



NHÀ XUẤT BẢN
THẾ GIỚI



VIỆT NAM NGÀY NAY CHUYỆN MƯU SINH

Gerard Sasges
Chủ biên



Việt Nam ngày nay – Chuyện mưu sinh

Gerard Sasges

Chia sẻ ebook : <http://downloadsachmienphi.com/>

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách : Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>
Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>

Table of Contents

[LỜI GIỚI THIỆU](#)

[PHI LỘ](#)

[LỜI CẢM ƠN](#)

[CÔNG TÁC VIÊN](#)

[LƯU Ý ĐỘC GIẢ](#)

[LỜI NÓI ĐẦU](#)

[Chương 1 TRỒNG TRỌT CHĂN NUÔI](#)

[Nông dân](#)

[Đồ tể](#)

[Người thu gom thức ăn thừa](#)

[Người trồng cây cảnh](#)

[Chương 2 ĂN UỐNG](#)

[Người nấu rượu](#)

[Người làm tào phớ](#)

[Người nấu chè](#)

[Người bán phở](#)

[Người bán bánh dạo ở Mỹ](#)

[Nhân viên KFC](#)

[Chương 3 XÂY DỰNG](#)

[Thợ xây](#)

[Trắc địa viên](#)

[Giám đốc công ty chè](#)

[Chương 4 DI CHUYỂN](#)

[Lơ xe](#)

[Nhân viên gác chắn tàu](#)

[Giám đốc Dịch vụ Vận tải Xe Thương binh](#)

Người trông xe

Giám đốc công ty du lịch

Chương 5 CHẾ TẠO

Nghệ nhân điêu khắc

Thợ may áo dài

Công nhân nhà máy may

Công nhân nhà máy điện tử

Nghệ sĩ

Họa sĩ chép tranh

Đạo diễn phim

Chương 6 BÁN HÀNG

Người bán hoa tươi

Người bán cá cảnh

Nhân viên cửa hàng bán đồ người lớn

Người kinh doanh xe hơi

Nhân viên tiếp thị (PG)

Chương 7 QUẢN LÝ

Nội trợ

Phó giám đốc chiến lược

Chuyên gia tổ chức đám cưới

Người bán giày

Chương 8 ĐẦU TƯ

Nhân viên ngân hàng

Chủ hiệu cầm đồ

Giám đốc điều hành (COO)

Chương 9 BẢO VỆ

Người bắt chuột

Bảo vệ

Quân nhân

Tù nhân

Chương 10 SỬA CHỮA VÀ TÁI CHẾ

Thợ mài dao kéo

Thợ sửa đồ điện

Thợ sửa xe máy

Người thu mua đồng nát

Chương 11 DỌN DẸP

Ô sin

Người đánh giày

Chủ tiệm giặt là

Chương 12 LÀM ĐẸP

Thợ cắt tóc

Người cung cấp dịch vụ cân sức khỏe

Nhân viên nhổ tóc sâu

Chương 13 GIẢI TRÍ

Nhân viên nhặt bóng tennis

Quản lý quán bar

Chủ cửa hàng karaoke

Lễ tân khách sạn

Chương 14 DẠY VÀ HỌC

Giáo viên mầm non

Giáo viên tiểu học

Thầy viết thư pháp

Chương 15 CHĂM SÓC

Y tá

Nhân viên bấm huyệt

Người chăm bệnh nhân

Người bốc mộ

LỜI GIỚI THIỆU

Mười bốn năm trước, tôi gặp một thanh niên tại một sự kiện xã hội dành cho các học giả khách mời đến từ Việt Nam ở UC Berkeley. Tôi không còn nhớ được các vị học giả, những vị khách khác, hay nhiều cuộc thảo luận rất sôi nổi, nhưng tôi lại nhớ rất rõ một chàng thanh niên nhiệt thành có tên là Gerard Sasges.

Chúng tôi có nói chuyện phiếm với nhau một lát. Anh ấy đang viết luận văn, nhưng anh ấy cũng đang tìm kiếm ý nghĩa và mục đích sống. Đời sống học thuật khép kín bắt đầu trở nên nhàm chán. Anh ấy nói chuyện với tôi vì tôi vừa thực hiện một chuyến du hành bằng xe đạp trong suốt một năm trời và đã viết những trải nghiệm ấy thành một cuốn sách, đồng thời sắp sửa lao vào một chuyến đi nữa.

Thúc giục một người đàn ông đi theo con đường mà trái tim anh ta hằng khao khát là điều rất dễ, thậm chí còn dễ hơn nữa khi người đó đã từng đi con đường tương tự và vô cùng thích thú. Tôi thường nghĩ đến điều này giống như khi đang đứng trên một đỉnh núi, bên cạnh một cua-rơ dăm dăm nhìn xuống đoạn dốc dài trên đường đua đơn lạng lách đầy những đá tảng, khúc quanh và ngã rẽ không nhìn rõ, rồi thúc giục anh ta lao tới bằng một cú huých nhẹ và những lời thề này “Được mà, được mà, lúc nào cậu cũng vẫn có thể quay lại và tiếp tục từ vị trí cậu tạm dừng”.

Lạy Chúa, đó là một lời dối trá nhẹ nhàng, không đáng kể lắm xét trong cả một “âm mưu” lớn hơn là “bước chân đi cầm kỳ trở lại”. Đó là vận số của những người mới vào nghề. Từ rất lâu rồi, tôi từng viết ra một vài dòng khi còn là một thanh niên trẻ trung đang suy tính chuyến đi đầu tiên của mình:

Tại sao chúng ta đi?

Vì chúng ta sợ hãi.

Vậy sao không ở lại?

Vì sự nhút nhát làm chúng ta nhỏ bé hơn.

Chúng ta sợ điều gì?

Những người lạ ác tâm. Những điều bất tiện.

Đoạn kết bí ẩn của những con đường chưa biết.

Liệu việc lên đường có định hình chúng ta?

Giờ thì tôi đã biết câu trả lời: Đúng vậy, lúc nào cũng thế, không thể thay đổi.

Gần đây khi Gerard liên hệ với tôi, anh giải thích “Thực sự rất cảm ơn lời khuyên của anh rằng tôi cần học hết đại học, tới Việt Nam, hoàn thành chương trình Tiến sĩ và dành hơn 10 năm sống và dạy học tại Hà Nội.” Tôi thấy rất phấn khởi khi biết rằng có những người khác được lợi từ công việc và những gì tôi nói. Như hầu hết các tác giả đều biết, những bù đắp bằng tiền bạc, thậm chí những phần thưởng cũng chẳng là gì nhiều nếu so với những thứ thật sự lớn lao hơn. Người ta nói rằng bạn không thể mang theo nó cùng bạn và điều đó đúng. Nhưng tôi dám cược rằng nếu có điều gì bạn có thể nhận lấy ngoài cuộc sống này, đó chính là cái nghiệp mà bạn có được từ tác động tích cực mà bạn tạo ra với cuộc sống của những người khác.

Và đó chính là những gì tôi tin Gerard cùng các sinh viên của ông đã có được với cuốn sách của mình, cuốn *Việt Nam ngày nay: Chuyện mưu sinh*, một cuốn sách đầy tham vọng gồm nhiều cuộc phỏng vấn những người Việt Nam bình thường về cuộc sống và nghề nghiệp của họ. Tiêu đề của cuốn

sách hấp dẫn ở sự giản dị, nhưng nội dung của nó lại hoành tráng về quy mô, tạo ra một lát cắt rất rõ ràng về các giai tầng kinh tế xã hội Việt Nam từ đáy tới đỉnh. Những bài phỏng vấn đa dạng và sự trung thực trong lời kể của các nhân vật được phỏng vấn khiến cuốn sách vô cùng ấn tượng và bổ ích. Phần dịch rất rõ ràng và trôi chảy. Khi đọc sách bằng tiếng Anh, tôi có thể nghe rất rõ những tiếng nói của họ bằng tiếng Việt. Đây chính là bằng chứng về một bản dịch hạng nhất.

Một hai năm sống ở một quốc gia không làm cho bất kỳ ai trở thành chuyên gia được. Nhưng một thập kỷ thì được. Mười năm “đắm đuối” ở một địa phương, với những vui buồn, khám phá, đau khổ, tình bạn, giận dữ, tuyệt vọng và hy vọng. Trong khoảng thời gian đó – chiếm trọn một phần tư cuộc đời lao động của một người trưởng thành – một con người sẽ sống, yêu thương và mất mát, không phải chỉ một lần và vài lần. Và nếu người ấy có đôi mắt luôn sẵn sàng quan sát, một trái tim luôn sẵn sàng cảm nhận, một tâm hồn luôn sẵn sàng thấu hiểu, khi đó và chỉ khi đó người ấy mới trở thành một chuyên gia. Đó là những gì Gerard đã bỏ ra ở Việt Nam và nó chứng minh tất cả. Rõ ràng, *Việt Nam ngày nay: Chuyện mưu sinh* là tác phẩm hiện thực tuyệt vời nhất về Việt Nam mà tôi từng đọc trong vòng một thập kỷ.

San Francisco, tháng 4 năm 2013

Andrew X. Pham

PHI LỘ

Những bài phỏng vấn trong cuốn sách này được tiến hành như một phần của chương trình tôi giảng dạy trong thời gian hướng dẫn Chương trình Giáo dục nước ngoài của Đại học California tại Việt Nam. Tôi đến Việt Nam năm 2000 để bắt đầu nghiên cứu cho luận văn tiến sĩ sử học tại Đại học California ở Berkeley. Hai năm sau, tôi được bổ nhiệm làm Giám đốc quốc gia cho Chương trình của Đại học California, một vị trí tôi thích đến mức tôi không hề rời bỏ nó trong suốt 10 năm sau. Mặc dù ban đầu chương trình được thiết kế cho các sinh viên Mỹ, nhưng qua thời gian tôi dần dần tiếp nhận cả các sinh viên bản địa vào lớp mình để đến năm 2008, số sinh viên Việt Nam và Mỹ của tôi đã ngang bằng nhau khi chúng tôi cùng tìm hiểu về những quá trình thay đổi mà chúng ta gọi là “sự phát triển”. Đến năm 2010, tôi quyết định tổ chức các chương trình tìm hiểu của mình xung quanh chủ đề công việc, và Dự án *Kiểm ăn* ra đời. Đúng như chúng tôi đã giải thích trên website của dự án:

Trong tiếng Việt, từ “kiếm ăn” thường được sử dụng để mô tả quá trình các loài động vật làm mỗi ngày để tồn tại. Ngoài ra “kiếm ăn” còn được sử dụng trong đời thường với nghĩa như “làm việc,” để chỉ những việc con người làm để sống. Bởi vậy, trong dự án mang tên “Kiếm ăn” này, chúng tôi phỏng vấn nhiều người Việt Nam để biết thêm về công việc của họ. Đối tượng chúng tôi phỏng vấn không chỉ là CEO và quản lý nhà máy, họ có thể là người trông xe, nông dân, những cô gái PG, người nấu chè... Tất cả những việc đó nhằm giúp chúng ta một cái nhìn rõ hơn về thực tế việc làm tại Việt Nam ngày hôm nay, và qua đó, có một cái nhìn rõ hơn về thực tế của cuộc sống trong giai đoạn có nhiều thay đổi trong kinh tế, văn hóa, xã hội của quốc gia.

Trong thời gian hai năm, chúng tôi thực hiện hơn 150 cuộc phỏng vấn, và rất nhiều nội dung phỏng vấn trong đó có trên website của chúng tôi bằng cả tiếng Anh lẫn tiếng Việt. Cuốn sách này tập hợp lại những bài phỏng vấn đã được chọn lọc từ Dự án *Kiểm ăn* với ảnh minh họa của sinh viên, cũng là người bạn của tôi, Mai Huyền Chi.

Chúng tôi lấy cảm hứng cho dự án này từ nhiều nguồn. Vào những năm 1920 và 1930, Việt Nam trải qua một giai đoạn phát triển kinh tế và đô thị hóa mau lẹ, mà bằng nhiều cách, giúp báo trước những quá trình thay đổi mà chúng ta nhìn thấy ở Việt Nam ngày nay. Một kết quả là phong trào hiện thực xã hội trong văn học Việt Nam, với những tác giả như Vũ Đình Chí và Vũ Trọng Phụng sáng tạo ra những tác phẩm phóng sự tuyệt vời giới thiệu đến độc giả thế giới của phu kéo xe, gái bán hoa và kẻ hậu người hạ trong nhà, cùng với nhiều hạng người khác. Gần hơn về mặt thời gian, nhưng không gần về mặt khoảng cách, cuốn sách năm 2000: *Gig: Người Mỹ nói về nghề nghiệp của mình* (*Gig: Americans talk about their jobs*) gợi cho chúng tôi nhớ đến vô số nghề nghiệp kỳ lạ chìm khuất bên dưới bề mặt xã hội đương đại và phong cách độc thoại trong các bài phỏng vấn chính là một khuôn mẫu cho quá trình biên tập của chúng tôi. Như những tác phẩm khác, dự án của chúng tôi hình thành từ hai ý tưởng. Thứ nhất là quan niệm cho rằng công việc của mình là cửa sổ quan trọng để hiểu chính mình và thế giới của mình; Nó chính là những gì chúng tôi làm để tồn tại và hầu hết con người sẽ dành phần lớn cuộc đời mình để làm như vậy. Thứ hai là ý tưởng rằng mọi công việc và mọi cá nhân làm công việc đó, đều đáng để chúng ta tôn trọng, quan tâm và dành thời gian.

Chúng tôi đã biết về một số người mà chúng tôi phỏng vấn, một số do bạn bè hay gia đình giới thiệu và một số là do tình cờ gặp được. Các cuộc phỏng vấn thường, nhưng không phải luôn vậy, có liên quan đến ít nhất hai người phỏng vấn. Trước khi bắt đầu, chúng tôi chuẩn bị trước bằng cách tìm hiểu gì đó về công việc và thảo luận những chương trình phỏng vấn của mình. Như một phần của dự án, chúng tôi đã xây dựng các mẫu câu hỏi và chủ đề chung để tìm hiểu nhưng chúng tôi cũng rất có ý thức về sự cần thiết phải để cho mỗi cuộc trò chuyện tự phát triển theo xu hướng của nó. Chúng tôi đã rất cố gắng tham gia vào cuộc trò chuyện với mọi người: Chúng tôi giải thích rõ mình là ai, đến từ đâu, chúng tôi đang cố gắng thu lượm điều gì, và chúng tôi khích lệ họ đặt câu hỏi. Một số người cho phép chúng tôi ghi âm lại, nhưng thường thì họ không đồng ý, nhưng dù thế nào, chúng tôi cũng đều có ghi chép trong lúc tiến hành phỏng vấn, hoặc chúng tôi tái hiện lại nội dung buổi trò chuyện ngay sau khi kết thúc.

Với những ai đã làm nghiên cứu ở Việt Nam, các bạn sẽ thấy rằng rất khó đạt được những chuẩn mực về sự ung thuận rất cần có đối với nghiên cứu chuyên môn liên quan đến con người. Đề nghị người khác ký kết một mẫu biên bản đồng ý sẽ khiến rất nhiều cuộc trò chuyện không thể thực hiện được nữa và sẽ thay đổi bản chất của bất kỳ cuộc trò chuyện nào mà chúng tôi vẫn có thể thực hiện. Tuy nhiên, trong điều kiện những hạn chế này, chúng tôi đã cố gắng hết sức để tạo ra những điều kiện ung thuận. Chúng tôi giải thích về dự án của mình cho tất cả mọi người mà chúng tôi bắt chuyện và cho họ biết rằng công trình của chúng tôi có thể được công bố và cho họ cơ hội từ chối tham gia, tham gia ẩn danh, hoặc xem lại nội dung cuộc phỏng vấn trước khi đăng tải.

Trước hết, các cuộc phỏng vấn được văn bản hóa từ các nội dung ghi âm và ghi chép, sau đó biên tập và dịch nếu cần. Bước đầu tiên của quá trình này là xác định các câu hỏi, sau đó thay đổi trật tự và lược bỏ bớt những phần chúng tôi cảm thấy trùng lặp. Mục tiêu của chúng tôi là nắm được thần thái và ý tưởng của nội dung trò chuyện nguyên gốc, nhưng trong một hình thức dễ đọc giả bình thường cũng tiếp cận và lĩnh hội được. Sau đó, chúng tôi dịch nội dung sang tiếng Anh hoặc tiếng Việt. Hầu hết các bản dịch nguyên gốc được chính những người tiến hành phỏng vấn thực hiện; mặc dù cũng có một số nội dung do tôi tự dịch. Nhưng tôi là người chịu trách nhiệm cuối cùng đối với bất kỳ sai sót, lệch lạc, hoặc thiếu sót nào có thể có trong quá trình biên tập và dịch thuật cuốn sách.

Trong hầu hết các nội dung phỏng vấn, chúng tôi đã thay đổi tên tuổi và các chi tiết để không ai nhận ra được những người mà chúng tôi trò chuyện. Đặc biệt ở Việt Nam, rất khó dự liệu được tất cả các hoàn cảnh trong đó thông tin có thể bị xem là nhạy cảm, cho nên tốt nhất là thừa sai sót do thận trọng còn hơn vô tình khiến những người cung cấp thông tin bị ảnh hưởng. Mặc dù rõ ràng là với một số nội dung phỏng vấn – chẳng hạn một giám đốc công ty hay một nghệ sĩ nổi tiếng – không thể tránh được việc nhận ngay ra nhân vật được phỏng vấn. Trong những trường hợp này, họ đã cho phép chúng tôi sử dụng tên thật của mình.

Một số độc giả có thể ngạc nhiên về cách tổ chức các cuộc phỏng vấn. Trọng khi “cung đường” kể chuyện cơ bản, bắt đầu với một nông dân trồng lúa và kết thúc với một phu bốc mộ, có thể có lô-gíc nhất định nhưng hành trình giữa hai nhân vật đó vẫn có một số ngã rẽ và khúc quanh. Điều này là có chủ đích. Mục tiêu của tôi là sắp xếp một số nghề nghiệp nhất định mà bình thường chúng ta có thể không gắn chúng với nhau, ở gần nhau và giúp tiết lộ một số giả định ngầm của chúng tôi về các loại công việc khác nhau và giá trị của chúng. Sau hết, cả một nghệ sĩ lẫn một chuyên gia “ché” sản phẩm nghệ thuật đều tạo ra hàng hóa cho thị trường, và một bà nội trợ có thể cũng phải giải quyết những vấn đề phức tạp chẳng kém bất kỳ vấn đề gì mà vị giám đốc chiến lược của một công ty bánh kẹo trị giá hàng triệu đô la gặp phải. Một tù nhân cũng chính là thành phần của những hệ thống giúp một quốc gia được an toàn giống như những con người đang canh giữ biên cương. Điểm đối lập này nhấn mạnh cách thức tất cả chúng ta tham gia vào một công việc cơ bản giống nhau: mưu sinh.

Singapore, 2013

Gerard Sasges

LỜI CẢM ƠN

Cuốn sách này sẽ không thể ra đời nếu thiếu vắng những người đã bỏ thời gian ngồi với chúng tôi và nói về công việc của họ. Lời cảm ơn đầu tiên của chúng tôi xin dành cho tất cả những người chúng tôi đã phỏng vấn từ năm 2010 đến 2011. Tiếp theo, tôi xin cảm ơn tất cả những sinh viên EAP Việt Nam và lớp UCHANU. Cho dù họ trực tiếp tham gia với tư cách người đóng góp hay gián tiếp thông qua sự nhiệt tình và truyền cảm hứng trong nhiều năm thì họ đều là một phần của dự án này. Xin gửi lời cảm ơn đặc biệt tới Ali Wong - một thành viên trong khóa EAP đầu tiên, người đã tặng tôi bản Gig đã sờn mép của mình và vô tình đã cho tôi nguồn cảm hứng cho dự án này vào năm 2002. Tôi cũng phải cảm ơn tất cả mọi người ở các văn phòng UC EAP, những người đã đặt niềm tin vào tôi và dành cho tôi sự hỗ trợ bền bỉ trong nhiều năm: đặc biệt là Peter, Mary, Nicole, Joyce, Eva, Doris, Ines, Amy và May.

Tôi cũng mang ơn những cộng tác viên tuyệt vời của chúng tôi tại Đại học Hà Nội, đặc biệt là Trương Văn Khôi, Hoàng Hương Giang và Hoàng Gia Thư. Và tôi thực sự không biết cảm ơn sao cho hết những điều phối viên chương trình siêu hạng của tôi, Phạm Thị Phương Liên và Nguyễn Thu Trang, cùng sinh viên, đồng nghiệp và người anh em của tôi Alex - Thái Đình Võ.

Cuối cùng, tôi xin dành tặng cuốn sách này cho hàng triệu phụ nữ và nam giới Việt Nam vẫn phải thức dậy từ sáng sớm và làm việc thâu đêm để kiếm sống cho bản thân và gia đình. Không có họ cùng hàng triệu công việc khác nhau mà họ làm, sẽ không thể có đất nước tuyệt vời mang tên Việt Nam.

CỘNG TÁC VIÊN

Chủ biên và biên tập:

Gerard Sasges

Ảnh và thiết kế:

Mai Huyền Chi

Lời nói đầu:

Andrew X. Pham

Những người đóng góp bài phỏng vấn: Son Chau, Micaela Bacon, Lena Tran, Nguyễn Hương Lan, Nguyễn Phương Vân, Vi Le, Katie Do, Emily Shaw, Đào Duy Khương, Đinh Xuân Phương, Lạn Ngo, Jeremy De Nieva, Nguyễn Thị Thao, Nguyễn Thùy Linh, Tina Ngo, Peter Del Moral, Đoàn Hồng Hải, Nguyễn Hải Yến, Kathy Nguyen, Andrew Marvin, Đỗ Thu Hiền, Đoàn Lê Thoa, Kristine Nguyen, Mary Luc, Jesse Van Fleet, Đinh Hà Thu, Nguyễn Phương Chi, Mai Nguyen, Carol Nguyen, John Tran, Trương Minh Giang, Đỗ Thu Hương, Thu Nguyen, Nancy Pham, Đào Tuấn Dũng, Nguyễn Hồng Ngân, Eliza Tran, Jennifer Phung, Nguyễn Minh Dương, Lỗ Thị Lan Anh, Irene Van, Sharon Seegers, Vũ Hoàng An, Nguyễn Thái Linh, Minh Thu Diep, Sean Decker, Phạm Phương Thảo, Huỳnh Đình Quang Minh, Thụy Mai, Hae Jin Kang, Bùi Phương Thảo, Nguyễn Thị Thu Huyền, Colleen Ngo, Josh Mayhew, Mai Lan, Mai Quang Huy, Ngọc-Diep Tang, Haven Rocha, Hoàng Huyền Trang, Vũ Phương Thảo, Lena Tran, Maya Weir, Nguyễn Thùy Trang, Vũ Thị Thu Hiền, Chiêu-An Ton Nu, Peter Le, Lê Phương Linh, Đỗ Đăng Tiến, Tina Bao-Ngan Ngo, Annelisa Luong, Nguyễn Thị Lan, Bùi Hà Phương, Mai Nguyen, Loc Le, Hoàng Minh Trang, Lê Huy Anh, Tracy Nguyen, Đinh Đoàn Vũ, Nguyễn Thanh Nga, Trương Công Tuấn, Michelle Ta, Tina Thy Pham, Ngô Mai Hương, Nguyễn Hà Phương Ninh, Tuan Tran, Mai Huyền Chi và Gerard Sasges.

LƯU Ý ĐỘC GIẢ

Về địa danh: Năm 1976, Sài Gòn, thủ phủ cũ của Việt Nam Cộng hòa, được sáp nhập với tỉnh Gia Định và chính thức đổi tên thành Thành phố Hồ Chí Minh. Hiện nay, cả hai tên gọi này đều được sử dụng rộng rãi ở Việt Nam. Trong cuốn sách này, tôi sử dụng “Thành phố Hồ Chí Minh” để chỉ khu vực đại đô thị và “Sài Gòn” để chỉ vùng lõi mang tính lịch sử của thành phố, tập trung tại Quận Nhất.

Về giá cả: Tại thời điểm chúng tôi tiến hành phỏng vấn, tỉ giá hối đoái với đồng tiền Việt Nam khoảng 20.000 VND/1 đô la Mỹ, là tỉ giá tôi sử dụng để quy đổi đô la Mỹ. Cũng cần lưu ý rằng lạm phát tăng tới 10% mỗi năm, có nghĩa là ngay trong một quãng thời gian tương đối ngắn chúng tôi thực hiện phỏng vấn, vẫn có những thay đổi đáng kể về giá cả và mức lương.

Về chính tả: Với các tên người, tôi sử dụng chính tả và trật tự tiếng Anh cho tất cả những người đến từ Mỹ và chuẩn tiếng Việt cho những người sống ở Việt Nam.

