

Mô hình văn hóa của các nhóm nông dân Bắc Bộ và sự tiếp cận kinh tế thị trường

NGUYỄN ĐỨC TRUYỀN

I. Nhập đề:

Những biến đổi xã hội quan trọng trong nông thôn miền Bắc được bắt đầu từ đầu những năm 80, sau chỉ thị 100 về "khoán sản phẩm" trong nông nghiệp (năm 1981) và nhất là sau nghị quyết 10 của Đảng (năm 1988). Logic của tiến trình đổi mới này được tiến hành từ sự tháo gỡ những vướng mắc, bất hợp lý trong quá trình tổ chức sản xuất nông nghiệp. Đó là sự thay thế dần cơ chế quản lý sản xuất tập trung quan liêu và bao cấp sang cơ chế quản lý theo hướng thị trường. Sự thay đổi ấy đã đẩy tới sự khôi phục vai trò của kinh tế hộ gia đình, cơ sở cho sự giải phóng năng lực sản xuất của các thành phần kinh tế khác nhau trong nông thôn và toàn xã hội. Ban quản lý Hợp tác xã tùy theo hoàn cảnh từng địa phương mà có những vị trí và vai trò khác nhau trong tổ chức sản xuất, song xu hướng chung là chuyển dần sang làm dịch vụ kế hoạch sản xuất, cung ứng vật tư và hướng dẫn kỹ thuật cho các hộ gia đình với tư cách là những đơn vị sản xuất cơ sở hiện nay. Thay đổi này đã thực sự tạo điều kiện cho sự xuất hiện của kinh tế thị trường trong nông nghiệp như một trong những mục tiêu của công cuộc đổi mới nông thôn hiện nay.

Sự gia tăng dân số ở nông thôn đồng bằng Bắc Bộ đã có tính quyết định không ít tới những đòi hỏi đổi mới trong sản xuất nông nghiệp thông qua đổi mới kỹ thuật và quy trình sản xuất. Vào đầu những năm 60 khi phong trào hợp tác hóa mới bắt đầu, một trong những mục tiêu của nó là nhằm xóa bỏ "cái xiềng 3 sào", tức là sự manh mún về ruộng đất chỉ ở mức 3 sào/đầu người. Ngày nay ở hầu các địa phương miền Bắc, kể cả ở miền núi, bình quân diện tích canh tác lúa chỉ còn có khoảng trên 1 sào/đầu người.

Những đổi mới này đòi hỏi sự đầu tư ngày càng nhiều phân bón, các sản phẩm hóa học phục vụ sản xuất, các giống cây trồng, vật nuôi, những công cụ sản xuất và phục vụ sản xuất mới: máy nổ, máy bơm nước, máy cày, kéo, máy xát, xe vận tải... và các năng lượng công nghiệp mới gắn với những sản phẩm công nghiệp ấy. Tuy nhiên hiệu quả kinh tế của các nhân tố sản xuất mới này lại tùy thuộc sự hiểu biết và năng lực tiếp cận thị trường của người nông dân.

Vấn đề vốn, hiểu biết kỹ thuật và năng lực tiếp cận thị trường được coi như những nhân tố mới có tính quyết định trong cơ chế sản xuất thị trường, mà những người nông dân nếu muốn tồn tại và phát triển đều cần phải tính đến hoặc phải đối diện như một thách đố mà từ trước tới nay chưa hề có. Bởi vì trong thời kỳ hợp tác hóa, chính các hợp tác xã và nhà nước phải giải các con tính này dựa trên cơ chế bao cấp nên người nông dân không có những vấn đề như hiện nay.

Sự xuất hiện của những nhân tố sản xuất mới không chỉ áp đặt một mô hình kỹ thuật nông nghiệp mới, mà cả trật tự quan hệ xã hội mới thông qua các quan hệ quyền lực, vay vốn, hợp tác, trao đổi giữa các cá nhân, giữa nông dân với hợp tác xã và nhà nước cùng với

nó là một mô hình văn hóa mới bao gồm những nguyên tắc ứng xử mới làm cơ sở cho những hành vi kinh tế của các nhóm nông dân khác nhau. Sự chuyển sang những mô hình văn hóa mới được thực hiện ở những cấp độ, những hình thức khác nhau không chỉ giữa các nhóm nông dân mà cả giữa các cộng đồng làng xã hay vùng lãnh thổ khác nhau. Vì thế sự lý giải những hành vi kinh tế của các nhóm nông dân khác nhau không những phải được đề cập ở cấp độ cá nhân mà cả ở cấp độ cộng đồng hay vùng có liên quan tới chúng.

