hẹp của cộng đồng Do Thái Nga. Tất cả mọi thứ đều cần có thời gian để nảy mầm và phát triển.

11. Do Thái giáo

Trong cuộc khảo sát về văn hóa Israel, chúng ta sẽ chỉ thảo luận ngắn gọn về Do Thái giáo. Điều này có thể khiến độc giả ngạc nhiên vì ảnh hưởng của Do Thái giáo đối với Nhà nước Israel vốn đã rất lớn. Tuy nhiên, do tồn tại một vài khúc mắc trong câu chuyện của Nhà nước Israel – và nói chung trong Chủ nghĩa Zionism – và sau khi xem xét các thể loại khác nhau đã tạo nên dòng văn hóa

sáng tạo chính thống của Israel, rất khó để xác định bất kỳ tác động đáng kể nào mà Do Thái giáo đã có mặt ở đó. Đây không phải là do bất kỳ sự khó chịu hữu hạn nào của Do Thái giáo đối với phương tiện truyền thông văn hóa, mà đúng hơn là sự trực tiếp vốn không đổi giữa Do Thái giáo và xã hội Israel chính thống.

Trực tiếp này đã tồn tại từ thời đầu của Zionism. Nhiều người Do Thái giáo Chính thống hoài nghi rằng những người Zionists đang tìm cách chiếm đoạt địa vị của Chúa trong việc quyết định số phận của người Do Thái. Do đó, Phong trào Zionism đã buộc phải trải qua một cuộc đấu tranh triệt để để được chấp nhận là hợp pháp trong lĩnh vực này của xã hội Do Thái. Mặc dù giáo sỹ Kook và những người khác đã nhìn nhận Zionism như là một giai đoạn trong quá trình Cứu thế, và do đó, là một bước quan trọng trong lịch sử Do Thái, nhiều người Do Thái vẫn không chấp nhận vị trí thần học này. Tuy nhiên có một số nhỏ những người Do Thái giáo Chính thống đã mạnh dạn chấp nhận lập trường này và trở thành các Zionists – gọi là thành phần Zionism Tôn giáo (Religious Zionism). Những người này luôn phải đối mặt với một số khó khăn. Một mặt, họ phải bảo vệ vị trí của mình chống lại đa số những người Do Thái giáo Chính thống; mặt khác, họ phải phòng thủ chống lại các lực lượng thế tục vốn chiếm ưu thế trong phần lớn các Zionists – những người luôn mang thái độ thù địch với người Do Thái giáo và cho rằng thành phần Do Thái giáo thụ động đối với số phận chung của dân tộc. Do vậy mà thành phần Zionism Tôn giáo luôn chỉ là một đối tác khá nhỏ trong Phong trào Zionism. Nó có xu hướng tự hạn chế bản thân để cố gắng bảo vệ lợi ích tôn giáo của người Do Thái giáo Chính thống hơn là cố gắng đóng góp cho Phong trào Zionism. Xu hướng này tiếp tục ngay cả sau khi Israel tuyên bố độc lập năm 1948. Đến tận năm 1967, mặc dù các đại diện của Zionism Tôn giáo đã có mặt trong hầu hết tất cả các nhánh

hoạt động của chính phủ, họ vẫn chỉ cố gắng tham dự trong các vấn đề liên quan đến khu vực Chính thống giáo.

Cuộc chiến Sáu ngày năm 1967 đã thay đổi tình trạng này với việc Israel chiếm giữ được Judea và Samaria, trái tim của Israel trong *Kinh Thánh*. Lòng tin vào Chúa Cứu Thế tiềm ẩn đã lại được bùng dậy với thước đo chưa từng có trong lịch sử của Zionism. Zionism Tôn giáo ngày càng trở nên quyết đoán và năng động. Nhưng dù với cách tiếp cận cởi mở hơn, chỗ đứng của Zionism Tôn giáo vẫn chỉ được chấp nhận bởi một thiểu số người Do Thái phi-Chính thống. Do vậy mặc dù người Do Thái giáo Chính thống ngày càng nổi bật trong nhiều lĩnh vực cuộc sống xã hội của Israel (bao gồm cả quân đội, sinh hoạt học thuật và thương mại), hầu hết người Do Thái phi-Chính thống ở Israel vẫn không coi Chính thống giáo như là một phần trong thế giới của họ. Điều này giải thích, trong phạm vi lớn, tại sao Do Thái giáo chỉ đóng góp một phần nhỏ trong nền văn hóa sáng tạo của Israel. Đa số những người hoạt động nghệ thuật tại Israel luôn tự coi họ là phi-Chính thống hay thế tục.

Ngày nay, số lượng người Do Thái giáo Chính thống đang tích cực tham gia vào các thể hiện sáng tạo – bằng bất cứ phương tiện gì – còn rất nhỏ. Tuy nhiên, rất thú vị rằng, nhóm này đang phát triển và gia tăng sự có mặt trong cộng đồng Israel theo Do Thái giáo. Điều này là hiển nhiên, ví dụ như trong văn học. Ba mươi năm trước, rất ít nhà văn Israel tự nhận mình là người Do Thái giáo Chính thống, và với những ngoại lệ hiếm hoi như Agnon và nhà thơ Zelda, thế giới văn chương vẫn là thế tục. Tuy nhiên, trong những năm gần đây, một số nhà văn Chính thống giáo nghiêm túc đã cho nổi lên và cho ra đời những tác phẩm thú vị cung cấp độc giả những cái nhìn sâu sắc vào các khía cạnh khác nhau trong thế giới của họ.

Kiến thức về cuộc sống Chính thống giáo mà họ sở hữu đã làm nảy sinh một xu hướng mới hấp dẫn trong văn học Israel.

Các phương tiện truyền thông khác như điện ảnh và sân khấu, thường được xem với sự hoài nghi đáng kể của Chính thống giáo, cũng đang bắt đầu phát triển. Cho đến gần đây, rất ít các vở kịch và phim ảnh đụng chạm đến những vấn đề của thế giới Chính thống giáo. Hầu hết các bộ phim được sản xuất trong vài năm qua là do các nhà làm phim thế tục làm ra với mục đích thỏa mãn sự tò mò của công chúng phi-Chính thống. Tuy nhiên, tình trạng này có thể thay đổi, như hiện nay các trường điện ảnh và sân khấu đã được mở ra dành riêng cho sinh viên Chính thống giáo. Hy vọng rằng trong một vài năm tới, một số bộ phim nghiêm túc và kịch có thể được sản xuất trong những giới này.

12. Người Ảập Israel và người Ảập nói chung

Người Ảập Israel, với hơn ba phần tư là người Hồi giáo Sunni, sinh sống tập trung tại miền bắc và ở quận Haifa từ năm 1948. Ước khoảng hai phần ba công dân Israel gốc Ảập sống tại các khu vực thành thị, chủ yếu làm việc trong ngành xây dựng và công nghiệp hơn là trong khu vực nông nghiệp truyền thống.

Đối với người Do Thái Israel thì người Ảập là “những người khác” – họ là một nhóm sắc tộc và tôn giáo thiểu số trong một đất nước mà trước đây họ vốn chiếm đa số. Những người Zionists ngày đầu có xu hướng bỏ qua phần dân số này, xếp họ vào một nơi đầy màu sắc nhưng không đáng kể trong cảnh quan của Israel. Những người như Herzl, quả thực có nghĩ về người Ảập trong những ngày đầu của phong trào, đã bị thuyết phục rằng những lợi thế của nền văn minh mà Zionism sẽ mang lại cho khu vực “lạc

hậu” này – như nhiều người Do Thái đã cảm nhận – sẽ được đón nhận với lòng biết ơn của cư dân địa phương. Người Ảrập khi đó sẽ vui vẻ bước về phía trước, tay trong tay với người Do Thái, đi vào buổi bình minh rực rỡ của Zionism.

Hôm nay, vấn đề chính còn tồn tại trong xã hội hiện đại của Israel là phải làm gì với người Ảrập. Israel hôm nay là một nơi ít lạc quan hơn trước đây và người Ảrập vẫn là một thực tại luôn hiện diện ở Israel hiện đại. Điều quan trọng phải nhấn mạnh là, mặc dù những thảo luận ở đây về Israel là một Nhà nước Do Thái, khoảng 20% dân số của nước này là người Ảrập Israel. Một con số không nhỏ. (Điều này không bao gồm những người Palestine ở các vùng lãnh thổ bị chiếm giữ trong Cuộc chiến Sáu ngày năm 1967).

Người Ảrập là “những người khác” không chỉ về mặt nhân khẩu học; họ cũng là một yếu tố quan trọng, trong đó họ đã trở thành nỗi ám ảnh luôn hiện hữu của đất nước Israel này. Họ là nguồn gốc của những khó chịu đồng thời của những mê hoặc không bao giờ hết.

13. Tây hóa và sự xuống dốc của văn hóa tập thể

“Tây hóa” (Westernization) là một thuật ngữ phức tạp, mà ý nghĩa chính xác của nó thay đổi theo địa điểm. Đối với một người Mỹ, từ ‘Oriental’ hoặc ‘Eastern’ (người phương Đông) có thể gợi lên hình ảnh của người Nhật hay người Hàn Quốc; còn đối với một người Israel, nó lại được hiểu là người Moroccans, Yemenites hay Iraq.

Israel có hai nghĩa cho từ ‘West’ (phương Tây); tuy nhiên, hai nghĩa này đang thu hẹp lại thành một. Đối với Israel, khi mà ranh giới phân chia là sắc tộc, thì từ ‘West’ (phương Tây) ám chỉ phần lớn đến Đông Âu – quê hương của Ashkenazi – đó là phần phương

Tây của đường phân chia. Theo nghĩa thứ hai, ‘West’ có nghĩa là sự khởi đầu của Zionism, và ở một phạm vi hẹp hơn, ‘West’ có nghĩa là Tây Âu, trung tâm của Herzlian Zionism và các hoạt động chính trị Zionism hằng ngày. Khi Yishuv thừa nhận một bản sắc được định nghĩa là đối lập với Ả rập phương Đông và những người Do Thái đến từ đó, thì đặc tính Đông Âu của xã hội Israel được định nghĩa hoàn toàn rõ ràng. Các loại đồ ăn mà những người mới đến rất ưa thích bắt nguồn từ châu Âu, cũng như những giai điệu âm nhạc mà họ yêu mến, những nhà văn ảnh hưởng đến họ đều là châu Âu. Xã hội được phát triển ở Yishuv thực sự khác với cuộc sống mà họ đã được biết đến, nhưng nó vẫn là châu Âu: người ta trình diễn các buổi hòa nhạc của Beethoven và Tchaikovsky, nhưng không bao giờ hát những bài hát cổ điển của Um Kulthoum⁽⁸⁾. Một đặc trưng thời kỳ đầu của đời sống văn hóa Tel Aviv là nhà hát opera. Trường Đại học Hebrew, tự hào khánh thành năm 1925, cũng được xây dựng dựa theo chương trình học của phương Tây. Hiện tượng tương tự cũng xảy ra trong nhiều lĩnh vực khác. Tóm lại, ‘Western’ có nghĩa Đông Âu hay chỉ đơn giản là, châu Âu.

Tuy nhiên khi thời gian đã qua đi thì khái niệm cũng thay đổi. Mặc dù có sự tăng cường nhân khẩu bởi hàng trăm nghìn người từ Đông Âu trong thập kỷ qua, từ ‘Western’ ngày hôm nay được cảm nhận rất khác: ‘Western’ bây giờ là Mỹ và thế giới nói tiếng Anh. Ở Israel ngày nay, từ ‘Mỹ’ có một sức hấp dẫn kỳ diệu. Một nghịch lý là trong khi những người nhập cư Zionists tiên phong ban đầu sống một cuộc sống dưới ảnh hưởng của văn hóa phương Tây (châu Âu), họ lẽ ra phải chống lại sự cám dỗ của cái gọi là “Tây hóa” này. Mọi quan tâm về ý thức hệ của họ là tạo ra một nền văn hóa Do Thái của riêng mình, xác thực và nguyên bản, chứ không phải là sao chép của những nơi khác. Ngày nay, vẫn trong tư duy này, thái độ của một phần khá lớn của dân Israel là bắt chước mô hình văn hóa của nước

Mỹ (chứ không phải của châu Âu) và rằng, nếu quá trình “Mỹ hóa” này xảy ra càng nhanh, càng rộng thì càng tốt.

Một phát triển hấp dẫn khác liên quan đến sự suy giảm của nền văn hóa tập thể vốn gắn kết rất chặt chẽ với Zionism trong thời kỳ đầu. Trong giai đoạn này, mục tiêu cao nhất là lợi ích của xã hội, của Nhà nước và của tập thể. Những người làm việc chỉ cho lợi ích của cá nhân bị coi là nhiệm độc. Người ta cũng coi là suy đồi nếu ai đó tìm kiếm sự thoải mái cá nhân hoặc ca ngợi những giá trị thẩm mỹ xa xỉ. Bất kỳ tham vọng nào cũng phải được diễn đạt trong những điều kiện của lợi ích tập thể. Nhu cầu của tập thể phải được đặt lên trên hết. Đó là tình trạng trước năm 1967.

Trong những năm sau 1967, xã hội Israel đã mở cửa đón nhận một luồng gió mới. Đây là thời kỳ mà người ta bắt đầu đề cập đến chủ nghĩa cá nhân và “Mỹ hóa” trong xã hội Israel. Nhiều tác phẩm nghệ thuật chuyên hướng sang các chủ đề nhằm khai thác mối quan hệ giữa cá nhân và quốc gia, và cách thức mà mỗi cá nhân đang cố gắng giải quyết những mâu thuẫn đang tiềm ẩn trong mối tương quan không máy dễ chịu này.

Những thay đổi như vậy trong văn hóa của Israel có tầm quan trọng như thế nào? Những thay đổi này đã xảy ra như thế nào? Làm thế nào mà Mỹ đã thay thế châu Âu (Đông Âu) trong khái niệm về ‘phương Tây’ (West) của Israel? Làm thế nào mà ‘phương Tây’ (Mỹ) trở thành một mô hình lý tưởng cho quá trình “Tây hóa”? Sự chuyển tiếp từ đặc tính tập thể sang cá nhân đã xảy ra như thế nào?

Để “neo” những quá trình thay đổi xã hội dài và phức tạp này vào những mốc lịch sử với ngày tháng nhất định luôn là một công việc khó khăn và mạo hiểm. Tuy nhiên, có thể khẳng định rằng thời điểm quan trọng nhất của sự thay đổi trong văn hóa Israel gần như chắc

chấn là vào năm 1967. Tại thời điểm đó, hơn bất cứ một thời gian nào trước đây, đất nước Israel đã mở cửa đón nhận cả ý tưởng lẫn thực tế từ nước Mỹ. Cuộc chiến 1967 đã làm nảy sinh một loạt những thay đổi. Thứ nhất, kết quả của sự tăng trưởng kinh tế đã kích thích và nuôi dưỡng một nền văn hóa tiêu dùng ngày càng phát triển: người ta có nhiều thứ để mua và nhiều tiền hơn để mua; thêm vào đó, giá trị của chủ nghĩa tiêu dùng đã ngày càng được hợp thức hóa trong xã hội Israel. Một thay đổi song song quan trọng khác là sự rẽ nhánh khỏi nền văn hóa thủ cựu được chi phối bởi những giá trị tập thể xã hội chủ nghĩa đã từng chiếm ưu thế trong thời kỳ tiền Zionism. Xu hướng chủ nghĩa cá nhân phát triển mạnh trong thanh niên và ngày càng trở nên hợp pháp hóa bởi xã hội nói chung, ngay cả khi nó bị công khai chỉ trích là suy đồi bởi các nhà lãnh đạo và những người mệnh danh là “la bàn đạo đức” của đất nước.

Những biểu tượng này là đặc trưng của một Israel mới. Trong các lĩnh vực lớn của xã hội, các mô hình và các giá trị trước đây của chủ nghĩa tập thể đã được thay thế bởi chủ nghĩa cá nhân do nhu cầu tất yếu của thời đại và sau hết, do ảnh hưởng từ văn hóa và đời sống dân chủ của nước Mỹ.

VĂN HÓA ISRAEL HIỆN ĐẠI

Xã hội Israel trong những năm đầu thế kỷ 21 đang đấu tranh hướng tới một bản sắc tập thể, cũng lại bị vướng víu trong mạng nhện của những căng thẳng và mâu thuẫn nội bộ. Chủ nghĩa cá nhân dường như đã thay thế những ý tưởng tập thể của các thế hệ tiên phong trước đó, nhưng lý tưởng chủ nghĩa – mặc dù đôi khi bị lẫn lộn với lòng yêu nước – vẫn không hoàn toàn biến mất. Mặc dù những bài hát về tình yêu lãng mạn của giới trẻ thời hiện đại đã từ lâu thế chỗ cho những bài hát về tình yêu với lý tưởng, tổ quốc, ruộng vườn

và con người; người dân Israel đôi khi vẫn tụ tập trong các liên hoan cộng đồng và hát với nhau những bài ca được sáng tác trong thời kỳ đầu – đầu ấn về một thời kỳ anh hùng ca rực rỡ.

Giới thiệu về văn hóa Israel không phải là một công việc dễ dàng: những phân tích trong chương này tập trung vào 13 đối tượng đề cập ở trên và cách mà chúng được phản ánh trong văn hóa sáng tạo của Israel. Ở các góc độ khác nhau, những đối tượng này đã giúp định hình nên văn hóa Israel đa dạng và đầy màu sắc như ngày hôm nay. Mỗi đối tượng cũng cho thấy ảnh hưởng ít nhiều của nó đến lối sống sinh động của đất nước. Trong ngôn ngữ ẩn dụ, xã hội Israel có thể được ví như là nút thắt ở trung tâm của một mớ nhiều sợi dây: mỗi sợi dây cố gắng kéo nút thắt theo một hướng nào đó, khiến cho những sợi dây khác xô dịch và xiên xẹo từ bên này sang bên kia. Đó chính là hình ảnh chân thật nhất của xã hội Israel hiện đại: liên tục di chuyển, liên tục giằng xé và liên tục phát triển.

Không phải là dễ dàng để hiểu Israel. Càng khó khăn hơn để sống ở đó. Tuy nhiên, nền văn hóa của đất nước này là một trong những nền văn hóa thú vị nhất trong thế giới hiện tại của chúng ta – một thế giới đa dạng, mâu thuẫn và đầy kịch tính.

Chương 4

Truyền thống và lễ hội

“Chết không phải là vĩnh viễn mất đi một nguồn sáng mà đơn giản chỉ như tạm thời tắt đi một ngọn đèn vì bình minh đã đến.”

– Tục ngữ Do Thái

“Truyền thống là đức tin, nếp sống hoặc cách cư xử được truyền từ thế hệ này đến thế hệ sau trong phạm vi một nhóm hay một xã hội với ý nghĩa biểu tượng hoặc tầm quan trọng đặc biệt có nguồn gốc trong quá khứ.”

(theo Wikipedia)

Đó là những ngày lễ hội mà chúng ta vẫn kỷ niệm hằng năm, những phức súc đặc biệt mang một ý nghĩa xã hội nào đó, hay những lời chào hỏi vẫn được coi là chuẩn mực trong sinh hoạt đời sống hằng ngày. Truyền thống có thể tồn tại và phát triển kéo dài hàng nghìn năm – thuật ngữ “truyền thống” xuất phát từ tiếng Latinh “tradere” hoặc “traderer” nghĩa đen có nghĩa là truyền tải, chuyển giao... Trong khi người ta thường giả định rằng các truyền thống thường có tính lịch sử cổ đại, nhiều truyền thống đã được phát minh gần đây nhằm mục đích nào đó, có thể là chính trị hay văn hóa.

Về thần học, trong Do Thái giáo, truyền thống là tên gọi được áp dụng cho những lề luật bất thành văn do Thiên Chúa mặc khải cho Moses trên núi Sinai. Nhiều truyền thống Do Thái có liên quan đến những sự kiện vòng đời (chẳng hạn như sinh ra, kỳ dậy thì,

bệnh tật và tử vong...) đánh dấu những đoạn đời về mặt sinh học, trong khi những sự kiện khác, chẳng hạn như tuổi vị thành niên, kết hôn, ly hôn..., liên quan nhiều đến tập tục của xã hội. Cũng có những truyền thống chỉ liên quan thuần túy đến những thói quen hay tập quán nhất định của xã hội như trang phục hay đồ ăn thức uống.

Trong luật Do Thái, những cột mốc thời gian được đánh dấu theo lề luật này luôn được cố định đến một độ tuổi nhất định, bất kể sự trưởng thành về thể chất của cá nhân một đứa trẻ. Điều này cho thấy rằng luôn có một định nghĩa, về xã hội học cũng như sinh học, về độ tuổi mà đứa trẻ bắt đầu chịu trách nhiệm trước xã hội trong việc thực hiện các điều răn và lề luật Do Thái.

Những nghi lễ trong vòng đời như sinh ra, lớn lên, trưởng thành, cưới xin, chết... của người Do Thái phản ánh một định hướng cộng đồng, bản chất dân chủ của các truyền thống, mối quan hệ giữa sinh học và xã hội, và sự tất yếu của quá trình tiến hóa và thay đổi. Người Do Thái có cách nhìn tích cực đối với vòng tròn bất tận của cuộc sống, kể từ lúc thụ thai qua cái chết rồi trở lại với cuộc sống thông qua sự nối dài của các thế hệ. Khi kết thúc một sự kiện tang tóc, trong khi nhiều dân tộc khác thường chia tay nhau trong nước mắt, người Do Thái bao giờ cũng chia tay nhau trong lời nói: “*Af simchas*” – có nghĩa là cho chúng ta đến với nhau một lần nữa vào những thời khắc vui vẻ. Những ví dụ tương tự thực sự phản ánh một định hướng cộng đồng tích cực và tràn đầy hy vọng ở người Do Thái. Chính những cách kết nối như thế, trong thái độ lạc quan, qua không gian và thời gian, sẽ thắt chặt câu chuyện của mỗi cá nhân với họ hàng và người thân xung quanh họ. Nhà xã hội học vĩ đại người Pháp Emile Durkheim đã từng viết về tầm quan trọng của cuộc sống nghi lễ trong việc duy trì và củng cố những chuẩn mực của nhóm. Quan sát một lễ cưới của người Do Thái và bạn sẽ thấy

các cặp vợ chồng dù trẻ hay già đến dự đám cưới đều dường như đang được sống lại những khoảnh khắc đặc biệt của riêng họ. Họ cùng cô dâu chú rể nhắc lại những lời nói theo những công thức có sẵn trong đám cưới hay đọc bảy lời cầu nguyện. Sự quen thuộc có tính chất nghi lễ này đã làm tăng thêm sức mạnh của buổi lễ và củng cố ký ức của những khoảnh khắc tương tự trong đời sống của cộng đồng. Thái độ hiểu biết cạnh này của bản chất con người – sự cần thiết để khẳng định tính liên tục của gia đình trong bối cảnh của cộng đồng – các giáo sỹ Do Thái đã ra sắc lệnh là những đoạn đời như thế cần được đánh dấu trong sự hiện diện của một số tối thiểu các đại diện của cộng đồng. Vì lý do này, các nghi lễ như cắt bao quy đầu cho trẻ sơ sinh, hôn nhân, và điếu tang đòi hỏi việc thực hiện của một lễ cầu nguyện gọi là *minyan* với sự có mặt của 10 người lớn Do Thái làm chứng cho nghi lễ tôn giáo đó.

Ngoài việc kết nối lịch sử đời sống cộng đồng và cá nhân của người dự và người tham gia, những nghi lễ vòng đời đánh dấu những đoạn đời quan trọng mà hầu hết con người ai cũng trải nghiệm. Những nghi lễ này, đại diện cho khuynh hướng dân chủ của văn hóa Do Thái, là cách thức tốt nhất cào bả mọi cách biệt trong xã hội. Các giáo sỹ Do Thái đã chứng minh sự hiểu biết của họ về tính phổ quát như thế khi họ viết trong *Talmud* rằng người giàu và nghèo đều nên được chôn cất như nhau trong những tấm khăn liệm giản dị nhất. Qua lời dạy này, các giáo sỹ Do Thái đã mạnh mẽ khẳng định rằng tất cả các thành viên trong xã hội đều có quyền được công khai đánh dấu những sự kiện vòng đời của mình với danh dự, không phân biệt tầng lớp xã hội, giàu nghèo, giới tính hoặc thành tựu trí tuệ.

NHỮNG TRUYỀN THỐNG CHUNG.

Lịch Do Thái

Luật Do Thái sử dụng cả lịch âm (lunar calendar) và lịch dương (solar calendar) để đặt ra các ngày nghỉ lễ. Các ngày nghỉ lễ và lễ hội được xác định bởi lịch âm dựa theo các giai đoạn của mặt trăng vì thế mỗi năm nó lại rơi vào một ngày khác với năm trước. Thời gian cho mỗi chu kỳ của mặt trăng là 29 ngày, 12,75 giờ. Do vậy tháng của người Do Thái là 29 hoặc 30 ngày. Bởi vì một năm mặt trời là 365,25 ngày và một năm âm lịch ngắn hơn khoảng 10 ngày (12 lần 29,5), lịch Do Thái được điều chỉnh để đảm bảo rằng các ngày lễ vẫn luôn nằm trong cùng một mùa mỗi năm (được tính toán dựa theo lịch dương chứ không phải là lịch âm). Một tháng âm lịch gọi là “tháng nhuận” do vậy được thêm vào như là một phần của điều chỉnh này, với tổng cộng là bảy tháng được thêm vào cho mỗi 19 năm.

Người Do Thái sống cuộc sống thường nhật theo dương lịch bắt đầu từ tháng Một và kết thúc vào tháng Mười hai, nhưng họ cử hành những ngày lễ theo âm lịch bắt đầu ở tháng Tishri và kết thúc với tháng Elul. Ngày Shabbat và các ngày lễ theo truyền thống bắt đầu lúc mặt trời lặn vào buổi tối trước ngày Shabbat hoặc các ngày lễ. Ví dụ như, ngày lễ Rosh Hashanah của người Do Thái vào năm 1990 đã được thực hiện vào ngày 21 và 22 tháng Chín nhưng bắt đầu vào lúc hoàng hôn ngày 20 tháng Chín.

Lịch Do Thái có những tháng sau:

Tiếng Hebrew	Tiếng Anh	Số thứ tự	Số ngày	Tháng dương lịch
ניסן	Nissan	1	30 ngày	Hai-Ba
אייר	Iyar	2	29 ngày	Bốn-Năm
סיון	Sivan	3	30 ngày	Năm-Sáu
תמוז	Tammuz	4	29 ngày	Sáu-Bảy
אב	Av	5	30 ngày	Bảy-Tám
אלול	Elul	6	29 ngày	Tám-Chín
תשרי	Tishri	7	30 ngày	Chín-Mười
חשוון	Cheshvan	8	29 or 30 ngày	Mười-Mười Một
כסלו	Kislev	9	30 or 29 ngày	Mười Một-Mười Hai
טבת	Tevet	10	29 ngày	Mười Hai-Một
שבט	Shevat	11	30 ngày	Một-Hai
אדר א	Adar I (năm nhuận)	12	30 ngày	Hai-Ba
אדר אדר ב	Adar (gọi là Adar Beit trong năm nhuận)	12 (13 trong năm nhuận)	29 ngày	Hai-Ba

Trang phục

Trang phục từ lâu đã đóng vai trò quan trọng trong Do Thái giáo. Trang phục phản ánh bản sắc tôn giáo, địa vị xã hội, cảm xúc và thậm chí mối quan hệ của người Do Thái với thế giới bên ngoài.

Mỗi khi nhắc đến người Do Thái thì hình ảnh đầu tiên hiện trong đầu đại đa số chúng ta là bộ đồ đen với mũ chòm cao và áo choàng dài trông rất kỳ dị, cùng với bộ ria mép hoặc râu quai nón rậm rạp. Một số người Do Thái ăn mặc theo cung cách phản ánh một đời sống Torah chân thật. Điều này có nghĩa rằng trang phục và cách để râu tóc của họ cho biết người mặc đang thể hiện mình và đề cao biểu tượng tôn giáo của *Kinh Torah* như thế nào. Ví dụ như trong *Kinh Torah* có điều cấm kỵ liên quan đến việc cạo râu tóc và vì thế một người Do Thái giáo Chính thống hoặc một người Do Thái thực sự Torah sẽ phải để tóc mai hoặc râu mép dài được gọi là ‘Payot Harosh’, hay trong tiếng Yiddish, ‘Payes’. Còn chiếc áo choàng đen gọi là ‘bekishe’, hoặc ‘beketshe’. Loại áo choàng này thường được làm bằng lụa hoặc polyester màu đen và được mặc phần lớn bởi người Do Thái Hasidic và một số người Do Thái Heredi khác. Có rất nhiều thắc mắc rằng tại sao mặc đồ đen là trang phục khá phổ biến của người Do Thái truyền thống? Có nhiều cách giải thích từ các học giả Do Thái về lối ăn mặc này.



Các giáo sĩ Do Thái giáo Chính thống mặc ‘bekishe’

Về mặt khoa học thì màu đen là sự vắng mặt của màu sắc. Mặc duy nhất màu đen cho thấy sự không quan tâm về màu sắc cũng như những nguyên tắc của thời trang, tránh xa phù phiếm. Theo quan niệm xã hội xưa thì người mặc màu đen là người có tâm lý hướng nội, tức là mọi suy tư đều hướng vào bên trong. Dù sao, mặc thuần túy màu đen chắc chắn giúp loại bỏ áp lực phải lựa chọn mặc gì vào mỗi buổi sáng!

Mặt khác, mặc áo choàng dài đen là một biểu hiện của sự tôn trọng. Ngày nay, hầu hết người Do Thái chỉ mặc áo choàng dài đen trong những sự kiện có tính nghi lễ. Một số người Do Thái tôn giáo mặc chúng trong những dịp đặc biệt, chẳng hạn ngày Shabbat và các lễ hội. Những người khác cảm thấy rằng mỗi khoảnh khắc với họ là một dịp đặc biệt, bởi vì tại mỗi thời điểm họ phải luôn sẵn sàng cho việc cầu nguyện, học *Torah*, v.v. Vì thế những người này mặc áo choàng dài suốt ngày, thậm chí cả trong mùa hè.

Một lý do khác, có tính chất lịch sử, là các nhà thờ và nhà nước thời Trung cổ đòi hỏi người Do Thái luôn phải mặc màu đen. Thời này các quốc gia châu Âu nói chung ra sắc lệnh gọi là “luật tiêu pha” – yêu cầu mỗi tầng lớp xã hội trong hệ thống phong kiến phải mặc quần áo phù hợp với đẳng cấp của họ. Tầng lớp thượng lưu được mặc quần áo lòe loẹt nhiều màu sắc và trang sức rườm rà. Còn người Do Thái, theo luật, bị coi là hèn kém (no-person) và phải mặc đồ đen để họ có thể dễ dàng được nhận dạng. Người Do Thái cũng buộc phải mang trên cánh tay một chiếc băng màu vàng hoặc một dấu hiệu gì đó. Luật lệ bất công này đã bị loại bỏ trong thế kỷ 18 nhưng lại được Đức Quốc xã tái lập trong những năm 1933-1945.

Về phía người Do Thái, quần áo màu đen cũng được biết như là một biểu tượng “divrai yirah shomayim”, có nghĩa là “sợ Trời”. Đối với một số người Do Thái, cuộc sống là rất nghiêm trang và

người Do Thái luôn ý thức về mối quan hệ của mình với Thượng Đế. Do đó màu đen được mặc để thể hiện việc tôn sùng Thượng Đế, cũng để tránh sự phù phiếm và giữ khoảng cách giữa người mặc với những người khác.

Kippah (mũ sớ chúa)

‘Kippah’ là một chiếc mũ không vành, hơi tròn để trùm đầu. Mũ này được đàn ông Do Thái trùm đầu khi cầu nguyện, ăn uống, đọc lời chúc lành hoặc đọc sách thánh, một số người luôn đội mũ này bất kể dịp nào. Ở một số cộng đồng Do Thái giáo phi-Chính thống, một số phụ nữ cũng dùng mũ trùm đầu kiểu này. Kích thước mũ rất khác nhau, từ cỡ nhỏ chỉ che được phần gáy đến cỡ lớn có thể trùm nguyên đầu. Việc đội cái mũ này, được biết đến như *kippah* hoặc *yarmulka*, tiếng Việt gọi là “mũ sớ Chúa”, cho thấy sự tôn trọng với Thượng Đế, người được cho là sống ở trên tầng Trời phía trên chúng ta.

Tallit, Tzitzit và Tallit katan (khăn choàng cầu nguyện)

‘Tallit’ là chiếc khăn choàng cầu nguyện của người Do Thái được dùng trong khi đọc kinh sáng cũng như tại các hội đường vào ngày Shabbat và các ngày lễ. Tallit có những tua hay quả tua được kết đặc biệt để trang trí vào bốn góc và gọi là ‘tzitzit’. Độ tuổi để choàng khăn có thể khác nhau. Trong cộng đồng Sephardi, trẻ em trai choàng khăn khi đến tuổi 13 (Bar Mitzvah). Trong một số cộng đồng Ashkenazi, người ta chỉ choàng khăn sau khi kết hôn. ‘Tallit katan’ (khăn choàng nhỏ) là một dải vải có tua được choàng dưới áo suốt ngày. Ở một số cộng đồng Do Thái giáo Chính thống, khăn có thể choàng tự do phía ngoài áo.

Sheitel

Một số phụ nữ Do Thái choàng ‘sheitel’, một bộ tóc giả hay một chiếc khăn ‘tichel’ để phù hợp với các yêu cầu của pháp luật tôn giáo Do Thái rằng phụ nữ đã kết hôn phải che mái tóc của mình.

Kittel

‘Kittel’ là áo choàng cotton trắng dài đến đầu gối thường được các chủ tế hoặc tín hữu mặc trong các dịp lễ trọng. Theo truyền thống, gia trưởng sẽ mặc áo này trong bữa tối Lễ Vượt Qua. Trong một số giới có phong tục là, trong một đám cưới của người Do Thái, chú rể phải mặc kittel dưới lễ tân hôn. Khi qua đời, đàn ông Do Thái được choàng khăn tallit hoặc mặc áo kittel, coi như đó là một phần của đồ mai táng (*tachrichim*).

Tefillin

‘Tefillin’ là những hộp hình vuông bằng da để đựng các câu trích từ *Kinh Thánh* đeo ở trước trán và quấn quanh tay trái bằng các sợi dây da. Người ta đeo nó trong các buổi cầu nguyện buổi sáng mỗi ngày.



Mũ sọ Chúa - kippah hoặc yarmulka



Tallit (khăn choàng cầu nguyện)



Sheitel



Chú rể mặc Kittel



Hộp da Tefillin

Cầu nguyện

Theo truyền thống, tín hữu Do Thái giáo cầu nguyện ba lần mỗi ngày và bốn lần trong ngày lễ Shabbat hoặc các ngày lễ khác của Do Thái giáo. Trọng tâm của mỗi buổi cầu nguyện là *Amidah* (tiếng Hebrew: תפילת העמידה) hay còn gọi là *Shemoneh Esrei*, đây là lời nguyện chính bao gồm 19 lời chúc lành. Một kinh nghiệm quan trọng khác là tuyên xưng đức tin, đó là *Shema Yisrael* (tiếng Hebrew: שמע ישראל) hoặc gọi tắt là *Shema*. Kinh *Shema* được trích dẫn lại các lời đã ghi chép trong sách Torah (*Sách Đệ Nhị Luật 6:4*): “*Shema Yisrael Adonai Eloheinu Adonai Echad*”, tạm dịch là “Nghe đây, hỡi Israel, Thiên Chúa là Thượng Đế của chúng ta, Thiên Chúa là Duy nhất!”.

Hầu hết các tín hữu đều có thể cầu nguyện riêng mặc dù cầu nguyện nhóm được ưa chuộng hơn. Để cầu nguyện nhóm cần phải

có 10 tín hữu trưởng thành, tức là một *minyan*. Đại đa số cộng đồng Do Thái giáo Chính thống và một số cộng đồng Do Thái giáo Bảo thủ chỉ chấp nhận nam giới để tạo nhóm cầu nguyện *minyan*; ngược lại, trong hầu hết cộng đồng Do Thái giáo Bảo thủ và các hệ phái Do Thái giáo khác, nữ giới cũng được quyền tạo nhóm cầu nguyện.

Ngoài các buổi cầu nguyện chung, người Do Thái giáo còn cầu nguyện và đọc kinh tạ ơn cho các hoạt động khác trong ngày. Cầu nguyện khi thức dậy vào buổi sáng, cầu nguyện trước khi ăn hoặc uống, đọc kinh tạ ơn sau bữa ăn v.v.

Cách thức cầu nguyện của các hệ phái Do Thái giáo cũng khác nhau. Các khác biệt có thể kể đến là kinh đọc, mức độ thường xuyên của các buổi cầu nguyện, số lượng kinh cầu trong các buổi cầu nguyện, cách sử dụng nhạc cụ và thánh ca, các lời kinh cầu theo ngôn ngữ tiếng Hebrew truyền thống hoặc tiếng địa phương. Nhìn chung, các giáo đoàn Do Thái giáo Chính thống và Do Thái giáo Bảo thủ tuân thủ rất chặt chẽ các truyền thống Do Thái giáo; còn Do Thái giáo Cải cách và các hệ phái khác thì cho phép sử dụng các bản dịch và các bản văn đương đại khi cầu nguyện. Thêm vào đó, trong hầu hết các cộng đồng Do Thái giáo Bảo thủ và toàn bộ các giáo đoàn Do Thái giáo Cải cách, phụ nữ cũng được tham gia các nghi thức cầu nguyện như nam giới, bao gồm cả những nghi thức mà trước đây chỉ dành riêng cho nam giới như là đọc sách Torah tại hội đường. Trong các đền thờ Do Thái giáo Cải cách còn sử dụng cả đàn và hợp xướng.

Kosher (thực phẩm ăn kiêng của người Do Thái)

Kosher – thực phẩm ăn kiêng – là những thứ đồ ăn phù hợp với các quy định của *Kashrut* (luật lệ về chế độ ăn uống của người Do

Thái). Thực phẩm có thể tiêu thụ được theo Halakha (luật Do Thái) được gọi là *Kosher* trong tiếng Anh, hay *kashér* trong tiếng Hebrew (כָּשֵׁר). Thực phẩm không phù hợp với pháp luật của người Do Thái được gọi là *treif* (có nguồn gốc từ tiếng Hebrew טָרֵף *tráfáh*), có nghĩa là “hỏng”.

Có lẽ trên thế giới không có dân tộc nào có kiểu ăn “kiêng” phức tạp và rườm rà như người Do Thái Chính thống. Một danh sách các loại thực phẩm Kosher được tìm thấy trong các sách *Sách Levi* 11: 1-47 và *Sách Đệ Nhị Luật* 14: 3-20, cũng như những quy tắc Kosher. Những lý do thực phẩm không đạt tiêu chuẩn Kosher bao gồm sự xuất hiện của các thành phần có nguồn gốc từ động vật phi-Kosher hoặc từ động vật Kosher nhưng không được giết thịt một cách thích hợp, một hỗn hợp của thịt và sữa, rượu vang và nước ép nho (hoặc các dẫn xuất của chúng) được sản xuất mà không có giám sát, việc sử dụng các sản phẩm từ Israel mà không nộp thuế cho giáo hội, hoặc sử dụng các dụng cụ hoặc máy móc nấu ăn phi-Kosher.

Vậy Kosher gồm những gì và ăn như thế nào? Trong Halakha quy định rất rõ, chi tiết và khá phức tạp, nhưng chung quy lại có một số điểm chính như sau.

Các quy tắc về thực phẩm Kosher:

- Một số con vật ăn được: chỉ ăn những con vật có móng chẻ, ăn cỏ và nhai lại như bò, dê, cừu. Các con vật không ăn được là lợn, ngựa và lạc đà. Lợn tuy có móng chẻ nhưng không nhai lại, còn ngựa, lạc đà tuy ăn cỏ nhưng không có móng chẻ.
- Các loài có cánh như gà, vịt, ngỗng, bồ câu là ăn được... Không ăn các loài chim ăn thịt như diều hâu, chim ưng, đại bàng.

- Các loài cá có vây và vảy như các hồ i, cá ngừ, cá trích là ăn được... Không ăn các loài cá không vảy như lươn, cá trê, hay cá tầm, tôm, tép, nghêu sò, ốc hến. Không ăn các loài bò sát, côn trùng.
- Các thức ăn trung tính như trái cây, nước trái cây, ngũ cốc, trứng gà vịt, mật ong, rượu vang, chè, cà phê đều dùng được.

Về cách ăn đồ Kosher:

- Chỉ uống sữa và các vật phẩm chế biến từ sữa của các con vật Kosher như bò, dê, cừu. Sáu tiếng đồng hồ sau khi dùng thịt, hoặc 30 phút trước khi ăn thịt với được dùng sữa và các vật phẩm chế từ sữa chứ không được ăn, uống đồng thời. Đồ chế biến sữa và thịt, kể cả chậu rửa bát nhất thiết phải dùng riêng.
- Lúa mì, gạo và một số loại rau, củ nhất định thì ăn được. Không ăn, uống nước trái cây hoặc đồ chế biến từ các loại quả như cam, quýt, bưởi... dưới 3 tuổi.
- Không ăn nội tạng động vật hay gia cầm; không ăn nửa sau của con thú; không ăn thịt và cá đồng thời.
- Khi ăn thịt phải lấy hết sạch máu và người chế biến phải học cách giết thịt con vật sao cho con vật chết nhanh nhất, không đau đớn, nhưng lại ra được hết tiết. Thậm chí còn phải rửa sạch và ngâm miếng thịt trong nước 30 phút trước khi chế biến để làm sạch máu.

Các nhà hàng Kosher nhất thiết phải do đầu bếp Do Thái chính thống trực tiếp nấu nướng và nếu vi phạm sẽ bị phạt rất nặng, thậm chí có thể bị tước giấy phép kinh doanh, cấm hành nghề.

Tại sao phải dùng Kosher?

- Theo người Do Thái, con vật cũng như con người đều có linh hồn. Nếu làm cho con vật chết đau đớn thì nó sẽ oán trách và cả người mổ thịt lẫn người ăn thịt đều bị “quở phạt”. Do đó cần giết nhanh để con vật mau chóng được hóa kiếp lên thiên đàng.
- Con vật cắt được tiết nghĩa là con vật còn tươi, chứ không phải ăn đồ ôi. Thú tính và sự ngu muội của con vật nằm ở “máu” của nó, và ăn thú vật hay gia cầm còn tiết lâu dài sẽ làm con người nhiễm “thú tính” và đầu óc trở nên trì độn, nói giống đi đến chỗ thoái hóa. Người Do Thái quan niệm rằng, sự sống của mỗi sinh vật đều quý giá, vì vậy cho nên lấy đi sự sống, giết con vật là một chuyện rất linh thiêng và cần phải làm cho chúng ít đau đớn. Sau khi cắt tiết con vật họ sẽ để cho máu chảy ra đến mức còn lại rất ít máu trong thân thể con thú. Nội tạng của con thú sẽ được xem xét kỹ lưỡng, những con bị bệnh hoặc có những bộ phận dị lạ sẽ không được coi là thịt Kosher nữa.
- Thịt ăn cùng với cá không còn tác dụng bổ dưỡng nữa, mà triệt tiêu lẫn nhau. Còn trái của cây trong ba năm đầu thường chứa nhiều độc tố có hại cho cơ thể.
- Uống sữa sau khi ăn thịt không tốt cho sức khỏe vì thịt nhiều chất đạm, lâu tiêu lại có thêm chất bổ dưỡng khác nữa (sữa) sẽ làm cho cơ thể khó hấp thụ nổi và dễ sinh bệnh.

Trong điều kiện thiên nhiên hết sức khắc nghiệt của vùng Bắc Phi – Trung Đông, việc ăn uống tốt giúp người Do Thái chọn lựa tốt hơn với khí hậu khắc nghiệt, giúp cho không chỉ thể trạng khỏe khoắn mà trí tuệ của họ cũng hơn người.

Mezuzah

Nếu bạn đến thăm một ngôi nhà của người Do Thái, điều bạn thường nhận thấy trước tiên là trên thanh dọc phía bên phải của cánh cửa ra vào có một hộp dài trang trí rất lạ mắt và làm từ nhiều nguyên liệu khác nhau như gỗ, đá, đồng, bạc, gỗ... Bên trong hộp có chứa một mảnh giấy da cuộn tròn, gọi là *mezuzah*, có ghi những lời cầu nguyện *Shema Yisrael* từ *Kinh Torah*, bắt đầu bằng cụm từ "*Shema Yisrael Adonai Eloheinu Adonai Echad*" ("*Nghe đây, hỡi Israel, Thiên Chúa là Thượng Đế của chúng ta, Thiên Chúa là Duy nhất*"). Tên của Thiên Chúa sẽ được viết vào mặt sau của miếng giấy da. Chiếc hộp có thể có nhiều kiểu dáng khác nhau và không mang ý nghĩa tâm linh, ý nghĩa tâm linh thực sự của *mezuzah* nằm trong miếng giấy da bên trong.





Mezuzah

Việc treo mezuzah cũng như câ`u nguyện cũng có những hướng dẫn nghiêm ngặt. Đầu tiên mezuzah được gắ`n trên thanh dọc phía bên phải của cánh cửa theo hướng đi vào trong phòng. Trước khi bước vào nhà, người Do Thái sẽ hôn lên tay phải và chạm vào mezuzah. Nhiều người ở các quố`c gia lạc hậu và nhiều thành kiế`n thường giấu cọt và cho rằ`ng mezuzah của người Do Thái không khác gì một lá bùa trừ ma quỷ – đó là một thành kiế`n hẹp hòi và nông cạn. Đố`i với người Do Thái, mỗi khi bước vào nhà, mezuzah trên cánh cửa giố`ng như một lời nhắ`c nhở cho những người sô`ng trong ngôi nhà rằ`ng ngôi nhà này đã được dâng cho Thiên Chúa và những người trong nhà phải cam kế`t sô`ng và tuân theo lời Thiên Chúa, phải làm những điề`u tồ`t. Mezuzah cũng được xem là vật để nhắ`c nhở Thiên Chúa bảo hộ cho ngôi nhà.

NHỮNG NGHI LỄ VÒNG ĐỜI.

Lễ cắt bao quy đầu (milah brit)

Bé trai Do Thái được cắt bao quy đầu (tức là phẫu thuật cắt bỏ da quy đầu từ dương vật của đứa trẻ) vào ngày thứ tám sau khi sinh như là một dấu hiệu của giao ước giữa Abraham và Thiên Chúa. Đứa trẻ sẽ được đặt tên tại buổi lễ này. Brit là biểu tượng cho sự ra nhập của bé trai vào cộng đồng Israel. *Mohel* – người thực hiện nghi lễ cắt bì – thường tổ chức nghi lễ này tại nhà trước sự chứng kiến của một *minyan*. Họ hàng và bạn bè đến tham dự lễ cắt bì, và một bữa tiệc mừng được tổ chức ngay sau nghi lễ.

Không có nghi lễ kết nạp cho các bé gái. Các bé gái được đặt tên tại Hội đường Do Thái tại một buổi nghi thức chúc lành. Ở nhiều giáo đường, tên của đứa trẻ có thể được viết lên một tấm giấy da dê để đánh dấu cho sự kiện đặt tên này.

Lễ mừng trẻ sơ sinh

Tại sao người Do Thái lại tổ chức nghi lễ chào đón những em bé Do Thái sơ sinh – một em bé sinh ra có mẹ là người Do Thái (hoặc cha là người Do Thái trong một số cộng đồng dân cư có tư tưởng tự do), hoặc em bé mới sinh ra là người được chuyển đổi sang Do Thái giáo – một cách rất trang trọng? Mục đích của một buổi lễ chào mừng em bé sơ sinh là gì, các giao ước, việc đặt tên?

Các nghi lễ mừng em bé mới ra đời phục vụ nhiều mục đích song đều nhằm đánh dấu việc khởi đầu một cuộc đời với những sự kiện quan trọng trong khung cảnh của các hoạt động truyền thống

và cộng đồng. Những nghi lễ ấy đại diện cho sự hoàn thành của *mitzvot* hay *mitzvah*⁽¹⁾, của những điều răn hoặc nghĩa vụ. Nó giúp chúng ta tránh những gì mà Rabbi Harold Schulweis gọi là “những đoạn đời nhạt nhẽo không dấu ấn”. Nó kết nối mỗi cá nhân đưa trẻ với quá khứ của dân tộc Do Thái và hướng đưa trẻ đến tương lai. Nó cũng được dùng như một cơ hội để củng cố niềm tin và biểu tượng của người Do Thái – ví dụ như – giao ước, điều răn và cộng đồng – những điểm đặc trưng của Do Thái giáo và đời sống của người Do Thái.

Có lẽ đáng kể nhất, như Rabbi Laura Geller lưu ý, là những nghi lễ đó có hiệu ứng chuyển đổi. Trước khi *milah brit* (lễ cắt bao quy đầu giao ước cho bé trai) hoặc *brit bat* (lễ giao ước cho bé gái), một em bé chỉ đơn thuần là một “em bé”, là con của cha mẹ nó. Nhưng sau buổi lễ, em bé trở thành chính mình, và như cách nói của Geller “thông qua nghi lễ, một đứa trẻ Do Thái được kết nối với giao ước và Chúa Cứu Thế... Các em bé được chuyển đổi, đặt tên, cho bộ tộc và lịch sử, nguồn gốc cùng mục đích sống, cuối cùng là hành lý và đôi cánh...”.

Cộng đồng Do Thái đã đón một thành viên mới vào vòng tay của họ như thế.

Việc đặt tên cho một đứa trẻ Do Thái là một khoảnh khắc thiêng liêng. Các bậc thông thái nói rằng đặt tên cho một đứa trẻ là một tuyên bố về cá tính của nó, sự đặc biệt của nó, và con đường nó sẽ đi trong cuộc sống. Vào lúc bắt đầu của cuộc sống chúng ta được đặt một cái tên, và khi kết thúc cuộc sống, một cái tên đẹp là tất cả những gì chúng ta mang theo về thế giới bên kia. *Talmud* dạy như thế.

Trong nhiều nền văn hóa, trước khi đứa trẻ được sinh ra, cha mẹ đã chọn một cái tên đặc biệt cho con mình. Người Do Thái

Ashkenazi có phong tục đặt tên cho một đứa trẻ theo tên của một người thân đã qua đời. Điều này sẽ giúp tên và kỉ niệm của người quá cố không bao giờ chệch, và nghĩ theo cách siêu hình, tạo thành một kết nối giữa linh hồn của đứa trẻ và của người đã qua đời. Đây là một vinh dự lớn cho những người đã chệch, bởi vì linh hồn của họ có thể được nâng cao dựa trên những việc làm tốt của người trùng tên. Những đứa trẻ, trong khi đó, có thể được lấy cảm hứng từ những phẩm chất tốt của người quá cố và tạo ra một kết nối sâu sắc về quá khứ.

Người Do Thái Sephardi lại đặt tên con theo tên của người thân còn sống. Còn những người Kitô giáo thường chọn một cái tên thánh như Abigail, Sarah, Martha hay Mary cho các bé gái, hoặc Timothy, Peter, Paul, Mark hay Luke cho các bé trai. Trong *Kinh Thánh* có kể Thiên Chúa có khi thay đổi tên của một người khi Ngài sắp đặt định mệnh tương lai cho người đó. Tên của Abram (nghĩa là *nhieu*) đổi thành Abraham (người cha của nhiều dân tộc), tên của Sarai (bất đồng) đổi thành Sarah (quý bà / công chúa), người hầu của Moses tên là Oshea (sự cứu rỗi) đổi tên thành Joshua (Thiên Chúa là sự cứu rỗi)...

Lựa chọn một cái tên thích hợp phải phù hợp với lời cầu nguyện, ước vọng và được cha mẹ đứa trẻ ưng thuận. Những chứng cứ trong *Kinh Thánh* đã thể hiện rõ ràng rằng người Do Thái hoàn toàn hiểu được ý nghĩa của cái tên và họ rất cẩn trọng trong việc lựa chọn tên cho con cái mình. Bằng việc đặt cho con mình một cái tên ý nghĩa, cha mẹ đã gieo một hạt giống tinh thần tốt đẹp vào tâm thức của con cái và đặt chúng vào một tương lai với những mong muốn và hy vọng.

Lễ Bar Mitzvah và Bat Mitzvah

Bar Mitzvah và *Bat Mitzvah* là lễ đến tuổi trưởng thành của con trai và con gái Do Thái. *Bar* trong tiếng Do Thái Babylon Aramaic nghĩa đen là “con trai”, trong khi *Bat* trong tiếng Hebrew nghĩa là “con gái”, và *Mitzvah* nghĩa là “điều răn” hoặc “luật”. Như vậy *bar mitzvah* và *bat mitzvah* nghĩa đen có thể dịch là “con trai của luật” và “con gái của luật”. Tuy nhiên, trong cách sử dụng của Rabbinic, từ *Bar* cũng có nghĩa là “thuộc vào” hay “ở dưới”. Do đó *Bar Mitzvah* có thể được hiểu là “người ở dưới pháp luật”. Mặc dù thuật ngữ thường được dùng để chỉ bản thân nghi lễ, trong thực tế, cả cụm từ nguyên thủy đề cập đến con người.

Vậy thì “con trai của luật” và “con gái của luật” có ý nghĩa gì? Theo luật Do Thái, khi con trai Do Thái đến tuổi 13, họ bắt đầu phải chịu trách nhiệm cho những hành động của mình và trở thành một *Bar Mitzvah*. Một cô gái sẽ trở thành một *Bat Mitzvah* ở tuổi 12 theo người Do Thái Chính thống và Bảo thủ, và ở tuổi 13 theo người Do Thái Cải cách. Lễ *Bar Mitzvah* và *Bat Mitzvah* thường được tổ chức vào ngày Shabbat đầu tiên sau sinh nhật thứ 13 của con trai và thứ 12 của con gái. Về nghi thức tôn giáo, lễ *Bar Mitzvah* và *Bat Mitzvah* có thể được tổ chức trong một lễ cầu nguyện *minyan* với sự hiện diện của gia đình và cộng đồng.

Trước khi đạt đến tuổi *Bar Mitzvah* và *Bat Mitzvah*, cha mẹ phải chịu trách nhiệm cho những hành động của đứa trẻ. Sau nghi lễ này, các chàng trai và cô gái sẽ chịu trách nhiệm hoàn toàn đối với lề luật, truyền thống và đạo đức Do Thái, và được phép tham gia vào mọi lĩnh vực của đời sống cộng đồng Do Thái. Các chàng trai và cô gái khi đó đủ điều kiện để đọc Torah tại Hội đường Do Thái và dẫn đầu hoặc tham gia trong một lễ cầu nguyện *minyan*, có thể sở hữu tài sản cá nhân, có thể được kết hôn theo luật Do Thái, phải tuân theo 613 lề luật của Torah và tuân theo luật Do Thái Halakha, có thể

làm chứng như là một nhân chứng tại Beth Din (Tòa án Do Thái giáo Rabbinic).

Theo truyền thống, sau nghi lễ, người cha của nhân vật trong buổi lễ Bar Mitzvah và Bat Mitzvah cảm ơn Thiên Chúa rằng ông không còn bị trừng phạt vì tội lỗi của đứa con, và từ đây đứa con của ông bắt đầu hành trình riêng của cuộc đời mình.

Đám cưới Do Thái

Đám cưới của người Do Thái là một lễ cưới theo lệ luật và truyền thống của người Do Thái. Trong khi các lễ cưới khá khác nhau về hình thức, đặc điểm chung của một đám cưới của người Do Thái bao gồm một *ketubah* (hợp đồng hôn nhân) có chữ ký của hai người làm chứng, một *chuppah* (lều tân hôn), một chiếc nhẫn của chú rể sẽ được trao tặng cho cô dâu dưới lều tân hôn, và cuối cùng là nghi thức chú rể đập vỡ một ly thủy tinh. Theo truyền thống, một lễ cưới của người Do Thái diễn ra dưới lều tân hôn, tượng trưng cho ngôi nhà mới của đôi trai gái khi họ trở thành vợ chồng.



Nhẫn cưới



Lễ u tân hôn (chuppah)



Chú rể đập vỡ ly thủy tinh

Hợp đồng hôn nhân – trước lễ cưới, chú rể đồng ý bị ràng buộc bởi các điều khoản của *ketubah* hoặc hợp đồng hôn nhân, trong sự hiện diện của hai nhân chứng; sau đó, các nhân chứng ký *ketubah*. *Ketubah* – hợp đồng hôn nhân – ghi rõ chi tiết về nghĩa vụ của chú rể đối với cô dâu, trong đó có thực phẩm, quần áo, và các mối quan hệ hôn nhân. Tài liệu này giống như một thỏa thuận ràng buộc về mặt pháp lý. Nó thường được viết như một văn bản được đóng khung trang trọng và trưng bày trong nhà của đôi vợ chồng. Theo truyền thống *chuppah*, chủ hôn sẽ đọc to bản *ketubah* đã ký, thường là trong bản gốc bằng tiếng Aramaic, nhưng đôi khi trong bản dịch.

Trước buổi lễ, người Do Thái Ashkenazi có phong tục che mặt cô dâu (thường là với một cái mạng che mặt), và một lời cầu nguyện cho cô dâu dựa trên những lời nói với Rebecca trong *Sách Sáng Thế* 24:60. Nghi thức che mặt được biết đến trong tiếng Yiddish là *badeken*. Có nhiều lý do được đưa ra cho phong tục che mặt và buổi

lễ, và một lý do thường được chấp nhận là nó nhắc nhở người Do Thái về việc Jacob đã bị lừa bởi Laban khi thành hôn với Leah trước Rachel, vì khuôn mặt của cô được phủ bởi mạng che mặt. Người Do Thái Sephardi không thực hiện nghi lễ này.

Theo truyền thống của Do Thái giáo Chính thống, đám cưới của người Do Thái có hai nghi lễ riêng biệt là *kiddushin* (làm cho hợp đạo thánh, cũng gọi là *erusin*, tức là hứa hôn trong tiếng Hebrew) và *nissuin* (hôn nhân) khi đôi lứa trai gái bắt đầu cuộc sống chung của họ.