LỜI NÓI ĐẦU

Một trong những chuyến taxi tôi thích nhất ở Việt Nam diễn ra vào cuối năm 2008. Khi người lái xe và tôi đã tìm hiểu được những chi tiết thông thường về tuổi tác, tình hình gia đình và những chuyện tương tự, tôi lái cuộc trò chuyện theo hướng công việc: Anh ấy đã lái taxi bao lâu, thời lượng làm việc, thu nhập trung bình mỗi tháng, các chi tiết của một ngày bình thường. Người lái xe kể lại trước kia anh ấy làm việc trong một nhà máy thuộc sở hữu Nhà nước nhưng bị đóng cửa vào cuối thập niên 1990. Sau đó, anh thi lấy bằng và lái xe tải đường dài trước khi chuyển sang lái taxi năm năm trước. Lái taxi là công việc căng thẳng và thu nhập thấp, nhưng kết hợp với thu nhập của vợ, công việc này đem lại cho anh và gia đình một cuộc sống có thể xem là không dám mơ tới khi anh còn làm việc trong nhà máy. “Ông biết không”, anh ấy nói, “phát triển kinh tế mà Việt Nam chứng kiến kể từ năm 1986 là nhờ thị trường tự do, nhờ cạnh tranh, nhờ người tiêu dùng được tự do lựa chọn rất nhiều hàng hóa. Nếu Việt Nam cứ tiếp tục phát triển, đất nước này cần có một thị trường tự do về chính trị, chứ không chỉ về kinh tế”. Đôi mắt anh ấy nhìn qua khung gương chiếu hậu, tìm kiếm mắt tôi. “Ông có hiểu ý tôi không?”, anh ấy hỏi một cách chăm chú. “Có”, tôi đáp, “tôi hiểu ý anh”.

Có nhiều lý do khiến tôi thích cuộc trò chuyện này. Nó cho thấy ngay cả cuộc trò chuyện bình thường nhất cũng có thể phản ánh sự thay đổi gần đây của Việt Nam như thế nào: Đổi mới và quá trình tái cơ cấu nền kinh tế đầy nhọc nhằn, kéo theo những cơ hội mới, sự tăng trưởng và những cải thiện thật sự về điều kiện vật chất. Nó cho thấy bản chất của “Chủ nghĩa Lênin thị trường”, trong đó Đảng Cộng sản Việt Nam từ bỏ rất nhiều vai trò kiểm soát của mình đối với nền kinh tế trong khi vẫn duy trì sự độc quyền về quyền lực chính trị của mình. Và nó kín đáo cho thấy ngày càng có nhiều người Việt Nam bình thường sẵn sàng phản biện với Đảng về các chính sách của Đảng khi lạm phát và suy thoái kinh tế gia tăng sau năm 2008. Tất cả những vấn đề này ghi nhận được từ một vài câu hỏi về chuyện một người phải chuyển sang lái taxi để kiếm sống như thế nào.

Lần đầu tiên tôi đến Việt Nam vào mùa hè năm 2000. Khi tôi bắt đầu học tiếng Việt trong tháng tiếp theo, những người tôi cùng trò chuyện là những chị bán trà đá, những người bán hàng ở chợ và những người lái xe ôm tôi gặp hàng ngày. Và trong số những gì làm xuất phát điểm khả dĩ cho một cuộc trò chuyện, công việc tất yếu là khía cạnh dễ dàng nhất. Nói cho cùng, lẽ nào chúng ta lại không thể nói được gì độ về những gì chúng ta dành phần lớn thời gian để làm? Tuy nhiên, cùng với thời gian, tôi dần hiểu rằng những trao đổi này không đơn thuần là một phương tiện giết thời gian hay thực hành tiếng Việt. Chúng đem lại một khuôn cửa để nhìn nhận về cách mọi người đang sinh sống trong những quá trình thay đổi ghê gớm tại một thời điểm cụ thể trong lịch sử Việt Nam, nhưng đồng thời cũng hé lộ những trải nghiệm và giá trị vang vọng vượt thời gian và không gian để nói với tất cả chúng ta.

Với Việt Nam, Đại chiến thế giới thứ hai kết thúc làm bùng nổ một giai đoạn xung đột kéo dài và thảm khốc mà ở những thời điểm khác nhau và tại những địa điểm khác nhau, nó liên quan đến những yếu tố của đấu tranh chống chủ nghĩa thực dân, cách mạng xã hội và kinh tế, nội chiến, đấu tranh sắc tộc và cả địa chính trị thời Chiến tranh Lạnh. Con số ước tính có khác nhau, nhưng có khoảng hai đến ba triệu người Việt Nam đã thiệt mạng trong các cuộc chiến tranh Đông Dương diễn ra sau đó; ngày nay xung đột vẫn hiện diện trên cơ thể và trong ký ức những người sống sót, và trong một môi trường lở loét những vết thương do việc sử dụng hàng triệu tấn bom đạn cùng các loại hóa chất diệt cỏ độc hại. Với hầu hết những người chúng tôi phỏng vấn thì những cuộc đấu tranh này là điều gì đó họ biết được qua truyền thông hoặc sách giáo khoa lịch sử, nhưng với những người khác, chúng lại vô cùng sống động. Trong số những câu chuyện sau đây, có một cụ già viết thư pháp nhớ lại công việc thời chiến tranh của mình khi cụ làm phiên dịch cho các kỹ sư Liên Xô. Một thợ thủ công chuyên chế tác tượng Thiên Chúa giáo nhớ về cuộc sống trên nông trường tập thể và những chính sách được vạch ra nhằm loại bỏ “mê tín dị đoan”. Một y tá về hưu đã rất giằng xé khi mô tả lại trải nghiệm lúc bà đến hiện trường một vụ oanh tạc bằng máy bay.

Ngày 30 tháng 4 năm 1975, chế độ Việt Nam Cộng hòa có Mỹ hậu thuẫn đầu hàng và một đất nước bị chia cắt hơn 20 năm được thống nhất chỉ mang lại hòa bình tạm thời và mong manh. Những người bị

quy là ủng hộ chính thể cũ phải đối mặt với năm tháng đằng đẵng trong các trại cải tạo, kéo theo tình trạng bị gạt bỏ khỏi nền kinh tế kế hoạch tập trung. Cộng đồng người Hoa đông đảo ở miền Nam Việt Nam, từ lâu đã giữ vai trò chủ đạo trong thương mại và công nghiệp, mới đầu chấp nhận những chính sách cải tạo kinh tế tự bản chủ nghĩa, về sau phải chịu hậu quả của những căng thẳng ngày càng tăng giữa Việt Nam và đồng minh cũ - Trung Quốc. Tháng 12 năm 1978, Việt Nam đưa quân sang giúp Campuchia lật đổ Pol Pot và chế độ Khmer Đỏ tàn bạo; tháng 2 năm sau quân đội Trung Quốc tiến hành một cuộc xâm lược ngắn nhưng tàn hại suốt dọc biên giới phía Bắc của Việt Nam. Trong khi Trung Quốc nhanh chóng rút lui thì quân đội Việt Nam vẫn ở lại Campuchia suốt 11 năm tiếp theo để thực hiện một cuộc chiến tranh du kích chống lại tàn quân của Khmer Đỏ và các đồng minh của họ.

Với cuộc chiến tranh kéo dài tại Campuchia, một lệnh cấm vận do Hoa Kỳ đứng đầu bóp nghẹt kênh thương mại quốc tế và sản lượng từ hệ thống nông nghiệp tập thể sụt giảm. Trong những năm tháng hòa bình sau ngày thống nhất năm 1975 vẫn phải trải qua thất vọng, đói nghèo, sợ hãi và một cuộc đấu tranh quyết liệt để sinh tồn. Hàng trăm nghìn người Việt Nam – như nhân vật người điều hành dịch vụ vận chuyển của chúng tôi – chiến đấu tại Campuchia hay trong cuộc chiến với Trung Quốc; hơn một triệu người khác rời bỏ đất nước, bất chấp các cuộc tuần tra của chính quyền, cá mập, bão tố và cướp biển trong một trào lưu sau này được biết đến như là các cuộc vượt biên của “thuyền nhân”. Ngày nay, họ chiếm một phần rất lớn trong hơn 2,5 triệu người Việt Nam đang sống ở nước ngoài. Những câu chuyện của họ cũng là một phần trong câu chuyện lớn hơn của cả dân tộc và do đó những trang sách tiếp theo có một số cuộc phỏng vấn những người Việt Nam ở hải ngoại.

Vào đầu thập niên 1980, những bất cập của nền kinh tế kế hoạch tập trung không thể bỏ qua được nữa, và một loạt cải cách – được thúc đẩy bởi những thực tiễn ở địa phương cũng như chỉ đạo của trung ương – chứng kiến những yếu tố thị trường từ từ được đưa vào nền kinh tế mệnh lệnh. Quá trình này càng mạnh mẽ và tăng tốc sau Đại hội Đảng 1986, chính thức mở đầu giai đoạn Đổi mới của “thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa” vẫn đang tiếp tục cho tới ngày hôm nay. Trong một thời gian ngắn, những quyền tự do kinh tế mới đi kèm với sự bùng nổ về tham gia và phản biện chính trị. Nhưng đến năm 1989, các sự kiện ở Đông Âu và Trung Quốc đã củng cố lập trường của những người nhìn nhận những quyền tự do chính trị này như một mối đe dọa tiềm tàng đối với vị thế lãnh đạo của Đảng Cộng sản. Những thập niên vừa qua đã chứng kiến Đảng nói lỏng rất nhiều vai trò kiểm soát chặt chẽ trước kia đối với xã hội, nhưng Việt Nam ngày nay vẫn là một nhà nước có thể chế một đảng.

Những cải cách kinh tế sau năm 1986 đã kết hợp với việc ngày càng gia nhập thị trường toàn cầu về hàng hóa và dịch vụ để biến cải kinh tế và xã hội Việt Nam. Không phải tất cả mọi quá trình biến cải đều dễ dàng. Thập niên 1990 chứng kiến hàng nghìn doanh nghiệp Nhà nước kém hiệu quả phải tái cơ cấu hoặc đóng cửa và hàng trăm nghìn công nhân, như nhân vật người bán hoa tươi của chúng tôi, buộc phải tìm kiếm những hình thức kiếm sống mới, bấp bênh hơn. Sự lệ thuộc vào sản xuất để xuất khẩu đã mở ra nhiều cơ hội mới nhưng đồng thời cũng khiến nông dân và công nhân phải hứng chịu những bấp bênh của một thị trường toàn cầu. Các nhà máy có vốn đầu tư nước ngoài tạo ra nhiều việc làm mới, nhưng những hình thức tổ chức và quản lý lao động ít tính tham gia càng góp phần vào sự bất ổn thấy rõ qua hàng nghìn cuộc đình công – bất hợp pháp về mặt chính thức nhưng nhìn chung được bỏ qua – nổ ra từ năm 2000.

Tuy nhiên, tác động tổng thể của những biến đổi này là mang lại những lợi ích vật chất thật sự cho cuộc sống của người dân Việt Nam bình thường. Sự tan rã dần dần của hệ thống nông trường tập thể và việc áp dụng các quyền tự hữu về đất đai sau năm 1986 góp phần làm tăng nhanh sản xuất nông nghiệp; sau nhiều năm đói kém, Việt Nam nay lại trở thành một nước xuất khẩu gạo vào cuối những năm 1980. Việc Việt Nam rút quân khỏi Campuchia năm 1989 kéo theo quá trình bình thường hóa các quan hệ thương mại, trước hết với châu Âu và sau đó với Hoa Kỳ. Quá trình hội nhập này càng tăng mạnh nữa vào năm 2006 khi Việt Nam trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới. Trong suốt thập niên 1990 và đầu thập niên 2000, tăng trưởng GDP thật vọt lên khoảng 6% mỗi năm. Thậm chí còn ấn tượng hơn nữa, theo số liệu của chính phủ, cũng trong thời kỳ này, tỉ lệ người dân sống trong nghèo khổ giảm mạnh từ hơn 60% xuống còn chưa đầy 15%. Vào năm 2009, GDP bình quân đầu người đạt hơn 1.100 đô la và Ngân hàng Thế giới xếp Việt Nam vào nước “thu nhập trung bình thấp”, càng khẳng định địa vị của Việt Nam như một tấm gương sáng về phát triển kinh tế thành công.

Cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu sau năm 2007 phơi bày một số hạn chế trong phát triển ở Việt Nam. Bất chấp nhiều năm tăng trưởng, nền kinh tế vẫn không thể thoát khỏi sự lệ thuộc vào lao động rẻ mạt và những sản phẩm giá trị gia tăng thấp. Tăng trưởng mau lẹ lẫn át hạ tầng của quốc gia và tạo sức ép nặng nề lên môi trường. Nạn tham nhũng đã trở thành đại dịch đồng nghĩa với việc người Việt Nam thuộc đủ mọi tầng lớp xã hội đều phải đối mặt với tình trạng vơi vĩnh triển miên, lớn cũng như nhỏ; kết hợp với tình trạng quản lý kinh tế yếu kém, kết quả là hàng tỉ đô la bị lãng phí hoặc chuyển vào những việc không hiệu quả về kinh tế, nổi tiếng nhất là vụ sụp đổ của tập đoàn nhà nước Vinashin vào năm 2010. Cuối cùng, khi những chiếc Rolls Royce chen chúc cùng xe đạp trên những đường phố đông đúc ở Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh, tình trạng phân phối bất bình đẳng về khối tài sản mới có được của cả nước chẳng khác gì một vật cản đối với phát triển và càng làm tăng sức ép lên kết cấu xã hội của Việt Nam.

Vào thời điểm thực hiện các cuộc phỏng vấn này năm 2010 và 2011, kết cấu xã hội ấy đã suy yếu do nhiều thập kỷ với những chính sách không còn coi trọng tính chính thống xã hội chủ nghĩa bằng sự đồng thuận tự do mới toàn cầu. Những dịch vụ thiết yếu như y tế và giáo dục được mở cho cạnh tranh tư nhân và khu vực nhà nước còn lại phải chịu các khoản lệ phí sử dụng gia tăng. Mục tiêu của các chính sách này, được mô tả một cách uyên ngữ là “xã hội hóa”, là chuyển chi phí từ nhà nước sang cá nhân. Với những người có điều kiện, các chính sách này mang lại những cải thiện rất ấn tượng về phạm vi và chất lượng các dịch vụ có sẵn. Nhưng những người không có điều kiện thì càng thêm khó khăn trước bệnh tật, tai nạn và chi phí ngày càng cao cho những hàng hóa và dịch vụ cơ bản. Do đó, khi tỉ lệ lạm phát hàng năm bắt đầu vọt lên hai con số vào cuối thập kỷ, nhiều người Việt Nam thấy mức sống của mình lần đầu tiên trong thời gian gần đây bị sụt giảm hẳn. Với một số người, trải nghiệm này khiến họ nghi ngờ những đặc điểm chính yếu của một khế ước kinh tế, xã hội, môi trường và chính trị vốn đã được duy trì một cách thuận lợi từ năm 1990.

Không thể nói khế ước hiện nay giữa Đảng và người dân sẽ thay đổi như thế nào trong tương lai. Tuy nhiên, cho đến bây giờ nó đã giúp biến đổi cuộc sống của người dân Việt Nam. Một trong những bước phát triển ấn tượng nhất là sự biến đổi của cảnh quan. Với nhiều người ở nông thôn, sự kết hợp giữa giá cả leo thang và những kỳ vọng tăng lên đồng nghĩa rằng nghề nông – xương sống truyền thống của nền kinh tế – không còn khả năng đem lại nguồn sống nữa. Như nhân vật đồ tể của chúng tôi đặt câu hỏi “Nếu mọi thứ cứ trông vào vại sào ruộng thì làm sao chúng tôi đủ ăn cơ chứ?”. Một câu trả lời là tìm kiếm những nguồn thu nhập bổ sung, cho dù là ở lại làng quê hay thông qua việc di trú tạm thời. Những người khác thì xoay xở bằng cách thoát ly khỏi nông thôn lâu dài, chỉ trở về để cấy gặt hoặc ăn Tết. Một nhân tố khác thúc đẩy quá trình chuyển dịch nông thôn-thành thị là thay đổi việc sử dụng đất. Trên khắp Việt Nam, những mảnh đất nông nghiệp rất lớn đang bị biến thành các khu công nghiệp, phát triển nhà ở, đường cao tốc nhiều làn xe, và sân golf, với những quy trình sở hữu và phân bổ đất đai không rõ ràng thường làm bùng phát phản đối và các hình thức đấu tranh khác. Nhìn những cánh đồng từng rất xanh tốt của làng ở xung quanh mình, nhân vật người nông dân của chúng tôi thắc mắc người Việt Nam sẽ kiếm đâu ra gạo khi tất cả đất nông nghiệp biến mất.

Cho dù tương lai mà bà hình dung có trở thành hiện thực hay không thì cũng không thể phủ nhận được rằng với ngày càng nhiều người Việt Nam, cảnh quan đã trở thành cảnh quan thành phố nơi những nhịp điệu của thôn quê được thay thế bằng một tạp âm đô thị. Dân số đô thị của Việt Nam đang tăng lên xấp xỉ một triệu người mỗi năm, với số dân tại hai trung tâm lớn nhất, Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh, mỗi nơi hơn bảy triệu. Với nhiều người, thành phố đồng nghĩa với những cơ hội mới về việc làm, giáo dục, giải trí và tiêu dùng. Họ nhìn nhận thành phố như một nơi sáng sủa và hào nhoáng với những tiềm năng gần như vô hạn. Nhưng với những người khác như nhân vật cô cung cấp dịch vụ cân sức khỏe của chúng tôi, thành phố là một không gian chật hẹp trong một ngôi nhà trọ và những ngày dài cô độc đi lang thang trong cả mê cung đường phố xa lạ, lạnh lẽo. Như lời cô ấy nói: “Tôi lúc nào cũng cô độc, tôi lang thang trên phố một mình, tôi đợi khách hàng một mình. Khách hàng đến, trả tiền và bỏ đi mà chẳng hề nói gì với tôi. Đó là một công việc buồn chán nhưng ở đó thì còn biết làm gì khác?”.

Như các đoạn trước đã gợi ý, di trú – cho dù là tạm thời hay vĩnh viễn, từ vùng nông thôn lên thành phố, hoặc thậm chí từ Việt Nam ra nước ngoài – được thúc đẩy bởi một sự tương tác phức tạp giữa

lực kéo và lực đẩy. Nhưng gần như tất yếu, các quyết định rời bỏ quê nhà (một khái niệm rất có tác động trong tiếng Việt, liên quan đến những khái niệm về địa điểm, tổ tiên, lịch sử và bản sắc) được thúc đẩy một phần rất lớn bởi nghĩa vụ với gia đình. Bố mẹ di chuyển để tìm những trường học tốt hơn cho con cái mình và kiếm tiền để đóng học phí học đại học. Con cái di trú để có công việc tốt hơn và những phương tiện để hỗ trợ cha mẹ mình lúc về già. Cái mạng lưới nghĩa vụ này rất vững chắc, được diễn đạt bằng ngôn ngữ qua những khái niệm như “ơn” và “hiếu”, còn diễn đạt về mặt tài chính bằng những khoản tiền luân chuyển vượt không gian và thể hệ cả trong phạm vi Việt Nam lẫn vượt biên giới quốc gia. Ở cấp độ cá nhân, nó có thể mang hình thức một khoản 50 đô la mà một người đánh giày ở thành phố gửi về nhà cho vợ mình mỗi tháng; tổng cộng lại thì nó có thể mang hình thức số tiền hơn 8 tỉ đô la kiều hối từ nước ngoài gửi về Việt Nam mỗi năm. Nhưng nền tảng của cả hai con số này là gia đình. Như nhân vật chủ tiệm giặt là của chúng tôi, người đã kiếm sống tại Mỹ trong 20 năm, nói: “Tôi rất hạnh phúc và tôi luôn làm việc bởi tôi muốn gia đình mình ổn thỏa. Chắc chắn chúng tôi sẽ luôn phải vật lộn, nhưng chúng tôi vượt đường xa tới Mỹ chính là để có cuộc sống chúng tôi đang sống hôm nay”. Những cảm xúc của bà lắng đọng trong hàng chục cuộc phỏng vấn sau đây.

Do đó, khái niệm gia đình và quê quán vẫn là trung tâm bản sắc Việt Nam. Tuy nhiên, rất cần thừa nhận những cách thức trong đó xã hội và nền văn hóa thay đổi do ảnh hưởng của việc ngày càng tiếp xúc nhiều với một thị trường toàn cầu về hàng hóa và ý tưởng. Các tiệm cơm bình dân đang bị thay thế bởi KFC và Pizza Hut. Các đài truyền hình địa phương phát những bộ phim suốt mướt mới nhất của Hàn Quốc. Thanh niên Việt Nam nghe nhạc hip-hop và tập các điệu nhảy breakdance. Thành phố Hồ Chí Minh có một đội bóng rổ chuyên nghiệp riêng, mang tên Sài Gòn Heat, được cổ động bởi những hotgirl Sài Gòn của riêng họ. Và trong khi với nhiều người mà chúng tôi phỏng vấn, Tết Nguyên đán vẫn là quãng thời gian cực kỳ quan trọng để kết nối với gia đình, bạn bè và quê nhà của họ, thì với những người khác đây lại là quãng thời gian nhàm chán và mất rất nhiều doanh thu.

Có lẽ không ở đâu những thay đổi này rõ rệt hơn trong lĩnh vực hôn nhân, tình dục và giới tính. Đặc biệt phụ nữ trẻ ở thành thị đang trì hoãn việc kết hôn và xem nhẹ thông lệ kết hôn ở tuổi ngoài 20. Với những người đã kết hôn, ly hôn cũng ngày càng phổ biến, với tỷ lệ ly hôn tăng 50% chỉ trong năm năm sau 2005. Tương tự, tình dục trước hôn nhân – điều cấm kỵ trước đây – ngày càng phổ biến. Như nhân vật lễ tân khách sạn của chúng tôi nói về các khách hàng vì thành niên của mình, “Tôi cũng hay thấy mấy cặp đôi học sinh cấp ba đến thuê phòng trong vài tiếng... Giờ đây, thái độ về tình yêu và tình dục đã thay đổi quá nhiều.” Và như hàm ẩn trong lời nhận xét của anh ấy, ý nghĩa của tình dục đang thay đổi. Nhân vật nhân viên cửa hàng bán đồ người lớn của chúng tôi có thể chưa bao giờ nhìn thấy một chiếc bao cao su trước khi bắt đầu đi làm, nhưng giờ đây cô ấy và các khách hàng của mình đã rất quen với những thứ đồ chơi, dụng cụ và cả những công cụ hỗ trợ mới nhất mà có lẽ chính bố mẹ họ chưa bao giờ nghĩ rằng chúng có tồn tại.

Sức lan tỏa ngày càng lớn của các mối quan hệ thị trường có ảnh hưởng mạnh mẽ đến giới và vai trò giới. Nhân vật nội trợ của chúng tôi cảm nhận được nhu cầu rõ rệt cần biện hộ quyết định bỏ việc của mình và các cuộc phỏng vấn từ một công nhân nhà máy đến giám đốc điều hành đều là bằng chứng về những vai trò tích cực mà hàng triệu phụ nữ Việt Nam đảm đương trong nền kinh tế mới này. Tuy nhiên, nền kinh tế này tạo ra những đòi hỏi nặng nề hơn đối với một số phụ nữ so với những phụ nữ khác. Những lát cắt rời rạc về ngành công nghiệp tình dục của Việt Nam, từ các cô gái “bán hoa” trên phố tới “cắt tóc ôm” hay các quán karaoke dành riêng, xuất hiện trong nhiều cuộc phỏng vấn của chúng tôi. Kết hợp lại, những lát cắt này đem tới một ví dụ đặc biệt rõ nét về cách thức phụ nữ có thể bị biến thành hàng hóa: Những cô gái trong một quán karaoke, nói cho cùng, không được biết đến bằng tên gọi mà bằng số hiệu.

Nhưng câu chuyện còn phức tạp hơn là việc bị biến thành hàng hóa. Giải thích tại sao công việc của mình đòi hỏi nhiều hơn là chỉ nhìn đẹp, nhân viên tiếp thị (PG – promotion girl) còn rất trẻ của chúng tôi không chút mỉa mai chỉ ngay ra nhu cầu rất thực tế là được làm việc theo ca kíp kéo dài trong môi trường có điều hòa nhiệt độ, đứng trên những đôi giày cao gót và mặc váy ngắn. Nhưng với cô ấy, việc chuyên thể thành một loại hàng hóa này hoàn toàn tự nguyện, tạm thời và có giới hạn. Cô ấy xem việc làm một PG như một phần trong quá trình giáo dục của mình, cùng với tấm bằng đại học để đem lại cho cô kỹ năng, sự tự tin và các mối quan hệ cô sẽ cần cho một sự nghiệp lâu dài trong nghề

quản lý. Trong khi nền kinh tế định hướng thị trường linh hoạt có thể mang tới những hình thức hàng hóa mới và làm xói mòn các dạng bình đẳng giới chính thức vốn là đặc điểm của Việt Nam thời kỳ trước đổi mới thì với nhiều phụ nữ, những thập niên cuối cùng cũng đem lại khả năng cơ động, cơ hội và độc lập về kinh tế.