Khái niệm “*mô hình văn hóa*” ở đây chính là cái văn hóa được xem như là mô hình. Đó là những mô hình làm giá đỡ cho những thực tiễn của mỗi cá nhân hoặc nhóm. Đồng thời chúng cũng là nguồn gốc của những ý nghĩa tạo nên những cảm hứng cá nhân hay tập thể trong hành động. Có những mô hình văn hóa đang được hình thành có thể tạo nên những hành vi xã hội mới chưa phổ quát bên cạnh những mô hình đã tồn tại, phổ biến và ổn định được biểu hiện qua những hành vi ứng xử quen thuộc. Những mô hình văn hóa mới do đó có thể có tầm quan trọng hơn trong tìm tòi khoa học bởi chúng gợi mở ra những khả năng mới cho tình hình hiện tại.

Các mô hình văn hóa chính là những nguyên tắc cố kết logic và xã hội của một thực tiễn xã hội gắn với những nhân vật xã hội xác định. Chúng đồng thời gợi lên sự bất chước hay từ chối của các nhân vật xã hội đối với những nguyên tắc hành động và suy nghĩ đã tồn tại, và chỉ ra một tập hợp những yếu tố cần thiết cho đời sống tập thể mà từ đó một trật tự xã hội mới được đề nghị và được áp đặt.

Sự tìm tòi những khía cạnh của một mô hình văn hóa mới tác động tới những chiến lược kinh tế nông dân khác nhau ở đây có thể cho phép nhìn nhận những khả năng biến đổi căn bản, lâu dài và bền vững hơn của các quá trình xã hội - kinh tế đang diễn ra trong nông thôn miền Bắc hiện nay.

II. Các chiến lược sản xuất nông dân và sự tiếp cận kinh tế thị trường

Để tìm hiểu sự tác động của kinh tế thị trường tới chiến lược sản xuất của các nhóm nông dân nông nghiệp, chúng tôi đã chọn xã Xuân Sơn, một xã vùng trung du thuộc huyện Đông Triều, tỉnh Quảng Ninh. Nơi đây các hoạt động sản xuất nông nghiệp chỉ có một vai trò thứ yếu so với các hoạt động sản xuất công, thương nghiệp và dịch vụ khác. Sự lựa chọn này không hề ám chỉ rằng đây là xã tiêu biểu cho đồng bằng sông Hồng về mọi phương diện. Trái lại, chúng tôi chỉ coi đây là một trường hợp đặc thù để thể nghiệm cách tiếp cận của mình và xác định những vấn đề và giả thuyết nghiên cứu cho các công trình sau này.

Ngay ở trong xã này đã có một xí nghiệp silicát của trung ương và một xí nghiệp của huyện. Xã này cũng tổ chức khai thác cát như một hoạt động kinh tế quan trọng nếu không nói là chủ yếu. Chính hoạt động khai thác cát này đã làm giàu nhanh chóng cho kinh tế tập thể và cá thể và do đó nó cũng trở thành chuẩn mực kinh tế để đánh giá các hoạt động kinh tế khác, nhất là nông nghiệp. Xung quanh xã là các mỏ than Đông Triều, Mạo Khê vốn thu hút nhiều thành viên của các gia đình nông dân và thị trấn Đông Triều vốn là huyện lỵ, nơi tập trung đội ngũ cán bộ công nhân viên chức và cũng là một thị trường chính của huyện. Trong bối cảnh phức tạp và đa dạng của các hoạt động kinh tế nông công thương nghiệp và dịch vụ ấy, chúng tôi cố tìm hiểu vị trí của các nhóm nông dân với chúng ra sao.

Trong một cuộc điều tra bằng ăng két chung tôi đã xác định được nhu cầu đất canh tác của các nhóm nông dân ở đây như sau:

Bảng 1

Nhu cầu đất canh tác		Nhóm			
		Sung túc	Đủ ăn	Thiếu ăn	Nghèo đói
81,2	Không	100	78,87	90	100
9,9	Có		11,9	25	
8,9	Chính	9,4	75		
100		5	79,2	198	0.5

Nguồn: Tư liệu điều tra đề tài KX04 tại xã Xuân Sơn, tháng 8/93

Bảng này cho thấy điều có vẻ nghịch lý là có tới 81,2% số người được hỏi là không có nhu cầu thêm về đất canh tác, trong khi mức giao khoán đất bình quân đầu người (1993) vẫn chỉ là 1 sào 13 thước. Con số những người thực sự cần đất (khó khăn chính là thiếu đất) chỉ đạt 8,9% tỷ lệ người có khó khăn do thiếu đất nói chung là 18,8%. Tình hình này có thể đặt ra 2 giả thuyết, một là khả năng canh tác đất đai của họ đã tới hạn cho dù diện tích còn quá ít, hai là họ không muốn mở rộng thêm diện tích canh tác hoặc thờ ơ với sản xuất nông nghiệp chủ yếu là canh tác lúa.