Kiddushin là lễ hứa hôn trong đó chú rể chính thức công nhận cô dâu. Chú rể trao cho cô dâu chiếc nhẫn cưới, theo truyền thống đó là một chiếc nhẫn mộc, và đọc lời tuyên bố: “*Kìa, em đã được hiến tặng cho tôi với chiếc nhẫn này theo luật lệ của Moses và Israel*”. Bằng hành động này chú rể đã tuyên bố ý định xin được lấy cô dâu cho mình. Và bằng sự chấp nhận nhẫn cưới, cô dâu ngụ ý rằng cô đã đồng ý.

Trong nghi lễ *nissuin*, hai bà mẹ hai bên dẫn cô dâu tới *chuppah* và nói những lời chúc phúc. Chú rể cũng được hai ông bố đi kèm đưa tới *chuppah*. Nghi lễ này được tiến hành trước sự chứng kiến của một *minyan*. Sau đó cô dâu và chú rể sẽ uống chung một ly rượu vang, chú rể đeo nhẫn vào ngón tay trỏ trên bàn tay phải của cô dâu, đồng thời nhắc lại câu nói đã nói trong lễ *kiddushin*. Bảy lời ban phúc cho đám cưới được tuyên đọc trong khi cô dâu và chú rể uống một ly rượu vang nữa, và chú rể kết thúc nghi lễ này bằng cách dùng chân phải giẫm vỡ một chiếc ly thủy tinh, và khách khứa sẽ hô vang “*Mazel Tov!*” (“Chúc mừng”). Ở một số đám cưới hiện đại, một bóng đèn có thể được thay thế bởi vì nó mỏng hơn và dễ dàng nghiêng vỡ, và nó lại tạo ra một tiếng nổ to hơn. Việc giẫm vỡ ly thủy tinh ngụ ý nhắc lại sự đau buồn về việc ngôi đền Jerusalem bị phá hủy lần thứ hai vào năm 70.

Theo truyền thống, trong đám cưới cô dâu sẽ đi quanh chú rể ba hoặc bảy lần khi cô bước lên lên tân hôn. Điều này có thể xuất phát từ *Sách Jeremiah* 31:22, “Một người phụ nữ sẽ bao quanh một người đàn ông”. Ba vòng có thể tượng trưng cho ba đức hạnh của hôn nhân: sự ngay thẳng, công lý và lòng nhân hậu. Bảy vòng xuất phát từ khái niệm trong *Kinh Thánh* rằng số bảy biểu thị cho sự hoàn hảo.

Cuộc sống, cái chết và tang lễ

Trong Do Thái giáo, cuộc sống có giá trị trên hầu như tất cả những thứ khác. *Talmud* lưu ý rằng tất cả mọi người trên thế gian đều có nguôn gốc từ một người duy nhất, do đó lấy đi một sinh mạng cũng giống như phá hủy toàn bộ thế giới, và cứu được một sinh mạng giống như cứu toàn bộ thế giới. Bởi vì cuộc sống rất có giá trị, chúng ta không được phép làm bất cứ điều gì có thể thúc đẩy sự chết, ngay cả vì ngăn ngừa khổ đau. Tự tử và trợ tử bị nghiêm cấm bởi pháp luật Do Thái. *Talmud* nói rằng thậm chí không được di chuyển cánh tay một người hấp hối nếu điều đó rút ngắn cuộc đời của anh ta.

Trong Do Thái giáo, cái chết không phải là một bi kịch, ngay cả khi nó xảy ra sớm trong cuộc sống hoặc trong những hoàn cảnh không may mắn. Chết là một quá trình tự nhiên. Cái chết của chúng ta, cũng như cuộc sống của chúng ta, đều có ý nghĩa và tất cả đều nằm trong hoạch định của Thượng Đế. Ngoài ra, chúng ta có một niềm tin vững chắc vào kiếp sau, một thế giới sẽ đến, nơi những người đã sống một cuộc sống xứng đáng sẽ được khen thưởng.

Những thực hành tang chế trong Do Thái giáo được mở rộng, nhưng đó không phải là một biểu hiện của sự sợ hãi hay không chấp nhận cái chết. Thực hành của người Do Thái liên quan đến cái chết và tang chế có hai mục đích: để tỏ lòng tôn kính đối với người chết (kavod ha-met) và để an ủi người sống (nihum avelim).

Sau khi một người chết đi, mắt được nhắm lại, cơ thể được đặt trên sàn nhà và che phủ, nên được thắp sáng bên cạnh cơ thể. Cơ thể người chết không bao giờ được để một mình cho đến khi sau khi chôn cất như một dấu hiệu của sự tôn trọng. Những người ngồi cạnh các xác chết được gọi là *shomerim*, từ gốc Shin-Mem-Reish, có nghĩa là “vệ sỹ” hay “người canh giữ”. Tôn trọng một cơ thể đã chết là điều hết sức quan trọng. Ví dụ, các *shomerim* có thể không ăn, uống, hoặc thực hiện một lệnh truyền trong sự hiện diện của người chết. Làm như vậy sẽ được coi là chế nhạo người chết, bởi vì những người chết không còn có thể làm được những điều này.

Khi rời khỏi một ngôi nhà có tang, theo truyền thống, các vị khách sẽ nói, “*Xin Chúa an ủi bạn với tất cả những người than khóc của Zion và Jerusalem*”.



Bia mộ

Tâm bia mộ – Luật Do Thái đòi hỏi chuẩn bị một tâm bia mộ, vì nhờ vậy mà người đã chết sẽ không bị lãng quên và ngôi mộ sẽ không bị mạo phạm. Một số cộng đồng có phong tục che kín tâm bia, hoặc chậm trễ trong việc dựng bia, cho đến khi kết thúc thời gian để tang 12 tháng. Ý nghĩa của phong tục này là người chết sẽ không bị lãng quên khi anh ta đang được thương tiếc mỗi ngày.

Trong những dòng chữ khắc trên bia, dòng cuối cùng thường là viết tắt của dòng chữ “tehe nishmatah tzerurah bitzror hachayim” có nghĩa là “câu chúc linh hồn của ông/bà được gắn mãi vào sự sống đời đời”.

Trong cách nghĩ của người Do Thái, nếu con người phải đối mặt với cái chết, cũng như sự sống, thì con người cũng phải được truyền dạy làm thế nào để đối mặt với cái chết một cách có ý thức. Một giáo sỹ Do Thái từng nói, “Tôi đang học cách để rời khỏi

thế giới này”. Đối với người Do Thái, rời khỏi trái đất một cách có ý thức, chính là cách để lưu giữ cuộc sống đẹp mãi trong vĩnh hằng.

“Chết không phải là vĩnh viễn mất đi một nguồn sáng, mà đơn giản chỉ như tạm thời tắt đi một ngọn đèn vì bình minh đã đến”
(tục ngữ Do Thái).

LỄ HỘI

Do Thái giáo luôn được các tín đồ định nghĩa và hiểu theo nghĩa là những hành động của Thiên Chúa. Do đó việc tưởng niệm những hành động này của Thiên Chúa trở nên vô cùng quan trọng. Các ngày lễ của Do Thái giáo do vậy một phần nhằm tôn vinh mối quan hệ giữa Thiên Chúa và thế giới, như là Sáng thế, Mặc khải và Cứu thế; và một phần khác, về mặt cộng đồng, sẽ giúp tăng cường sự gắn kết trong cộng đồng tín hữu và xoa dịu những vết thương, bồi đắp cho đức tin và lòng hứng khởi.

Những ngày lễ này hoặc là để nhắc nhở những sự kiện lịch sử như Lễ Vượt Qua mừng sự giải thoát của người Do Thái khỏi ách nô lệ ở Ai Cập; Lễ Lều Tạm nhắc lại thời gian dân Do Thái sống trong những chiếc lều tạm bợ trong sa mạc sau khi rời khỏi Ai Cập; hoặc được đánh dấu thời gian theo chu kỳ gieo trồng, mưa nắng và thu hoạch mùa màng của dân Do Thái. Trong *Sách Levi* có dùng từ *chag* tiếng Hebrew để chỉ những ngày lễ của người Do Thái, mà từ *chag* này có nguồn gốc từ từ *chagag* có nghĩa là “chuyển động theo vòng tròn” hay “nhảy múa”. Ngụ ý chính là chỉ thời gian vui vẻ mà Thiên Chúa ấn định cho con dân của Người.

Tất cả những nghi lễ, truyền thống và phong tục nói lên điều gì? Các học giả tôn giáo phương Tây nhận định rằng nghi lễ của Do Thái giáo mang chức năng “thần thánh hóa” mọi khía cạnh của cuộc

sống. Người Do Thái giáo nhìn thế giới như sự “phản chiếu” hình ảnh của thánh thần, cụ thể là Đức Jehovah. Theo *Sách Talmud*, ăn hay uống mà không cầu nguyện được ví như đã cướp đi tài sản của Thiên Chúa. Lễ luật Do Thái giáo dạy mọi người khi ăn thì nên chuẩn bị bữa ăn trong sự có mặt của Thượng Đế. Lễ luật cũng dạy mọi người khi uống thì nên dùng rượu vang đỏ để dâng tặng ngày Shabbat. Và khi vui vẻ nhảy múa thì hãy nhảy múa xung quanh cuốn *Kinh Torah*.

Dù ở bất cứ nơi nào trên trái đất, những lễ nghi thiêng liêng và cầu nguyện lặp lại hàng ngày, kéo dài suốt mấy nghìn năm lưu lạc, như một chất keo thiêng liêng đã gắn kết dân tộc Do Thái thành một khối sức mạnh dường như vô cùng, không bao giờ tan chảy. Trong mọi hành vi, mọi việc làm, mọi ý tứ của cuộc sống, người Do Thái luôn tìm thấy ý nghĩa chân thực, trải dài hàng thế kỷ trong khẳng định rằng Thiên Chúa luôn dành lòng yêu thương lớn lao đến cho người dân của Ngài.

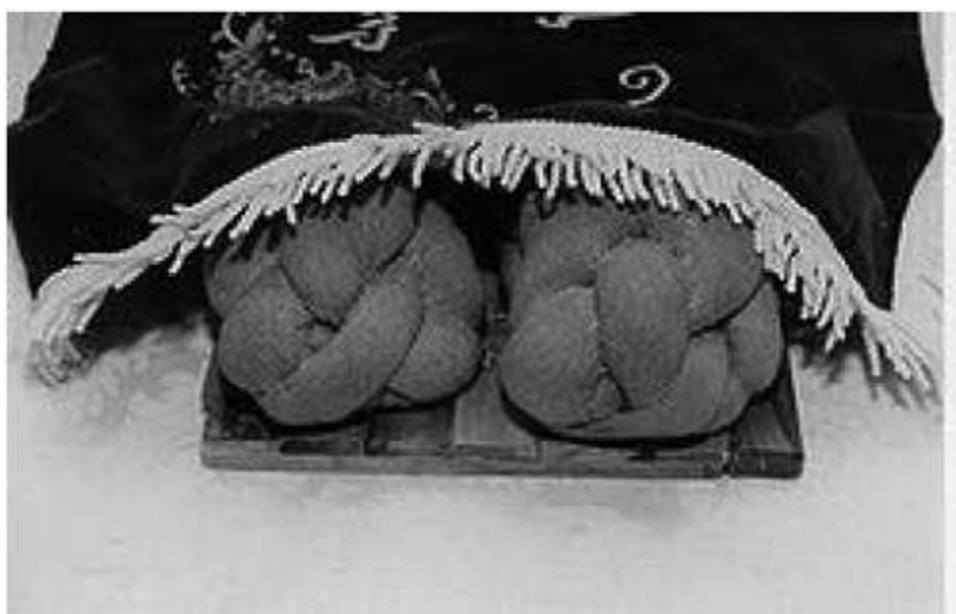
Ngày Shabbat

Ngày nghỉ nổi bật và quan trọng nhất trong tất cả các ngày nghỉ của Do Thái giáo là ngày Shabbat (tiếng Anh là Sabbath). Shabbat là ngày nghỉ hàng tuần, bắt đầu từ trước khi mặt trời lặn ngày thứ sáu và kết thúc sau khi mặt trời lặn vào ngày thứ bảy, tưởng nhớ ngày nghỉ của Thiên Chúa sau sáu ngày tạo dựng vũ trụ. Vì thế Do Thái giáo dành ngày thứ bảy cho việc nghỉ ngơi, đoàn tụ gia đình cùng bạn bè và thờ phụng. Ngày lễ này rất quan trọng trong việc thực hành đạo và được quy định trong giáo luật.

Trong ngày Shabbat, giao thông công cộng tạm ngừng hoạt động, các hoạt động buôn bán đóng cửa, không sử dụng các thiết bị điện

sinh hoạt trong gia đình. Ngày Shabbat giống như là ngày người Do Thái giáo tập trung giữ cho tâm mình được nghỉ ngơi tĩnh lặng trong sự hiện diện của Thượng Đế.

Vào lúc mặt trời lặn ngày thứ sáu, người phụ nữ trong gia đình đón ngày Shabbat bằng cách thắp hai hoặc nhiều cây nến và đọc lời chúc lành. Bữa tối bắt đầu với *Kiddush*, lời chúc lành trên chén rượu, và *Motzi*, lời chúc lành trên bánh mì. Ngoài ra, trên bàn ăn còn có thể bày thêm *challah*, hai ổ bánh mì xoắn.



Hai bánh mì xoắn (challah) đặt dưới khăn thêu trong bữa ăn ngày Shabbat

Theo truyền thống, thức ăn ngon nhất trong tuần được dọn ra vào bữa ăn tối thứ sáu. Sáng sáng thứ bảy người Do Thái giáo Chính thống và Bảo thủ dự lễ ở Hội đường để nghe giảng *Kinh Torah* như là một phần trong chu kỳ đọc *kinh Torah* một năm. Tại Hội đường, những giai điệu và các lễ thức đặc biệt được sử dụng, và những lời cầu nguyện quen thuộc được bổ sung với những đoạn văn xuôi và thơ ca tụng Thiên Chúa vì hồng ân thiêng liêng của ngày Shabbat.

Rosh Hashanah (Lễ Năm Mới)

Rosh Hashanah – Lễ Năm Mới – có tên *Kinh Thánh* là *Yom Teruah*, nghĩa đen là “Ngày thổi kèn Shofar”. Rosh Hashanah là Lễ Năm Mới của Do Thái giáo, mặc dù nó là ngày thứ nhất của tháng Tishri (tháng thứ bảy theo lịch Do Thái), và rơi vào đầu mùa thu ở Bắc Bán cầu. Theo truyền thuyết, Chúa Trời mở ba cuốn sách vào ngày Rosh Hashanah: đó là những cuốn sách ghi lại số phận của những kẻ độc ác, những người công chính và những người trung dung còn lại. Những người công chính được vinh danh trong *Cuốn sách của sự sống* (The book of life); tầng lớp trung dung được phép nghỉ ngơi 10 ngày, cho đến ngày Yom Kippur, để ăn năn, chuộc tội và trở thành đứng đắn ngay thẳng; còn kẻ ác bị “xóa tên khỏi Cuốn sách của Sự sống đời đời”. Một lời chào hỏi thông thường trong thời gian lễ hội 10 ngày này là “Chúc ông / bà được ghi tên trong Cuốn sách của Sự sống”.

Vì thế Rosh Hashanah đánh dấu bắt đầu thời gian 10 ngày để người Do Thái ăn năn và chuộc tội, chuẩn bị cho lễ Yom Kippur ngay sau đó. Trong thời gian này, người Do Thái thanh tẩy và gột rửa tâm hồn, làm việc đền bù cho những tội lỗi đã phạm một cách vô tình hay cố ý trong suốt năm qua. Người ta thổi kèn shofar (kèn sừng cừu), và trong đêm thờ, mọi người ăn táo và uống mật ong, đọc các lời chúc lành trên thực phẩm tượng trưng, chẳng hạn như quả lựu.

Yom Kippur (Lễ Chuộc Tội)

Yom Kippur – theo người Do Thái là ngày của Sự Chuộc Tội – ngày thiêng liêng nhất trong những ngày lễ của Do Thái giáo. Tâm điểm của ngày lễ này là chuộc tội và ăn năn. Yom Kippur diễn ra vào

ngày 10 tháng Tishri, tức là chín ngày sau ngày đầu tiên của Lễ Năm Mới. Đây cũng là ngày cuối cùng của “10 ngày ăn năn”.

Theo truyền thống, người Do Thái cử hành ngày lễ thánh này liên tục trong 25 giờ ăn chay và cầu nguyện tại các Hội đường Do Thái. Yom Kippur bắt đầu lúc mặt trời lặn ngày trước đó với một lời cầu nguyện chung gọi là *Kol Nidrei* (Tất cả cùng cầu nguyện), cầu xin sự tha thứ cho tất cả những lời thề nguyện đã không hoàn thành. Ngày hôm sau người đi lễ dành cả ngày để sám hối trong cầu nguyện, gồm việc thú nhận tội lỗi, cầu xin sự tha thứ, đọc *Sách Levi* và các *Sách Ngôn Sứ*. Những người cầu nguyện phải mặc quần áo trắng – một biểu tượng của sự tinh khiết. Yom Kippur kết thúc vào lúc mặt trời lặn trong lời cầu nguyện *Ne'ilah* (đóng cửa) và âm thanh lắng đọng của tiếng kèn shofar.

Passover (Lễ Vượt Qua)

Các ngày lễ thánh (*haggim*) là những ngày lễ kỷ niệm các dấu mốc quan trọng trong lịch sử Do Thái giáo, như việc thoát khỏi Ai Cập, sự mặc khải của Thiên Chúa trong sách Torah, hoặc đôi khi đánh dấu sự chuyển mùa hoặc lúc giao thời giữa các chu kỳ trăng tròn. Trong số này có ba lễ chính, đó là Lễ Vượt Qua (Passover), Lễ Tuân (Shavuot) và Lễ Lễ ều Tạm (Sukkot) là những ngày lễ mà các tín hữu thường hành hương về Jerusalem để làm lễ và cầu nguyện trong Đền Thờ. Vì thế ba Lễ Vượt Qua, Lễ Tuân và Lễ Lễ ều Tạm thường được gọi chung là “ba lễ hành hương”.

Passover là ngày lễ nghỉ kéo dài bảy ngày tại Israel và tám ngày bên ngoài Israel, bắt đầu vào chiều tối ngày 14 tháng Nisan (tháng thứ nhất theo lịch Do Thái), để tưởng nhớ ngày người Do Thái thoát khỏi ách nô lệ ở Ai Cập. Thời xưa, lễ này trùng vào mùa gặt

lúa mạch. Đây là lễ duy nhất mà các nghi thức được tập trung thực hiện ngay tại gia đình người Do Thái. Trong hai đêm đầu của Passover, mọi người trong gia đình quây quần bên bữa cơm nghi lễ gọi là *seder*, đó là *Passover Seder* (Bữa tối Lễ Vượt Qua). Vì cơ hội để chạy trốn không cho phép người Do Thái chờ những chiếc bánh mì kịp lên men, cho nên những đồ ăn có liên quan đến cuộc đào thoát (như thịt cừu, bánh mì không men, rau đắng, v.v...) được ăn trong khi gia đình thực hiện các nghi lễ gợi nhớ đến sự kiện đào thoát này. *Sách Nhã Ca*, trong đó vọng lại chủ đề về mùa xuân và tình yêu của Thiên Chúa dành cho người Do Thái, được đọc trong Lễ Passover.



Bữa tổ i Lễ Vuợt Qua

Để chuẩn bị cho ngày lễ, những loại thực phẩm có men (chametz) được mang ra khỏi nhà trước ngày lễ và sẽ không dùng suốt tuầ n. Nhà cửa được dọn dẹp sạch sẽ và bảo đảm không còn bánh mì trong

nhà, và vào buổi sáng của ngày lễ, người ta sẽ đồ t tượng trưng chiếc bánh mì có men cuối cùng trong nhà. Bánh không men (matzo) sẽ được dùng thay cho bánh mì.

Shavuot (Lễ Tuần)

Năm mươi ngày sau Lễ Passover, tức là vào ngày 6 tháng Sivan (tháng thứ ba theo lịch Do Thái), là Lễ *Shavuot*, hay là Lễ Tuần. Trong *Tân ước*, ngày lễ này còn có tên gọi là Lễ Hiện xuống. Shavuot lúc đầu là lễ mừng thu hoạch lúa mì và hoa quả (vì thế còn được gọi là “Lễ Thu hoạch” hay “Lễ hoa quả đầu mùa”), nhưng về sau được liên hệ với sự kiện Xuất hành – khi Moses nhận 10 Điều Răn từ Thiên Chúa trên núi Sinai. Như đã đề cập trong phần trên, Lễ Passover kỉ niệm dân Israel được giải thoát khỏi ách nô lệ ở Ai Cập; sau đó bảy tuần, trong ngày Lễ Shavuot, họ được Thiên Chúa trao tặng Torah và trở thành một dân tộc cam kết phục vụ Thiên Chúa. Từ ‘Shavuot’ có nghĩa là ‘tuần’, và lễ hội Shavuot đánh dấu sự kết thúc của giai đoạn bảy tuần giữa Lễ Passover và Shavuot.

Trong ngày Shavuot, người Do Thái tổ chức học Torah suốt đêm, ăn thực phẩm làm từ sữa (bánh pho mát và bánh crêpe mỏng được đặc biệt yêu thích), đọc Sách của Ruth, trang trí nhà cửa và đèn thờ bằng màu xanh lá cây, mặc quần áo trắng, tượng trưng cho sự thanh khiết.

Sukkot (Lễ Lều Tạm)

Lễ Sukkot (Lễ Lều Tạm) tưởng nhớ quãng thời gian 40 năm mà người Do Thái phải sống lang bạt trong các lều tạm (*sukkot*) trong sa mạc trên đường trở về Đất Hứa. Đầu tiên đây là lễ mừng thu

hoạch hoa quả và đánh dấu sự kết thúc một chu kỳ trồng cấy. Cũng như nhiều ngày lễ khác, Sukkot trở thành gắn liền với biến cố Xuất hành và ngày nay được giữ lại để tưởng nhớ thời kỳ 40 năm gian khó này.

Lễ Sukkot bắt đầu vào ngày 15 tháng Tishri (tháng thứ bảy theo lịch Do Thái), sau lễ Yom Kippur năm ngày. Theo tục lệ, người Do Thái phải ăn ở trong các *sukkah* (một cái chòi nhỏ với ít nhất ba bức tường và mái nhà làm bằng lá và cành cây) trong bảy ngày bảy đêm để tưởng nhớ những túp lều tạm mà người Do Thái cổ đại đã sống trong suốt 40 năm trên sa mạc. Lễ Sukkot kết thúc vào ngày thứ tám bằng lễ *Shemini Atzeret* (lễ cầu mưa) tương tự như ngày nghỉ lễ Shabbat. Một phần của lễ Shemini Atzeret là lễ *Simchat Torah* là lễ đánh dấu sự kết thúc của một chu kỳ đọc Torah và bắt đầu một chu kỳ mới. Trong buổi lễ *Simchat Torah*, có nghĩa là “lễ mừng về luật pháp”, mọi người rước những cuốn *Kinh Torah* và diễu hành quanh Hội đường, hát lời cảm tạ Thiên Chúa. Tại Israel thì cả hai lễ Shemini Atzeret và Simchat Torah được tổ chức trong cùng một ngày. Bên ngoài Israel thì hai lễ này được tổ chức trong hai ngày riêng biệt.



Lễ Sukkot

Biểu tượng của Lễ Sukkot là “arba’a minim” (bốn loài cây), gồm một nhánh thanh yên (etrog hay citron), một nhánh cọ (lulav hay palm), một nhánh đào (hadass hay myrtle) và một nhánh liễu (aravah hay willow), được kết với nhau thành một bó. Tinh thần của Lễ Sukkot là sự đoàn kết, và bốn nhánh cây là đại diện cho bốn đặc điểm cùng tồn tại trong một con người: thánh thần và tội đồ, thông thái và ngớ c ngớ ch. Lễ Sukkot là một trong ba lễ hành hương (cùng với Lễ Passover và Lễ Shavuot). Vì thế, vào ngày lễ, người Israel từ tất cả các nơi trên đất nước sẽ hành hương về Jerusalem. Tại đây, trong Đền thờ Jerusalem, người dân Israel sẽ cất lời nguyện cầu cho hòa bình, sự nuôi dưỡng và ơn cứu độ cho tất cả các quốc gia trên thế giới.

Lễ Sukkot còn được gọi là *Lễ Thu hoạch* (Festival of The Gathering) ăn mừng người nông dân thu hoạch mùa màng sau một năm cày cấy. Ngoài ra, Lễ Sukkot cũng đánh dấu thời điểm bắt đầu mùa mưa ở Israel. Bởi vậy, các lời cầu nguyện và “arba’a

minim” cũng mang ý nghĩa cầu mong năm tới sẽ có đủ nước mưa cho mùa màng.

Vào ngày đầu tiên của Lễ Sukkot, cả nước sẽ nghỉ làm. Sáu ngày tiếp được gọi là *Chol HaMoed* (các ngày trong lễ hội), mọi người có thể đi làm trở lại nhưng không khí lễ hội vẫn rất rộn ràng.

Hanukkah (Lễ hội Ánh sáng)

Hanukkah – Lễ hội Ánh sáng – là lễ kéo dài tám ngày bắt đầu từ ngày 25 tháng Kislev (tháng thứ chín theo lịch Do Thái). Trong dịp lễ này, người Do Thái sẽ thắp thêm một ngọn đèn trong mỗi đêm lễ, đêm thứ nhất thắp một ngọn đèn, đêm thứ hai thắp hai ngọn đèn... cho đến đêm cuối cùng là tám ngọn đèn.



Đèn nê ñ Hanukkah

Lễ Hanukkah có nghĩa là “dâng hiế ñ” vì nó đánh dâ ù việc tái dâng hiế ñ Đê ñ thờ Jerusalem sau khi Đê ñ thờ bị vua Antiochus IV Epiphanes thuộc dòng họ Seleucid bá ñg bỏ. Năm 166 TCN, Judas Maccabees giành lại được Thá ñh địa Jerusalem và Đê ñ thờ từ Đê ñ quốc Seleucid và tái cung hiế ñ Đê ñ thờ. Theo câu chuyện thì vào ngày lễ tái dâng hiế ñ, Đê ñ thờ được thanh tẩy và người Do Thái dựng một cây đèn lớn, đổ dâ ù ô liu bên trong để thắ ñp lên ngọn lửa tại đây. Điề ù mầ ù nhiệm là mặc dù chỉ còn đủ dâ ù sạch để thắ ñp sáng trong một ngày, ngọn đèn đã cháy suồ ñt trong tám ngày. Để tưởng nhớ sự kiện kỳ diệu á ñy, người Do Thái đã tổ chức lễ thắ ñp nê ñn trong tám ngày và đặt tên là *Hanukkah* tức là Lễ hội Á ñh sáng.

Hanukkah mang màu sắc lịch sử hơn là tôn giáo và không được đề cập đến trong *Kinh Thánh*, cũng chưa bao giờ được xem là lễ chính của Do Thái giáo nhưng lễ này đã được ăn mừng rộng rãi ở nhiều nơi, chủ yếu là do lễ cũng trùng vào dịp Lễ Giáng Sinh.

Purim (Lễ Gieo Quẻ)

Một ngày lễ khác cũng gắn với cuộc Xuất hành là lễ *Purim*. Purim là lễ mừng, tưởng nhớ việc người Do Thái sống tại Ba Tư được giải thoát khỏi sự truy sát của Haman là người định hủy diệt toàn bộ người Do Thái tại Đế chế Ba Tư, như Sách Esther đã ghi lại. Sách Esther nói rằng Esther, người đã trở thành hoàng hậu của Ba Tư, biết được một âm mưu định hủy diệt dân tộc Do Thái của bà. Bà đã tiết lộ âm mưu này cho vua Ba Tư và đã cứu dân tộc Do Thái khỏi cuộc thảm sát và chứng kiến kẻ thù (Haman) bị treo trên giá treo cổ mà chính chúng đã chuẩn bị cho người Do Thái. Vì kẻ thù gieo quẻ để định ngày hủy diệt người Do Thái, ngày lễ này được gọi là Lễ Purim tức là Gieo Quẻ. Câu chuyện được ghi lại trong Sách Esther.

Purim được kỷ niệm hằng năm vào ngày 14 tháng Adar (tháng thứ 12 theo lịch Do Thái), tương đương với tháng Hai hoặc tháng Ba của dương lịch. Trong ngày lễ này, người ta đọc Sách Esther ở nơi công cộng, trao tặng nhau thực phẩm và thức uống, làm việc từ thiện cho người nghèo. Các tập tục khác bao gồm uống rượu, ăn bánh quy hình tam giác *hamantash*, mang mặt nạ, diễu hành hóa trang (carnival) và tiệc mừng. Đây là một ngày lễ rất sôi động và vui vẻ.



Đường phố trong lễ Purim ở Jerusalem.

Rosh Chodesh (Lễ Đầu Tháng)

Rosh Chodesh hoặc *Rosh Hodesh* – Lễ Đầu Tháng – là tên cho ngày đầu tiên của mỗi tháng trong lịch Do Thái, được đánh dấu bởi sự ra đời của một vầng trăng mới. Đây chỉ là một ngày lễ nhỏ, na ná như những ngày trung gian của Lễ Passover, Lễ Yom Kippur và Lễ Năm Mới Rosh Hashanah.

Lễ Tisha B'Av

Tisha B'Av là một ngày nhịn ăn hằng năm trong Do Thái giáo nhằm kỷ niệm một số thảm họa trong lịch sử Do Thái, chủ yếu là sự hủy diệt của ngôi đền thứ nhất và thứ hai ở Jerusalem. Tisha B'Av được coi là ngày buồn nhất trong lịch Do Thái và một ngày mà định mệnh dành cho bi kịch. Tisha B'Av rơi vào tháng Bảy hoặc tháng Tám trong lịch phương Tây. Việc nhịn ăn kéo dài khoảng 25 giờ, bắt đầu lúc hoàng hôn của buổi tối hôm trước kéo dài cho

đến khi màn đêm buông xuống vào ngày hôm sau. Ngoài ăn chay, các hoạt động giải trí khác bị cấm.

Vì ngày lễ này cũng liên quan đến việc hồi tưởng lại những tai ương lớn khác đã xảy đến với người Do Thái, một số bài thơ truy điệu cũng nhắc lại những sự kiện như vụ giết 10 Thánh Tử vì Đạo, những vụ thảm sát tại nhiều cộng đồng người Do Thái thời Trung cổ trong cuộc Thánh Chiến và Holocaust.

Yom Ha'atzmaut (Lễ Độc lập)

Yom Ha'atzmaut là ngày Lễ Độc Lập, kỷ niệm Tuyên ngôn Độc lập của Israel vào năm 1948. Nó được tổ chức hoặc trong ngày 5 tháng Iyar (tháng thứ hai theo lịch Do Thái), hoặc một trong ngày trước hoặc sau, tùy thuộc ngày lễ này rơi vào ngày nào trong tuần.

Yom Harikaron (Lễ Tưởng Niệm)

Yom Hazikaron là ngày Lễ Tưởng Niệm chính thức của Israel, được ban hành thành luật vào năm 1963, và được chọn tổ chức hằng năm vào ngày 4 tháng Iyar (tháng thứ hai theo lịch Do Thái), ngày trước ngày Lễ Độc Lập. Đó là “Ngày tưởng niệm chung cho các anh hùng của cuộc chiến tranh giành độc lập”.

Trong khi Yom Hazikaron được truyền thống dành riêng cho những người lính đã ngã xuống trong chiến tranh giành độc lập, nó đã được mở rộng cho các nạn nhân dân sự của bạo lực chính trị và khủng bố nói chung.

Yom Hashoah (Lễ Tưởng Niệm Holocaust)

Yom HaShoah là ngày Lễ Tưởng Niệm Holocaust, được thực hiện như ngày kỷ niệm cho khoảng sáu triệu người Do Thái đã bỏ mạng trong vụ Đại Thảm sát Holocaust thực hiện bởi Đức Quốc xã trong Thế chiến II, và cho cuộc kháng chiến của người Do Thái ở thời kỳ này. Tại Israel, đó là một ngày tưởng niệm quốc gia, được tổ chức vào ngày 27 tháng Nisan, trừ khi ngày 27 sát với ngày Shabbat. Trong trường hợp này ngày *Yom HaShoah* sẽ được dịch đi một ngày.

Chương 5

Văn học, nghệ thuật, triết học

“Chớ bán mặt trời để mua một cây nến.”

– *Tục ngữ Do Thái*

VĂN HỌC.

Người ta thường đặt câu hỏi rằng tất cả những tác phẩm của người Do Thái có được coi là văn học Do Thái theo định nghĩa hay không. Dù sao, như nhiều người tranh luận, khi người Do Thái viết về bất kỳ một chủ đề nào, thì sự nhạy cảm Do Thái vẫn luôn được thể hiện trong từng câu chữ của họ.

Văn học Do Thái bao gồm các tác phẩm được viết bởi người Do Thái về các đề tài của người Do Thái, các tác phẩm văn học viết bằng ngôn ngữ của người Do Thái về các chủ đề khác nhau, và các tác phẩm văn học do các nhà văn Do Thái viết bằng các ngôn ngữ khác. Văn học Do Thái cổ đại bao gồm văn học *Kinh Thánh* và văn học Rabbinic. Văn học Do Thái thời Trung cổ không chỉ bao gồm văn học Rabbinic mà còn cả văn học triết học, văn học huyền bí, các hình thức văn xuôi bao gồm ghi chép lịch sử và tiểu thuyết, và các hình thức thơ ca của tôn giáo và thế tục. Phong trào sáng tác văn học Do Thái nở rộ trong thời kỳ hiện đại với sự xuất hiện đại của văn hóa Do Thái thế tục, bao gồm văn học Yiddish, văn học Ladino, văn học Hebrew (đặc biệt là văn học Israel), và văn học Do Thái Mỹ.

Văn chương của các tác giả Do Thái, thậm chí ngay khi nội dung là thể tục, đã có ảnh hưởng rất lớn đến các nền văn hóa chủ nhà trong giai đoạn lưu vong: hãy tưởng tượng xem văn chương Đức nếu không có Heinrich Heine hoặc Franz Kafka thì sẽ như thế nào? văn chương Mỹ nếu không có Saul Bellow và Arthur Miller, hoặc văn chương Chilean nếu thiếu vĩ ng Ariel Dorfman?

Viết về Kinh Thánh

Trước thế kỷ 19, người Do Thái tập trung viết nhiều về tôn giáo. Nhiều bài bình luận được viết về *Kinh Thánh Hebrew* – một bản văn được xem là phổ biến nhất và có ảnh hưởng nhất đến tất cả các tác phẩm văn chương thời đó. Thực tế bản thân *Kinh Thánh* đã hàm chứa tất cả những yếu tố của văn chương: đó là tình tiết, câu chuyện, kịch tính, hư cấu, thậm chí cả bạo lực, rồi các truyện gia đình đời xưa và những tranh chấp cá nhân... Vì thế có thể nói rằng *Kinh Thánh Hebrew* đã giúp các nhà văn một khoảng trống dường như vô tận để sáng tác. Mặc dù phần lớn các tác phẩm thời này là văn xuôi, thơ ca Do Thái cũng đã bắt đầu xuất hiện, như những bài ca của *Deborah*, *Miriam* và *Sách Nhã Ca*.

Từ truyền thống truyền miệng đã đưa đến các câu chuyện phỏng theo *Kinh Thánh* như Aggadah⁽¹⁾, Midrashic⁽²⁾ và những tác phẩm thần bí khác như Zohar. Zohar là tác phẩm nền tảng trong văn chương thần bí của người Do Thái (được biết là Kabbalah). Đây là một tuyển tập các cuốn sách bao gồm bình luận về các khía cạnh huyền bí của Torah và những giải thích về Thánh Kinh cũng như tài liệu về chủ nghĩa thần bí, tâm lý học thần bí và nguồn gốc thần thoại của vũ trụ. Những điều này đã đem lại nguồn cảm hứng cho các nhà thơ Do Thái tại Tây Ban Nha thời Trung cổ, bao gồm Samuel ibn Naghrillah và Solomon ibn Gabirol, đã mô tả

những cảm xúc cá nhân tinh tế bên cạnh những đề tài tôn giáo. Những khoảng thời gian hòa bình cũng đã mang lại sự giao thoa của văn hóa: Judah Halevi và Moses ibn Ezra đã pha trộn vận luật của thơ ca Ả-rập vào thơ ca của họ; và tác phẩm *Book of Delights* (Sách của những niềm vui) của Joseph ibn Zabara đã cho thấy những hình ảnh đầy màu sắc của văn hóa dân gian Ả-rập, Hy Lạp và Ấn Độ.

Các tác phẩm tiếng Yiddish

Những tác giả hay tác phẩm tiêu biểu Yiddish đầu tiên bao gồm những nhà văn nữ như Glückel của Hameln, hoặc được đặc biệt nhắc đến vào phụ nữ, chẳng hạn như các bản tóm lược *Kinh Thánh Tze'nah u-Re'nah* (còn gọi là *Kinh Thánh của phụ nữ – Women's Bible*) được viết bằng tiếng Yiddish của Rabbi Jacob ben Isaac Ashkenazi (1550-1625). Nhà thơ Do Thái sinh tại Nga Abraham Goldfaden được ca tụng là “Shakespeare của Yiddish”. Tại Romania ông đã thành lập nhà hát tiếng Yiddish đầu tiên vào năm 1876 và đã sáng tác tất cả 40 vở kịch trong thời gian còn sống. Một vài người đã chê nhạo ông là “văn hóa thấp”, và địch thủ của ông, nhà soạn kịch Jacob Gordin đã viết vở kịch *The Jewish Queen Lear* (Hoàng hậu Do Thái Lear) đối nghịch với vở kịch *King Lear* của Shakespeare.

L.L. Zamenhof – tác giả của cuốn sách ngữ pháp Yiddish đầu tiên – đồng thời cũng là người đã sáng tạo ra Esperanto (Quốc tế ngữ). Bộ ba học giả Yiddish nổi danh thường được nhắc đến là Mendeke Moikher Sforim, một nhà tư tưởng và phê bình xã hội; Sholem Aleichem, tác giả của cuốn sách rất được ưa thích *Fiddler on the Roof* (Người chơi vĩ cầm trên mái nhà) mà sau này đã được chuyển thể thành bộ phim cùng tên; và Isaac Leib Peretz, một nhà

văn và nhà viết kịch hiện đại luôn tin vào khả năng tự giải thoát của con người.

Từ những năm 1970 nổi khao khát “trở về` nguồ`n cội” trong văn hóa Yiddish của người Do Thái đã số`ng lại. Trong khi Yiddish chủ yếu vẫn là một ngôn ngữ được trải`c nghiệm, sự phát triển đáng kể của cộng đò`ng các gia đình Chính thồ`ng (Orthodox) đã đảm bảo sự số`ng sót của phương ngữ này ở New York, London và Jerusalem.



Ludwik Zamenhof - người viết ngữ pháp đầu tiên của Yiddish

Có ba tổ chức được xem là những thể hiện thu nhỏ của sự tuôn trào khác thường trong sáng tạo Yiddish trong những năm 1930: Nhà hát Do Thái Quốc gia Moscow thành lập năm 1920, Viện nghiên cứu khoa học Do Thái YIVO thành lập năm 1929 và Young Vilna, một nhóm cánh tả các họa sỹ, nhà văn, phê bình và các nhà giáo dục.

YIVO và Young Vilna bị truy đuổi tàn sát bởi Holocaust trong Thế chiến II và những người sống sót chạy sang Liên Xô cũ hoặc Mỹ.

Văn học Do Thái tại Palestine và Israel

Tiếng Hebrew bắt đầu thay thế tiếng Yiddish và Ladino và trở thành ngôn ngữ chuẩn của người Do Thái tại Palestine trong thế kỷ 20. Các nhà văn Do Thái Diaspora nổi tiếng trong những năm 1920 như Haim Nahman Bialik, Ahad Ha-Am và Saul Tchernichowsky trở về định cư tại Tel Aviv. Vào khoảng năm 1940 số đầu sách được xuất bản tại Palestine (với dân số Do Thái vốn là 500.000 người) còn nhiều hơn rất nhiều so với năm triệu người anh em của họ ở Mỹ.

Không ngoa khi nói rằng lịch sử văn học Do Thái tại Israel thực sự được tạo thành từ nhiều “lịch sử”, có thể được truy ngược trở lại những dòng văn học được sáng tác bên ngoài Israel. Nó gắn liền với những chủ đề về bản sắc dân tộc và Vùng đất Israel. Nó phản ánh sự căng thẳng giữa truyền thống và những tiến trình hiện đại của thế tục hóa, giữa quê hương và lưu vong, văn hóa trung tâm và văn hóa ngoại biên, cũng như những khác biệt về sắc tộc và giới tính. Ở một góc độ khác, lịch sử văn học Do Thái ở Israel cũng có thể được xem như một phong trào một chiều trong một quá trình chuyển đổi từ một nền văn học lưu vong không quốc gia sang một nền văn học được viết trên Vùng đất của Israel trong giai đoạn tiền-Nhà nước và sau khi Nhà nước Israel thành lập (1948). Tuy nhiên, quan điểm này chỉ là một phần của câu chuyện hoặc một trong nhiều câu chuyện. Mục đích của phần này không phải để nói lên toàn bộ câu chuyện, cũng không phải tất cả các câu chuyện. Nó chỉ giới thiệu đôi ba dòng phát triển của nền văn học này.

Nền văn học Israel được hình thành từ những tác phẩm của hai nhóm nhà văn chính: nhóm thứ nhất bao gồm những nhà văn lưu vong trở về Israel trong các đợt aliyah, và nhóm thứ hai bao gồm các nhà văn sinh ra trên mảnh đất Israel.

Các tác phẩm đầu tiên của văn học Do Thái ở Israel được viết bởi các tác giả nhập cư bất rể từ thế giới và truyền thống của người Do Thái châu Âu. Những tác phẩm của họ phản ánh các vấn đề liên quan đến sự thích ứng với cuộc sống mới tại đất nước Israel trong thời kỳ tiền độc lập. Yosef Haim Brenner (1881-1921) và Shmuel Yosef Agnon (1888-1970), được nhiều người xem là cha đẻ của văn học Do Thái hiện đại. Văn chương của Brenner giãi bày giữa hy vọng và tuyệt vọng, cho thấy sự vật lộn với thực tế khó khăn của Phong trào Zionism trên Vùng đất Israel. Agnon, cùng thời với Brenner, đã hòa trộn kiến thức của ông về di sản của người Do Thái với những ảnh hưởng của văn học châu Âu thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20. Tiểu thuyết của ông chạm tới những vấn đề cốt lõi của xã hội Israel thời đó: sự tan rã của lối sống truyền thống, sự mất lòng tin và sự trượt ngã của bản sắc. Năm 1966, Agnon đã đồng nhận giải Nobel Văn học cho những tác phẩm hư cấu của mình. Các nhà văn khác trong nhóm chủ yếu đề cập đến những đề tài như Holocaust, sự tập hợp và sức thu hút của những người Do Thái thuộc các nhóm sắc tộc khác nhau. Haim Hazaz và Aharon Appelfeld cũng là những nhà văn danh tiếng của nhóm này.

Các nhà văn bản địa của Israel trong những năm 1940 và 1950 thường được gọi là “Thế hệ của cuộc chiến giành độc lập”. Họ mang theo tâm lý và văn hóa *Sabra* – tức là sinh tại Israel – vào văn chương của mình. Những tác phẩm của họ tập trung vào bản sắc dân tộc, những vấn đề và cuộc tranh đấu cho sự tồn tại của nhà nước trẻ tuổi. S. Yizhar, Moshe Shamir, Hanoach Bartov và Benjamin Tammuz luôn dao động giữa chủ nghĩa cá nhân trong những cam

kết với xã hội và đất nước. Trong những năm đầu thập niên 1960, A.B. Yehoshua, Amos Oz và Yaakov Shabtai đã thoát ra khỏi hàng rào của những ý thức hệ và hướng ngòi bút của mình vào thế giới của cá nhân, thử nghiệm với các hình thức kể chuyện và những phong cách văn chương mới như chủ nghĩa hiện thực tâm lý, truyện ngụ ngôn và chủ nghĩa tượng trưng. Cuốn tiểu thuyết Israel ăn khách *My Michael* (Michael của tôi) của Amos Oz là một lời tuyên bố chống lại nguồn gốc của chiến tranh, cũng như tác phẩm giàu chất thơ của Micha Bar-Am được dựng thành phim.

Các tiểu thuyết gia Israel đã được biết đến rộng rãi hơn và thường nêu lên những vấn đề không mấy dễ chịu, đôi khi còn va chạm ngay cả với những huyền thoại về công cuộc lập quốc của Israel. Nhà văn S. Yizhar (tên thật là Yizhar Smilansky) viết hai truyện ngắn nổi tiếng trong thời kỳ chiến tranh độc lập 1948, *Khirbet Khizeh* và *The Prisoner*, trái ngược với nhìn nhận của người Do Thái về các cuộc bức hại đã từng xảy ra với dân tộc mình. *Khirbet Khizeh* kể lại câu chuyện gần 70 năm trước tại một làng nhỏ của người Palestine. Một sỹ quan tình báo (Yizhar Smilansky) của Nhà nước Israel mới được thành lập cùng với một nhóm binh lính xâm nhập vào ngôi làng, tập hợp các phụ nữ, trẻ em và người già, dồn vào xe tải và đẩy họ qua biên giới. Ngôi làng đã bị phá hủy, người dân Palestine vô tội bị xua đuổi để nhường chỗ cho sự ra đời của Nhà nước Do Thái mới. Câu chuyện trực xuất này chỉ là một mảnh nhỏ trong vô vàn các cuộc di cư chạy loạn của người Palestine – một số dưới họng súng – kèm với các biến động trong sự ra đời của Nhà nước Israel vào năm 1947 và 1948. Chúng ta không biết tên của ngôi làng mà viên sỹ quan tình báo Yizhar Smilansky kể trong câu chuyện, hoặc chính xác những gì ông nhìn thấy. Nhưng những hình ảnh ông đã chứng kiến rất ám ảnh Smilansky khiến ông đã viết thành một tiểu thuyết về trải nghiệm của mình và đặt cho nó cái tên giống như địa điểm được hư cấu: “Khirbet Khizeh”. Cuốn sách

được xuất bản bằng tiếng Hebrew vào năm 1949 dưới bút danh S. Yizhar, đã trở thành một cột mốc của văn học Israel, làm dấy lên cuộc tranh luận trong các thế hệ kế tiếp về những biến cố đã tham dự vào sự hình thành của Nhà nước Do Thái. Yizhar thuộc về thế hệ các nhà văn trong Cuộc chiến Độc lập 1948, cùng với nhà thơ Haim Gouri và nhà viết kịch Moshe Shamir.

Tiếp sau đó, các ngôi sao của thế hệ sau 1967 đã xuất hiện và được thế giới biết đến gồm có Amos Oz, A. B. Yehoshua và David Grossman. Người ta được nghe các giọng văn mới với cách nhìn mới như Etgar Keret với các chuyện phiếm tựa hoạt hình. Một số các nhà văn Ả-rập Israel như Anton Shammas, Emil Habiby và Sayed Kashua đã sử dụng tính hài hước “đen” trong ngôn ngữ Hebrew để diễn tả hoàn cảnh nhập nhằng của những người bản xứ phi-Do Thái sống trong một Nhà nước Do Thái như không phải của họ.

Ngôn ngữ Hebrew trên sân khấu

Được thành lập ở Moscow năm 1917, Habimah có thể coi là nhà hát Hebrew đầu tiên trên thế giới. Tại Tel Aviv, Nhà hát Kamari của Tel Aviv đã giành được cảm tình rất lớn của khán giả với những vở kịch châm biếm hài hước rất phổ biến của Hanoach Levin và một số các tác gia khác. Những nhóm nhỏ hơn, bao gồm những đoàn hát của người Ả-rập và người Do Thái, tại Akko và Jaffa, đã đề cập đến những va chạm giữa các cộng đồng và vết thương của những xung đột trong khu vực. Trong những cách diễn đạt khác nhau, các trình diễn trên sân khấu Hebrew phần lớn đều mô tả những ký ức về thời gian lưu vong của người Do Thái trong xã hội Israel hiện đại.

Các nhà văn lưu vong

Moses Mendelssohn, cha đẻ của Haskalah (Phong trào Khai sáng Do Thái), sử dụng tiếng Đức và tiếng Hebrew trong các bài viết của ông. Về sau, Heinrich Heine đã viết bằng tiếng Đức, tiếp theo là Joseph Roth, Franz Rosenzweig, Franz Kafka và Arnold Zweig. Các nhà văn như Arthur Schnitzler và Jakob Wassermann đã hỗ trợ thúc các bạn bè Do Thái cố gắng hấp thụ toàn bộ văn hóa Đức, tuy nhiên Thế chiến II đã làm thay đổi suy nghĩ của họ. Một vài nhà văn Do Thái vẫn viết bằng tiếng Đức sau 1945, với một ngoại lệ là nữ thi sĩ đồng thời là nhà soạn kịch Nelly Sachs, người đã nhận giải Nobel Văn học năm 1966.



Heinrich Heine



Franz Kafka, 1906

Các chủ đề của người Do Thái lưu vong

Mặc dù nguồn gốc Do Thái, Marcel Proust chỉ viết về các đề tài của người Do Thái với cách khai thác rất nhẹ nhàng, không trực diện. Ngược lại, Edmond Fleg, nhà bình luận Do Thái sinh tại Thụy

Sỹ, lại thích tìm tòi những thông tin xác thực trong tiểu sử của Moses, Solomon và Jesus; và cuốn *Last of the Just* của Andre Schwartz-Bart – một cuốn tiểu thuyết lịch sử Do Thái từ cuộc Thập tự chinh cho đến trại tập trung Auschwitz – lại là một tiểu thuyết cổ điển kiểu Pháp. George Perec sống sót từ Holocaust đã mạnh dạn thử nghiệm với văn chương Pháp.

Trong các thế hệ tiếp theo, chủ đề hoài hương đã xuất hiện như cuốn *The Apprenticeship of Duddy Kravitz* (Thời gian học nghề của Duddy Kravitz) của nhà văn Mordechai Richler, hoặc những truyện ngắn của nhà văn Leo Rosten sống tại New York. Ngày nay, các tác giả Do Thái Mỹ đã chuyển hướng từ văn chương di dân sang dòng chính của văn chương Mỹ. Họ viết bằng tiếng Anh và có hai tác giả rất mê mẩn với khu định cư của Zionist: nhà thơ Jessie Sampter đã quay lại Palestine năm 1919, và tiểu thuyết gia với ngòi bút khá liêu lĩnh sinh tại Chicago là Meyer Levin.

Các nhà văn Do Thái Mỹ

Isaac Bashevis Singer là một ngoại lệ vì nhà văn vẫn còn viết bằng tiếng Yiddish. Năm 1978, Singer là tác giả Yiddish đầu tiên được nhận giải Nobel Văn học. Mặc dù định cư trong một khu Do Thái đóng kín, các tác phẩm của Singer vẫn mở rộng và đề cập đến những chủ đề chung của xã hội.

Với Bernard Malamud, việc tự nhận thức là người Do Thái của ông được thể hiện mạnh mẽ qua các tác phẩm *Dubin's Lives* (Những cuộc đời của Dubin) và *The Jewbird. Everybody is a Jew but they don't know it* (Ai cũng là một người Do Thái nhưng họ không biết), ông viết. Malamud cho rằng chính người dân thành thị phương Tây giờ đây đang chia sẻ những gì từng được người Do Thái bảo tồn.

Saul Bellow sinh tại Canada – đoạt giải Nobel Văn học năm 1976 – một mẫu mực văn chương hàng đầu của Mỹ đã mô tả sự tha hóa thời hậu chiến trong các tác phẩm *Herzog* và *The Humboldt's gift* (Quà tặng của Humboldt). Những cuốn sách dân túy hơn của Chaim Potok đã đem đến sự nổi bật cho thế giới Chính thống bị bỏ quên đã lâu bởi các văn sỹ Mỹ, trong khi Joseph Heller, với *Catch-22* là một cuốn sách bán chạy nói về sự sùng bái, sau này đã viết những tác phẩm thô tục như *God Knows* (Chúa biết) về vua David. Ngay cả Allen Ginsberg, một nhà thơ Beatnik⁽³⁾ chuyển đổi Phật giáo, đã phải nhờ vào nguồn gốc Do Thái của mình trong các bài thơ *Howl* và *Kaddish* trong tuyển tập thơ của ông đăng tải trong *Penguin Modern Classics*.

Các tác phẩm của Norman Mailer đứng giữa báo chí và tiểu thuyết, bắt đầu với *The Naked and the Dead* (Kẻ trăn truông và Thằn lằn chết – 1948), được xếp hạng trong 100 tác phẩm nổi tiếng nhất của thế kỷ 20, viết về sự sợ hãi của con người, nhất là của những người lính trước chết chóc của chiến tranh; và các bài tiểu luận về phản kháng ở Việt Nam, chủ nghĩa cực đoan và bảo thủ. Có lẽ nặng lời nhất trong bài phê bình của ông về người Do Thái đương thời là Philip Roth, với *Goodbye Columbus* (Tạm biệt Columbus) và *Portnoy's Complaint* (Lời phàn nàn của Portnoy), những truyện ngắn đầy ắp hoang tưởng tình dục và nghiêng ngả ở một người mẹ độc đoán.

Các nhà văn Do Thái Anh quốc

Israel Zangwill (1864-1926), được biết như Dickens của người Do Thái, đã viết *King of the Schnorrers* (Vua ăn mày), một vở hài kịch nhám vào mạng sườn của tầng lớp tinh hoa Sephardi. Kiệt tác của ông *Children of the Ghetto* (Những đứa trẻ khu ổ chuột) giới thiệu

Khu Do Thái sôi động ở đầu phía đông của London cho một mảng độc giả lớn hơn. Các nhà văn Do Thái Anh sau này có thêm những tiếng nói can đảm như Howard Jacobson, người được giải Man Booker năm 2010 với tiểu thuyết *The Finkler Question* (Câu hỏi của Finkler), Clive Sinclair và Linda Grant.



Nadine Gordimer, nhà văn Do Thái Nam Phi, giải Nobel Văn học 1991



Howard Jacobson, giải thưởng Man Booker Prize 2010

Các nhà văn của Khối Thịnh vượng chung (Commonwealth) bao gồm Dan Jacobson, một nhà văn từ Nam Phi thường mô tả những kinh nghiệm di cư của người Do Thái và Nadine Gordimer, giải Nobel Văn học 1991 và cũng là kẻ đố i nghịch ban đầu của chủ nghĩa phân biệt chủng tộc apartheid. Một số nhỏ các nhà văn Do Thái Châu Phi viết bằng tiếng Yiddish, Hebrew và Afrikaans, trong khi ở Ấn Độ, nhà thơ Nissim Ezekiel của cộng đồng người Do Thái Bnei Israel (Những người con của Israel) được coi là nhà thơ dẫn đầu sáng tác bằng tiếng Anh.

Các ngôi sao Do Thái Nga

Năm 1897 chỉ có 1,3% của người Do Thái vùng Định cư Pale⁽⁴⁾ nói tiếng Nga, phần còn lại nói tiếng Yiddish. 100 năm sau, tỉ lệ đó đảo ngược. Xu hướng đó càng đẩy nhanh sau cách mạng tháng 10

Nga và dẫn đến sự đam mê viết bằng tiếng Nga của các nhà văn Do Thái như Isaac Babel, phóng viên báo Odessa Do Thái, và sau đó Boris Pasternak, Vasily Grossman và Nadezhda Mandelstam. Còn Joseph Brodsky, sinh ở Nga và bị trục xuất năm 1972, đoạt giải Nobel Văn học năm 1987, cuối cùng đã định cư tại Hoa Kỳ với lời tuyên bố: “Tôi là người Do Thái, là thi sĩ Nga và là nhà bình luận tiếng Anh”.

Di sản Ý

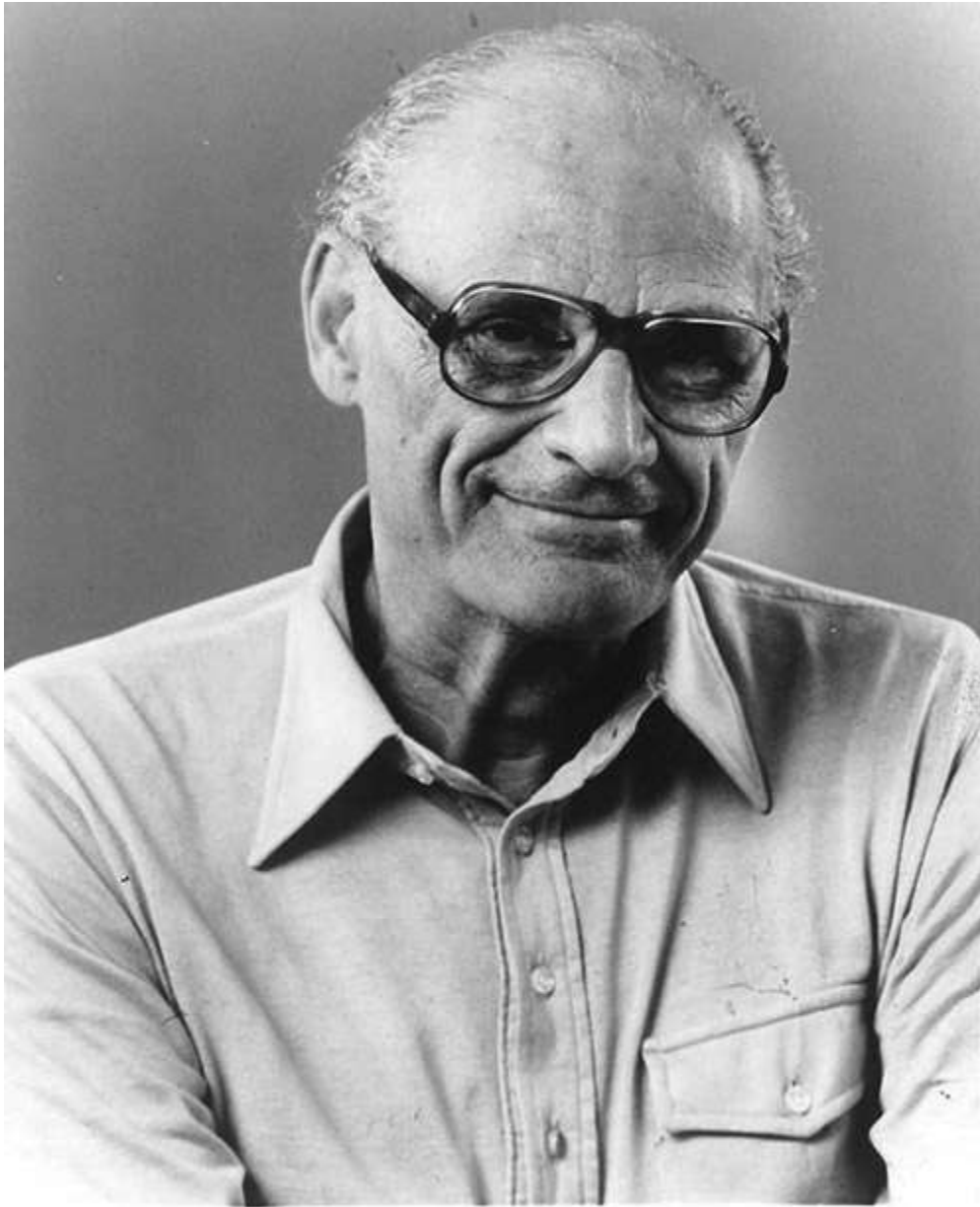
Dân số Do Thái tại Ý khá nhỏ nhưng lại “sản xuất” ra nhiều nhà văn có hạng. Tiểu thuyết *Garden of the Finzi-Continis* (Khu vườn của Finzi-Continis) của Giorgio Bassani mặc dù tập trung vào các mối quan hệ giữa các nhân vật chính, vẫn cho thấy cái bóng ghê rợn của chủ nghĩa phát xít – đặc biệt là các luật phân biệt chủng tộc – đã bao trùm lên tất cả các sự kiện của cuốn tiểu thuyết. *Christ Stopped at Eboli* là một cuốn hồi ký của Carlo Levi, xuất bản năm 1945, mô tả quãng đời lưu vong của ông trong những năm 1935-1936 tại Grassano và Aliano, hai thị trấn xa xôi ở miền Nam Ý, trong khu vực của Lucania mà ngày nay có tên Basilicata. Tựa đề cuốn sách có nghĩa là *Christ đã dừng lại ở đây – ở Eboli*, khi người dân Do Thái ở đây cảm thấy họ bị Thiên Chúa bỏ rơi, bởi luân lý, bởi lịch sử – và bằng cách nào đó họ đã bị loại ra khỏi cuộc sống trọn vẹn của con người. Các nhà văn Do Thái Ý khác gồm có Primo Levi, Alberto Moravia, Elsa Morante, Cesare Pavese, Natalia Ginzburg và Italo Svevo.