Những thập niên cuối cùng cũng đem lại thay đổi cho cộng đồng tình dục đồng giới của Việt Nam. Người quản lý một quán bar đã có từ lâu dành cho những người đồng giới ở Hà Nội mô tả khách hàng của mình đã thay đổi như thế nào trong những năm qua: Ban đầu gần như chỉ hoàn toàn là người nước ngoài, giờ đây khách khứa của cô chủ yếu là người Việt. Rất thẳng thắn, cô kể về nhiều bạn bè đồng tính của mình và mô tả khách hàng của mình “giống như gia đình”. Nhưng khi được hỏi cô sẽ cảm thấy thế nào nếu con cô ấy là người đồng tính, cô đã trầm ngâm trước khi trả lời “Không ai muốn con cái của mình như thế cả”. Tuy nhiên, với việc đạo luật công nhận hôn nhân đồng giới sẽ được đưa ra thảo luận tại Quốc hội trong năm 2014, rõ ràng các chuẩn mực giới tính, cũng như nhiều khía cạnh kinh tế xã hội và văn hóa khác ở Việt Nam ngày nay, đang thay đổi rất mau lẹ.

Sự tác động lẫn nhau của thay đổi và tiếp nối là một trong hai sợi chỉ quan trọng xuyên chuỗi các câu chuyện sau đây. Sợi chỉ thứ hai xuất hiện từ các cuộc phỏng vấn của chúng tôi chính là kinh nghiệm và ý nghĩa của công việc. Với nhiều người, công việc chỉ là cách kiếm sống. Như người thợ sửa xe máy của chúng tôi giải thích, khi lần đầu đi làm trong vai trò thợ học việc, anh rất thích công việc của mình, thế nhưng giờ đây, anh thích tiền hơn. Có lẽ câu chuyện ẩn tượng nhất trong tất cả là của một nhân viên ngân hàng còn trẻ. Mặc dù điều kiện làm việc rất tốt và có mức lương cao, cô vẫn than vãn về tính hệ thống và sự đơn điệu trong công việc của mình và lấy làm tiếc vì đánh mất tuổi thanh xuân vô tư lự, mặc dù cô mới 24 tuổi. Cô ấy hiểu được rằng, tiền bạc và địa vị không phải là thứ bảo đảm cho hạnh phúc. Tuy nhiên, cô ấy vẫn làm, vẫn bị níu giữ bởi mức lương cao và áp lực xã hội.

Nhưng với nhiều người khác, công việc có ý nghĩa sâu xa hơn. Đọc những câu chuyện của họ, không thể không ấn tượng với tâm trạng thỏa mãn mà người ta thu được từ việc biết rằng sức lao động của họ sẽ dành cho những người họ yêu quý. Cũng không thể không ấn tượng với cảm xúc nghề nghiệp, niềm tự hào và thậm chí hứng thú mà nhiều người tìm được trong công việc của mình. Quý vị có thể mong đợi những kiểu tình cảm như thế này qua lời một đạo diễn phim hay một nghệ sĩ nổi tiếng bậc bách, nhưng thường thì nó vang vọng rõ ràng nhất qua lời của một người thợ mài dao kéo, một nhân viên phụ xe buýt, hay một thợ sửa đồ điện. Chẳng hạn, người thợ sửa đồ điện say mê với công việc của mình đến mức với ông ấy, thiên đường sẽ không hoàn chỉnh nếu không có những món đồ cần sửa chữa. Những lời nói của ông là một lời nhắc nhở mạnh mẽ rằng công việc có thể giá trị hơn rất nhiều, chứ không chỉ là một cách kiếm sống và rằng thiên đường là nơi chúng ta tìm thấy nó.

Chương 1

TRỒNG TRỌT CHĂN NUÔI



Nông dân

Cô đã làm ruộng bao nhiêu năm hả? Cô làm ruộng từ năm 18 tuổi mà năm nay là 48, 30 năm rồi. Thì cứ gia truyền ngày xưa và mình học theo, mình tự rút kinh nghiệm năm này sang năm khác và nghe phổ biến kinh nghiệm qua hệ thống đài truyền thanh xã. Nghề làm ruộng gia truyền từ ngày xưa nên cô nghĩ nông dân tức là cứ theo nghề của bố mẹ. Bố mẹ cô làm ruộng thì cô cũng làm ruộng thôi (cười).

Một ngày bình thường làm việc ngoài đồng vất vả lắm. Bắt đầu từ 6 giờ sáng. Công việc này không như ở nhà máy hay bất kỳ công việc nào khác, cho nên giờ giấc không cố định. Công việc này rất thất thường... Như vào vụ thu hoạch thì cô có thể phải làm từ sáng đến tận trưa, ăn vội vàng rồi tiếp tục làm tới tận 7-8 giờ tối. Nhưng mà nếu không phải “lâm vụ chí kì” thì lại nhàn hạ lắm. Bọn cô không phải ra đồng, việc nhà thì nhàn rồi. Công việc nhà nông thì cứ theo mùa trong năm thôi.

Thời buổi này, người làm nghề nông phải biết kết hợp vài công việc khác nhau. Nói cho cùng, chỉ có hai vụ lúa một năm thôi. Cho nên nông dân phải trồng hoa màu xen vào giữa hai vụ đó. Ví dụ, ngay lúc này, bọn cô sẽ trồng rau muống. Vào vụ màu khác thì bọn cô có thể trồng su hào hay bắp cải gì đó. Nếu bọn cô trồng hoa màu thì thu nhập có thể được gấp đôi, gấp ba. Ai cũng làm như thế, ai cũng phải làm thế, nếu không có mà chết đói (cười). Còn khi không phải làm ruộng thì cô lại làm nghề đồng nát. Với mấy việc này, cô phải làm việc hết cả tháng. Lầy đầu ra “ngày nghỉ”. Một năm có hai vụ lúa, lúc nào không làm ruộng thì cô trồng hoa màu. Khi nào không phải trồng trọt gì thì cô lại buôn bán phế liệu. Tối, cô vẫn phải làm việc tới tận 8 giờ, ăn tối xong thì đi ngủ. Ý các cháu là sao, cô làm gì để giải trí hả? Thỉnh thoảng cô xem tivi; có thể thôi.

Nhiều việc khác lắm rồi. Cái thời năm 81 ấy, cô vừa hết cấp ba, thế là nhập hợp tác xã luôn. Thậm chí cô còn được làm bí thư chi đoàn của thôn. Mùa lúa thì hay có sâu bọ phá hại như bọ rầy hay là bướm ngài. Bọn cô hay bắt bướm bằng đèn tọ đặng như thế này (*chỉ một cái đèn treo trong cửa hàng*), đặt vào chậu nước to, đem ra ngoài đồng vào ban đêm. Nhà nào cũng phải sắm bọ, bốn cái đèn tọ đặng đấy; cô thậm chí còn chẳng nhớ nhà mình có bao nhiêu cái nữa. Tối đến, có nhiều bướm lắm, cứ thấy đèn sáng là nó bu lại, bay chập choạng quanh chỗ sáng cho tới khi kiệt sức rơi xuống chậu nước bên dưới. Thế là bọn cô gom lại và đem nộp cho hợp tác xã. Đây là cách bọn cô làm thời ngày xưa khi chưa có các phương pháp “hiện đại” như bây giờ (bà dùng từ ‘khoa học’, hàm ý chỉ các loại thuốc trừ sâu và diệt cỏ dại). Nhưng vui lắm, thanh niên như bọn cô được kêu gọi phải đi đâu. Nhà nào nhà đây – vợ chồng con cái – đổ hết ra đồng bắt bướm. Thời đấy vui lắm!

Với cả đi bắt sâu. Khi ra đồng, nếu thấy cây lúa có trứng sâu, bọn cô cũng ngắt lấy. Cứ 200 tổ sâu – hay có khi 20 tổ, cô cũng không nhớ nữa – thì được một cân thóc. Bởi vì ngày đấy giá trị mọi thứ được quy ra thóc, các cháu hiểu không? Rồi đến cuối năm, ban quản lý sẽ tính toán xem mỗi xã viên thu được bao nhiêu. Thời đó, cô đã bao giờ làm ra tiền đâu, cho nên các cháu có thể tưởng tượng cô đã ngạc nhiên thế nào khi toàn bộ chỗ tổ sâu cô thu được tương đương với 50.000 đồng (2,5 đô la) tính đến cuối năm. Dĩ nhiên, bây giờ thì chẳng là gì cả, nhưng thời đó đủ để mua được một cái xe đạp. Một cái xe đạp, các cháu có tưởng tượng được không? Thế là cô đem chỗ tiền bắt tổ sâu về đưa cho u và bảo “U ơi, em nhận được tiền ngắt sâu, em đưa cho u” (bà dùng những đại từ quen thuộc là “u” và “em”). Các cháu có biết u cô bảo sao không? U bảo: “Thôi u chợ em, tiền của em. Em lấy mà mua xe đạp.” Giờ nhớ lại, trước đó cô chưa bao giờ kiếm nổi một xu; bố mẹ chẳng có tiền nên bọn cô phải tự làm ra mọi thứ mình cần. Thế là cô mua được cái xe đạp trị giá 50.000 lần đầu tiên trong đời (*cười*). Lần đầu tiên!



Có cái tiến hơn nhiều rồi. Ví dụ ngày xưa cày bằng trâu thì bây giờ đã có máy cày. Rồi tương lai, đồng ruộng sẽ bị thu hẹp, đất đai sẽ dùng cho công nghiệp. Rồi sẽ có ngày chẳng còn làm nông nghiệp nữa. Những người như cô khi đó già cả rồi, những thế hệ con cái bọn cô thì vẫn còn trẻ và chúng sẽ phải bỏ lạng thôi. Cho dù chúng nó không muốn đi thì cũng chẳng còn ruộng đâu để mà làm. Cô thấy như thế tốt hơn. Nhưng nếu ruộng đất ít dần đi còn dân cứ tăng lên thì làm sao có đủ lương thực? Có lẽ các nhà khoa học cần tìm ra một giống lúa mới to bằng quả nhãn ấy: Chỉ vài hạt gạo cũng đủ no bụng rồi (*cười*).

Nghề nông có ảnh hưởng gì đến cô à? Nhiều lắm. Người như cô được gọi là “Bán mặt cho đất, bán

lưng cho trời”. Làm việc quần quật suốt ngày dưới nắng, tia tử ngoại chắc chắn ảnh hưởng trực tiếp đến tuổi thọ và sắc đẹp rồi (*cười*). Nhưng cổ cũng chưa bao giờ bị làm sao, đại khái chỉ bị mệt mỏi thôi. Rất may là cô chưa bao giờ đau ốm gì cả. Công việc nhà nông nói chung thu nhập thấp lắm nhưng mình là người nông dân, mình phải yêu nghề, mình phải làm thôi. Nông dân Việt Nam phải yêu nghề thôi; làm gì còn công việc nào khác đâu? Nếu còn trẻ, cô có thể tìm được việc khác đây, nhưng từng này tuổi rồi, chẳng còn việc gì nữa đâu.

*Gia Lâm, tháng 9 năm 2010
Irene Van, Nguyễn Thái Linh,
Sharon Seegers, Vũ Hoàng An*

Đồ tể

Có thể nói rằng đời tôi đã trải qua mọi “hỉ, nộ, ái, ố”. Thực ra, theo góc độ tâm linh thì nghề giết mổ bò không được tốt, nhưng do nhu cầu con người cần có thịt nên xã hội vẫn cần đồ tể. Thỉnh thoảng, cha tôi giết thịt một vài con bò như nghề “tay trái” để có thể kiếm thêm chút đỉnh; cho nên cũng vì kiếm lấy miếng cơm manh áo, tôi cũng đã gắn bó với nghề này hơn 20 năm nay. Nghề giết mổ bò không hề đơn giản, phải thức khuya dậy sớm, vất vả nặng nhọc.

Tôi cũng như bao người khác trong làng đều là những người nông dân cần cù chăm chỉ. Nhưng chút tiền kiếm được từ vài ba sào (ở miền Bắc Việt Nam, một sào tương đương 360m²) ruộng không đủ sống nên tôi quyết tâm theo nghiệp giết mổ mà cha tôi, và trước đó là ông tôi, để lại. Nhiều năm trước đây khi tôi còn nhỏ, cha tôi cũng đã từng làm một vài vụ như tôi bây giờ. Chỉ có điều là hồi đó số lượng người đặt mua bò còn ít và người ta nuôi bò chủ yếu để lấy sức kéo là chính. Vì vậy có thể nói tôi đến với nghề “giết mổ” như một nghề gia truyền.

Dường như mọi thứ liên quan đến nghề của tôi đều trái ngược. Ban ngày khi mọi người đi làm thì đó lại là thời gian tôi và gia đình quanh quẩn nghỉ ngơi. Bởi lẽ chúng tôi thường bắt đầu làm việc lúc nửa đêm cho đến tận sáng sớm. Những ngày có khách hàng đặt lấy thịt nhiều thì công việc bắt đầu sớm hơn, từ 9 giờ tới. Những hôm làm nhiều có thể giết từ ba đến năm con. Sáng sớm khách tự động đến lấy thịt theo đơn đặt hàng từ trước. Thông thường nếu có người cần bán bò, họ sẽ tự gọi tôi đến xem như thế nào, nếu cảm thấy ưng thì thỏa thuận trả giá rồi tôi đưa bò về chuồng nhà mình nuôi vài ngày cho đến lúc làm thịt.

Giá cả bây giờ cái gì cũng đắt đỏ, thịt bò cũng không phải ngoại lệ. Bò cũng có con to con nhỏ tùy thuộc vào cách người dân họ chăn nuôi. Nếu là bò bé nhỏ tầm khoảng 10-15 triệu (500-750 đô la); con nào to hoặc cực to là tầm 20 triệu (1.000 đô la). Đa số nguồn cung cấp bò cho gia đình tôi thường là những người quen, rồi người họ họ truyền tai người kia là gia đình tôi giết mổ. Cứ thế nếu ai có nhu cầu bán bò thì họ chủ động liên hệ với tôi. Trước đây, vợ tôi phải đem thịt ra chợ bán tìm miếng ăn vì chúng tôi chưa có nhiều khách thường xuyên đặt hàng. Nhưng dần dần công việc dẫu vào đây, giờ người người nhà nhà biết đến thương hiệu “Lâm Nam mổ bò”. Nếu nói chuyện cạnh tranh thì không đáng lo bởi vì cả làng mới có vài hộ gia đình làm cái nghề này nên không lo ế hàng. Khách của ai vào khách của người ấy hết.

Đa số mọi người đi chợ mua miếng thịt bò ngon lành về nấu ăn, chẳng bao giờ bận tâm nghĩ đến cảnh giết mổ bò như thế nào. Có thể nói nếu nhìn trực tiếp sẽ gây phản cảm cho nhiều người. Đó cũng là lý do tại sao tôi không muốn cho bất kỳ ai quay phim hay làm phỏng vấn về nghề tôi đang làm đây. Nhưng kể các cháu đều là chỗ quen biết, tôi coi như người nhà nên hi vọng mọi thứ sẽ tốt đẹp.

Như các cháu cũng hình dung được, làm nghề này lâu đến vậy ắt thành quen. Từ trước tới giờ tôi làm mọi việc thủ công hết. Trước tiên tôi chọn con bò nào cảm thấy được rồi trói chặt lại. Sau đó tôi dùng búa tạ đập vào gáy con bò, chính xác là vào phía sau đầu nó, cho tới khi nó chết. Sau đó tôi chọc tiết. Tiếp đến là mổ rạch từ ức xuống, lột da, moi cổ lòng ra. Tiếp đến là lấy thịt tháo đùi, mông ra mông, vai ra vai... và khâu còn lại là chờ khách hàng tới lấy theo đặt hàng của họ. Trung bình giá một cân thịt mông tầm khoảng 130.000 (6,5 đô la), vai khoảng 115.000 (5,75 đô la), ba chỉ 85.000-90.000

(4,25-4,5 đô la), cũng tùy thuộc vào thị trường nhưng giá cả trung bình là như vậy. Chớ nhầm nhé, chúng tôi sử dụng tất cả các bộ phận của con bò. Thứ duy nhất vứt bỏ là thức ăn tiêu hóa dở trong dạ dày nó, nhưng ngay cả thứ đó cũng dùng làm phân bón được.

Công việc vất vả, nếu cứ trông vào mấy sào ruộng thì làm gì đủ ăn và chi phí sinh hoạt cho mấy đứa đi học nên cũng phải cố gắng thôi. Nhà có sáu đứa con trong đó có hai đứa con gái lớn đã lấy chồng còn lại bốn anh em trai là nguồn nhân lực chính, đây là chưa kể vợ tôi (*cười*). Những ngày giáp Tết, nhu cầu mua sắm tăng nhanh, lượng khách hàng mua thịt về làm giò chả và các món ăn truyền thống khác cũng tăng đột biến. Thời gian này, tôi và bọn trẻ làm không có thời gian rảnh nữa. Bắt đầu từ 7h tối cho tới sáng. Trung bình một ngày chúng tôi giết tầm khoảng 10-15 con, hôm nhiều nhất là 20 con. Một con nếu giết nhanh mất khoảng 30 phút, con to hơn mất tầm một tiếng. Mỗi người một công đoạn nên rất tiết kiệm thời gian. Ví dụ như tôi dùng búa đập bỏ và cắt tiết, thăng út lột da, xẻ thịt... Nhìn chung những ngày cuối năm hay có đình đám, là thời điểm bận rộn nhất trong năm. Còn lại những ngày khác thì công việc bộn bề hơn.



Tôi làm nghề này lâu rồi nên có thể nhìn là biết ngay chất lượng thịt. Con bò nào ngon phải chắc thịt, thường là những con bò được nuôi bằng cỏ. Còn những con nuôi bằng cám tăng trọng hay gạo nhìn khác hẳn, nhiều mỡ, thịt không ngon. Tính đến lợi nhuận hay thu nhập của gia đình thì nghề này nói chung cũng ổn định. Chẳng giầu các cháu, một con bò mua tầm 15 triệu sẽ lãi tầm 400.000 (20 đô la). Thế nhưng đôi khi vẫn bị lỗ. Nhiều trường hợp tôi mua bò về chưa giết ngay, do khách hàng đặt ít nên tôi phải gánh khoản chi phí cho chúng ăn. Nhiều lúc mua con bò một tạ sau vài ba ngày chưa kịp giết nó sút đi chỉ còn vài chục cân. Nhưng cái nghề này như thế là chuyện thường. Tôi nhớ có lần mua vài con bò ở xa về, đi đường bò giẫm đạp nhau chết mất một con. Về đến nhà, tôi phải mổ ngay mà chưa có khách đặt trước nên vợ tôi phải mang ra chợ bán lỗ vốn.

Hơn 20 năm gắn bó với công việc này, không ít chuyện vui buồn, nhiều kỷ niệm lắm. Tôi vẫn còn nhớ một buổi chiều nhận làm đơn hàng đặt trước hàng tuần cho một gia đình. Lúc dắt con bò đực từ chuồng ra ngoài, nó đột nhiên hung hăng giựt tuột dây trói và quay lại định húc người. Tôi chạy đầu nó

đuổi theo đây, tôi không dám chạy lên nhà vì sợ nó tìm cách đuổi theo rồi húc lung tung. Lúc ấy, tôi chợt nghĩ ra một cách – dùng con bò khác để nhử mồi. Sau khi mang con bò khác ra sân, con kia bình tĩnh và dừng lại. Thật là một phen hú vía. Tôi làm nhiều năm rồi mới có một trường hợp như thế. Giờ thì tôi có thể cười nhưng lúc đó thì rất dễ thành họa chứ cười làm sao được.

Nếu các cháu muốn biết quan điểm của tôi về cái gọi là “tương lai” nghề này thì tôi nghĩ chắc gia đình tôi còn phải gắn bó với nó một thời gian dài nữa. Nhưng với con cái tôi sau này, tôi định hướng cho chúng nó học hành rồi ra trường kiếm công việc tốt hơn. Cuộc sống của nghề mổ bò khổ nhọc lắm, thức khuya dậy sớm vất vả.

*Hải Phòng, tháng 9 năm 2010
Đào Duy Khương, Vi Le,
Đinh Xuân Phương, Katie Do, Emily Shaw*

Người thu gom thức ăn thừa

Tôi quê ở Hưng Yên, gần chợ Gân. Tôi 38 tuổi, đã có hai thằng cu. Thằng lớn sinh năm 1997, còn thằng bé sinh năm 2000. Chắc các bạn nghĩ gia đình tôi rất hạnh phúc. Vợ tôi và tôi đều là nông dân, ít học cho nên đôi lúc lời lẽ và hành động của chúng tôi có thể hơi cục mịch một chút. Cái hay là thậm chí nếu đêm trước chúng tôi cãi vã với nhau thì sáng hôm sau mọi việc vẫn trở lại bình thường. Chúng tôi vẫn phải làm công việc của mình và cuộc sống vẫn cứ tiếp diễn.

Tôi tham gia công việc thu gom thức ăn thừa qua vợ tôi. mấy năm trước, cô ấy quen biết mấy chủ nhà hàng trong thời gian bán rau ở Hà Nội và xin mua lại thức ăn thừa của họ để nuôi lợn ở nhà. Vấn đề là quê tôi ở Hưng Yên có rất ít nhà hàng. Nói chung họ giữ thức ăn thừa lại chứ không bán ra cho người ngoài.

Quy trình thu gom thức ăn thừa thực sự rất đơn giản, nhưng tôi phải làm công việc này vô cùng cẩn thận, đều đặn hàng ngày mà không để xảy ra sơ sót, nếu không lần sau nhà hàng sẽ không giữ lại cho tôi nữa. Những ngày tôi không đi được, tôi phải báo cho họ biết để họ kịp bán đồ thừa cho những người khác hoặc vứt bỏ bởi đồ thừa không thể để đến tận hôm sau được.

Thông thường tôi để sẵn thùng chứa ở nhà hàng cho họ đổ trực tiếp vào đó, ngày hôm sau tôi sẽ đổi thùng mới. Hoặc là như thế hoặc tôi phải mang theo cái muôi thật to để múc từ thùng của nhà hàng vào thùng của mình. Hầu hết thùng chứa của tôi đều là loại 60 lít; một số là các thùng sơn tận dụng lại. Có những loại thùng chứa đến 200 lít, nhưng số lượng thức ăn thừa chúng tôi cần chỉ đầy khoảng hai thùng 60 lít cộng với hai thùng sơn nữa. Thế nhưng không phải ngày nào tất cả các thùng cũng đầy.

Nhà tôi nuôi tầm 40 con lợn. Chỉ riêng thức ăn thừa thì không đủ nên tôi phải nấu cùng với ngô và cám công nghiệp. Ngày nào tôi cũng chở thức ăn thừa về nhà, thường mất khoảng một tiếng, có khi hơn một chút. Tôi thường lấy thức ăn thừa quanh khu vực hồ Hoàn Kiếm, sau đó chở theo phố Mã Mây ra cầu Chương Dương. Thông thường tôi đi tầm 2 giờ đến 5 giờ chiều, nhưng vào mùa gặt thì tôi rời nhà muộn hơn một chút. Tôi về đến nhà khoảng 7-8 giờ tối.

Những người làm nghề này gom thức ăn thừa từ các điểm khác nhau. Thỉnh thoảng chúng tôi lại gặp nhau trò chuyện và uống trà đá, nhưng hầu hết chúng tôi không quen biết nhau. Đa số dân thu gom thức ăn thừa sống ngay ở Hà Nội, hoặc khu ngoại thành dọc theo đê từ Ai Mộ đến Văn Giang. Tôi thì ở xa nhất. Ở vùng tôi sống, tôi là người duy nhất đi lấy thừa ăn thừa do đường xa quá, tầm hơn 20km đây.

Do phải điều khiển xe máy chở nặng nên tôi cố gắng đi chậm và sát lề đường. Hầu như chỉ có đàn ông làm công việc này, phụ nữ không thạo lái xe nên họ không thể đi xe đường dài chở nặng được. Tục ngữ nói rồi: Yếu trâu còn hơn khỏe bò. Thế tức là tôi là trâu đây (*cười*).