Trong khi đó thì cũng có tới 64,7% những người được hỏi lại có nhu cầu về vốn đầu tư sản xuất. Trong số này có 34,26% có khó khăn chính là thiếu vốn. Những người thiếu vốn nhiều nhất lại thuộc nhóm thuần nông (68,5%). Những người có nghề thủ công ở mức 60% và người buôn bán chỉ ở mức 44,8%

Chỉ số về lao động cho thấy nguồn lao động ở đây rất dồi dào. Có tới 76,7% các hộ được hỏi trả lời là không có khó khăn về lao động. Nhóm thuần nông còn tới 77,4%. Riêng trên bình diện về những kiến thức trong sản xuất, nhóm thuần nông tỏ ra thiếu thốn nhiều nhất (45,3%) Nhóm có nghề thủ công và nông nghiệp chỉ ở mức 20% còn nhóm buôn bán - dịch vụ - nông nghiệp nhỏ có 13,8% thiếu hụt kiến thức sản xuất (tri thức khoa học kỹ thuật mới).

Trên bình diện khả năng tiếp cận thị trường chúng tôi lấy chỉ báo có liên quan tới "khó khăn trong việc tìm kiếm thị trường tiêu thụ sản phẩm" để xác định nhu cầu và năng lực thị trường của các nhóm nông dân khác nhau.

Bảng 2. Chỉ số không có khó khăn nhìn về thị trường

Trật tự ưu tiên là như sau:

- Nông nghiệp + thủ công = 50,0%
- Thuần nông = 76,8%
- Buôn bán dịch vụ và nông nghiệp = 82,8%

Trong những chỉ số nêu trên, rõ ràng là yếu tố thiếu vốn đã có sức kìm hãm mạnh mẽ mọi hoạt động sản xuất ở đây nhất là nông nghiệp. Trong khả năng tiếp thị, các nhóm có nghề dịch vụ và buôn bán đã tỏ ra có ưu thế hơn hẳn các nhóm có nghề thủ công và thuần nông. Riêng trên bình diện của tri thức khoa học kỹ thuật mới trong sản xuất, chính sản xuất nông nghiệp và các nhóm thuần nông lại có nhiều khó khăn nhất. Sự nắm bắt nó

là một vấn đề rất khó khăn. Những nhóm thuần nông thường thiếu kiến thức chuyên biệt về nông nghiệp, trong khi yếu tố kinh nghiệm dường như đã hết vai trò của nó trong sản xuất hiện nay.

Trong cơ chế quản lý theo hướng thị trường, nhà nước điều chỉnh các hoạt động sản xuất dựa trên chính sách thuế. Mức thuế nông nghiệp trên văn bản pháp quy và trên thực tế được coi là hợp lý, dưới con mắt của các hộ nông dân. Theo quy định khoán ở xã Xuân Sơn ruộng khoán "vòng một." có mức thu là 26kg trên 1 tạ/sào, tức là khoảng 25% sản lượng được ước tính. Nhưng trong cơ chế quản lý hợp tác xã ở đây, cách tính công điều hành sản xuất và dịch vụ như điện, nước tưới, phân bón, thuốc trừ sâu... với giá quá cao đã làm cho phần thu hoạch của người nông dân trở nên ít ỏi thậm chí lỗ vốn, nếu các hộ không có đủ ba điều kiện sản xuất nói ở trên (vốn, tri thức khoa học kỹ thuật, năng lực tiếp thị). Những hộ nông dân Xuân Sơn đã giải bài toán nông nghiệp của họ bằng cách sau đây:

Nếu muốn đạt năng suất và thu nhập tối đa, sự đầu tư cho nông nghiệp cũng phải ở mức tối đa. Tuy nhiên tính bấp bênh của thời tiết, của thị trường và giới hạn về trình độ kỹ thuật của các hộ nông dân ở nhiều phương diện như chọn giống lúa, cách tính lịch và chế độ chăm bón... đều có thể làm cho năng suất và thu nhập của họ không đạt mức mong muốn. Nếu như năng suất của họ chỉ đạt 120kg/sào, điều đó có nghĩa là người nông dân bị thua lỗ trong sản xuất Họ giả định chi phí và thu hoạch bằng các chỉ số đầu tư (được quy ra thóc) như sau:

Phân đạm:	12kg/1 sào/vụ
Thuốc sâu:	10kg
Phân chuồng:	20kg
Lân NPK:	10kg
Giống:	12kg
Thuế:	26kg
Thủy lợi:	6kg
Trông đồng + khác:	3kg
Ngày công:	20kg
	—————
	119kg/sào/vụ