Các nhà văn Ashkenazi viết tiếng Tây Ban Nha

Các nhà văn Do Thái Mỹ Latinh có xu hướng biểu thị một tâm trạng trăn trở và một niềm đam mê cho công lý. Jacobo Timerman, nhà văn Do Thái Argentine sinh ở Ukraina và là tác giả của *Prisoner Without a Name, Cell Without a Number* (Tù nhân không tên, xà lim không số), đã bị tù vì những tác phẩm bất đồng chính kiến của mình. Alicia Partnoy, nhà thơ và nhà hoạt động nhân quyền, viết về những trải nghiệm của bà khi là tù nhân chính trị ở Argentine trong tiểu thuyết *The Little School* (Trường học nhỏ). Nhà nhân chủng học văn hóa Ruth Behar viết về trải nghiệm của bà với tư cách một người phụ nữ Do Thái Cuba.

Các nhà viết kịch

Được trân trọng cả ở hai bên bờ Đại Tây Dương nói tiếng Anh – Arthur Miller, mang dòng máu Do Thái sinh tại Harlem, New York – là một trong những nhà viết kịch hàng đầu của Mỹ trong thế kỷ 20. Những vở kịch đề đời của ông gồm *All My Sons* (Tất cả đều là con tôi – 1947), *Death of a Salesman* (Cái chết của người chào hàng – 1949), *The Crucible* (Thử thách – 1953) và *A View from the Bridge* (Trên cầu nhìn xuống – 1955, viết lại 1956). Miller rất thành công trong việc đa dạng hóa các phong cách và trào lưu kịch nghệ trong niềm tin rằng một vở kịch nên thể hiện sự cân bằng tinh tế giữa cá nhân và xã hội, giữa cá tính của số ít và chính thể, và giữa các yếu tố riêng biệt và tập thể của cuộc sống. Miller được giải thưởng Pulitzer năm 1949 với vở kịch *Death of a Salesman*.



Arthur Miller - nhà viết kịch, giải thưởng Pulitzer năm 1949

Lillian Hellman – một nhà viết kịch cánh tả Do Thái khác của Broadway, Hoa Kỳ – luôn đề cập đến những ung nhọt của xã hội. Là một nhà viết kịch, Hellman đã gặt hái nhiều thành công trên sân khấu Broadway, bao gồm *Watch on the Rhine* (Thức gác trên sông Rhine), *The Autumn Garden* (Vườn mùa thu), *Toys in the Attic* (Đồ chơi ở tầng áp mái), *Another Part of the Forest* (Phần khác của khu rừng), *The Children's Hour* (Giờ của con nít) và *The Little Foxes* (Những con cáo nhỏ).

Tại Anh Quốc, các nhà viết kịch hàng đầu gốc Do Thái là Jonathan Miller, Mike Leigh và Tom Stoppard, nổi danh với những vở kịch triết lý dí dỏm. Nhà viết kịch Do Thái Anh nổi tiếng, Harold Pinter, giải thưởng Nobel Văn học 2005 – là một trong những nhà viết kịch người Anh hiện đại có ảnh hưởng nhất, sự nghiệp sáng tác của ông kéo dài hơn 50 năm. Các vở kịch nổi tiếng nhất của ông bao gồm *The Birthday Party* (Buổi liên hoan sinh nhật – 1957), *The Homecoming* (Về nhà – 1964) và *Betrayal* (Phản bội – 1978), đều được ông chuyển thể thành phim.

Frantisek Langer là một trong các nhà viết kịch hàng đầu của Czechoslovakia giữa hai cuộc chiến. Nhiều tài năng Do Thái khác là giám đốc và biên kịch cho các chương trình radio, truyền hình và phim ảnh của phương Tây trong thế kỷ 20.



Harold Pinter - nhà viết kịch, giải Nobel Văn học năm 2005

NGƯỜI DO THÁI Ở HOLLYWOOD.

Phim ảnh đã phát triển từ buổi đầu khiêm nhường trong những năm 1890 để định hình thành một trong những hình thức nghệ thuật ưu thế của thế kỷ 20. Ngay từ những ngày đầu, người Do Thái đã tham dự mạnh mẽ vào ngành công nghiệp này.

Khởi đầu với tư cách chỉ là những nhà bảo trợ và sản xuất phim ảnh, người Do Thái sau đó đã tham gia sâu hơn trong các vai trò có tính chuyên nghiệp như giám đốc phim, biên kịch, viết nhạc phim và diễn viên. Vào khoảng năm 1912, người Do Thái đã thành lập hàng trăm công ty sản xuất phim tại California và đóng vai trò then chốt trong việc hình thành tám hãng phim lớn của thế giới.

Từ khốn cùng sang giàu có

Tất cả họ – những ông trùm phim ảnh gốc Do Thái – đều sinh ra trong nghèo đói. Carl Laemmle, con thứ 10 trong 13 người con của một gia đình Do Thái di dân, quản lý một cửa hàng bán quần áo trước khi điêu hành một chuỗi các nickelodeon⁽⁵⁾ và năm 1912 thành lập studio phim Universal nổi tiếng đầu tiên trên thế giới. Louis Mayer tham gia buôn bán đồ phế thải lúc tám tuổi, làm chủ một chuỗi rạp phim lúc 22 tuổi và sản xuất bộ phim anh hùng *caBirth of a Nation* (Sự ra đời của một Dân tộc) năm 1915, vào lúc 30 tuổi. Adolph Zukor, người đã lập ra Paramount Pictures vào năm 1917, sinh ra ở Hungary, di cư đến Mỹ lúc 15 tuổi và làm nghề bán rong hàng may mặc lông thú.



The Jazz Singer - 1927, phim nói đầu tiên trên thế giới

Câu chuyện từ khố n cùng sang giàu có cũng là câu chuyện của anh em nhà Warner, con của một người thợ chữa giày từ Ba Lan. Năm 1927 anh em nhà Warner đã làm thế giới điện ảnh sửng sốt

với việc ra mắt công nghệ mới sản xuất ‘talkie’ (phim nói) đầu tiên trên thế giới. Bộ phim *The Jazz Singer* (Người hát jazz) là phim nói đầu tiên do anh em nhà Warner sản xuất và Al Jolson thủ vai chính. Trong những năm 1930, các rạp chiếu phim nở rộ tại Hoa Kỳ. Irving Thalberg của MGM ra mắt bộ phim *Mutiny on the Bounty* (Nổi loạn trên con tàu Bounty) vào năm 1936; và David Selznik sản xuất bộ phim bất tử *Gone with the Wind* (Cuốn theo chiều gió) năm 1939.

Các chủ đề Do Thái

Sau Thế chiến II, nhiều giám đốc phim của Pháp, Ý, Séc và Ba Lan đã đề cập đến các chủ đề Do Thái. Trong bộ phim đạo diễn đầu tay của mình vào năm 1959, *Kapo*, Gillo Pontecorvo đã khai thác chủ đề không mấy dễ chịu có liên quan đến những người Do Thái đã sử dụng căn cước giả (false identity) để thoát khỏi cái chết tại trại tập trung. Nhân vật chính trong phim, Edith, tưởng đã thoát nạn với căn cước giả không phải Do Thái, cô quen thân với lính Đức, trở nên tàn nhẫn hơn, và được thăng cấp ‘Kapo’, một vị trí như cai ngục. Nhưng cuối cùng cô đã bị bắn chết cùng với một số tù nhân Do Thái khác trong khi thực hiện âm mưu bỏ trốn khỏi trại. Trong lúc hấp hối, Edith nhắc lại lời cầu nguyện ‘Shema Yisrael’ truyền thống, thể hiện danh tính Do Thái thực sự của mình.



Gillo Pontecorvo - Kapo, 1959

Tại Pháp, một bộ phim hấp dẫn khác – *Le vieil homme et l'enfant* (Ông già và đứa trẻ – 1967) của Claude Berri – miêu tả những va vấp và những cái đẹp trong cuộc sống trốn tránh của những người Do Thái trong thời gian chiến tranh. Do một ngẫu

nhiên, nhân vật ông già (Pepe) là một người Pháp bài Do Thái lại chăm sóc một đứa trẻ gốc Do Thái (Claude) nhưng không biết gì về nguồn gốc Do Thái của nó. Tình cảm hai người phát triển theo thời gian giữa bom đạn của chiến tranh... Sau một bộ phim nhẹ nhàng khác *Mazel Tov* (Lời chúc – 1969) về một đám cưới Do Thái, Claude Berri trở nên nổi danh với hai bộ phim *Jean de Florette* (1986) và *Manon des Sources* (1986).

Bộ phim *Solei* (Mặt trời – 1993) của đạo diễn Do Thái Algeria – David Hanin – bắt đầu cho một khuynh hướng phim về trải nghiệm của người Do Thái ở Bắc Phi.

The Diary of Anne Frank (Nhật ký của Anne Frank – 1959) là bộ phim Hollywood đầu tiên xoáy vào cảnh ngộ của người Do Thái trong Holocaust; tiếp theo là *Judgment at Nuremberg* (Xét xử tại Nuremberg – 1961).

Trong bộ phim *The Way We Were* (Chúng tôi là thế – 1973) của đạo diễn người Mỹ gốc Do Thái Sydney Pollack, với các ngôi sao Barbara Streisand và Robert Redford, hình ảnh người phụ nữ Do Thái đã xuất hiện trong những năm 1970 không còn theo một khuôn mẫu cứng nhắc như trước. Các nhân vật người Do Thái mới đã xuất hiện trong các vai diễn chưa từng có trong phim ảnh Do Thái: con bạc, đồng tính, cao bồi, đánh đấm, và thậm chí má mì chủ nhà chứa.

Woody Allen là một nghệ sỹ đa tài của New York với bốn giải Oscar trong hơn 50 năm sự nghiệp phim ảnh và sân khấu Mỹ. Ông là diễn viên, đạo diễn, giám đốc phim và viết kịch bản. Các phim hài của đạo diễn Woody Allen và Mel Brooks đã biến các anh chàng Do Thái khờ khạo, nhút nhát thành biểu tượng của sự lo âu và bức xúc về cuộc sống cuối thế kỷ 20. Còn *The Frisco Kid* (1979) của

đạo diễn Robert Aldrich cho thấy sự va chạm của các giá trị Do Thái với chủ nghĩa thực dụng Mỹ tại quốc gia này.



Đạo diễn Steven Spielberg với dàn diễn viên của Schindler's List, 1993.

Steven Spielberg và Roman Polanski làm sống dậy ký ức về Holocaust với các bộ phim bất hủ được giải Oscar là *Schindler's List* (Bản danh sách của Schindler – 1993, bảy giải Oscar năm 2002) và

The Pianist (Nghệ sỹ Piano – 2002, ba giải Oscar năm 2003). *Schindler's List* là bộ phim dựa trên cuộc đời có thực của Oskar Schindler, một doanh nhân người Đức, người đã cứu mạng sống của hơn một nghìn người tị nạn phần lớn là người Do Thái Ba Lan trong Holocaust bằng cách sử dụng họ trong các nhà máy của mình. Trong đoạn kết thúc quay chậm của bộ phim, những người Do Thái sống sót quay về lặng lẽ đặt những bó hoa tưởng niệm trên mộ của Schindler, và tiếng đàn violon của nghệ sỹ Itzhak Perlman than khóc như một nỗi đau day dứt, đã từ từ khép lại bộ phim.

ÂM NHẠC.

Trong những năm đầu tiên tại như một nhà nước, âm nhạc của Israel phần nhiều là âm nhạc dân gian truyền thống với trung tâm là các bản thánh ca. Những bài hát về Miriam⁽⁶⁾ và Deborah⁽⁷⁾ chỉ là hai ví về âm nhạc Do Thái trong thời kỳ này. Nhưng kể từ đó nó đã không ngừng lớn lên, trong cả hai hình thức tôn giáo và thế tục, trong khi nhiều những cá nhân Do Thái đã có những đóng góp không nhỏ cho kho tàng âm nhạc cổ điển, Jazz, pop và âm nhạc dân gian phương Tây. Được mô tả là buồn rầu nhưng lạc quan, âm nhạc Israel chạm đến mọi nỗi đau hằn sâu trong tâm thức người dân Israel, như chiến tranh và hòa bình, thậm chí mang cả âm hưởng cay đắng của Holocaust.

Nói về âm nhạc tế lễ, *Kinh Thánh* và *Talmud* có nhắc đến những hòa âm trau chuốt liên quan đến nghi thức và cúng tế trong đền thờ. Các buổi biểu diễn thường sử dụng các nhạc cụ như sáo, chuông, kèn sừng cừu, chũm chọe, halil (một loại sáo), kinnor (một loại nhạc cụ giống như đàn harp hay đàn lia), nevel (một loại đàn harp khác) và trống...

Một khoảng trống đã xuất hiện khi người La Mã phá hủy ngôi đền thứ hai năm 70 CN. Sau tai họa đó, người Do Thái đã tránh xa việc sử dụng các nhạc cụ cho âm nhạc nơi đền thờ như một dấu hiệu của sự tang tóc. Việc cấm đoán này ngay sau đó đã được bãi bỏ bên ngoài những nơi thờ phụng.

Kèn Shofar (Kèn sừng cừu)

Một ngoại lệ đối với lệnh cấm về việc sử dụng nhạc cụ tại các hội đường là *Shofar*, được dùng trong ngày Lễ Năm Mới của người Do Thái – Rosh Hashanah. *Shofar* có nghĩa là đánh thức mọi người khỏi giấc ngủ và gọi họ trở dậy ăn năn. Một tên gọi khác của Lễ Năm Mới Rosh Hashanah là *Yom Teruah*, nghĩa đen là “Ngày thổi kèn Shofar”. Nhạc cụ này được cho là nhạc cụ cổ nhất được nhân loại biết đến.

Cầu nguyện và giai điệu

Ngoài kèn Shofar và đại phong cầm trong các lễ cưới, thứ còn lại của âm nhạc tại Hội đường Do Thái Chính thống giáo là hát. Một nhà thông thái nói rằng hát chính là “hoa trái của miệng”. Các phương thức cổ xưa nhất được dành cho phần cầu nguyện *Kinh Torah* hằng tuần, và những dấu hiệu đặc biệt ghi ở trên và dưới lời thánh, gọi là *te'amim*, biểu thị âm nhạc của họ.

Sang thời đầu Trung cổ, các Hội đường Do Thái cho phép những giai điệu du dương hơn với những bài thánh ca và thơ ca nghi lễ. Những bài thánh ca này đã và vẫn được hát theo những giai điệu kinh cầu nguyện truyền thống, gọi là *nusah*, na ná như *maqam* của người Ả Rập, *raga* của người Ấn Độ, hát thánh ca của người Byzantine, và những thánh ca nghi lễ của nhà thờ La Mã. *Nusah* được

áp dụng cho những thời điểm đặc biệt, vì thế một ai đó có thính giác tốt bước vào hội đường mặc dù bị bịt mắt vẫn có thể ngay lập tức phân biệt kinh cầu nguyện hằng ngày, như là *amidah*⁽⁸⁾, hoặc là Sabbath, một ngày lễ trọng nào đó, lễ sáng hay lễ chiều.

Ca viên, ca đoàn và hazzanut

Trong số tất cả các thể loại âm nhạc khác nhau của người Do Thái, *hazzanut* (xướng ca âm nhạc hay xướng nhạc) có thể nói là khó thưởng thức nhất. Trong một nghĩa nào đó, *hazzanut* của người Do Thái tương đương với âm nhạc cổ điển phương Tây. Và cũng như âm nhạc cổ điển đòi hỏi thẩm mỹ tinh tế, *hazzanut* cần phải được hiểu và bằng cách quen thuộc với nó, người ta mới có thể cảm nhận để thưởng thức.

Trước khi ra đời của các bản ghi âm cho phép người ta dễ dàng truy cập các hình thức giải trí phổ thông, việc trình diễn của một *hazzan* (ca viên) và ca đoàn là hình thức giải trí chính cho người Do Thái. Nhưng vì lý do nào đó, ranh giới giữa giải trí và cầu nguyện đã trở nên mập mờ. Các ca viên (*hazzanim* – số nhiều của *hazzan*) bắt đầu hát trong hội đường nhiều khúc ca được soạn công phu dành cho sân khấu hòa nhạc hơn là sử dụng trong lúc cầu nguyện.

Theo thời gian, các ca viên có tài đã dần thay thế các *shaliach tzibbur* (ca trưởng) đơn điệu, và vai trò của ca viên ngày càng được nâng cao. Giai đoạn giữa hai Thế chiến I và II được biết đến là “Thời kỳ hoàng kim của *hazzanut*”. Trong khi Yossele Rosenblatt là một trong những hazzan lớn đầu tiên của châu Âu di cư đến Mỹ, ông không phải là hazzan duy nhất ở đây: cùng thời với ông, hàng tá các hazzan tài năng đã hát kinh cầu nguyện trong các hội đường tại New York và các thành phố lớn khác. Trong giai đoạn hoàng kim

này, công việc ghi âm và các buổi hòa nhạc nở rộ, và nhiều trong số các tác phẩm hazzanut nổi tiếng nhất được sáng tác.

Ca đoàn của hội đường ngày càng phát triển cả về tầm vóc và sự phong phú trong khi được tiếp xúc với âm nhạc cổ điển phương Tây. Năm 1882 nhà soạn nhạc Do Thái sinh tại Ba Lan Louis Lewandowski đã viết toàn bộ bản nhạc cho dàn đồng ca, *Todah ve-Zimrah*, (Thanks and Song – Lời cảm ơn và bài hát) cho Hội đường Oranienburger Strasse của Berlin.

Klezmer

Klezmer là một truyền thống âm nhạc của người Do Thái Ashkenazi của Đông Âu. Được chơi bởi các nhạc sỹ chuyên nghiệp gọi là *klezmerim*, thể loại này ban đầu bao gồm phần lớn là các giai điệu múa và các khúc trình diễn nhạc cụ cho đám cưới và các lễ kỷ niệm khác. Tại Hoa Kỳ thể loại này đã phát triển đáng kể khi các cư dân Do Thái nói tiếng Yiddish đến từ Đông Âu giữa năm 1880 và 1924, đã gặp gỡ và đồng hóa với nhạc jazz của Mỹ.

Từ những năm 1970, klezmer và ladino đã sống lại khi người Do Thái Diaspora tái khám phá nguồn gốc của họ. Một vài môn đồng klezmer ưa thích pha trộn với rock, folk và jazz, như nhóm *The American Klezmatics*. Một vài người chơi klezmer tài ba lại là người Đức phi-Do Thái, như nhóm *Tickle in the Heart*, hoặc người Ba Lan, như nhóm *Kroke*.

Các nhà soạn nhạc cổ điển

Trong khi các nhà lý thuyết Ả-rập thời Trung cổ đã đem lại cảm hứng cho người Do Thái trong việc nghiên cứu âm nhạc như một

ngành khoa học, thì Phong trào Khai sáng châu Âu thế kỷ 19 đã dẫn đến sự bùng nổ của tài năng Do Thái ở Đức và Pháp, với việc xuất hiện của những nhà soạn nhạc danh tiếng như Felix và Fanny Mendelssohn, Claude Offenbach, Fromental Halévy, Giacomo Meyerbeer và Gustav Mahler. Nhiều người trong số này trở thành Kitô hữu, gây ra nghi ngờ về định nghĩa “các nhà soạn nhạc Do Thái”. Mặc dù vậy, những dấu vết về *klezmer* và giai điệu của hội đường đã xuất hiện trong các dàn nhạc lớn của Mahler, người có thể xem là nhà soạn nhạc lớn nhất gốc Do Thái.



Gustav Mahler tại Nhà hát Opera Vienna

Arnold Schoenberg là một hiện tượng đặc biệt của âm nhạc hiện đại. Ông đã gây sốc cho khán giả với chủ nghĩa biểu hiện (expressionism) thông qua những thử nghiệm âm nhạc phi điệu thức và truyền cảm hứng cho rất nhiều người sau khi chạy trốn Áo qua nước Mỹ vào năm 1934. Những nhà soạn nhạc đã thông qua chủ nghĩa này để diễn đạt những nỗi lo âu, hoảng sợ và bi quan về số phận con người trong thế kỷ 20. Họ đã thay thế các cấu trúc hài

hòa của truyền thống cổ điển và lãng mạn bằng những cảm giác nhức nhối, bất an của cấu trúc âm nhạc phi điệu thức. Năm 1909, Schoenberg viết vở nhạc kịch một màn *Erwartung* (Nỗi lo sợ). Đó là một tác phẩm đỉnh cao về chủ nghĩa biểu hiện trong âm nhạc, kể về một người phụ nữ không tên đi tìm người yêu của mình. Cô đã phải thực hiện một hành trình gian khổ, băng qua khu rừng rậm để đến được một vùng thôn quê. Tại đây, cô đã tìm thấy xác chết của người yêu mình nằm bên cạnh căn nhà của một người phụ nữ khác. Kể từ đó, vở kịch chuyển sang mô tả sự khủng hoảng nặng nề về tâm lý: người phụ nữ không tin vào những gì cô nhìn thấy và trở nên hoang tưởng rằng chính mình đã giết chết người yêu. Toàn bộ không khí và tinh thần của vở kịch đều được phản ánh qua cái nhìn chủ quan của nhân vật chính, tức là người phụ nữ không tên. Về mặt mỹ học, âm nhạc của Schoenberg trong vở kịch này có thể được so sánh với bức tranh *The Scream* (Tiếng thét) của Edvard Munch – một họa sĩ người Norway (Na Uy): toàn bộ bố cục cảnh trong tranh đều bị ảnh hưởng bởi tiếng thét của nhân vật chính. Sự so sánh này cho thấy bản chất nghệ thuật đa ngành của chủ nghĩa biểu hiện. Nói cách khác, chủ nghĩa biểu hiện trong văn học không có gì khác với chủ nghĩa biểu hiện trong hội họa và âm nhạc.

Một vài nhà soạn nhạc Do Thái Mỹ truyền thống hơn là Aaron Copland và Leonard Bernstein. Cả hai đều đã dựng nên một kiệt tác cổ điển đặc biệt Mỹ, như tác phẩm *Appalachian Spring* của Copland và *West Side Story* của Bernstein.

Những nhạc sĩ Do Thái bao gồm Philip Glass và Steve Reich đã đi tiên phong trong chủ nghĩa tối giản và thử nghiệm với thiết bị điện tử trong những năm 1960. Cả hai đều đề cập đến các chủ đề Do Thái trong âm nhạc của mình – Glass với *Einstein on the Beach* và Reich với *Tehillim*, *Proverb*, *The Cave* và *Different Trains*.



Huyền thoại pianist Arthur Rubinstein

Cuối cùng, nói đến nhạc sỹ trình diễn người Do Thái không thể không nhắc đến những huyền thoại độc tài u piano Arthur Rubinstein và Vladimir Ashkenazy, cùng với các ngôi sao khác của âm nhạc thính phòng như Henryk Szeryng (violon), Jascha Heifetz

(violon), Gregor Piatigorsky (cello). Báo *New York Times* từng đánh giá Arthur Rubinstein và Jascha Heifetz là những nhạc sỹ trình diễn lớn nhất mọi thời đại.

Nhạc rock & roll

Khó có thể tưởng tượng rằng âm nhạc rock hiện đại sẽ ra sao nếu không có những nhạc sỹ sáng tác người Do Thái như Jerry Leiber và Mike Stoller. Họ là những nhà sản xuất đĩa nhạc và cũng là những người đã hỗ trợ khởi đầu thể loại âm nhạc này. Phil Spector đã dẫn đầu kỹ thuật Bức tường Âm thanh⁽⁹⁾ trong những năm 1960. Tại Anh, Brian Epstein là người quản lý đã giúp đem lại thành công cho nhóm Beatles. Các ca sỹ rock & roll danh tiếng có Gene Simmons của Kiss, Marc Bolan của T. Rex, Beastie Boys, Bob Dylan, Leonard Cohen, Ramons, Simon và Garfunkel, Paula Abdul, và chuyển đạo sang Do Thái giáo là Sammy Davis Jr và Ike Turner.

Âm thanh Israel hiện đại

Người Do Thái yêu âm nhạc; nhạc dân gian, nhạc jazz và nhạc pop rất được ưa chuộng ở Israel. Nhiều sắc thái văn hóa đã được hòa trộn lại với nhau để sáng tạo ra một hình thức âm nhạc độc đáo của người Israel. Người viết ca khúc nhạc cảm Naomi Shemer đã bị lôi cuốn bởi truyền thống ca khúc Pháp của những năm 1960, trước khi phát hành bài hát của cô *Yerushalayim Shel Zahav* (Jerusalem của Thiên Chúa) ngay trước Cuộc chiến Sáu ngày (1967). Bài hát ngay lập tức trở thành quốc ca thứ hai của Israel.

Vào những năm 1980, các ca sỹ Ofra Haza, Zehava Ben và ban nhạc Ethnix đã tạo ra một ảnh hưởng rất lớn khi hòa trộn âm nhạc

Đông và Tây. Các thể loại lai trộn và tính độc đáo chính là tiêu biểu cho âm nhạc Israel ngày nay. Ofra Haza thậm chí đã thu âm một bài kinh của người Yemen thế kỷ 16 trên nền nhạc rap và đã bán được hơn một triệu bản trên khắp thế giới. Một ví dụ về thể loại này là Yehuda Poliker – ca sỹ gốc Do Thái Hy Lạp – đã chuyển từ chơi bouzouki (một nhạc cụ của Hy Lạp trong những năm 1900, trông giống như đàn mandolin) sang rock điện tử, và Achinoam Nini – ca sỹ Israel gốc Yemenite – người đã pha trộn jazz, indie rock⁽¹⁰⁾ và âm thanh Yemen.

HỘI HỌA

Nghệ thuật từ lâu đã đặt ra một tình thế khó khăn cho người Do Thái: *Talmud* ca ngợi những đồ vật tượng thiêng liêng thăm mỹ nhưng chính Torah lại cấm “hình tượng chạm”. Do đó việc làm nghệ thuật của người Do Thái đôi khi được xem như từ chối ngay chính Do Thái giáo của mình.

Mặc dù các Hội đường Do Thái cấm treo những hình ảnh có người, hình ảnh các Pharaoh, Moses, người Ai Cập và người Israel được minh họa đầy trong các trang minh họa *haggadah*⁽¹¹⁾ của ngày Lễ Passover. Thư pháp trở thành một bộ môn mỹ thuật, cũng như ngành hiển vi học (micrography) – bộ môn tạo kiểu mẫu và hình ảnh từ những ghi chú li ti bên mép lề sách trong *Kinh Torah*.

Buổi bình minh của các họa sỹ có tên tuổi

Khái niệm về các cá nhân họa sỹ có tên tuổi đã bỏ qua người Do Thái cho đến khi Moritz Oppenheim (1800-1882) bắt đầu vẽ những bức chân dung tao nhã của các danh nhân Do Thái và các chủ đề *Kinh Thánh* trong giai điệu lãng mạn Đức. Họa sỹ hiện thực Do Thái sinh tại Ba Lan - Maurycy Gottlieb (1856-1879) - vẽ các bức Shylock, Jessica và Người Do Thái cầu nguyện trong ngày Yom Kippur. Mặc dù ra đi ở tuổi 23, Gottlieb để lại khoảng 300 tác phẩm gồm phác họa và sơn dầu.

Tại Hà Lan, họa sỹ và là nhà tu hành Jozef Israels (1824-1911) được ca ngợi là tái sinh của Rembrandt. Max Liebermann (1847-1935) đã gây sô'c cho giới yêu nghệ thuật Đức với bức tranh *Jesus 12 tuổi tại Đê'n Thờ*. Khi họa sỹ giới thiệu bức tranh này lâ'n đầ'u tiên vào năm 1879 tại Triển lãm Nghệ thuật Quô'c tể Munich nó đã gây ra một vụ scandal. Các nhà phê bình đương đại công kích rằ'ng họa sỹ người Do Thái đã dám đề' cập chủ đề' Kitô giáo "*Jesus 12 tuổi tại Đê'n Thờ*", đặc biệt khi ông miêu tả Đấ'ng Cứu Thê' như một "đứa trẻ láu cá người Do Thái ngoài đường phố".

Có thể nói Paris đã nuôi dưỡng những khuynh hướng mới trong những năm 1900-1940 như Fauvism (trường phái Dã thú), Cubism (trường phái Lập Thể), Dadaism (trường phái Dada), và Surrealism (Siêu thực), lôi kéo những họa sỹ Do Thái Nga như Marc Chagall và Chaïm Soutine và những họa sỹ Do Thái Sephardi như Amedeo Modigliani (Ý) và Jules Pascin (Bulgaria). Trường phái hội họa Do Thái này có phong cách thay đổi từ những cảm hứng châu Phi của Modigliani tới chủ nghĩa biểu hiện (Expressionism) của Soutine; duy nhấ't chỉ có Chagall là mô tả hình ảnh người Do Thái. "Nê' u tôi không phải người Do Thái", ông viế't trong tiểu sử của mình (1931), "tôi sẽ không bao giờ là một họa sỹ".



Modigliani - Bride and Groom (Cô dâu và chú rể), 1915



Marc Chagall - The Fiddler (Người kéo vĩ cầm) - 1912

Vương quốc Anh và Hoa kỳ

Hoạt động nghệ thuật của giới họa sỹ tại Vương quốc Anh thực sự vươn mình trong thời gian chuyển từ thế kỷ 19 sang thế kỷ 20. Người cha đỡ đầu cho sự chuyển biến này là Ngài William Rothenstein, người Do Thái-Đức, một họa sỹ thuộc trường phái ấn tượng và là giám đốc của Học viện Nghệ thuật Hoàng gia London

trong khoảng thời gian 1920-1935. Rothenstein được Nữ hoàng Anh tấ n phong Hiệp sỹ năm 1931. Học trò tài năng nhấ t của Rothenstein, họa sỹ Mark Gertler, một người không bao giờ quên nguồ n gố c Do Thái của mình, như đã thấ y trong bức tranh sô ́ ng động *The Rabbi and his Grandchild* (Giáo sỹ và cháu gái – 1913).

Năm 1914, Nhóm London của David Bomberg tổ chức triển lãm đầ u tiên của các họa sỹ Do Thái hiện đại. Tiế p đó, hai họa sỹ Do Thái-Đức tới London vào những năm 1930 để tránh khỏi trại tập trung của Đức Quố c xã: Lucian – cháu nội của Sigmund Freud – một họa sỹ vẽ chân dung hàng đầ u của hội họa hữu thể (representational portraitist), và Frank Auerbach – một họa sỹ của trường phái biểu hiện – người ưa chuộng sử dụng màu vàng và các gam màu của đấ t trong các bức tranh của mình. Cecil Roth, người Do Thái-Anh, là nhà lịch sử Do Thái lớn nhấ t của thế ́ kỷ 20, cũng là sử gia đầ u tiên của hội họa Do Thái.

Hội họa Mỹ dẫn đầ u trường phái biểu hiện trừu tượng (Abstract Expressionism) táo bạo, như những đổi mới trong “mảng màu” (colour field) của Mark Rothko và Adolph Gottlieb, trong những năm 1940 và 1950. Các họa sỹ đã giải phóng màu sắ c thoát khỏi những gò bó của chủ nghĩa hiện thực, sử dụng hiệu quả của màu sắ c trong những hình khô ́ i và những mảng màu vô định để thể hiện tính bi kịch và phi thời gian của thời đại. Pop artist George Segal làm nổi lên những đề ̀ tài Do Thái cổ điển, như *Abraham hiế n tể ́ Isaac* (Abraham sacrificing Isaac).

Điều khắc

Hơn cả hội họa, điêu khắ c Do Thái đại diện cho một sự câ m kỵ đặc biệt do liên quan đế ́ n những thầ n tượng của mình. Người tiên

phong là Mark Antokolsky (1843-1902), nhà điêu khắc Do Thái-Nga. Những tác phẩm điêu khắc ban đầu của ông mô tả những cảnh như *Talmud Debate* (Tranh luận Talmud) và *Jewish Tailor* (Người thợ may Do Thái). Hiện đại hơn về phong tục, nhà điêu khắc Do Thái-Anh Jacob Epstein (1880-1959) tiếp tục với các chủ đề *Kinh Thánh: Adam, The Sacrifice of Isaac* (Hiến tế Isaac), *Genesis* (Sáng thế), *Jacob and the Angel* (Jacob và Thiên Thần). Ảnh hưởng hơn nữa là nhà điêu khắc lập thể Jacques Lipchitz (1891-1973), người đã trốn khỏi Paris sang Mỹ khi Phát xít Đức tấn công Pháp năm 1941.



Jacob Epstein - Social Consciousness (Ý thức Xã hội), 1954, đặt tại Philadelphia, USA

Nghệ thuật biểu hiện trên Vùng đất Israel

Các tư tưởng gia của Zionism mong muốn tạo ra một “Hebrew Mới” trên mảnh đất Palestine. Những đề tài *Kinh Thánh* và người

Do Thái đã đem đến cảm hứng cho Jakob Steinhardt, họa sỹ và nhà điêu khắc gỗ sinh tại Đức và trở về Palestine vào năm 1933. Reuven Rubin, họa sỹ Do Thái sinh tại Romania, đã bị lôi cuốn với cảnh sống của những cư dân Yemenite và nông dân Ả rập địa phương. Cả hai đều là thành viên của Trường phái Betzalel được nhà điêu khắc Boris Schatz thành lập tại Jerusalem năm 1906. Năm 1965 phòng tranh của Betzalel chuyển thành Bảo tàng Israel (Israel Museum), hiện là nơi lưu trữ nghệ thuật Israel lớn nhất trên thế giới. Từ thời điểm đó, Israel chuyển từ “hình ảnh Do Thái” đơn điệu sang những mô í quan tâm phổ quát, cá nhân và trừu tượng hơn.

Nhiếp ảnh

Khi các phòng tranh tại Hoa Kỳ nhận các hình chụp của Alfred Stieglitz, những người Do Thái khác như Man Ray (Do Thái – Pháp), André Kertész (Do Thái – Hungary) và Laszlo Moholy-Nagy (Do Thái – Hungary) bắt đầu chuyển từ thủ công (craft) sang mỹ thuật (fine art). Một vài nghệ sỹ đã khai thác khả năng tiềm tàng của ảnh tài liệu, ví dụ như các nhiếp ảnh gia Alfred Eisenstaedt và Robert Capa trên tạp chí *LIFE*, hoặc Roman Vishniac, người đã chụp những ngày cuối cùng của Shtetls⁽¹²⁾ và các khu dân cư Do Thái của châu Âu trước Holocaust.

Mary Ellen Mark, Diane Arbus và Lee Friedlander có cái nhìn rất sát về cuộc sống Hoa Kỳ hiện đại. Judah Passow và David Rubinger đã ghi chép cận cảnh của Israel trong chiến tranh và hòa bình. Các ví dụ về nghệ thuật chân dung và thời trang thương mại sáng tạo bao gồm các phong cách baroque (kỳ quái) của Irving Penn, các tác phẩm tâm lý của Arnold Newman, chủ nghĩa thực nghiệm của Cindy Sherman (Do Thái-USA) và Jeanloup Sieff (Do

Thái-Pháp), và những nghiên cứu tinh tế, thường là riều cột của Annie Leibovits về các nhân vật nổi tiếng.



Roman Vishniac - a child in Warsaw (một đứa trẻ ở Warsaw), 1938

CÁC TRIẾT GIA VÀ CHÍNH TRỊ GIA DO THÁI.

Ngay cả khi từ chối các khía cạnh của Do Thái giáo truyền thống, các tư tưởng gia lớn như Freud và Derrida vẫn cho thấy dấu hiệu bị lôi cuốn bởi các khái niệm của Do Thái giáo, từ đó đã bộc lộ một bản sắc Do Thái chung.

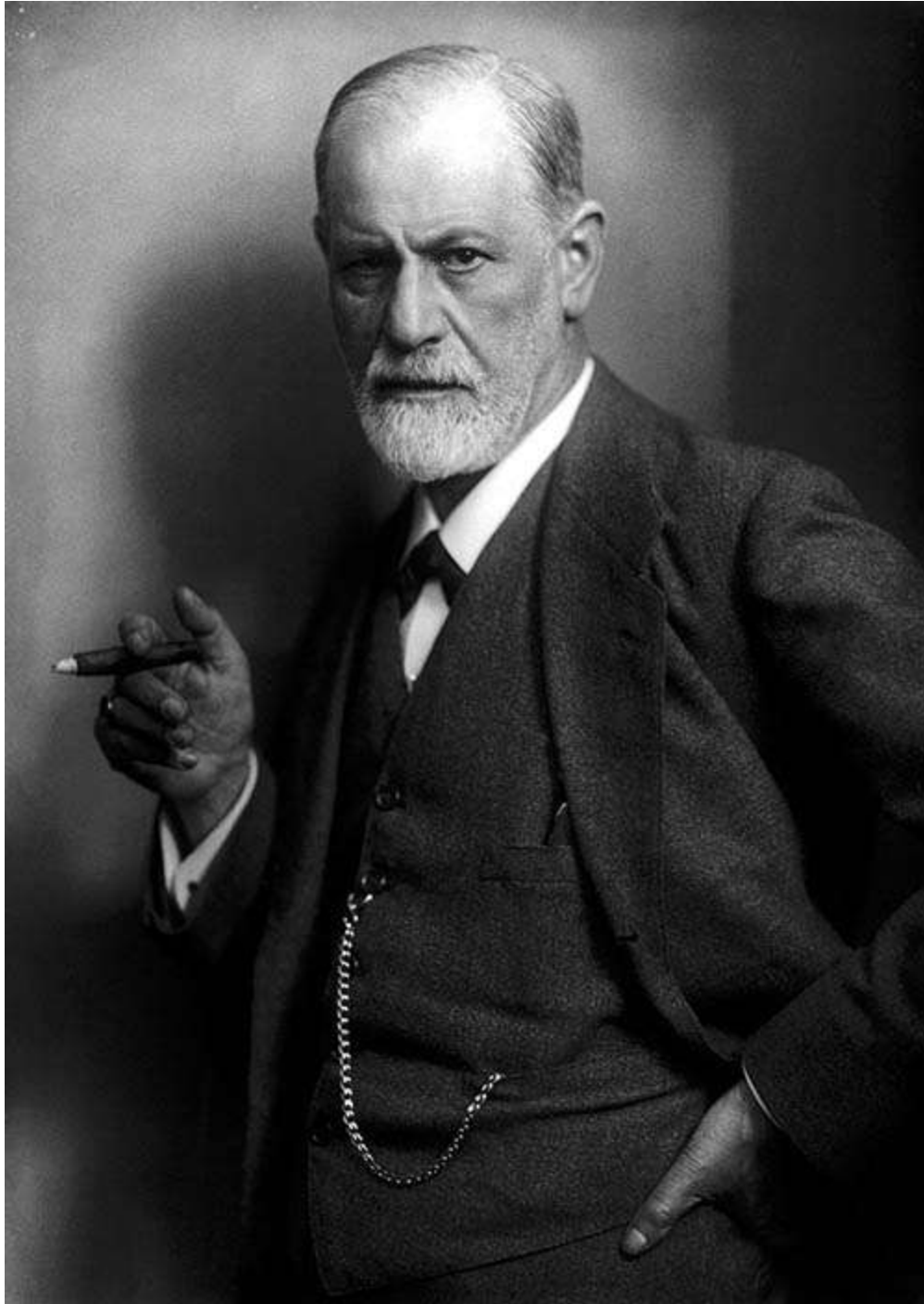
Tâm lý học và lý thuyết

Có thể nói nhà tư tưởng cách mạng nhất người Do Thái của thế kỷ 20 là Sigmund Freud (1856-1939), người đã đặt nền móng cho ngành phân tâm học hiện đại và thám hiểm phần vô thức của con người. Bị thuyết phục rằng chúng loạn thần kinh sinh ra bởi những xung động dồn nén và ham muốn tình dục, Freud đã dựa trên y học, huyền thoại và những giấc mơ để giải thích cách vận hành của tâm lý. Những thuật ngữ của Học thuyết Freud như cái tôi, bản chất của hoan lạc, hoang tưởng, cảm giác tội lỗi, tiềm thức, áp lực từ bàn bè và hồ i quy được sử dụng và bị lạm dụng nhiều lần trong đàm thoại tiếng Anh hằng ngày.

Sigmund Freud không phải là một người Do Thái thực tiễn và hai cuốn sách của ông: *Totem and Taboo* (Vật tổ và điều cấm kỵ) và *The Future of an Illusion* (Tương lai của một ảo tưởng) nói về tôn giáo như là phản đề của lý trí và kinh nghiệm. Tuy nhiên ít nhiều thì ông đã chấp nhận rằng đức tin là một phần của tâm lý con người. Con gái của Freud, Anna, trở thành người tiên phong trong lĩnh vực tâm lý trẻ em.

Freud ảnh hưởng đến các tư tưởng gia khác, trong đó có cả những người gốc Do Thái như Franz Boas (1858-1924) và Claude Lévi-Strauss (1908-2009), người đã sáng lập ra ngành *nhân học cấu trúc* (structural anthropology). Trong khi Claude Lévi-Strauss phân tích về các xã hội nguyên thủy, Raymond Aron (1905-83) và Walter

Benjamin (1892-1940) lại đặt cái nhìn của họ vào văn minh hiện đại. Aron nêu câu hỏi rằng những người bình thường lý giải như thế nào về sự tiến bộ của công nghiệp và cạnh tranh chính trị.



Sigmund Freud

Các nhà xã hội học

Walter Benjamin, gốc Do Thái-Đức, được coi là triết gia và một trong những nhà bình luận văn hóa lớn nhất của thế kỷ 20. Benjamin đã tị nạn trong khi trốn chạy Phát xít Đức trên biên giới Pháp-Tây Ban Nha.



Walter Benjamin

Thậm chí hơn cả Freud, nhà triết học Benjamin đã phải vật lộn với bản sắc Do Thái của mình. Ông đã áp dụng một cách cá nhân các ý tưởng của Goethe, Marx, Brecht và thậm chí Do Thái giáo vào văn chương và thẩm mỹ học hiện tại, và những tác phẩm tiên tri của ông xuất bản sau khi chết – *Illuminations* (Rọi sáng) và *Arcades*⁽¹³⁾ – đã xem các khu siêu thị và cuộc sống đường phố giống như một xã hội đương đại thu nhỏ. Một trong những cuốn sách cuối cùng của ông, *These on the Philosophy of History* (Những điều về Triết học của Lịch sử), đề cập đến sự truy cầu của người Do Thái về Đấng Cứu Thế và sự đung độ của con người với thuyết hư vô.

Một nhà tiên phong khác gốc Do Thái của câu nối giữa chữ nghĩa và ý tưởng là Ludwig Wittgenstein (1889-1951), một triết gia Áo-Anh trong các lĩnh vực logic, triết lý của toán học, triết lý của tâm thức và triết lý của ngôn ngữ. Ông và các tư tưởng gia Do Thái khác như Benjamin, Lévi-Strauss và Theodor Adorno đã đặt nền tảng cho một trường phái triết học sau chiến tranh gọi là *thuyết cấu trúc* (structuralism). Trong lý luận phê phán, thuyết cấu trúc là một hệ hình lý thuyết khẳng định rằng các yếu tố của nền văn hóa phải được hiểu trong mối quan hệ của chúng với một hệ thống hay cấu trúc bao quát, rộng hơn. Nó được dùng để làm bộc lộ ra các cấu trúc làm cơ sở cho tất cả những gì con người làm, suy nghĩ, tri giác, cảm nhận. Nhân vật nổi tiếng nhất của trường phái này là Jacques Derrida (1930-2007), người Pháp gốc Do Thái sinh ra ở Algeria, được coi là một trong những nhà triết học nổi tiếng nhất thế kỷ 20. Derrida đi tiên phong trong phương pháp *Deconstruction* (Giải Cấu trúc), một cách nhìn phê phán đến các mối quan hệ giữa văn bản và ý nghĩa. Mặc dù không thuần túy mang tính phủ định, nhưng giải cấu trúc chủ yếu vẫn liên quan đến một cái gì đó có giá trị tương đương với một sự phê phán truyền thống triết học phương Tây. Giải cấu trúc được thể hiện một cách khái quát thông qua việc phân tích các văn bản cụ thể. Nó tìm cách bóc trần, và sau

đó lật nhào nhiều đồ i lập nhị nguyên khác nhau vẫn là giá đỡ cho những cách thức tư duy chủ đạo của chúng ta bây giờ nay.



Claude Lévi-Strauss, người tiên phong trong thuyết cấu trúc

Những nhà tiên phong trong kinh tế học

Những tư tưởng mới trong Kinh tế học, thường được gọi đùa là thứ “khoa học âm thầm”, cũng được nhiều người Do Thái sở hữu. Sinh ra trong một gia đình Sephardi Anh năm 1772, David Ricardo trở thành một trong những nhà kinh tế chính trị học cổ điển nhiều ảnh hưởng nhất. Kinh tế gia Milton Friedman của *Trường phái trọng tiền* (Monetarism), giải Nobel Kinh tế năm 1976, đã truyền cảm hứng cho *Học thuyết Thatcher* (Thatcherism) của Vương quốc Anh trong những năm 1970 và *Trường phái kinh tế học trọng cung* (supply-side economics) của Tổng thống Hoa Kỳ Ronald Reagan.

Jeffrey David Sachs là một nhà kinh tế Mỹ và giám đốc Viện Trái đất tại Đại học Columbia. Ông được biết đến như một trong những chuyên gia hàng đầu thế giới về phát triển kinh tế và cuộc

chiến chống đói nghèo. Sachs được biết đến với công việc của mình như một cố vấn kinh tế cho các chính phủ ở Mỹ Latinh, Đông Âu và Liên Xô cũ. Là một nhà kinh tế vĩ mô có kinh nghiệm, ông đã tư vấn một số chính phủ quốc gia trong quá trình chuyển đổi từ nền kinh tế cộng sản sang kinh tế thị trường.

Cuối cùng, không thể không nói đến, là George Soros của Hungary đã chuyển hàng tỉ đô-la của mình có được trong đầu tư sang thúc đẩy “những xã hội mở” khắp thế giới. Những ý tưởng của Soros đến từ triết gia gốc Do Thái Karl Popper, một trong những triết gia khoa học lớn nhất của thế kỷ 20, cũng là người tiên phong cho rằng sự minh bạch là công cụ cuối cùng chống lại các chế độ độc tài.



George Soros

Tư tưởng mới trong Do Thái giáo

Rất nhiều người tin rằng người Do Thái của thế kỷ 19 đã bắt đầu tìm kiếm một con đường ở trung đạo: phối hợp di sản Do Thái với những thực tế hiện đại. Sự tiếp xúc với các phương pháp hàn lâm phương Tây đã dẫn đến những cách nhìn mới cấp tiến.

Từ những năm 1950 trở về sau này, triết gia người Pháp Emmanuel Levinas (1906-1995) đã truyền bá những phương pháp Talmud tới thế hệ mới của các học giả thế tục. Nhiều người Do Thái Chính thống giáo đã đáp ứng lại tinh thần khai sáng (Haskalah) và nhiệt tình của Do Thái giáo Hasidic. Những chân trời mới đã mở ra...

Do Thái phi-Do Thái và các chính trị gia Diaspora

Isaac Deutscher (1907-1967) là một nhà văn Ba Lan, phóng viên, cũng là nhà hoạt động chính trị gắn gũi với chủ nghĩa Marx và là người viết tiểu sử của Leon Trotsky và Joseph Stalin. Ông sinh ra ở Ba Lan trong một gia đình người Do Thái sùng đạo, được học với một Rabbi dòng Hasidic và được xem như một thần đồng trong việc nghiên cứu *Torah* và *Talmud*. Tuy nhiên vào thời gian Bar Mitzvah của mình, ông đã mất đức tin. Ông “thử nghiệm Thiên Chúa” bằng cách ăn thực phẩm không Kosher tại ngôi mộ của một *tzadik* (thánh nhân) trong ngày lễ Yom Kippur. Khi không thấy có gì xảy ra, ông quyết định trở thành một người vô thần. Ông cho rằng ông chỉ là một người Do Thái do ngẫu nhiên – một người Do Thái phi-Do Thái. Tuy nhiên, mặc dù là một người vô thần và kẻ thù của chủ nghĩa dân tộc Do Thái, ông vẫn cảm thấy mình là một “người Do Thái do sức mạnh của tình đoàn kết giữa tôi với người bị đàn áp, bởi vì tôi cảm thấy nhịp đập của lịch sử Do Thái bên trong mình”. Không có một cái gì, một lực lượng nào có thể xóa sạch nhịp đập của lịch sử Do Thái, của dòng máu Do Thái trong mỗi người gọi là “Jew”.

Rất nhiều các tư tưởng gia Do Thái thành công rực rỡ trên các mảnh đất lạ. Chancellor của Đức (tương đương với Thủ tướng) từ 1909 đến 1917 là Theobald von Bethmann Hollweg, con cháu của một gia đình có tiếng ở Frankfurt. Hai người Do Thái khác ở Ý, Sydney Sonnino và Luigi Luzzatti, trở thành Thủ tướng trong quãng

thời gian 1909-1910 và 1910-1911. Pháp có năm Thủ tướng gốc Do Thái trong thế kỷ vừa qua, nổi tiếng nhất là Leon Blum trước Thế chiến II và Pierre Mendes-France sau đó, cả hai thuộc cánh tả. Trong 12 năm, Bruno Kreisky là Thủ tướng Áo, và Henry Kissinger, đến Mỹ năm 1938 với tư cách là dân tị nạn từ Đức Quốc xã, đã vượt lên trở thành một Bộ trưởng ngoại giao ảnh hưởng nhất của Washington trong giai đoạn 1973-1977. Ảnh hưởng nhất trong tất cả, có thể là Benjamin Disraeli, Thủ tướng Anh gốc Do Thái đầu tiên và duy nhất năm 1868 và 1874-1880; ông luôn tự hào về nguồn gốc của mình, mặc dù ông chuyển đạo sang Anglicanism (Anh giáo) năm 13 tuổi.

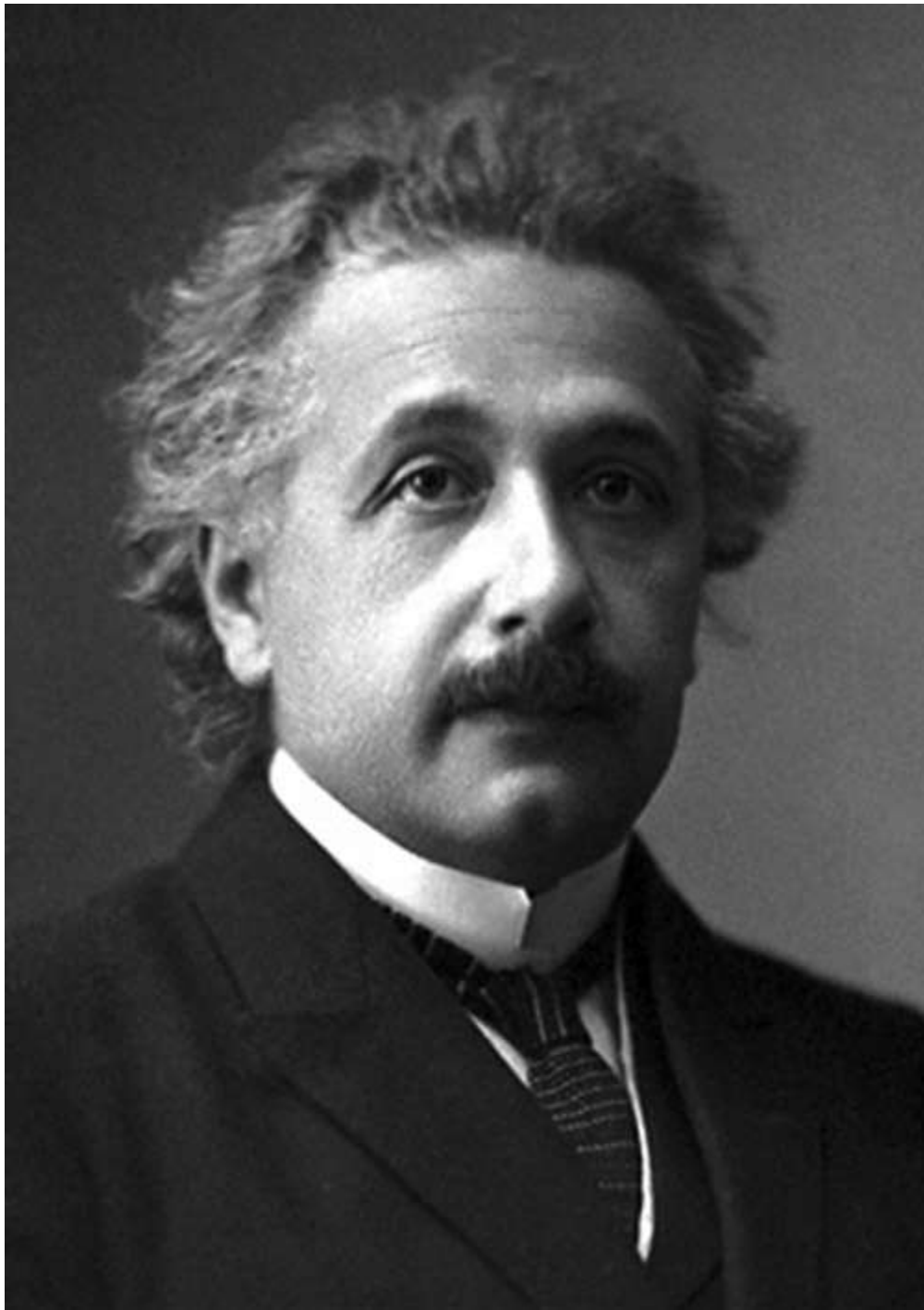
Albert Einstein - nhà khoa học lớn nhất của nhân loại

Albert Einstein (1879-1955) là nhà vật lý lý thuyết người Đức gốc Do Thái, người đã phát triển Thuyết Tương đối tổng quát, một trong hai trụ cột của vật lý hiện đại (trụ cột kia là cơ học lượng tử). Sau Isaac Newton, Einstein là người đã tạo ra bước thay đổi lớn nhất trong tư duy khoa học. Ông được trao giải Nobel Vật lý năm 1921.

Einstein là người đột phá trong cuộc cách mạng khoa học lần thứ hai, đúng vào lúc khoa học cổ điển tưởng chừng như sắp có thể hoàn chỉnh sự mô tả toàn bộ vũ trụ bằng giả thuyết chất ête (ether) lấp đầy không gian. Với trí tưởng tượng siêu phàm và trực giác bẩm sinh, Einstein đã phá đổ nền móng của khoa học cổ điển bằng lập luận khoa học chính xác phủ nhận sự tồn tại của chất ête, và do đó phủ nhận luôn cả hai cái tuyệt đối của khoa học cổ điển – không gian tuyệt đối và thời gian tuyệt đối – bằng Thuyết Tương đối bất hủ của mình. Lúc đó, cả thế giới triết học lẫn khoa học đã chao đảo như có ai đó rút mạnh tấm thảm dưới chân mình. Có thể nói Thuyết Tương đối của Einstein là đá tảng của nền khoa học và

công nghệ hiện đại – một trong những thay đổi quan trọng nhất của thế kỷ 20.

Ngoài ảnh hưởng tới tư duy khoa học, triết học, xã hội và nhân văn, Einstein còn là một nhà hoạt động nổi tiếng trong đời sống chính trị và xã hội của người Do Thái. Là một Zionist luôn quan tâm đến hòa bình giữa người Do Thái và người Ảrập, Einstein được mời làm tổng thống của nhà nước Israel năm 1948 nhưng ông đã từ chối. “Chính trị là tạm thời, còn các phương trình mới là vĩnh cửu”, ông nói.



Albert Einstein sau khi nhận giải Nobel, 1921

Lời Kết

in lấy câu nói nổi tiếng của Einstein để thay cho lời kết này,
N cũng là kết thúc của cuốn sách:

“Dấu hiệu chân thực của trí thông minh không phải là kiến thức
mà là trí tưởng tượng”.

Bạn nghĩ gì về câu nói đó? Bạn có dám rũ bỏ những vụn vặt trong
đời sống thường ngày để cho trí tưởng tượng của bạn được dang
cánh và bay bổng không? Như Einstein, như người Do Thái?