Những ngày mưa là tệ nhất. Lái xe vất vả hơn nhiều. Hoặc cũng có lúc đang trên đường đi gom thức ăn thừa thì xe máy bị hỏng giữa chừng. Xe máy hỏng như cơm bữa, thường là bị thùng sập. Cũng

có ngày tôi phải đẩy xe máy chở nặng đi gần cả tiếng đồng hồ. Cách đây bảy năm, có lần tôi đi cách nhà được 5km thì bị ô tô tông phải. Xe máy cùng mấy cái thùng thức ăn thừa đổ hết lên người tôi và tôi bị gãy chân. Tôi không đi gom hàng được suốt một năm trời và vợ tôi buộc phải đi thay tôi. Không làm vậy thì làm sao nuôi được từng ấy con lợn. Cũng may, hai cụ nhà tôi cùng các anh chị em hỗ trợ rất nhiều, giúp chúng tôi chần gà với cho lợn ăn lúc vợ tôi phải đi. Giờ thì chân tôi ổn rồi nhưng thỉnh thoảng vẫn đau.

Mới đầu, tôi ngại phải đi xa lắm. Giờ thì tôi ngại ngày nào cũng phải đi. Những ngày người khỏe khỏe thì không sao, nhưng những ngày trái gió trở trời cũng vẫn phải đi, nếu không nhà hàng sẽ đổ đi hết. Thêm nữa tôi đã trả tiền trước cho nhà hàng rồi. Mỗi tháng tôi phải trả khoảng 600.000 đồng (30 đô la) cho số thức ăn thừa, thêm 600.000 nữa tiền xăng dầu, ví chi tầm hơn 1.200.000 (60 đô la) một tháng. Tôi trả cho bếp trưởng hoặc trực tiếp cho chủ nhà hàng, cái đó tùy. Tôi nuôi lợn khoảng sáu tháng thì có thể xuất chuồng được. Giá thị trường hiện nay cho số lợn tôi nuôi tầm khoảng 150 đến 170 triệu đồng (7.500-8.500 đô la). Nuôi lợn giống như gửi tiết kiệm ngân hàng ấy. Mỗi tội tiền lãi thấp lắm.

Buổi sáng, tôi cho lợn gà ăn, sau đó đi làm đồng. Đến trưa, nếu hai thằng con đi học về sớm thì chúng nó nấu cơm cho cả nhà. Nếu chúng nó về muộn thì vợ tôi hoặc tôi nấu. Sau đó tôi chợ măt khoảng một tiếng rồi mới đi gom thức ăn lúc tầm 2 giờ chiều. Phải đến 5-6 giờ chiều tôi mới về đến nhà. Sau đó tôi lại cho lợn gà ăn. Đến lúc tôi rửa ráy, tắm giặt thì cũng phải 9-10 giờ đêm.



Nông dân như chúng tôi làm gì có nhiều thời gian rỗi. Tôi cố gắng tranh thủ thời gian nghỉ ngơi chứ không ra ngoài bia bọt hay cờ bạc. Mà tôi cũng lấy đâu ra tiền để mà tụ tập. Vợ tôi và tôi cưới nhau đến gần 20 năm rồi, nhưng đã có lúc nào có tiền và thời gian để đi nghỉ đâu. Đến Tết nhất tôi cũng chỉ

ngủ một ngày, còn lại vẫn làm việc. Hồi dịch tai xanh (hội chứng hô hấp và sinh sản ở lợn) cách đây mấy năm, đàn lợn bỏ ăn và chết sạch, nhưng tôi vẫn phải đi lấy thức ăn thừa. Suốt hai tháng trời tôi phải đi lên Hà Nội để lấy thức ăn nhưng không dùng làm gì. Chúng tôi đem bán cho một trại nuôi cá; nếu không đành phải đổ đi.

Tôi vốn là dân lao động chân tay, lại chuyên đi thu gom đồ thừa nên một số người xem nghề này là hèn hạ. Nói chung, các chủ nhà hàng đối xử với chúng tôi cũng được nếu như họ hiểu. Nhưng vẫn có một số người coi thường chúng tôi vì quần áo tôi bẩn thỉu và có mùi khó chịu. Thỉnh thoảng tôi chào hỏi mọi người nhưng họ thậm chí còn chẳng buồn đáp lại. Có lúc, nói ví dụ chẳng may tôi để rơi rớt thức ăn ra ngoài, người ta có thể nổi khùng ngay. Tôi gặp tình huống đó rất nhiều lần rồi, nhưng nếu chuyện đó diễn ra vài lần tại cùng một chỗ thì tôi phải cố tìm một nhà hàng khác mà mọi người ở đó biết điều hơn.

Công việc này nhọc nhằn lắm và dĩ nhiên là tôi có muốn nghèo khó đâu. Năm 1999-2000, tôi đã thử tìm cơ hội đi xuất khẩu lao động. Có một công ty xuất khẩu lao động nội họ có thể tìm cho tôi công việc ở Đài Loan. Tôi cũng muốn khá giả lên nên tôi bỏ ra sáu tháng học tiếng Trung, sau đó họ bảo tôi về nhà đợi. Tôi đã nộp cho họ 3000 đô la để họ thu xếp hợp đồng cho tôi. Vợ tôi và tôi cưới nhau trước đó mấy năm và chúng tôi chưa tích góp được nhiều nên tôi phải vay mượn, chủ yếu của anh chị em trong nhà. Nhưng tôi rất hy vọng bởi vì ai cũng bảo tôi có thể kiếm được 5-6 triệu (250-300 đô la) một tháng nếu làm việc ở nước ngoài. Tôi đợi suốt hai năm nhưng chẳng có gì cả.

Đến năm 2002, họ bảo tôi “hộ chiếu của anh xong rồi, hồ sơ cũng xong rồi, anh không cần phải học thêm nữa, chỉ cần đi phỏng vấn là xong”. Tôi làm đúng như họ bảo, nhưng vẫn chẳng đâu vào đâu cả, thế là tôi bỏ. Từ đó, tôi tự nhủ rằng sẽ chẳng đi nước ngoài được đâu và tôi cần tập trung làm việc để trả các khoản nợ. Rất may là tôi cũng đã vượt qua giai đoạn khó khăn đó. Nếu tôi cứ chạy theo giấc mơ ấy thì có lẽ giờ mất sạch cả đất đai.

Tôi biết số trời đã định rồi. Tôi thu gom thức ăn thừa để giảm bớt chi phí chăn nuôi một chút. Nói thật thì tôi thích thú gì công việc này đâu. Tôi làm vì hoàn cảnh thôi. Ai chẳng muốn ăn trắng mặc trơn, làm việc văn phòng sạch sẽ, nhưng tôi phải chấp nhận đời mình như vậy rồi. Ai cũng phải làm gì đó để sinh tồn thôi.

Tôi bảo bọn trẻ “cứ trông gương bố mẹ, ít học nên phải làm việc quần quật. Cho nên bố mẹ phải cố cho các con ăn học để lớn lên các con không phải làm nông dân nghèo, để các con có cuộc sống tốt hơn.” Có lẽ bọn trẻ nhà tôi còn nhỏ nhưng chúng nó hiểu cuộc sống. Thằng lớn nhà tôi đã học lớp 9 rồi; năm nào cũng được học sinh tiên tiến. Vợ tôi muốn con cái tập trung học hành nên chúng tôi không bắt chúng đỡ đàn việc đồng áng. Nếu chúng muốn làm vài việc vặt như nấu cơm trưa thì cũng được, nhưng chúng tôi không bắt chúng phải nấu cơm tối vì buổi tối chúng nó phải học. Việc cho lợn ăn rất nặng nhọc nên chúng tôi cũng không để chúng làm. Thùng cám thì to, gần gấp ba lần thùng đựng thức ăn thừa – làm sao chúng nó khiêng nổi?

Tương lai, toàn bộ đất đai ở làng tôi sẽ được các nhà máy mua hết; không còn ruộng thì cũng chẳng chăn nuôi được gì nữa. Lúc đó chắc tôi cũng già rồi nên nghỉ ngơi thôi. Cứ nuôi vài con gà với trồng rau. Con cái rồi chúng nó lớn, ra thành phố học đại học, thoát ly khỏi quê hương hết. Vợ tôi và tôi có thể cứ ở lại quê thôi, rồi khi nào con cái về thăm chúng nó lại dăm dúi cho ít tiền (cười). Chúng tôi cũng có tích góp được một ít tiền, phòng khi con cái nó muốn làm ản kinh doanh sau khi tốt nghiệp. Tôi biết mình không đi thu gom thức ăn thừa mãi được. Càng có tuổi càng yếu, rồi sẽ đến lúc không thể cố được nữa. Còn giờ thì chỉ biết cố được ngày nào hay ngày ấy thôi.

*Hà Nội, tháng 10 năm 2011
Ngọc-Diep Tang, Hoàng Huyền Trang,
Vũ Phương Thảo, Haven Rocha*

Người trồng cây cảnh

Các cháu thấy cái cây ở đây không? Bác mua hết 8 triệu đồng (400 đô la) đây. Giờ nếu bán đi, bác có thể được 600 triệu (30.000 đô la). Nếu đợi thêm một năm nữa, ít nhất bác cũng được 7 tỉ (350.000 đô la). Còn cái cây kia kia! Gần 50 năm rồi đây. Bác đem về nhà và cây lên hòn đá ấy. Sẽ mất ba năm thì mới hoàn chỉnh được.

Cơ bản, bác đi tìm một cây cổ thụ đẹp và thuê người đưa nó về nhà. Bác đi khắp cả nước tìm những cây phù hợp: Thanh Hóa, Nghệ An, Phú Thọ, khắp miền Bắc và miền Trung. Khi đưa về nhà rồi, bác phải dành thời gian để hiểu được vẻ đẹp của cây. Bạn bè, đồng nghiệp tụ lại và ngắm nghía; càng có nhiều quan điểm càng tốt. Các cụ dạy rồi: “Chín người mười miệng”. Ở đây bọn bác rất cởi mở. Không sợ cạnh tranh và ai cũng muốn người khác có công việc tốt. Đó là lý do vì sao bác rất vui khi nói chuyện với bất kỳ ai quan tâm đến cây cối của bác; nói không ngoa là bác có thể ngồi đây và bàn chuyện cây cối hàng giờ.

Trồng cây cảnh có các mùa khác nhau để làm các việc khác nhau. Từ tháng 1 đến tháng 8, tào dáng cây bằng cách xén tỉa và uốn thế. Tháng 9 đến tháng 11, kích thích tăng trưởng bằng cách ủ cây bằng vải hoặc ni lông. Tháng 12, trời lạnh thì không làm được gì cả.

Nghề cây cảnh bắt đầu ở làng này khoảng năm năm trước. Giờ thì rất nhiều gia đình theo nghề. Bác cũng chẳng biết đầu đuôi thế nào. Chắc là mấy đứa trẻ trẻ tụ lại và quyết định đây là công việc ổn, không quá bận thiu hay đòi hỏi sức lực nhiều. Năm nay 47 tuổi, có lẽ bác là người lớn tuổi nhất trồng cây cảnh ở cái làng này. Sư phụ của bác, anh Giang, chỉ mới 37 thôi. Anh ấy giỏi lắm, bác học được rất nhiều từ anh ấy.

Bác lớn lên ở làng này, sau khi tốt nghiệp cấp ba thì đi làm trên công ty Sông Hồng tới 16-17 năm. Công việc vất vả và bác phải xa nhà suốt. Sáu bảy năm trước, bác bắt đầu trồng cây cảnh cho vui, rồi dần dần biến thành nghề.

Bác rất thích công việc này. Nó là một hình thức nghệ thuật mà cũng là một kiểu tĩnh tâm. Nó dạy ta biết nhẫn nại và am hiểu, giúp ta hoàn thiện hơn, văn minh hơn. Thỉnh thoảng bác ở ngoài này suốt cả đêm chỉ với một cái cây, cố gắng hiểu xem mình nên chăm sóc nó như thế nào. Cũng có ngày không thấy có hứng thú, bác cứ ngồi đây, uống nước chè, hút thuốc Lào (loại thuốc lá của Việt Nam, hút qua điều cày có chứa nước bên trong) và mặc kệ cho tâm hồn của mình vẩn vơ. Công việc trước kia của bác có lúc làm bác phát bực hay nổi khùng nếu có chuyện gì đó sai sót hoặc bác phải làm việc với những người cáu bẳn. Còn công việc này giúp cuộc sống của bác sáng sủa và nhẹ nhàng. Rất tuyệt.

Bác không cần quảng cáo. Một số người trong làng đã bắt đầu quảng cáo cây của họ trên mạng, mà có lẽ lúc nào đó bác cũng sẽ phải làm vậy. Nhưng bây giờ, mọi người vẫn truyền tai nhau về cây cảnh của bác. Chắc chắn bất kỳ ai tìm hiểu về cây cảnh đều sẽ biết về cây của bác và đến tham quan. Có khi họ khen cũng có khi họ chê, nhưng cái nghề này dạy bác phải kiên nhẫn và chấp nhận. Cuộc sống là vậy mà. Ta phải biết cách gạt bỏ mọi thứ và thanh thản với chính mình.

Giờ bác có tuổi rồi. Bác phải thừa nhận rằng đời mình rất may mắn. Nếu tính tổng giá trị toàn bộ số cây ở đây, sẽ vào khoảng 100 tỉ đồng (5 triệu đô la). Cho nên bác rất vui lấy cái này làm nghiệp của mình. Bác không chỉ được làm việc giữa đám cây cối đẹp đẽ này mà còn có thể mở rộng môi làm ăn để con cái có thể tiếp tục khi chúng trưởng thành. Đất nước phát triển và người dân có văn hóa hơn, nhu cầu cây cảnh sẽ tăng lên.

Những cây này cũng như con cái của bác vậy. Bác yêu quý chúng. Các cháu có thấy cái cây nhỏ nhỏ đằng kia không? Bác chăm nó từ lúc còn là cây giống và giờ nó đã được tám năm rồi đây. Giờ thì nó gần như hoàn hảo. Nếu ai đó biết thẩm định nó, bác sẽ đồng ý bán cho họ ngay. Nhưng nếu không được thì bác cũng vui khi nhìn nó lớn lên trong 30-40 năm nữa. Bác càng dành thời gian và sự chuyên tâm cho một cái cây thì nó càng đặc biệt với bác.

*Hồng Vân, tháng 11 năm 2010
Nguyễn Thị Thao, Nguyễn Thùy Linh,*



Chương 2

ĂN UỐNG



Người nấu rượu

Bác nấu rượu từ năm 1985. Trước khi còn làm công nhân xây dựng, bác cũng đã nấu rượu rồi. Bác học nghề từ người khác, chỉ nghe người ta bảo cách thì mình làm theo thôi. Chả phải nghề gia truyền gì cả đâu. Về hưu ở nhà cả ngày cũng chán, nên bác làm thôi. Lo nấu rượu, com nước chợ búa, trông thẳng cu này nữa (*chỉ thẳng cháu một tuổi*), cũng mất cả ngày trời ấy chứ! Ngày nào bác cũng phải lo đun từ sáng sớm. Mỗi ngày bác nấu một yên gạo, ngày nào cũng nấu rượu; cứ nôi ra nôi vào như thế.

Về nguyên liệu thì có gạo này; nhưng không phải loại gạo vẫn hay ăn đâu. Gạo nếp hay gạo tẻ đều được, mà gạo nếp thì thơm với ngọt rượu hơn. Rồi còn có men rượu này. Đồ để đun thì bác có cái nồi đồng to với “ruột gà”, là cái ống đồng dài. Khi chưng cất thì rượu theo “ruột gà” qua bể làm lạnh, rồi vào chại. Phải dùng ống đồng vì hơi rượu đun sôi qua đây làm chảy nhựa mát, để làm rượu độc. Đồ đồng bền hơn, lại giữ được mùi vị của rượu. Ngoài ra còn có chậu với chum để ủ rượu nữa.

Nấu rượu thì khâu đầu tiên là thổi com trước, thổi com phải chín dừ hơn com mình ăn, nhưng không nát quá như cháo đâu. Com thổi chín rồi thì dỡ ra cái mẹt cho nguội. Sau đấy xếp com vào cái chậu. Cứ một lượt com lại rải một lượt men lên. Cứ ủ thế cho nó lên men. Nếu mùa hè thì hai, ba ngày là được rồi, còn rét quá thì năm ngày mới được. Để xem đã ngấu chưa, cháu cứ ấn bẹn tay vào thấy mềm và trong chậu có nước là được. Rồi cho com lên men đây vào chum, nhà bác để 10 đến 15 cái. Cứ một cân gạo thì đổ một lít rượu nước. Xong thì đây chum bằng tám gỗ hay túi ni lông để hương rượu không bay đi đâu mất được. Lại chờ đến bảy ngày nếu trời nóng, không thì cũng phải 10 ngày vào trời rét. Cũng như mặc áo ấy, mùa hè thì mặc một áo thôi, mùa rét thì phải mặc nhiều hơn. Sau đấy mới

đổ rượu từ trong chum ra để đun trong nồi đồng. Cứ đun sôi, hơi rượu bốc lên qua “ruột gà” vào bể làm lạnh là thành rượu!

Rượu ngon thì nếm phải hơi ngọt, có vị cay cay – nói thật là bác cũng có biết uống rượu đâu – nếu bị chua là rượu hỏng. Nấu rượu bằng gạo nếp thì thơm với ngọt hơn. Buồn cười là ăn cơm nếp một tí là chán chứ rượu nếp này uống mãi người ta cũng không thấy ngán! Mỗi ngày bác chỉ nấu 10 cân gạo thôi. Nấu nữa cũng được nhưng nhà chật; không có chỗ để chum. Mười cân gạo thì nấu cũng được bảy, tám lít rượu – đây là rượu nặng – còn rượu nhẹ thì được 10 lít.

Nói thật ra thì làm cái nghề này cũng khó với tốn công lắm. Mà khâu quan trọng nhất là thối cơm và trộn men. Cơm thối mà cứng quá hay nát quá là rượu nấu không ngon được. Hay là lúc ủ rượu – mùa hè thì dễ bị chua lắm. Nó lên men nhanh lắm, dễ bị chua. Khi rượu nấu ra hõng thì bác phải cho thêm nước vào đun lại. Cái lớp rượu chua lắng xuống dưới – đem bỏ đi – mình lấy lớp ở trên để bán. Mất cả công lẫn rượu ấy chứ. Cũng có khách phàn nàn rượu chua; chủ yếu vào mùa hè, nhưng số ấy cũng ít thôi.

Cái nghề này vất vả lắm, nhưng mình vẫn phải kiếm sống mà, kể ra có việc để làm hàng ngày cũng đỡ buồn chân buồn tay. Với lại bác nấu có uy tín; nhiều người hỏi mua nên mình cứ làm thôi! Làm thì cũng thấy vui. Không làm thì cũng chán, thấy khó chịu (*cười và quay ra nựng đứa cháu*). “Bà cháu nghĩ làm bà cháu thấy khó chịu lắm đấy!”

Bây giờ có nhiều quán bia, rồi các loại rượu đóng chai, nhưng người ta lại mua của bác nhiều hơn trước ấy chứ (*cười!*). [Chị con gái nói xen vào: “Gia đình muốn nghỉ, nhưng người ta cứ hỏi mua nên lại phải nấu!”] Mình nấu thực chất, không pha phách gì nên người ta thích, họ cứ đến mua thôi. Mà rượu ở quán trên phố giờ toàn dùng men Tàu. Dùng men Tàu thì thậm chí không phải thối cơm, cứ cho men vào nước và gạo rồi ủ 2-3 ngày. Nó không chua mà lại được nhiều rượu hơn, nhưng không ngon mà còn hại sức khỏe. Bác cứ giữ nguyên cách làm cũ thôi, từ trước đến giờ vẫn thế.

Khách đến mua của bác từ các gia đình thôi, chứ chả phải nhà hàng, quán bia gì cả. Họ mua đông lắm nên có khi bác làm không kịp ấy chứ. Có cả những người ở tận Gia Lâm, cách ba bốn chục cây! Có người đợi đến cả 10 ngày, rồi cả tháng chưa lấy được rượu! Tại bếp chật không có chỗ chứ không bác làm nhiều nữa cũng bán được. Bác bán 40.000 (2 đô la) một lít, mỗi tháng cũng kiếm được tầm 4 triệu (200 đô la). Cũng chỉ đủ tiền mua thức ăn thôi! (*cười*) Biết là có thể bán giá cao hơn nhưng bác không dám vì tình cảm với khách thôi, toàn khách quen cả. Tăng giá mình cũng ngại.

Bác còn nấu rượu đến khi không nấu được nữa thì thôi (*cười*). Nhà có ba đứa con gái, đứa nào thích nấu thì làm, nhưng chắc chẳng đứa nào thích đâu. Nấu rượu thì phải có nhà cửa rộng rãi, tốn thời gian với cả công sức nữa. Cứ phải ru rú ở nhà cả ngày. Mà nói thật là làm thì cứ làm thôi chứ cũng chẳng trông mong gì.

Hà Nội, tháng 11 năm 2011
Tina Bao-Ngan Ngo, Annelisa Luong,
Nguyễn Thị Lan, Bùi Hà Phương

Người làm tào phớ

Tôi tên là Liên, 49 tuổi, quê ở Nam Định, nhưng hiện nay cả nhà tôi đã lên Hà Nội sinh sống. Gia đình tôi có tất cả năm người, chúng tôi thuê một căn nhà trên phố Khương Trung, gần Đàm Hồng. Là một người mẹ, tôi rất tự hào khi được làm việc và giúp con cái học hành tử tế. Ba đứa con đều đang học đại học. Một đứa học Thương mại, đứa Kinh tế quốc dân, còn đứa út thì đang học Đại học Thủy lợi.

Trước khi lên Hà Nội bán tào phớ, tôi làm nghề nông ở Nam Định. Tôi chỉ có một hai sào ruộng để mưu sinh. Quanh quẩn như vậy chỉ đủ ăn cho gia đình chứ không để ra được đồng nào. Để con cái có tương lai tốt đẹp hơn, tôi biết chúng cần học hành tử tế. Cho nên cách đây 15 năm, tôi lên Hà Nội và bán tào phớ. Nhờ công việc này, tôi không chỉ nuôi sống gia đình mà còn tiết kiệm một khoản nuôi con

cái ăn học.

Cũng chẳng có gì nhiều để nói về cái nghề này. Sự thay đổi duy nhất là giá một bát tào phớ. Hồi mới bán, giá một bát tào phớ là 500 đồng (2,5 xu). Nhưng vì giá cả leo thang với lại lạm phát, nên giờ tôi bán một bát tào phớ giá 5.000 đồng (25 xu). Nhờ việc này, tôi tiếp tục tiết kiệm tiền nuôi con ăn học. Một ngày trung bình, doanh thu của tôi xấp xỉ 250.000 đồng (12,5 đô la). Sau khi chi 50.000 đồng (2,50 đô la) mua thức ăn cho cả nhà và 100.000 đồng (5 đô la) cho nguyên liệu làm tào phớ, tôi tiết kiệm được khoảng 100.000 đồng (5 đô la) mỗi ngày. Vậy là mỗi tháng tôi để ra được 3.000.000 đồng (150 đô la) để tiết kiệm. Ở Nam Định thì không tài nào làm được như thế.



Kiểm tiền chưa bao giờ là một việc dễ dàng cả. Hàng ngày, tôi dậy lúc 12 giờ đêm để ngâm đỗ. Đến 3 giờ sáng, tôi bắt đầu xay và vắt đỗ để làm tào phớ. 6 giờ sáng, tôi dắt xe đi bán hàng. Sáng nào cũng như sáng nào, tôi bán ở chợ Thanh Xuân mây tiếng. Bán hết một thùng, tôi lại về nhà lấy thùng kia bán tiếp. Khoảng 10 rưỡi, tôi qua trường Đại học Hà Nội và bán cho đến khi hết hàng thì thôi, nhưng cái này cũng còn phụ thuộc vào thời tiết nữa. Bởi vì nghề này vất vả và khó nhọc lắm, nên tôi chỉ đủ sức bán hai thùng mỗi ngày. Một khi đã về nhà, tôi chỉ muốn ngả lưng cho lại sức. Tôi không xem vô tuyến, đọc báo hay đi chơi. Thứ nhất là nhà tôi làm gì có vô tuyến với cả cũng không còn sức. Đến 4 giờ chiều, tôi nấu cơm cho cả nhà. Sau bữa tối, tôi dọn dẹp rồi đi ngủ. Giấc ngủ cũng chẳng kéo dài được bao lâu bởi vì 12 giờ đêm đã phải bắt tay vào làm việc rồi.