Do cảm nhận được sự khó khăn phức tạp và tính bấp bênh của sản xuất nông nghiệp các hộ nông dân ở đây căn cứ vào năng lực (vốn, hiểu biết kỹ thuật thị trường) đã chọn những phương án kinh tế khác nhau để phát huy hiệu quả kinh tế trong lao động và đầu tư của mình. Phương hướng chung là tìm những nguồn thu nhập khác ngoài trồng lúa như "buôn bán", "dịch vụ" (làm cát, vận chuyên...) "thủ công", làm "công nhân viên chức" "thoát ly", "trồng rau", "chăn nuôi" như là những ưu tiên chính, còn sản xuất nông nghiệp chỉ nhằm bảo đảm lương thực cho gia đình. Nói tóm lại là họ không coi sản xuất lúa như một hướng . kinh doanh trong kinh tế thị trường hiện nay

Thống kê một số nguồn thu (% trên số người được hỏi)

Từ chăn nuôi :	95
Từ trồng rau màu:	40
Từ lương:	33
Từ nghề thủ công:	0,5
Từ buôn bán:	2,5
Từ làm thuê:	4

Các chỉ số này thu được dựa vào các câu trả lời trong ăng két. Mức độ tin cậy của nó khá hạn chế, nhất là khi hỏi về các nguồn buôn bán, chạy chợ, nghề phụ bất thường. . . các hoạt động này nếu kiểm tra chính xác sẽ có các chỉ số lớn hơn nhiều.

Trong cách nhìn của người nông dân, họ coi mọi chi phí kể cả "dịch vụ vật tư kỹ thuật", "thủy lợi", "trồng đồng" cho hợp tác xã đều đồng nhất với thuế đóng cho nhà nước. Vì thế mà 75,2% số người được hỏi đều cho là mức thuế thu hiện nay là cao và gây khó khăn cho họ trong sản xuất. Chỉ khi phỏng vấn sâu người ta mới tách được hai mục "thuế" và "đóng góp" cho hợp tác xã. Tuy nhiên họ cũng có lý khi cho rằng chính sách giá vật tư nông nghiệp do nhà nước quy định còn quá cao so với các sản phẩm nông nghiệp của họ. Do đó mà tới 68% số hộ đã nói rằng chính sách giá cả nhà nước cho nông nghiệp chưa hợp lý.

Phải nói rằng các nhóm nông dân đều có những nhận định tương đối nhất trí với nhau về vị trí của nông nghiệp (nghề trồng lúa) trong cơ chế thị trường hiện nay. Hầu hết trong số họ đều cho rằng làm nông nghiệp giỏi lắm là đủ ăn chứ không thể trở nên giàu có được. Nhưng trong tổ chức kinh tế hộ gia đình các nhóm nông dân ở đây lại cho thấy những cách thức hành động khác nhau:

Nhóm sung túc ở xã này được ước tính có thu nhập từ 10 triệu đồng/hộ/năm trở lên thường. Có ưu thế cả về vốn, quan hệ, quyền lực (thường là cán bộ ở xã hoặc cán bộ xã từ đội trường trở lên. . .) hiểu biết kỹ thuật và thị trường. Trong cơ chế kinh tế chưa chuyển hẳn sang nguyên tắc thị trường, yếu tố quyền lực đã trở thành một nguồn vốn hết sức quý giá cả về kinh tế lẫn xã hội. Họ đã tận dụng cơ hội tham gia kinh doanh khai thác cát, mỗi năm có thể gần 10 triệu đồng từ một lô cát. Có hộ thì dựa vào quyền lực của chồng, cho con tham gia những ngành nghề có thu nhập cao trong các khu vực công nghiệp hay nhà nước. Về sản xuất nông nghiệp, họ chỉ đầu tư ở mức sao cho năng suất đủ để trả sản lượng và đủ cho nhu cầu lương thực và chăn nuôi trong gia đình. Năng suất lúa của nhóm này chỉ ở mức trung bình khá, từ 1,5 đến 1,7 tạ/vụ.

Nhóm đủ ăn thường có thu nhập từ 7-10 triệu/hộ/năm. Họ chỉ có sức lao động là đáng kể, không có vốn, thiếu hiểu biết khoa học kỹ thuật và thị trường. Vị trí xã hội của họ thấp nên thường không có sự ưu tiên nào từ phía gia đình và xã hội. Các hộ này thường tập trung vào chăn nuôi, trồng rau màu. Họ muốn thâm canh lúa song năng suất của họ chỉ đạt mức trung bình 1 tạ 2 đến 1,3 tạ/sào/vụ. Do năng suất thấp nên thu nhập của họ chỉ lấy công làm lãi và không đủ để đẩy mạnh chăn nuôi.