Tài liệu tham khảo

bramson, Glenda. Encyclopedia of Modern Jewish Culture.
*A*New ed. New York: Routledge Publishing, 2004.

Barnavi, Eli. A Historical Atlas of the Jewish People: from the time of the Patriarchs to the Present. New York: Schocken Books, 2003.

Biale, David (ed.). Cultures of the Jews, Volume 1: Mediterranean Origins. New York: Schocken, 2006.

Biale, David (ed.). Cultures of the Jews, Volume 2: Diversities of Diaspora. New York: Schocken, 2006.

Bloch, Abraham P. The Biblical and Historical Background of Jewish Customs and Ceremonies. Brooklyn, NY: KTAV Publishing House, 1980.

Botticini, Maristella, and Zvi Eckstein. The Chosen Few: How Education Shaped Jewish History, 70-1492. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2012.

Boustán, Ra'anan S., Oren Kosansky, and Marina Rustow (eds.). Jewish Studies at the Crossroads of Anthropology and History: Authority, Diaspora, Tradition (Jewish Culture and Contexts). Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 2011.

Brenner, Frederic. Diaspora: Homelands in Exile. 2 vols. New York: Harper, 2003.

Bronner, Simon J. Jewish Cultural Studies, Volume 4: Framing Jewish Culture: Boundaries and Representations. Oxford: Littman Library Of Jewish Civilization, 2014.

Chartwell Books. The Timechart History of Jewish Civilization. New York: Chartwell Books, 2010.

Cohen, Judah M. Through the Sands of Time (Brandeis Series in American Jewish History, Culture, and Life). Lebanon, NH: Brandeis University Press, 2012.

Coogan, Michael D. Stories from Ancient Canaan. 2nd ed. Louisville, KY: Westminster John Knox Press, 2012.

Đặng, Hoàng Xa. Câu chuyện Do Thái: lịch sử thăng trầm của một dân tộc. Hà Nội: Nhà xuất bản Hồng Đức & Công ty Cổ phần Sách Thái Hà, 2015.

DK Publishing. The Illustrated Bible Story by Story. London: DK, 2012.

Ehrlich, M. Avrum (ed.). Encyclopedia of the Jewish Diaspora: Origins, Experiences, and Culture. 3 vols. Goleta, CA: ABC-CLIO, 2008.

Entine, Jon. Abraham's Children: Race, Identity, and the DNA of the Chosen People. New York: Grand Central Publishing, 2007.

Gerber, Jane S. The Jews of Spain: A History of the Sephardic Experience. New York: Free Press, 1994.

Gilbert, Martin. The Holocaust. New York: Rossetabooks, 2014.

Ginzberg, Louis. The Legends of the Jews. Egypt: Library of Alexandria, 2012.

Golden, Jonathan M. Ancient Canaan and Israel: An Introduction. New York: Oxford University Press, 2009.

Graetz, Heinrich. History of the Jews. 4 vols. Amazon Digital Service, Inc., 2013. E-book.

Herzig, Steve. Jewish Culture & Customs. Bellmawr, NJ: The Friends of Israel Gospel Ministry, Inc., 2012.

Herzig, Steve. More Jewish Culture & Customs: A Sampler of Jewish Life. Bellmawr, NJ: The Friends of Israel Gospel Ministry, Inc., 2004.

Hopfe, Lewis M., Mark R. Woodward, and Brett Hendrickson. Religions of the World. 13th ed. London: Pearson PLC, 2015.

Horowitz, David. Judaism - Essential Judaism: Discover Jewish Culture, Customs, History & Beliefs. Amazon Digital Services, Inc., 2015. E-book.

Kaiser, Walter C. Jr. History of Israel. Nashville, TN: B&H Publishing Group, 2010.

Johnson, Paul. History of the Jews, 1st ed. New York: HarperCollins Publishers, 1987.

Ray, Jonathan S. After Expulsion: 1492 and the Making of Sephardic Jewry. New York: NYU Press, 2013.

Redford, Donald B. Egypt, Canaan, and Israel in Ancient Times. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1992.

Shamir, Ruth. Jewish Identity: The Challenge of Peoplehood Today. Jerusalem: Gefen Publishing House, 2015.

Smith, Huston. The World Religions. 50th anv ed. New York: HarperOne, 2009.

Straten, Jits van. The Origin of Ashkenazi Jewry: The Controversy Unraveled. Berlin: De Gruyter, 2011.

Torstrick, Rebecca L. Culture and Customs of Israel. Westport, CT: Greenwood Publishing Group, 2004.

Xu, Xin. The Jews of Kaifeng, China: History, Culture, and Religion. Brooklyn, NY: KTAV Publishing House, 2003.

Weil, Shalva. India's Jewish Heritage - Ritual, Art, & Life-Cycle. Maharashtra, India: Marg Publications, 2002.

Zohar, Gil. Cultures, Customs, and Celebrations in Israel (Voices from Israel: Set 2). Newark, NJ: Mitchell Lane Publishers, Inc., 2015.

Zohar, Zion. Sephardic and Mizrahi Jewry: From the Golden Age of Spain to Modern Times. New York: NYU Press, 2005.

2. Hiện nay, nhiều tài liệu và sách báo dịch thuật ngữ “brand” là “thương hiệu” tức một dạng tắt của cụm từ “thương hiệu thương mại”. Tuy nhiên chúng tôi cho rằng dịch “brand” là “thương hiệu” sẽ không chính xác vì không chỉ có các công ty và tập đoàn có brand mà ngay cả những tổ chức không hề kinh doanh hay có hoạt động thương mại như các tổ chức phi chính phủ, phi lợi nhuận như tổ chức Chữ Thập Đỏ (Red Cross) hay Quỹ Bảo vệ Động vật Hoang dã (WWF) cũng có brand của họ. Hơn nữa, việc chuyển ngữ như vậy sẽ gây nhiều nhầm lẫn về mặt từ gốc với thuật ngữ “trademark”. Trong cuốn sách này, cũng như tất cả các cuốn sách về tiếp thị và xây dựng thương hiệu của cùng nhóm dịch và hiệu đính của Công ty Sách Alpha, thuật ngữ “brand” sẽ được chuyển ngữ thành “thương hiệu” và “trademark” sẽ được gọi là “thương hiệu đăng ký”.

1. Khách quen: regular market/ regular customers. Khái niệm market trong marketing còn để chỉ tập thể các khách hàng có một số đặc điểm chung nào đó.

1. Thuyền trưởng Ahab: nhân vật chính trong phim Moby Dick dựa trên tiểu thuyết cùng tên của Herman Melville. Đó là một người đã cố gắng giết chết con cá voi Moby Dick ròng rã nhiều năm kể từ khi bị mất một chân trong cuộc chiến với nó. Ahab đã khiến các thủy thủ đoàn và con tàu của mình lâm nguy trong cuộc chiến đấu để giết con cá voi.

2. White elephant: (voi trắng) thành ngữ chỉ vật cồng kềnh đắt tiền mà không có ích gì lắm.

3. Ally McBeal: tên một sêri phim truyền hình nổi tiếng của Mỹ, cũng là tên nhân vật chính.

1. Đây là một phép chơi chữ. Logo biểu tượng của Những trang vàng là hình mấy ngón tay di chuyển.

2. Daily Bugle: một tờ báo giả tưởng của thành phố New York, là phần không thể thiếu của Marvel Universe (những tập truyện tranh giả tưởng do công ty Marvel Comics xuất bản). Nổi tiếng nhất trong số các truyện tranh của công ty này là Người Nhện.

3. Luật của Moore (Moore’s Law): Vào những năm 90, số lượng các bóng bán dẫn trên các con chip vi xử lý cứ 18 tháng lại tăng gấp đôi. Trước đó đã

có một nhà tiên phong về bán dẫn người Mỹ tên là Gordon Moore đã dự báo trước về việc này. Năm 1965, Moore đã dự đoán rằng số lượng các bóng bán dẫn trên một con chip vi tính mỗi năm sẽ tăng gấp đôi. Dự đoán này được gọi là Luật của Moore. Đến cuối thập kỷ 90 các chip vi xử lý đã gồm nhiều triệu bóng bán dẫn, chuyển được 64 bit dữ liệu mỗi lần và thực hiện hàng tỷ lệnh mỗi giây.

1. Có thể thấy Quy luật phường hội tại Việt Nam từ xưa với Hà Nội 36 Phố phường - mỗi phố buôn bán một loại mặt hàng và mặt hàng đó trở thành tên của phố: Hàng Bạc, Hàng Trống, Hàng Đường, Hàng Hòm... Luật buôn có hội bán có phường đến nay xem ra vẫn đúng dù loại hàng hóa được bán không thể hiện ở tên phố nữa. Ở Hà Nội ngày nay có phố Hàng Đào, Hàng Ngang bán quần áo ; Hàng Đường bán ô mai, bánh kẹo ; Hàng Mã bán đồ hàng mã ; Cầu Gỗ bán đồ trang sức mỹ ký ; Hàng Bạc bán vàng bạc ; Trần Nhân Tông bán quần áo bò ; Cát Linh bán vật liệu xây dựng ; Lý Nam Đế bán phụ kiện tin học...

3. Yahoo đang phải nhường bước cho Google. Lần đầu tiên xuất hiện trong Danh sách 100 thương hiệu mạnh nhất thế giới năm 2005 của Interbrand, giá trị thương hiệu của Google đã là 8,461 tỷ đô-la, đứng thứ 38 trong danh sách, trong khi giá trị thương hiệu của Yahoo!, dù là chiến binh lâu năm, chỉ là 5,256 tỷ đô-la, đứng cách Google 20 bậc xếp thứ 58 trong tổng sắp (mặc dù giá trị thương hiệu đã tăng lên 16% so với năm 2004).

1. Forrester Research: Được George F. Colony sáng lập vào năm 1983, Forrester Research là một công ty độc lập nghiên cứu thị trường và công nghệ. Công ty này cũng cung cấp các dịch vụ tư vấn tiên tiến và có tính ứng dụng cao về các ảnh hưởng của công nghệ tới doanh nghiệp và người tiêu dùng. Trong hơn 22 năm nay, Forrester đã là một nhà tư vấn đáng tin cậy, một nhà chiến lược hàng đầu, thông qua các chương trình nghiên cứu, tư vấn, sự kiện và điều hành đồng đẳng (peer-to-peer), hãng đã giúp các khách hàng trên khắp thế giới đạt được vị trí dẫn đầu trong các thị trường của họ. Forrester có trụ sở chính tại Mỹ. Đến tháng 6 năm 2005, tổng số nhân viên của công ty đã là hơn 640 người và tổng số các công ty khách hàng là hơn 1.900. Trong bảy năm liên tiếp, công ty cũng nằm trong top 75

trong danh sách 200 công ty nhỏ thành công nhất do tạp chí Forbes bầu chọn.

2. Địa chỉ của tạp chí trực tuyến này: www.slate.com

4. Đây là một cách chơi chữ, “bullish” có nghĩa là tăng giá cổ phiếu, bull (tức con bò tót) còn là logo của hãng Merrill Lynch.

1. Cola nguyên là tên một loại cây nhiệt đới, gốc châu Phi, có chứa chất cà phê-in (caffeine), nay được trồng nhiều ở châu Mỹ nhiệt đới. Nó trở thành hương liệu trong thứ nước giải khát màu sẫm được cacbônát hóa, mà người phát minh ra loại nước giải khát này là Tiến sỹ John Pemberton (sinh ngày 8 tháng 5 năm 1886, tại Atlanta). Cái tên Coca-Cola (gọi tắt là Coke) là do người cộng sự Frank Robinson đặt cho. Sau đó, doanh nghiệp này được bán cho Asa Candler năm 1888, và nhà máy sản xuất Coca-Cola đầu tiên được thành lập năm 1895 tại Dallas, Texas.

1. Luật Gresham (Gresham’s law): Giả thuyết của nhà tài chính người Anh Sir Thomas Gresham (1519-1579) cho rằng: “Bad money drives good money out of circulation”. (Tiền xấu hất căng tiền tốt khỏi vòng quay lưu thông tiền tệ). Theo đó, khi các kim loại với giá trị khác nhau cùng có sức mạnh như tiền tệ (legal tender) thì thứ kim loại rẻ hơn sẽ trở thành phương tiện lưu hành và thứ kia bị chôn giấu, tích trữ, hay xuất khẩu. Ở đây tác giả so sánh trong marketing, nếu theo đúng giả thuyết của Gresham, các thương hiệu nhánh sẽ hất căng thương hiệu chính (tức thương hiệu gốc) khỏi thị trường.

2. Theo Kotler trong “Các quy luật marketing”, có hai mô hình marketing quan trọng là: từ trong ra ngoài (inside-out) và từ ngoài vào trong (outside-in). Theo quan điểm inside-out thì quy trình marketing sẽ là: nhà máy các sản phẩm hiện có bán hàng và xúc tiến bán hàng lợi nhuận thông qua doanh số. Theo quan điểm outside-in: thị trường nhu cầu của khách hàng marketing tích hợp lợi nhuận thông qua sự thỏa mãn của khách hàng

1. Biểu tượng có thể mang nhiều ý nghĩa thú vị. Ví dụ logo của công ty máy tính Apple gồm biểu tượng trái táo bị cắn một miếng và hàng chữ Apple. Khách hàng tinh ý sẽ liên tưởng đến quả táo Adam (Adam’s Apple) trong Kinh Thánh. Đó là quả trí tuệ mà Thượng Đế cấm Adam và Eva ăn.

Do đó nó trở thành trái cấm. Và khẩu hiệu mà Apple kèm theo là: “Take a bite!” (Hãy cắn một miếng đi!). Nghĩa là hãy mua máy tính Apple. Như thế cũng là ăn được quả trí tuệ để khôn ngoan sáng suốt. Hoặc như logo của Alpha Books, công ty thực hiện cuốn sách này, có hình mẫu tự Alpha trong chữ Hy Lạp. Là tên chữ cái đầu tiên trong bảng chữ cái Hy Lạp, Alpha còn có nghĩa là nguyên bản, là sự khởi đầu. Alpha cũng là tên ngôi sao sáng nhất trong một chòm sao trên dải Thiên Hà của Vũ Trụ. Đó cũng chính là hình ảnh về Alpha Books mà công ty mong muốn xây dựng trong suy nghĩ của bạn đọc.

1. Greenpeace, Healthy Choice, và SnackWell’s: theo thứ tự là tổ chức Hòa bình Xanh (tổ chức phi chính phủ được thành lập với mục tiêu bảo vệ môi trường), Healthy Choice (thương hiệu thực phẩm đông lạnh và được giữ lạnh do công ty ConAgra Foods Inc. sở hữu). Theo lịch sử của công ty ConAgra, thương hiệu này ra đời sau khi CEO của ConAgra là Charles “Mike” Harper bị một cơn đau tim năm 1985. Bị buộc phải thay đổi chế độ ăn uống, ông đã đưa ra ý tưởng về một dòng sản phẩm đông lạnh tốt hơn cho sức khỏe. ConAgra hiện đang bán nhiều món ăn dưới thương hiệu Healthy Choice, trong đó có các bữa trưa được giữ lạnh, các món ăn phụ, thịt đông lạnh bán theo lát, súp đóng hộp, kem, bánh mỳ, nước sốt mỳ Ý và cả bắp rang bơ. SnackWell’s là thương hiệu đồ ăn nhẹ của Kraft Food Inc, một công ty thực phẩm của Mỹ.

2. Golden Arches: biểu tượng chiếc cổng vàng này là biểu tượng nổi tiếng của McDonald’s, một công ty sở hữu chuỗi nhà hàng bán đồ ăn nhanh có trụ sở tại Chicago (Mỹ). Công ty ra đời năm 1953, và khi đó Dick và Mac McDonald - hai nhà sáng lập, đã bắt đầu nhượng quyền sử dụng thương hiệu của công ty họ. Biểu tượng có hình hai chiếc cổng vòm ở hai bên hình ảnh một quầy bán bánh hamburger lưu động. Khi được nhìn từ một góc độ nào đó, biểu tượng này khiến người ta liên tưởng đến chữ cái M, và đã được biến thể thành logo của công ty. Mặc dù trên thực tế McDonald’s đã bỏ hình ảnh các cổng vòm này khỏi các nhà hàng của mình từ những năm 60 của thế kỷ 20, Golden Arches vẫn còn tồn tại trong logo công ty và thường được sử dụng như một thuật ngữ phổ biến để nói đến công ty

McDonald's. Cái tên này còn được hiểu rộng hơn như là một dấu hiệu của chủ nghĩa tư bản hay sự toàn cầu hóa vì công ty McDonald's là một trong những tập đoàn nổi bật nhất của Mỹ đã có khả năng thực hiện toàn cầu hóa trong tầm tay (ngoài Coca-Cola và Nike).

3. Bánh hamburger: là một loại bánh mì tròn được bổ đôi kẹp thịt và rau, cà chua... Tên bánh này có xuất xứ từ Đức.

4. M&M: thương hiệu kẹo viên sô cô la sữa của Mỹ do công ty Mars sản xuất. M&M's được tạo ra năm 1940 sau khi Forrest Mars (Cha) nhìn thấy các quân nhân Tây Ban Nha ăn các thanh kẹo sô cô la có một lớp đường phủ ngoài trong thời kỳ Nội chiến Tây Ban Nha. M&M's là tên viết tắt (và sau này trở thành tên chính thức) của cụm từ "Mars & Murrie" (đối tác kinh doanh của Mars là Bruce Murrie). M&M's ngay lập tức trở thành một hiện tượng vì vào thời điểm đó, không có thiết bị điều hòa nhiệt độ trong các cửa hàng, nhà ở và các thanh kẹo sô cô la rất dễ bị chảy, tuy nhiên kẹo M&M's có lớp đường bọc ngoài nên không bị chảy. Sô cô la viên M&M's được làm với sáu màu: đỏ, cam, vàng, xanh lá cây, nâu và tím.

5. Macy's: thương hiệu Macy's là tên một chuỗi các cửa hàng bách hóa của Mỹ, trong đó có cửa hàng ở thành phố New York tự gọi mình là cửa hàng lớn nhất thế giới. Macy's là một phần của Federated Department Stores. Macy's được Rowland Hussey Macy thành lập năm 1851 ở Haverhill, bang Massachusetts (Mỹ).

6. Caterpillar: tập đoàn sản xuất các thiết bị xây dựng, lâm nghiệp, các động cơ tốc độ vừa và các công cụ tài chính liên quan của Mỹ.

7. United Parcel Service: công ty giao nhận bưu phẩm lớn nhất thế giới, mỗi ngày công ty này giao nhận hơn 14 triệu bưu phẩm đến hơn 200 nước trên thế giới. Gần đây họ đã mở rộng lĩnh vực hoạt động ra hậu cần và các lĩnh vực liên quan đến vận tải. Trụ sở công ty đóng tại Atlanta, bang Georgia (Mỹ). UPS nổi tiếng với các xe tải màu nâu của họ (do đó tên lóng của công ty này là "Big Brown"). Màu nâu UPS sử dụng trên các phương tiện vận tải và đồng phục của họ được gọi là màu nâu Pullman, đặt theo tên của những toa ngủ trên tàu do George Pullman tạo ra có màu nâu. UPS

cũng có hãng hàng không riêng của họ. Đối thủ chính của UPS là United States Postal Service (USPS), FedEx, và DHL.

8. Big Blue: tên lóng của IBM (có nghĩa là Công ty Màu xanh Không lồ) vì logo của công ty này có màu xanh. Cho đến những năm 90 của thế kỷ 20, nhân viên của IBM vẫn mặc đồng phục vét xanh lơ, sơ mi trắng và cà vạt sẫm màu.

1. “War” trong tiếng Đức không có nghĩa gì ngoại trừ là dạng quá khứ của động từ sein (tức động từ “to be” trong tiếng Anh). Nhưng đối với người sử dụng tiếng Anh, nó gợi ra ý nghĩa chiến tranh (war). Có lẽ đó là một lý do khiến người ta không mặn mà với thương hiệu này.

2. Perdue: một trong những thương hiệu được tin cậy và được nhận biết rộng rãi nhất của Mỹ thuộc sở hữu của Perdue Farms, một công ty thực phẩm và nông sản hàng đầu thế giới với doanh số về gia cầm lớn thứ ba trong ngành. Thành lập năm 1920, công ty này cung cấp các sản phẩm và dịch vụ về thực phẩm tới hơn 40 quốc gia trên thế giới với hơn 20.000 công ty thành viên và là đối tác của 7.500 trang trại gia đình.

1. Delicatessen: cửa hàng bán các món ăn sẵn – còn gọi là deli.

2. Submarine sandwich: bánh mì ổ dài, bổ dọc, nhồi nhân thịt, xalát, phô mát... ổ bánh dài giống như chiếc tàu ngầm.

3. Total quality management: chủ trương chú trọng chất lượng sản phẩm, bao gồm các chiến lược nhằm cải thiện chất lượng liên tục

4. Tom Monaghan, Michael và Marian Ilitch, và John Schnatter: Những người sáng lập Domino’s Pizza, Little Caesars và Papa John’s.

1. Rush Limbaugh: Rush Hudson Limbaugh III (sinh ngày 12 tháng 1 năm 1951 ở Mũi Girardeau, Missouri), là một người khá nổi tiếng trong giới giải trí Mỹ và là người dẫn một chương trình trò chuyện trên radio được ưa chuộng ở Mỹ. Là một nhà bình luận có quan điểm bảo thủ, ông thường bình luận về chính trị và các sự kiện đương thời trong chương trình của mình, chương trình The Rush Limbaugh Show. Hơn 15 năm qua, Rush Limbaugh đã là người dẫn chương trình trò chuyện trên radio được nhiều người nghe nhất ở Mỹ và thế giới, và số thính giả của ông theo ước tính đã lên đến

khoảng 20 triệu mỗi tuần, cao thứ nhì thế giới chỉ sau số thính giả của chương trình Paul Harvey.

2. Laura Schlessinger: Laura Schlessinger (sinh ngày 16 tháng 1 năm 1947) là một nhà bình luận đạo đức và văn hóa Mỹ, được biết đến với tư cách là người dẫn chương trình trò chuyện trực tiếp với thính giả trên sóng radio Bác sỹ Laura. Chương trình này được phát sóng trên khắp cả nước và kéo dài ba tiếng mỗi ngày vào cuối tuần. Schlessinger là một nhà phê bình nói thẳng thắn về những gì quá thịnh hành trong nền văn hóa đương đại Mỹ. Đó là: tình dục ngoài hôn nhân, sống chung trước khi cưới, những người cha/mẹ độc thân, các bà mẹ đi làm, hôn nhân quá sớm, việc cha mẹ quá nuông chiều con cái, cái chết êm ái cho những người mắc bệnh nan y, li dị dù không ai có lỗi và hôn nhân đồng tính... Chương trình của bà thường tập trung vào những đoạn bình luận ngắn về những vấn đề trên và các chủ đề xã hội và chính trị khác sau những câu trả lời trực tiếp, thẳng thắn và hợp lý rất đặc trưng của bà cho những câu hỏi do thính giả gọi đến hoặc những khúc mắc đạo đức khác. Bà cũng là tác giả của nhiều cuốn sách kỹ năng sống, trong đó nổi tiếng là cuốn Mười điều Ngu ngốc Phụ nữ làm để Xáo trộn Cuộc sống của Họ và nhiều cuốn sách về tôn giáo. Sách của bà vừa được ưa chuộng lại vừa gây nhiều tranh cãi. Tuy nhiên, chương trình truyền hình Bác sỹ Laura đã không thành công và đã bị hủy.

3. Howard Stern: Howard Allan Stern (sinh ngày 1 tháng 12 năm 1954 ở Roosevelt, Long Island, New York) là một nhân vật nổi tiếng trong giới truyền thanh Mỹ. “Vị Vua của tất cả các phương tiện truyền thông” tự phong này đã được gán cho một cái tên lóng vì sự hài hước về tình dục và chủng tộc khá sàm sỡ và gây nhiều tranh cãi của mình. Ông cũng là nhân vật trên radio được trả thù lao hậu hĩnh nhất ở Mỹ và là người nổi danh và giỏi nhất trong lịch sử truyền thanh. Các chương trình truyền hình phát sóng trên mạng lưới quốc gia Mỹ có chương trình Howard Stern Show (từ năm 1990 - 2005 trên kênh E!) và chương trình Howard Stern Radio Show (1998-2001 trên CBS).

4. A&E: Mạng lưới truyền hình A&E Network là một mạng lưới truyền hình cáp và vệ tinh có trụ sở tại New York, Mỹ. Mạng lưới truyền hình này,

với các chương trình chủ yếu về sinh học, phim tài liệu và các sêri phim truyền hình, đã mở rộng ra thêm các chương trình truyền hình khác và có lượng khán giả đến hơn 85 triệu hộ gia đình tại Mỹ. A&E là liên doanh giữa Hearst Corporation với tỷ lệ vốn 37,5%, ABC, Inc. (Disney sở hữu), 37,5%; và NBC Universal, 25%.

5. QVC: là một tập đoàn đa quốc gia có trụ sở tại West Chester, Pennsylvania, Mỹ, chuyên về các chương trình mua sắm trên truyền hình tại gia. Do Joseph Segel sáng lập năm 1986, QVC phát sóng ở bốn quốc gia chính tới 141 triệu người tiêu dùng. Tên tập đoàn là viết tắt của cụm từ “Quality, Value, Convenience” (Chất lượng, Giá trị, Sự tiện lợi) - ba ý chính trong tầm nhìn của người sáng lập về công ty.

6. Showtime: là một thương hiệu truyền hình thuê bao do một số kênh truyền hình và hệ thống truyền hình sử dụng trên khắp thế giới, nhưng chủ yếu đề cập đến một nhóm các kênh truyền hình tại Mỹ.

7. Nickelodeon: (gọi tắt là Nick) là một mạng lưới truyền hình cáp dành cho trẻ em. Nơi có mạng lưới truyền hình Nickelodeon đầu tiên là Mỹ, tuy nhiên hiện nay nhiều nước khác cũng đã phát triển mạng lưới này: Nhật, Úc, và Anh.

1. Citicorp: Tập đoàn có tiền thân là Citibank (thành lập năm 1812 với tên ban đầu là City Bank của thành phố New York). Năm 1894, ngân hàng này trở thành ngân hàng lớn nhất nước Mỹ. Năm 1902 nó dần mở rộng phạm vi hoạt động ra toàn cầu và trở thành ngân hàng lớn đầu tiên của Mỹ có một văn phòng ở nước ngoài. Đến năm 1930 Citibank trở thành ngân hàng lớn nhất thế giới với 100 chi nhánh ở 23 nước, chưa kể nước Mỹ. Ngân hàng này đổi tên thành The First National City Bank of New York vào năm 1955, sau đó lại đổi thành First National City Bank vào năm 1962, và thành Citibank năm 1976. Vào năm 1981, Citibank đã mở thêm một công ty con ở South Dakota để tận dụng những ưu thế do các luật mới đem lại, theo đó mức lãi suất tối đa đối với các khoản vay là 25% (lúc đó là cao nhất nước Mỹ). Citibank là một trong những ngân hàng đầu tiên của Mỹ giới thiệu máy rút tiền tự động vào những năm 70 của thế kỷ 20 để giảm số lượng nhân viên giao dịch và giúp khách hàng có thể tiếp cận các tài khoản của

mình 24/24. Citibank hiện là chi nhánh dịch vụ ngân hàng cho công ty và cá nhân của tập đoàn dịch vụ tài chính khổng lồ Citigroup, tập đoàn lớn nhất thế giới trong ngành này. Ngoài các giao dịch ngân hàng thông thường, Citibank cũng có các sản phẩm đầu tư, bảo hiểm và thẻ tín dụng. Các dịch vụ trực tuyến của họ là một trong những dịch vụ thành công nhất trong ngành ngân hàng với khoảng 15 triệu người sử dụng.

1. Nursing Home for Dying Brands: có lẽ đây là tên lóng dành cho các công ty dịch vụ chuyên về tái định vị thương hiệu.

2. Kraft: thương hiệu tập đoàn Kraft Foods: Kraft có trụ sở chính tại Glenview, Cook County, bang Illinois, Mỹ. Tại Mỹ, tập đoàn này nổi tiếng với các sản phẩm pho mát, nhất là thương hiệu Kraft Macaroni và pho mát Kraft Dinner. Các thương hiệu khác xuất hiện tại nhiều thị trường trên thế giới như Dairy Lea (ở Anh), Jacobs (cà phê), Suchard, Baker's, Toblerone, Daim, sữa Milka, Miracle Whip, Philadelphia, Vegemite, Velveeta, Oscar Mayer, món tráng miệng Jell-O Gelatin, Planters, bột ngũ cốc Post Cereals, thạch Knox, Stove Top, Kool-Aid, và Capri Sun (chỉ có ở Bắc Mỹ). Ở Đức, tập đoàn này nổi tiếng với Miracoli, một sản phẩm mỳ Ý ăn liền được phát triển từ những năm 60, cũng như Kaffee Hag. Digiorno, một loại bánh pizza để lạnh (còn có tên khác là Delissio ở Canada).

1. Quảng cáo (advertising) và quảng bá (publicity) giống nhau ở chỗ chúng đều là những thông tin tuyên truyền về một công ty và sản phẩm của công ty; điểm khác nhau là: thông tin quảng cáo do chính công ty bỏ tiền thuê một diện tích trên báo/ tạp chí hay một thời lượng phát sóng trên tivi/ radio, còn thông tin quảng bá do các cơ quan truyền thông đại chúng đưa tin một cách tích cực về công ty và sản phẩm như một dạng thông tin thông thường. Trên lý thuyết công ty đó không phải trả khoản chi phí nào cả. Tâm lý người tiêu dùng thường cho rằng quảng bá đáng tin cậy hơn quảng cáo.

2. D'Arcy, Masius Benton & Bowles: Công ty quảng cáo của Mỹ.

4. Groupware là phần mềm mà một nhóm người sử dụng chung với nhau trên hệ thống mạng nội bộ và mạng Internet. Nó hoạt động trên nguyên tắc sử dụng mạng máy tính để giúp các người dùng nâng cao hiệu quả các sản phẩm của họ bằng cách cộng tác và chia sẻ thông tin. Thư điện tử là một

hình thức của groupware. Nó cho phép các người dùng liên lạc với các người dùng khác, hợp tác hoạt động, và chia sẻ các thông tin một cách dễ dàng. Thư điện tử là hệ thống nền tảng và hệ thống truyền tải dữ liệu của nhiều trình ứng dụng groupware. Ứng dụng groupware gần đây nhất là Wikipedia – Bách khoa toàn thư mở.

4. Giá trị thương hiệu của Coca-Cola năm 2005 theo đánh giá của hãng Interbrand: 67,525 tỷ đô-la. Xin xem thêm chú dẫn số 12.

1. Trong nhiều năm trở lại đây, mỗi năm Interbrand đưa ra một danh sách 100 thương hiệu hàng đầu thế giới. Theo danh sách mới nhất của năm 2005 thì Coca-Cola vẫn giữ vững vị trí số 1 (bốn năm liên tiếp) với giá trị thương hiệu là 67,525 tỷ đô-la. Thương hiệu đứng thứ 100 trong danh sách này là Heineken với giá trị thương hiệu là 2,35 tỷ đô-la.

2. Stock option: Quyền ưu đãi mua cổ phiếu. Đây được coi như một trong số những đãi ngộ đặc biệt dành cho các nhân viên (phổ biến ở cấp quản trị). Hiện nay trong đàm phán về các lợi ích về lương bổng của nhân viên, stock option được coi như một mục, ngoài lương cơ bản, thưởng, những chuyển nghỉ dưỡng do công ty tổ chức, bảo hiểm...

3. Theo Danh sách 100 thương hiệu hàng đầu thế giới của Interbrand năm 2005, giá trị thương hiệu Yahoo! là 5,256 tỷ đô-la, xếp thứ 58. Giá trị của AOL năm 2004 là 3,248 tỷ đô-la, nhưng đến năm 2005 thương hiệu này đã không còn chỗ đứng trong danh sách 100 thương hiệu hàng đầu thế giới nữa.

5. Sock Puppet: Thương hiệu một loại rối tất. Sock puppet cũng là tên gọi của loại con rối này, cách chơi rối này cũng rất đơn giản: cho tay vào một chiếc tất, với các cử động của các ngón tay, nhất là ngón cái và ngón trỏ, chiếc tất sẽ như có mắt mũi miệng và “nói” thực sự với thuật nói tiếng bụng của người biểu diễn. Đôi khi người ta còn rạch hẳn một đoạn tất để làm miệng cho con rối. Người biểu diễn rối tất thường giấu mình sau một bụi và chỉ giơ tay lên để lộ con rối.

6. Prince: ca sỹ Prince (tên khai sinh Prince Rogers Nelson sinh ngày 7 tháng 6 năm 1958 ở Minneapolis, Minnesota): ca sỹ, người viết bài hát, nhà sản xuất băng đĩa và nhạc công (có thể chơi nhiều loại nhạc khí) được yêu

thích và có ảnh hưởng. Âm nhạc của anh đã góp phần phát triển thêm nhiều biến thể của những kiểu nhạc khuôn mẫu như funk, pop, rock, R&B/soul, và hip hop, và anh được coi là “Linh hồn của Minneapolis”. Prince đổi tên mình thành một dấu hiệu không thể đánh vần được vào năm 1993, nhưng đã lấy lại cái tên Prince vào năm 2000.

1. Đây là mức giá quảng cáo tại thời điểm tác giả viết cuốn sách này.

1. Ý nói người đọc học cách tạo dựng thương hiệu của mình trên Internet khi đọc cuốn sách này, chỉ cần bỏ ra một số tiền mua sách rất khiêm tốn so với khoản phí phải trả cho nhà tư vấn xây dựng thương hiệu.

1. Mickey D: Tên gọi lóng của hãng McDonald’s.

2. Credit Suisse First Boston: Credit Suisse First Boston (CSFB) là một hãng cung cấp các dịch vụ tài chính và đầu tư ngân hàng. Nó là một phần của tập đoàn Credit Suisse và thực tế sẽ được đổi tên thành Credit Suisse vào tháng 1 năm 2006. Hãng này phục vụ cho ba nhóm khách hàng khác nhau: các khách hàng quan tâm đến định chế, đầu tư ngân hàng và quản lý đầu tư. Nhóm khách hàng định chế sẽ được những bộ phận sau của công ty phục vụ: CSFB HOLT, Equities, Fixed Income, Life Finance, Prime Services, và Research. Nhóm khách hàng đầu tư ngân hàng sẽ tiếp cận với các bộ phận: Mergers & Acquisitions Equity Capital Markets, Debt Capital Markets, Private Placement, Leveraged Finance, Industry Experience, và Regional Presence. Nhóm khách hàng quản lý đầu tư sẽ được các bộ phận sau của tập đoàn chăm sóc: Alternative Capital, Asset Management, CSFB VOLARIS, và Private Client.

3. Yogi Berra: Lawrence Peter “Yogi” Berra (sinh ngày 12 tháng 5 năm 1925) là một cựu quản lý và cầu thủ chơi vị trí bắt bóng tại Liên đoàn Bóng chày Mỹ, hầu như trong suốt sự nghiệp của mình chơi cho đội New York Yankees. Anh là một trong bốn cầu thủ đạt danh hiệu Cầu thủ Giá trị nhất của Liên đoàn Bóng chày Mỹ ba lần, và là một trong sáu người quản lý đã đưa đội bóng chày Mỹ và Liên đoàn Bóng chày quốc gia Mỹ đến với giải thi đấu quốc tế World Series. Anh được coi là một trong những cầu thủ chơi vị trí bắt bóng giỏi nhất trong lịch sử. Berra cũng khá nổi tiếng với xu hướng dùng từ sai nghĩa một cách buồn cười và tách rời ngôn ngữ tiếng

Anh để trêu chọc người khác một cách duyên dáng. Chính xu hướng này của anh là nguồn gốc của từ Yogiisms (chủ nghĩa Yogi). Yogi đã được tạp chí Economist bầu chọn danh hiệu Người ngốc Thông thái nhất trong 50 năm qua vào tháng 1 năm 2005.

1. BMW = Bavarian Motor Works, có nghĩa là nhà máy sản xuất ô tô tại bang Bavaria (miền nam nước Đức), nguyên gốc tiếng Đức là Bayerische Motorewerke.

2. Ý nói khăn tay bằng vải thông thường sau khi dùng xong lại được cho vào túi, như vậy không vệ sinh, khác gì cho bệnh cảm vào túi. Cho nên hãy dùng khăn giấy, xong là vứt đi.

3. Người này đồng nhất khăn giấy với Kleenex nên vẫn gọi đó là cái Kleenex, dù thực tế nó hiệu Scott. Đó là khi một danh từ riêng được sử dụng như một danh từ chung.

1. Philips NV: Koninklijke Philips Electronics N.V. (Royal Philips Electronics N.V.). (tức Công ty Điện tử Hoàng gia Philips), thường được gọi là Philips, là một trong những công ty điện tử lớn nhất thế giới. Doanh thu năm 2004 của công ty này là 30,3 tỷ Euro và số nhân viên là hơn 159.000 người trên hơn 60 quốc gia. Philips được tổ chức thành một số bộ phận: hàng điện tử tiêu dùng Philips, hàng bán dẫn Philips, đèn Philips, các hệ thống máy móc y tế Philips và các thiết bị gia dụng và chăm sóc cá nhân Philips.

2. Đây là thông tin vào năm cuốn sách được viết. Thực tế hiện nay các công ty dotcom đang sống lại. Công nghiệp kinh doanh trực tuyến trên toàn cầu, trong đó có Việt Nam, đang hồi sinh cùng các dịch vụ miễn phí. Dịch vụ email Yahoo chẳng hạn, đang phải cạnh tranh gay gắt với dịch vụ thư điện tử mới Gmail của Google.

1. Năm 1942, Coca-Cola đã tiến hành chiến dịch quảng cáo có tên “Chỉ có một thứ duy nhất giống như Coca-Cola, đó là chính bản thân Coca-Cola. Đó là hàng thật”. (The only thing like Coca-Cola is Coca-Cola itself. It’s the real thing”). Năm 1970, điệp khúc “hàng thật” trong khẩu hiệu đó được hát trong các đoạn quảng cáo trong khoảng một năm.

1. Marshall McLuhan: Herbert Marshall McLuhan (21/7/1911 - 31/12/1980) là nhà giáo dục, triết gia và học giả người Canada, là giáo sư ngành văn học Anh, phê bình văn học và là nhà lý luận giao tiếp, là một trong những nhà sáng lập ngành sinh thái học truyền thông và hiện là chuyên gia danh dự trong giới những người yêu thích kỹ thuật.

1. Greyhound: Greyhound Lines là công ty xe bus vận chuyển hành khách trong nội thị lớn nhất ở Bắc Mỹ có đến 2.200 điểm đến tại Mỹ. Công ty được thành lập ở Hibbing, bang Minnesota vào năm 1914 và chính thức trở thành Tập đoàn Greyhound năm 1926. Hiện nay, công ty đóng trụ sở chính tại Dallas, bang Texas. Tên và logo công ty lấy theo tên loài chó Greyhound, giống chó chạy nhanh nhất được nuôi để chạy thi trong các cuộc đua chó.

1. Cho đến thời điểm này Yahoo! đã mất vị trí website tìm kiếm thông tin hàng đầu vào tay Google dù đã liên kết với Goolge vào tháng 6 năm 2000. Sự nổi lên nhanh chóng của Google được coi là một hiện tượng trong các công ty dotcom. Google do Larry Page và Sergey Brin sáng lập vào tháng 9 năm 1998. Cuối năm 2000, mỗi ngày có đến 100 triệu yêu cầu tìm kiếm thông tin được thực hiện tại Google.com.

2. Theo danh sách 100 thương hiệu mạnh nhất năm 2005 của Interbrand, thương hiệu giá trị nhất trên Internet là eBay đứng thứ 55 trên tổng sắp với giá trị 5,701 tỷ đô-la, trong khi Yahoo! có giá trị thương hiệu là 5,256 tỷ đô-la (đứng thứ 58).

3. Câu chuyện thành công của Google: mặc dù ra đời sau Yahoo!, Google đang dần chiếm lĩnh vị trí nhà cung cấp dịch vụ tìm kiếm thông tin trực tuyến hàng đầu. Google cũng mới tung ra dịch vụ email miễn phí Gmail cạnh tranh với dịch vụ email của Yahoo!.

1. Sears, Roebuck and Co, công ty bán lẻ hàng đầu ở Mỹ trong suốt thế kỷ 20. Sears bán nhiều loại hàng tiêu dùng, trong đó có đồ dệt may, các thiết bị, dụng cụ, linh kiện ô tô và đồ gia dụng. Công ty này có trụ sở tại Hoffman Estates, Illinois gần Chicago. Tập đoàn Sears Holdings Corporation là hãng bán lẻ lớn thứ ba ở Mỹ, chỉ sau Wal-Mart và The Home Depot. Công ty này thành lập năm 2005 sau khi Sears, Roebuck and

Company of Hoffman Estates, Illinois được Tập đoàn Kmart Corporation ở Troy, Michigan mua lại. Trụ sở tập đoàn vẫn tiếp tục đóng tại Hoffman Estates, và tập đoàn vẫn giữ thương hiệu Kmart. Sears Holdings có khá nhiều thương hiệu độc quyền như: công cụ Craftsman, các thiết bị Kenmore, pin ô tô DieHard, các vật dụng trang trí nhà cửa có thương hiệu Martha Stewart, quần áo thương hiệu Jaclyn Smith, quần áo thương hiệu Sesame Street, quần áo và đồ trang sức hiệu Thalia Sodiand, quần áo hiệu Lands' End, quần áo hiệu Route 66, đồ lót hiệu Joe Boxer.

1. Tài sản của một công ty, ngoài tài sản lưu động (current assets) và tài sản cố định (fixed assets) còn có tài sản vô hình hay tài sản phi vật thể (intangible asset). Đó là tên tuổi của công ty (goodwill) và là một thứ tài sản có thể đem ra kinh doanh được.

2. Chaebol = tập đoàn tài phiệt; đây là loại conglomerate (tập đoàn đại xí nghiệp) của Hàn Quốc, quản lý theo lối gia đình, khống chế nền kinh tế Hàn Quốc và phát triển từ việc kế thừa hình thức tập đoàn Zaibatsu (tài phiệt) của Nhật độc quyền khống chế nền kinh tế Triều Tiên sau Thế chiến II.

Edom là một khu vực lịch sử định cư của người Semite thuộc miền Nam Levant nằm ở phía nam của xứ Judea và Biển Chết, phần lớn ở Negev. Nó được đề cập trong các hồ sơ Kinh Thánh là Vương quốc Edom thời kỳ đồ sắt tại thiên niên kỷ 1 TCN.

Cựu Thế giới (The Old World): bao gồm các phần của trái đất được người châu Âu biết đến trước khi Christopher Columbus trong chuyến hải hành của mình phát hiện ra châu Mỹ vào năm 1492, bao gồm: châu Âu, châu Á và châu Phi (một cách tổng thể gọi là đại lục Phi-Á – Âu) và các đảo bao quanh. Thuật ngữ này được dùng phân biệt với thuật ngữ Tân Thế giới (The New World), gồm cả châu Mỹ.

Sephardic Jews / Sephardi Jews / Sephardim: nhóm người Do Thái có tổ tiên sống ở Tây Ban Nha hay Bồ Đào Nha. Những người này bị trục xuất khỏi Tây Ban Nha vào năm 1492 và phải chạy trốn sang các nước Hồi giáo thuộc Đế quốc Ottoman, tạo ra ngôn ngữ của riêng mình chủ yếu là tiếng Tây Ban Nha pha lẫn với một số từ Hebrew.

Baron von Rothschild: thuộc Gia tộc Rothschild là một gia tộc Do Thái có nguồn gốc từ Frankfurt, Đức. Họ đã tạo nên một đế chế tài chính – ngân hàng tại châu Âu bắt đầu từ cuối thế kỷ 18.

Khả Hãn (Khan): một danh hiệu dành cho những người cai trị và các quan chức ở các vùng Trung Á, Afghanistan và một số quốc gia Hồi giáo khác.

Dhimmi: là một thuật ngữ lịch sử đối với công dân không phải Hồi giáo sống tại một nhà nước Hồi giáo. Theo nghĩa đen có nghĩa là “người được bảo vệ.” Theo các học giả, quyền lợi của các dhimmis được bảo vệ đầy đủ trong cộng đồng của họ, nhưng trong vai trò là những công dân trong quốc gia Hồi giáo, họ phải chịu những hạn chế nhất định và phải trả thuế jizya.

Great Schism: Sự chia rẽ chính thức (1054) giữa Chính thống giáo Đông Phương (Eastern Orthodox Church) và Giáo hội Công giáo Rôma (Roman Catholic Church).

Mizrahic Jews / Mizrahim: nhóm người Do Thái sống trong các cộng đồng ở Trung Đông và Bắc Phi.

Gen: một đơn vị di truyền được chuyển từ cha mẹ sang con cái và được dùng để xác định một số đặc tính của con cái.

Khazars: là một dân tộc Turkic bán du mục đã tạo ra một đế chế giữa những năm cuối thế kỷ 7 và thế kỷ 10 (650-965). Đế chế Khazars thống trị khu vực rộng lớn kéo dài từ Thảo nguyên Volga-Don đến Đông Crimea và Bắc Caucasus.

DNA ty thể: mitochondrial DNA – mtDNA. DNA ty thể là cơ sở của nhân tố di truyền ngoài nhân.

Châu Phi hạ-Sahara (Sub-Saharan Africa): về mặt địa lý, là khu vực của lục địa châu Phi nằm ở phía nam của sa mạc Sahara.

Y-chromosome: nhiễm sắc thể Y. Là một cấu trúc có tổ chức của ADN và protein nằm trong các tế bào.

Haplotype: là một đại diện của DNA nằm dọc theo sợi nhiễm sắc thể.

Khazar Khaganate (Hãn quốc Kazan): là tên một liên minh các dân tộc du mục thuộc các dân tộc Turk ở khu vực dãy núi Altai và cũng là tên gọi một hãn quốc hùng mạnh ở Trung Á trong giai đoạn từ thế kỷ 6 tới thế kỷ 7.

Cách ly di truyền: genetic isolation.

Lowlands (các vùng đất thấp): các khu vực của Scotland nằm ở phía nam và phía đông của vùng cao nguyên.

Ngôn ngữ Slavic: một nhóm các ngôn ngữ liên quan khá chặt chẽ của các dân tộc Slavơ và một nhóm nhỏ của các ngôn ngữ Ấn – Âu, được dùng ở hầu hết các nước Đông Âu, phần lớn các nước vùng Balkan, các bộ phận của Trung Âu và vùng Bắc của châu Á.

Anusim là những người Do Thái, theo luật Do Thái (halakha), đã bị buộc phải từ bỏ đạo Do Thái ngược lại ý muốn của họ, thường khi buộc phải chuyển đổi sang tôn giáo khác. Thuật ngữ này xuất phát từ cụm từ Talmudic “`averah b'ones (Hebrew: עבריה באונס)”, có nghĩa là “một sự vi phạm bắt buộc”.

Krymchaks: là một cộng đồng sắc tộc – tôn giáo của vùng Crimea bắt nguồn từ các tín đồ nói tiếng Turkic của Rabbinic Judaism. Theo lịch sử họ sống ở gần gũi với người Crimean Karaites.

Crimean Karaites: là những người thực hành Karaism là hình thức ban đầu của Do Thái giáo theo mặc khải của Thiên Chúa trong Kinh Torah. Karaite Judaism từ chối những bổ sung sau này của Tanakh (Kinh Thánh Hebrew như Khẩu Luật Rabbinic (Rabbinic Oral Law) và đặt trách nhiệm cuối cùng của việc giải thích Thánh Kinh cho từng cá nhân.

Turkic: Các dân tộc Turkic là một nhóm các sắc tộc sống ở miền Bắc, Đông, Trung và Tây Á, Tây Bắc Trung Quốc và các vùng của Đông Âu. Do Thái giáo Rabbinic hay Rabbinism là dòng chính của Do Thái giáo từ thế kỷ thứ 6, sau khi Talmud Babylon được quy điển hóa. Phát triển từ Do Thái giáo Pharisaic, Do Thái giáo Rabbinic dựa trên niềm tin rằng tại núi Sinai, Moses đã nhận được từ Thiên Chúa “Torah Viết”, cùng với lời giải thích bằng miệng, được gọi là “Torah Nói” mà Moses đã truyền lại cho mọi người.

Do Thái giáo Karaite hay Karaism là một phong trào của người Do Thái đặc trưng bởi sự công nhận Tanakh là thẩm quyền pháp lý tối cao duy nhất trong Halakha và thần học. Đó là khác biệt của Do Thái giáo Karaite với Do Thái giáo Rabbinic. Do Thái giáo Rabbinic coi Torah Nói, như đã hệ thống hóa trong Talmud và các văn bản tiếp theo, là những giải thích có

thẩm quyền của Torah. Còn Do Thái giáo Karaite giữ thái độ rằng tất cả các giới răn mà Thiên Chúa truyền lại cho Moses đã được ghi nhận trong Torah Viết mà không cần bổ sung hoặc giải thích của Torah Nói. Kết quả là, người Do Thái Karaite không chấp nhận các truyền thống truyền miệng trong Talmud và các văn bản khác.

Châu Phi Hạ Sahara (Sub-Saharan Africa): về mặt địa lý, là phần lục địa châu Phi nằm ở phía nam của sa mạc Sahara. Về mặt chính trị, nó bao gồm tất cả các nước châu Phi toàn bộ hay một phần nằm ở phía nam của sa mạc Sahara (ngoại trừ Sudan).

Đế chế Songhai (Songhai Empire): là quốc gia Songhai đã thống trị Tây Sahel trong thế kỷ 15 và 16. Sahel là vùng khí hậu sinh thái và địa sinh học của quá trình chuyển đổi ở châu Phi giữa sa mạc Sahara ở phía bắc và Sudanian Savanna ở phía nam.

Do Thái giáo quy phạm (normative Judaism): theo truyền thống, việc thực hành Do Thái giáo được dành cho việc nghiên cứu Kinh Torah và chấp hành các luật lệ và điều răn. Trong Do Thái giáo quy phạm, Torah và luật Do Thái là không thay đổi, nhưng cách diễn giải của luật là cởi mở hơn. Nó được coi là một mitzvah (giới luật) để nghiên cứu và hiểu luật.

The Syrian Malabar Nasrani là một nhóm ethno-religious từ Kerala, Ấn Độ. Nó ám chỉ những người đã trở thành Kitô hữu ở bờ biển Malabar trong những ngày đầu của Kitô giáo, bao gồm cả người bản địa và người Do Thái Diaspora ở Kerala. Tên gọi Nasrani được cho là xuất phát từ tên Nazarét được sử dụng bởi các Kitô hữu Do Thái cổ xưa ở vùng Cận Đông đã tin vào thiên tính của Chúa Jesus, nhưng vẫn bám víu vào rất nhiều các nghi lễ Mosaic.

Nhiễm sắc thể Y Aaron (Y-chromosomal Aaron): là tên được đặt cho giả thuyết tổ tiên chung gần đây nhất của nhiều người trong tầng lớp tư tế Do Thái (Jewish priestly caste) theo phụ hệ được gọi là Kohanim (số ít là “Kohen”, “Cohen”, hoặc Kohane). Theo Kinh Torah, tổ tiên này được xác định là Aaron, anh em trai của Moses. Do đó, tổ tiên chung gần đây nhất theo giả thuyết được đặt tên là “nhiễm sắc thể Y Aaron”, tương tự với “nhiễm sắc thể Y Adam”.

Amerindian: là bất kỳ thành viên của các dân tộc sống ở Bắc hay Nam Mỹ trước khi người châu Âu đến.

Sabra (Hebrew: צבר) là một từ lóng không chính thức dùng để chỉ người Do Thái Israel sinh ra tại Israel.

Sephardic Haredim là những người Do Thái gốc Sephardi và Mizrahi theo Do Thái giáo Heradi.

Moses Mendelssohn (1729-1786) là một triết gia Do Thái Đức, là người đã khởi nguồn Haskalah.

Yishuv là tên gọi cộng đồng người Do Thái ở Vùng đất Israel giữa những năm 1880 và 1948, khi Israel tuyên bố trở thành một nhà nước độc lập.

Cộng đồng Do Thái Yishuv đóng vai trò quan trọng trong việc đặt nền móng cho một Nhà nước Israel đã được trù liệu. Trong khi truyền thống và lịch sử Do Thái là lớp nền móng đầu tiên trong việc định hình Nhà nước Israel hiện đại, Yishuv là lớp thứ hai.

Con đường này được cho là bắt đầu từ nơi Chúa Jesus bị xét xử tới nơi Người bị đóng đinh và chôn cất tại đồi Golgotha.

Halutz trong tiếng Hebrew có nghĩa là tiên phong.

Hindu đề cập đến bất cứ ai tự coi mình như văn hóa, sắc tộc hoặc tôn giáo gắn liền với các khía cạnh của Ấn Độ giáo (Hindusm).

Intifada: phong trào nổi dậy của người Palestine chống lại Israel.

Um Kulthoum: một ca sỹ, nhạc sỹ và nữ diễn viên điện ảnh Ai Cập nổi tiếng quốc tế trong những năm 1920-1970.

Trong ý nghĩa chính của nó, mitzvah trong tiếng Hebrew đề cập đến giới luật và những điều răn của Chúa. Nó được sử dụng trong Do Thái giáo Rabbinic để nói đến 613 điều răn trong Torah ở núi Sinai và cộng thêm bảy điều răn khác đặt ra sau đó, tổng số là 620.

Aggadah đề cập đến văn bản chú giải không mang tính pháp lý trong văn học cổ điển của giáo đoàn Do Thái giáo, đặc biệt được ghi lại trong Talmud và Midrash.

Midrash là một phương pháp giải thích những câu chuyện Kinh Thánh vượt ra ngoài những chặt lọc đơn giản của giáo lý tôn giáo, pháp lý, hoặc đạo

đức. Những giải thích này được các Rabbi điền vào những “khoảng trống” được tìm thấy trong Kinh Torah.

Beatnik là một khuôn mẫu truyền thông thịnh hành trong suốt những năm 1950 đến giữa những năm 1960, trưng bày những khía cạnh nông cạn của phong trào văn hóa Beat trong những năm 1950.

Định cư Pale (The Pale of Settlement): là thuật ngữ được đặt cho một khu vực của Đế quốc Nga, trong đó người Do Thái được phép thường trú, còn vượt qua đó thì bị cấm.

Nickelodeon: rạp chiếu phim nhỏ, vé năm xu, thịnh hành ở Mỹ trong những năm 1905-1915.

Miriam là chị gái của Moses và Aaron, và là con gái duy nhất của Amram và Jochebed. Bà là một tiên tri và xuất hiện đầu tiên trong Sách Xuất Hành trong Kinh Thánh Hebrew.

Deborah là một tiên tri của Thiên Chúa của Israel, Thẩm phán thứ tư của Israel thời tiền quân chủ, cũng là một chiến binh và là vợ của Lapidoth theo Sách Thẩm Phán. Là nữ thẩm phán duy nhất được đề cập trong Kinh Thánh, Deborah dẫn đầu cuộc phản công thành công chống lại các lực lượng của Jabin – Vua Canaan – và chỉ huy quân đội của ông là Sisera. Câu chuyện được kể lại trong chương 4 Sách Thẩm Phán.

Amidah cũng gọi là Shmoneh Esreh (18“ שמנה עשרה, lời cầu nguyện”), là kinh cầu nguyện chính của nghi lễ Do Thái giáo. Người Do Thái giáo cầu nguyện Amidah tại mỗi trong ba lễ cầu nguyện trong một ngày điển hình: buổi sáng, buổi chiều, và buổi tối.

Bức tường Âm thanh chính là tốc độ của âm thanh truyền trong không khí, khoảng 336m/s. Khi tốc độ của một vật di chuyển trong không khí từ thấp hơn, tăng dần đến mức đạt và vượt tốc độ này thì người ta nói rằng nó đã vượt qua “bức tường âm thanh”.

Indie rock là một thể loại nhạc alternative (Alternative rock) có nguồn gốc từ Vương quốc Anh trong những năm 1980.

Haggadah là một văn bản Do Thái quy định thứ tự của bữa ăn tối trong ngày lễ Vượt Qua.

Shtetls là những thị trấn nhỏ với dân số Do Thái lớn tồn tại ở Trung và Đông Âu trước Holocaust.

Arcade: hành lang có mái che với các cửa hàng và quầy ở hai bên.

Mesopotamia: vùng Lưỡng Hà nằm giữa hai con sông Euphrates và Tigris, ngày nay bao gồm lãnh thổ Iraq, Kuwait, Đông Bắc Syria, và phần nhỏ của Đông Nam Thổ Nhĩ Kỳ và Tây Nam Iran. Đây được coi là “cái nôi của văn minh” nhân loại.

Đế quốc La Mã (Roman Empire) (thế kỷ 1 TCN – thế kỷ 5, 6 CN): là một đế quốc lớn nhất trong lịch sử thế giới bao gồm lãnh thổ các quốc gia bao quanh Địa Trung Hải ngày nay của châu Âu, châu Phi và châu Á. Ba thành phố lớn của nó là Rome (thuộc Ý), Alexandria (thuộc Ai Cập) và Antioch (thuộc Thổ Nhĩ Kỳ). Năm 285, Hoàng đế Diocletianus phân chia Đế chế thành Đế quốc Tây La Mã (Western Roman Empire) và Đế quốc Đông La Mã (Eastern Roman Empire). Đế quốc Tây La Mã kéo dài đến năm 476; còn Đế quốc Đông La Mã (còn có tên gọi khác là Đế quốc Byzantine) kéo dài đến năm 1453.

Aliyah là sự nhập cư của người Do Thái từ các cộng đồng Diaspora về lại Vùng đất Israel.

Palestine: trong thế kỷ thứ nhất, Đế chế La Mã đánh bại dân tộc Judea 1.000-năm-tuổi, phá hủy Đền Thờ Jerusalem và đẩy ải hàng trăm nghìn người Do Thái. Để xóa tất cả ký ức về xứ Judea, Rome đổi tên Judea thành ‘Palestine’ theo tên kẻ thù của người Do Thái trong Kinh Thánh –

Philistines – là dân tộc đã từng định cư dọc theo bờ biển xứ Canaan. Về sau, người phương Tây gọi Đất Thánh Do Thái-Kitô giáo là Palestine. Dân tộc Ả-rập đã không chấp nhận rộng rãi tên ‘Palestine’ cho đến thế kỷ 20.