Cái nghề bán tào phớ nhìn thì có vẻ không vất vả lắm nhưng cũng lắm bận cười ra nước mắt. Trong suốt 15 năm, tôi bị xe máy đâm vài lần. Người ngã, xe đè cả lên, đỗ hết tào phớ ra ngoài. Àu nó cũng là cái không may thôi chứ biết làm sao. Rồi cũng có những hôm trời mưa suốt ngày. Những hôm như thế, chỉ lèo tèo vài khách, tôi lại phải mang hết tào phớ về, ăn được đến đâu thì ăn, không phải đi vì tào phớ là thứ không để được sang ngày hôm sau. Nó dễ bị chua lắm, ai còn muốn ăn nữa.

Cũng có lúc bán hàng bị mất khách nhưng cái đó không phải chuyện lớn. Mình vẫn có cách kéo khách hàng lại được, nhờ hàng của mình ngon hơn, đặc hơn hoặc chỉ cần bán rẻ đi. Lời lãi có thể ít hơn nhưng mà vẫn có khách. Rất may là bán ở khu Đại học Hà Nội này thì không có cạnh tranh mấy, còn nếu ra khỏi khu này mà có bán cùng phố với người khác thì chúng tôi cũng biết cách tránh nhau ra.

Có cái buồn của nghề này là khách thành phố người ta có vẻ coi thường mình. Nhưng tôi thì thấy rằng, dù họ ăn nói bỗ bã và xem thường mình cũng không quan trọng. Tôi vẫn yêu công việc của mình và tôi biết chừng nào mình không bán điều cho ai thì chẳng sự khinh rẻ nào thay đổi được giá trị con

người hay công việc tội làm để kiếm sống. Nhưng cũng đừng hiểu nhầm, Hà Nội vẫn có nhiều người thân thiện, đáng quý lắm. Đó là những người mình muốn bán hàng cho người ta. Gặp những khách hàng như thế khiến tôi vui suốt cả ngày được, nhất là những người trò chuyện với mình và coi mình như người nhà (cách nói chỉ những cách xưng hô thân mật trong tiếng Việt để thể hiện sự kính trọng, quý mến) vậy.

Gặp được khách hàng thân thiện khiến tôi cũng thấy công việc của mình có được những giây phút vui vẻ. Nhưng con cái vẫn là nguồn động lực để mình có sức mà tiếp tục làm công việc này. Gia đình tôi có nghề tào phớ gia truyền nhưng tôi không định truyền nghề cho con cái. Nó có phải cái nghề cao sang gì đâu; tôi không muốn con cái lại đi bán tào phớ. Chúng nó giỏi giang hơn mình. Cho nên tôi muốn con cái phải học thành tài thì mới có nghề nghiệp tốt trong tương lai được.

Mình vẫn còn trẻ, nên vẫn còn làm cho đến khi con cái có gia đình riêng, hay đến khi mình cảm thấy khỏe để làm được công việc này. Bây giờ thì tôi vẫn làm vì con cái. Giờ chúng nó cũng bắt đầu có thể giúp tôi về mặt kinh tế rồi, nhưng tôi không nhận. Con cái nó còn phải tiêu nhiều, nào là học hành rồi bao nhiêu thứ chi phí khác nữa; làm mẹ thì nhìn con mình trưởng thành, tự lập rồi có công ăn việc làm ổn định là tôi vui rồi. Tôi chẳng bao giờ nghĩ chúng nó phải trả công mình cái gì cả.

Nếu như tôi có cơ hội chọn nghề khác tôi cũng chẳng biết chọn nghề gì cả. Tôi bán tào phớ 15 năm rồi nên cũng không biết làm nghề gì khác. Nhưng không sao, vì tôi có động lực làm cái nghề này để giúp con cái ăn học và gây dựng gia đình. Đến lúc nào đó, mình thôi không làm nữa thì sẽ ở nhà trông cháu. Đứa con gái lớn của tôi vừa lập gia đình thế nên chắc tôi cũng sớm nghỉ thôi (*cười*).

*Hà Nội, tháng 9 năm 2011
Chieu-An Ton Nu, Peter Le,
Lê Phương Linh, Đỗ Đăng Tiến*

Người nấu chè

Tôi tên là Hoa, quê ở thị trấn Bình Liêu, Quảng Ninh. Tôi mở quán chè này ở chợ thị trấn đến nay đã ngót 10 năm rồi. Nắng cũng như mưa, hè cũng như đông, đủ cả 365 ngày, ngày nào tôi cũng có mặt ở đây. Chỉ có ngày nghỉ hay lễ Tết hoặc khi bị ốm thì tôi mới nghỉ.

Có lẽ tôi làm cái “nghề” bán chè này là do cái số rồi. Hồi mới tốt nghiệp cấp ba, tôi đã có được một số vốn nho nhỏ và cũng có khiếu nấu ăn, cho nên tôi quyết định mở một quán chè để phụ thêm gia đình và tiết kiệm tiền. Mới đầu, tôi nghĩ chỉ làm một thời gian, vậy mà giờ thì tôi đã bán hàng được gần 10 năm rồi. Với tôi thì công việc cũng đơn giản, và lại tôi cũng không quá trăn trở chuyện lời lãi. Tôi quan tâm đến khách hàng và chè của tôi vào loại ngon, cho nên hàng tự bán chạy rồi. Tôi cũng kiếm được mà vẫn có thời gian để chăm chút cho gia đình riêng.

Ngày nào tôi bán chè cũng có những chuyện vui cả. Có phải người ta chỉ đến để ăn chè đậu, mà còn để gặp bạn bè, trò chuyện, tâm sự và dĩ nhiên là cả buôn chuyện nữa. Chỉ đến quán một hai lần là rất nhiều người trở thành khách quen; cứ khi nào đến đây là họ đều ghé qua chào hỏi tôi và có khi còn tặng quà nữa. Cũng chỉ là chút chút gì đó nhưng tôi vẫn rất cảm động vì biết rằng họ quan tâm đến mình. Người ở đây thật sự đều sống rất tình cảm. Với lại ai ở xã này chẳng biết nhau. Nhờ bán chè ở đây mà tôi biết hết các bà, các cô ở chợ; ngày nào cũng cùng làm ăn với nhau nên thân nhau lắm, chúng tôi đối xử với nhau như anh chị em trong một đại gia đình.



Nhưng công việc này cũng có những khó khăn của nó, chủ yếu là lượng khách hàng không ổn định; tùy thuộc vào thời tiết. Để có thêm khách, tôi phải thường xuyên mày mò làm các món chè mới và nghĩ cách làm cho chè của mình đặc biệt hơn. Khám phá ra những công thức và cách làm chè mới rất thú vị, bởi vì đó là cách tôi chia sẻ niềm vui nấu nướng với hai cô con gái. Nói về gia đình, tôi có hai cháu, đứa bé mới học lớp 7, còn đứa lớn học lớp 11 rồi. Các cháu biết mẹ vất vả nên đều rất chăm chỉ và quần quýt mẹ.

Với tôi, có một công việc ổn định như thế này và một gia đình đầm ấm, vui vẻ đã là mãn nguyện rồi. Tôi rất thích công việc của mình và cho đến giờ tôi chưa bao giờ nghĩ đến việc thay đổi công việc. Cuộc sống ở Bình Liêu rất bình dị, và tôi thấy thoải mái ở đây; tôi chẳng cần phải đầu tắt mặt tối như những người sống ở thành phố. Tôi cứ đơn giản mà sống thôi, việc gì phải phí thời gian lo nghĩ làm gì? Tôi hài lòng với công việc và cuộc sống của mình; còn về tương lai, chuyện gì đến sẽ đến. Cuộc sống mà, nói cho cùng có ai biết ngày mai sẽ thế nào đâu; lúc này thì cứ phải cố gắng hết mức thôi, còn tương lai ra sao thì cứ kệ nó đến thôi.

*Bình Liêu, tháng 7 năm 2011
Hoàng Minh Trang*

Người bán phở

Em tên là Quyên, năm nay 22 tuổi. Em làm nghề bán phở được năm năm rồi. Đây là nghề gia truyền nhà em. Bố em mở quán phở này, bây giờ em và hai anh trai em bán hàng giúp bố. Nhà em ở Đồng Sơn, Nam Định. Nam Định nổi danh là tỉnh theo nghề bán phở này nên mới có nhiều cửa hàng nhận là “Phở bò gia truyền Nam Định”. Các xã khác hay thậm chí tỉnh khác cũng có vài người bán phở, nhưng ở xã em thì hầu như gia đình nào cũng thế. Các quán phở Hà Nội chủ yếu là người ở xã Đồng Sơn mở.

Nấu phở, quan trọng nhất là nước dùng. Trước khi bán hàng, bọn em phải nấu nước dùng đúng một ngày một đêm, lửa phải cháy để nước sôi 24/24 giờ. Nước dùng mà các anh chị ăn ở quán bây giờ là đã được ninh một ngày một đêm rồi, xong đổ ra một cái xoong nào đấy đun sôi tiếp. Mỗi lần khách gọi phở thì dùng nước đây chan vào. Nước dùng cho cả ngày, cuối ngày nếu còn thừa thì đổ đi.

Phở bò Nam Định cũng không khác các loại phở khác là mấy. Ngày xưa bánh phở của Nam Định

phải sấy bằng tay, nhưng giờ bọn em không phải làm như thế nữa. Giờ người ta sấy bằng máy. Khác biệt chính là phở này được truyền từ đời này sang đời khác. Mỗi cửa hàng phở đều có một vị riêng, chỉ khi ăn vào mới phân biệt được.

Bán phở cũng có những chuyện dở khóc dở cười. Lúc thì bị hết phở giữa ngày; có lúc đến cuối ngày rồi mà vẫn còn bao nhiêu là phở. Thậm chí có hôm thừa nhiều quá, phải đổ hết đi, bắt buộc phải thế. Có một số quán phở giữ nước phở trong tủ lạnh từ hôm trước để dùng cho hôm sau nhưng em chắc chắn là các quán phở Nam Định không bao giờ làm như vậy.



Ngày nào cũng như ngày nào, em phải làm từ sáng tới tối. Chỉ có ngày Tết là được nghỉ, em về quê từ 30 Tết đến chiều mùng ba lại quay lại Hà Nội làm việc. Ngày nghỉ lễ khác, ví dụ như ngày Quốc khánh, em vẫn phải làm việc trong khi mọi người được nghỉ. Nhưng em quen rồi. Thỉnh thoảng bạn bè em cũng rủ đi chơi, buổi chiều lúc ít khách; với lại ba anh em cũng thay nhau làm.

Có lẽ nhà em làm cả đời cũng không dám nghĩ sẽ mua được nhà riêng ở Hà Nội. Nhà em không mở quán ở quê vì người Nam Định không có đủ tiền để ăn phở. Sáu năm trước, bố và anh trai em lên Hà Nội thuê nhà này rồi mở quán phở. Sau một năm em mới lên. Hiện em sống luôn ở quán. Em là em út, anh cả của em thì không mấy khi ở đây. Thường chỉ có em và anh hai em thôi. Ngày nào cũng như ngày nào, nhìn đường phố Hà Nội chẳng có gì thay đổi, chắc do em quen rồi.

Quán này hiện là của bố em, bọn em chỉ bán phụ thôi. Công việc làm ăn cũng không phát triển lắm. Thật ra thì cuộc sống ở đây chỉ khá hơn ở quê một chút thôi. Giá một bát phở tăng lên là vì giá cả mọi thứ khác đều tăng. Cách đây sáu năm, nhà này bọn em thuê là sáu triệu (300 đô la), còn bây giờ là 12 triệu (600 đô la) rồi. Đây là mới có 6 năm thôi đấy! Ngoài tiền thuê nhà, bọn em còn phải đóng thuế 300.000 (15 đô la) một tháng. Không lãi được nhiều, chỉ đủ ăn thôi. Hàng tháng, thực ra bọn em không được trả lương, vì làm cho gia đình mà. Sau này nếu em định làm gì thì xin gia đình, nếu gia đình có thì cho, không có thì em cũng đành chịu thôi. Em không rõ tương lai của mình sẽ như thế nào nhưng nếu có cơ hội, có thể em sẽ chuyển nghề khác. Nếu không thì chắc cũng đến lúc em phải tách khỏi ra đình, mở quán phở khác.

Trước đây, em có đi học ở quê nhưng không theo được. Với lại gia đình không có điều kiện cho em đi học nên em bỏ học lên Hà Nội bán phở. Thật lòng thì em muốn trở thành thợ sửa xe. Từ nhỏ, em đã

hay nghịch đồ nghề sửa xe, hồi ở quê Đồng Sơn, em cũng hay tập sửa xe. Em không thích bán phở lắm, em thích sửa xe hơn. Mấy lần em cũng nói với bố mẹ về ước mơ của mình nhưng em biết là cũng không dễ đâu.

Đi học nghề bây giờ phải có tiền, em lại phải đi xin tiền bố mẹ. Mà anh chị thấy rồi đấy, bán phở cũng chẳng được bao nhiêu nên xin tiền bố mẹ, em cũng ngại. Đôi khi trong các bữa ăn, bố mẹ em cũng nói: “Tùy thôi, nếu con thích thì đi học” nhưng em nghĩ đi nghĩ lại, thấy không ổn lắm. Em chưa có đủ quyết tâm đi học. Mà nếu em đi học thì cửa hàng cũng không đủ người hỗ trợ, lại phải thuê người. Rắc rối lắm.

*Hà Nội, tháng 9 năm 2010
Mai Nguyen, Trương Minh Giang,
Carol Nguyen, John Tran, Đỗ Thu Hương*

Người bán bánh dạo ở Mỹ

Tôi tên là Vân, năm nay 50 tuổi. Tôi sinh ra và lớn lên tại thôn Đông Lưu, Huế. Tôi cùng gia đình sang Mỹ cuối năm 1995. Sang Mỹ là niềm mơ ước trở thành hiện thực, nhưng tôi không thể cứ bám mãi vào giấc mơ đó được. Tôi biết rõ mình cần phải làm gì một khi gia đình mình ổn định cuộc sống: Tôi cần một công việc! Điều đó không chỉ giúp gia đình tôi sinh tồn mà đó còn là con đường để tôi tạo dựng tương lai tươi sáng hơn cho con cái.

Thời điểm đó, chủ yếu người Việt Nam làm thợ sơn móng tay. Phải thừa nhận rằng tôi rất muốn kiếm được giấy phép làm thợ sơn móng tay, nhưng cuối cùng tôi không làm được. Hai công việc thịnh hành – hoặc rất sẵn – khác cho người Việt di cư tới Mỹ là phục vụ tại tiệm phở hoặc các siêu thị thực phẩm, và đó chính là công việc tôi làm. Tôi xin được làm đầu bếp ở một tiệm phở.

Mỗi ca làm việc rất lâu và vất vả. Thông thường, tôi phải làm việc từ 9 giờ sáng tới tận 9 giờ tối, từ thứ Hai đến Chủ nhật. Vì lúc ấy còn lạ nước lạ cái nên tôi cũng chẳng hề kêu ca về giờ giấc làm việc kéo dài, cũng không dám nói đến điều kiện làm việc kinh khủng và lương thấp. Nhưng sau một thời gian, tôi nhận ra rằng mình không thể tiếp tục làm việc như thế, cho nên tôi quyết định thôi việc. Tôi xin vào làm cho một siêu thị người Việt ở gần nhà và tôi đã gặp may – không hề có kinh nghiệm hay vốn liếng tiếng Anh gì – khi được nhận vào làm. Mỗi ca làm việc vẫn kéo dài và vất vả, nhưng điều kiện làm việc tốt hơn. Còn tiền công thì vẫn rất thấp, nhưng tôi biết ăn mày thì đừng đòi xôi gấc. Cho nên, trong hai công việc, tôi cảm thấy thật sự may mắn vì đã kiếm được việc ở siêu thị.

Tôi biết tìm được một công việc để có tiền là rất quan trọng nếu tôi muốn tạo dựng tương lai cho con cái. Nhưng đồng thời, tôi cũng cảm thấy mình không thể bỏ ra tới 12 tiếng mỗi ngày, đặc biệt khi 12 tiếng đó lại vào giữa ngày, nên không tài nào chăm sóc được gia đình. Nói cho cùng, mặc dù tôi đang làm việc vì cả gia đình, tôi vẫn không thể xem thường thực tế rằng gia đình cần có một người mẹ để chăm nom. Hai năm sau, khi con út tôi đi học, tôi nhận ra rằng mình phải tìm một công việc khác để có thể chăm sóc con cái sau giờ học. Với công việc ở nhà hàng hay siêu thị, tôi chỉ có thể đưa chúng đến trạm xe buýt mỗi buổi sáng; tôi chẳng bao giờ ở nhà để chuẩn bị cơm trưa cho chúng hoặc đón chúng từ trường về, đây là còn chưa nói đến chuyện tôi chẳng bao giờ được ăn tối cùng cả nhà. Thế là năm 1998, tôi thôi việc ở siêu thị - với tôi, đón con cái đi học về còn quan trọng hơn.

Không lâu sau khi nghỉ việc, ông chủ một doanh nghiệp ăn uống đến gặp tôi và giới thiệu cho tôi công việc hiện nay. Tôi không nấu nướng phục vụ tiệc cưới hay sinh nhật mà tôi sắm một chiếc xe tải nhỏ và phục vụ bữa sáng, bữa trưa cho công nhân xây dựng. Vâng, công nhân xây dựng. Với chiếc xe tải nhỏ. Thế rồi bán bánh dạo trở thành nghiệp của tôi lúc nào không hay.

Cứ 4 giờ sáng, từ thứ Hai đến thứ Sáu, đồng hồ báo thức đổ chuông và tôi dậy đi làm. Công việc thì cũng gần nhà, cho nên khoảng 4 giờ 30 sáng, tôi đã có mặt tại căn bếp “thứ hai” của mình. Tôi chuẩn bị và nấu nướng luôn một mạch hai tiếng, đến 6 giờ 30, lái xe – cũng là ông chủ của tôi, cùng tôi bắt đầu đi bán hàng. Điểm đến của chúng tôi khá xa thành phố, cho nên chúng tôi đến nơi lúc 8 giờ

sáng. Suốt bốn tiếng tiếp theo, chúng tôi lái xe từ công trường này tới công trường khác, bán bữa sáng và bữa trưa. Để nghỉ ăn trưa, lái xe và tôi ăn trưa bất cứ khi nào có thời gian rảnh. Đã bao giờ tôi có lịch ăn trưa cố định đâu nên tôi cũng chẳng bận tâm. Thường thì trong lúc nấu tôi cũng có thể ăn một hai miếng rồi. Chúng tôi quay về thành phố lúc 2 giờ chiều, sau đó vệ sinh và thu dọn cho ngày hôm sau. Vậy là sau một ngày làm việc dài, tôi có thể về nhà với gia đình.

Công việc này thường chỉ cần một đầu bếp và một lái xe. Quan hệ giữa lái xe và tôi rất tốt. Chúng tôi ở trên đường phần lớn thời gian, cho nên chúng tôi có rất nhiều thì giờ để trò chuyện, tán phét và bông đùa. Khi tới các công trường, chúng tôi cũng thường trò chuyện với khách hàng. Một trong những điều tôi thích nhất ở công việc này là không ai trong chúng tôi, cả khách hàng lẫn tôi, thạo tiếng Anh. Nhưng chuyện đó cũng không cản được chúng tôi giao tiếp với nhau. Thường thì cuối cùng chúng tôi đều cười xòa. Với công việc này, lúc nào cũng có chuyện để cười!

Mặt trái của công việc này là không có ngày nghỉ. Tôi đã rất buồn khi biết gia đình mình phải hoãn một kỳ nghỉ chỉ vì tôi không thể tham gia được. Nhưng ngược lại, tôi thường rảnh vào những dịp lễ quan trọng, như Lễ Tạ ơn hay Giáng sinh. Gia đình tôi cố gắng thu xếp theo lịch của tôi, cho nên khi đi nghỉ, chúng tôi thường thu xếp vào dịp cuối tuần là lúc tôi không phải làm việc.

Công việc nào cũng có mặt được và không được. Nhưng thành thật mà nói thì tôi tin mình sinh ra làm đầu bếp. Tôi thật sự không thấy công việc nào thích hợp với mình hơn công việc này.

Stockton, California, tháng 7 năm 2011
Chieu-An Ton Nu

Nhân viên KFC

Tên em là Thủy, năm nay em 18 tuổi. Em ở Việt Trì, hiện đang học trung cấp và làm việc bán thời gian ở Hà Nội. Em làm thêm tại cửa hàng KFC trên đường Nguyễn Trãi.

Em làm việc ở KFC vì em có thể làm quen, giao tiếp với mọi người. Em coi KFC như gia đình thứ hai của mình! Nó cũng giúp em có thêm những kỹ năng thiết thực cho cuộc sống hàng ngày. Có thể lương ở đây thấp, nhưng cũng đủ cho em trang trải cuộc sống và cũng linh hoạt theo giờ giấc của em nữa. Công việc không vướng vào giờ lên lớp. Đó là điều quan trọng nhất. Em thích KFC, vì trước khi làm việc ở đây em cũng làm việc ở một vài cửa hàng bán quần áo, người ta cũng thoải mái với mình thôi. Cuối tuần em không phải đi làm, nhưng thời gian làm việc thì kéo dài 12 tiếng một ngày, từ 9 giờ sáng đến 9 giờ tối. Giống như chủ của các cửa hàng quần áo ấy, có thể họ sở hữu một cửa hàng hay cả hệ thống bán quần áo, nhưng họ có chút cảm thông nào với nhân viên không? Trời ơi, rõ ràng là không khi mà nhân viên chưa được ăn trưa nhưng bà chủ cửa hàng không hề dả động gì. Đến khi 2h nhân viên mới đi ăn trưa – vâng, tận 2 giờ chiều [*cười*] – thì chủ cửa hàng lại mắng nhân viên là: “Tại sao lại bỏ cửa hàng đi ăn trưa vào cái giờ này?” KFC thì khác hẳn. Làm một thời gian ở đây, em thấy quản lý ở đây tâm lý gần gũi lắm với những người ở cửa hàng quần áo. Mức lương ở đây cộng nhận là thấp hơn hẳn, nhưng mà cách cư xử của cửa hàng trưởng và quản lý của KFC thì vượt xa mấy chỗ em từng làm. Họ rất tâm lý! Các chị mắng mình cũng chỉ để dạy mình làm tốt hơn thôi. Các chị hiểu nhân viên, coi nhân viên như anh chị em ruột của mình ý. Ở đây tuyệt nhiên không có chuyện phân biệt chủ-nhân viên, nhân viên mới-nhân viên cũ. Thật sự bọn em như anh chị em ruột thịt, sống giúp đỡ nhau.

Trước khi đi làm ở đây, em còn không biết KFC là gì [*cười*]. Một chị đã làm ở đây giới thiệu thì em mới biết, đến xin và sau hai tuần thì được gọi đi phỏng vấn. Trước đây, họ chỉ tuyển người qua giới thiệu, có nghĩa là, em làm ở đây một vài tháng rồi em giúp chị vào làm. Chứ họ không tuyển người chưa có ai biết đâu. Đạo này KFC thiếu người chắc do trả lương thấp nhưng thời gian làm nhiều, cho nên KFC phải tuyển cả những người ở ngoài vào. Thực tế họ mới tuyển thêm một đợt nhân viên nữa cho một chi nhánh mới, nhưng chi nhánh đó vẫn chưa mở cửa, cho nên tất cả nhân viên mới tuyển vào hiện tại đang làm ở cửa hàng chỗ em - tổng cộng bọn em có 40 nhân viên. Đúng ra chính thức ở đây chỉ có 35 người thôi.

Điều kiện làm việc ở đây thì cũng tốt. Em xin làm các buổi sáng trong tuần vì buổi chiều còn phải đi học. Cuối tuần em đi học ban ngày nên em xin làm buổi tối. Quản lý đồng ý chấp nhận yêu cầu thời gian biểu của em nên em cũng phải cố gắng tuân theo những yêu cầu, quy định của KFC. Một ngày em làm bảy tiếng, vì tám tiếng thì tính thành full-time rồi. Có ngày mệt, quản lý thương mình, chỉ bắt mình làm năm hoặc sáu tiếng thôi. Với lại bọn em nhà xa, chị quản lý cũng thường cho em về trước một tiếng, tức là 10 giờ tối những hôm em phải làm ca tối. Em thật sự thấy rất may mắn.



Em đang làm ở bộ phận lobby, tiếng Việt là dọn dẹp. Công việc của em là dọn dẹp đồ ăn thừa hoặc bổ sung tương ớt và sốt cà chua. Em nghĩ với sinh viên thì công việc như thế quá tốt: không đòi hỏi sức lực quá nhiều. Có nhiều bộ phận khác nhau: Dọn dẹp (lobby), thu ngân (cashier), tiếp phẩm

(supply), chế biến (cooking) và quản lý. Mỗi bộ phận có bốn đến năm nhân viên, tùy nhiệm vụ. Bộ phận thu ngân và dọn dẹp có nhiều người hơn vì nó tạo cho mình nhiều cơ hội hơn. Bộ phận tiếp phẩm thường có ba người còn bộ phận chế biến thì chỉ hai người thôi.