Nhóm nghèo đói có thu nhập từ 6 triệu đồng/năm/hộ trở xuống. Họ thường không có vốn, kỹ thuật và lao động như các hộ đủ ăn. Đôi khi họ còn rơi vào những trường hợp đặc biệt như ốm đau, neo đơn phải nhận trợ cấp xã hội. Trong sản xuất nông nghiệp họ hầu như không có vốn đầu tư, và cũng không dám vay để đầu tư. Sản xuất toàn dựa vào thiên nhiên mà không có bất cứ nỗ lực nào cả. Năng suất của họ chỉ ở mức 1 tạ/sào/vụ hoặc thấp hơn. Nhóm có đầu tư thâm canh lúa đạt năng suất cao cũng được thấy ở nhóm có mức sống sung túc. Họ có vốn, có tri thức kỹ thuật, lao động và hiểu biết thị trường. Phương thức của họ là đẩy mạnh chăn nuôi và nâng cao năng suất lúa, rau màu. Năng suất lúa của họ đạt tới mức cao nhất từ 1,8-2 tạ/sào/vụ. Đôi khi họ cũng làm nhiều nghề phụ khác song mức thu nhập của chúng không quan trọng khi so với thu nhập từ nông nghiệp và chăn nuôi. Bởi vì họ không có những quan hệ quyền lực đáng kể để có được nguồn thu nhập cao như nhóm có quyền lực.

Trong những trình bày ở trên, chính cơ chế thị trường đã giúp các nhóm nông dân định hướng các hoạt động sản xuất theo hiệu quả kinh tế, năng lực và điều kiện sản xuất của họ. Sự hạn chế đầu tư cho trồng lúa và tăng cường các nguồn thu nhập phụ cao hơn,

chắc chắn sẽ là hiện thực chung của các nhóm nông dân ở đây. Bởi vì ngay cả khi đạt năng suất cao nhất, người nông dân vẫn không tự trang trải được các khoản tiêu dùng bằng tiền cho dù họ phải bán thóc. Hơn nữa chính sách giao ruộng hạn chế thời gian từ 3-5 năm vẫn chưa khuyến khích người nông dân đầu tư theo hướng cải tạo đồng ruộng một cách căn bản hơn.

Nhóm cuối cùng chủ yếu kinh doanh ngành nghề phi nông nghiệp. Đây là nhóm nông dân đã có quá trình thoát ly hoặc làm các nghề phi nông nghiệp trước đây. Họ có vốn, có hiểu biết kỹ thuật và năng lực thị trường nên tổ chức kinh tế gia đình theo hướng chủ yếu phi nông nghiệp như "thu gom hàng phế liệu công nghiệp", làm gạch ngói, "làm đồ mộc", "dịch vụ vận tải"... Họ thuê mướn nhân công, doanh thu hàng năm từ 20 triệu/hộ trở lên và là nhóm có thu nhập cao nhất trong nông thôn hiện nay. Họ vẫn nhận ruộng theo chế độ, song thuê người làm hoặc cho gia đình họ hàng để làm để giữ ruộng và giữ tiêu chuẩn là thành viên cộng đồng làng xã và hợp tác xã của họ. Hoạt động sản xuất nông nghiệp ở họ trở nên mang ý nghĩa xã hội chính trị hơn là kinh tế. Nhóm này chủ yếu có quan hệ xã hội và kinh tế với xã hội bên ngoài hơn là trong cộng đồng làng xã như các nhóm khác. Các chiến lược kinh tế nông dân mà chúng tôi nêu ra ở đây, có thể được xem xét theo chiều cạnh của sự kết hợp nhiều hoạt động kinh tế trong nông thôn hiện nay. Từ "trồng trọt" có kết hợp "chăn nuôi" tới "nông nghiệp" kết hợp với các "ngành nghề", "việc làm phi nông nghiệp" và cuối cùng là xu hướng "tập trung vào các hoạt động phi nông nghiệp" có giá trị thu nhập cao hơn hẳn thu nhập nông nghiệp. Tuy nhiên sự thay đổi các chiến lược sản xuất này không đơn giản chỉ là những thay đổi ngẫu nhiên, bề ngoài mà không ám chỉ sự thay đổi căn bản nào từ phía những nguyên tắc cảm nhận suy nghĩ và hành động của người nông dân trong bối cảnh kinh tế - xã hội hiện tại. Vì vậy sự tìm tòi những thay đổi trong mô hình văn hóa của các nhóm nông dân ở đây sẽ có ý nghĩa giải thích đối với những sự kiện đã được trình bày ở trên. Tất nhiên, trong giới hạn của các hành vi kinh tế chúng ta không thể xác định một cách toàn diện những nội dung của mô hình văn hóa nông dân mà chỉ ở khía cạnh có thể cho phép sự liên hệ những biến đổi trong hành vi kinh tế ấy với những lược đồ suy nghĩ có thể được khám phá của các nhóm được nghiên cứu.