Plato (424/423 TCN – 348/347 TCN): Triết gia Hy Lạp cổ đại.

Aristotle (384 TCN – 322 TCN): Triết gia Hy Lạp cổ đại. Học trò của Plato.

Jehovah: trong Kinh Thánh Torah, Jehovah là tên riêng của Thượng Đế, như đã mặc khải cho Moses trên núi Sinai. (xem Câu chuyện Do Thái: lịch sử thăng trầm của một dân tộc)

Noah: theo Sách Sáng Thế, ông Noah đóng con tàu lớn mà ngày nay gọi là tàu Noah để tự cứu ông và gia đình, bảo tồn thế giới động vật, thực vật khỏi

bị diệt vong bởi trận trừng phạt đại hồng thủy của Thiên Chúa.

Mari Letters: là một bộ sưu tập các thư từ hoàng gia từ Mari, một thành phố cổ trên sông Euphrates.

Amarna Letters: thư từ ngoại giao, trên bảng đất sét, chủ yếu giữa chính quyền Ai Cập và đại diện của họ ở Canaan và Amurru trong khoảng thời gian những năm 1300 TCN.

Semitic: nhóm các ngôn ngữ có liên quan với nhau được nói bởi 470 triệu người tại Tây Á, Bắc Phi và Sừng châu Phi. Chúng là một nhánh của họ ngôn ngữ Phi – Á. Ngôn ngữ Semitic được nói nhiều nhất hiện nay là tiếng Ả-rập, Amharic, Hebrew, Tigrinia và Aramaic.

Babylon: một thành quốc của Lưỡng Hà cổ đại, nằm ở Al Hillah, tỉnh Babil, Iraq, khoảng 85km về phía nam thủ đô Baghdad (Iraq).

Pharaoh: tước hiệu của vua Ai Cập cổ đại.

Mặc khải: một từ thần học hay được dùng trong Kitô giáo, có nghĩa là vén mở ra bức màn bí mật để cho thấy một điều gì đó.

Ba Tư (Persia): một quốc gia cổ ở phía tây nam châu Á, nay là Iran.

Jericho: thành cổ nằm gần Bờ Tây của sông Jordan.

Về mặt địa lý, Transjordan gồm các khu vực phía đông của sông Jordan, bao phủ phần lớn Jordan ngày nay.

Xức dầu (anointing) diễn tả hành động xoa dầu trên cơ thể, hay đổ dầu lên đầu nhằm một mục đích nào đó. Sự xúc dầu bao gồm nhiều mục đích và ý nghĩa khác nhau. Trong thời Cựu ước, xúc dầu được xem là một nghi thức quan trọng nhằm xác chứng rằng: người được xúc dầu được Đức Chúa Trời chỉ định để thi hành một sứ mệnh đặc biệt.

Samaritans là một nhóm sắc tộc-tôn giáo của Levant, hậu duệ của cư dân Semitic cổ của khu vực.

Đế quốc Byzantine (Byzantine Empire) (330-1453): còn gọi là Đế quốc Đông La Mã, đóng đô ở Constantinople (nay là Istanbul, thủ đô của Thổ Nhĩ Kỳ).

Gnosticism: Thuyết Ngộ Đạo (từ tiếng Hy Lạp cổ đại: gnostikos γνωστικός, “học”, từ Gnosis γνώσις, kiến thức) mô tả một tập hợp các tôn giáo cổ xưa

xa lánh thế giới vật chất – mà họ xem như được tạo bởi các đấng tạo hóa – và chấp nhận thế giới tâm linh.

Thời Trung cổ: giai đoạn giữa sự sụp đổ của Đế quốc La Mã và sự trỗi dậy của các quốc gia châu Âu hiện đại, tức là từ thế kỷ 5 kéo dài đến thế kỷ 15. Levant là một thuật ngữ lịch sử địa lý đề cập phông chừng đến một khu vực rộng lớn ở Tây Nam Á bao bọc bởi dãy núi Taurus của Anatolia ở miền Bắc, Biển Địa Trung Hải ở phía tây, và sa mạc miền Bắc Ả rập và Mesopotamia ở phía đông. Một số các quốc gia hoặc các bộ phận của các quốc gia nằm trong khu vực Levant là Cyprus, Ai Cập, Iraq, Israel, Jordan, Lebanon, Palestine, Syria, Thổ Nhĩ Kỳ. Đôi khi bán đảo Sinai cũng được bao gồm, mặc dù phần nhiều được coi là một vùng trung gian, ngoại biên tạo thành một cầu nối giữa Levant và Bắc Ai Cập.

Aramaic: thuộc cận họ Semitic, nằm trong họ ngôn ngữ Phi – Á (Afro-asiatic). Tiếng Aramaic là một phần trong nhóm ngôn ngữ Tây-Bắc Semitic, trong nhóm này còn có các ngôn ngữ Canaanite như tiếng Hebrew và tiếng Phoenicia. Aramaic là ngôn ngữ chính của xứ Syria.

Bộ Luật Do Thái: (Hebrew: הלכות, Sephardic: (halaxa); phiên âm như halacha hoặcalachah) hoặc halocho (Ashkenazic: (halocho)) là tập hợp các luật tôn giáo của người Do Thái có nguồn gốc từ Torah Viết và Torah Nói. Bao gồm 613 điều răn, luật Talmudic và Rabbinic, các phong tục và truyền thống biên dịch trong Shulchan Aruch (thường được gọi là “Code of Jewish Law” – “Bộ Luật Do Thái”).

Bán đảo Iberia nằm ở cực tây nam châu Âu, được bao quanh bởi Địa Trung Hải về hướng đông và nam, và bởi Đại Tây Dương về hướng tây và bắc. Dãy núi Pyrenees làm thành biên giới đông bắc của bán đảo. Gibraltar, điểm cực nam của bán đảo, được ngăn cách với châu Phi bởi eo biển cùng tên. Đây là bán đảo lớn nhất châu Âu với diện tích 582.860km². Bán đảo Iberia gồm có các quốc gia và vùng lãnh thổ: Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha, Andorra và Gibraltar.

Sephardi Jews hay Sephardic jews hay Sephardim: nhóm người Do Thái có tổ tiên sống ở Tây Ban Nha hay Bồ Đào Nha.

Ashkenazi Jews hay Ashkenazic Jews hay Ashkenazim: nhóm người Do Thái gốc Đức sống trong các cộng đồng ở Trung và Đông Âu mà hiện nay là miền Bắc nước Pháp, Đức và Thụy Sĩ.

Bán đảo Balkan là một khu vực địa lý của khu vực Đông Nam châu Âu. bao gồm toàn bộ hoặc một phần của Albania, Bosnia và Herzegovina, Bulgaria, Croatia, Hy Lạp, Kosovo, Cộng hòa Macedonia, Montenegro, Serbia, Slovenia, và phần châu Âu của Thổ Nhĩ Kỳ.

Novorossiya là một thuật ngữ lịch sử của Đế chế Nga biểu thị một khu vực phía bắc của Biển Đen (nay là một phần của Ukraina).

Đế quốc Ottoman: còn gọi là Turkish Empire – Đế quốc Thổ Nhĩ Kỳ theo lịch sử.

Mizrahi là những người Do Thái đến từ Trung Đông và Bắc Phi.

Zionist: Người theo Chủ nghĩa Phục quốc Do thái

Xem thêm ở chương Sinh tố, vitamin E.

Cơ thể chỉ dự trữ chất béo.

(*) Enzyme là những chất xúc tác sinh học có bản chất là protein. Chúng xúc tác cho hầu hết các phản ứng chuyển hóa diễn ra trong cơ thể sống.

Nấu thức ăn (tảng thịt lớn hoặc heo, bò, gà, vịt còn nguyên con) nhờ nhiệt khô của ngọn lửa hay trong lò nướng. Giống như nướng bỏ lò nhưng nhiệt độ cao hơn nhờ hơi nóng khô của lò nướng. Theo cách này, một lượng mỡ rất lớn vẫn còn ở dưới lớp da.

Nấu đồ ăn lâu với nhiệt khô do tác dụng chuyển nhiệt trong lò nướng. Thức ăn được sắp trên khay rồi đặt trong không khí nóng và khô của lò nướng.

Phải phết bơ, dầu để tránh dính khay và làm ẩm thức ăn. Cách này vẫn làm cho món ăn có nhiều dầu mỡ.

Xào áp chảo là nấu những miếng thức ăn nhỏ và mỏng thật nhanh với nhiệt độ cao, một chút dầu mỡ

Thức ăn thái mỏng tiếp xúc trực tiếp với nguồn nhiệt, để cho mỡ chảy ra khỏi thức ăn.

Kem là phần chất béo được tách ra từ sữa. Thành phần dinh dưỡng của kem bao gồm 87% chất béo, 6% chất đạm và 7% đường. Đây là loại chất béo bão hòa

1. Quan điểm cho rằng hai quy trình khác này cùng tồn tại đã được đưa ra bởi Henry Mintzberg và James Waters trong nghiên cứu kinh điển của họ “Of Strategies, Deliberate and Emergent,” *Strategic Management Journal* 6 (1985): 257. Giáo sư Robert Burgelman của Đại học Stanford là học giả xuất sắc trong lĩnh vực này, và nhiều nghiên cứu của ông đã được trích dẫn trong chương này. Hai nghiên cứu quan trọng nhất của ông là “Intraorganizational Ecology of Strategy Making and Organizational Adaptation: Theory and Field Research,” *Organization Science* 2, no. 3 (August 1991): 239–262; và “Strategy as Vector and the Inertia of Coevolutionary Lock-in,” *Administrative Science Quarterly* 47 (2002): 325–357. Cuốn sách mới đây của Burgelman là *Strategy Is Destiny* (New York: Free Press, 2002) đã tóm tắt rất nhiều phát hiện của ông. Các giáo sư Rita McGrath và Ian MacMillan của Trường kinh doanh Columbia và trường Wharton cũng đã nghiên cứu những vấn đề này. Chúng tôi thấy bài viết “Discovery-Driven Planning” (*Harvard Business Review*, July–August 1995) của họ đặc biệt hữu ích trong việc tìm hiểu quá trình phát triển chiến lược nào là thích hợp trong từng hoàn cảnh. Cuối cùng, chúng tôi cũng học hỏi rất nhiều từ công trình của Giáo sư Amar Bhide, *The Origin and Evolution of New Business* (Oxford and New York: Oxford University Press, 2000).
2. Mintzberg and Waters, “Of Strategies,” 258.
3. Điều này cũng là khởi nguồn của phương pháp tiếp cận truyền thống về cách xây dựng chiến lược “đúng đắn”. Thông thường, các học giả kinh doanh đã áp dụng cách tiếp cận “hoặc-hoặc” trong quá trình xây dựng chiến lược, như đã được trình bày ở những lần tranh luận vô hình giữa Henry Mintzberg (“từ dưới lên”) và Igor Ansoff (“từ trên xuống”) trong cuốn *Strategic Management Journal* (vol. 11, 1990, and vol. 12, 1991).
4. Andrew Grove, *Only the Paranoid Survive* (New York: Doubleday, 1996), 146.
5. Các giáo sư hàng đầu thế giới Joseph L. Bower của Trường Kinh doanh Harvard và Giáo sư Robert Burgelman của Trường Stanford đã mô tả các nguồn lực được phân bổ như thế nào để chống lại sự đầu tư cạnh tranh

trong các cấp của tổ chức. Xem Joseph L. Bower, *Managing the Resource Allocation Process* (Boston: Harvard Business School Press, 1970); và Robert A. Burgelman and Leonard Sayles, *Inside Corporate Innovation* (New York: Free Press, 1986).

6. Hiệu quả mà bộ lọc gây ra cho chiến lược của công ty có thể rất sâu sắc. Ví dụ, tập đoàn 3M là một trong những công ty sáng tạo nhất trong lịch sử cận đại về khả năng áp dụng nền tảng công nghệ cốt lõi cho một loạt các ứng dụng cho thị trường. Mặc dù tất cả sản phẩm mới cần đáp ứng mục tiêu lợi nhuận tương đối cao, công ty cũng nên tập trung vào những phân khúc thị trường nhỏ và bình dân hơn, đồng thời ngăn chặn tất cả trừ một số ít hàng hóa để đưa vào thị trường đại chúng.

7. Sự kiện này được ghi chép trong Robert A. Burgelman, “Fading Memories: A Process Study of Strategic Business Exit in Dynamic Environments,” *Administrative Science Quarterly* 29 (1994): 24–56; và Grove, *Only the Paranoid Survive*.

8. EPROM là bộ nhớ truy cập dữ liệu có thể xóa và lập trình được. Cũng giống như bộ vi xử lý, dòng sản phẩm EPROM của Intel cũng là kết quả của chiến lược phát sinh chứ không phải chiến lược cẩn trọng. Xem Burgelman, “Fading Memories”.

9. Có nhiều nguyên nhân các nhà quản lý cấp cao liên tục đầu tư vào DRAM. Lấy ví dụ, nhà quản lý tin rằng DRAM là “bộ điều khiển công nghệ” và việc giữ vững sự cạnh tranh của DRAM là cần thiết để tiếp tục cạnh tranh trong dòng sản phẩm khác.

10. Grove, *Only the Paranoid Survive*.

11. Bộ vi xử lý là một công nghệ mang tính đột phá thị trường mới đã được đưa vào nhiều ứng dụng mà trước đây không khả thi, với cùng quy mô và chi phí của các bảng mạch dây in lớn được sử dụng trong các máy tính thời điểm đó. Tuy nhiên, so với mô hình kinh doanh của Intel, bộ vi xử lý là một cải cách bền vững. Sản phẩm này đã giúp Intel kiếm thêm nhiều tiền hơn và do đó nguồn tài nguyên cũng được phân bổ dễ dàng hơn. Điều này minh họa một nguyên tắc rất quan trọng – phá vỡ chỉ có thể được diễn đạt trong

mối tương quan với mô hình kinh doanh của công ty với đối thủ cạnh tranh của họ.

12. Bằng chứng xác thực cho điều này được thảo luận trong Amar Bhidé, *The Origin and Evolution of New Businesses* (New York: Oxford University Press, 2000).

13. Mintzberg and Waters, “Of Strategies,” 271.

14. Trong một loạt phát biểu và bài báo, Tiến sĩ John Seeley Brown đã đưa ra quan điểm này – đó là rất khó để dự đoán trước làm thế nào mọi người sẽ sử dụng các công nghệ đột phá có thể thay đổi cách sống và làm việc của họ. Chúng tôi khuyên các bạn đọc nên tìm hiểu tất cả những bài viết của Tiến sĩ Brown. Ông đã gây ảnh hưởng sâu sắc đến tư duy của chúng ta. Ví dụ, xem J. S. Brown, ed., *Seeing Differently: Insights on Innovation* (Boston: Harvard Business School Publishing, 1997); J. S. Brown, “Changing the Game of Corporate Research: Learning to Thrive in the Fog of Reality,” trong *Technological Innovation: Oversights and Foresights*, eds. Raghu Garud, Praveen Rattan Nayyar, and Zur Baruch Shapira (New York: Cambridge University Press, 1997), 95–110; và J. S. Brown and Paul Duguid, *The Social Life of Information* (Boston: Harvard Business School Press, 2000).

15. Một quan điểm quan trọng được gọi là “sự phụ thuộc nguồn lực” khẳng định rằng các đối tượng bên ngoài tổ chức đã kiểm soát những điều mà tổ chức có hoặc không thể làm. Các đối tượng ấy – khách hàng và nhà đầu tư – đã cung cấp cho tổ chức các nguồn lực mà nó cần để phát triển mạnh. Nhà quản lý không thể làm những việc mà không phục vụ lợi ích của các đối tượng ấy, hoặc là họ sẽ giữ lại các nguồn lực của mình và công ty sẽ ngừng hoạt động. Xem Jeffrey Pfeffer and Gerald R. Salancik, *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective* (New York: Harper & Row, 1978). Cuốn *The Innovator’s Dilemma* đã dành rất nhiều không gian để bàn bạc về vấn đề này và lưu ý rằng cơ chế quản lý sự thay đổi bề mặt của sự phụ thuộc nguồn lực là để tạo ra các tổ chức có thể là dựa vào các nhà cung cấp khác, người đề cao các sản phẩm đột phá.

16. Nhà xã hội học Arthur Stinchcombe đã viết nhiều về tầm quan trọng của điều kiện ban đầu trong việc xác định hệ quả của các quyết định và sự kiện.
17. Clayton Christensen, “Materials Technology Corp.,” Case 9-694-075 (Boston: Harvard Business School, 1994); and Clayton Christensen, “Linking Strategy and Innovation: Materials Technology Corp.,” Case 9-696-082 (Boston: Harvard Business School, 1996).
18. Đối với Christensen, nghiên cứu những vấn đề này đã chỉ rõ rằng công nghệ của MTC là một cải cách bền vững đột phá: công ty đã cố gắng để đưa sản phẩm tốt hơn vào những thị trường được thiết lập sẵn, và công nghệ đột phá kéo theo sự phụ thuộc sâu rộng lẫn nhau trong phát triển và thiết kế sản phẩm. MTC đã đưa ra rất nhiều quyết định sai lầm như đã được mô tả trong cuốn sách này – và kết quả là mặc dù công ty vẫn sống sót và có lợi nhuận nhưng họ đã gặp phải rất nhiều gian truân.
19. Xem Rita Gunther McGrath and Ian C. MacMillan, “Discovery-Driven Planning,” Harvard Business Review, July–August 1995, 44–56. Các giáo sư McGrath và MacMillan đã viết những điều rất hữu ích về kiểm soát việc thành lập các doanh nghiệp mới, đại diện là bài báo này. Chúng tôi khuyến khích bạn tìm đọc chúng ở văn phòng tại Columbia hoặc Wharton để có thêm nhiều ý tưởng hay. Trong những bài viết đó, họ sử dụng thuật ngữ “Lập kế hoạch dựa trên nền tảng”. Thay vào đó, chúng tôi gọi đây là “lập kế hoạch chiến lược thận trọng” để thống nhất với hệ thống thuật ngữ được sử dụng ở những nơi khác trong chương này.
20. Chúng tôi lo ngại rằng một khi các công ty đầu tư mạo hiểm đã bị lấn át bởi các nhà phân tích ít kinh nghiệm, những người chỉ biết về chiến lược cần trọng trong các khóa học Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh của mình, họ cần nhiều bằng chứng và dữ liệu chặt chẽ hơn nữa để có thể chứng minh một chiến lược là đúng đắn. Sau đó họ gây áp lực lên các đội quản lý của một loạt công ty để “thực hiện”. Họ chỉ trở lại một chế độ cần trọng ban đầu khi nhà đầu tư chi tiêu hoang phí và những nhà quản lý sáng lập bị sa thải, và không có sự lựa chọn nào khác ngoài việc tìm kiếm một chiến lược khả thi thông qua các quy trình phát sinh.

21. Chúng tôi lo ngại rằng một khi các công ty đầu tư mạo hiểm đã bị lấn át bởi các nhà phân tích ít kinh nghiệm, những người chỉ biết về chiến lược cần trọng trong các khóa học Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh của mình, họ cần nhiều bằng chứng và dữ liệu chặt chẽ hơn nữa để có thể chứng minh một chiến lược là đúng đắn. Sau đó họ gây áp lực lên các đội quản lý của một loạt công ty để “thực hiện”. Họ chỉ trở lại một chế độ cần trọng ban đầu khi nhà đầu tư chi tiêu hoang phí và những nhà quản lý sáng lập bị sa thải, và không có sự lựa chọn nào khác ngoài việc tìm kiếm một chiến lược khả thi thông qua các quy trình phát sinh.

1. Nhiều cuốn sách được viết về khó khăn trong việc kết hợp đồng tiền đúng với cơ hội hợp lý. Ba cuốn theo chúng tôi là hữu ích trong số đó:

Mark Van Osnabrugge and Robert J. Robinson, *Angel Investing: Matching Startup Funds with Startup Companies: The Guide for Entrepreneurs, Individual Investors, and Venture Capitalists* (San Francisco: Jossey-Bass, 2000); David Amis and Howard Stevenson, *Winning Angels: The Seven Fundamentals of Early-Stage Investing* (London: Financial Times Prentice Hall, 2001); và Henry Chesbrough, *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology* (Boston: Harvard Business School Press, 2003).

3. Trong ngôn ngữ của tác giả và nhà đầu tư mạo hiểm Geoffrey Moore, đây là khi “cơn lốc” xuất hiện. Xem Geoffrey A. Moore, *Inside the Tornado* (New York: HarperBusiness, 1995) và *Living on the Fault Line* (New York: HarperBusiness, 2000).

4. Một lần nữa chúng tôi chỉ dẫn độc giả đến nghiên cứu tình huống dài như một cuốn sách xuất sắc của giáo sư Stanford Robert Burgelman về quy trình phát triển và thực hiện chiến lược ở Intel, *Strategy Is Destiny* (New York: Free Press, 2002). Trong bản báo cáo đó, Burgelman nhấn mạnh tầm quan trọng khi chiến lược bộ vi xử lý xuất hiện, Andy Grove và Gordon Moore đã tập trung quyết liệt tất cả sự đầu tư của tập đoàn vào chiến lược.

5. Xem Alfred Rappaport and Michael Mauboussin, *Expectations Investing: Reading Stock Prices for Better Returns* (Boston: Harvard Business School Press, 2001). Chúng tôi đã nhắc đến điểm này trong

chương 1, nhưng nó xứng đáng được nhắc lại ở đây. Do thị trường chiết khấu tăng trưởng dự báo vào giá cổ phiếu hiện tại, các công ty đạt được những gì nhà đầu tư đã tiên đoán và chiết khấu sẽ chỉ kiếm được tiền trả cho cổ đông trung bình. Đúng là trong toàn bộ lịch sử của mình, các công ty tăng trưởng ở tốc độ nhanh hơn cho tiền lãi với cổ đông cao hơn những công ty tăng trưởng chậm hơn. Nhưng những cổ đông cá biệt trong lịch sử nhận thấy những người có mức lãi trên trung bình mới là những người giữ cổ phần khi thị trường nhận ra rằng dự đoán của nó về tăng trưởng của công ty là quá thấp.

6. Những cách giảm chi phí cho phép công ty tạo dòng tiền mạnh hơn điều nhà đầu tư mong đợi tất nhiên cũng tạo ra giá trị cổ đông. Chúng tôi xếp chúng vào cải cách bền vững bởi chúng cho phép các công ty hàng đầu kiếm nhiều tiền hơn theo cách chúng được kết cấu để kiếm tiền. Vì nhà đầu tư thông thường có thể mong đợi những sự cải thiện năng suất từ bất kỳ công ty nào, tuyên bố của chúng tôi ở đây chỉ đơn giản phản ánh sự thật rằng tạo giá trị cổ đông bằng cách vượt qua mong đợi của nhà đầu tư về hiệu suất hoạt động thường chỉ nâng giá cổ phần lên mức cao hơn nhưng phẳng hơn. Nghiêng độ dốc của biểu đồ giá cổ phần lên yêu cầu cải cách đột phá.

7. Điều này thường đúng trong các tình huống bền vững – điều quan trọng là phải đầu tư quyết liệt trước khi ra mắt sản phẩm để đảm bảo các kênh được lấp đầy và trang bị năng lực tồn tại để đáp ứng yêu cầu mong đợi. Nhưng nó không áp dụng trong các tình huống phá vỡ.

8. Xem Corporate Strategy Board, Stall Points (Washington DC: The Corporate Strategy Board, 1998).

9. Đây là chủ đề của một chuỗi công trình quan trọng của giáo sư Robert Kaplan và đồng nghiệp khiến họ ủng hộ việc sử dụng một công cụ gọi là Thẻ điểm cân bằng, thay vì những báo cáo tài chính, như một cách kiểm tra sức khỏe chiến lược lâu dài của tổ chức. Ví dụ, xem Robert S. Kaplan and David P. Norton, The Strategy-Focused Organization (Boston: Harvard Business School Press, 2001).

10. Khi khẳng định rằng nhà quản lý cần để lý thuyết chỉ dẫn hành động của họ và đừng chờ tới khi dữ liệu thuyết phục xuất hiện, chúng tôi chắc chắn hy vọng rằng độc giả không diễn giải rằng chúng tôi đang khuyên nhà quản lý “đâm đầu vào tường”. Đánh giá chi tiết hoạt động sản xuất của những doanh nghiệp có danh tiếng, và đưa ra quyết định dựa trên những số liệu đó quan trọng với dịch chuyển lợi nhuận đi lên quỹ đạo bền vững. Khi tham gia vào kế hoạch dựa trên phát hiện cho các dự án kinh doanh phá vỡ mới, việc mô hình tài chính hoá các kết quả theo quy ước có thể giúp người lập kế hoạch hiểu giả định nào là quan trọng nhất. Những quyết định tác động bởi lý thuyết trong trường hợp của chúng tôi bắt nguồn từ niềm tin rằng lý thuyết vững chắc có thể giúp nhà lãnh đạo ngăn ý nghĩ chiến lược cho những con số mà bình thường sẽ bỏ lửng.

11. Như đã khám phá trong chương 6, chúng tôi hy vọng rằng giáo dục quản lý tại chỗ, một phá vỡ thị trường mới, sẽ là ngành công nghiệp đơn thể riêng rẽ nơi khả năng tạo lợi nhuận hấp dẫn khó có khả năng nằm trong việc thiết kế và hệ thống các khóa học. Tuy vậy hầu hết các trường kinh doanh đều đang cố gắng cạnh tranh trong thị trường này bằng cách thiết kế và phân phối các khóa học giáo dục lãnh đạo cho các tập đoàn lớn. Theo quan điểm của chúng tôi, các trường kinh doanh cần bổ sung rất nhiều lý thuyết. Thay vì chỉ đưa ra các tình huống và bài viết, chiến lược tốt hơn cho họ là tạo ra các mô đun giáo trình giá trị gia tăng cho phép hàng chục nghìn nhà đào tạo tập hợp được nội dung đào tạo thuyết phục giúp nhân viên hiểu được điều họ cần học, học khi nào và ở đâu. Các nhà đào tạo này cũng cần biết cách giảng dạy thật thuyết phục và hấp dẫn khiến không một học viên nào muốn quay lại học trường kinh doanh nữa. Nếu lịch sử là kim chỉ nam, nếu đơn vị xuất bản của các trường kinh doanh làm được điều này, thì họ sẽ có tác động rộng hơn và thu được nhiều lợi nhuận hơn nhiều so với những tổ chức giảng dạy tại nhà trường.

12. Có rất nhiều tài liệu đánh giá năng lực của các hoạt động thu tóm và sáp nhập, và điều ngạc nhiên là chúng rất tối nghĩa. Nhiều nghiên cứu đã tiết lộ rằng nhiều, và có thể hầu hết, các thương vụ sáp nhập đều phá hỏng giá trị của công ty bị thôn tính; ví dụ xem Michael Porter “From

Competitive Advantage to Competitive Strategy,” Harvard Business Review 65, no. 3 (1987), 43–59, and J. B. Young, “A Conclusive Investigation into the Causative Elements of Failure in Acquisitions and Mergers,” in Handbook of Mergers, Acquisitions, and Buyouts, ed. S. J. Lee and R. D. Colman (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1981), 605–628. Trong điều kiện tốt nhất, người thắng cuộc duy nhất có vẻ là những người bán; ví dụ xem G. A. Jarrell, J. A. Brickley, and J. M. Netter, “The Market for Corporate Control: The Empirical Evidence Since 1980,” Journal of Economic Perspectives 2 (1988): 21–48, and M. C. Jensen and R. S. Ruback, “The Market for Corporate Control: The Scientific Evidence,” Journal of Financial Economics 11 (1983): 5–50. Ngay cả khi những mục tiêu thôn tính được “tuyển chọn” từ quan điểm chiến lược thông thường thì vẫn có bằng chứng quan trọng chỉ ra rằng những khó khăn trong thực hiện có thể làm trật bánh nhận thức bất cứ thứ gì được coi là lợi ích; ví dụ xem Anthony B. Buono and James L. Bowditch, The Human Side of Mergers and Acquisitions: Managing Collisions Between People, Cultures, and Organizations (San Francisco: Jossey-Bass, 1988), and D. J. Ravenscraft and F. M., “The Profitability of Mergers,” International Journal of Industrial Organization 7 (1989): 101–116.

13. Chúng tôi muốn nhấn mạnh rằng thông điệp của chúng tôi không phải là sự thôn tính có thể giải quyết vấn đề tăng trưởng của công ty. Như chúng tôi đã lưu ý, ngay cả một vụ thôn tính các doanh nghiệp trưởng thành thành công cũng không thay đổi được quỹ đạo tăng trưởng của một tập đoàn – nó chỉ đặt doanh thu tập đoàn ở vị trí cao hơn nhưng bằng phẳng hơn. Vào cuối những năm 1990, Cisco theo đuổi một chiến lược thôn tính rất khác với những gì chúng tôi đã mô tả ở việc kinh doanh MDD của J&J. Bộ định tuyến chuyển dữ liệu của Cisco đã tạo ra làn sóng phá vỡ đối đầu với Lucent và Nortel, những công ty sản xuất thiết bị chuyển mạch cho ngành điện thoại. Hầu hết các vụ thôn tính của Cisco đều là bền vững đối với mô hình kinh doanh và vị trí trên thị trường của họ, theo nghĩa chúng giúp công ty dịch chuyển lên thị trường cao cấp tốt hơn và nhanh hơn. Chúng không làm nên nền tảng cho những dự án kinh doanh tăng trưởng phá vỡ mới.

14. Đây là một trong những kết luận trong sách mới của giáo sư Donald N. Sull, *Revival of the Fittest* (Boston: Harvard Business School Press, 2003).

15. Thực ra, chúng tôi lo ngại rằng đây chính là nguyên nhân khiến các nhà lãnh đạo cấp cao của Hewlett-Packard kết hợp các bộ phận kinh doanh của công ty thành một số tổ chức khổng lồ. Rõ ràng là cách tổ chức lại này giúp giảm chi phí. Nhưng theo quan điểm của chúng tôi, nó chỉ làm cuộc chiến của công ty với các giá trị vào thời điểm mà khởi động lại tăng trưởng là rất quan trọng trở nên tệ hơn. Cùng lúc đó – và đây là lý do tại sao lý thuyết tốt lại quan trọng đến vậy – sự “nhỏ bé” đối đầu với “sự lớn mạnh” không phải là cách phân loại thích hợp khi nghĩ về những lợi ích của những vụ sáp nhập này hoặc lợi thế của sự nhỏ bé do chia cắt tổ chức hoặc tách rời. Sự hợp nhất có thể giúp tiết kiệm chi phí, nhưng như chúng tôi đã chỉ ra trong chương này, nó có thể làm hỏng giá trị cần có để theo đuổi các cơ hội phá vỡ tiềm năng. Các tổ chức nhỏ hơn – hay các tổ chức lớn bị tách ra thành chuỗi những tổ chức nhỏ hơn – có thể dễ dàng hơn khi giải quyết thử thách thu tóm những giá trị thân thiện với phá vỡ, nhưng như chúng tôi đã chỉ ra trong chương 5 và 6, các tổ chức cũng phải đối mặt với nhu cầu phụ thuộc về cấu trúc, thường đòi hỏi những tổ chức tích hợp hơn, lớn hơn. Theo quan điểm của chúng tôi, vấn đề không phải là ở chỗ đánh đổi; hay còn gọi là chấp nhận những thỏa hiệp không thể tránh khỏi được, mà là về việc nhận ra tình huống của mình và lựa chọn giải pháp hợp lý cho vấn đề cấp bách nhất.

16. Chúng tôi thường xuyên được hỏi một dự án nên được phép thua lỗ bao nhiêu tiền, và sau bao lâu thì nên mong đợi lợi nhuận. Tất nhiên không có quy luật cố định, bởi mức độ phí cố định của mỗi doanh nghiệp khác nhau. Ngành điện thoại di động là ngành kinh doanh tăng trưởng phá vỡ đòi hỏi đầu tư chi phí cố định lớn, và do đó khoản lỗ lớn hơn các ngành khác. Khi đưa ra những lời khuyên này, chúng tôi đơn giản chỉ hy vọng đưa ra cho các nhà lãnh đạo nguyên tắc có tính kim chỉ nam rằng lỗ càng ít thì càng lãi.

17. Kinh nghiệm của Honda được tóm tắt từ trang 153 đến 156 của cuốn *The Innovator's Dilemma*. Câu chuyện đó đã được cô đọng từ nghiên cứu

tình huống của Evelyn Tatum Christensen và Richard Tanner Pascale, “Honda (B),” Case 9-384-050 (Boston: Harvard Business School, 1983).

18. Tìm kiếm thành công không mong đợi thay vì điều chỉnh những gì chệch hướng từ kế hoạch là một trong những nguyên tắc quan trọng nhất mà Peter F. Drucker dạy trong cuốn sách kinh điển Tinh thần doanh nhân khởi nghiệp và sự đổi mới (New York: Harper & Row, 1985).

19. Xu hướng tập trung lại ngay lập tức vào cốt lõi khi mọi thứ trở nên tồi tệ, ngay cả khi không có lợi cho những giải pháp lâu dài cho vấn đề làm hỏng cốt lõi, được các nhà tâm lý hành vi gọi là “sự cứng nhắc đe dọa”.

Xem thêm chương 4.

20. Kinh nghiệm của Fiore được mô tả cụ thể trong Clayton M. Christensen and Tara Donovan, “Nick Fiore: Healer or Hitman? (A)” Case 9-601-062 (Boston: Harvard Business School, 2000).

21. Bài thuyết trình của Tiến sỹ Nick Fiore trước sinh viên trường Kinh doanh Harvard, 26 tháng Hai năm 2003.

22. Giáo sư William Sahlman của trường Kinh doanh Harvard đã nghiên cứu hiện tượng đầu tư bong bóng vốn mạo hiểm suốt hai thập kỷ. Ông quan sát thấy khi các nhà đầu tư mạo hiểm kết luận rằng họ cần những vị trí đầu tư mạnh trong một “danh mục”, nhà đầu tư mắc chứng “thiên cận thị trường vốn” – một cách nhìn không cân nhắc tác động mà các khoản đầu tư của các công ty khác ảnh hưởng đến khả năng thành công của khoản đầu tư riêng biệt của mình. Khi những khoản đầu tư mạo hiểm lớn tập trung vào một ngành công nghiệp mà các nhà đầu tư nhận thấy kinh tế học thang biểu dốc và tác dụng kết nối mạnh, các quỹ và công ty mà họ đầu tư vào buộc phải tham gia vào hành vi “chạy đua”. Các công ty tìm cách tiêu mạnh tay trong cuộc đua, bởi tốc độ tiêu tiền tương đối của một công ty và khả năng thực hiện tương đối của họ sẽ quyết định thành công. Sahlman ghi chú rằng một khi một cuộc đua như thế đã bắt đầu, các quỹ mạo hiểm không có lựa chọn nào ngoài việc tham gia vào hành vi đó nếu họ muốn tham gia vào danh mục đầu tư. Sahlman quan sát thấy giữa những năm 1980 và đầu những năm 1990 – khoảng thời gian theo sau những bong bóng đầu tư đầu tiên – tiền lãi cho đầu tư mạo hiểm là con số không. Chúng ta đã nhìn thấy

sự suy giảm tương tự trong lãi mạo hiểm trong những năm tiếp theo cuộc khủng hoảng dotcom và truyền thông cuối những năm 1990.

23. Những khoản đầu tư thiếu kiên nhẫn với lợi nhuận và tăng trưởng rất thích hợp với những giai đoạn sau của bước 1 của vòng xoáy, khi công ty cần tập trung vào một chiến lược thắng lợi đã trở nên rõ ràng. Thụ vị là Bain Capital, một trong những doanh nghiệp đầu tư thành công nhất trong suốt thập kỷ qua, đã thực hiện cuộc chuyển đổi rất hiệu quả. Ban đầu, Bain đầu tư vào những dự án khá nhỏ. Ví dụ như họ cung cấp vốn ban đầu cho Staples, cửa hàng văn phòng phẩm. Họ đã quá thành công với quỹ đầu tiên đến nỗi các nhà đầu tư chỉ đơn giản là đổ thật nhiều tiền vào các quỹ tiếp theo, trong mức Bain cho phép. Điều này có nghĩa là giá trị của công ty thay đổi, và họ không thể ưu tiên các dự án đầu tư nhỏ được nữa. Tuy nhiên, đối lập với hành vi của quỹ mạo hiểm trong bong bóng, Bain ngừng các dự án đầu tư ở giai đoạn sớm khi họ lớn mạnh hơn. Họ trở thành nhà đầu tư vốn cổ phần ở giai đoạn sau, và tiếp tục hoạt động xuất sắc. Theo cách nói của mô hình xây dựng lý thuyết mà chúng tôi trình bày trong phần giới thiệu, khi những quỹ đầu tư này tăng trưởng, họ sẽ ở trong những tình huống khác. Những chiến lược dẫn đến thành công trong tình huống này có thể dẫn đến thảm họa ở tình huống khác. Bain Capital thay đổi chiến lược khi tình huống thay đổi. Nhiều quỹ đầu tư mạo hiểm đã không làm vậy.

1. Trong chương này chúng tôi sử dụng cụm từ nhà điều hành cấp cao để chỉ những người ở các vị trí như Chủ tịch hội đồng, Phó Chủ tịch, Giám đốc điều hành, và Chủ tịch. Điều hành cấp cao, những người có thể thực hiện tốt vai trò lãnh đạo mà chúng tôi mô tả trong chương này cần phải có sức mạnh và sự tự tin để tuyên bố rằng những quy tắc nhất định nào của công ty phải tuân theo, trong trường hợp dự án kinh doanh tăng trưởng đang gặp phải.

2. Như đã đề cập trong Chương 8, Sony là ví dụ duy nhất mà chúng ta biết về một nhà phá vỡ định kỳ, đã tạo ra một chuỗi phá vỡ gồm hàng chục dự án kinh doanh có tốc độ tăng trưởng mới giữa năm 1950 và 1982. Hewlett-Packard đã làm điều này ít nhất hai lần, khi họ ra mắt máy tính dựa trên vi xử lý và máy in phun. Gần đây, chúng tôi nhận thấy rằng Intuit đang tích

cực tìm kiếm để tạo ra dự án kinh doanh có tốc độ tăng trưởng mới thông qua các biện pháp mang tính phá vỡ. Nhưng đối với đại đa số các công ty, phá vỡ là một sự kiện chỉ diễn ra một lần.

3. Một lần nữa, chúng tôi mong độc giả tham khảo Strategy is Destiny của Robert Burgelman; ghi chép cực kỳ sâu sắc về chất lượng trước và sau các quyết định chiến lược có ảnh hưởng lớn đã được phân phối qua các lớp quản lý tại công ty Intel.

4. Những thói quen như “quản lý bằng cách đi quanh văn phòng”, được phổ biến rộng rãi bởi Thomas Peters và Robert Waterman trong phương pháp quản lý cổ điển của họ, In Search of Excellence (New York: Warner, 1982) nhằm đến thách thức này. Hy vọng rằng bằng cách đi xung quanh, các nhà quản lý cấp cao có thể cảm nhận được câu hỏi quan trọng là gì, để họ yêu cầu thông tin cần thiết để đưa ra quyết định đúng đắn.

5. Một số người khẳng định rằng những nhà điều hành cao cấp vẫn cần phải tham gia trong các quyết định về những chi phí lớn vì trách nhiệm được ủy thác của họ không cho phép chi tiêu nhiều hơn mức công ty phải chi tiêu.

6. Minh họa này tóm tắt một tình huống giáo dục bởi Clayton Christensen và Rebecca Voorheis, Managing Innovation at Nypro, Inc. (A),” Case 9-696-061 (Boston: Harvard Business School, 1995) và “Managing Innovation at Nypro, Inc. (B),” Case 9-697-057 (Boston: Harvard Business School, 1996).

7. Để giải thích điều này, chúng tôi đang sử dụng ngôn ngữ của mô hình của mình. Lankton không biết về nghiên cứu của chúng tôi và do đó hành động nhờ trực giác của mình, không phải nhờ lời khuyên của chúng tôi. Tuy nhiên trực giác của ông nhất quán một cách tuyệt vời với cách chúng tôi sẽ xem xét tình hình.

8. Thú vị là bất chấp thực tế là công ty đã bỏ lỡ (cho đến nay) cơ hội để nắm bắt làn sóng tăng trưởng phá vỡ trong việc sản xuất đa dạng, số lượng thấp trên mỗi mô hình, công ty đã làm rất tốt. Họ đã theo mô hình nêu trong chương 6, lần dần về phía trước từ cuối lên, tích hợp sản xuất thành phần vào lắp ráp từng cụm phụ thuộc lẫn nhau về công nghệ và thậm chí lắp ráp sản phẩm cuối cùng. Công ty tăng lợi nhuận gấp ba lần doanh thu

tới gần 1 tỷ đô-la từ năm 1997 đến 2002 – một khoảng thời gian mà các đối thủ cạnh tranh lớn thất bại.

9. Bản chất của phá vỡ của các công ty này được phân tích ở hình 2-4 và các phụ lục chương 2.

10. Điều đáng chú ý là chúng tôi chưa nghiên cứu tỷ lệ thành công tương đối của dự án được dẫn dắt bởi người sáng lập so với nhà quản lý dẫn đầu sáng kiến đột phá. Tất cả những gì chúng tôi có thể nói trên cơ sở phân tích chúng tôi đã thực hiện cho đến nay là tỷ lệ thành công tương đối của đột phá do người sáng lập dẫn dắt là cao hơn so với quản lý. Chúng tôi chưa thể kết luận chắc chắn về tỷ lệ thành công trung bình của bên nào cao hơn. Với lý do dễ hiểu là thật khó mà lấy được dữ liệu về những nỗ lực kinh doanh sáng tạo bị thất bại.

11. Clayton M. Christensen, Mark Johnson, and Darrell K. Rigby, “Foundations for Growth: How to Identify and Build Disruptive New Businesses,” MIT Sloan Management Review, Spring 2002, 22–31. Chúng tôi rất biết ơn Darrell Rigby đã chỉ ra khả năng một cỗ máy tăng trưởng có thể tạo ra.

12. Một công cụ tốt để sử dụng trong quy trình dự thảo ngân sách được gọi là lên kế hoạch dự án tổng hợp. Steven C. Wheelwright và Kim B. Clark đã mô tả phương pháp này trong cuốn sách của họ Revolutionizing Product Development (New York: Free Press, 1992). Khái niệm của họ đã được mở rộng đến quá trình phân bổ nguồn lực của công ty theo phương pháp được giải thích bởi Clayton Christensen, “Using Aggregate Project Planning to Link Strategy, Innovation, and the Resource Allocation Process,” Note 9-301-041 (Boston: Harvard Business School, 2000).

13. Xem Rita G. McGrath and Ian MacMillan, “Discovery-Driven Planning,” Harvard Business Review, July–August 1995, 44–54.

1. Mặc dù chúng tôi chưa thực sự phân tích tổng hợp nhưng có bốn nghiên cứu công bố gần đây đều đồng tình với ước tính rằng trong số mười công ty thành công với việc duy trì tăng trưởng. Chris Zook và James Allen xét thấy trong nghiên cứu Profit from the Core (Boston: Harvard Business School Press) công bố năm 2001 rằng chỉ 13% trong nhóm mẫu của họ

gồm 1.854 công ty là có thể tăng trưởng ổn định trong suốt 10 năm. Cũng trong năm 2001, Richard Foster và Sarah Kaplan công bố nghiên cứu, *Creative Destruction* (New York: Currency/Doubleday), theo dõi 1.008 công ty từ năm 1962 đến 1998. Họ nhận thấy rằng chỉ 160 công ty, tức là khoảng 16%, là có thể tồn tại trong khoảng thời gian này, và kết luận rằng công ty luôn hoạt động tốt hơn là không tưởng. Jim Collins cũng đã công bố nghiên cứu *Good to Great* (New York: HarperBusiness) vào năm 2001, trong đó ông nghiên cứu một hệ thống gồm 1.435 công ty trong vòng 30 năm (1965-1995). Collins nhận thấy rằng chỉ 126 công ty, tức là khoảng 9%, có thể vượt qua mức trung bình của thị trường vốn cổ phần trong một thập kỷ trở lên. Kết quả nghiên cứu của Corporate Strategy Board trong *Stall Points* (Washington, DC: Corporate Strategy Board, 1988), được tổng hợp chi tiết trong bài, cho thấy 5% số công ty trong bảng xếp hạng Fortune 50 đã duy trì thành công mức tăng trưởng của mình, và 4% đã khởi động lại được một phần tăng trưởng sau khi chững lại. Các nghiên cứu đều ủng hộ khẳng định của chúng tôi rằng xác suất 10% thành công trong công cuộc tìm kiếm tăng trưởng bền vững là một con số ước lượng rộng rãi.

2. Vì tất cả các giao dịch này đều bao gồm cổ phiếu nên đơn vị đo lường “đích thực” cho giá trị của các thỏa thuận khác nhau là rất mơ hồ. Dù khi một thỏa thuận đã kết thúc, một giá trị cuối cùng có thể được chốt thì giá trị định trước của giao dịch vào thời điểm thỏa thuận được công bố cũng sẽ hữu ích: Nó cho thấy các bên liên quan muốn trả và nhận bao nhiêu vào một thời điểm nào đó. Giá cổ phiếu thay đổi sau khi thỏa thuận được công bố thường là hệ quả của các sự kiện ngoại lệ khác hầu như không liên quan đến bản thân thỏa thuận đó. Khi có thể, chúng tôi đều sử dụng giá trị của các thỏa thuận tại thời điểm công bố thay vì khi kết thúc. Nguồn dữ liệu của hàng loạt các giao dịch này bao gồm: NCR: “Fatal Attraction (AT&T’s Failed Merger with NCR),” *The Economist*, 23 March 1996; “NCR Spinoff Completes AT&T Restructure Plan,” *Bloomberg Business News*, 1 January 1997. McCaw and AT&T Wireless Sale: *The Wall Street Journal*, 21 September 1994. “AT&T Splits Off AT&T Wireless,” AT&T news release, 9 July 2001. AT&T, TCI, and MediaOn: “AT&T Plans Mailing to Sell TCI

Customers Phone, Web Services,” The Wall Street Journal, 10 March 1999; “The AT&T-Mediaone Deal: What the FCC Missed,” Business Week, 19 June 2000; “AT&T Broadband to Merge with Comcast Corporation in \$72 Billion Transaction,” AT&T news release, 19 December 2001; “Consumer Groups Still Questioning Comcast-AT&T Cable Merger,” Associated Press Newswires, 21 October 2002.

3. Giá cổ phiếu của Cabot vượt qua mức trung bình thị trường từ năm 1991 đến 1995 khi họ quay lại tập trung vào dự án kinh doanh cốt lõi của mình, vì hai lý do. Ở một bên của phương trình, nhu cầu muội than ở châu Á và Bắc Mỹ tăng lên vì doanh số bán ô tô nhảy vọt, từ đó tăng nhu cầu lốp xe. Về phía cung, hai nhà sản xuất muội than khác của Mỹ vừa rời ngành vì không muốn đáp ứng mức đầu tư cần thiết cho quản lý môi trường, do đó tăng sức ép giá cả của Cabot. Cầu tăng và cung giảm dẫn đến lợi nhuận tăng vọt cho các hoạt động sản xuất muội than truyền thống của Cabot, thể hiện ở giá cổ phiếu của công ty. Tuy nhiên, từ 1996 đến 2000, giá cổ phiếu của họ lại giảm xuống, phản ánh sự thiếu triển vọng tăng trưởng.

4. Một nghiên cứu quan trọng về xu hướng thực hiện các đầu tư không thể tạo được tăng trưởng của các công ty đã được Giáo sư Michael C. Jensen thực hiện: “Cuộc cách mạng công nghiệp hiện đại, lối thoát và thất bại của các hệ thống quản lý nội bộ”, Journal of Finance (Tháng 7 năm 1993): 831-880. Giáo sư Jensen cũng thực hiện nghiên cứu này để gửi lên Hiệp hội Tài chính Mỹ. Thú vị là ở chỗ nhiều doanh nghiệp được Jensen dẫn chứng là đã gạt hái tăng trưởng hiệu quả từ các khoản đầu tư của mình đều là các nhà cải cách đột phá – một khái niệm then chốt trong cuốn sách này. Đơn vị phân tích trong cuốn sách này, cũng như trong công trình của Jensen, là từng doanh nghiệp chứ không phải hệ thống tạo tăng trưởng lớn hơn trong một nền kinh tế thị trường tự do tư bản chủ nghĩa. Các công trình như Theory of Economic Development (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1934) và Capitalism, Socialism, and Democracy (New York: London, Harper & Brothers, 1942) của Joseph Schumpeter đều là các công trình bước ngoặt có ảnh hưởng lớn, đề cập đến môi trường nơi các doanh nghiệp hoạt động. Ở đây chúng tôi khẳng định rằng dù thành tích của các

nền kinh tế thị trường tự do trong việc tạo tăng trưởng ở mức vĩ mô là như thế nào thì thành tích của các doanh nghiệp cá thể vẫn là khá nghèo nàn. Chính thành tích của các doanh nghiệp trong một thị trường cạnh tranh là điều mà chúng tôi muốn đóng góp.

5. Câu chuyện đơn giản này lại hóa ra phức tạp bởi thị trường dường như kết hợp một sự “suy thoái” kỳ vọng vào tỷ lệ tăng trưởng của bất kỳ công ty nào. Phân tích thực nghiệm cho thấy thị trường không kỳ vọng bất kỳ công ty nào tăng trưởng, hay thậm chí là tồn tại, mãi mãi. Vì vậy, nó kết hợp vào giá hiện tại một sự giảm sút dự đoán với tỷ lệ tăng trưởng từ mức độ hiện tại và sự giải thể cuối cùng của doanh nghiệp. Điều này giải thích tầm quan trọng của giá trị cuối trong hầu hết các mô hình định giá. Giai đoạn suy thoái này được ước lượng bằng phân tích hồi quy, và ước lượng biến thiên rất rộng. Vì vậy, nói đúng ra thì nếu một công ty được kỳ vọng sẽ tăng trưởng ở mức 5% với giai đoạn suy thoái là 40 năm, và sau 5 năm từ khi bắt đầu giai đoạn 40 năm ấy mà nó vẫn tăng trưởng ở mức 5% thì giá cổ phiếu sẽ tăng ở mức tạo được lợi nhuận cho cổ đông, vì giai đoạn suy thoái 40 năm sẽ bắt đầu trở lại. Tuy nhiên, vì cách định giá này áp dụng cho các công ty tăng trưởng ở mức 5% cũng như ở mức 25% nên nó không thay đổi ý nghĩa mà chúng tôi muốn trình bày; đó là, thị trường là một đốm công nghiệm khắc, và chỉ đạt kỳ vọng không thôi là chưa đủ để tạo được lợi nhuận có ý nghĩa.

6. Tất nhiên, trong suốt lịch sử lâu dài của cách doanh nghiệp thì trung bình, doanh nghiệp nào tăng trưởng nhanh hơn sẽ thu được lợi nhuận cao hơn. Tuy nhiên, doanh nghiệp tăng trưởng nhanh hơn sẽ tạo được lợi nhuận cao hơn so với doanh nghiệp tăng trưởng chậm hơn chỉ đối với các nhà đầu tư trong quá khứ. Những người mua khi tiềm năng tăng trưởng tương lai đã được chiết khấu vào giá cổ phiếu sẽ không nhận được lợi nhuận trên mức thị trường. Một bài tham khảo cho luận điểm này có thể được tìm thấy trong *Expectations Investing: Reading Stock Prices for Better Returns* (Boston: Harvard Business School Press, 2001) của Alfred Rappaport và Michael J. Mauboussin. Rappaport và Mauboussin chỉ dẫn cho nhà đầu tư

các phương pháp để nhận ra khi nào kỳ vọng của thị trường đối với mức tăng trưởng của một công ty có thể không đúng.

7. Đây là giá đóng cửa thị trường cho cổ phiếu thường ngày 21 tháng 8 năm 2002. Không có gì đặc biệt vào ngày đó cả: Đó chỉ là ngày hoàn thành phân tích. HOLT Associates, một bộ phận của Credit Suisse First Boston (CSFB), đã thực hiện các tính toán này sử dụng hệ phương pháp nghiệp chủ áp dụng cho các dữ liệu tài chính công khai. Phần trăm tương lai là thước đo để tính xem bao nhiêu phần của giá cổ phiếu hiện tại quy cho các dòng tiền hiện tại và bao nhiêu phần là từ kỳ vọng của các nhà đầu tư về mức tăng trưởng và thành tích tương lai. Theo định nghĩa của CSFB/HOLT: Phần trăm tương lai là số phần trăm của tổng giá trị thị trường mà thị trường ấn định cho khoản đầu tư kỳ vọng trong tương lai của công ty. Phần trăm tương lai là tổng giá trị thị trường (nợ cộng vốn cổ phần) trừ đi phần quy cho giá trị hiện tại của các tài sản và khoản đầu tư hiện có rồi chia cho tổng giá trị thị trường của nợ và vốn cổ phần. CSFB/HOLT tính giá trị hiện tại của các tài sản hiện có là giá trị hiện tại của các dòng tiền liên quan đến tài sản chậm lại và nhượng lại vốn luân chuyển không khấu hao liên quan. Phương pháp định giá HOLT CFROI bao gồm 40 năm suy thoái lợi nhuận tương đương với lợi nhuận trung bình của toàn thị trường. Phần trăm tương lai = $\frac{[\text{Tổng nợ và vốn cổ phần (thị trường)} - \text{Giá trị hiện tại của tài sản hiện có}]}{[\text{Tổng nợ và vốn cổ phần (thị trường)}]}$.

8. Xem Stall Points (Washington, DC: Corporate Strategy Board, 1998).

9. Trong phần này, chúng tôi chỉ tập trung vào áp lực mà thị trường vốn cổ phần đòi hỏi các công ty tăng trưởng, nhưng còn có nhiều áp lực khác. Ở đây chúng tôi sẽ đề cập đến một vài áp lực khác. Thứ nhất, khi công ty đang tăng trưởng sẽ có thêm cơ hội cho nhân viên được đề bạt lên các vị trí quản lý đang để ngỏ. Do đó, tiềm năng tăng trưởng trong trách nhiệm và khả năng quản lý ở một doanh nghiệp đang tăng trưởng sẽ lớn hơn rất nhiều so với một doanh nghiệp trì trệ. Khi tăng trưởng chậm lại, nhà quản lý có cảm giác khả năng thăng tiến của mình sẽ không bị hạn chế bởi tài năng và thành tích cá nhân mà là bằng số năm từ giờ cho đến khi quản lý cấp trên của họ nghỉ hưu. Khi điều này xảy ra, nhiều nhân viên có năng lực có xu

hướng rời công ty, ảnh hưởng đến khả năng tái tạo tăng trưởng của công ty. Đầu tư vào công nghệ mới cũng trở nên khó khăn. Khi doanh nghiệp đang tăng trưởng thiếu công suất và phải xây dựng nhà máy hoặc cửa hàng mới thì rất dễ để sử dụng công nghệ mới nhất. Khi công ty đã ngừng tăng trưởng và vượt quá công suất sản xuất thì các đề án đầu tư vào công nghệ mới thường là không ổn vì tổng chi phí vốn và chi phí sản xuất trung bình cho công nghệ mới được so sánh với chi phí biên tế để sản xuất trong một nhà máy đã khấu hao hoàn toàn. Kết quả là các doanh nghiệp đang tăng trưởng thường có lợi thế về công nghệ so với các đối thủ tăng trưởng chậm. Nhưng lợi thế này không hẳn là xuất phát từ tầm nhìn xa trông rộng của nhà quản lý mà là từ sự khác biệt trong tình huống giữa tăng trưởng với không tăng trưởng.