Gần như tất tật tất nhân viên là con gái, trừ bộ phận chế biến. Biết rằng con gái sẽ nấu ăn ngon hơn, nhưng mà nấu nướng ở KFC khác hẳn với nấu nướng ở nhà. Nóng bức và vất vả lắm; con gái không trụ lâu được. Lý do nữa là bộ phận chế biến phải là những người có kinh nghiệm hoặc những người đang thực tập lên làm quản lý. Bọn em gọi là “trợ lý quản lý” tức là những người phải làm qua tất cả các bộ phận của nhà hàng thì mới được lên làm quản lý. Bộ phận thu ngân chỉ nhận tiền của khách, trả tiền thừa và sắp đồ. Nhưng quan trọng nhất là họ phải mời chào khách. Khi các anh chỉ bước chân vào KFC, thì sẽ nhìn thấy đầu tiên là thu ngân, sau đó là tiếp phẩm, và phía sau cùng là bộ phận chế biến. Nếu ở cửa hàng KFC nhỏ thì người ta chia thu ngân ở tầng một, tiếp phẩm tầng hai, chế biến tầng ba. Tất cả các cửa hàng đều như thế.

Vì các cửa hàng đều có mối liên hệ và các nhân viên cũng thường nói chuyện với nhau, nên việc tăng lương của cửa hàng này sẽ ảnh hưởng tới các cửa hàng khác. Nếu một cửa hàng KFC tăng lương thì các cửa hàng khác cũng phải được tăng lương. Vì đây là một hệ thống rồi nên cửa hàng trưởng không được quyết định tăng lương cho nhân viên, kể cả người đó biết việc đó là cần thiết và thương nhân viên của mình. Việc này là do cấp trên điều lệnh tăng lương xuống. Part-time được tăng 3.000 đồng (15 xu) một giờ, full-time được tăng 300.000 đồng (15 đô la) một tháng.

Với một số nhân viên, một ngày làm việc xấu là bị quản lý mắng hay là có va chạm với đồng nghiệp. Nhưng em thì nghĩ khác. Mình sai sót hay làm việc chưa tốt thì quản lý và các nhân viên có kinh nghiệm muốn chỉ bảo mình để mình tốt hơn thôi. Nếu nghĩ được như thế thì em thấy va chạm giống như một cơ hội để học hỏi kinh nghiệm. Có người nghĩ: “Quản lý mắng tao, tao không làm nữa!”, những người đó thật sự chẳng bao giờ phát triển được. Còn em thích đi làm ở KFC. Em muốn ngày nào cũng được đi làm để được nói chuyện với bạn bè, gia đình KFC của mình. Như thế tốt hơn hẳn cứ ngồi ở nhà, nhàm chán, tù túng.

*Hà Nội, tháng 10 năm 2011
Sean Decker, Phạm Phương Thảo,
Minh Thư Diệp, Huỳnh Đình Quang Minh*

Chương 3

XÂY DỰNG



Thợ xây

Tôi tên là Quang, năm nay 42 tuổi. Tôi quê ở Hưng Yên. Tôi làm công việc này đã được năm năm rồi. Mới đầu tôi chạy xe ôm ở Hà Nội, nhưng rồi tôi chuyển sang nghề xây dựng vì bây giờ có quá nhiều người chạy xe ôm. Với lại giờ người dân có xe ô tô riêng và sử dụng taxi nhiều hơn là xe máy. Thêm nữa, đường sá bẩn thỉu, chẳng ai muốn đi xe máy nếu như không bắt buộc.

Chúng tôi làm theo nhóm năm người, chẳng khác gì một gia đình. Tôi chịu trách nhiệm quản lý cả nhóm và thực ra tất cả chúng tôi đều là họ hàng với nhau. Chúng tôi đều người Hưng Yên, và người nào cũng hưởng mức lương như nhau. Không ai thấp hay cao hơn người khác và tôi cũng hưởng mức lương như tất cả các anh em khác, bởi vì chúng tôi đều làm công việc như nhau. Và cho dù tôi là nhóm trưởng thì tôi vẫn phải gọi một số người trong nhóm là “chú” bởi vì họ là em của bố mẹ tôi.

Bình quân mỗi ngày chúng tôi làm việc 9-10 tiếng. Tôi bắt đầu làm việc lúc 5 giờ sáng và làm một mạch tới tận trưa. Sau đó đến buổi chiều, tôi làm từ 2 giờ đến tận 8 giờ tối. Có những hôm chúng tôi chỉ phải làm việc đến 7 giờ, nhưng cũng có ngày thì phải làm muộn hơn. Công việc này vất vả lắm. Chúng tôi sống ngay tại công trường, cho nên thường xuyên thay đổi nơi ở. Nơi chúng tôi ở lâu nhất là nửa tháng. Còn nói chung chúng tôi chỉ sống ở một công trình khoảng 10 ngày. Khách hàng không cho chúng tôi phòng nên chúng tôi dựng lán ở. Tôi và người của mình phải tự quán xuyến nấu nướng lấy. Mỗi ngày cả nhóm chi tiêu khoảng 100.000 đến 150.000 đồng (5-7,5 đô la). Mỗi người có mức thu nhập khoảng 100.000 đồng (5 đô la). Như vậy một tháng, mỗi người được khoảng 3 triệu (150 đô la). Nếu tôi sống ở quê, 3 triệu là đủ cho cả nhà. Nhưng ở Hà Nội thì số tiền đó không đủ.

Khách hàng liên hệ với tôi qua điện thoại. Chúng tôi gặp nhau, trao đổi về công việc và thảo hợp

đồng. Sau khi xây xong một căn nhà, khách hàng lấy số của tôi và giới thiệu tôi cho bạn bè. Thời bây giờ khách hàng có nhiều yêu cầu rất khác nhau, nhưng chúng tôi càng làm thì càng có thêm nhiều kinh nghiệm. Và khi khách hàng đã quen biết chúng tôi, họ xem chúng tôi như người nhà.

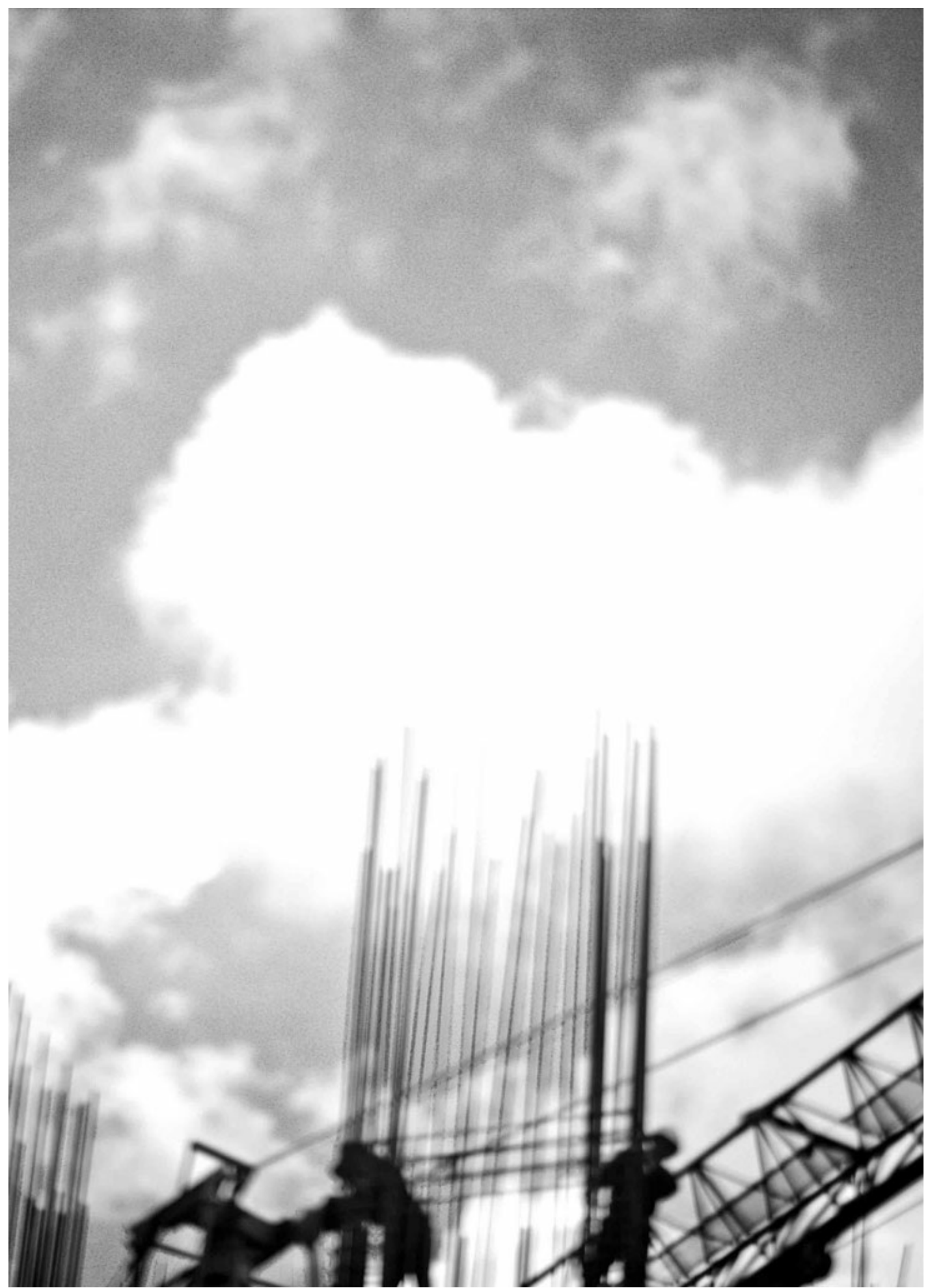
Về cơ bản thì công việc này không khó. Chúng tôi phải biết sử dụng các thiết bị đo đạc, và cần một số kiến thức kỹ thuật nhất định. Nếu khách hàng đưa ra một câu hỏi thì tôi phải biết trả lời. Nhưng nói vậy thôi chứ tôi chưa bao giờ được đào tạo chính thức cả. Tôi chỉ học từ thực tế và qua chia sẻ kinh nghiệm với những người tôi cùng làm.

Điều chính yếu chúng tôi cần chú ý trong lúc làm việc là tránh để cho thứ gì đó nặng rơi vào người. Lẽ ra thì chúng tôi phải mặc đồ bảo hộ, nhưng như thế thì nóng bức và không thoải mái. Chính quyền có yêu cầu chúng tôi phải mua bảo hiểm trong 10 năm. Nhưng như thế mất đứt 5 triệu (250 đô la) mỗi năm, và so với số tiền chúng tôi kiếm được thì quá nhiều. Còn tôi, tôi chỉ định làm công việc này thêm vài năm nữa, cho nên mua bảo hiểm trong 10 năm chẳng có ý nghĩa gì cả. Nếu có chuyện gì, khách hàng sẽ phải có trách nhiệm với chúng tôi. Chẳng còn cách nào khác.

Vợ tôi ở nhà làm ruộng. Thằng con trai lớn của chúng tôi đã đi làm ở một nhà máy tại Hưng Yên. Một tháng nó kiếm được 1-2 triệu (50-100 đô la), chỉ đủ cho nó. Lúc nó chưa học xong cấp ba, tôi động viên nó học xây dựng vì một vài người bà con đang làm trong ngành này. Nhưng nó quả quyết nó sẽ đỗ đại học và cho rằng học nghề chỉ phí tiền. Khi nó trượt, nó quyết định xin vào nhà máy làm. Con gái tôi giờ đang học lớp 8. Nếu nó muốn vào đại học hoặc cao đẳng sau khi hết cấp ba, tôi sẽ cố hết sức để hỗ trợ nó. Tôi muốn nó học làm giáo viên mầm non bởi vì công việc ấy nhàn hạ hơn những công việc khác.

Tôi tính sẽ làm công nhân xây dựng thêm hai năm nữa. Công việc này đòi hỏi sức lao động. Nếu nói về nghề xây dựng thì không còn gì nhọc nhằn hơn. Người trên 40 tuổi không thể làm nổi. Thứ nhẹ nhất phải mang vác cũng đến 10 cân, và có khi lên đến 450 cân. Giờ thì tôi vẫn còn sức để làm công việc này nhưng tôi biết sẽ không thể này mãi được. Rồi sẽ có ngày tôi phải quay về làm ruộng với vợ. Con cái tôi rồi cũng sẽ có gia đình riêng của chúng nó, khi đó chỉ còn mỗi hai vợ chồng già. Nếu cần, chúng tôi sẽ tìm những công việc khác nhẹ nhàng và dễ hơn.

*Hà Nội, tháng 9 năm 2010
Mai Nguyen, Truong Minh Giang,
Carol Nguyen, John Tran, Đỗ Thu Hương*



Trắc địa viên

Tôi là Tuyền, quê ở Tiền Yên, huyện Hoài Đức, hiện đang làm trắc địa viên. Tôi nhập ngũ năm 1981 và ra quân năm 1984. Tháng 12 năm ấy, công ty mà tôi đang làm việc về quê tôi để tuyển nhân viên mới, cho nên tôi xin vào. Chính xác thì tôi bắt đầu làm việc cho công ty từ 1 tháng 1 năm 1985. Năm 1993, tôi đưa cả nhà lên Hà Nội. Công ty ở ngay sau nhà. Tôi thường làm công việc khảo sát các tuyến đường và cầu mới. Tôi phải đi khắp miền Bắc và cả các vùng khác nữa. Đã có lần tôi phải đi một lễ bốn tháng liền mới về nhà. Hồi đó làm ở Sơn La. Nơi xa nhất tôi từng đi là Sài Gòn. Nói chung là tôi phải đi bất kỳ đâu họ cần.

Nếu làm việc ngoài công trường thì bọn tôi không có nghỉ thứ Bảy với Chủ nhật. Buổi sáng, bọn tôi làm việc từ 7 đến 11 giờ 30. Ăn trưa xong là lại làm việc từ 1 giờ đến 6 giờ chiều. Nếu không phải đi khảo sát thực địa thì tôi lại ở văn phòng hoàn thành các báo cáo dự án. Tôi sẽ không được trả lương nếu không làm việc. Tôi có thể đợi việc, nhưng thời gian đó thì sẽ không được hưởng lương vì lương tính theo khối lượng công việc mình làm. Người ta trả lương cả cục, bao gồm cả làm báo cáo và ra công trường.

Làm việc ngoài công trường thì vất vả hơn ở văn phòng, cho nên được trả cao hơn. Tôi là đội trưởng một đội 10 người. Tôi phân công công việc cho họ từ mùng 1 tới 31 mỗi tháng – ai làm gì vào ngày nào – và sau đó tôi ghi lại trong nhật ký làm việc của mình. Mỗi dự án mình đều phải có hồ sơ riêng lúc còn đang làm và thậm chí cả sau khi đã xong việc ngoài công trường.

Là đội trưởng bạn thêm nhiều việc cho nên tôi được hưởng thêm 5% thu nhập. Khi làm việc ngoài hiện trường, bình thường chúng tôi được tạm ứng 30% để trang trải chi phí sinh hoạt. Khi dự án kết thúc, họ trả cho chúng tôi thêm 50%. 15% tiếp được trả khi báo cáo được thông qua. Còn 5% cuối cùng sử dụng làm tiền bảo trì, sau khi dự án đã hoàn thiện và đi vào hoạt động hai năm.

Khi làm việc ngoài thực địa, có thể gặp rất nhiều vấn đề với dân địa phương. Một số người thậm chí còn dùng dao đe dọa chúng tôi. Chuyện đó xảy ra thường xuyên nhưng bạn phải can đảm. Bạn phải biết cách ăn nói, thuyết phục họ trước khi họ kịp gây chuyện. Tôi nhớ có một lần chúng tôi làm việc ở Thái Nguyên, có mấy tay rút ra cả cây mã tấu và định chém tôi. Trong quy trình đo đạc, chúng tôi còn phải cắm cọc vào ruộng của họ. Tôi đã thông báo với xã rồi nhưng người ta không hiểu. Khi họ thấy chúng tôi ở ruộng của họ, họ bắt đầu đuổi theo và tìm cách đánh tôi. Tôi đã đưa cọc ra ruộng. Họ yêu cầu tôi mang đi nhưng tôi không chịu. Tôi bảo họ tôi phải làm theo lệnh và không làm khác được. Chỉ vậy thôi. Họ định phạt tôi mỗi cọc 100.000 đồng (5 đô la) nhưng tôi vẫn không dỡ cọc. Tôi phải rắn như thế; tôi cứ việc nói rất thành thực. Mọi việc chúng tôi làm đều hợp pháp; không cần phải gây chuyện với ai cả.



Chúng tôi phải thực hiện công việc đo đạc thì các công ty mới thiết kế và xây dựng các tuyến đường mới được. Đây là công việc nguy hiểm. Khi làm việc trên đường, lúc nào cũng sợ bị xe tông phải. Thật sự chúng tôi bị thương vong rất nhiều. Hay có khi bị xe máy đâm phải; chuyện đó như cơm

bữa. Tôi tệ nhất là bị gãy chân tay. Thỉnh thoảng lại có ô tô hay xe máy đâm phải cọc tiêu, ngày trước thì sửa cũng rẻ thôi nhưng giờ thì phải mất đến 20-30 triệu (1.000-1.500 đô la). Công ty sẽ trả một số chi phí – làm sao chúng tôi trả nổi hết tất cả – nhưng thường thì chúng tôi phải trả một nửa. Cho nên nếu hợp đồng nói rằng tổng số tiền chúng tôi được trả là 100 triệu đồng và tổng chi phí sửa chữa là 20 triệu thì chúng tôi phải trừ đi 10 triệu (500 đô la) từ tiền của mình. Cả đội sẽ phân chia số tiền còn lại và chuyện lỗi là bình thường. Nhiều khi công ty bảo rằng đó là do lỗi của chúng tôi vì chúng tôi đã không bảo vệ được thiết bị hoặc không bảo trì đầy đủ, nhưng thực tế có phải là lỗi của chúng tôi đâu.

Tôi làm rất nhiều việc “ngoài trời”. Mấy năm vừa rồi, tôi đã làm nhiều dự án cho chính phủ, các công ty tư nhân, công ty trách nhiệm hữu hạn và công ty cổ phần. Tôi thường thuê một nhóm năm người và tôi trả họ theo công nhật; bây giờ khoảng 400.000-500.000 (20-25 đô la) một ngày. Thậm chí nếu phải bỏ tiền túi ra trả cho họ, tôi cũng phải làm; tôi sẽ lấy tiền bù lại sau. Khi làm thế, mình sẽ được họ tín nhiệm. Các cụ dạy rồi “tiền trao cháo múc”. Khi kết thúc dự án, trách nhiệm của tôi là phải lấy lương và nếu tôi không lấy được thì tôi phải dằn xép. Có những lúc tôi mất sạch cả tiền. Chẳng hạn, có một lần tôi nhận dự án 100 triệu đồng (5.000 đô la). Người ta ứng trước cho tôi 30 triệu, nhưng khi mọi việc xong xuôi, họ lại không thanh toán số tiền còn lại. Thực tế, đến giờ họ vẫn còn nợ tôi.

Bây giờ tôi thận trọng hơn nhiều. Họ phải ứng trước cho tôi 50%, 30% khi dự án hoàn thành và 20% còn lại trong vòng ba tháng tiếp theo. Giờ tôi chỉ làm như thế thôi. Thứ hai, phải có hợp đồng văn bản – thậm chí nếu không có tính ràng buộc pháp lý – với con dấu của chủ thầu cùng số chứng minh thư của cả hai bên làm bằng chứng. Cuối cùng, phải chính xác: Tôi sẽ được trả bao nhiêu tiền? Khi nào các vị muốn làm xong? Đưa cho tôi bản danh sách những việc các vị muốn tôi làm. Có vậy thôi. Tôi sẽ theo đúng các hạng mục của các vị, nhưng nếu các vị muốn làm thêm gì khác, khi đó các vị phải thanh toán thêm. Chỉ khi tất cả mọi thứ rõ ràng thì tôi mới làm.

Khi có hạng mục cần đo đạc, tôi là người trực tiếp thực hiện; khi phải khảo sát, tôi không rành lắm về ý nghĩa sai số. Số tiền tôi được trả tùy thuộc vào số km đường tôi khảo sát và loại đường. Nếu đó là đường khu vực nông thôn, giá rất rẻ. Ở nông thôn, chỉ khoảng 10 triệu (500 đô la) một km. Nhưng nếu là đường cao tốc như Láng-Hòa Lạc (tuyến đường kết nối Hà Nội với những khu vực mới phát triển ở phía Tây Nam) thì dĩ nhiên giá sẽ đắt: 30-50 triệu đồng (2.500 đô la) một km chẳng hạn.

Năm 2008, tôi làm một dự án đường sắt 100km: tức là phải đi bộ suốt 100km. Dự án mất chính xác đúng hai tháng và nằm ở tỉnh Quảng Bình. Nhưng nó lại không theo quy trình chuẩn: Chúng tôi phải đi đi lại lại, đo chiều dọc, chiều đứng, mọi cách. Chúng tôi chỉ có thể làm khoảng 20km mỗi lần rồi chuyển sang ga tiếp theo, cho nên phải mất năm, sáu lần di chuyển thì mới hoàn thành toàn bộ 100km. Vì chúng tôi làm việc cho bên đường sắt nên người ta muốn chúng tôi ở các nhà ga hoặc nhà của công nhân; chúng tôi luôn được đối xử rất tốt. Tiền ăn uống thì chúng tôi vẫn phải chịu; họ chỉ cho chúng tôi chỗ nghỉ thôi. Và đôi lại được nghỉ không mất tiền, chúng tôi đãi họ tiền uống; rất khó giải thích khoản chi đó trong hồ sơ của mình, nhưng chúng tôi có cách (*cười*).

Năm ngoái, lần đầu tiên tôi có chuyến đi tới Singapore và Malaysia. Khi về nước, lúc nào tôi cũng nhớ về chuyến đi đó: Cơ sở hạ tầng ở đó khác hẳn. Công ty cho chúng tôi sang đó để kiểm tra cầu đường bên ấy, để chúng tôi có ý tưởng. Nhưng tôi không nghĩ khi nào thì mình có thể xây được hạ tầng cơ sở như ở đó... (*thở dài*) nước mình vẫn còn quá nghèo.

Hà Nội, tháng 10 năm 2011
Nguyễn Thị Lan, Bùi Hà Phương,
Tina Bao-Ngan Ngo, Annelisa Luong

Giám đốc công ty chè

Tên tôi là Kỳ, giám đốc công ty TNHH Kiên & Kiên – công ty K&K – chuyên xuất khẩu chè. Tôi từng học chuyên ngành xuất nhập khẩu tại trường trung cấp. Trước khi thành lập công ty K&K tôi cũng đã kinh qua nhiều công việc khác nhau nhưng chưa có công việc nào thực sự hiệu quả. Năm 1997, tôi quyết tâm chỉ tập trung vào kinh doanh chè. Xuất khẩu chè rất khó: tiêu chuẩn cao về chất lượng, phụ

thuộc lớn vào thời tiết, thô nhưỡng và cách chăm sóc. Tuy vậy, do có kinh nghiệm tích lũy trong ngành chè từ năm 1984 nên công việc lúc này rất dễ. Tôi nhận thấy, chè là đồ dùng thiết yếu, mọi người phải dùng hàng ngày. Giả như đang trong khủng hoảng nghiêm trọng, người tiêu dùng chỉ giảm số lượng chè sử dụng chứ không chấm dứt hẳn việc mua chè. Thêm vào đó, chè là loại hàng hóa không dùng lại được, vì thế lúc nào cũng có nhu cầu về chè.

Với nỗ lực của mình, hiện nay tôi đã xây dựng được bốn nhà máy: một tại Thái Nguyên, hai tại Phú Thọ và một tại An Khánh. Mỗi nhà máy có nguồn cung tại chỗ riêng, sản xuất ra chất lượng và chủng loại chè riêng biệt vì có thô nhưỡng và khí hậu khác nhau. Tôi có khoảng 300 nhân viên ở bốn nhà máy, sản lượng hàng năm khoảng 8.000-10.000 tấn chè với doanh thu khoảng 10 triệu đô la. Các nhà máy hạch toán độc lập nên công việc chính của tôi là làm việc với bốn vị giám đốc để lập kế hoạch, điều phối và triển khai các quyết định. Đặc biệt, từ tháng 6 tới tháng 9, tôi phải đi lại nhiều nhất. Có những tuần hôm nào tôi cũng phải xuống nhà máy để đốc thúc công việc. Cũng có thời điểm, khi nguồn cung thiếu ổn định và chúng tôi không có đủ 10 loại chè theo yêu cầu, tôi cũng phải trực tiếp xuống nhà máy để chỉ đạo quy trình sản xuất cho tới khi có thể cung cấp cho khách hàng đúng chủng loại chè với chất lượng như ý. Nhờ sự nỗ lực của mọi người, hiện nay, 5-10% chè Lipton có nguồn gốc từ chúng tôi.