III. Thái độ của các nhóm nông dân với các hình thức kinh tế và cơ chế thị trường trong sản xuất hiện nay

Trong cách đánh giá của các hộ nông dân Xuân Sơn về nông nghiệp hiện nay, trồng trọt được coi là một nguồn thu nhập quan trọng vì nó liên quan tới sự cung cấp phân lương thực cho mỗi hộ gia đình. Với những hộ không có khả năng mở rộng các nghề phụ có hiệu quả kinh tế cao, nông nghiệp là hoạt động chủ yếu, các hoạt động kinh tế phụ như chăn nuôi, làm rau màu, chạy chợ... đều nhằm hỗ trợ cho nông nghiệp như cung cấp tiền mua vật tư nông nghiệp: phân bón, thuốc trừ sâu, giống, các khoản đóng góp để khỏi phải đóng thuế hay lệ phí bằng thóc.

Khi đánh giá nghề nông, mà chủ yếu là trồng trọt và chăn nuôi, người nông dân có mức sống từ đủ ăn trở xuống đều coi nó là phương tiện đảm bảo mức sống tối thiểu qua sự tự túc toàn bộ phần lương thực cho sinh hoạt và chăn nuôi. Đồng thời đó cũng là cái cách để cho họ thực hiện một quan niệm đạo đức trong sạch trong cuộc sống phù hợp với lối sống truyền thống của họ. Sau nữa, đây cũng là cách tạo cho họ một vị trí độc lập tránh mọi lệ thuộc vào các quan hệ mà họ không mong muốn, như quan hệ quyền lực, vay mượn, lao động và phân phối mà họ đã từng trải qua trong thời kỳ hợp tác hóa trước đây. Cách nhìn nhận nghề nông đồng nghĩa với sự "bất tài" nhưng "có đạo đức" và các nghề được so sánh

(làm cán bộ, đi buôn) là "có tài" và "thiếu đạo đức", rõ ràng là họ muốn đối lập hai quan niệm "Đức/Tài" vốn đặc trưng cho mô hình văn hóa truyền thống. Quan niệm về "tài" có nghĩa là có năng lực kỹ thuật, tiền bạc, sự khôn ngoan trong ứng xử và công việc của mỗi người nhằm đạt tới hiệu quả thực tế cao hơn người khác. Còn "Đức" bao giờ cũng là phẩm chất dẫn con người tới điều thiện. Với họ nghề nông là sự áp đặt chứ không phải là sự lựa chọn mặc dầu họ vẫn ca ngợi nó về mặt đạo lý. Vì rằng nó không bảo đảm cho họ một tương lai kinh tế chắc chắn, nhưng lại tạo cho họ một sự ổn định trong cuộc sống tinh thần và xã hội.

Họ không nghĩ rằng nghề nông cũng có thể là một hoạt động kinh doanh nên luôn tỏ ra thụ động trong kế hoạch sản xuất. Sự mở mang nghề phụ thường là bất chước mọi người xung quanh trong cộng đồng. Họ không cho rằng làm nghề nông lại có thể giàu có như làm cán bộ hay kinh doanh buôn bán. Do đó trong sản xuất họ không thích vay mượn và có các quan hệ thuê mướn lẫn nhau. Nghề nông dường như bị đối lập với quan niệm "làm ăn lớn" thường gắn với kinh doanh buôn bán lớn.

Cũng từ sự đối lập trong quan niệm giữa "đức" và "tài" được gắn với sự đối lập giữa nghề nông với "làm cán bộ có chức quyền" hay "buôn bán", họ chuyển sang thái độ đối lập giữa "giàu" và "nghèo". Họ không chấp nhận cán bộ xã là cán bộ tốt mà lại có thể giàu có hơn họ, vì rằng làm cán bộ thực chất vẫn chỉ là "làm nông nghiệp". Sự đồng nhất ấy không cho phép có khoảng cách và sự khác biệt đáng kể.