10. Minh chứng chi tiết cho đánh giá này được cung cấp ở ghi chú 1.

11. Xem ví dụ ở *Strategies for Change: Logical Incrementalism*

(Homewood, IL: R.D. Irwin, 1980) của James Brian Quinn. Quinn đề xuất rằng bước đầu tiên mà các giám đốc doanh nghiệp cần làm để xây dựng doanh nghiệp mới là khuyến khích ý tưởng, sau đó phát triển ý tưởng hứa hẹn nhất và bỏ qua số còn lại. Theo quan điểm này, chìa khóa đến cải cách thành công nằm ở chỗ chọn đúng ý tưởng để phát triển – và quyết định đó phải dựa vào các cảm nhận trực giác phức tạp, có được nhờ kinh nghiệm. Công trình mới đây của Tom Peters (*Thriving on Chaos: Handbook for a Management Revolution* [New York: Knopf/Random House, 1987])

khuyến các nhà quản lý cải cách “thất bại nhanh chóng” – để theo đuổi các ý tưởng kinh doanh mới trên quy mô nhỏ và theo một cách thu lại được phản hồi nhanh chóng về tính khả thi của ý tưởng. Những người ủng hộ cách tiếp cận này khuyến các lãnh đạo công ty không nên nản chí trước thất bại vì phải thử nhiều lần thì doanh nghiệp mới thành công mới có thể ra đời. Những người khác viện dẫn phép loại suy với tiến hóa sinh học, trong đó đột biến xảy ra theo những con đường có vẻ ngẫu nhiên. Giả thuyết tiến hóa thừa nhận rằng sinh vật đột biến phát triển hay chết đi là dựa trên sự phù hợp của nó với “môi trường lựa chọn” – các điều kiện trong đó nó phải cạnh tranh với các sinh vật khác để có được nguồn sống cần thiết. Do đó,

tin rằng các cải cách tốt và xấu xuất hiện ngẫu nhiên, các nhà nghiên cứu này khuyên các lãnh đạo công ty tập trung vào thiết lập một “môi trường lựa chọn” trong đó các ý tưởng khả thi mới được sàng lọc khỏi các ý tưởng tồi càng nhanh càng tốt. Ví dụ như Gary Hamel ủng hộ thiết lập “Thung lũng Silicon bên trong” – một môi trường trong đó các kết cấu hiện có liên tục được phá dỡ rồi kết hợp lại theo cách mới và thử nghiệm để đạt được một kết cấu thực sự hiệu quả. (Xem Gary Hamel, *Leading the Revolution* [Boston: Harvard Business School Press, 2001].) Chúng tôi không phê phán các cuốn sách này. Với hiểu biết hiện tại, chúng có thể rất hữu ích vì nếu quá trình cải cách đúng là ngẫu nhiên thì các nhà quản lý sẽ có được một bối cảnh trong đó họ có thể đẩy nhanh tốc độ cải cách và thử nghiệm các ý tưởng. Nhưng nếu quá trình này về bản chất không phải ngẫu nhiên, theo ý kiến của chúng tôi, thì tập trung vào bối cảnh sẽ chỉ giải quyết được triệu chứng chứ không phải nguồn gốc vấn đề. Để lý giải điều này, hãy xem xét các nghiên cứu về khả năng trứ danh của 3M trong công cuộc thực hiện một loạt các cải cách tạo tăng trưởng. Một điểm nổi bật trong các nghiên cứu này là “quy luật 15%” của 3M: Ở 3M, nhiều nhân viên được phép dành 15% thời gian của mình để triển khai các ý tưởng của riêng họ về các dự án tăng trưởng mới. Khoảng thời gian “bê trễ” này được bù đắp bởi một dự toán đầu tư rải rác rộng khắp để nhân viên có thể đầu tư thử cho các động cơ tăng trưởng của mình. Nhưng chính sách này hướng dẫn được gì cho một kỹ sư ở 3M? Anh ta được cho 15% thời gian “bê trễ” để thiết lập các dự án tăng trưởng mới. Anh ta cũng được dặn rằng thứ mà anh ta nghĩ ra sẽ phải chịu các áp lực lựa chọn thị trường nội vi, rồi đến các áp lực lựa chọn thị trường ngoại vi. Tất cả đều là các thông tin hữu ích, nhưng không thông tin nào giúp anh ta nảy ra một ý tưởng hay quyết định xem ý tưởng nào là đáng theo đuổi. Thế bế tắc này là phổ biến đối với các nhà quản lý và nhà điều hành ở mọi cấp bậc trong tổ chức. Từ kỹ sư đến quản lý bậc trung, từ trưởng phòng đến CEO, chỉ tập trung vào tạo bối cảnh cho cải cách phù hợp với kết quả từ bối cảnh đó là chưa đủ. Rút cục thì các nhà quản lý phải tạo ra được một cái gì đó vững chắc, và thành công của quá trình ấy phụ thuộc vào các quyết định của nhà quản lý. Tất cả các cách tiếp cận này tạo

nên một “thoái lui vô hạn”. Bằng việc đưa thị trường “vào nội bộ”, thực ra ta đã tự chuốc lấy vấn đề: Các nhà quản lý làm thế nào để quyết định được ý tưởng nào sẽ được triển khai đến một mức nào đó mà ở đó chúng có thể chịu được các áp lực lựa chọn của thị trường nội vi? Đưa thị trường vào sâu bên trong cũng sẽ đặt ra vấn đề hóc búa tương tự. Rút cục thì các nhà cải cách phải quyết định xem họ sẽ tập trung vào làm gì và làm như thế nào – và những gì họ nên cân nhắc khi đưa ra quyết định chính là những gì ở trong hộp đen. Khi đó, chấp nhận tính ngẫu nhiên của cải cách không phải là bàn đạp hay con đường dẫn tới hiểu biết mà là rào cản. Tiến sĩ Gary Hamel là một trong những học giả đầu tiên nghiên cứu về vấn đề này lên tiếng với Giáo sư Christensen về khả năng rằng quản lý cải cách thực chất có tiềm năng mang lại kết quả dự đoán được. Chúng tôi xin cảm ơn ông vì các ý kiến rất hữu ích này.

12. Học giả giới thiệu các tác động này cho chúng tôi là Giáo sư Joseph Bower ở Trường Kinh doanh Harvard và Giáo sư Robert Burgelman ở Trường Kinh doanh Stanford. Chúng tôi mang ơn họ rất nhiều. Xem Joseph L. Bower, *Managing the Resources Allocation Process* (Homewood, IL: Richard D. Irwin, 1970); Robert Burgelman và Leonard Sayles, *Inside Corporate Innovation* (New York: Free Press, 1986); và Robert Burgelman, *Strategy is Destiny* (New York, Free Press, 2002).

13. Clayton M. Christensen và Scott D. Anthony, “What’s the BIG idea?” Case 9-602-105 (Boston: Harvard Business School, 2001).

14. Chúng tôi đã cố ý chọn các cụm từ như “tăng xác suất thành công” vì gây dựng doanh nghiệp có lẽ sẽ không bao giờ trở nên hoàn toàn dự đoán được vì ít nhất ba lý do. Lý do thứ nhất nằm ở bản chất của thương trường cạnh tranh. Các công ty mà hành động hoàn toàn dự đoán được sẽ bị đánh bại khá dễ dàng. Vì vậy, tất cả các công ty đều muốn hành động thật khó đoán. Lý do thứ hai là thách thức tính toán đi kèm với bất kỳ hệ thống nào có số lượng kết quả có thể xảy ra quá lớn. Cờ vua là một ví dụ về trò chơi hoàn toàn được định đoạt: Sau nước đi đầu tiên của quân trắng, quân đen sẽ luôn từ bỏ. Nhưng số lượng ván cờ có thể diễn ra và thách thức tính toán lớn đến nỗi ngay cả kết quả các ván cờ giữa các siêu máy tính cũng vẫn

không thể dự đoán được. Lý do thứ ba nằm ở giả thuyết phức tạp, trong đó ngay cả các hệ thống đã xác định hoàn toàn không vượt qua khả năng tính toán của chúng ta vẫn có thể tạo ra các kết quả ngẫu nhiên. Đánh giá mức độ dự đoán được của kết quả cải cách và ý nghĩa của bất kỳ điều không chắc chắn còn lại nào vẫn còn là một thách thức về giả thuyết với các hàm ý thực tế quan trọng.

15. Thách thức cải thiện mức độ dự đoán được đã được giải quyết thành công phần nào nhờ khoa học tự nhiên. Nhiều ngành khoa học ngày nay có vẻ bị ảnh hưởng và xuống dốc – ví dụ như dự đoán được hoặc bị chi phối bởi các luật nhân quả rõ ràng. Nhưng không phải lúc nào cũng vậy: Nhiều sự việc xảy ra trong thế giới tự nhiên có vẻ rất ngẫu nhiên và phức tạp đến không hiểu nổi đối với người cổ đại và các nhà khoa học thời kỳ đầu. Nghiên cứu bám chặt lấy phương pháp khoa học đã mang lại tính dự đoán được để từ đó đạt được nhiều tiến triển. Ngay cả khi các giả thuyết tiên tiến nhất của chúng ta đã thuyết phục được các nhà khoa học rằng thế giới này không hề tất định thì ít nhất các hiện tượng cũng xảy ra ngẫu nhiên theo cách dự đoán được. Ví dụ như các căn bệnh lây nhiễm trước đây dường như xuất hiện rất ngẫu nhiên. Con người không hiểu điều gì đã gây ra chúng. Ai sống, ai chết thật khó đoán định. Tuy kết quả có vẻ ngẫu nhiên nhưng quá trình dẫn đến kết quả thì không hề ngẫu nhiên – mà chỉ là không được hiểu đầy đủ. Ngày nay, với rất nhiều loại ung thư, xác suất sống sót của bệnh nhân chỉ có thể được diễn đạt bằng phần trăm, tương tự như trong thế giới của vốn đầu tư mạo hiểm. Tuy nhiên, lý do không phải vì kết quả không đoán định được, mà là chúng ta chưa hiểu được quá trình.

16. Peter Senge gọi các giả thuyết là các mô hình trí tuệ (xem Peter Senge, *The Fifth Discipline* [New York: Bantam Doubleday Dell, 1990]). Chúng tôi đã cân nhắc việc sử dụng thuật ngữ mô hình trong cuốn sách này nhưng cuối cùng đã chọn dùng từ giả thuyết. Chúng tôi làm vậy để khuyến khích người đọc coi trọng một thứ thực sự có giá trị.

17. Một bài mô tả đầy đủ về quá trình xây dựng giả thuyết cũng như cách các tác giả và viện sĩ kinh doanh lờ đi và vi phạm các nguyên tắc cơ bản của quá trình này có thể được tìm thấy trong một bài nghiên cứu hiện đang

được duyệt, “The Process of Theory Building” của Clayton Christensen, Paul Carlile và David Sundahl. Các bản in giấy hoặc điện tử hiện có ở văn phòng của Giáo sư Christensen, cchristensen@hbs.edu. Chúng tôi đã dựa vào một số học giả để tổng hợp mô hình xây dựng giả thuyết được trình bày trong nghiên cứu này (và được tóm tắt rất ngắn gọn trong cuốn sách này), theo thứ tự bảng chữ cái là: E. H. Carr, *What Is History?* (New York: Vintage Books, 1961); K. M. Eisenhardt, “Building Theories from Case Study Research,” *Academy of Management Review* 14, no. 4 (1989): 532–550; B. Glaser and A. Straus, *The Discovery of Grounded Theory: Strategies of Qualitative Research* (London: Wiedenfeld and Nicholson, 1967); A. Kaplan, *The Conduct of Inquiry: Methodology for Behavioral Research* (Scranton, PA: Chandler, 1964); R. Kaplan, “The Role for Empirical Research in Management Accounting,” *Accounting, Organizations and Society* 4, no. 5 (1986): 429–452; T. Kuhn, *The Structure of Scientific Revolutions* (Chicago: University of Chicago Press, 1962); M. Poole and A. Van de Ven, “Using Paradox to Build Management and Organization Theories,” *Academy of Management Review* 14, no. 4 . 1989): 562–578; K. Popper, *The Logic of Scientific Discovery* (New York: Basic Books, 1959); F. Roethlisberger, *The Elusive Phenomena* (Boston: Harvard Business School Division of Research, 1977); Arthur Stinchcombe, “The Logic of Scientific Inference,” chapter 2 in *Constructing Social Theories* (New York: Harcourt, Brace & World, 1968); Andrew Van de Ven, “Professional Science for a Professional School,” in *Breaking the Code of Change*, eds. Michael Beer and Nitin Nohria (Boston: Harvard Business School Press, 2000); Karl E. Weick, “Theory Construction as Disciplined Imagination,” *Academy of Management Review* 14, no. 4, (1989): 516–531; and R. Yin, *Case Study Research* (Beverly Hills, CA: Sage Publications, 1984).

18. Điều chúng tôi muốn nói là thành công của một giả thuyết phải được đo bằng độ chính xác khi nó dự đoán kết quả qua một loạt các tình huống mà các nhà quản lý gặp phải. Do đó, chúng tôi không tìm kiếm “sự thật” theo nghĩa tuyệt đối; tiêu chuẩn của chúng tôi là tính thực tiễn và hữu ích. Nếu

giúp các nhà quản lý đạt được thành công mong muốn thì chúng tôi đã thành công. Đo mức độ thành công của các giả thuyết dựa trên tính hữu ích của chúng là một truyền thống được đánh giá cao trong triết lý khoa học, được thể hiện đầy đủ nhất trong chủ nghĩa thực chứng logic. Xem R. Carnap, *Empiricism, Semantics and Ontology* (Chicago: University of Chicago Press, 1956); W. V. O. Quine, *Two Dogmas of Empiricism* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1961); and W. V. O. Quine, *Epistemology Naturalized*. (New York: Columbia University Press, 1969).

19. Đây là một thiếu sót nghiêm trọng của nhiều nghiên cứu về quản lý. Các nhà kinh tế lượng gọi đây là “lấy mẫu trên biến số lệ thuộc”. Nhiều tác giả cũng như nhiều người tự coi mình là các viện sĩ nghiêm túc đều háo hức chứng minh giá trị của các giả thuyết của mình đến nỗi cố tình bỏ qua phát hiện về những điều bất thường. Trong nghiên cứu tình huống, điều này được thực hiện bằng cách cẩn thận lựa chọn các ví dụ chứng minh cho giả thuyết. Trong các nghiên cứu học thuật chính quy hơn thì điều này được thực hiện bằng cách bỏ qua các dữ liệu không phù hợp với “giá trị ngoại lệ” của mô hình và tìm cách biện hộ cho việc loại bỏ chúng khỏi phân tích thống kê. Cả hai cách làm này đều hạn chế nghiêm trọng tính hữu ích của những gì được viết ra. Thực ra, chính phát hiện về hiện tượng mà giả thuyết hiện tại không giải thích được sẽ giúp các nhà nghiên cứu xây dựng giả thuyết tốt hơn dựa trên một kế hoạch phân loại tốt hơn. Chúng ta cần nghiên cứu tìm ra sự dị thường chứ không phải để bỏ qua sự dị thường. Chúng tôi đã khuyến khích các nghiên cứu sinh đang tìm kiếm câu hỏi nghiên cứu tiềm năng cho bài luận văn của mình chỉ cần đặt câu hỏi khi nào một giả thuyết “kỳ cục” không sử dụng được – ví dụ như “Khi nào tái kỹ nghệ quy trình là một ý tưởng tồi?” hoặc “Liệu bạn có bao giờ muốn thuê ngoài một việc là thế mạnh cơ bản của bạn, và tự làm một việc không phải thế mạnh của mình?” Đặt ra các câu hỏi như vậy gần như luôn luôn cải thiện căn cứ của giả thuyết ban đầu. Cơ hội cải thiện hiểu biết này thường tồn tại ngay cả trong các bài nghiên cứu tốt nhất. Ví dụ như một kết luận quan trọng trong cuốn *Từ tốt đến vĩ đại* (New York: HarperBusiness, 2001) của Jim Collins là các nhà điều hành của các công ty thành công này

không phải là những con người hào nhoáng và đầy lời cuốn, mà là những con người khiêm tốn biết tôn trọng ý kiến của người khác. Một cơ hội tốt để phát triển căn cứ nghiên cứu của Collins là đặt câu hỏi “Có khi nào bạn thực sự không muốn có một CEO khiêm tốn, kém lời cuốn không?” Chúng tôi nghĩ là có – và xác định các tình huống khác nhau trong đó cá tính và tính khiêm tốn là ưu điểm hoặc nhược điểm sẽ giúp ích rất nhiều cho ban giám đốc.

20. Chúng tôi muốn cảm ơn Matthew Christensen của Tập đoàn Tư vấn Boston vì đã gợi ý dùng ví dụ từ ngành hàng không này để giải thích vì sao phân loại đúng cách là nền tảng để mang lại tính dự đoán được. Hãy để ý tầm quan trọng của việc các nhà nghiên cứu đã phát hiện ra các tình huống trong đó các cơ chế cất cánh và ổn định không giúp chuyển bay thành công. Chính công cuộc tìm kiếm thất bại đã khiến thành công trở nên khả thi vững chắc như vậy. Không may là nhiều người nghiên cứu về quản trị lại có vẻ mong muốn không phải chỉ ra những trường hợp mà giả thuyết của họ không dự đoán được chính xác. Họ tránh nghiên cứu những điều dị thường thay vì tìm kiếm sự dị thường và vì vậy góp phần gia tăng sự khó đoán định. Vì vậy, phần lớn sự khó đoán định trong gây dựng doanh nghiệp tồn tại là do chính những người nghiên cứu và viết lách về các vấn đề này. Đôi khi chúng tôi cũng chịu thua vấn đề đó. Chúng tôi khẳng định rằng trong quá trình phát triển và cải thiện các giả thuyết trong cuốn sách này, chúng tôi thực sự đã cố gắng phát hiện các trường hợp ngoại lệ và dị thường mà giả thuyết không dự đoán được; nhờ đó, chúng tôi đã cải thiện đáng kể các giả thuyết này. Nhưng dị thường vẫn tồn tại. Ý thức được điều này, chúng tôi đã ghi chú lại trong sách. Nếu có độc giả nào quen thuộc với các dị thường mà các giả thuyết này chưa lý giải được thì hãy giải thích cho chúng tôi, để chúng ta có thể cùng nhau cải thiện mức độ dự đoán được khi xây dựng doanh nghiệp.

21. Ví dụ như trong các nghiên cứu về cách các công ty giải quyết thay đổi về công nghệ, các nhà nghiên cứu trước đây đề xuất phân loại theo thuộc tính, chẳng hạn như thay đổi lượng gia và thay đổi đẳng phương, thay đổi sản phẩm và thay đổi quy trình. Mỗi cách phân loại dùng cho một giả

thuyết khác nhau dựa trên sự tương quan, xem các công ty mới thành lập và các công ty lâu năm bị ảnh hưởng bởi thay đổi như thế nào, và mỗi cách tương ứng với một sự cải thiện trong khả năng dự đoán so với kế hoạch phân loại trước đó. Ở giai đoạn này của quá trình, hiếm khi có một giả thuyết được nhất trí là tốt nhất vì hiện tượng có quá nhiều thuộc tính. Các học giả của quá trình này đã quan sát thấy rằng sự hỗn loạn này là một giai đoạn quan trọng nhưng không tránh khỏi khi xây dựng giả thuyết. Xem Thomas Kuhn, *The Structure of Scientific Revolutions* (Chicago: University of Chicago Press, 1962). Kuhn ghi chép đầy đủ nỗ lực của những người ủng hộ các giả thuyết đối đầu khác ở giai đoạn này trước khi tiến tới một mô hình. Thêm vào đó, một trong những cuốn sách có ảnh hưởng lớn nhất về nghiên cứu quản trị và khoa học xã hội đã được Barney G. Glaser và Anselm L. Strauss viết nên (*The Discovery of Grounded Theory: Strategies of Qualitative Research* [London: Wiedenfeld and Nicholson, 1967]). Dù họ đặt tên cho khái niệm mẫu chốt của mình là “giả thuyết vững chắc” nhưng cuốn sách thực ra được viết về phân loại, vì quá trình này là trọng tâm để xây dựng giả thuyết đúng đắn. Thuật ngữ “giả thuyết độc lập” của họ cũng giống như thuật ngữ “nhóm loại dựa vào thuộc tính” của chúng tôi. Họ mô tả cách một nhóm các nhà nghiên cứu cuối cùng đã thành công trong việc biến hiểu biết của mình thành “giả thuyết chính thức” mà chúng tôi gọi là “nhóm loại dựa vào tình huống”.

22. Clayton M. Christensen, *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail* (Boston: Harvard Business School Press, 1997).

23. Các nhà quản lý cần biết liệu một giả thuyết có áp dụng được cho trường hợp của họ hay không, liệu họ có nên tin nó không. Một cuốn sách rất hữu ích về vấn đề này là *Case Study Research: Design and Methods* (Beverly Hills, CA: Sage Publications, 1984) của Robert K. Yin. Từ khái niệm của Yin, chúng tôi kết luận rằng tính ứng dụng của một giả thuyết (mà Yin gọi là giá trị ngoài) được thiết lập bởi kế hoạch phân loại hợp lý của nó. Không còn cách nào khác để đánh giá xem giả thuyết áp dụng hay không áp dụng được ở đâu. Để lý giải, hãy xem xét mô hình cải cách đột phá được

sinh ra từ nghiên cứu về ngành sản xuất ổ đĩa trong các chương đầu tiên của cuốn *The Innovator's Dilemma*. Tất nhiên, mỗi bận tâm mà các độc giả của nghiên cứu này nêu ra là liệu giả thuyết đó có áp dụng được cho các ngành khác hay không. Cuốn *The Innovator's Dilemma* đã cố gắng giải quyết các mối bận tâm này bằng cách cho thấy chính giả thuyết giải thích vì sao ai thành công hay thất bại trong ngành sản xuất ổ đĩa cũng giải thích được những gì xảy ra trong ngành sản xuất máy xúc cơ học, thép, bán lẻ, xe máy, phần mềm kế toán, điều khiển mô tô, máy tính và điều trị tiểu đường. Các ngành đa dạng này được lựa chọn để củng cố tính ứng dụng của giả thuyết. Nhưng làm vậy cũng không hết được các mối bận tâm. Độc giả tiếp tục hỏi liệu giả thuyết này có áp dụng được cho hóa học, phần mềm cơ sở dữ liệu, v.v... hay không. Áp dụng bất kỳ giả thuyết nào cho các ngành khác nhau không thể chứng minh được tính ứng dụng của nó vì nó sẽ luôn khiến các nhà quản lý tự hỏi liệu tình huống hiện tại còn điều gì khiến giả thuyết không tin cậy được. Một số nhà nghiên cứu học thuật, với nỗ lực không vượt quá tính đúng đắn của những gì họ có thể khẳng định và không khẳng định, đã tốn rất nhiều công sức để xác định các “điều kiện ranh giới” trong đó khám phá của họ có thể tin cậy được. Làm vậy là rất tốt, nhưng nếu họ không tự xác định các tình huống nào khác nằm ngoài các “điều kiện ranh giới” trong nghiên cứu của chính mình thì họ đã hạn chế những gì mình có thể đóng góp cho một giả thuyết hữu ích.

24. Một ví dụ về tầm quan trọng của việc phân loại đúng có thể thấy được khi đặt cạnh nhau hai cuốn sách được viết bởi các sinh viên rất thông minh về quản trị và cạnh tranh, tạo nên các trường hợp với các giải pháp hoàn toàn đối lập cho một vấn đề. Các nhóm nghiên cứu giải quyết cùng một vấn đề cơ bản – thách thức tạo ra tăng trưởng lợi nhuận lâu dài. Trong cuốn *Creative Destruction* (New York: Currency/Doubleday, 2001), Richard Foster và Sarah Kaplan nêu luận điểm rằng nếu các doanh nghiệp muốn tăng trưởng bền vững với tỷ lệ ngang bằng với thị trường thì họ phải sẵn sàng khám phá các mô hình kinh doanh mới và đối mặt với sự hỗn loạn làm nên thị trường vốn. Cùng lúc, một nghiên cứu xuất sắc khác là *Profit from the Core* (Boston: Harvard Business School Press, 2001) của các nhà cổ

vấn ở Bain là Chris Zook và James Allen cũng dựa vào bằng chứng hiện tượng học ấy – rằng chỉ một phần rất nhỏ trong số các công ty là có thể duy trì lợi nhuận cao hơn mức thị trường trong một thời gian đủ dài. Nhưng cuốn sách của họ lại khuyến khích các công ty tập trung vào củng cố các dự án hiện tại hơn là cố gắng dự đoán hay thậm chí là phản ứng trước sự thất thường của các nhà đầu tư vốn cổ phần bằng cách nỗ lực tạo tăng trưởng mới ở các thị trường kém liên quan hơn. Trong khi Foster và Kaplan thúc đẩy kết quả về mức độ phù hợp tăng trưởng trong quá khứ trong bối cảnh cạnh tranh liên tục và ủng hộ thay đổi trong tình hình cấp bách hiện nay, thì Zook và Allen giữ quan điểm rằng tập trung vẫn là muôn thuở và là chìa khóa dẫn đến thành công. Quan điểm của họ loại trừ lẫn nhau. Chúng ta nên nghe theo lời khuyên của ai? Hiện tại, các nhà quản lý đang vật lộn với vấn đề về tăng trưởng không có lựa chọn nào khác ngoài cách đi theo một phe dựa trên danh tiếng của tác giả và lời giới thiệu trên bìa sách. Câu trả lời là có một cơ hội lớn để các nhà nghiên cứu theo hướng tình huống đi lên từ nền tảng quý giá mà hai nhóm tác giả này thiết lập nên. Câu hỏi cần được trả lời giờ đây là: Trong tình huống nào thì tập trung vào hoặc gần cốt lõi sẽ mang lại lợi nhuận và tăng trưởng bền vững, và khi nào thì nên đi theo hướng rộng hơn của Foster?

1. Chúng tôi đã đề cập ở chương 1 rằng trong các giai đoạn đầu khi xây dựng giả thuyết, các học giả chỉ có thể đề xuất các phân nhóm được xác định bởi thuộc tính của hiện tượng. Các nghiên cứu đó là những bước đi quan trọng trong quá trình. Một cuốn sách quan trọng trong số đó là Richard Foster, *Innovation: The Attacker's Advantage* (New York: Summit Books, 1986). Một nghiên cứu khác dự đoán rằng các doanh nghiệp đi đầu sẽ thất bại khi xuất hiện một cải cách chứa đựng những công nghệ hoàn toàn mới. Xem Michael L. Tushman and Philip Anderson, “Technological Discontinuities and Organizational Environments,” *Administrative Science Quarterly* 31 (1986). Nghiên cứu của Giáo sư James M. Utterback của MIT và các đồng nghiệp về các thiết kế vượt trội đã có công đưa giả thuyết này đến chỗ phân loại dựa trên tình huống. Ví dụ có thể xem James M. Utterback and William J. Abernathy, “A Dynamic Model of Process and

Product Innovation” Omega 33, no. 6 (1975): 639–656; và Clayton M. Christensen, Fernando F. Suarez, and James M. Utterback, “Strategies for Survival in Fast-Changing Industries,” Management Science 44, no. 12 (2001): 207–220.

2. Các khách hàng đòi hỏi là những khách hàng sẵn sàng trả cho những cải tiến về một số mặt của sản phẩm – tốc độ nhanh hơn, kích thước nhỏ hơn, độ tin cậy cao hơn, v.v... Các khách hàng ít đòi hỏi hoặc không đòi hỏi là những khách hàng muốn trao đổi kiểu khác, chấp nhận hiệu quả thấp hơn (tốc độ chậm hơn, kích thước lớn hơn, độ tin cậy thấp hơn, v.v...) để đổi lấy giá thấp hơn tương ứng. Chúng tôi biểu thị chúng là các đường thẳng vì theo thực nghiệm, khi được vẽ trên giấy kẻ thì chúng đúng là đường thẳng, cho thấy rằng khả năng tận dụng cải tiến của chúng ta tăng với tốc độ cấp số mũ – tuy vẫn là một tốc độ chậm hơn so với tiến bộ công nghệ.

3. Sau khi theo dõi các sinh viên và nhà quản lý đọc, hiểu và nói về sự khác biệt giữa công nghệ bền vững và đột phá này, chúng tôi đã nhận thấy xu hướng chung của con người là tiếp nhận một khái niệm, dữ liệu hoặc lối suy nghĩ mới và biến đổi nó sao cho phù hợp với mô hình trong đầu họ. Vì vậy, nhiều người đã đánh đồng thuật ngữ cải cách bền vững của chúng tôi với cấu trúc cải cách “lượng gia” của họ, và đánh đồng thuật ngữ công nghệ đột phá với các từ cấp tiến, đột phá, sáng tạo hoặc khác biệt. Sau đó họ kết luận rằng các ý tưởng phá vỡ (theo như họ định nghĩa thuật ngữ này) là đầu tư tốt và xứng đáng. Chúng tôi rất tiếc là điều này đã xảy ra vì kết quả nghiên cứu của chúng tôi gắn liền với một định nghĩa cụ thể của tính phá vỡ, như đã được nêu ở trên. Vì lý do đó mà trong cuốn sách này chúng tôi đã thay thuật ngữ công nghệ đột phá bằng cải cách đột phá – để giảm thiểu khả năng độc giả biến đổi khái niệm này cho phù hợp với những gì mà chúng tôi tin là một cách phân loại tình huống không đúng.

4. Cuốn The Innovator’s Dilemma nêu rằng các doanh nghiệp lớn mạnh chỉ có thể trụ vững ở vị trí đầu ngành khi gặp phải công nghệ đột phá khi các doanh nghiệp lớn thành lập một tổ chức hoàn toàn riêng biệt và cho nó đặc quyền được tự do xây dựng một dự án hoàn toàn mới với một mô hình kinh doanh hoàn toàn mới. Vì vậy, IBM có thể trụ vững ở vị trí đầu ngành khi

máy tính mini phá vỡ máy tính lớn vì họ cạnh tranh ở thị trường máy tính mini với một đơn vị kinh doanh khác. Khi máy tính cá nhân ra đời, IBM đối phó với phá vỡ đó bằng cách thiết lập một đơn vị kinh doanh tự trị ở Florida. Hewlett-Packard vẫn dẫn đầu ngành sản xuất máy in vì đã thiết lập một bộ phận sản xuất và bán máy in phun mực hoàn toàn không lệ thuộc vào bộ phận sản xuất máy in ở Boise, nơi sản xuất và bán máy in laser. Từ khi cuốn *The Innovator's Dilemma* được xuất bản, một loạt các công ty phải đối mặt với phá vỡ đã thành công trong việc trở thành những người dẫn đầu trong làn sóng phá vỡ nhằm vào họ bằng cách thiết lập các đơn vị tổ chức riêng rẽ để đối phó với phá vỡ. Charles Schwab trở thành hãng môi giới trực tuyến hàng đầu; Teradyne, hãng sản xuất thiết bị kiểm tra chất bán dẫn, đứng đầu ngành sản xuất máy kiểm tra máy tính cá nhân; và Intel giới thiệu chip Celeron, đòi lại phân khúc thấp của thị trường vi xử lý. Chúng tôi hy vọng rằng nhiều công ty lớn học được cách đối phó với phá vỡ qua các đơn vị kinh doanh độc lập khi phải đối mặt với các cơ hội phá vỡ, lợi thế vốn thuộc về các doanh nghiệp mới và người cấp vốn của họ sẽ chuyển sang cho các doanh nghiệp đầu ngành đang tìm kiếm cơ hội tăng trưởng mới.

5. Một ngoại lệ cho điều này được tìm thấy ở Nhật Bản, nơi một vài nhà máy phức hợp sau này đã mua lại các công ty thép nhỏ.

6. Quan điểm đơn giản của các nhà kinh tế học rằng giá được xác định là điểm giao nhau của đường cung và cầu giải thích cho hiện tượng này. Giá hướng về chi phí tiền mặt của nhà sản xuất biên tế (hay chi phí cao hơn); công suất của nhà sản xuất này là cần thiết để lượng cầu đáp ứng được lượng cung. Khi các nhà sản xuất biên tế là các nhà máy phức hợp chi phí cao thì các nhà máy nhỏ có thể kiếm lợi nhuận từ cốt thép. Khi các nhà sản xuất biên tế là các nhà máy nhỏ thì giá cốt thép tụt dốc. Cơ chế tương tự đã phá hỏng lợi nhuận tạm thời của các nhà máy nhỏ ở mỗi phân khúc thị trường, như đã được mô tả ở trên.

7. Việc giảm chi phí hiểm khi tạo được lợi thế cạnh tranh được biện luận đầy thuyết phục trong Michael Porter, "What Is Strategy?" *Harvard Business Review*, November–December 1996, 61–78.

8. Chúng tôi khuyên đọc Steven C. Wheelwright and Kim B. Clark, *Revolutionizing New Product Development* (New York: The Free Press, 1992); Stefan Thomke, *Experimentation Matters: Unlocking the Potential of New Technologies for Innovation* (Boston: Harvard Business School Press, 2003); Stefan Thomke and Eric von Hippel, “Customers as Innovators: A New Way to Create Value,” *Harvard Business Review*, April 2002, 74–81; and Eric von Hippel, *The Sources of Innovation* (New York: Oxford University Press, 1988).

9. Mô hình này giải thích khá rõ ràng vì sao các công ty hàng không lớn ở Mỹ thu được ít lợi nhuận như vậy. Southwest Airlines gia nhập với tư cách một nhà phá vỡ thị trường mới (khái niệm được định nghĩa ở chương 3), cạnh tranh ở Texas nhằm thu hút những hành khách đáng lẽ đã không chọn bay mà thay vào đó là ô tô và xe buýt. Hãng hàng không này đã thận trọng chọn các sân bay nhỏ, tránh cạnh tranh trực tiếp với các hãng lớn. Chính các nhà phá vỡ cấp thấp trong ngành này – các hãng hàng không như JetBlue, AirTran, People Express, Florida Air, Reno Air, Midway, Spirit, Presidential và nhiều hãng khác – đã gây ra sự kém lợi nhuận ấy. Khi các doanh nghiệp đứng đầu ở hầu hết các ngành khác bị tấn công bởi các nhà phá vỡ cấp thấp, họ có thể bỏ lên thị trường cấp cao và vẫn có lãi (và thường là tăng lãi) trong một thời gian. Các công ty thép phức hợp tiến lên thị trường cấp cao tránh khỏi các nhà máy nhỏ. Các cửa hàng bách hóa toàn dịch vụ tiến lên thị trường cao cấp của quần áo, nội thất và mỹ phẩm khi các cửa hàng bách hóa chiết khấu tấn công các loại hàng xài bền có thương hiệu như phần cứng, sơn, đồ chơi, hàng thể thao và dụng cụ nhà bếp ở phân khúc lợi nhuận thấp của hỗn hợp hàng hóa. Ngày nay các cửa hàng bách hóa chiết khấu như Target và Wal-Mart đang tiến lên thị trường cao cấp của quần áo, nội thất và mỹ phẩm khi các nhà chiết khấu hàng xài bền như Circuit City, Toys ‘R Us, Staples, Home Depot và Kitchens Etc. tấn công phân khúc thị trường thấp; v.v... Vấn đề trong ngành hàng không là các hãng lớn không thể tiến lên thị trường cao cấp. Cơ cấu chi phí cố định cao của họ khiến họ không thể bỏ phân khúc thị trường thấp. Vì vậy, các nhà phá vỡ thị trường thấp tấn công dễ dàng; tuy nhiên, khi một trong số họ đã

trở nên lớn mạnh thì các hãng lớn sẽ tuyên bố rằng thế là đủ, và quay ra chiến đấu. Chính vì vậy mà chưa có nhà phá vỡ cấp thấp nào tồn tại được hơn vài năm. Nhưng vì phá vỡ cấp thấp bởi các công ty mới có thể được thực hiện dễ dàng đến vậy nên các hãng lớn không bao giờ có thể tăng giá cấp thấp lên mức lợi nhuận hấp dẫn.

10. Quá trình này được thuật lại trong một nghiên cứu tuyệt vời của Richard S. Rosenbloom, “From Gears to Chips: The Transformation of NCR and Harris in the Digital Era”, Harvard Business School Business History Seminar, Boston, 1988.

11. Sẽ thật ngu ngốc khi tuyên bố rằng không thể thiết lập các công ty tăng trưởng mới bằng một chiến lược bền vững, vượt qua cạnh tranh. Nói chính xác hơn là khả năng thành công là rất thấp. Nhưng một số công ty mới bền vững đã thành công. Ví dụ, tập đoàn EMC đã chiếm thị phần thiết bị lưu trữ dữ liệu cao cấp của IBM trong những năm 1990 bằng một kết cấu sản phẩm khác với IBM. Nhưng như những gì chúng tôi được biết, các sản phẩm của EMC tốt hơn IBM ở chính những ứng dụng mà IBM phục vụ. Máy in laser của Hewlett-Packard là một công nghệ bền vững đối với máy in ma trận, một thị trường do Epson thống trị. Nhưng Epson đã bỏ lỡ nó. Động cơ máy bay phản lực là một cải cách triệt để nhưng bền vững đối với động cơ pittông. Hai nhà sản xuất động cơ pittông là Rolls-Royce và Pratt & Whitney đã chuyển sang sản xuất máy bay phản lực thành công. Các hãng khác, chẳng hạn như Ford, thì không như vậy. General Electric là người mới trong cuộc cách mạng máy bay phản lực và trở nên rất thành công. Đây là những điều bất thường mà giả thuyết phá vỡ không thể giải thích. Tuy hướng của chúng tôi là coi như hầu hết các nhà quản lý lúc nào cũng kiểm soát doanh nghiệp của mình và quản lý nó một cách hiệu quả nhưng đôi khi họ cũng có thể bỏ qua cơ hội.

12. Điều này phần nào giải thích tại sao Dell Computer đã phá vỡ thành công đến vậy – vì họ đã tiến lên thị trường cấp cao để cạnh tranh với các nhà sản xuất máy tính trạm và server với chi phí cao, chẳng hạn như Sun Microsystems. Ngược lại, Gateway không phát đạt được như vậy dù ban đầu có mô hình kinh doanh tương tự vì họ không tiến lên thị trường cao cấp

mạnh mẽ bằng và bị mắc kẹt với các chi phí không phân hóa được khi bán máy tính không phân hóa được. Chúng tôi tin rằng hiểu biết này là một phụ lục hữu ích cho quan điểm ban đầu của giáo sư Michael Porter rằng có hai loại chiến lược khả thi – khác biệt hóa và chi phí thấp (Michael Porter, *Competitive Strategy* [New York: Free Press, 1980]). Nghiên cứu về phá vỡ bổ sung một phương diện động lực cho công trình của Porter. Về cơ bản, một chiến lược chi phí thấp chỉ mang lại lợi nhuận hấp dẫn cho đến khi các đối thủ cạnh tranh chi phí cao hơn đã bị đẩy ra khỏi một phân khúc của thị trường. Sau đó, đối thủ chi phí thấp cần phải tiến lên thị trường cao cấp để có thể cạnh tranh lại với các đối thủ chi phí cao hơn. Nếu không thể tiến lên thị trường cao cấp, chiến lược chi phí thấp trở thành chiến lược chi phí tương đương.

13. Xem Clayton M. Christensen, *The Innovator's Dilemma* (Boston: Harvard Business School Press, 1997), 130.

14. Khái niệm mạng lưới giá trị được giới thiệu trong Clayton M. Christensen, “Value Networks and the Impetus to Innovate,” chương 2 cuốn *The Innovator's Dilemma*. Giáo sư Richard S. Rosenbloom của Trường Kinh doanh Harvard ban đầu đã nhận thấy sự tồn tại của các mạng lưới giá trị khi cố vấn cho nghiên cứu ban đầu của Christensen. Trong nhiều cách, tình huống trong một mạng lưới giá trị tương ứng với một “thế cân bằng Nash”, được phát triển bởi John Nash (người đã đoạt giải Nobel và sau này càng trở nên nổi tiếng hơn qua bộ phim *A Beautiful Mind*). Trong thế cân bằng Nash, với hiểu biết của Công ty A về chiến lược tối ưu, tư lợi (lợi nhuận tối đa) của mỗi công ty còn lại trong hệ thống, Công ty A không thể thấy được chiến lược nào tốt hơn cho mình hơn là chiến lược mà nó đang theo đuổi. Điều này cũng đúng cho tất cả các công ty khác trong hệ thống. Vì vậy, không công ty nào có động lực để thay đổi hướng đi, và do đó cả hệ thống sẽ khá chậm thay đổi. Khi các công ty trong một mạng lưới giá trị đang ở thế cân bằng Nash, nó hạn chế mức độ nhanh chóng mà khách hàng có thể bắt đầu tận dụng các cải tiến mới. Ứng dụng này của thế cân bằng Nash đối với hiểu biết về cải cách mới đây đã được giới thiệu trong Bhaskar Chakravorti, *The Slow Pace of Fast Change* (Boston: Harvard

Business School Press, 2003). Tuy Chakravorti không tự xâu chuỗi lại nhưng khái niệm của ông là một cách tốt để hình dung hai điều về mô hình cải cách phá vỡ. Nó giải thích vì sao tốc độ phát triển công nghệ vượt quá khả năng tận dụng phát triển ấy của khách hàng. Nó cũng giải thích vì sao cạnh tranh với khách hàng không tiêu thụ, tạo ra một mạng lưới giá trị hoàn toàn mới, về lâu dài thường là cách dễ dàng hơn để tấn công một thị trường ổn định.

15. Một vài người thỉnh thoảng đã kết luận rằng khi người dẫn đầu không bị phá vỡ tiêu diệt ngay lập tức thì các tác động của phá vỡ đã phần nào ngừng hoạt động, còn những kẻ tấn công thì đang bị kìm chân. (Ví dụ, xem Constantinos Charitou and Constantinos Markides, “Responses to Disruptive Strategic Innovation,” MIT Sloan Management Review, Winter 2003, 55.) Các kết luận này phản ánh một cách hiểu nông cạn về hiện tượng này, vì phá vỡ là một quá trình chứ không phải một sự kiện. Các tác động đang hoạt động mọi lúc mọi nơi. Ở một số ngành, các tác động phải mất vài thập kỷ để gây ảnh hưởng lên toàn ngành. Trong các trường hợp khác, chúng có thể chỉ mất vài năm. Nhưng các tác động – thực ra chính là việc chạy theo lợi nhuận tương đương với lợi thế cạnh tranh – luôn hoạt động. Tương tự như vậy, đôi khi các tác giả khác đã nhận thấy rằng doanh nghiệp đầu ngành thực ra không bị phá vỡ tiêu diệt mà lại bắt kịp làn sóng rất thuận thực. Vì vậy họ kết luận rằng giả thuyết phá vỡ là sai lầm. Kết luận này cũng không đúng. Khi ta thấy máy bay bay trên trời, nó không bác bỏ định luật hấp dẫn. Lực hấp dẫn vẫn có tác động đối với chiếc máy bay đang bay – chỉ có điều các kỹ sư đã tìm ra cách đối phó với tác động ấy. Khi ta thấy một công ty phá vỡ thành công thì đó là vì đội ngũ quản lý đã tìm ra cách khai thác các tác động dẫn đến thành công.

16. Xem Clayton M. Christensen and Richard S. Tedlow, “Patterns of Disruption in Retailing,” Harvard Business Review, January–February 2000, 42–45.

17. Cuối cùng thì Wal-Mart đã có thể thiết lập các quá trình xoay vòng tài sản nhanh hơn Kmart. Điều này cho phép họ đạt lợi nhuận cao hơn ở mức

lợi nhuận cận biên tương đương, cho Wal-Mart tốc độ tăng trưởng bền vững cao hơn.

18. Các doanh nghiệp ở vị trí của các cửa hàng bách hóa toàn dịch vụ có thể trốn tránh phá vỡ dễ dàng hơn rất nhiều so với đứng lại chiến đấu là vì trong tương lai gần, xoay vòng tài sản và hàng tồn kho rất khó thay đổi. Các cửa hàng bách hóa toàn dịch vụ cung cấp cho khách hàng lựa chọn sản phẩm rộng lớn hơn rất nhiều (nhiều đơn vị hàng hóa tồn kho hơn cho mỗi loại hàng), không tránh khỏi làm giảm xoay vòng hàng tồn kho. Các cửa hàng chiết khấu không chỉ cung cấp phạm vi hàng hóa hẹp hơn, chỉ tập trung vào các mặt hàng xoay vòng nhanh nhất, mà cơ sở hạ tầng hữu hình của họ thường cũng sắp xếp tất cả hàng hóa ở tầng bán hàng. Ngược lại, các cửa hàng bách hóa thường phải duy trì các buồng kho để cung cấp hàng thay thế cho số lượng hàng hóa hạn chế được đặt trên những kệ hàng đầy ắp của họ. Vì vậy, khi các cửa hàng chiết khấu phá vỡ xâm chiếm một phân khúc hỗn hợp hàng hóa của họ từ bên dưới, các cửa hàng bách hóa không thể ngay lập tức giảm biên lợi và đẩy nhanh xoay vòng. Tiến lên thị trường cao cấp nơi biên lợi vẫn còn đủ cao luôn là lựa chọn khả thi và hấp dẫn hơn.

19. Các phá vỡ cấp thấp là ví dụ trực tiếp về điều mà nhà kinh tế học Joseph Schumpeter gọi là “phá hủy sáng tạo”. Các phá vỡ cấp thấp giúp nhanh chóng giảm thiểu chi phí trong một ngành – nhưng chỉ đạt được khi các doanh nghiệp mới tiêu diệt các doanh nghiệp lớn mạnh. Ngược lại, phá vỡ thị trường mới là một giai đoạn sáng tạo quan trọng – tiêu thụ mới – trước khi tiêu diệt tiêu thụ cũ.

20. Để tìm hiểu sâu hơn về tác động vĩ mô của phá vỡ, xem Clayton M. Christensen, Stuart L. Hart, and Thomas Craig, “The Great Disruption,” *Foreign Affairs* 80, no. 2 (March–April 2001): 80–95; và Stuart L. Hart and Clayton M. Christensen, “The Great Leap: Driving Innovation from the Base of the Pyramid,” *MIT Sloan Management Review*, Fall 2002, 51–56. Nghiên cứu *Foreign Affairs* chỉ ra rằng phá vỡ là động cơ cơ bản của phép màu kinh tế Nhật Bản trong những năm 1960, 1970 và 1980. Giống như các công ty khác, các nhà phá vỡ này – Sony, Toyota, Nippon Steel, Canon,

Seiko, Honda, v.v... – đã tiến lên thị trường cao cấp, sản xuất một số sản phẩm chất lượng cao nhất thế giới trong thị trường của mình. Giống như các công ty Mỹ và châu Âu mà họ đã phá vỡ, những người khổng lồ của Nhật Bản giờ đây đang mắc kẹt ở phân khúc cấp cao của thị trường, nơi không có cơ hội tăng trưởng. Nền kinh tế Mỹ không bị trì trệ trong một thời gian dài sau khi các công ty hàng đầu bị kẹt ở thị trường cấp cao là vì mọi người có thể bỏ các công ty đó, nhặt nhanh vốn đầu tư mạo hiểm trên đường đi xuống thị trường cấp thấp và khởi đầu các làn sóng tăng trưởng phá vỡ mới. Ngược lại, nền kinh tế Nhật thiếu tính lưu động của thị trường lao động và cơ sở hạ tầng vốn đầu tư mạo hiểm để làm được điều này. Vì vậy, Nhật Bản phá vỡ một lần và thu lợi lớn, nhưng rồi bị mắc kẹt. Có vẻ như thực sự có những căn nguyên vi mô đối với bất ổn kinh tế vĩ mô ở đất nước này. Nghiên cứu Sloan dựa trên nghiên cứu Foreign Affairs chỉ ra rằng các quốc gia đang phát triển hiện nay là thị trường khởi đầu lý tưởng cho nhiều cải cách phá vỡ, và rằng phá vỡ là một chính sách phát triển kinh tế hiệu quả.

21. Cách dùng từ của chúng tôi ở đoạn này là rất quan trọng. Khi khách hàng không thể phân biệt được các sản phẩm về bất cứ mặt nào quan trọng đối với họ, thì giá cả thường là cơ sở để họ lựa chọn. Tuy nhiên chúng tôi không cho rằng khi một khách hàng mua sản phẩm giá thấp nhất thì trực cạnh tranh sẽ dựa trên chi phí. Câu hỏi cần đặt ra là liệu khách hàng có sẵn sàng trả giá cao hơn cho các cải tiến về chức năng, độ tin cậy hay tiện lợi hay không. Miễn là khách hàng trả cho các cải tiến giá ocao hơn, chúng tôi sẽ coi đó là minh chứng rằng tốc độ cải tiến hiệu quả chưa vượt quá những gì khách hàng có thể sử dụng. Khi hiệu dụng biên tế mà khách hàng nhận được từ cải tiến bổ sung trên bất kỳ mặt nào tiến về không thì chi phí sẽ đúng là cơ sở cạnh tranh.

22. Chúng tôi nhấn mạnh thuật ngữ chiến lược sản phẩm trong câu này vì rõ ràng là có cơ hội cho hai phá vỡ cấp thấp khác trong thị trường này. Một là chiến lược nhãn hàng riêng để phá vỡ nhãn hiệu Hewlett-Packard. Hai là chiến lược phân phối chi phí thấp qua một nhà bán lẻ trực tuyến, chẳng hạn như Dell Computer.

23. Thực ra còn một chiến lược thứ tư để đánh giá ở đây – sản xuất các bộ phận để bán cho Hewlett-Packard và các nhà cung cấp hệ thống con của họ. Chúng tôi sẽ bàn kỹ hơn về chiến lược này ở chương 4 và 5.

24. Trên thực tế, Matsushita đã thử xâm nhập với một chiến lược bền vững y hệt như vậy trong những năm 1990. Dù có thương hiệu mạnh Panasonic và khả năng lắp ráp các sản phẩm điện cơ tầm cỡ thế giới nhưng công ty này vẫn thất bại và chỉ có được thị phần khiêm tốn.

1. Xem chương 7 của Dorothy Leonard, *Wellsprings of Knowledge* (Boston: Harvard Business School Press, 1996).

2. Một số nhà nghiên cứu (chẳng hạn như Joe Pine, trong cuốn sách kinh điển của mình là *Mass Customization* [Boston: Harvard Business School Press, 1992]) nêu rằng xét cho cùng thì phân khúc có lẽ là không quan trọng vì nhu cầu của các khách hàng riêng lẻ nên được giải quyết riêng lẻ. Dù điều này là có thể hiểu được nhưng để đi được đến đó cũng phải mất một khoảng thời gian nhất định. Chúng tôi sẽ đề cập đến ở chương 5 và 6 rằng trong nhiều tình huống, điều đó là không thể. Nói cách khác, phân khúc luôn luôn đóng vai trò quan trọng.

3. Chúng tôi xin chân thành cảm ơn hai đồng nghiệp đã giới thiệu cho chúng tôi lối tư duy về cấu trúc thị trường này. Người đầu tiên là Richard Pedi, CEO của Gage Foods ở Bensenville, Illinois. Rick đặt ra cho chúng tôi cụm từ “công việc cần thực hiện”. Anthony Ulwick của Lansana, Florida-based Strategyn, Inc. đã triển khai và sử dụng một khái niệm tương tự trong nghiên cứu cố vấn của mình, đó là cụm từ “các kết quả mà khách hàng đang tìm kiếm”. Tony đã xuất bản một loạt nghiên cứu về các khái niệm này, bao gồm “Turn Customer Input into Innovation”, *Harvard Business Review*, January 2002, 91–98. Tony sử dụng các khái niệm này để giúp khách hàng của doanh nghiệp ông triển khai các sản phẩm kết nối được với những gì mà khách hàng của họ đang cố gắng thực hiện. Chúng tôi cũng rất biết ơn David Sundahl, cộng sự của Giáo sư Christensen, đã góp phần trình bày thành hệ thống rất nhiều những ý tưởng ban đầu xây dựng nên chương này.

4. Nhiều chi tiết ở đây đã được thay đổi để bảo vệ lợi ích độc quyền của công ty trong khi vẫn bảo đảm được đặc tính cơ bản của nghiên cứu và các kết luận của nó.

5. Ngôn ngữ trong đoạn này cho thấy một hệ thống lồng ghép. Trong công việc bao quát cần thực hiện là nhiều kết quả khác nhau cần đạt được để công việc được thực hiện hoàn hảo. Vì vậy, khi sử dụng từ kết quả trong nghiên cứu về phân đoạn, chúng tôi ám chỉ những công việc riêng lẻ cần được thực hiện, chẳng hạn như kéo dài lâu, không làm lộn xộn, v.v... để công việc được thực hiện tốt.

6. Ta có thể thấy được vấn đề này ngay từ xu hướng marketing gần đây hướng tới những cái gọi là thị trường độc tôn. Thị trường độc tôn thúc đẩy các công ty cung cấp các lựa chọn theo yêu cầu, đáp ứng được nhu cầu của từng khách hàng riêng lẻ. Nhưng làm theo yêu cầu cũng có cái giá của nó. Hơn nữa, nó thường không cung cấp hiểu biết logic trên cơ sở hướng đến kết quả của các quyết định mua hàng. Vì các công cụ nghiên cứu thị trường phức tạp như geocode cũng chú ý đến đặc điểm của con người nên chúng không thể tạo ra các kế hoạch phân đoạn thị trường có ý nghĩa với khách hàng – mỗi người đều có rất nhiều công việc cần thực hiện. Thực ra có rất nhiều điểm tương đồng trong những công việc cần thực hiện trong một bộ phận người và công ty, cho thấy rằng tập trung vào các thị trường độc tôn thường không phải là mục tiêu marketing nên theo đuổi.

7. Nhận xét rằng khách hàng tìm kiếm trong các nhóm sản phẩm nhằm tìm ra cách đạt được kết quả mong muốn được dựa trên nghiên cứu tâm lý học, nêu rằng các hệ thống tri giác của chúng ta được hướng đến tìm hiểu xem chúng ta có thể dùng đồ vật làm gì và liệu chúng có phải là tối ưu cho các mục đích đó hay không. Ví dụ như nhà tâm lý học James J. Gibson, được biết đến rộng rãi nhờ nghiên cứu về các giả thuyết tri giác, đã viết về “tính năng”, một khái niệm tương tự với những gì chúng tôi gọi là “công việc” hoặc “kết quả”. Theo Gibson, “Tính năng của môi trường là những gì nó cung cấp hoặc trang bị, dù tốt hay xấu.” Gibson khẳng định rằng chúng ta nhìn nhận thế giới không phải về mặt đặc trưng chủ đạo, như là màu vàng hay nặng 500 gam, mà là về kết quả: “Cái chúng ta nhận biết được khi nhìn

vào đồ vật là [kết quả] của chúng chứ không phải là đặc trưng. Chúng ta có thể phân biệt các khía cạnh khác biệt nếu cần làm vậy trong một thử nghiệm, nhưng những gì đồ vật đó thể hiện cho chúng ta là những gì ta thường chú ý tới.” Ví dụ như, vai trò quan trọng của mặt đất là cung cấp cho chúng ta một nền vững chắc để đứng, đi lại, v.v... Chúng ta không “thuê” mặt đất vì màu sắc hay độ ẩm của nó. Theo cách nói của Gibson, tính năng của sản phẩm là các kết quả mà sản phẩm đó cho phép người sử dụng đạt được. Xem James J. Gibson, *The Ecological Approach to Visual Perception* (Boston: Houghton Mifflin, 1979), 127.

8. Tìm ra một “ứng dụng mang tính triệt tiêu” là tôn chỉ của các nhà cải cách từ khi Larry Downes và Chunka Mui giới thiệu thuật ngữ này trong cuốn *Unleashing the Killer App* (Boston: Harvard Business School Press, 1998). Không may là phần lớn những gì được viết trong cuốn sách này chỉ bao gồm những ghi chép về các ứng dụng tiêu diệt thành công trong quá khứ. Chúng tôi nghĩ rằng một nghiên cứu kỹ càng về các ứng dụng kiểu này sẽ cho thấy rằng chúng tiêu diệt vì sản phẩm hay dịch vụ đó được định vị rõ ràng cho một công việc mà rất nhiều người đang cố gắng thực hiện – cải cách này giúp họ hoàn thành việc đó tốt hơn và tiện lợi hơn.

9. Doanh nghiệp do Ngài Ulwick điều hành mà chúng tôi đề cập ở ghi chú 3 có các phương pháp độc quyền để phân loại các thị trường theo công việc và định lượng quy mô của chúng.

10. Thông tin này được thuật lại cho chúng tôi trong một cuộc phỏng vấn vào tháng Bảy năm 2000 với Mickey Schulhoff, người đã giữ vị trí CEO của Sony America trong vòng hơn 20 năm và là thành viên ban giám đốc của Tập đoàn Sony trong phần lớn thời gian đó.

11. Chúng tôi cần nhấn mạnh rằng chúng tôi không hề có thông tin nội bộ về bất kỳ công ty hay sản phẩm nào được đề cập ở phần này, và chúng tôi cũng chưa thực hiện bất kỳ cuộc nghiên cứu thị trường chính thức nào về các sản phẩm hay công việc này. Thay vào đó, chúng tôi đã viết phần này chỉ để minh họa cách cách giả thuyết được xây dựng dựa trên các phân nhóm theo tình huống về sản phẩm kết nối được với khách hàng có thể mang lại sự rõ ràng và đoán định được cho một công việc của cải cách.

Chẳng hạn như, nếu chiến lược của RIM là nêu bật doanh thu với khách hàng doanh nghiệp hơn là cá nhân thì CIO (Giám đốc công nghệ thông tin) sẽ là người chịu trách nhiệm: đảm bảo rằng các nhân viên lao động trí óc có khả năng liên lạc và liên lạc được. Cách làm đó cũng sẽ hữu ích nếu áp dụng cho công việc này.

12. Trên thực tế, khi cuốn sách này đang được viết, RIM và Nokia công bố một quyết định hợp tác, trong đó Nokia sẽ sử dụng phần mềm của RIM để tạo tính năng email không dây trên điện thoại của Nokia – một thỏa thuận hợp lý cho cả hai bên vì về nhiều mặt, sản phẩm của họ được thuê để làm cùng một công việc. Liệu họ muốn sản xuất chiếc BlackBerry cạnh tranh với điện thoại không dây để làm công việc này, hay cung cấp phần mềm trong điện thoại không dây của hãng khác như thỏa thuận Nokia-RIM, là câu hỏi mà giả thuyết ở chương 5 và 6 sẽ trả lời.

13. Chúng tôi đã tương đối liều lĩnh khi tuyên bố như vậy vì tương lai vẫn chưa đến. Chúng tôi trình bày phân tích này như vậy để minh họa cho nguyên lý cơ bản. Rất có thể là các nhà sản xuất thiết bị cầm tay không dây sẽ tham gia vào một cuộc đua tích hợp các tính năng mới nhất của tất cả các đối thủ vào sản phẩm của mình, khiến ngành công nghiệp còn non trẻ này rơi vào tình trạng trong đó các sản phẩm đều nhang nhác nhau, không có gì khác biệt. Khi điều này xảy ra, chúng tôi mong độc giả không kết luận rằng “Christensen và Raynor đã sai lầm.” Theo chúng tôi, dù việc xóa nhòa và bắt chước tính năng chắc chắn sẽ xảy ra nhưng nếu mỗi nhà sản xuất đều tập trung vào tích hợp các đặc tính và chức năng và định vị tốt thông điệp marketing của mình trong một công việc, thì các nhà cung cấp các thiết bị này sẽ càng lớn mạnh vì họ sẽ giành được thị phần từ các sản phẩm và dịch vụ khác được thuê để làm các công việc này. Chúng tôi cũng cho rằng các doanh nghiệp này sẽ duy trì được sự khác biệt và lợi nhuận của mình lâu hơn nếu họ tập trung cải tiến vào một công việc duy nhất.

14. Xem Leonard, Wellsprings of Knowledge; Eric von Hippel, The Sources of Innovation (New York: Oxford University Press, 1988); và Stefan Thomke, Experimentation Matters: Unlocking the Potential of New

Technologies for Innovation (Boston: Harvard Business School Press, 2003).

15. Tất nhiên, về lý thuyết, tất cả khách hàng đều muốn mang theo một thiết bị nhỏ làm được tất cả mọi việc trong một chiếc va li hoặc túi xách. Nhưng để làm được điều đó đòi hỏi phải đánh đổi về công nghệ. Phần mềm sẽ giúp thiết kế một nền tảng hữu hình duy nhất cho một loạt các công việc tập trung đỡ tốn kém hơn. Tuy nhiên, chúng tôi cho rằng ngay cả trong tình huống này, công ty sẽ có lợi hơn khi dùng một nền tảng phần cứng duy nhất cho các sản phẩm phần mềm tối ưu hóa khác nhau được định vị cho nhiều công việc khác nhau. Có lẽ trong một thời gian dài, các thiết bị điện tử kết hợp nhiều tính năng như vậy nhằm mục đích làm được nhiều việc cùng một lúc – sắp xếp, kết nối, giải trí, v.v... – sẽ thành ra giống như một con dao đa năng: dao khá sắc, kéo cùn, cái mở nắp tạm ổn và cái tua vít tệ hại. Miễn là các công việc mà khách hàng cần thực hiện phát sinh vào các thời điểm và địa điểm khác nhau thì chúng tôi nghĩ rằng hầu hết khách hàng sẽ tiếp tục sử dụng nhiều thiết bị khác nhau cho đến khi một thiết bị đa năng có thể làm được tất cả mọi việc tốt như các đối thủ cạnh tranh tập trung của nó.