Theo tôi, mấu chốt để thành công trong kinh doanh là tâm huyết, tư duy và quan hệ khách hàng. Nhạy bén và quyết đoán là những yếu tố quan trọng để có thể đưa ra quyết định đúng đắn và đúng thời điểm. Đồng thời, tạo dựng và duy trì mối quan hệ với khách hàng cũng là điều không thể lơ là. Các mối quan hệ với khách hàng chủ yếu phụ thuộc vào người giám đốc và cũng phản ánh văn hóa doanh nghiệp. Bí quyết của tôi khi xây dựng quan hệ khách hàng là phải biết chia sẻ lợi ích; ví dụ như có thời điểm tôi sẽ được lợi hơn anh, nhưng cũng có lúc tôi nhường anh phần hơn. Hợp lại những điều có đi có lại đó thì công việc làm ăn mới vững mạnh được.

Đặc thù của công ty là xuất khẩu, nên chúng tôi có mối khách hàng ở rất nhiều nơi trên thế giới. Chè của chúng tôi có mặt tại Chile, Nga, Anh, Đức, Hà Lan... Khách hàng có thể tìm tới chúng tôi qua Bộ Thương mại hay khách hàng tự giới thiệu cho nhau, hoặc chúng tôi chủ động tìm khách hàng. Có lần tôi theo đoàn xúc tiến thương mại sang Ả Rập Saudi với Thứ trưởng Bộ Thương mại Việt Nam. Tôi vô cùng ấn tượng; chúng tôi được nghỉ tại khách sạn 7 sao, nơi mọi thứ đều được dát vàng và được mời đi thăm một trung tâm thương mại mà trong đó hàng hóa tới 90% nhập khẩu từ châu Âu.

Công việc tại K&K chính là niềm đam mê của tôi. Công việc đó tạo cho tôi nhiều hứng khởi. Đồng thời, đây cũng là cách tạo công ăn việc làm cho nhiều người khác, điều đó làm cuộc sống của tôi thêm nhiều ý nghĩa. Tuy nhiên, áp lực công việc làm tôi nhiều khi không thoải mái lắm. Nhưng chính những thời điểm áp lực nhất lại là lúc để lại trong tôi nhiều kỉ niệm khó quên. Thời điểm tôi quyết định xây dựng bốn nhà máy là thời gian tôi cảm thấy phức tạp, khó khăn nhất. Phức tạp vì mình phải nhìn từ nhiều góc độ khác nhau. Khó khăn vì mình phải xét chi li mọi việc, từ máy móc tới nhà xưởng, công nhân. Nhưng tôi khá hài lòng với kết quả đã đạt được nhờ sự cố gắng của mình.

Mỗi người có quan niệm riêng về cuộc sống và hạnh phúc. Với riêng bản thân tôi, tôi hạnh phúc với những gì mình có: có đủ tiền bạc, gia đình ai cũng có công ăn việc làm, khỏe mạnh, và công việc phát triển tốt.

*Hà Nội, tháng 11 năm 2010
Lỗ Thị Lan Anh, Eliza Tran,
Jennifer Phung, Nguyễn Minh Dương*

Chương 4

DI CHUYỂN



Lơ xe

Tôi là Hùng, 31 tuổi, hiện đang làm phụ xe buýt số 39 của Xí nghiệp xe buýt Hà Nội. Công việc của tôi ư? Cũng bình thường như bao công việc khác thôi, cũng có cái khó, cái khổ và cái tốt của nó. Ngày nào cũng vậy... tôi đi phụ xe cùng tài xế và bán vé cho khách. Khách nào có vé tháng thì kiểm tra vé tháng của họ. Ổn định trật tự trên xe cũng là trách nhiệm của tôi. Đến các điểm chót như bến xe chính thì tôi phải ghi lại số vé đã bán và đưa cho nhân viên ở bên kiểm tra.

Công việc thì đơn giản vậy nên chỉ mất có một buổi thôi. Nếu làm buổi sáng thì tôi phải dậy rất sớm bởi vì 5 giờ đã có chuyến đầu tiên xuất bến rồi, nhưng đến tầm trưa là được về. Còn nếu làm buổi tối thì tận chiều mới phải đến. Nhưng hết chuyến cuối, kiểm tra các thứ xong thì cũng phải 11 giờ mới về nhà được.

Muốn biết làm cái nghề này nó vất vả thế nào thì đơn giản là chỉ cần bắt một chuyến xe buýt trong giờ cao điểm ở Hà Nội và đi một vài bến. Khách đi xe đông khủng khiếp, phải vất vả lắm tôi mới kiểm tra hết mọi người được. Với lại, khách đi xe hầu như toàn sinh viên, dù xe đông mấy cũng phải tìm cách cho các em lên xe, nếu không các em lại phải chờ đợi rất mệt. Nhưng thế cũng khổ, thêm người lên xe thì càng không chen vào đâu được, nóng bức và khó chịu lắm. Dù làm sáng hay chiều thì cũng phải có ít nhất hai tiếng rơi vào thời gian cao điểm. Mùa đông còn âm áp chứ mùa hè thì nóng bức kinh khủng. Chả bù cho những lúc vắng chẳng có khách nào (*cười*).

Nhưng mà làm lâu rồi tôi cũng quen. Đồng người lại thấy vui, còn có cơ hội nói chuyện với các em sinh viên nữa. Nhờ thế tôi thấy mình trẻ ra và thoải mái hơn, quên cả mệt nhọc. Đây cũng là cái hay của nghề này. Với lại, hiện tại tôi cũng không còn cách nào khác là phải chấp nhận thôi. Quen rồi, công việc thì cứ như thế nên cũng phải tìm cách làm cho nó thú vị lên chứ! Cuộc sống là thế mà! Than phiền cũng chẳng ích gì, tốt nhất là cứ vui vẻ thôi. Dù làm tạm thời hay lâu dài thì cũng phải luôn luôn yêu quý và trân trọng công việc của mình.

Mà muốn làm được cái nghề này cũng phải học cách chịu đựng và yêu quý nó. Phải có sức khỏe, kiên nhẫn, chịu khó và khéo léo một chút nữa. Cũng cần có nghị lực mới chịu được cái ngột ngạt, nóng bức lúc xe đông nghịt người, nhộn nhạo và ồn ào. Tôi đã học để có nghị lực hơn từ công việc này đây (*cười*)! Cũng ngót chục năm tôi gắn bó với cái nghề này rồi.

Làm phụ xe lương không nhiều, nhưng biết thế nào là đủ? Phải cố gắng tiết kiệm để sống và tìm cách mưu sinh thôi. Mới đầu, lương tôi thấp lắm, bây giờ đã được cải thiện khá nhiều rồi (*cười*). Mình cũng chỉ cần có công ăn việc làm ổn định là đủ. Với công việc này, tôi chỉ đi làm có một buổi, thời gian còn lại làm được nhiều việc khác.

Tôi đang đi học thêm. Tôi không định tiếp tục làm công việc này mãi. Nhưng tôi không được may mắn như người ta. Tôi không có điều kiện học hành tử tế ngay từ đầu. Mình ít học nên phải mất thời gian làm việc để kiếm sống trước rồi mới đi học được. Cũng là học nhưng con đường của mình nó dài hơn thôi, dù thế nào cũng phải đi học rồi kiếm một công việc ổn định hơn. Tôi còn lấy vợ sinh con, lập gia đình nữa. Hiện tôi đủ sống, nhưng không đủ để sống một cách đàng hoàng. Bây giờ tôi đi làm một buổi, buổi còn lại tôi đi học thêm và cố gắng tự học ở nhà nữa. Đó là cách duy nhất để tôi thay đổi cuộc sống và số phận của mình. Phải có kiên thức mới sống được ở cái xã hội này. Phải học hành thì mới có tương lai được...

*Hà Nội, tháng 9 năm 2010
Tina Ngo, Nguyễn Hải Yến,
Peter Del Moral, Đoàn Hồng Hải*

Nhân viên gác chắn tàu

Tôi tên là Kỳ, là nhân viên đường sắt tuyến Hà Nội - Hải Phòng. Năm nay tôi 50 và đã làm công việc này 20 năm rồi. Trước kia tôi là bộ đội, sau đó giải ngũ và tham gia xây dựng các tuyến đường sắt, rồi chuyển sang công việc hiện nay. Nhiệm vụ chủ yếu của tôi là hạ thanh chắn ở những chỗ giao cắt khi có tàu đến và báo hiệu cho tàu dừng lại trong trường hợp có ách tắc hoặc tai nạn tại chỗ giao cắt. Đội của tôi có hơn 100 người, chịu trách nhiệm lo các vị trí giao cắt từ Bệnh viện Bạch Mai đến hồ Linh Đàm. Còn tổ chốt ở vị trí giao cắt này thì có tất cả bảy anh em; một phiên trực bình thường là 12 tiếng và cần hai người cùng một lúc.

Nói chung, khi có mặt ở trạm thì chúng tôi chịu trách nhiệm tất tần tật. Nếu xảy ra tai nạn, chúng tôi có một phần trách nhiệm. May là không xảy ra nhiều vụ tai nạn. Nhà nước từng có ý định thay thế bằng hệ thống rào chắn tự động nhưng không làm được vì người dân vẫn luôn tìm cách vượt qua đường ray khi rào chắn đã đóng và còn cả ách tắc giao thông nữa. Nói đến ách tắc giao thông thì làm việc trong thành phố dễ hơn rất nhiều vì khi có ách tắc, chúng tôi chỉ việc gọi điện cho thợ máy trên tàu thôi. Còn ở khu vực ngoại thành, chúng tôi phải tìm cách “đón” tàu và dùng đèn còi hiệu để gây chú ý với thợ máy... việc đó khá nguy hiểm. Nhiều khi thợ máy cho tàu dừng không đúng chỗ, thế là cãi nhau... rồi chúng tôi phải viết báo cáo và nộp cho cấp trên.



Công việc này chán nhất ở chỗ tàu thường sai giờ: Chúng tôi chỉ nhận được thông báo 10 phút trước khi tàu đến cho nên chúng tôi cứ phải ở trạm trực suốt cả ca. Các ca ban ngày thì đỡ hơn bởi vì 12 tiếng không chợp mắt thật sự rất mệt mỏi. Với lại ban đêm cũng nguy hiểm hơn.

Mấy ai hiểu hết công việc của chúng tôi đâu. Chúng tôi cố gắng giữ an toàn cho mọi người nhưng người ta cứ luôn điều tiếng với chúng tôi khi chúng tôi hạ thanh chắn. Ngày nào chúng tôi chẳng bị chửi, có khi còn xảy ra đánh nhau nữa nhưng chúng tôi chẳng biết làm sao khác được. Để làm được công việc này, phải rất hòa nhã và biết cách ăn nói; nếu nóng nảy, có gọi công an cũng chẳng ích gì, cho dù mình đúng bởi vì còn lâu họ mới tới và giải quyết mọi việc. Có lần tôi cũng gặp chuyện với mấy người nhưng có vài người dân ở địa phương kịp can thiệp nên cũng không xảy ra chuyện gì. Chuyện đó cũng lâu rồi (*mỉm cười*).

Nói thật, tôi chẳng thấy công việc của mình có gì hay ho, nhưng vì tôi đã ở đây vài chục năm rồi nên tôi chỉ cố gắng duy trì để kết thúc nốt mấy năm còn lại thôi (*cười*). Ngành đường sắt vẫn thuộc nhà nước quản lý nên công nhân viên như chúng tôi được coi là “người nhà nước”, nhưng mà chúng tôi nghèo lắm... mức lương cao nhất chúng tôi được là hơn 2 triệu (100 đô la) một tháng. Gia đình tôi có một căn nhà ở đây và cả hai con đều đã lớn, đang học đại học nhưng hiện chúng tôi chủ yếu trông vào tiền vợ tôi kiếm được với quầy hàng ở chợ. Còn những người phải thuê nhà thì biết sống làm sao? Họ xoay xở như thế nào? Mấy anh em đồng nghiệp của tôi tìm cách bán thẻ nạp tiền điện thoại trả trước để kiếm thêm đồng ra đồng vào. Nhưng nếu làm việc ở ngoại thành thì chịu. Vì thế mà ngành luôn thiếu nhân viên... chúng tôi cũng chẳng muốn con cái mình theo nghề này. Tôi còn năm năm nữa thì về hưu và tôi chưa nghĩ ra làm việc gì sau khi nghỉ. Nhưng chắc chắn là tôi sẽ không tiếp tục làm ở đây cho dù họ có trả lương cao đến đâu đi chăng nữa. Sinh nghề tử nghiệp không biết lúc nào (*cười*)!

Hà Nội, tháng 11 năm 2011
Colleen Thuy-Tien Ngo, Josh Mayhew,
Mai Lan, Mai Quang Huy

Giám đốc Dịch vụ Vận tải Xe Thương binh

Tôi từng chiến đấu ở chiến trường Campuchia chống bọn Khmer Đỏ. Trời Phật phù hộ, tôi chỉ bị thương nhẹ chút thôi, không đáng kể! Tôi trở về quê làm ruộng. Cách đây tám năm, tôi quyết định làm thương binh chờ thuê bởi tôi cần một công việc kiếm được nhiều tiền hơn. Tôi nộp đơn lên chính quyền và được phép mua một chiếc xe ba bánh với mức giá 25 triệu đồng (1.250 đô la). Để làm nghề này thì đúng ra nhất thiết phải là thương binh. Nhưng nói nhỏ nhé, giờ cứ có tiền mua xe với xin được giấy phép là ai cũng làm được thôi.

Ở Việt Nam, loại xe này rất phổ biến. Nó có ba bánh xe thay vì hai như xe máy thông thường. Nó có động cơ lớn tương đương với những xe máy phân khối lớn. Phía sau, có hai hàng ghế ngồi song song được quây lại bằng cái khung sắt, trên phủ mái che. Tóm lại, đủ chỗ để chở tám sáu người hoặc bất kỳ loại hàng hóa nào bạn muốn vận chuyển.

Tôi lấy giá khoảng 20.000 đồng (1 đô la) mỗi kilômét, nhưng cũng thỏa thuận được. Khi có khách gọi, tôi đến đón. Thường khách thuê tôi chở đồ đạc hoặc những thứ cồng kềnh mà xe máy không mang được. Hàng ngày, tôi bắt đầu công việc từ 7 giờ sáng đến 6-7 giờ chiều. Nhưng cũng có hôm tôi về trễ một chút nếu có khách cần. Trung bình một ngày tôi có tám hai, ba khách, chỉ vừa đủ trang trải cuộc sống. Ngày nào tôi cũng làm việc và chỉ nghỉ khi có việc ở nhà. Nếu không làm là tôi treo niêu.

Tôi thích công việc này nhất khi có thật nhiều khách, có nghĩa là kiếm được nhiều tiền! Nhưng phải nói rằng làm nghề này vất vả lắm. Chẳng hạn, loại xe này lái khó vì nó có tới ba bánh. Chở hàng nặng quá nó lắc lư lắm. Khởi phải đề cập đến tắc đường, đó là trở ngại chẳng phải của riêng ai! Thêm nữa, xe cũng thường xuyên cần sửa chữa; sửa xe này không phải dễ mà lại tốn kém. Nhiều nơi họ không nhận chữa loại xe này. Mỗi lần sửa cũng phải mất 500.000-800.000 đồng (25-40 đô la). Rồi giá xăng dầu tăng lùn, nên càng khó có lãi. Rồi thì chuyện thời tiết nữa. Có hôm trời mưa, tôi ướt như chuột! Có rất nhiều khó khăn mà tôi không sao kể hết được. Nói thật tôi chẳng ham thích gì công việc này; tôi làm vì bắt buộc thôi.

Những chuyện đáng nhớ hả? Nghề này thì cũng khó nghĩ ra chuyện gì (*dừng lại, cười*). À, có lần đi chở đồ, tôi bị một cô khách hàng gạ lấy làm chồng mới chết. Cô ấy khoảng 36 tuổi, đã qua một đời chồng. Chẳng hiểu thấy tôi nhiệt tình, bảnh bao hay có duyên thậm gì... mà bạo tôi dọn qua ở cùng cô ấy! Tôi không đồng ý vì lương tâm tôi không cho phép. Tôi chỉ kiếm đủ tiền để sống và nuôi gia đình, chứ nếu mà kẹp thêm cô bồ thì lấy đâu ra tiền (*cười*).

Hiện tôi trọ ở khu Trung Văn, quận Đống Đa, sống cùng hai, ba người khác cũng làm nghề này. Tôi tự lo hết, từ giặt giũ đến cơm nước hai bữa sáng và tối, còn trưa thì ăn ngoài đường rồi. Vợ tôi không sống ở Hà Nội. Cô ấy ở quê làm ruộng. Cũng như tôi, vợ tôi là Đảng viên.

Chúng tôi có hai đứa con. Thằng lớn là sinh viên năm thứ ba, còn đứa con gái thì đang học lớp 11. Thằng bé nhà tôi học ở Đại học Xây dựng. Hai bố con không sống cùng nhau vì không tiện lắm. Nó sống ở gần trường, như thế dễ giao tiếp, học hỏi bạn bè hàng ngày. Một tháng, nó sang nhà trọ thăm tôi hai lần với đề lấy tiền. Cả tháng tôi cho con được 1,8 triệu (90 đô la), mỗi lần một ít. Không làm thế, nhiều khi nó mang cho bạn gái tiêu xài hết mất. Nhưng thằng bé cũng được cái tự giác và biết nghĩ. Nó đi làm thêm bên ngoài, năm ngoái tích góp được đủ tiền để mua cái xe máy. Nay mai nó sẽ cưới cô bạn gái học cùng trường với nó đây. Con thứ hai nhà tôi thì còn bé, tôi không muốn nó yêu đương sớm. Con bé này thỉnh thoảng cãi lời bố mẹ nhưng mà nó thông minh và học giỏi lắm. Năm sau, nó sẽ thi đỗ Đại học Sư phạm Hà Nội, chỗ Cầu Giấy. Tôi đã nhắm mua mảnh đất rộng 40 mét vuông cho nó xây nhà rồi. Tôi muốn con trở thành cô giáo dù không kiếm ra nhiều tiền. Con gái kiếm nhiều tiền để hư người ra.

Gia đình tôi lo cho từng thành viên nhiều lắm, vì miếng cơm manh áo mà chúng tôi buộc phải sống cách xa nhau. Nói thật, tôi muốn về làm việc ở quê hơn, nhưng nghề này bảo đảm cho gia đình mình. Ở quê thì không đủ trang trải. Nếu còn trẻ thì chắc tôi có thể kiếm được nhiều tiền hơn nhờ nghề này. Nhưng giờ ngót nghét 50 rồi, ngày càng khó kiếm tiền. Tôi cũng thấy cái nghề hiện tại làm tôi nhanh già đi. Ở tuổi này rồi, chịu cảnh bụi bặm ô nhiễm sao được? Tôi định làm nghề này thêm một, hai năm nữa rồi về quê làm chủ nhiệm hợp tác xã. Như thế nó hợp với tuổi tôi hơn. Lớn tuổi mình nói người

khác tôn trọng và nghe hơn!

Ôi giờ tối rồi, phải lái xe về thôi!

*Hà Nội, tháng 10 năm 2011
Haven Rocha, Hoàng Huyền Trang,
Ngọc-Diệp Tăng, Vũ Phương Thảo*

Người trông xe

Chào mọi người, tôi muốn nhân dịp này mời các bạn tới dịch vụ trông xe máy của nhà tôi (*cười*). Xin phép cho tôi giới thiệu. Tôi là Vân, chủ tịch “hợp tác xã kinh tế gia đình” này (*cười*).

Tôi sinh ra và lớn lên ở Nam Định. Năm 1979, tôi tốt nghiệp cấp ba. Lúc ấy tôi 18 tuổi. Tôi lên Thái Nguyên học làm công nhân kỹ thuật. Ba năm sau, tôi được phân về “Nhà máy Công cụ số 1”, làm thợ tiện bậc cao. Mọi thứ cũng ổn thì đúng một cái tôi được chẩn đoán bị ung thư buồng trứng. Vì phải mổ nên tôi buộc phải thay đổi công việc. Thế là năm 1998, tôi nấu nướng cho căng tin của nhà máy. Tôi cứ làm việc ở đó cho tới khi được về hưu non năm 2006. Kể từ đó, tôi làm đủ mọi việc. Tôi làm một vài việc vặt cho Al Fresco (chuỗi nhà hàng của Hong Kong chuyên bán thức ăn kiểu Tây) được vài năm thì “về hưu lần thứ hai” (*cười*) và bắt đầu dành hết thời gian điều hành dịch vụ trông giữ xe này tại nhà.

Thật ra thì nhà tôi trông giữ xe máy từ 1996 rồi, ban đầu là trông xe cho khách của mấy người bán hàng trong chợ ở khu tập thể Nhà máy Dược Hà Nội (bao gồm cả Nhà máy Công cụ số 1). Sau khi chợ bị giải tán năm 2002, chúng tôi thay đổi hình thức một chút. Giờ thì chủ yếu ở tại nhà và từ khi về hưu, tôi đã thay đổi hình thức dịch vụ cũng như mức giá thành 24 giờ và trả vé tháng.

Nhưng nói thật là tôi làm việc này không phải vì thích đâu. Thu nhập chẳng là bao; tôi thu 150.000 đồng (7,5 đô la) một xe mỗi tháng và mỗi tháng tôi đa tôi kiếm được 2 triệu đồng (100 đô la) vì diện tích nhà tôi không chứa được nhiều hơn 15 xe. Vợ lại, chi phí sinh hoạt tăng lên hàng ngày, cho nên tôi có tăng giá để bù chi phí thì thu nhập cũng chẳng bao giờ đủ do lạm phát. Rõ ràng, 2 triệu thì chẳng đủ để trang trải mọi nhu cầu của gia đình.

Ngoài chuyện không kiếm được nhiều, nghề trông xe còn rất độc hại. Hít khói xe suốt ngày thì tốt làm sao được, chưa kể xăng dầu rất dễ gây ra hỏa hoạn. Đây chỉ là một nguy cơ thôi; chứ còn có nhiều nguy hiểm khác nữa như rất dễ bị bỏng ông bà hay bị xe đổ vào người.

Nghề của tôi có phải chỉ nguy hiểm thôi đâu, còn rất nhọc nữa. Phải khỏe, cả thể chất lẫn tinh thần, thì mới sắp xếp xe để có thể nhanh chóng đưa ra đưa vào. Tệ nhất là giờ cao điểm, hai lần một ngày, ngày nào cũng như ngày nào. Giờ cao điểm, tôi chóng hết cả mặt và mệt lử. Tốc độ làm việc kinh khủng; tôi cứ phải chuyển xe thật nhanh trong khi hết người này đến người khác tới lấy xe ra hay gửi xe vào. Nhưng mà khó khăn nhất chính là phải mở cửa 24/7. Vì cam kết hoạt động 24/7 với khách hàng nên gia đình tôi chẳng bao giờ được đi nghỉ cùng nhau. Chúng tôi không thể bỏ mặc nhà không có ai trông nom được.

Một số hàng xóm cũng có than phiền về tiếng ồn và mùi xăng dầu nồng nặc vào buổi tối, nhưng mà giờ họ đều quên rồi. Thực tế, giờ thì họ còn thông cảm với chúng tôi, cơ bản vì có thêm nhiều gia đình ở tầng một trong dãy căn hộ của tôi cũng đã quyết định làm công việc này. Giờ thì họ còn cạnh tranh với tôi ấy chứ (*cười*). Nhưng nói thật thì mức độ cạnh tranh cũng không có gì. Có vẻ ngạc nhiên nhưng mà trên thực tế thì đúng vậy. Người sử dụng xe máy tăng rất nhanh cho nên nhu cầu về chỗ đỗ xe cũng thế. Riêng ở khu tôi chẳng hạn, chỉ có bốn nhà trông giữ xe nhưng có đến hàng chục hộ và sinh viên sống ở các tầng trên cần có chỗ gửi xe. Cho nên về cơ bản, cứ có chỗ thì khách hàng vẫn hài lòng. Hơn nữa, dịch vụ của nhà tôi là tận tâm 100%.

Không, tôi chẳng lo sẽ mất khách cần chỗ gửi xe máy. Nhưng như thế cũng không có nghĩa là tôi

muốn làm công việc này mãi. Tôi chỉ muốn làm cho tới khi con cái trưởng thành và điều kiện của gia đình khá lên bởi công việc này rất nguy hiểm và mất thời gian. Nhưng lúc này thì đây là công việc giúp tôi nuôi gia đình, cho nên nói rất thật lòng thì tôi cam kết cung cấp cho khách của mình “dịch vụ thân thiện, chu đáo và tiện lợi”.