Trong cách quan niệm về thanh niên đồng nghĩa với tương lai, người ta chấp nhận ở thanh niên những năng lực kinh tế, kỹ thuật, đầu óc tính toán và đặc biệt là sự "dám nghĩ dám làm". Song trên bình diện đạo đức qua ứng xử họ lại tỏ ra bất bình với họ về nhiều khía cạnh. Các bậc cha mẹ thường đề cao phẩm chất cần cù lao động và sự chịu đựng thiếu thốn gian khổ của họ trước đây để đối lập với tính ưa hưởng thụ, không quen chịu đựng gian khổ ở lớp trẻ.

Giữa cơ chế quản lý hợp tác xã trước đây và cơ chế quản lý theo thị trường và hộ gia đình như hiện nay, thì điều nghịch lý là họ ủng hộ cơ chế mới khi nó giải phóng lao động trong kinh tế hộ gia đình như một đơn vị độc lập. Họ đã có một cuộc sống vật chất dễ chịu hơn nhiều so với trước đây nhưng lại bất bình với những tác động của cơ chế thị trường tới đời sống tinh thần và đạo lý nông thôn truyền thống. Họ không bằng lòng với việc vay lãi trên thị trường, với sự xử lý kinh tế của hợp tác xã với người nghèo trong chuyện thanh toán nợ không đúng hạn hay đội sản xuất không có chức năng tổ chức giúp đỡ người nghèo như trước đây.

Với những nguyên tắc đánh giá và cách ứng xử như vậy, các nhóm nông dân chủ yếu sống nhờ nghề nông này vẫn biểu hiện một mô hình văn hóa mà đặc trưng căn bản của nó là đề cao các giá trị đạo đức hoặc đối lập chúng với các giá trị kinh tế, đề cao sự đồng nhất trong cộng đồng hơn là sự khác biệt xã hội. Họ đề cao không gian quy chiếu cộng đồng thường gắn với thời gian trong quá khứ thay vì sự quy chiếu của thành viên luôn hướng ra ngoài xã hội (bên ngoài) và hướng tới tương lai. Chính vì thế sự đánh giá phương tiện đạt tới mục đích sống của họ luôn ám chỉ nghề nông (chăn nuôi và trồng trọt) mà không muốn tìm tòi để thay đổi hoàn cảnh sống còn thiếu thốn bằng các nghề khác. Sự nhấn mạnh những thiếu sót về quy tắc đạo đức trong thanh niên và đời sống xã hội hiện tại là những trở lực chính trong việc thực hiện một xã hội tốt đẹp như họ mong muốn - một xã hội hướng tới các giá trị đạo đức thay vì các giá trị vật chất hay là sự kết hợp hài hòa cả hai cái. Một mô hình như thế vốn quen thuộc với nông thôn đồng bằng Bắc Bộ trước đây tất yếu chỉ hướng tới sự cân bằng giữa thiếu thốn vật chất và sự đầy đủ hay hoàn thiện về tinh thần, giữa tri

trệ, chậm phát triển về kinh tế với sự thăng hoa của đạo đức cộng đồng. Chính giả pháp biểu tượng ấy đã góp phần làm chậm chạp quá trình phát huy sức năng động, kinh tế của đa số các hộ nông dân thuộc nhóm nông dân chủ yếu sống nhờ nông nghiệp này.

Nhóm những hộ tập trung hoạt động kinh tế hộ gia đình vào các nguồn thu phí nông nghiệp gắn với cơ chế thị trường và có thu nhập to hơn hẳn các nguồn thu nông nghiệp bao gồm các hộ làm “đại lý vật liệu xây dựng”, “khai thác và vận chuyển cát”, “thu gom phế liệu bêu công nghiệp và phục hồi máy móc cũ”... Thu nhập nông nghiệp của họ không còn có vai trò chủ yếu nữa. Nó vẫn được duy trì trong kinh tế hộ gia đình nhưng không phải là lý do kinh tế là chính mà vì các lý do chính trị xã hội và văn hóa. Họ muốn giữ lại mối liên hệ với cộng đồng làng xã mà họ vẫn còn là thành viên trong hiện tại và tương lai. Các hoạt động nông nghiệp sẽ còn là điểm đồng nhất giữa họ với gia đình và cộng đồng làng xã đó họ không trở nên khác biệt với mọi người xung quanh.

Trong cách nhìn cuộc sống xung quanh, họ không cho thấy một sự đối lập trong quan niệm đạo đức giữa các ngành nghề và giữa các nhóm xã hội có mức thu nhập khác nhau trong nông thôn- Họ không muốn nhận mình là những người giàu trong cộng đồng mặc dù một người xung quanh thường nói về họ như vậy. Họ cũng không cho rằng có sự đối lập giàu nghèo thậm chí không có người nghèo theo nghĩa đích thực của nó, mà chỉ có những người “đứt bữa” hay thiếu ăn trong một khoảng thời gian nhất định, mà chỉ có “đầu óc biết tính toán” hay “năng lực kỹ thuật” phân biệt giữa những người có thu nhập cao và thu nhập thấp trong nông thôn. Nhóm này cũng không tỏ ra có thành kiến với nhóm cán bộ có chức, có quyền thậm chí còn có thái độ tích cực trong tham gia công tác xã hội địa phương như tham gia “tổ hòa giải”, “hội phụ nữ”, “hội nông dân”.