16. Kinh nghiệm của Intuit khi phá vỡ thị trường phần mềm kế toán doanh nghiệp nhỏ bằng sản phẩm QuickBooks của họ là ví dụ tiêu biểu cho trường hợp này. Đến đầu những năm 1990, phần mềm doanh nghiệp nhỏ duy nhất trên thị trường được viết bởi kế toán và dành cho kế toán. Vì họ định nghĩa thị trường của mình theo sản phẩm nên họ xác định đối thủ cạnh tranh của mình là các nhà thiết kế phần mềm kế toán khác. Vì vậy, định nghĩa này mang đến cho họ tầm nhìn về cách vượt qua đối thủ, đó là tham gia vào một cuộc đua: Bổ sung các đặc tính và chức năng nhanh hơn dưới dạng các báo cáo và phân tích mới có thể vận hành được. Dần dần ngành này bao gồm những sản phẩm đa chức năng nhac nhau, trong đó mọi hãng đều tích hợp tính năng của các hãng khác. Các nhân viên marketing của Intuit đã quen với việc quan sát xem khách hàng mua phần mềm quản lý tài chính cá nhân Quicken của Intuit đang cố gắng hoàn thành việc gì khi sử dụng sản phẩm này. Trong quá trình đó, họ rất ngạc nhiên khi quan sát thấy rằng phần lớn những người sử dụng Quicken dùng nó để kiểm soát

tình hình tài chính của doanh nghiệp nhỏ của họ. Họ nhận ra rằng công việc cơ bản là kiểm soát tiền. Các chủ sở hữu doanh nghiệp nhỏ này nhúng tay vào mọi mặt của doanh nghiệp mình và không cần đến tất cả những báo cáo và phân tích tài chính mà các nhà cung cấp phần mềm thịnh hành đã tích hợp vào sản phẩm của họ. Intuit cho ra mắt QuickBooks nhằm thực hiện công việc mà các chủ sở hữu doanh nghiệp nhỏ cần làm – “Giúp tôi đảm bảo rằng tôi không hết tiền” – và thành công rực rỡ. Trong vòng hai năm, công ty đã thu tóm 85% thị phần bằng một sản phẩm phá vỡ thiếu hầu hết các tính năng của các sản phẩm cạnh tranh.

17. Theodore Levitt là người tiên phong đề xướng quan điểm này trong số những người nghiên cứu và viết về các vấn đề trong marketing. Christensen nhớ lại khi còn là một học viên cao học, ông đã nghe Ted Levitt tuyên bố: “Người ta không muốn mua một cái máy khoan 6 milimét, mà là một cái lỗ 6 milimét”. Nói theo cách của chúng tôi là họ có việc cần làm và họ thuê một thứ để làm công việc đó. Cách lý giải được biết đến rộng rãi nhất của Levitt cho các nguyên lý này được trình bày trong Theodore Levitt, “Marketing Myopia”, Harvard Business Review, September 1975, reprint 75507.

18. Để tìm hiểu về cách xác định quy mô của các phân khúc thị trường theo công việc, xem Anthony W. Ulwick, “Turn Customer Input into Innovation,” Harvard Business Review, January 2002, 91–98.

19. Chúng tôi rất biết ơn Mike Collins, nhà sáng lập kiêm CEO của Tập đoàn Big Idea, vì những bình luận của ông đã dẫn đến rất nhiều ý tưởng trong phần này. Mike đã biên tập bản thảo ban đầu của chương này, và các ý kiến của ông hết sức hữu ích.

20. Một lý do vì sao một số (nhưng không phải tất cả) các kiểu bán lẻ “diệt trừ phân nhóm” – các công ty như Home Depot và Lowe’s – đã có thể phá vỡ được các nhà bán lẻ lớn mạnh thành công đến vậy là vì họ được tổ chức dựa trên các công việc cần thực hiện.

21. Vì nhiều nhà marketing tình cờ và có xu hướng phân đoạn thị trường của họ theo đặc tính của các nhóm sản phẩm và khách hàng nên thật không may, nhưng không có gì ngạc nhiên, là họ thường quảng bá thương hiệu

như những gì họ đã làm với sản phẩm của mình. Thương hiệu thường đã trở thành những từ ngữ bao trùm, không làm tốt được bất kỳ việc gì mà khách hàng cần làm khi “thuê” thương hiệu đó. Vì hầu hết các nhà quảng cáo đều muốn ý nghĩa của thương hiệu đủ linh hoạt cho một loạt các sản phẩm mà nó chứa đựng nên nhiều thương hiệu đã mất đi sự liên kết giữa nó với công việc. Khi điều này xảy ra, khách hàng vẫn lúng túng không biết mua sản phẩm nào để thực hiện công việc khi gặp một tình huống nhất định.

1. Các nhà kinh tế học có ngôn ngữ rất hay để miêu tả hiện tượng này. Khi hiệu quả của một sản phẩm vượt quá khả năng sử dụng của khách hàng, khách hàng gặp phải hiệu dụng biên tế giảm dần khi hiệu quả sản phẩm tăng dần. Qua thời gian, giá biên tế mà khách hàng sẵn sàng trả cho cải tiến sẽ tương đương với hiệu dụng biên tế mà họ nhận được từ việc sử dụng cải tiến. Khi giá trị tăng của giá biên tế mà công ty có thể duy trì trên thị trường cho một sản phẩm cải tiến tiến về 0 thì hiệu dụng biên tế mà khách hàng có được từ việc sử dụng sản phẩm cũng sẽ tiến về 0.

2. Chúng tôi đã đề cập ở phần trước rằng không có công nghệ nào là bền vững hay phá vỡ về bản chất. Đây là các giới hạn của một tập số thực continuum, và tính phá vỡ của một cải cách chỉ có thể được miêu tả tương đối so với các mô hình kinh doanh, khách hàng và các công nghệ khác. Trường hợp bóng bán dẫn cho thấy rằng thương mại hóa một số công nghệ như các cải cách bền vững trong các thị trường lớn là rất tốn kém.

3. Hình 4-2 được vẽ nên từ dữ liệu do American Heart Association National Center (Trung tâm Nghiên cứu Quốc gia Hiệp hội Tim mạch Hoa Kỳ) cung cấp. Vì các dữ liệu này chỉ đo lường các quy trình được thực hiện trong bệnh viện nên các quy trình nong mạch thực hiện ở các phòng khám ngoại trú và các địa điểm khác không phải bệnh viện đều không được kể đến. Điều này có nghĩa là các con số nong mạch trong đồ thị thấp hơn so với thực tế, và đánh giá không đúng mức này ngày càng trở nên đáng kể.

4. Có rất nhiều ví dụ khác ngoài những gì được liệt kê ở trên. Chẳng hạn như, các nhà môi giới chứng khoán như Merrill Lynch tiếp tục tiến lên thị trường cấp cao trong mạng lưới giá trị ban đầu của mình hướng tới các

khách hàng có giá trị ròng lớn hơn, từ đó thu nhập ròng và tổng doanh thu của họ cũng được cải thiện. Họ chưa nhận thấy mối đe dọa mà cuối cùng họ sẽ phải trải nghiệm khi các nhà môi giới chiết khấu trực tuyến tìm ra cách cung cấp dịch vụ tốt hơn.

5. Xem Clark Gilbert and Joseph L. Bower, “Disruptive Change: When Trying Harder Is Part of the Problem,” *Harvard Business Review*, May 2002, 94–101; và Clark Gilbert, “Can Competing Frames Co-exist? The Paradox of Threatened Response,” working paper 02-056, Boston, Harvard Business School, 2002.

6. Daniel Kahneman and Amos Tversky, “Choice, Values, and Frames,” *American Psychologist* 39 (1984): 341–350. Kahneman và Tversky đã viết về những điều rất lớn lao trong các ấn bản này. Phần tham khảo này chỉ là một ví dụ trong công trình của họ.

7. Hiện tượng “threat rigidity” đã được nhiều học giả nghiên cứu, trong đó nổi bật là Jane Dutton và các đồng nghiệp của mình. Xem Jane E. Dutton and Susan E. Jackson, “Categorizing Strategic Issues: Links to Organizational Action,” *Academy of Management Review* 12 (1987): 76–90; và Jane E. Dutton, “The Making of Organizational Opportunities—An Interpretive Pathway to Organizational Change,” *Research in Organizational Behavior* 15 (1992): 195–226.

8. Arthur Stinchcombe đã viết rất nhiều về định đề rằng có được các điều kiện ban đầu cần thiết là mấu chốt để các sự kiện tiếp theo xảy ra đúng như mong muốn. Xem Arthur Stinchcombe, “Social Structure and Organizations,” trong *Handbook of Organizations*, ed. James March (Chicago: McNally, 1965), 142–193.

9. Clark Gilbert, “Pandemic—The Challenges of a New Business Venture,” case 9-399-129 (Boston: Harvard Business School, 2000).

1. Chúng tôi chân thành cảm ơn các nhà nghiên cứu lỗi lạc đã phát hiện ra sự tồn tại và vai trò của năng lực cốt lõi trong việc đưa ra những quyết định trên. Những người này bao gồm C. K. Prahalad and Gary Hamel, “The Core Competence of the Corporation,” *Harvard Business Review*, May–June 1990, 79–91; và Geoffrey Moore, *Living on the Fault Line* (New

York: HarperBusiness, 2002). Cần lưu ý rằng “năng lực cốt lõi” vốn là thuật ngữ được C.K.Prahalad và Gary Hamel đặt ra trong bài viết chuyên đề của họ, thực ra là một lời xin lỗi dành cho các công ty kinh doanh đa ngành. Họ đang phát triển một cái nhìn về đa ngành dựa trên việc khai thác các khả năng thiết lập, nói theo nghĩa rộng. Chúng tôi trình bày thành quả của họ như một sự thống nhất với những hướng nghiên cứu và sự phát triển lý thuyết đáng được tôn trọng mà khởi đầu là quyển sách ra đời năm 1959 *The Theory of the Growth of the Firm* (New York: Wiley). Dòng suy nghĩ này có tác động rất mạnh mẽ và hữu ích. Tuy nhiên, hiện nay thuật ngữ “năng lực cốt lõi” đã trở nên đồng nghĩa với từ “tập trung”, nghĩa là những công ty tìm cách khai thác thế mạnh cốt lõi của họ sẽ không đa dạng hóa – mặt khác, họ tập trung kinh doanh vào những hoạt động mà họ làm đặc biệt tốt. Chúng tôi cảm thấy chính cái “ý nghĩa trên thực tế” này là sai lầm.

2. IBM được cho là có khả năng công nghệ lớn hơn trong việc thiết kế và sản xuất hệ điều hành và các mạch tích hợp so với Intel và Microsoft tại thời điểm IBM đưa các công ty này vào hoạt động. Vì vậy, có lẽ sẽ chính xác hơn nếu nói quyết định này dựa nhiều vào những gì là cốt lõi hơn là năng lực. Phán đoán rằng IBM cần phải thuê ngoài dựa trên nhận thức đúng đắn của các nhà quản lý liên doanh mới là họ cần phải có một cấu trúc với chi phí thấp hơn để mang lại lợi nhuận chấp nhận được cho tập đoàn và phải phát triển sản phẩm mới nhanh hơn nữa so với quy trình phát triển nội bộ đã vững chắc của công ty, điều này đã được mài giũa trong một thế giới của những sản phẩm tương thuộc phức tạp với chu trình phát triển dài hơn, có thể giải quyết được.

3. Trong thập kỷ qua, đã có một sự nở rộ những nghiên cứu quan trọng về các khái niệm này. Chúng tôi thấy những nghiên cứu sau đây là đặc biệt hữu ích: Rebecca Henderson and Kim B. Clark, “Architectural Innovation: The Reconfiguration of Existing Product Technologies and the Failure of Established Firms,” *Administrative Science Quarterly* 35 (1990): 9–30; K. Monteverde, “Technical Dialog as an Incentive for Vertical Integration in the Semiconductor Industry,” *Management Science* 41 (1995): 1624–1638; Karl Ulrich, “The Role of Product Architecture in the Manufacturing

Firm,” Research Policy 24 (1995): 419–440; Ron Sanchez and J. T. Mahoney, “Modularity, Flexibility and Knowledge Management in Product and Organization Design,” Strategic Management Journal 17 (1996): 63–76; và Carliss Baldwin and Kim B. Clark, Design Rules: The Power of Modularity (Cambridge, MA: MIT Press, 2000).

4. Ngôn ngữ chúng tôi sử dụng ở đây là đặc trưng cho tương thuộc hoàn toàn và chúng tôi chọn điểm cực trên trục đơn giản là để làm cho khái niệm rõ nhất có thể. Trong hệ thống sản phẩm phức tạp, có rất nhiều mức độ tương thuộc khác nhau theo thời gian và theo thành phần. Những thách thức của tương thuộc cũng có thể được giải quyết ở một mức độ nào đó qua bản chất các mối quan hệ nhà cung cấp. Có thể tham khảo thêm Jeffrey Dyer, Collaborative Advantage: Winning Through Extended Enterprise Supplier Networks (New York: Oxford University Press, 2000).

5. Rất nhiều độc giả đã đánh đồng hai khái niệm “đột phá” và “phá vỡ”. Không nhầm lẫn hai khái niệm này là cực kỳ quan trọng cho mục đích thấu hiểu và dự đoán. Hầu như không thay đổi, theo cách nói của chúng tôi, các tác giả trước đó đã coi các “đột phá” công nghệ có một tác động bền vững đến quỹ đạo cải tiến công nghệ. Một số cải cách bền vững khá đơn giản, tăng dần theo từng năm. Số khác là những thay đổi mạnh mẽ, những bước nhảy vọt đột phá vượt lên trên cuộc cạnh tranh, trên quỹ đạo bền vững. Tuy nhiên, đối với mục đích dự đoán, sự khác biệt giữa công nghệ đột phá và công nghệ gia tăng không phải là vấn đề quan trọng. Do cả hai loại đều có những tác động bền vững, các công ty có uy tín thường là người chiến thắng. Cải cách phá vỡ thường không bao gồm những đột phá công nghệ. Thay vào đó, họ kết hợp những công nghệ sẵn có vào mô hình kinh doanh. Những đột phá công nghiệp mới xuất hiện từ các phòng nghiên cứu thường có tính bền vững và hầu như luôn bao gồm các tương thuộc không dự đoán được với các hệ thống con khác của sản phẩm. Vì vậy, có hai lý do lớn giải thích cho việc vì sao các công ty có uy tín lại có lợi thế lớn trong việc thương mại hóa các công nghệ này.

6. Cuốn The Visible Hand (Cambridge, MA: Belknap Press, 1977) của Giáo sư Alfred Chandler là một nghiên cứu kinh điển về việc như thế nào

và tại sao liên kết dọc là quan trọng đối với sự phát triển của nhiều ngành công nghiệp trong thời kỳ đầu.

7. Khái niệm của các nhà kinh tế học về tính hữu dụng, hoặc sự hài lòng mà khách hàng có được khi họ mua và sử dụng một sản phẩm, là một cách tốt để giải thích cạnh tranh trong ngành đã thay đổi như thế nào khi điều này xảy ra. Độ thỏa dụng biên mà khách hàng nhận được là việc tăng sự hài lòng của họ với một sản phẩm có hiệu quả tốt hơn. Mức giá mà họ sẵn sàng trả thêm cho một sản phẩm tỷ lệ thuận với sự tiện ích gia tăng họ nhận được từ việc sử dụng nó. Nói cách khác, sự cải thiện về giá cả sẽ bằng với sự cải thiện về độ thỏa dụng biên của sản phẩm. Khi khách hàng không thể sử dụng những sự cải tiến của sản phẩm thêm nữa, độ thỏa dụng biên rơi xuống bằng không, và kết quả là khách hàng không muốn trả thêm tiền cho những sản phẩm tốt hơn.

8. Sanchez và Mahoney, trong “Modularity, Flexibility and Knowledge Management in Product and Organization Design”, là một trong những người đầu tiên mô tả hiện tượng này.

9. Tác phẩm mang tính bước ngoặt của giáo sư Carliss Baldwin và Kim B. Clark, được trích dẫn trong chú thích 3, đã mô tả các quá trình đơn thể hóa một cách rất thuyết phục và hữu ích. Chúng tôi muốn giới thiệu cuốn sách này tới những ai quan tâm nghiên cứu quá trình một cách kỹ lưỡng hơn.

10. Rất nhiều người nghiên cứu lịch sử của IBM sẽ không đồng ý với quan điểm của chúng tôi rằng cạnh tranh buộc IBM mở rộng cấu trúc của mình, mà sẽ tranh luận rằng luật chống độc quyền của chính phủ Mỹ mới là điều buộc IBM phải mở rộng. Các hành động chống độc quyền rõ ràng có ảnh hưởng đến IBM, nhưng chúng tôi sẽ lập luận rằng dù có những hành động đó của chính phủ hay không, các lực lượng cạnh tranh và gián đoạn cũng sẽ dừng quyền lực gần như độc quyền của IBM lại.

11. Tác phẩm đoạt giải Pulitzer của Tracy Kidder, bản báo cáo đã giành chiến thắng với nội dung về phát triển sản phẩm tại Data General, *The Soul of a New Machine* (New York: Avon Books, 1981), mô tả cuộc sống sẽ như thế nào khi cơ sở của cạnh tranh bắt đầu thay đổi trong ngành công nghiệp máy tính mini.

12. Giáo sư Charles Fine, MIT cũng đã viết một cuốn sách quan trọng về chủ đề này: Clockspeed (Reading, MA: Perseus Books, 1998). Fine quan sát thấy rằng ngành công nghiệp trải qua các chu kỳ của tích hợp và không tích hợp trong một loại chu kỳ “Xoắn kép”. Chúng tôi hy vọng rằng cả hai mô hình nêu ra ở đây và trong chương 6 đều xác nhận và cung cấp thêm những quan hệ nhân quả vào phát hiện của Fine.

13. Cơ cấu phát triển của ngành công nghiệp cho vay cho thấy một ví dụ rõ ràng của những lực lượng này trong kinh doanh. Các ngân hàng tích hợp như JP Morgan Chase có lợi thế cạnh tranh rất lớn trong các tầng phức tạp nhất của thị trường cho vay. Tích hợp chính là chìa khóa cho khả năng kết hợp lại những gói tài chính khổng lồ, phức tạp cho nhu cầu của các khách hàng phức tạp trên toàn cầu. Quyết định liệu có cho vay không và nếu có thì cho vay bao nhiêu không thể được đưa ra dựa vào những công thức và biện pháp nhất định. Chúng chỉ có thể được thực hiện dựa vào trực giác của các nhân viên giàu kinh nghiệm. Tuy nhiên, công nghệ tính điểm tín dụng và chứng khoán hóa tài sản đang làm gián đoạn và phân rã những tầng đơn giản của thị trường cho vay. Ở những tầng này, người cho vay biết và có thể tính toán chính xác những yếu tố quyết định liệu người vay có trả khoản nợ hay không. Thông tin có thể kiểm chứng về người đi vay – chẳng hạn như họ đã sống bao lâu ở nơi ở hiện tại, họ đã làm việc bao lâu tại nơi họ đang làm việc, thu nhập của họ là bao nhiêu, và họ có trả những hóa đơn khác đúng thời hạn không – được kết hợp lại để đưa ra quyết định có cho vay hay không dựa trên thuật toán. Tính điểm tín dụng bắt đầu xuất hiện vào những năm 1960 ở tầng đơn giản nhất của thị trường, khi các cửa hàng quyết định có phát hành thẻ tín dụng của mình không. Sau đó, không may cho các ngân hàng lớn, đám đông gián đoạn di chuyển hoàn toàn lên phía trên của thị trường để chạy đua theo lợi nhuận – đầu tiên là các khoản vay tín dụng của người tiêu dùng nói chung, sau đó là các khoản vay mua ô tô và vay thế chấp, và bây giờ là vay vốn kinh doanh nhỏ. Ngành công nghiệp cho vay ở những tầng đơn giản này đã bị phân rã hoàn toàn. Các chuyên gia phi ngân hàng đã phát triển để cung cấp giá trị gia tăng cho mỗi tầng này.

Nếu tích hợp là một lợi thế lớn trong những tầng phức tạp nhất của thị trường thì trong những tầng đã bão hòa, nó lại là một bất lợi.

14. Kết luận của chúng tôi hỗ trợ cho những kết luận của Stan J. Liebowitz và Stephen E. Margolis trong cuốn *Winners, Losers & Microsoft: Competition and Antitrust in High Technology* (Oakland, CA: Independent Institute, 1999).

15. Một minh họa tốt của việc này là cú đẩy được thực hiện bởi Apple Computer, tại thời điểm viết bài này, là cánh cửa cho người tiêu dùng tiếp cận với giải trí đa phương tiện. Sự tích hợp tương thuộc của hệ điều hành và các ứng dụng của Apple tạo ra sự tiện lợi mà khách hàng đánh giá cao vào thời điểm này bởi vì sự tiện lợi vẫn chưa đủ tốt.

Có thể chỉ rõ được, có thể kiểm chứng được và có thể dự đoán được kết hợp lại tạo thành thuật ngữ “thông tin đầy đủ” cho một thị trường hiệu quả xuất hiện từ một giao diện, cho phép các công ty cạnh tranh với nhau trong khoảng cách đủ xa. Một nguyên lý cơ bản của chủ nghĩa tư bản là bàn tay vô hình trong thị trường cạnh tranh vượt quá sự giám sát của quản lý như một cơ chế điều phối giữa các tác nhân trong thị trường. Đây là lý do tại sao, khi một giao diện đơn thể được xác định, một ngành công nghiệp sẽ phân rã tại giao diện đó. Tuy nhiên, khi các điều kiện có thể chỉ rõ được, có thể kiểm chứng được và có thể dự đoán được không tồn tại, thị trường hiệu quả không thể hoạt động được. Trong những trường hợp này, quản lý giám sát và phối hợp thực hiện chức năng điều phối tốt hơn là thị trường cạnh tranh. Đây là một vấn đề cơ bản phát hiện đoạt giải của giáo sư Tarun Khanna và cộng sự, cho thấy rằng trong các nền kinh tế đang phát triển, các tập đoàn kinh doanh đa dạng sẽ chiến thắng các công ty tập trung, độc lập, trong khi điều ngược lại áp dụng cho các nước phát triển. Có thể tham khảo thêm Tarun Khanna và Krishna G. Palepu, “Why Focused Strategies May Be Wrong for Emerging Markets,” *Harvard Business Review*, July–August 1997, 41–51; và Tarun Khanna and Jan Rivkin, “Estimating the Performance Effects of Business Groups in Emerging Markets”, *Strategic Management Journal* 22 (2001): 45–74. Một nền tảng của các khái niệm trong việc tìm hiểu lý do tại sao tích hợp tổ chức là rất quan trọng khi các

điều kiện của đơn thể không được đáp ứng được phát triển trong ngành kinh tế học chi phí giao dịch (TCE) mà nguồn gốc của nó là tác phẩm của Ronald Coase (RH Coase, “The Nature of the Firm” *Econometrica* 4 [1937]: 386-405). Coase lập luận rằng các công ty được tạo ra khi nó đã là “quá đắt” để đàm phán và thực thi hợp đồng giữa bên “độc lập”. Gần đây, tác phẩm của Oliver Williamson đã chứng minh ảnh hưởng trong việc nghiên cứu chi phí giao dịch là yếu tố quyết định ranh giới giữa các công ty. Có thể tham khảo OE Williamson, *Markets and Hierarchies* (New York: Free Press, 1975), “Transaction Cost Economics”, trong *The Economic Institutions of Capitalism*, ed., O. E. Williamson (New York: Free Press, 1985), 15–42; và “Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations”, in *Organizational Economics*, ed., J. B. Barney and W. G. Ouichi (San Francisco: Jossey-Bass, 1986). Đặc biệt, TCE đã được sử dụng để giải thích theo nhiều cách khác nhau, trong đó các công ty có thể mở rộng quy mô hoạt động của họ, hoặc thông qua đa dạng hóa không liên kết (C. W. L. Hill, et al., “Cooperative Versus Competitive Structures in Related and Unrelated Diversified Firms,” *Organization Science* 3, no. 4 [1992]: 501–521); Đa dạng liên kết (D. J Teece, “Economics of Scope and the Scope of the Enterprise,” *Journal of Economic Behavior and Organization* 1 [1980]: 223–247) và DJ Teece, “Toward an Economic Theory of the Multiproduct Firm,” *Journal of Economic Behavior and Organization* 3 [1982], 39–63), hoặc liên kết dọc (K. Arrow, *The Limits of Organization* [New York: W. W. Norton, 1974]; B. R. G. Klein, et al., “Vertical Integration, Appropriable Rents and Competitive Contracting Process,” *Journal of Law and Economics* 21 [1978] 297–326; và K. R. Harrigan, “Vertical Integration and Corporate Strategy,” *Academy of Management Journal* 28, no. 2 [1985]: 397–425). Nói một cách tổng quát, những nghiên cứu này được biết đến như mô hình về sự “thất bại của thị trường” để giải thích sự thay đổi trong quy mô của doanh nghiệp (K.N.M Dundas, và P.R Richardson, “Corporate Strategy and the Concept of Market Failure,” *Strategic Management Journal* 1, no. 2 [1980]: 177-188). Chúng tôi hy vọng rằng mình đã thúc đẩy dòng suy nghĩ này bằng cách bổ

sung một cách chính xác những vấn đề làm phát sinh những khó khăn trong việc ký kết hợp đồng, và cũng là trọng tâm của TCE.

17. Ngay cả khi các công ty tổng đài nội hạt địa phương trong ngành (ILECs) không hiểu rõ tất cả những sự phức tạp và hậu quả không lường trước bằng các kỹ sư CLECs, về mặt tổ chức, họ ở vị thế tốt hơn nhiều để giải quyết bất kỳ khó khăn nào bởi vì họ có thể khiếu nại đến các cơ chế tổ chức thay vì phải dựa vào các hợp đồng công kênh và rất có thể không đầy đủ trước đó.

18. Có thể tham khảo thêm Jeffrey Lee Funk, *The Mobile Internet: How Japan Dialed Up and the West Disconnected* (Hong Kong: ISI Publications, 2001). Đây quả thực là một nghiên cứu đặc biệt xuất sắc, bao gồm hàng loạt những phát hiện sâu sắc. Bằng ngôn ngữ riêng của mình, Funk cho thấy một lý do quan trọng khác giải thích tại sao DoCoMo và J-Phone rất thành công tại Nhật Bản, đó là họ đi theo mô hình mà chúng tôi mô tả trong chương 3 và 4 của cuốn sách này. Ban đầu họ nhắm vào nhóm khách hàng không sử dụng mạng (các thiếu nữ) và giúp họ thực hiện công việc mà họ đã cố gắng làm tốt hơn: vui chơi với bạn bè. Ngược lại, khi các công ty phương Tây thâm nhập vào thị trường này, họ hình dung ra đối tượng cho hình thức dịch vụ phức tạp này là những người đang sử dụng điện thoại di động (sử dụng chủ yếu cho công việc) và những người dùng Internet cố định hiện tại. Một quan điểm nội bộ về sự phát triển này có thể được tìm thấy trong Mari Matsunaga, *The Birth of I-Mode: An Analogue Account of the Mobile Internet* (Singapore: Chuang Yi Publishing, 2001). Matsunaga là một trong những nhân vật chủ chốt trong sự phát triển của I-Mode tại DoCoMo.

19. Xem “Integrate to Innovate”, một nghiên cứu của Deloitte Research được thực hiện bởi Michael E. Raynor và Clayton M. Christensen. Truy cập <http://www.dc.com/vcd>, hoặc gửi yêu cầu đến delresearch@dc.com.

20. Một số độc giả quen thuộc với những trải nghiệm khác nhau của ngành công nghiệp điện thoại di động ở châu Âu và Mỹ có thể không đồng ý với đoạn này. Từ rất sớm, người châu Âu đã hợp lại xung quanh một tiêu chuẩn thỏa thuận từ trước gọi là GMS, cho phép người sử dụng điện thoại di động

có thể dùng ở bất cứ quốc gia nào. Việc sử dụng điện thoại di động phổ biến nhanh hơn và đạt tỷ lệ thâm nhập cao hơn ở Mỹ, nơi mà rất nhiều tiêu chuẩn cạnh tranh đang “chiến đấu” với nhau. Nhiều nhà phân tích đã rút ra kết luận chung từ chiến lược của người châu Âu trong việc định sẵn một tiêu chuẩn chung rằng luôn luôn nên tránh việc trùng lặp các cấu trúc cạnh tranh không tương thích một cách lãng phí. Chúng tôi tin rằng lợi ích của một tiêu chuẩn duy nhất đã bị phóng đại, và rằng những khác biệt quan trọng khác giữa Mỹ và châu Âu đã đóng góp đáng kể cho sự khác biệt trong tỷ lệ thâm nhập đã không được kể đến. Đầu tiên, những lợi ích của một tiêu chuẩn duy nhất có vẻ được thể hiện rõ nét ở phía cung chứ không phải lợi ích của phía cầu. Điều này có nghĩa là, bằng cách quy định một tiêu chuẩn duy nhất, các nhà sản xuất thiết bị mạng và thiết bị cầm tay của châu Âu có thể đạt được hiệu quả kinh tế nhờ quy mô lớn hơn là những công ty sản xuất cho thị trường Bắc Mỹ. Điều này cũng có thể đã được thể hiện dưới hình thức các mức giá thấp hơn cho người tiêu dùng, tuy nhiên, sự so sánh có ý nghĩa ở đây không phải giữa chi phí của điện thoại di động ở châu Âu và ở Mỹ – những dịch vụ này không cạnh tranh với nhau. Phép so sánh có nghĩa ở đây là so với điện thoại cố định tại mỗi thị trường. Và ở đây, điều đáng lưu ý là dịch vụ điện thoại cố định địa phương và đường dài ở châu Âu đắt hơn rất nhiều so với ở Bắc Mỹ, và kết quả là, điện thoại không dây trở thành một sản phẩm thay thế hấp dẫn hơn nhiều ở châu Âu so với ở Bắc Mỹ. Lợi ích được xem là ở phía cầu của việc sử dụng xuyên quốc gia, theo hiểu biết của chúng tôi, vẫn chưa được chứng minh qua việc sử dụng của người tiêu dùng châu Âu. Do đó, chúng tôi muốn đưa ra một lý do khác để giải thích cho sự thành công của điện thoại di động ở châu Âu, một nguyên nhân xác đáng hơn nhiều việc một học sinh nữ ở Thụy Điển có thể sử dụng di động trong kỳ nghỉ ở Tây Ban Nha, đó là sự cải thiện tương đối về chi phí và mức độ dễ dàng khi sử dụng điện thoại di động so với điện thoại cố định. Thứ hai, và có lẽ còn quan trọng hơn, quy định của châu Âu rằng “bên gọi trả tiền” đối với điện thoại di động trong khi luật của Bắc Mỹ là “bên nghe trả tiền”. Nói theo cách khác, ở châu Âu, nếu bạn gọi vào điện thoại di động của một người nào đó, bạn là người trả tiền, còn người

nhận thì không phải trả mức phí nào. Ở Bắc Mỹ, nếu một ai đó gọi cho bạn vào di động của bạn, bạn sẽ phải trả tiền. Kết quả là, người châu Âu thoải mái hơn nhiều trong việc cho người khác số di động, do đó tỷ lệ sử dụng cũng tăng. Để biết thêm về chủ đề này, xem Strategis Group, “Nghiên cứu bên gọi trả tiền”; ITU-BDT quy định cơ sở dữ liệu viễn thông” và ITU Website: <<http://www.itu.int/ITU-D/ict/statistics>>. Kể đến tác động của mỗi nhân tố trên (tiêu chuẩn GSM, giá thấp hơn điện thoại cố định và bên gọi trả tiền), cũng như là các nhân tố chưa được dẫn ra khác không phải là một công việc đơn giản. Nhưng chúng tôi muốn nói rằng tác động của tiêu chuẩn duy nhất ít hơn rất nhiều so với những gì nó được công nhận và chắc chắn không phải là yếu tố chính trong việc giải thích tỷ lệ thâm nhập của điện thoại di động ở châu Âu cao hơn ở Bắc Mỹ.

1. Có hai cách nghĩ về một sản phẩm hay dịch vụ trong chuỗi giá trị. Chuỗi giá trị này có thể được khái quát bằng thuật ngữ về các quá trình, có nghĩa là, các bước giá trị gia tăng cần thiết để tạo ra hoặc chuyển giao nó. Ví dụ, các quy trình thiết kế, lắp ráp, tiếp thị, bán hàng và phân phối là các quy trình chung trong một chuỗi giá trị. Một chuỗi giá trị cũng có thể được hiểu theo thành phần, hoặc “hóa đơn nguyên liệu” đầu vào của một sản phẩm. Ví dụ, khối động cơ, khung gầm, hệ thống phanh và đoạn lắp ráp nhỏ điện tử để cấu thành một chiếc xe hơi là các thành phần của chuỗi giá trị xe. Giữ cả hai ý kiến về một chuỗi giá trị trong tâm trí là điều rất hữu ích, vì chuỗi giá trị cũng “lặp lại” – có nghĩa là chúng đều có mức độ phức tạp như nhau ở mọi cấp độ phân tích. Cụ thể là khi một sản phẩm đi qua quá trình xác định chuỗi giá trị, rất nhiều thành phần khác nhau được sử dụng. Nhưng tất cả các thành phần ấy đều có trình tự riêng mà nó phải vượt qua. Sự phức tạp của việc phân tích chuỗi giá trị sản phẩm không thể tối giản một cách căn bản được. Câu hỏi đặt ra là nên tập trung vào mức độ phức tạp nào.

2. Nghiên cứu này được xây dựng dựa trên mô hình năm yếu tố và đặc tính giá trị của Giáo sư Michael Porter. Xem Michael Porter, *Competitive Strategy* (New York: Free Press, 1980) và *Competitive Advantage* (New York: The Free Press, 1985). Các nhà phân tích thường sử dụng mô hình năm yếu tố của Porter để xác định các công ty nào trong một hệ thống giá

trị gia tăng có thể vận dụng tốt nhất cho lợi nhuận từ những công ty khác. Bằng nhiều cách, mô hình của chúng tôi trong chương 5 và 6 cung cấp một cái nhìn toàn diện của mô hình năm yếu tố, cho thấy rằng sức mạnh của các lực lượng này không phải là bất biến theo thời gian.

3. Theo quan sát chung, khi bạn xem xét thời cực thịnh của hầu hết các công ty lớn, có một khoảng thời gian mà các tính năng và độ tin cậy của sản phẩm không đáp ứng được nhu cầu của phần đông khách hàng. Kết quả là, họ có sản phẩm với cấu trúc độc quyền và sở hữu lợi thế chi phí cạnh tranh mạnh mẽ. Hơn nữa, khi họ giới thiệu sản phẩm cải tiến mới, các sản phẩm này sẽ duy trì một mức giá cao vì chức năng là chưa đủ tốt và các sản phẩm mới dần đáp ứng đủ nhu cầu. Điều này có thể đúng với hệ thống điện thoại Bell, xe tải Mack, máy ủi Caterpella, máy in Xerox, điện thoại di động Nokia và Motorola, bộ vi xử lý Intel, hệ điều hành Microsoft, thiết bị định tuyến Cisco, các dịch vụ tư vấn công nghệ thông tin và kinh doanh của EDS hay IBM, trường Kinh doanh Harvard và nhiều công ty khác.

4. Trong các phân tích sau đây, chúng tôi sẽ sử dụng thuật ngữ hệ thống con, có nghĩa là một dây chuyền thành phần và vật liệu cung cấp cho một phần bộ phận cần thiết để lắp ghép thành sản phẩm hoàn thiện

5. Một lần nữa, chúng ta thấy mối liên kết với ý kiến của Giáo sư Michael Porter rằng có hai chiến lược “chung chung”: sự khác biệt và chi phí thấp (xem chương 2, ghi chú 12). Mô hình của chúng tôi không mô tả các cơ chế tạo nên chiến lược bền vững. Sự khác biệt bị phá hủy theo cơ chế dẫn đến dây chuyền hóa và phi tích hợp. Chiến lược chi phí thấp chỉ khả thi khi và chỉ khi các đối thủ cạnh tranh chi phí thấp không có đủ năng lực để cung cấp những gì khách hàng cần trong một tầng thị trường. Giá được thiết lập tại các giao điểm của đường cung và đường cầu – chính là chi phí bằng tiền mặt của nhà sản xuất cận biên. Khi nhà sản xuất cận biên có chi phí cao hơn, thì những nhà sản xuất chi phí thấp có thể thu được lợi nhuận hấp dẫn. Nhưng khi các đối thủ cạnh tranh chi phí cao đã biến mất và toàn bộ nhu cầu thị trường được cung cấp bởi nhà sản xuất chi phí thấp, thì sau đó một chiến lược chi phí thấp sẽ trở thành chiến lược chi phí ngang bằng.

6. Không phải tất cả các thành phần hoặc hệ thống con trong một sản phẩm đều góp phần tạo nên mức hiệu suất có giá trị đối với khách hàng. Những thành phần đáng quan tâm là “xác định hiệu suất” của các thành phần hoặc hệ thống con. Ví dụ trong trường hợp của một máy tính cá nhân, bộ vi xử lý, hệ thống điều hành và các ứng dụng từ lâu đã trở thành hệ thống con xác định hiệu suất.

7. Các nhà phân tích ước tính bao nhiêu tiền sẽ ở lại với ngành công nghiệp máy tính và bao nhiêu sẽ bị “rò rỉ” qua quá trình lắp ráp sản phẩm cuối cùng hoặc hệ thống cung cấp phụ tóm tắt trong 'Deconstructing the Computer Industry,' Business Week, 23 November 1992, 90-96. Như đã lưu ý trong phụ lục của chương này, chúng tôi hy vọng rằng phần lớn lợi nhuận của Dell đến trực tiếp từ hoạt động bán lẻ cho khách hàng chứ không phải từ hoạt động lắp ráp sản phẩm.

8. Với sự phản ánh chỉ trong một vài giây, có thể dễ dàng thấy rằng ngành công nghiệp quản lý đầu tư phải chịu các vấn đề của phân loại theo ngành công nghiệp không liên quan đến lợi nhuận và tăng trưởng. Do đó, họ tạo ra một quỹ đầu tư cho “công ty công nghệ” và các quỹ khác cho “công ty chăm sóc sức khỏe”. Trong những danh mục đầu tư này là những công ty lắp ráp đang trên bờ vực của hàng hóa phổ biến. Michael Mauboussin, chiến lược gia đầu tư chính tại Credit Suisse First Boston, gần đây đã viết một bài viết về chủ đề này. Nó được xây dựng dựa trên mô hình lý thuyết mà chúng tôi đã tóm tắt trong phần giới thiệu của cuốn sách này, và ứng dụng của nó trong thế giới của đầu tư là rất sâu sắc. Xem Michael Mauboussin, The Consilient Observer, New York: Credit Suisse First Boston, 14 January 2003.

9. Những độc giả đã quen thuộc với ngành công nghiệp ổ đĩa cứng có thể thấy sự mâu thuẫn giữa tuyên bố của chúng tôi rằng có rất nhiều lợi nhuận được thu về trong ngành sản xuất ổ đĩa với sự thật là những nhà sản xuất hàng đầu như Read-Rite và Komag đã không đạt thành công. Họ đã đạt được sự thịnh vượng bởi hầu hết các nhà sản xuất ổ đĩa cứng hàng đầu, đặc biệt là Seagate, đã tích hợp sản phẩm ổ đĩa cứng để tự kiếm lời thay vì những nhà cung cấp độc lập.

10. IBM đạt nhiều lợi nhuận ở các ổ đĩa cứng 3,5-inch, nhưng đó là ở cấp năng suất cao nhất của thị trường, nơi mà năng lực không đủ tốt và thiết kế sản phẩm phải tương thuộc.
11. Một báo cáo đầy đủ hơn về những phát triển đã được xuất bản trong Clayton M. Christensen, Matt Verlinden và George Westerman, “Disruption, Disintegration and the Dissipation of Differentiability,” *Industrial and Corporate Change* 11, no. 5 (2002): 955–993. Nghiên cứu đầu tiên của trường Kinh doanh Harvard đã tóm tắt những phân tích này và được lưu hành rộng rãi vào năm 1998 và 1999.
12. Chúng tôi đã cố ý sử dụng động từ ở thì hiện tại thường và thì tương lai tại đoạn này. Lý do là vào thời điểm bản báo cáo này lần đầu tiên được viết và chuyển tới nhà xuất bản, các lời tuyên bố chỉ là dự đoán. Sau đó, tổng lợi nhuận của ổ đĩa cứng 2,5 inch giảm đi đáng kể, đúng như mô hình đã dự đoán. Tuy nhiên, IBM đã lựa chọn bán toàn bộ ổ đĩa cứng cho Hitachi, tạo điều kiện cho các công ty khác bán những thành phần lợi nhuận cao.
13. Trước đây chúng tôi có đề cập đến việc Trường Kinh doanh Harvard có thêm một cơ hội để thực hiện chính xác chiến lược này trong quản lý giáo dục. Harvard viết và xuất bản đại đa số các nghiên cứu tình huống và rất nhiều các bài viết mà các giáo sư ở trường kinh doanh đã sử dụng như công cụ giảng dạy trong các khóa học về kiến trúc tương thuộc. Vì đào tạo quản lý về công việc và các trường đại học của doanh nghiệp (chính là những nhà sản xuất không tích hợp của khóa học lắp ráp) đã làm gián đoạn chương trình Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh, trường Kinh doanh Harvard có một cơ hội tuyệt vời để bắt đầu mô hình kinh doanh thông qua chi nhánh xuất bản và họ không chỉ bán những bài báo và nghiên cứu tình huống như những thành phần trần mà còn bán cả hệ thống giá trị gia tăng. Những nghiên cứu này nên được thiết kế để trở nên đơn giản hơn đối với các giảng viên quản lý trong bối cảnh doanh nghiệp để lắp ráp tùy chỉnh các vật liệu có chất lượng, được cung cấp chính xác khi cần thiết, và được dạy một cách thuyết phục. (Xem Clayton M. Christensen, Michael E. Raynor và Matthew Verlinden, “Skate to Where the Money Will Be,” *Harvard Business Review*, November 2001.)

14. Điều này gợi ý rằng sức mạnh xây dựng thương hiệu của Hewlett-Packard sẽ trở nên mạnh mẽ với những khách hàng chưa thỏa mãn từ quỹ đạo cải thiện mà sản phẩm được định vị. Và điều này cũng cho thấy rằng thương hiệu HP sẽ yếu hơn nhiều so với các thương hiệu Intel và Microsoft, đi xuống từ cùng một điểm tới những khách hàng thỏa mãn nhiều hơn.

15. Chúng tôi rất biết ơn Alana Stevens, một sinh viên theo học thạc sỹ quản trị kinh doanh Harvard của Giáo sư Christensen, vì những hiểu biết này mà chị đã phát triển trong nghiên cứu mang tên “A House of Brands or a Branded House?”. Stevens lưu ý rằng xây dựng thương hiệu đang dần chuyển từ sản xuất sản phẩm sang những kênh bán lẻ. Ví dụ, các nhà sản xuất thực phẩm và sản phẩm chăm sóc cá nhân có thương hiệu như Unilever và Procter & Gamble, tham gia các cuộc chiến thương hiệu với các kênh của họ mỗi ngày, bởi vì nhiều sản phẩm của họ còn hơn-cả-tốt. Ở Vương quốc Anh, những thương hiệu lớn như Tesco và Sainsbury đã quyết giành chiến thắng sau khi khởi điểm ở mức giá thấp hơn trong mỗi chủng loại mặt hàng và tiến dần lên. Tại Mỹ, các sản phẩm có thương hiệu đã “bám trụ” kiên trì hơn trên giá hàng, nhưng thường với chi phí cắt cổ. Sự dịch chuyển của thương hiệu trong nhóm đủ tốt đang đi theo con đường như Home Depot và Staples. Khi chức năng và độ tin cậy đã trở nên hơn-cả-tốt, nhưng sự đơn giản và tiện nghi của sản phẩm chưa đủ tốt thì sức mạnh thương hiệu đã bắt đầu dịch chuyển sang kênh có mô hình kinh doanh dựa trên những khía cạnh chưa thỏa mãn này. Procter & Gamble có vẻ như đã theo một chiến lược nhạy cảm bằng cách khởi động một chuỗi các sự gián đoạn thị trường mới đồng thời cung cấp năng lượng cần thiết cho những nỗ lực của các kênh để dịch chuyển lên phía trên thị trường, và bảo tồn sức mạnh của P & G để giữ thương hiệu cao cấp trên sản phẩm. Ví dụ, thương hiệu hệ thống làm sạch khô Dryel của nó là một sự phá vỡ thị trường mới vì nó cho phép các cá nhân thực hiện một điều mà, như trong lịch sử, chỉ có một chuyên gia mới có thể làm. Tự giặt khô thì chưa đủ tốt, do đó, sức mạnh để xây dựng một thương hiệu có lợi nhuận có thể “lưu trú” trong sản phẩm một thời gian. Hơn nữa, cũng giống như thiết bị bán dẫn

của Sony cho phép mua hàng giảm giá để cạnh tranh với các cửa hàng thiết bị, do đó Dryel của P & G đã cho Wal-Mart một phương tiện để dịch chuyển lên thị trường và bắt đầu cạnh tranh với các cơ sở giặt khô. P & G cũng làm điều tương tự với thương hiệu hệ thống tự làm trắng răng Crest, một phân khúc thị trường mới mà trước đây chỉ có thể được cung cấp bởi các chuyên gia. Chúng tôi cảm ơn một trong những cựu sinh viên của Giáo sư Christensen, David Dintenfass, một người quản lý thương hiệu toàn cầu của Procter & Gamble, đã chỉ ra điều này ra cho chúng tôi.

16. Khi chúng tôi chia sẻ những giả thuyết này với các sinh viên, một số đã hỏi liệu điều này có áp dụng cho các nhãn hiệu thời trang cao cấp nhất, chẳng hạn như Gucci, và cho các loại sản phẩm khác như mỹ phẩm. Những người biết chúng tôi có lẽ đã quan sát thấy rằng mặc đồ thời trang có thương hiệu không phải công việc mà ta cố thực hiện trong cuộc sống của mình. Do đó, chúng tôi thú nhận rằng không có hiểu biết nào về thế giới của thời trang cao cấp. Nó có lẽ sẽ vẫn tiếp tục thu được lợi nhuận mãi mãi.

17. Duy trì sự cạnh tranh ở cấp độ của chuỗi xác định giá trị gia tăng mà những nhà sản xuất xe hơi đang chiếm ưu thế là yêu cầu họ dịch chuyển đến cấu trúc phân phối mới – một sự tích hợp dây cung ứng mà giao diện khách hàng đã sử dụng hiệu quả. Làm thế nào để thực hiện điều này và ý nghĩa hiệu suất của nó được khám phá dài trong nghiên cứu của Deloitte mang tên “Digital Loyalty Networks”, được cung cấp tại <<http://www.dc.com/research>>, hoặc trên delresearch@dc.com.

18. Những độc giả tin vào hiệu quả của thị trường vốn và khả năng của các nhà đầu tư đa dạng hóa danh mục đầu tư của họ sẽ không nhận thấy bị kích nào trong những quyết định này. Sau những lần tước bỏ tài sản này, cổ đông của hai gã khổng lồ sản xuất xe hơi đã sở hữu cổ phần trong công ty thiết kế và lắp ráp ô tô, và trong các công ty cung cấp hệ thống con. Chúng tôi đang viết cuốn sách này vì lợi ích của các nhà quản lý trong các công ty như General Motors và Ford mà chúng tôi mô tả những quyết định đó là không may.

19. Chúng tôi nói “thường” ở đây vì có những trường hợp ngoại lệ (hầu hết, nhưng không phải tất cả, đã chứng minh nguyên tắc này). Ví dụ, chúng tôi

lưu ý chương này hai giai đoạn giá trị gia tăng có thể được đặt cạnh nhau, như bộ nhớ DRAM có thể phù hợp trong lắp ghép máy tính cá nhân. Và có những trường hợp nơi hai cấu trúc tương thuộc cần phải được tích hợp, chẳng hạn như khi một doanh nghiệp lấy nguồn kế hoạch phần mềm từ các công ty như SAP cần phải được đưa kèm vào quá trình kinh doanh độc lập. Thực tế rằng cả hai mặt đều không thể lắp ghép và định dạng được đã làm SAP triển khai thực hiện kế hoạch như được yêu cầu.

1. Một trong những nghiên cứu quan trọng nhất về chủ đề này được tóm tắt trong Dorothy Leonard-Barton, “Core Capabilities and Core Rigidities: A Paradox in Managing New Product Development,” *Strategic Management Journal* 13 (1992): 111–125.

2. Các khái niệm trong chương này cố gắng xây dựng theo truyền thống của sự hiểu biết đáng được tôn trọng về khả năng của các tổ chức, được biết đến trong giới học thuật là “quan điểm dựa trên nguồn lực” (resource-based view - RBV) của công ty. Truyền thống này coi các nguồn lực như tài sản của một công ty và tìm cách giải thích sự khác biệt liên công ty trong hoạt động và tăng trưởng dựa trên sự khác biệt trong bổ sung nguồn lực. Ví dụ như K. R. Conner, “A Historical Comparison of Resource-Based Theory and Five Schools of Thought Within IO Economics: Do We Have a New Theory of the Firm?” *Journal of Management* 17, no. 1 (1991): 121–154. Các công trình chuyên đề theo đề tài này là E. T. Penrose, *The Theory of the Growth of the Firm* (London: Basil Blackwell, 1959); và B.

Wernerfelt, “A Resource-Based View of the Firm,” *Strategic Management Journal* 5 (1984): 171–180. Các công trình mới đây hơn bao gồm M.

Peteraf, “The Cornerstones of Competitive Advantage: A Resource-Based View,” *Strategic Management Journal* 14, no. 3 (1993): 179–192; và J.

Barney, “The Resource-Based Theory of the Firm,” *Organization Science* 7, no. 5 (1996): 469. Chúng tôi đã định nghĩa “nguồn lực” với phạm vi hẹp hơn so với nhiều nhà nghiên cứu RBV, bằng cách sử dụng thêm khái niệm – cụ thể là quy trình và giá trị – để nắm bắt các yếu tố cấu thành quan trọng của năng lực doanh nghiệp mà một trong số đó đã được chọn trong danh mục các nguồn lực. Ví dụ, D. Teece and G. Pisano, “The Dynamic

Capabilities of Firms: An Introduction,” *Industrial and Corporate Change* 3, no. 3 (1994): 537–556; R. M. Grant, “The Resource-Based Theory of Competitive Advantage,” *California Management Review* 33, no. 3 (1991): 114–135; và J. Barney, “Organizational Culture: Can It Be a Source of Sustained Competitive Advantage?” *Academy of Management Review* 11, no. 3 (1986): 656–665. Chúng tôi tin rằng trong nhiều trường hợp, những gì đã trở thành tranh luận về định nghĩa thực sự là do thất bại trong việc phân loại. Cơ cấu và lý thuyết trình bày trong chương này được tóm tắt theo hình thức sơ bộ trong một chương được bổ sung vào ấn bản thứ hai của Cuốn *The Innovator’s Dilemma*. Mô hình này bước đầu đã được công bố trong Clayton Christensen and Michael Overdorf, “Meeting the Challenge of Disruptive Change,” *Harvard Business Review*, March–April 2000.

3. Kết quả nghiên cứu được báo cáo bởi các nhà tâm lý học quản lý RHR Quốc tế chứng thực ước tính này. RHR gần đây đã công bố có đến 40% giám đốc điều hành cấp cao mới được tuyển đã thôi việc, hoặc làm việc kém hiệu quả, hoặc bị sa thải trong vòng hai năm nhận vị trí mới (*Globe & Mail*, 1 April 2003, B1).

4. Tom Wolfe, *The Right Stuff* (New York: Farrar, Straus, and Giroux, 1979).

5. Phù hợp với khẳng định của chúng tôi trong chương 1 về cách một lý thuyết mạnh mẽ có thể mang lại khả năng dự báo cho một dự án như thế nào, nhiều nghiên cứu thời kỳ đầu về cách thuê đúng người cho đúng công việc đã phân loại các nhà quản lý tiềm năng theo các thuộc tính của họ. Hãy nhớ rằng các nhà nghiên cứu ngành hàng không thời kỳ đầu đã quan sát thấy một mối tương quan chặt chẽ giữa việc sở hữu các thuộc tính như cánh và lông vũ và khả năng bay. Nhưng họ chỉ có thể khẳng định về mối tương quan hay liên kết chứ không phải nhân quả. Chỉ khi các nhà nghiên cứu xác định cơ chế về cơ bản gây ra, và sau đó hiểu được những hoàn cảnh khác nhau mà người thực hành gặp phải thì mọi thứ mới có thể được dự đoán chính xác hơn. Trong trường hợp này, sở hữu nhiều thuộc tính cần có có thể có tương quan khá lớn với sự thành công trong nhiệm vụ, nhưng nó không phải là cơ chế quan hệ nhân quả cơ bản của thành công.

6. Morgan McCall, *High Flyers: Developing the Next Generation of Leaders* (Boston: Harvard Business School Press, 1998). Cuốn sách này cung cấp một cách suy nghĩ mới mẻ và nghiêm khắc về cách các quản lý nên học hỏi và đánh giá việc quản lý có khả năng giải quyết thành công thách thức phía trước. Chúng tôi khuyên rằng các học viên muốn tìm hiểu thêm về cách có được đúng người vào đúng nơi và đúng thời điểm hãy đọc trọn vẹn quyển sách này.
7. Tại giai đoạn sau trong sự phát triển của dự án, tất nhiên sẽ cần đến các giám đốc điều hành đã tham gia các khóa học trong các trường học kinh nghiệm liên quan đến mở rộng quy mô kinh doanh – và sau đó điều hành hiệu quả một tổ chức. Một lý do khiến nhiều dự án thất bại sau thành công bước đầu với một sản phẩm duy nhất là do những người sáng lập thiếu trực giác và kinh nghiệm trong việc tạo ra những quy trình có thể liên tục tạo ra sản phẩm tốt hơn, sản xuất và cung cấp chúng một cách đáng tin cậy.
8. Đặc tính toàn diện và hợp lý nhất của quy trình mà chúng tôi từng thấy là ở “The Processes of Organization and Management,” *Sloan Management Review*, Summer 1998. Khi chúng tôi sử dụng từ “quy trình”, nó bao gồm tất cả các kiểu quy trình mà Garvin đã xác định.
9. Dưới nhiều hình thức khác nhau, nhiều học giả đã khám phá chi tiết khái niệm “quy trình” là khối xây dựng cơ bản của năng lực tổ chức và lợi thế cạnh tranh. Có lẽ trong số các công trình như vậy, có ảnh hưởng nhất là R. R. Nelson and S. G. Winter, *An Evolutionary Theory of Economic Change* (Cambridge, MA: Belknap Press, 1982). Nelson và Winter nói đến “thói quen” mà không phải là quy trình, nhưng khái niệm cơ bản là như nhau. Họ chứng minh rằng các công ty xây dựng lợi thế cạnh tranh bằng cách phát triển các thói quen tốt hơn so với các công ty khác, và rằng thói quen tốt chỉ được phát triển thông qua việc lặp lại một cách nhất quán các hành vi hiệu quả. Sau khi được thành lập, các thói quen tốt sẽ khó thay đổi. Ví dụ, M. T. Hannan and J. Freeman, “The Population Ecology of Organizations,” *American Journal of Sociology* 82, no. 5 (1977): 929–964. Các công trình sau này đã khám phá và chứng minh sức mạnh của khái niệm về quy trình (được gọi với nhiều cái tên khác nhau, năng lực của tổ chức, khả năng thay

đổi, và năng lực cốt lõi) như một nguồn lợi thế cạnh tranh. Ví dụ về các công trình này bao gồm Examples of this work include D. J. Collis, “A Resource-Based Analysis of Global Competition: The Case of the Bearings Industry,” *Strategic Management Journal* 12 (1991): 49–68; D. Teece and G. Pisano, “The Dynamic Capabilities of Firms: An Introduction,” *Industrial and Corporate Change* 3, no. 3 (1994): 537–556; và C. K. Prahalad and G. Hamel, “The Core Competence of the Corporation,” *Harvard Business Review*, May–June 1990, 79–91. Quan điểm của chúng tôi là dù những nghiên cứu này đã vô cùng sâu sắc, ví dụ như nghiên cứu về quan điểm nguồn lực mà chúng ta nói trong ghi chú 3, nhưng nó bị giới hạn hoặc của việc mở rộng định nghĩa của “quy trình” để bao gồm tất cả các yếu tố quyết định lợi thế cạnh tranh, hoặc vì lợi ích của sự hiểu biết toàn vẹn, không bao gồm các yếu tố quan trọng của khả năng của doanh nghiệp trong phạm vi phân tích. Để biết thêm về điều này, đọc A. Nanda, “Resources, Capabilities, and Competencies,” in *Organizational Learning and Competitive Advantage*, eds. B. Moingeon and A. Edmondson (New York: The Free Press, 1996), 93–120.

10. Đọc Leonard-Barton, “Core Capabilities and Core Rigidities”.

11. Đọc C. Wickham Skinner, “The Focused Factory,” *Harvard Business Review*, May–June 1974.

12. Chet Huber, chủ tịch sáng lập dịch vụ viễn thông tin học OnStar của General Motors, đã cho chúng ta thấy tầm quan trọng của sự phân biệt giữa nguồn lực (con người) và các quy trình: “Một trong những bài học lớn nhất tôi nhận ra rằng công ty cần sẵn sàng chấp nhận rủi ro để tạo lợi nhuận chứ không phải là cá nhân trong công ty. Các cá nhân cần hành động giống như những vận động viên bơi nghệ thuật để giữ cho các tổ chức liên kết tốt.”

Clayton M. Christensen and Erik Roth, “OnStar: Not Your Father’s General Motors (A),” Case 9-602-081 (Boston: Harvard Business School), 12.

13. Khái niệm về giá trị, như chúng tôi định nghĩa ở đây, tương tự như khái niệm “bối cảnh cấu trúc” và “bối cảnh chiến lược” đã nổi lên trong việc nghiên cứu về quá trình phân bổ nguồn lực. Những công trình quan trọng về chủ đề này bao gồm J. L. Bower, *Managing the Resource Allocation*

Process (Homewood, IL: Richard D. Irwin, 1972), và R. Burgelman, “Corporate Entrepreneurship and Strategic Management: Insights from a Process Study,” *Management Science* 29, no. 12 (1983): 1349–1364.

14. Chương 8 xem xét sâu hơn các ảnh hưởng của giá trị trong phân bổ nguồn lực và đưa ra chiến lược.

15. Ví dụ, Toyota vào thị trường Bắc Mỹ với mẫu Corona, một sản phẩm nhắm vào các tầng giá thấp nhất của thị trường. Khi nhóm mức tiếp nhận của thị trường trở nên đông đảo với các mẫu xe trong giống nhau như Nissan, Honda và Mazda, cạnh tranh giữa các đối thủ cạnh tranh với chi phí thấp ngang nhau khiến lợi nhuận giảm. Toyota phát triển xe hơi tinh vi hơn nhằm đến cấp cao hơn của thị trường để cải thiện lợi nhuận của mình. Gia đình xe Corolla, Camry, 4-Runner, Avalon và Lexus đã được giới thiệu như phản ứng của họ với áp lực cạnh tranh – Toyota giữ lợi nhuận của mình ở mức tốt bằng cách chuyển lên thị trường cao hơn. Trong quá trình này, Toyota phải thêm chi phí cho hoạt động thiết kế, sản xuất và hỗ trợ xe hơi thuộc tầm cỡ này. Sau đó họ quyết định thoát khỏi mức chấp nhận của thị trường, tìm thấy lợi nhuận có thể kiếm được ở đó là không thể chấp nhận được với cơ cấu chi phí đã chuyển đổi của mình. Toyota gần đây đã giới thiệu mô hình Echo của nó trong nỗ lực để trở lại các mức chấp nhận với chiếc xe ở mức giá 14.000 đô-la – gọi lại nỗ lực định kỳ của các nhà sản xuất ô tô Mỹ để thiết lập lại vị trí ở thị trường giá thấp. Quản lý cấp cao của Toyota quyết định tung ra mô hình mới này là một chuyện. Tuy nhiên, để thực hiện chiến lược này thành công, nhiều người trong hệ thống Toyota, bao gồm cả các đại lý, sẽ phải đồng ý rằng bán nhiều xe hơi với mức lợi nhuận thấp hơn là cách tốt hơn để công ty tăng lợi nhuận và giá trị vốn chủ sở hữu so với bán Camry, Avalon và Lexus. Chỉ thời gian mới có thể biết chắc chắn liệu Toyota có thành công trong việc tăng giá trị phát triển của công ty hay không.

16. Đọc Edgar Schein, *Organizational Culture and Leadership* (San Francisco: Jossey-Bass, 1988). Mô tả của chúng tôi về sự phát triển của nền văn hóa của một tổ chức bắt nguồn nhiều từ nghiên cứu của Schein.

17. Giáo sư Michael Tushman của Đại học Harvard và Charles O'Reilly của Stanford đã nghiên cứu sâu sự cần thiết trong việc quản lý các tổ chức theo cách này để tạo ra những gì họ gọi là “các tổ chức thuận cả hai mặt”. Như chúng tôi hiểu về công trình của họ, họ khẳng định rằng không đủ khi chỉ đơn giản là tách ra khỏi một tổ chức độc lập để theo đuổi các cải cách phá vỡ quan trọng nhưng không phù hợp với giá trị của tổ chức chính. Lý do là thường thì giám đốc điều hành tạo ra một tổ chức độc lập để tách phá vỡ ra khỏi hoạt động của họ để họ có thể tập trung vào quản lý kinh doanh cốt lõi. Để tạo ra một tổ chức thật sự thuận cả hai mặt, Tushman và O'Reilly khẳng định rằng hai tổ chức khác nhau cần phải được đặt trong một bộ phận kinh doanh. Trách nhiệm quản lý tổ chức đột phá và tổ chức bền vững cần phải ở một cấp độ trong tổ chức mà cả hai không được xem xét như các doanh nghiệp trong một danh mục đầu tư. Thay vào đó, chúng nên trong cùng một nhóm hoặc đơn vị kinh doanh mà quản lý có đủ các thông tin để chú ý cẩn thận những gì nên được tích hợp và chia sẻ giữa các nhóm, và những gì nên được thực hiện tự chủ. Đọc Michael L. Tushman and Charles A. O'Reilly, *Winning Through Innovation: A Practical Guide to Leading Organizational Change and Renewal* (Boston: Harvard Business School Press, 2002).

18. Trong quá khứ, một số doanh nghiệp mạo hiểm với vốn được hỗ trợ, đặc biệt là trong lĩnh vực viễn thông và chăm sóc sức khỏe, đã đi theo một chiến lược cải cách đột phá – qua cải cách bền vững – nhảy vọt về phía trước cả các nhà lãnh đạo trên quỹ đạo bền vững và sau đó nhanh chóng bán hết cổ phần cho các công ty uy tín lớn hơn đang di chuyển trên quỹ đạo phía sau họ. Chiến lược này có hiệu quả – không phải vì giá trị của công ty uy tín hạn chế họ khỏi việc nhắm đến cùng một sự đổi mới, mà bởi quy trình của họ không nhanh như những người mới bắt đầu. Đây là một cách chứng minh về đổi hướng lợi nhuận, nhưng nó không phải một lộ trình mà một doanh nghiệp tăng trưởng mới có thể được tạo ra. Hoặc là bằng cách mua lại sản phẩm hoặc đánh bại các đối thủ mới, các công ty có uy tín cuối cùng sẽ cung cấp các sản phẩm cải tiến như là một phần của dòng sản phẩm của mình, và doanh nghiệp phát triển nó đầu tiên sẽ không tồn tại. Những

doanh nghiệp mới bắt đầu cơ bản bao gồm các đội dự án cao cấp, phát triển sản phẩm một cách độc lập và sau đó bị giải tán khi các sản phẩm đã sẵn sàng thương mại hóa. Nó là một cơ chế mà theo đó công ty uy tín với vốn chủ sở hữu có giá trị hấp dẫn có thể trả tiền cho nghiên cứu và phát triển bằng vốn chủ sở hữu chứ không phải là chi phí.

19. Sự thành lập công ty con Xiameter của công ty Dow Corning là một ví dụ chính xác về tình huống này. Xiameter là công ty có độ tin cậy cao, chi phí bán hàng thấp và mô hình kinh doanh phân phối cho phép công ty tạo lợi nhuận hấp dẫn ở mức giá bình dân cho các sản phẩm silicon tiêu chuẩn. Khách hàng cần dịch vụ chi phí cao hơn để hướng dẫn các quyết định mua bán có thể mua silicon của họ thông qua cấu trúc bán hàng chính và cơ cấu phân phối của Dow Corning.

20. Chúng tôi đưa ra khẳng định này chỉ với mục đích minh họa. Tại thời điểm viết bài này, cửa hàng bán lẻ và trực tuyến được thành lập rất tốt như là một làn sóng phá vỡ trong bán lẻ đến mức nếu một cửa hàng bách hóa cố gắng tạo ra một ngành kinh doanh mới tăng trưởng trực tuyến mới, nó sẽ theo một chiến lược duy trì như một doanh nghiệp mới, có liên quan đến các công ty tạo ra bán lẻ trực tuyến. Ngay cả một người khổng lồ như Macy's có khả năng sẽ mất các công ty đang trong quá trình dịch chuyển bền vững trên đường cong phá vỡ. Mua lại một công ty có một vị trí vững chắc trên quỹ đạo phá vỡ đó – như Sears đã làm khi mua lại Lands End – là cách thức duy nhất mà các cửa hàng bách hóa có thể bắt được làn sóng này.

21. Cũng như Merrill Lynch, Goldman Sachs đã triển khai hệ thống giao dịch trên Internet cho các khách hàng hiện có trong doanh nghiệp môi giới dịch vụ trọn gói chính thống của họ. Công nghệ, như một hệ quả, thực hiện theo cách duy trì các giá trị, hay cấu trúc chi phí của các đơn vị kinh doanh. Trên thực tế, việc thực hiện giao dịch trên Internet có thể sẽ tăng thêm chi phí cho cấu trúc công ty bởi đó là một lựa chọn bổ sung và không thay thế kênh môi giới kinh doanh truyền thống. Xem Dennis Campbell and Frances Frei, “The Cost Structure and Customer Profitability Implications of Electronic Distribution Channels: Evidence from Online Banking,” working paper, Harvard Business School, Boston, 2002.

22. Một loạt nghiên cứu thú vị cũng đưa ra kết luận tương tự. Xem Rakesh Khurana, *Searching for a Corporate Savior: The Irrational Quest for Charismatic CEOs* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2003).

Khurana thấy rằng việc đưa vào một công ty các quản lý với hồ sơ cá nhân xuất sắc, những “siêu sao”, những người theo cách nói của chúng tôi có những thuộc tính đa dạng mà nhiều người phải thèm muốn, gặp thất bại thường xuyên hơn nhiều người nghĩ.

23. Xem Kim B. Clark and Steven C. Wheelwright, “Organizing and Leading Heavyweight Development Teams,” *California Management Review* 34 (Spring 1992): 9–28. Các khái niệm được mô tả trong bài viết này cực kỳ quan trọng. Chúng tôi đặc biệt khuyến khích các nhà quản lý quan tâm đến những vấn đề này nên nghiên cứu nó một cách kỹ lưỡng. Clark và Wheelwright xác định một nhóm cao cấp là nhóm gồm những thành viên rất tận tụy và đoàn kết. Nhiệm vụ của mỗi thành viên trong nhóm là không đại diện cho nhóm chức năng của mình trong nhóm, mà hoạt động như một người quản lý chung chịu trách nhiệm cho sự thành công của toàn bộ dự án, và tích cực tham gia vào các quyết định và công việc của các thành viên đến từ từng bộ phận chức năng. Khi cùng làm việc với nhau để hoàn thành dự án, họ sẽ tìm ra cách thức mới để tương tác, phối hợp và ra quyết định để tạo ra các quy trình hoặc khả năng mới, cần thiết cho sự thành công trong công việc kinh doanh mới trên cơ sở liên tục. Những cách để công việc hoàn thành sau đó có thể được cơ cấu hoá như doanh nghiệp mới hoặc phát triển dòng sản phẩm.

24. Bước đột phá về khái niệm cơ bản dẫn đến những kết luận trong đoạn này xuất phát từ các nghiên cứu chuyên đề của Rebecca M. Henderson và Kim B. Clark, “Architectural Innovation: The Reconfiguration of Existing Systems and the Failure of Established Firms,” *Administrative Science Quarterly* 35 (1990): 9–30. Đây là nghiên cứu, theo quan điểm của chúng tôi, nâng trạng thái xây dựng lý thuyết trong nghiên cứu quá trình từ phân loại dựa trên thuộc tính thành dựa trên hoàn cảnh. Ý tưởng cơ bản của họ là trong một khoảng thời gian, các mô hình giao tiếp, tương tác và phối hợp giữa những người chịu trách nhiệm thiết kế một sản phẩm mới (quy trình

phát triển sản phẩm mà công ty dựa vào) sẽ phản ánh mô hình trong đó các thành phần của sản phẩm tương tác với cấu trúc sản phẩm. Trong hoàn cảnh mà cấu trúc không thay đổi từ thế hệ này sang thế hệ khác, quy trình theo thói quen này sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho các loại tương tác cần thiết cho thành công. Nhưng trong hoàn cảnh mà các tổ chức phát triển phải thay đổi cấu trúc đáng kể để nhân viên cần tương tác với những người khác về các chủ đề khác và với thời gian khác nhau, thì cùng một quá trình quen thuộc sẽ cản trở sự thành công. Trong nhiều cách, sự phán đoán và khuyến nghị về thay đổi quy trình trên các trục thẳng của hình 7-1 xuất phát từ công trình của Henderson và Clark. Sự phán đoán và khuyến nghị trên các trục ngang liên quan đến các giá trị của tổ chức xuất phát từ cuốn *The Innovator's Dilemma*, lần lượt được xây dựng trên công trình của giáo sư Bower và Burgelman mà chúng tôi đã trích dẫn ở nơi khác. Phần nghiên cứu này dường như cũng đã nâng tình trạng lý thuyết phân loại thành lý thuyết dựa trên tình huống.

25. Chúng tôi đã quan sát thấy một xu hướng khó chịu trong số các nhà quản lý tìm kiếm các giải pháp phù hợp cho tất cả những thách thức mà họ phải đối mặt, chứ không phải là phát triển cách áp dụng các giải pháp thích hợp cho vấn đề. Về vấn đề cụ thể này, trong những năm 1990, một số nhà quản lý dường như đã kết luận rằng các đội nhóm cao cấp là “câu trả lời” của họ và đảo lộn toàn bộ tổ chức phát triển của họ bằng cách sử dụng các nhóm phát triển cao cấp cho tất cả các dự án. Sau một vài năm, hầu hết trong số họ quyết định rằng đội nhóm cao cấp, dù họ cung cấp những lợi ích về tốc độ và sự kết hợp, lại quá tốn kém – và họ sau đó đảo lộn toàn bộ tổ chức trở lại vào chế độ các nhóm ít quan trọng. Một số công ty được trích dẫn trong bài đã gặp phải những vấn đề này, và không biết làm thế nào để sử dụng những nhóm thích hợp trong hoàn cảnh thích hợp.

26. Xem Charles A. Holloway, Steven C. Wheelwright, and Nicole Tempest, “Cisco Systems, Inc.: Acquisition Integration for Manufacturing,” Case OIT26 (Palo Alto and Boston: Stanford University Graduate School of Business and Harvard Business School, 1998).

27. Chúng tôi nhận ra rằng đây là một tuyên bố nguy hiểm, có thể là một tuyên bố chính xác hơn khi nói là tại thời điểm viết bài này, không ai có vẻ như có thể đưa ra một chiến lược phá vỡ khả thi cho ngân hàng trực tuyến. Có thể là khả thi, ví dụ như Ngân hàng E*Trade xây dựng thành công một ngân hàng phá vỡ cấp thấp. Chúng tôi trích dẫn trong ghi chú 21 một trong những chuỗi nghiên cứu mà Giáo sư Frances Frei của Trường Kinh doanh Harvard đã viết với các đồng tác giả khác nhau về tác động của việc cung cấp các kênh dịch vụ mới cho khách hàng. Khi các ngân hàng uy tín bổ sung thêm máy ATM, điện thoại và các dịch vụ trực tuyến cho khách hàng, họ đã không thể chấm dứt các kênh giao dịch cũ của dịch vụ, ví dụ như thu ngân trực tiếp và cán bộ cho vay. Kết quả là, Frei đã cho thấy rằng việc cung cấp các kênh chi phí dịch vụ thấp hơn thực sự lại tăng thêm chi phí, bởi vì chúng là thêm vào, không phải thay thế. Có thể Ngân hàng E*Trade, khi không có tài sản cơ sở hạ tầng và chi phí dịch vụ, thực sự có thể tạo ra một mô hình kinh doanh có chi phí thấp đủ thấp để có thể kiếm được lợi nhuận hấp dẫn ở mức giá chiết khấu cần thiết để giành chiến thắng.

28. Quay vòng hàng trữ kho của một cửa hàng bán lẻ không phải dễ dàng tăng vọt (xem chương 2, ghi chú 18). Khi đi lên, các nhà bán lẻ thực hiện một cấu trúc quay vòng hàng tương đối cứng nhắc biến thành các sản phẩm lợi nhuận cao hơn, dẫn đến một sự cải thiện ngay lập tức về Lợi nhuận trên đầu tư (ROI). Hướng đến thị trường đang đi xuống đòi hỏi phải mang cùng một cấu trúc quay vòng hàng hóa cứng nhắc thành các sản phẩm lợi nhuận thấp hơn, dẫn đến ảnh hưởng lớn ngay lập tức lên lợi nhuận đầu tư.

(*) Người Bắc Mỹ Bản Địa được gọi tên theo nhiều cách khác nhau. Trong tác phẩm này, các tác giả và Peggy gọi họ là “Người Bắc Mỹ Bản Địa”.

Nhưng trong lời nói của Andy, anh tự gọi mình là “Người Da Đỏ”. Cả hai thuật ngữ này đều được sử dụng với mức độ tôn trọng như nhau.

(1) Đội biệt kích Carlson do thiếu tá Evans F. Carlson trực tiếp lãnh đạo.

Những người lính của Sư đoàn Biệt kích Thủy quân Lục chiến Số 2 này nổi tiếng về sự nhiệt huyết, về tinh thần đồng đội và khả năng thực hiện chiến công trong các cuộc chiến đấu. Đơn vị này được thành lập bảy tuần sau trận Trân Châu Cảng và những chiến thắng của sư đoàn được ghi lại trong cuốn

sách Gung Ho! của tác giả - trung úy W.S. François. Khi quyển sách này được chuyển thể thành phim với sự tham gia diễn xuất của diễn viên gạo cội Randolph Scott, thuật ngữ Gung Ho mới được nhiều người biết đến.

1 Xem: Hiệp hội Quan hệ Con người Nhật Bản, Kaizen Teian 1: Thiết lập Hệ thống Đề xuất Cải tiến Liên tục thông qua Thực hiện Đề xuất của Người lao động.

2 Thuật ngữ này đã được sử dụng trong cuốn Kaizen Teian 1: Thiết lập Hệ thống Đề xuất Cải tiến Liên tục thông qua Thực hiện Đề xuất của Người lao động. (BBT)

1. Masaaki Imai, Kaizen: Chìa khóa dẫn tới thành công trong cạnh tranh của Nhật Bản (New York: McGraw-Hill, 1986).

* So sánh này chỉ mang tính tổng quát vì có những công ty ngoài Nhật Bản hoạt động ở Mỹ áp dụng hệ thống đề xuất của Nhật và cũng có những công ty Nhật áp dụng hệ thống đề xuất của Mỹ.

1. Thông tin chi tiết hơn về hệ thống báo cáo Kaizen được trình bày trong cuốn Kaizen Teian 3, Productivity Press, 1992.

Second best: gần tối ưu.

Thí dụ xin xem thêm sách “Đánh thức con Rồng ngủ quên”, Phạm Đỗ Chí và Trần Nam Bình (chủ biên), Thời báo Kinh tế Sài Gòn (tái bản, 2002); hay “Kinh Tế tế Việt Nam Trên trên đường hóa Rồng”, Phạm Đỗ Chí (chủ biên), Nhà xuất bản Trẻ (2004).

Báo Đầu tư, ngày 26/10/2009, trang 4, : xem bài “Tái cơ cấu kinh tế: Áp lực nội tại” của tác giả Bảo Duy phỏng vấn TS. Nguyễn Đình Cung thuộc Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế Trung ương.

Xem Phạm Đỗ Chí, Kinh tế Việt Nam Trên trên Đường đường Hóa hóa Rồng, chương 10, Nhà xuất bản Trẻ, 2004.

Không kể các chi tiêu ngoài ngân sách

Kể cả các chi tiêu ngoài ngân sách

Nợ của chính phủ và nợ bảo lãnh bởi chính phủ

Trần Văn Thọ (Đại học Waseda, Tokyo), chương “Đã qua rồi một thời Đổi mới”, trong sách “Việt Nam từ năm 2011 – —Vượt lên sự nghiệt ngã của thời gian” (trang 43-48), Nhà xuất bản Tri Thức (2011).

Báo Đầu tư, ngày 26/10/2009, trang 4, đã dẫn.

Yếu tố dẫn đến thành công của Việt Nam có thể giải thích rất rõ bằng lý thuyết thặng dư công suất (excess capacity) của giáo sư Ari Kokko thuộc Trường Kinh doanh Copenhagen, Đan Mạch.

Nội dung phần này và phần tiếp theo được lấy từ các bài nghiên cứu “Không gian sản phẩm quyết định phát triển của các quốc gia” (product space conditions development of nations) của các tác giả C. A. Hidalgo, B. Klinger, A.-L. Barabási và R. Hausmann.

Hải Lý, Sóng ngầm, Thời báo Kinh tế Sài Gòn, số 37/2010, tr.18.

Thời báo Kinh tế Việt Nam, ngày 2-4/9/2010, TR.19. Ngọc Đào, vốn đầu tư xã hội tăng mạnh.

Trung tâm Nghiên cứu Chính sách và Phát triển (Development and Policies Research Center - DEPOCEN), 216 Tran Trần Quang Khai, Hà Nội, Việt Nam. Quan điểm được thể hiện trong bài viết này mang tính cá nhân, không nhất thiết phản ánh quan điểm của DEPOCEN. Mọi ý kiến đóng góp xin gửi về địa chỉ hatrang@depocen.org hoặc ngocanh@depocen.org.

Chúng tôi xin chân thành cảm ơn chị Nguyễn Thị Huyền, thực tập sinh, và chị Bùi Thu Hà, trợ lý nghiên cứu đã hỗ trợ nhóm chúng tôi để hoàn thành bài viết này.

Tổng cục Thống kê.

Theo như HSBC tháng 3 năm 2011, tỷ lệ lạm phát của Việt Nam năm 2011 có thể là 9,9%, theo ANZ thì con số này là 10%.

Theo số liệu của CECI , tỷ giá ở đây là tỷ giá trung bình tháng.

IMF (2010).

IMF (2010), đã dẫn.

Hiểu theo nghĩa rộng, phần này đề cập đến thâm hụt vãng lai, bởi cấu thành của cán cân vãng lai bao gồm nhiều khoản mục, nhưng thành phần chính của nó là cán cân thương mại. Thực tế Việt nam Nam cho thấy thâm hụt thương mại là cấu phần chính của thâm hụt vãng lai.

Nguyễn Thắng, Nguyễn Ngọc Anh, Nguyễn Đức Nhật, Nguyễn Cao Đức (2008), Thâm hụt tài khoản vãng lai: Nguyên nhân và giải pháp, Tạp chí Nghiên cứu kinh tế số 363 tháng 8 năm 2008, trang 3-19.

Tính toán theo số liệu từ Quỹ Tiền tệ Quốc tế, (2010), Vietnam: 2010 Article IV Consultation—Staff Report and Public Information Notice. IMF, Tham vấn điều khoản 4, năm 2003; 2006; 2010.

http://www.economywatch.com/economic-statistics/economic-indicators/Current_Account_Balance_US_Dollars/ truy cập ngày 24/02/2011.

Bản thân việc nhập siêu và thâm hụt tài khoản vãng lai về nguyên tắc là không tốt và cũng không xấu. Nó chỉ xấu khi thâm hụt quá lớn và dẫn tới khủng hoảng cán cân thanh toán, mất giá đồng tiền. Tuy nhiên, dường như có một quan niệm khá phổ biến (không chỉ ở Việt Nam) là (i) nhập siêu và thâm hụt tài khoản vãng lai là không tốt và thể hiện một nền kinh tế yếu kém; và (ii) xuất siêu và có thặng dư trên tài khoản vãng lai là điều tốt và thể hiện một nền kinh tế có khả năng cạnh tranh tốt. Mặc dù trong một số ít trường hợp, quan niệm như trên không phải là không đúng, nhưng theo lý thuyết kinh tế thì không hẳn là như vậy. Trong nhiều trường hợp, thì thâm hụt cán cân thương mại là lại thể hiện một nền kinh tế đang tăng trưởng tốt. Khi một nền kinh tế có tiềm năng tăng trưởng tốt, có nhiều cơ hội đầu tư với lợi nhuận cao, nhu cầu đầu tư cao hơn khả năng tiết kiệm trong nước, điều này sẽ làm cho các dòng vốn nước ngoài chảy vào quốc gia đó để đáp ứng nhu cầu đầu tư. Tức là một quốc gia có thể sử dụng nguồn lực của nước khác để phát triển kinh tế trong nước. Ngược lại, một tài khoản vãng lai có thặng dư lại có thể là dấu hiệu bất ổn của nền kinh tế, dòng vốn trong nước chảy ra nước ngoài tìm kiếm những cơ hội đầu tư tốt hơn. Tức là nguồn lực không được sử dụng cho phát triển nền kinh tế trong nước.

Các nguồn vốn này đều có khả năng giảm mạnh nếu thâm hụt lớn vẫn diễn ra trong năm 2011.

Có thể lý giải điều này bởi là do hàng hóa từ Trung Quốc có tính cạnh tranh cao về giá cả, bên cạnh đó khoảng cách công nghệ với Việt Nam không nhiều như từ các nước phát triển nên với trình độ lao động và kinh tế của Việt Nam thì những hàng hóa này sẽ dễ dàng được hấp thu hơn.

Nhập khẩu những mặt hàng như xe ô tô, rượu ngoại, trang sức, thuốc lá, điện thoại... tăng mạnh. Năm 2010, giá trị nhập khẩu những mặt hàng này lên tới 9 tỷ USD, so với con số nhập siêu hơn 12 tỷ USD thì lượng tiêu dùng hàng hóa xa xỉ này là rất lớn.

Cần phải lưu ý là Việt Nam nhập khẩu nhiều máy móc và công nghệ từ Trung Quốc để phát triển sản xuất trong nước song những công nghệ này đang bị đánh giá là công nghệ loại 3, những công nghệ sản xuất lạc hậu, năng suất chưa không cao và có tác động xấu đối với môi trường. Như vậy công nghệ mà Việt Nam nhập khẩu liệu có phải công nghệ tốt cho phát triển kinh tế?

Hệ số lan tỏa của một ngành phản ánh mức độ liên kết kết của ngành đó với các ngành khác trong một nền kinh tế và đo lường tác động tiềm tàng đối với các ngành khi có thay đổi từ một ngành riêng lẻ. Về bản chất, có hai loại hệ số lan tỏa là hệ số lan tỏa cùng chiều và hệ số lan tỏa ngược chiều. Bùi Trinh (2010), *Measuring the effective rate of protection in Vietnam's economy with emphasis on the manufacturing industry: an input – output approach*, Depocen working paper series N0. 2010/12, Development and Policies Research Center, available at http://depocenwp.org/upload/pubs/BuiTrinh/ERP_Paper_DEPOCENWP.pdf

Do thuế các nguyên liệu đầu vào và tỷ trọng nguyên liệu đầu vào nhập khẩu của ngành này cao.

Điều này có thể thấy rõ hơn ở chỉ số thể hiện mức độ lan tỏa của những ngành này trong nền kinh tế đều lớn hơn mức trung bình toàn nền kinh tế.

Dựa trên số liệu từ

<http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBtariffPFExport.aspx?>

Language=E&Country=VN truy cập ngày 02/03/2011.

Tuy nhiên, theo một nghiên cứu gần đây của Peter Naray và cộng sự (2009) [5] thì việc áp dụng thuế suất cao hơn trong khung cam kết được phép hoặc áp dụng các biện pháp hạn chế nhập khẩu trên cơ sở điều kiện khó khăn về cán cân thanh toán sẽ đi kèm với các ảnh hưởng tiêu cực lâu dài cho Việt Nam. Tác động của các lựa chọn chính sách này bao gồm (i) ảnh hưởng tới kết quả xuất khẩu vì xuất khẩu phụ thuộc khá chặt chẽ vào nhập khẩu; (ii)

làm tăng cán cân thương mại nếu hệ số co giãn của nhập khẩu nhỏ hơn 1; (iii) ảnh hưởng đến lợi ích của người tiêu dùng vì chi phí tiêu dùng tăng lên; (iv) làm môi trường kinh doanh ở Việt Nam bị giảm khả năng đoán định do thay đổi chính sách, và có thể ảnh hưởng đến đầu tư trực tiếp nước ngoài; (v) giảm niềm tin của các nhà đầu tư đặt vào Việt Nam nếu việc áp dụng các biện pháp bảo hộ bị các nhà đầu tư coi là tín hiệu của khủng hoảng. Ngoài ra, sử dụng phụ thu nhập khẩu cũng có tác dụng giống như phá giá đồng tiền trong cắt giảm nhập khẩu, nhưng biện pháp này sẽ không đạt được lợi ích cho hoạt động xuất khẩu.

Đặc biệt với trường hợp của Việt Nam khi thâm hụt thương mại lớn thì áp lực giảm giá lại càng lớn hơn.

Các lần điều chỉnh tỷ giá của NHNN đều ít và bị động do áp lực căng thẳng từ thị trường chứ không phải định hướng cho thị trường nên làm mất lòng tin của người dân. Từ đó khiến tác động của tâm lý càng lớn, tạo vòng xoáy lạm phát – - tỷ giá – - nhập siêu, dẫn đến điều chỉnh tỷ giá không thể bứt phá vì sợ ảnh hưởng đến ổn định vĩ mô, các lần điều chỉnh tỷ giá của Ngân hàng nhà nước không bù đắp được mức độ chênh lệch lạm phát và khiến cho tiền đồng Việt Nam VND lên giá so với các đồng tiền khác trong khu vực.

Theo Vũ Thành Tự Anh (2010) [1].

Xem thêm bài viết của Nguyễn Thị Hà Trang và đồng sự (2011) [8], cho những lý giải chi tiết hơn về từng nhân tố gây ra nhập siêu trong mất cân đối này.

Tổng hợp từ báo chí, đầu năm 2009, IMF dự báo tăng trưởng 4,75%, Ngân hàng Thế giới dự báo 5,0-5,5% và Tạp chí The Economist dự báo tăng chỉ 0,3%.

Xem “Từ chỉ số cạnh tranh và ICOR, nghĩ về hiệu quả gói kích cầu” của Trần Sỹ Chương, Báo Doanh nhân Sài Gòn Cuối tuần tháng 10/2009.

Ví dụ, xem bài “Tỷ giá tăng không tác động tới lạm phát”, trả lời phỏng vấn của ông Lê Xuân Nghĩa do Hữu Hòe thực hiện, đăng trên báo Đầu tư Chứng khoán ngày 26/8/2010 và lưu tại

<http://tinnhanhchungkhoan.vn/RC/N/CFFEJI/ty-gia-tang-khong-tac-dong-lon-toi-lam-phat.html>.

Ví dụ, xem bài “Lạm phát tăng là do tỷ giá” trả lời phỏng vấn của ông Nguyễn Quang A do Nhật Minh thực hiện, lưu tại VnExpress:

<http://vnexpress.net/GL/Kinh-doanh/2010/09/3BA20D11/>. Hoặc, Prakriti Sofat của Barclays Capital khẳng định, cứ 1% tăng thêm trong tỷ giá USD/VND sẽ đóng góp chừng 0,15% vào tỷ lệ lạm phát, lưu tại:

<http://vneconomy.vn/20100819032443753P0C6/gioi-chuyen-gia-du-bao-xu-huong-ty-gia-usdvnd.htm>.

Xem bài “Lãi suất tiết kiệm vượt 16%”, của Hoàng Ly đăng tại VnExpress.net: <http://ebank.vnexpress.net/GL/Ebank/Tin-tuc/2010/12/3BA23BF3/>.

Ví dụ, xem bài “Bơm USD, thả nổi lãi suất” của Khánh Huyền đăng tại Tiền Phong: <http://www.tienphong.vn/Kinh-Te/517761/Bom-USD-tha-noi-lai-suat-VND.html>

Ví dụ, xem bài “Thống đốc Nguyễn Văn Giàu: Tăng lãi suất là điều bất khả kháng”, của Từ Nguyên, đăng tại VnEconomy:

<http://vneconomy.vn/2010120308305783P0C6/thong-doc-nguyen-van-giau-tang-lai-suat-la-bat-kha-khang.htm>.

Theo lý thuyết hạn chế tín dụng tự nguyện, mặt bằng lãi suất cao chỉ khuyến khích các doanh nghiệp rủi ro vay vốn bởi chỉ có thực hiện các dự án rủi ro cao mới kỳ vọng mang lại lợi nhuận đủ lớn để hoàn trả món vay. Kết quả là trên thị trường chỉ còn lại các doanh nghiệp rủi ro và do vậy khả năng vỡ nợ là cao hơn.

Xem bài “Cán cân thanh toán quốc tế thặng dư 3,43 tỷ đô USDla”, của Giang Oanh đăng tại website của Chính phủ:

<http://baodientu.chinhphu.vn/Home/Can-can-thanh-toan-quoc-te-thang-du-343-ty-USD/20107/33406.vgp>.

Xem bài “Năm 2010, cán cân thanh toán thâm hụt khoảng 4 tỷ đô laUSD”, của Anh Quân đăng tại VnEconomy:

<http://vneconomy.vn/20101021114618793P0C6/nam-2010-can-can-thanh-toan-tham-hut-khoang-4-ty-usd.htm>.

Xem bài “Đánh giá xuất khẩu 10 tháng đầu năm và dự kiến cuối năm”,
đăng tại báo Thị trường Nước ngoài:

<http://www.ttnn.com.vn/country/256/news/28645/danh-gia-xuat-khau-10-thang-dau-nam-va-du-kien-cuoi-nam.aspx>.

Ví dụ, xem bài “Bơm USD, thả nổi lãi suất” của Khánh Huyền đăng tại Tiền Phong: <http://www.tienphong.vn/Kinh-Te/517761/Bom-USD-tha-noi-lai-suat-VND.html>

Xem bài “Rủi ro tài chính vĩ mô lớn nhất là tỷ giá” của Hữu Hòe đăng tại VnEconomy: <http://vneconomy.vn/20100818110321467p0c6/rui-ro-tai-chinh-vi-mo-lon-nhat-la-ty-gia.htm>.

Những phân tích về vấn đề này thể hiện quan điểm riêng của tác giả.

Xem quan điểm tương tự của Ông Bùi Kiến Thành khi trả lời phỏng vấn bài “Bơm tiền ra có tạo áp lực lạm phát?” do Nguyễn Dương thực hiện đăng trên Tâm Nhìn: <http://www.tamnhin.net/TienVang/6610/Bom-tien-ra-co-tao-ap-luc-lam-phat-moi.html>.

“Lạm phát đình đốn” là cụm từ tác giả sử dụng cho cụm từ tiếng Anh “stagflation” ám chỉ tình trạng kinh tế trong đó lạm phát cao nhưng sản xuất khó khăn.

Quan điểm thể hiện trong bài viết này của cá nhân tác giả, nguồn số liệu, trừ khi được chỉ rõ, lấy từ bộ phận nghiên cứu của TLS Việt Nam. Những lỗi phân tích nếu có thuộc về cá nhân tác giả. Tác giả cảm ơn sự chia sẻ của Tùy Sống, Phạm Thế Anh và Khổng Văn Minh – Công ty quản lý quỹ Jaccar đã đóng góp vào quan điểm thể hiện trong bài viết này.

Xem lưu tại: <http://vneconomy.vn/2010120711364697P0C6/can-that-chat-hon-chinh-sach-tien-te.htm>.

Xem lưu tại: <http://cafef.vn/20101207030913873CA0/wb-lam-phat-nam-2010-cua-viet-nam-o-muc-105.chn>.

Calvo, Guillermo, (1992), Are High Interest Rates Effective for Stopping High Inflation? Some Skeptical Notes, World Bank Economic Review, 6, issue 1, p. 55-69.

Xem bài “Khám sức khỏe kinh tế Việt từ chỉ số ICOR” đăng trên Tuần Việt namNam. Xem lưu tại: <http://tuanvietnam.vietnamnet.vn/2009-10-09->

kham-suc-khoe-kinh-te-viet-tu-chi-so-icor-

Tiếng Anh là “Credit Rationing”, xem Stiglitz and Weiss (1981) “Credit Rationing in Markets with Imperfect Information”, American Economic Review, Vol. 71 (3) pp 393-410.

Hoài (2010), Nguy cơ lạm phát 2010: Thực trạng, nguyên nhân và giải pháp, Kỷ yếu khoa học lần thứ nhất, Đại học Khoa học Công nghệ.

Lãi suất tiền gửi kỳ hạn tháng lãnh lãi cuối kỳ của VCB và SCB

Lãi suất tiền gửi kỳ hạn tháng lãnh lãi cuối kỳ của VCB và SCB

Lãi suất tiền gửi kỳ hạn tháng lãnh lãi cuối kỳ của VCB và SCB

Đây là hạng mục trong cán cân thanh toán để đảm bảo cán cân luôn cân bằng.

Hoàng Uy, ‘Ủy ban Vàng Thế giới khen ngợi sự phát triển của thị trường Việt Nam, ngày 26/4/2008.

Hoàng Uy, ‘Ủy ban Vàng Thế giới khen ngợi sự phát triển của thị trường Việt Nam, ngày 26/4/2008.

Tim Johnston, “Thói quen trữ vàng của Việt Nam đã làm giảm giá đồng tiền”, Thời báo Tài chính, 18/6/2010 .sup

Giao dịch vàng online thường tiến hành cùng với đòn bẩy tài chính giúp nhà đầu tư có thể giao dịch gấp nhiều lần số tiền vốn mình có (nhiều trường hợp lên 10 lần). Điều này có nghĩa là lượng vàng vật chất cần thiết nhỏ hơn nhiều so với giá trị giao dịch khi nhà đầu tư sử dụng dịch vụ này. Khi chuyển từ kinh doanh online sang vật chất, các bên giao dịch 100% vàng vật chất. .sup

Lê Xuân Nghĩa, “Thị trường Vàng đi về đâu”, báo Lao Động, 30/10/2010. .sup

Tham khảo VTV, Ai có lợi khi giá vàng trong nước cao hơn giá vàng quốc tế, 20/12/2010.

Khánh Linh, Lê Đức Thúy : “bức Bức tranh về tỷ giá ngoại hối không xấu như nhiều người nghĩ”, CafeF, 25/2/2011.

Lạm phát các năm 2007, 2008 và 2010 lần lượt là 12,6%, 19,9% và 11,8%.

Chi tiết phương pháp này có thể tham khảo trong Eviews5 User’s Guide, 1994–2004 Quantitative Micro Software, LLC.

Mối quan hệ trong dài hạn giữa lạm phát và tăng trưởng cung tiền có thể được xem xét thông qua phương trình số lượng tiền tệ, $MV = PY$, của trường phái cổ điển. Với tốc độ lưu chuyển tiền tệ V ổn định, tốc độ tăng giá P sẽ xấp xỉ bằng với chênh lệch giữa tốc độ tăng cung tiền M và tốc độ tăng trưởng sản lượng Y .

Những nhận định và quan điểm trong bài viết thể hiện quan điểm cá nhân nhà nghiên cứu, không phản ánh quan điểm của cơ quan các tác giả công tác.

Gill và Kharas (2007: 104).

Nhiều nghiên cứu đã chỉ ra rằng tăng trưởng của các quốc gia NICs chỉ dựa trên việc mở rộng các nguồn lực, trong đó có đầu tư, trong khi đóng góp của tổng năng suất vào tăng sản lượng ở mức khiêm tốn, như một tất yếu, tăng trưởng sẽ dừng lại. Paul Krugman, nhà kinh tế đoạt giải Nobel và được coi là người “biết trước” cuộc khủng hoảng tài chính châu Á khi ông cho rằng tăng trưởng dựa vào đầu tư trong thời gian dài sẽ phải dừng lại (1994). Xem thêm các bài của Young (1984, 1992, 1994) và Kim và Lau (1994a, 1994b) cho nhận định rằng tăng trưởng thần kỳ của các quốc gia NICs chỉ là do tăng trưởng các nhân tố đầu vào chứ không phải do tăng năng suất và vì thế tăng trưởng của các quốc gia này không có gì gọi là “thần kỳ”.

Con số này dương và càng gần 1 càng minh chứng một điều: cứ khi nào thâm hụt ngân sách lớn thì thâm hụt thương mại cũng có nhiều khả năng là lớn và ngược lại khi nào thâm hụt ngân sách thu hẹp hoặc dương thì thâm hụt thương mại cũng có nhiều khả năng được thu hẹp hoặc dương (thặng dư). Các bằng chứng quốc tế cũng cho thấy thâm hụt/thặng dư cán cân thương mại, tài khoản vãng lai chịu tác động rất lớn bởi của thâm hụt/thặng dư cán cân ngân sách (xem Obstfeld và Rogoff, 2002 cho trường hợp của các quốc gia thuộc OECD và Miles và Scott, 2005 cho trường hợp cụ thể của Canada).

Vốn đầu tư toàn xã hội thực hiện năm 2009 theo giá thực tế ước tính tăng 15,3% so với năm 2008 và bằng 42,8% GDP. Trong đó, khu vực Nhà nước tăng mạnh nhất với mức tăng lên tới 40,5%; khu vực ngoài Nhà nước tăng 13,9%; khu vực có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài giảm 5,8% [VIE, 2010].

Mặc dù xuất khẩu hàng chế tác tăng ấn tượng trong thập kỷ qua, song nếu phân loại hàng xuất khẩu Việt Nam theo hàm lượng công nghệ, thì đa phần hàng chế tác xuất khẩu Việt Nam thuộc nhóm sử dụng nhiều tài nguyên và công nghệ thấp, nhóm công nghệ cao và trung bình chỉ chiếm 5% tổng xuất khẩu và tỷ trọng này không thay đổi gì trong 10 năm qua [Nixson và Walter, 2010, đoạn 3, tr.7].

Các số liệu hiện có cho thấy tại Việt Nam, tổng chi tiêu cho hoạt động R&D ở mức 0,01% doanh số là “cực kỳ thấp” và các doanh nghiệp nhà nước chắc chắn sẽ đầu tư vào R&D hơn là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài [Nixson và Walter, 2010, đoạn 2, tr.8].

Việc đánh đổi này làm cho nó không thể trở thành một chính sách 'cải thiện Pareto' như mong muốn của nhiều nhà kinh tế trường phái Keynes khi khuyến khích Nhà nước can thiệp vào nền kinh tế. Các doanh nghiệp nhà nước hay các doanh nghiệp sản xuất mặt hàng được bảo hộ sẽ được lợi còn các doanh nghiệp sử dụng sản phẩm của chúng như đầu vào sẽ chịu thiệt hại vì chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm sẽ bị đội lên cao và chất lượng sản phẩm sản xuất ra cũng kém và do đó năng lực cạnh tranh của tổng thể nền kinh tế cũng yếu kém. Còn với những ưu đãi cho các doanh nghiệp nhà nước trong việc tiếp cận đến nguồn lực tín dụng và đất đai thì sẽ sinh ra hiệu ứng lấn át (crowding-out effect), các doanh nghiệp tư nhân sẽ bị đẩy ra ngoài cuộc đua bình đẳng để tìm kiếm cơ hội kinh doanh và lợi nhuận.

Mặc dù xuất khẩu hàng chế tác tăng ấn tượng trong thập kỷ qua, song nếu phân loại hàng xuất khẩu Việt Nam theo hàm lượng công nghệ, thì đa phần hàng chế tác xuất khẩu Việt Nam thuộc nhóm sử dụng nhiều tài nguyên và công nghệ thấp, nhóm công nghệ cao và trung bình chỉ chiếm 5% tổng xuất khẩu và tỷ trọng này không thay đổi gì trong 10 năm qua [Nixson và Walter, 2010, đoạn 3, trang 7].

Giai đoạn 3 là giai đoạn phát triển cao nhất. Hiện nay, tất cả các nước công nghiệp phát triển đều đang ở giai đoạn 3 của quá trình phát triển.

Quyết định 390/2008/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ.

Điều tra 10.000 doanh nghiệp tư nhân của VCCI năm 2009 cho thấy chỉ có 6,9% có khách hàng là các doanh nghiệp FDI, 15% có khách hàng là các DNNN và 58% có khách hàng là doanh nghiệp tư nhân trong nước.

Khái niệm institutions trong một số tư liệu được dịch ra tiếng Việt là thể chế, Trong trong bài này cả hai thuật ngữ cơ chế và thể chế đều được dùng như có cùng nghĩa.

Douglas C. North, nhà kinh tế đoạt giải Nobel năm 1993, là người tiên phong trong nghiên cứu về sự liên hệ giữa cơ chế và thành quả phát triển kinh tế. Xem, chẳng hạn, North (1990). Ngân hàng thế giới, cơ quan quốc tế hàng năm phát hành bản báo cáo về phát triển kinh tế, đã chọn vấn đề Xây dựng cơ chế cho thị trường làm chủ đề cho bản báo cáo năm 2002. Xem World Bank (2002).

Về sự phân loại loại cơ chế có thể xem World Bank (2003), Ch. 3, nhất là Figure Hình 3.1 ở , trang 38.

Hai giai đoạn ta đề khởi ở đây có nhiều điểm tương đồng với giai đoạn thứ hai và thứ ba của Rostow (1960) nhưng không hoàn toàn giống. Nhiều đặc tính của các giai đoạn mà Rostow khảo sát gần nửa thế kỷ trước không còn phù hợp với thời đại ngày nay, thời đại công nghệ, kỹ thuật, tri thức, ... lan rộng nhanh giữa các nước, thúc đẩy bởi sự tiến bộ của công nghệ thông tin và trào lưu toàn cầu hóa.

So sánh ở đây chủ yếu về mặt cơ chế, mặt quan hệ sản xuất. Nếu xét mặt lực lượng sản xuất thì Trung Quốc và Việt Nam ở gần điểm B trong Hình 12.1 nhưng Liên Xô cũ và các nước Đông Âu trước khi cải cách đã có mức GDP đầu người cao hơn B, nhiều trường hợp gần điểm C.

Bao nhiêu năm thì được gọi là “quá lâu”? Thật ra khó có một con số khách quan. Ở đây tùy theo tốc độ phát triển, tùy theo ý chí đẩy mạnh cải cách để đưa kinh tế phát triển nhanh, tùy theo bối cảnh chính trị xã hội. Tổng hợp các yếu tố có lẽ có thể nói trên 15 năm thì được gọi là “quá lâu”.

Lợi thế so sánh động là lợi thế so sánh tiềm năng chỉ được thể hiện trong tương lai nếu các tiền đề được chuẩn bị ở giai đoạn hiện nay.

Đường CE trong Hình 12.1 (từ điểm C, GDP đầu người không thay đổi) chỉ là trường hợp đặc biệt, để đơn giản hóa nên vẽ như vậy. Trên thực tế có thể

có nhiều hình thái biến dạng trong đó GDP đầu người tăng nhưng ở tốc độ rất thấp, hoặc có trường hợp giảm

Ở đây ta không bàn đến chất lượng (quality) của thành quả tăng trưởng.

Môi trường xuống cấp, phân phối thu nhập và tài sản bất bình đẳng, hiệu quả đầu tư thấp, v.v. cho thấy chất lượng phát triển ở Việt Nam và Trung Quốc đều kém. Có điều ở mặt chất lượng Việt Nam không hơn Trung Quốc nhưng tốc độ phát triển thấp hơn..

Luật đầu tư nước ngoài và Luật doanh nghiệp sửa đi sửa lại nhiều lần, kể cả những nghị định bổ sung và những tu chính từng phần, hầu như hằng năm đều có sự thay đổi nội dung các luật này.

Tôi đã kiến nghị với nhà nước về vấn đề này từ năm 1996 nhưng chẳng không được thực thi. Một số bộ trong chính phủ có thi tuyển nhưng hầu hết có tính cách hình thức. Kinh nghiệm của Nhật được giới thiệu trong Trần Văn Thọ (1997) Ch. 3.

Collier (2007) gọi những nước cực nghèo này là “tỉ tỷ người ở tận đáy của kinh tế thế giới” (the bottom billion). Theo tác giả này thì hiện nay trên thế giới có 58 nước như vậy, dân số tổng cộng khoảng một tỉ người. Nếu ta chỉ kể những nước có số dân trên 20 triệu thì số nước thuộc nhóm này là 13.

Hiện có 12 tập đoàn kinh tế và 11 tổng công ty của nhà nước (Theo website của Chính phủ ngày 14/02/2011 [http://www.chinhphu.vn/portal/page?](http://www.chinhphu.vn/portal/page?_pageid=517,33802599&_dad=ortal&_schema=PORTAL)

[_pageid=517,33802599&_dad=ortal&_schema=PORTAL](http://www.chinhphu.vn/portal/page?_pageid=517,33802599&_dad=ortal&_schema=PORTAL)

Tham khảo thêm: Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld (2005) ,

International Economics: Theory and Policy, 5th Edition, Addison-Wesley Longman.

Độc quyền doanh nghiệp có thể được bào chữa cho một số ngành có tính độc quyền tự nhiên trong một khu vực địa lý nhất định (tỉnh, thành phố) như các công ty cung cấp dịch vụ công cộng cơ bản như điện, nước, môi trường... Điều cần chú ý là: (i) phạm vi độc quyền không bao phủ cả quốc gia; (ii) chính quyền địa phương phải cùng người dân giám sát chặt chẽ việc định giá và chất lượng dịch vụ của số ít công ty này. Việc giám sát nhiều ngành độc quyền như ngành điện, hàng không, đóng tàu,... thậm chí

cả các ngành như giấy, muối, mía đường... hoạt động trên phạm vi cả nước như ở Việt Nam hầu như là không thể.

Hiện các công ty thép ở Việt Nam chỉ có thể và đang tập trung sản xuất thép xây dựng (chủ yếu là thép cuộn chứ không phải là các cấu kiện phức tạp cho các công trình lớn) là sản phẩm được bảo hộ cao trong thời gian dài.

Lên tới trên 40%, tỷ lệ khiến Việt Nam trở thành một trong những nước có đầu tư công cao nhất thế giới.

Chuyển giá được hiểu đơn giản là mua nguyên liệu, máy móc từ công ty mẹ ở nước ngoài giá cao, bán thành phẩm giá thấp nên “thua lỗ” để không đóng thuế. Hoặc chuyển giá là nâng khống giá trị đầu tư và tăng quảng cáo làm chi phí sản xuất cao hơn doanh thu để làm báo cáo tình trạng thua lỗ giả tạo.

Số liệu từ năm 2004 bao gồm cả mũ, ô dù.

Năm 2007, tỷ lệ vốn đầu tư/GDP của Việt Nam chỉ thấp hơn Trung Quốc (44,2%), nhưng cao hơn nhiều so với Hàn Quốc (29,4%), Thái Lan (26,8%), Indonesia (24,9%), Malaysia (21,9%) và Philippines (15,3%).

Qua các năm, tỷ trọng này đều có xu hướng giảm ở hầu hết các nước, trong khi ở Việt Nam lại tăng mạnh và luôn duy trì ở mức cao. .sup

(**), : có ý nghĩa thống kê ở mức 5%

(*): có ý nghĩa thống kê ở mức 10%

(***): có ý nghĩa thống kê ở mức 1%

(***): có ý nghĩa thống kê ở mức 1%

(***): có ý nghĩa thống kê ở mức 1%

(***): có ý nghĩa thống kê ở mức 1%

Các kết quả kiểm định sẽ được cung cấp theo yêu cầu.

Điều này có thể thấy thông qua ma trận phương sai và hiệp phương sai xác định từ các phần dư của mô hình VECM trong bài này.

Số trong ngoặc là giá trị p-value, (*): có ý nghĩa thống kê ở mức 10%

Số trong ngoặc là giá trị p-value, (**): có ý nghĩa thống kê ở mức 5%

Số trong ngoặc là giá trị p-value, (***): có ý nghĩa thống kê ở mức 1%

Số trong ngoặc là giá trị p-value, (*): có ý nghĩa thống kê ở mức 10%

Số trong ngoặc là giá trị p-value, (*): có ý nghĩa thống kê ở mức 10%
Chỉ số phát triển thị trường bán lẻ có thang điểm 100, số điểm càng cao nghĩa là độ hấp dẫn và triển vọng phát triển càng lớn, được tính trung bình không trọng số của bốn chỉ tiêu: độ rủi ro của quốc, độ hấp dẫn của thị trường, độ bão hòa của thị trường và áp lực thời gian.

Hồ Chí Minh, Tuyển tập, trang 405-406 (T10).

Giá gạo 5% tấm Việt Nam và Thái Lan chỉ có sự khác biệt khá lớn vào năm 2009 khi chính sách thu mua tạm trữ của Thái Lan có mức giá cao nên không thể xuất khẩu ra thị trường thế giới với mức giá thấp cạnh tranh với Việt Nam được.

Xem, ví dụ như, Xêmina Cải cách Giáo giáo dục, Thời đại mới Số số 13 (Tháng 3 Năm /2008) <<http://www.tapchithoidai.org/>> và Vallely & Wilkinson (2008).

Chúng ta có thể đối chiếu quan điểm này với quan điểm “giáo dục vị học thuật” xem giáo dục như là một cứu cánh vì những giá trị nội tại của nó, ví dụ như “không bao giờ nghĩ đến việc dùng học — vấn đề mưu sinh” (Vũ Đình-Hòe 1942: 52).

Nên nhớ cường bách tiêu thụ không luôn luôn đồng nghĩa với miễn phí. Thí dụ như chính phủ bắt buộc người lái xe gắn máy phải đội mũ bảo hiểm nhưng không phát mũ miễn phí cho người lái xe.

Ngoài học phí, phụ phí, còn có vấn đề chi phí cơ hội, Các trẻ em nghèo tại thôn quê có khả năng ra đồng giúp việc gia đình nhiều hơn các trẻ em trong thành thị.

Dĩ nhiên các gia đình nghèo vẫn có thể vay mượn từ thị trường vốn không chính thức như họ hàng, bạn bè, láng giềng, vvv.v.... Nhưng vay mượn như thế có thể vẫn chưa đủ.

Ngoài HECS còn phụ cấp sinh hoạt cho các sinh viên hội đủ điều kiện, nhưng vấn đề đó ra ngoài phạm vi bài này.

Các quan điểm thể hiện trong tài liệu này là của bản thân tác giả, không phản ánh quan điểm của các tổ chức, cá nhân liên quan. Ý kiến đóng góp xin gửi về địa chỉ email: dongochuynh@yahoo.com.

Theo Công ước 102 năm 1952 của ILO, hệ thống ASXH bao gồm 9 bộ phận cấu thành là: hệ thống chăm sóc y tế; hệ thống trợ cấp ốm đau; trợ cấp thất nghiệp; hệ thống trợ cấp tuổi già; trợ cấp tai nạn lao động hoặc bệnh nghề nghiệp; trợ cấp gia đình; trợ cấp thai sản; hệ thống trợ cấp cho tình trạng không tự chăm sóc được bản thân (trợ cấp tàn tật) và trợ cấp tiền tuất. Riêng các quy định về BHXH tự nguyện có hiệu lực kể từ ngày 1/1/2008, các quy định về BHTN có hiệu lực kể từ ngày 1/1/2009.

Đến năm 2010 ước tính có khoảng 50 triệu người tham gia BHYT, trong đó trẻ em dưới 6 tuổi khoảng 7 triệu người, người nghèo và cận nghèo khoảng 13 triệu người. Với tốc độ phát triển hiện nay thì đến năm 2015 có thể tiến tới mục tiêu BHYT toàn dân.

Xem Dương Minh Đức (2011).

Xem Grument (2005), Vanzante và Fritzsich (2008).

Theo thống kê, số người đóng BHXH cho mỗi người hưởng lương hưu ngày càng giảm nhanh: Năm 1996 có 217 người đóng BHXH cho một người hưởng lương hưu, năm 2000 giảm xuống còn 34 người, năm 2004 còn 19 người, năm 2007 còn 14 người, năm 2009 còn 11 người, và đến 2010 chỉ còn 10,7 người (Xem Dương Minh Đức, 2011).

Xem Điều tra mức sống dân cư 2002 – 2008.

Tại Thành phố Hồ Chí Minh, trong 9 tháng đầu năm 2010, số nợ BHXH của các doanh nghiệp đã lên đến 873,6 tỉ đồng. BHXH đã phải đưa đơn khởi kiện 23 doanh nghiệp nợ kéo dài 5,74 tỉ đồng và thu hồi được 3,66 tỉ đồng (xem Thanh Thương, 2010).

VeriSign là nhà cung cấp chứng chỉ số hàng đầu thế giới. VeriSign cho phép khách hàng dễ dàng theo dõi, quản lý tất cả các chứng chỉ số của mình với công cụ VeriSign® Certificate Center kèm theo khi cấp chứng chỉ số.

Teflon (còn gọi là Polytetrafluoroethylen) là chất chống dính, tính chất trơ với hóa chất, chịu nhiệt cao... Nó được sử dụng trong nhiều ngành công nghiệp như khuôn ép đế giày, trục máy in, photo... Đặc biệt, nó được sử dụng nhiều nhất trong đời sống hàng ngày như là chảo không dính, nồi cơm điện không dính, bàn ủi... Bản chất lớp teflon là không bám dính nên rất khó làm nó bám chắc vào bề mặt nồi, chảo kim loại. Vì vậy người ta phải

làm cho bề mặt kim loại của nồi chảo thật ráp (gồ ghề) rồi dùng một chất keo cho bám dính chặt vào bề mặt ráp đó, sau đấy phủ Teflon lên bề mặt ráp của chất keo, nhờ đó Teflon sẽ bám chặt.

Hiệu ứng Hawthorne: Được rút ra từ các cuộc thử nghiệm do Elton Mayo thực hiện tại Hawthorne Works - một nhà máy lắp ráp của Western Electric ở phía bắc Illinois - trong suốt thập niên 1920, đề cập đến những ích lợi về hiệu suất mà các công ty tạo ra khi chú trọng đến nhân viên.

(1) Người đứng đầu tập đoàn Virgin, ông được xếp thứ năm trong danh sách các doanh nhân giàu nhất nước Anh và xếp thứ 254 trong danh sách tỷ phú của tạp chí Forbes năm 2011.

(2) S (Sản phẩm), D (Dịch vụ), T (Thông tin).

3. Sigmund Freud là bác sĩ thần kinh và tâm lí người Áo. Ông đặt nền móng và phát triển về lĩnh vực nghiên cứu Phân tâm học.

(1) Được tạo nên từ nhiều nguyên liệu đã được chế biến khác nhau. Có thể dùng tacos như một món ăn khai vị hoặc bữa ăn nhẹ.

(1) Cách thức buôn bán bất động sản được đề cập ở đây là cách thức tại Mỹ. Tuy nhiên bạn đọc Việt Nam vẫn có thể học hỏi được một số luận điểm hữu ích trong phần này.

(2) Tên tiếng Anh là Uncle Sam, lấy những từ đầu của United States of America, là một cách cá nhân hóa chỉ nước Mỹ, được sử dụng trong thời kì cuộc chiến tranh 1812.

(1) Nhân vật luôn có suy nghĩ tích cực trong cuốn tiểu thuyết cùng tên của Eleanor H.Porter

1. D&G: Nhãn hiệu thời trang cao cấp, do hai nhà thiết kế người Ý là Domenico Dolce và Stefano Gabbana sáng lập từ năm 1985.

2. Marc Jacobs: Nhà thiết kế nổi tiếng người Mỹ, giám đốc thiết kế của hãng thời trang danh tiếng Louis Vuitton của Pháp.