Sự quy chiếu chủ yếu vào những năng lực kỹ thuật và thị trường đã giúp họ luôn nhìn nhận ra những tiềm năng kinh doanh và dịch vụ. Sự phát triển hiện ra “cây hàng hóa” là nhân tố thị trường trong sản xuất nông nghiệp chứ không phải cây lúa đã làm cho thu nhập từ nông nghiệp của họ cao hơn hẳn và quan niệm của họ về nghề nông cũng khác hẳn các nhóm trên. Trong tư duy kỹ thuật họ luôn hướng tới khả năng thực nghiệm những giải pháp kỹ thuật mới hiện có hiệu quả và có thái độ tuân thủ nghiêm ngặt các giải pháp kỹ thuật cụ thể đó ở từng chi tiết. Họ có thể làm bất cứ nghề gì, miễn là có hiệu quả kinh tế, kể cả kinh doanh dịch vụ trò chơi tới việc phải vay vốn để kinh doanh lớn hàng chục triệu đồng. Những quan hệ trong hoạt động kinh tế như vay mượn, thuê mướn hay quan hệ quyền lực đều trở nên quen thuộc

IV. Kết luận

Trong những nét khác biệt ở đây, chúng ta hiểu sự tác động của đổi mới, của cơ chế thị trường đã hình thành nên trong con người nông dân hôm nay nhưng nét khác biệt, năng động và tích cực, dù rằng những con người ấy chưa thật đông đảo. Tuy nhiên, sự tác động của của yếu tố thị trường cũng đã phải chờ đợi khá lâu để thâm nhập vào từng thế hệ, từng nhóm người theo những con đường khác nhau. Những nhóm có được mô hình văn hóa mới phù hợp hơn với đòi hỏi của thị trường và cuộc sống chắc sẽ có những thành công chắc chắn hơn ở các nhóm khác. Song trên thực tế ngay cả các nhóm còn có ít thay đổi về mô hình văn hóa vẫn có thể gạt hái những thành công của họ trong cuộc sống như ở phần hai chúng tôi đã trình bày các chiến lược của các nhóm trung bình và nghèo. Sự thay đổi trong các hành vi kinh tế của các nhóm hộ nông dân chủ yếu sống nhờ nông nghiệp lúc đầu có thể chỉ làm do sự bất chước. do sự tác động của nhưng lợi ích trước mắt mà chưa phải của sự thay đổi trong mô hình văn hóa- Chính vì thế mà ở những tình huống khó khăn phức tạp

hơn, nhất là khi nó đụng chạm tới những quan niệm đạo đức hay xã hội truyền thống của họ. Họ thường e ngại né tránh hay không dám tiến lên phía trước. Việc tiếp cận thị trường không chỉ đơn giản là sự thay đổi các hoạt động sản xuất kinh doanh mà còn là sự thay đổi các quan hệ, các quan niệm xã hội và biểu trưng vốn gắn liền với chúng.

Sự lấy lại những quan niệm đạo đức Nho giáo liên quan tới sự đề cao nghề nông trong mô hình văn hóa nông dân truyền thống trước đây không thể bác bỏ quan niệm là vẫn có những nghề có thể đem lại sự giàu có mà không hề thiếu đạo đức như kinh doanh sản xuất hay buôn bán trong thực tế. Đôi khi người ta vẫn thấy các tính từ phủ định đi kèm như "cán bộ có chức quyền", "buôn gian bán lận"... vì thế khi nhìn nhận thái độ hay biểu trưng truyền thống ấy chúng ta không thể từ chối cách lý giải cho rằng chúng là sự biện hộ cho những điều kiện sống và sản xuất còn thấp kém của đa số các nhóm nông dân nông nghiệp hiện nay cũng như sự thiếu thốn ở họ những năng lực xã hội và kinh tế cần thiết để gặt hái những thành công trong thị trường và cuộc sống. Mô hình văn hóa cũng có thể được xem như biểu hiện của sự nhận diện xã hội ở cá nhân hay nhóm mà không dừng lại ở những ý tưởng có sẵn hay truyền thống.

Vì thế trên thực tế các nghiên cứu về mô hình văn hóa chỉ có thể phát huy tác dụng nếu luôn kết hợp được với những phân tích chiến lược với các nhân vật xã hội.