Hà Nội, tháng 9 năm 2011
Mai Lan, Mai Quang Huy,
Colleen Thuy-Tien Ngo, Josh Mayhew

Giám đốc công ty du lịch

Chào anh, rất vui lại được gặp anh! Anh thế nào? Uống bia nhé? Sài Gòn đồ được không? Anh hút thuốc không? Đây, để tôi châm cho anh. Anh muốn nghe con đường đưa tôi đến chỗ làm chủ công ty du lịch của chính mình à? Anh có bao nhiêu thời gian, bởi vì mấy năm qua tôi đã làm nhiều công việc đến không nhớ nổi. Và lưu ý anh, một số việc tôi nhớ thì thật sự tôi ước có thể quên luôn được. Nhưng chắc tôi phải bắt đầu từ đầu và đi cho đến hết để điểm lại những chuyện đã diễn ra.

Tôi sinh năm 1968 ở Gò Công, đồng bằng sông Cửu Long, vào đúng cao trào của chiến tranh. Làng tôi được gọi là “vùng oanh kích tự do”, và năm đó chiến sự ác liệt đến mức mẹ tôi không dám đi vài cây số tới trụ sở chính quyền để đăng ký khai sinh cho tôi, cho nên tất cả giấy tờ của tôi đều nói tôi sinh năm 1969. Tất cả bạn bè tôi đều gặp tình trạng như thế; chính thức thì tôi không nghĩ rằng chỉ có duy nhất một đứa trẻ sinh ra ở làng tôi năm 1968 (cười).

Tôi là con thứ trong một gia đình đông con: tôi, sáu anh em trai và hai chị em gái. Lớn lên ở làng quê vùng Cửu Long, anh phải làm việc từ rất nhỏ. Thậm chí chưa đi học, anh đã phải làm một vài việc đơn giản như đuổi chim và gà không cho chúng ăn thóc phơi trên sân. Và không có chuyện ngừng làm việc khi đủ tuổi đến trường đâu nhé! Thời đó chúng tôi học hai ca: Nếu đi học buổi sáng thì buổi chiều làm việc và ngược lại. Dĩ nhiên, anh chưa đủ lớn để làm những công việc của người lớn nhưng anh vẫn phải đỡ đần, làm những việc như nhô cỏ và chuyên mạ cho các bà, các chị đi cấy trên ruộng. Nếu làm thạo thì anh có thể phục vụ được mười thợ cấy một lúc, nhưng vì còn nhỏ nên anh chỉ phải phục vụ ba, bốn người thôi, cứ việc lội trong bùn theo sau, quan sát để khi họ sắp hết mạ thì đưa cho họ bó mạ mới để họ không bao giờ phải ngừng nghỉ, dù chỉ một giây.

Khi còn là trẻ con thì công việc anh làm chỉ là một phần việc đôi công trong làng thôi. Nếu anh bỏ ra một ngày làm việc trên ruộng của hàng xóm thì hôm sau con cái của họ sẽ đến làm việc trên ruộng nhà anh. Và nhờ gia đình tôi đông con nên chúng tôi có rất nhiều lao động để đôi công, cho nên chúng tôi rất ôn (cười). Chúng tôi không cần đồng hồ hay gì cả, cứ việc theo nhịp bình thường của mặt trời: Ca sáng từ 5 giờ 30 hoặc 6 giờ tới 10 giờ sáng, sau đó là ca chiều từ khoảng 2 giờ đến 6 giờ hoặc 6 giờ 30 chiều. Khi mặt trời đứng bóng thì rất nóng, không làm việc được. Nếu nghỉ học và làm việc cả ngày thì sau khi đã làm xong việc buổi sáng, chúng tôi ăn trưa và nghỉ trong trời (lều hoặc lán tạm dựng ngoài đồng). Để ăn trưa, tất cả chúng tôi phải mang sẵn từ nhà một ít cơm và mắm. Thời đó, còn rất nhiều cá, tôm và cua ngoài đồng nên rất dễ bắt và nướng bằng rơm khô, đủ để ăn trưa. Ngon lắm!

Lúc còn bé, tôi rất thích câu cá và mò cua. Thời đó, chúng tôi chỉ trồng một vụ lúa mỗi năm, cho nên đồng ruộng ngập nước hơn bốn tháng mỗi năm. Anh không thể tin được là có nhiều cá, tôm và cua đến thế nào đâu. Khi nước lên cao nhất, tất cả những gì chúng tôi phải làm là mở các cửa cống để nước chảy vào ruộng khi nước lên. Sau đó, lúc nước bắt đầu rút, anh đặt lờ ở các cửa cống và chỉ một khoảnh ruộng anh cũng có thể kiếm được 10 cân cá. Quá dễ dàng!

Nhưng tôi khoái bắt cua biển hơn. Có rất nhiều cách bắt cua: Anh có thể dùng cần câu, có thể dùng dõ, hoặc thậm chí có thể mò ngay dưới đáy ruộng. Nhìn đây này, tôi còn bị mấy vết sẹo (cười, chỉ những vết sẹo trên cánh tay và bàn tay). Tôi không biết tại sao, nhưng tôi luôn thấy bắt cua bằng cần câu là thú vị nhất. Anh chuẩn bị một cái cần tre và một sợi dây có cục đất, cùng một ít thịt rắn nước để làm mồi. Cần phải dùng thịt rắn nước làm mồi vì loại thịt này dai, nên cua phải ăn lâu hơn. Nếu thạo việc, anh có thể sắp sẵn 10 cái cần, cứ cắm dọc bờ kênh, 50m một cái. Mà lưu ý là anh phải ra bờ

kênh từ sớm nếu không những chỗ tốt nhất đều bị chiếm hết! Sau đó thì anh trông chừng cần câu của mình, chỉ loáng cái là thấy cần bị vít cong xuống do sức nặng của con cua dưới đáy ruộng lúc nó ăn mồi. Ngày gặp may, anh sẽ thấy tất cả cần câu đều bị vít cong cùng một lúc và anh chẳng biết phải bắt đầu từ đâu trước! Khi đó thì cứ mang giỏ chạy đến cái gần nhất, cố gắng kéo dây lên thật nhẹ nhàng để con cua không chú ý, nhưng phải đủ nhanh để nó không chạy mất, như thế này này (*nhẹ nhàng làm động tác kéo dây*). Và nếu anh gặp may, thì anh lôi tuột nó vào giỏ. Ngày có nước triều dâng cao, tôi có thể kiếm được từ bốn đến năm cần cua bự - thật sự thì càng của chúng phải như thế này! (*để hai tay gần nhau để thể hiện kích cỡ*) – chỉ trong vòng ba đến bốn tiếng. Khiếp chưa!

Dĩ nhiên giờ thì khác rồi. Tôi vẫn không thể tin nổi những thay đổi diễn ra trong mấy năm tôi nằm trong trại bên Malaysia. Lúc tôi quay lại Gò Công năm 1994, 80% cua đã biến mất. Thằng em tôi mất cả ngày trời đi bắt cua nhưng chỉ được có ba, bốn con cua nhỉnh hơn bàn tay anh một chút xíu. Để tăng năng suất trồng lúa xuất khẩu, chính phủ xây thêm nhiều kênh mương tưới tiêu để có thể trồng được hai đến ba vụ lúa một năm. Chắc chắn là cách đó ban đầu làm tăng sản lượng thóc, nhưng nó cũng ảnh hưởng đến chu kỳ sáu tháng ngập nước mỗi năm khi nước sông Cửu Long dâng cao và sáu tháng nước lợ do ảnh hưởng của biển Đông.

Về cơ bản, việc này hủy hoại toàn bộ hệ sinh thái. Không còn nước lợ nữa thì tất cả sù vẹt đều chết. Không có mùa nước nổi thì không còn phù sa bồi đắp cho ruộng đồng nên chúng tôi phải mua phân tổng hợp. Và không có nước lũ cuốn trôi sâu bọ, chúng tôi đành phải sử dụng thuốc trừ sâu. Sau khi Việt Nam hội nhập với thế giới từ năm 1986, cũng chẳng còn việc kiểm soát thuốc trừ sâu nhập khẩu nữa. Chúng tôi sử dụng những loại thuốc trừ sâu từng bị cấm nhiều năm ở phương Tây, như DDT và năm nào chúng tôi cũng phải sử dụng thêm. Tôi nhớ sau khi dùng DDT ngoài đồng, mùi từ các loài cá bị chết thật kinh khủng. Tôi không biết tại sao, nhưng hầu hết các loại thuốc trừ sâu đều nhập từ Thụy Sĩ. Rất tốt, phải không nào? Họ cấm loại đó ở nước mình và đem bán cho chúng tôi. Bây giờ thì cua cá hết sạch. Ngày trước, chúng tôi thường trồng một vụ lúa mỗi năm, nhưng chúng tôi sung túc nhờ các loại cá tôm. Giờ chúng tôi trồng được ba vụ lúa một năm nhưng lại mang nợ tiền mua phân bón và thuốc trừ sâu.

Năm tôi 15 tuổi, tôi “trở thành lao động chính”. Nghĩa là tôi đủ sức khỏe và kinh nghiệm để có thể làm công ăn lương chứ không phải tham gia đôi công trong làng nữa. Anh biết đấy, đúng là như vậy. Ngân ấy năm làm việc ngoài đồng, kiến thức của anh gần như trở thành bản năng. Thậm chí đến bây giờ, sau rất nhiều năm sống ở thành phố, tôi chỉ cần nhìn trời là biết khi nào sẽ mưa, hoặc nhìn mặt trăng là biết lúc nào là thời điểm thích hợp để đi bắt cá.

Tôi học xong trung học năm 18 tuổi. Ba tôi từng là lính trong quân đội Việt Nam Cộng hòa, cho nên công việc đầu tiên của tôi sau khi học xong là “nghĩa vụ lao động”. Con trai của binh lính thời Việt Nam Cộng hòa có một lựa chọn: hoặc làm nghĩa vụ một năm rưỡi “tự túc” thực phẩm hoặc ba năm nghĩa vụ do nhà nước nuôi. Dĩ nhiên tôi chọn phương án thứ nhất. Nhưng anh nhớ cho là hóa ra không phải chỉ một năm rưỡi đâu bởi vì nghĩa vụ của anh không tính theo ngày mà tính theo công lao động. Cụ thể, anh phải làm việc cho các dự án kênh mương, đào 6 khối đất một ngày, năm ngày một tuần, trong 84 tuần. Đã bao giờ anh phải đào 6 khối đất một ngày chưa? Nếu đất khô và anh là thanh niên trẻ khỏe như tôi hồi đó thì không sao, anh có thể làm ngon lành. Nhưng còn vào mùa lũ và anh phải đào sau hai mét ở vùng châu thổ ngập nước thì sao nhỉ? Hoặc khi trời mưa nữa? Hoặc khi anh phải phát rừng và dọn cả mớ lùn nhùng rề cây? Thậm chí làm theo đội cũng không có cách nào đạt được chỉ tiêu hàng ngày đó. Cuối cùng, tôi được thả sau hai năm ba tháng. Tôi vẫn còn cất đầu đó ở nhà cái chứng chỉ tôi nhận từ chính quyền, nói rằng tôi đã “hoàn thành nghĩa vụ” (*cười*). Giờ thì nó chỉ là một mảnh giấy ố vàng, nhưng nó tiêu tốn của tôi nhiều hơn những gì tôi có thể nói được.

Khi đó thật sự là thời kỳ tăm tối nhất đời tôi. Đó cũng là lúc tôi bắt đầu vạch kế hoạch dẫn tôi tới công việc tiếp theo. Trở lại năm 1985, tôi phải đi tù một tháng vì giúp anh trai mình vượt biên. Một người anh lớn cùng ở tù với tôi đã giang tay che chở tôi, anh ấy dạy tôi một kỹ năng mà theo lời anh ấy, có thể giúp tôi tự do mà rời khỏi Việt Nam một ngày nào đó. Tôi không biết anh ấy giữ vị trí gì khi còn ở trong quân ngũ; tất cả những gì tôi biết là anh ấy dạy tôi cách đi biển bằng bản đồ và la bàn. Thế là ngay khi trở về nhà sau thời kỳ nghĩa vụ lao động, tôi bắt đầu lên kế hoạch hành động. Thông thường

vào thời đó, người ta phải nộp hai lượng (75 gram) vàng để chạy trốn khỏi Việt Nam; nếu họ là người Hoa giàu có ở thành phố thì họ phải đóng tới 10 lượng (375 gram) vàng. Tôi thì không có vàng, nhưng tôi có nghề mà không nhiều người biết: Tôi là một tay đi biển có kinh nghiệm! Cuối cùng, tôi được giới thiệu với một chủ tàu ở Mỹ Tho. Một buổi tối, chúng tôi bí mật gặp nhau, ông ấy rất nghi ngờ. Tôi, mới chỉ 21 tuổi, lại tự nhận là một tay đi biển có kinh nghiệm! Tôi mất bốn tiếng thuyết phục ông ấy, và cuối cùng chỉ đến khi ông ấy đồng ý lúc 2 giờ sáng thì tôi mới hiểu lý do vì sao ông ấy thận trọng đến vậy: Hóa ra con gái ông ấy cũng sẽ cùng lên tàu với chúng tôi. Cuối cùng, tôi cũng tìm được con đường tự do cho mình và ba người bạn cùng làng; tôi làm người lái tàu, hai người bạn nữa thì có kinh nghiệm hoa tiêu, còn một người nữa thì chỉ vì là bạn của chúng tôi (*cười*).

Nếu lúc này nhìn lại thì thấy thật điên rồ. Nếu chúng tôi gặp may và tới được Malaysia, chúng tôi phải đối mặt với một tương lai không chắc chắn trong các trại tị nạn. Nếu không gặp may, chúng tôi bị tuần duyên Việt Nam bắt và phải ngồi tù hai năm. Thậm chí nếu may mắn thoát khỏi vùng biển của Việt Nam, chúng tôi cũng vẫn có khả năng bị đắm tàu ngoài biển, gặp bão, hay bị hải tặc Thái Lan tấn công. Có lần tôi đọc được một báo cáo của Cao ủy Liên Hợp Quốc về Người tị nạn nói rằng trong số 2,5 triệu người Việt Nam ra đi, một phần ba số đó không thành công. Cả nhân tôi không chứng thực được điều đó, nhưng tôi có thể chứng thực về số thuyền tôi thấy tìm đến Malaysia mà chỉ còn một, hai người sống sót trên boong. Đó là những người sẽ không bao giờ quên được mọi trải nghiệm: Chúng kiến con mình chết vì khát nước, nhìn con gái mình bị cướp biển hãm hiếp, bị nhốt trong hầm tàu lúc chúng đốt tàu, những ký ức không thời gian nào xóa nhòa được. Thật sự nếu tôi biết được những gì mà tôi biết lúc này, tôi sẽ không bao giờ dám hành động như thế.

Chúng tôi rời Mỹ Tho lúc 8 giờ một tối mùa hè năm 1989. Có 27 người trên chiếc thuyền câu dài 8m vốn chỉ dùng cho các vùng yên bờ. Người lớn tuổi nhất trên tàu là 42, còn nhỏ nhất mới có 2 tuổi. Làm gì có đài chỉ huy, chỉ có bốn cây tre ở mũi thuyền với một tấm bạt trùm lên trên để che nắng cho những người lái thuyền. Đi được hai ngày, chúng tôi ra khỏi vùng biển của Việt Nam và tiến sâu vào Vịnh Thái Lan thì mới nhận ra rằng bộ li hợp có vấn đề. Tiếng động cơ vẫn ồn, nhưng chân vịt thì không quay. Bạn tôi còn phải thò đầu xuống nước để đếm số vòng quay của chân vịt, một, hai, ba... có hai người trên tàu được nhận đi cùng vì tự nhận là thợ máy, nhưng hóa ra họ chẳng biết gì nhiều về máy móc hơn những người còn lại. Một người bạn của tôi đã nổi khùng đến mức chúng tôi phải can cậu ấy nếu không cậu ấy sẽ ném cả hai người kia xuống biển.

Vậy là chúng tôi cứ lênh đênh giữa Vịnh Thái Lan trong khi trời tối dần, và không ai muốn kêu cứu vì sợ cướp biển phát hiện. Đêm thứ tư là khủng khiếp nhất; khi bão ập tới, sóng biển cao kinh khủng và chân vịt không chạy thì không có cách nào để xoay thuyền theo hướng gió để thoát khỏi sóng. Chúng tôi cho tất cả hành khách xuống hầm tàu còn các bạn tôi và tôi cột chặt mình trên boong để cố gắng giữ thuyền không bị lật khi có sóng đánh vào mạn thuyền hết lần này đến lần khác. Tôi vẫn không biết làm thế nào chúng tôi có thể thoát được đêm hôm đó, nhưng chúng tôi đã làm được. Chiều hôm sau, chúng tôi quyết định phải liều và phát tín hiệu cầu cứu quốc tế: ba tấm biển màu trắng đóng lên một cây cột như thế này (*trình bày bằng cách kết hợp điện thoại di động với vỏ bao thuốc lá*), cùng với cái áo sơ mi trắng của bạn tôi phát phơ trên đỉnh để thu hút sự chú ý. Đó là một việc hữu ích nữa mà tôi học được trong tù (*cười*)!

Anh không biết chúng tôi căng thẳng như thế nào khi ngày hôm sau, một con tàu nhìn thấy tín hiệu của chúng tôi và tiến lại gần. Tôi cứ nhìn lên những thủy thủ người Thái còn rất trẻ trừng mắt nhìn xuống chúng tôi từ trên boong một chiếc thuyền câu rất lớn và tôi thật sự không biết chúng tôi sẽ được cứu hay số phận bất hạnh của chúng tôi chỉ mới bắt đầu. Nhưng thuyền trưởng chiếc thuyền đó rất tốt. Chỉ trong vòng 20 phút, chúng tôi được ăn bữa ăn nóng sốt đầu tiên kể từ lúc rời Việt Nam. Còn tôi thì bạn như một thằng điên cố tìm cách diễn đạt cho họ hiểu về cái khớp ly hợp bị hỏng. Tôi đã bao giờ phải làm như vậy đâu cơ chứ? Không dễ tí nào (*cười*)! Nhưng sau nửa tiếng không hiểu nhau, thợ máy của tàu kia và tôi cũng chui xuống khoang thuyền tối om, mồ hôi đầm đìa trong lúc cố tìm hiểu xem có vấn đề gì. Sau khi sửa xong khớp ly hợp, tôi mới lùa vội bát cơm rồi cùng với ông thuyền trưởng đi lên đài chỉ huy, nơi ông ấy chỉ cho chúng tôi lộ trình tới Malaysia. Sau đó, họ tiếp nhiên liệu, cấp nước ngọt và chúng tôi lại lên đường. Họ đã cứu mạng chúng tôi và tất cả những gì chúng tôi có thể làm để cảm ơn họ là mỉm cười và vẫy tay khi họ đi xa dần.

Năm ngày sau, cuối cùng chúng tôi cũng tới được một hòn đảo ngoài khơi Malaysia. Sáng hôm sau, họ đưa chúng tôi vào bờ và lừa chúng tôi lên những chiếc xe tải dưới sự giám sát của những người lính vũ trang đến tận chân răng. Khi về đến trại, tôi chỉ còn bộ quần áo trên người và một mảnh giấy có ghi địa chỉ anh trai tôi ở Canada. Anh phải hiểu tình cảnh ở đây: Khi Liên Xô sụp đổ, những quốc gia đón nhận thuyền nhân Việt Nam – Hoa Kỳ, Canada, Úc và Pháp – đã họp lại và quyết rằng sau ngày 14 tháng 3 năm 1989, chúng tôi không còn là “người tị nạn” nữa mà là “dân lánh nạn”. Kể từ đó trở đi, thay vì được trao quy chế người tị nạn ở phương Tây, chúng tôi được “khuyến khích” quay lại Việt Nam. Chúng tôi đến nơi vào cuối tháng sáu – muộn mất ba tháng. Anh có tưởng tượng được không? Chúng tôi mạo hiểm sinh mạng của mình như thế để rồi bị gửi trả về Việt Nam sao? Tôi và các bạn của mình đã không chịu bỏ cuộc một cách dễ dàng. Chúng tôi quyết định từ chối đề nghị hồi hương và kháng cự đến cùng.

Vậy là suốt bốn năm sau đó, cuộc sống của tôi cứ quanh quẩn trong một trại tị nạn. Đã có lúc tôi chán nản và tuyệt vọng đến cùng cực. Tôi đã từng làm công việc hát trong dàn đồng ca, anh có tin không. Một trong những người bạn tốt nhất của tôi trong trại là mục sư Tin lành và khi nhận ra tôi có chất giọng tốt, anh ấy đã tuyển tôi vào dàn đồng ca của mình. Tết đến gần, chúng tôi biểu diễn cho mọi người để nhận lại thực phẩm quyên góp. Tất cả các nhóm khác cũng đều có dàn đồng ca: Người Công giáo và thậm chí cả Phật tử nữa. Tết đến, hòng tôi đau rất vì hát nhiều, nhưng thế cũng đỡ công, chúng tôi có thêm thực phẩm cùng tinh thần cộng đồng và chia sẻ. Nhưng tôi phải thừa nhận rằng thực phẩm có thêm đó rất ngon (*cười*).

Mặc dù vậy, tôi và các bạn của mình chủ yếu suốt ngày nhâm nhi cà phê và trò chuyện tại một quán cà phê nhỏ mà một người lính canh mở bên dưới một cái cây trong trại. Nghi thức cuối ngày lúc nào cũng như lúc nào: Một người trong chúng tôi đi khắp trại xin vài đồng ringgit([1](#)) để trả tiền trong khi những người khác thì ở lại. Tất nhiên, người đầu tiên thường trở về và lắc đầu buồn bã, vậy là đến lượt người thứ hai, và cứ như vậy. Thế nhưng bằng cách nào đó, một người trong chúng tôi luôn tìm được cách trả tiền. Nhưng sau một thời gian, người bạn mục sư của tôi quyết định rằng chúng tôi cần học lấy một nghề gì đó trong trường hợp phải trở về Việt Nam. Chúng tôi nghe nói rằng khi đất nước mở cửa với thế giới, sẽ có nhiều khách du lịch đến thăm và tạo ra nhu cầu đối với hướng dẫn viên sử dụng tiếng Anh. Và thật may, người bạn mục sư lại chính là một giáo viên tiếng Anh thời trước năm 1975. Vậy là từ hôm đó trở đi, thay vì nhai đi nhai lại những câu chuyện tẻ nhạt, chúng tôi dành thời gian học tiếng Anh với người bạn mục sư. Chúng tôi học ba, bốn, thậm chí có khi sáu tiếng một ngày, chẳng có gì ngoài một cái bút, một quyển vở và một tờ báo tiếng Anh của Malaysia. Tôi vẫn còn nhớ mãi lúc chúng tôi có được cuốn từ điển đầu tiên. Anh trai tôi thường gửi cho tôi 50 đô la mỗi tháng, cho nên là sinh viên giàu có nhất, tôi có trách nhiệm mua cuốn từ điển. Tôi xoay sở được một cuốn Từ điển tiếng Anh Longman với giá 22 ringgit từ một người lính gác. Mặc dù nó được in trên loại giấy đen xỉn rẻ tiền, nhưng với chúng tôi, đó vẫn là thứ quý giá nhất trên thế giới. Suốt nhiều tháng sau khi có được cuốn từ điển đó, chúng tôi thật sự nghiện những từ mình tìm thấy trong đó.

Chúng tôi sống hai năm trong khu trại trên đảo và hai năm nữa trong một trại lớn hơn ở ngoại ô Kuala Lumpur thì đành bỏ cuộc và đồng ý hồi hương vào năm 1993. Tôi dành một năm giúp gia đình mình làm nông, nhưng tôi không sao thích nghi lại được với cuộc sống ở thôn quê. Mới đầu, tôi xin làm hướng dẫn viên cho công ty du lịch nhà nước ở Mỹ Tho, nhưng với lý lịch của mình, đơn xin việc của tôi chẳng đi tới đâu cả. Vậy là đầu năm 1994 tôi quyết định thử vận may của mình ở Sài Gòn. Nơi đó thật khắc nghiệt. Tôi không có bà con hay bạn bè trên thành phố và không ai muốn cho một kẻ lạ mặt từ nhà quê lên thuê phòng cả. Tôi đành phải học một lớp Microsoft Office tại một trường trung cấp nghề chỉ vì chương trình này bao gồm cả phòng trọ. Một hôm, khoảng bảy tuần sau khi vào học, tôi và bạn cùng lớp tới trường, dự định chuẩn bị cho kỳ thi sắp tới nhưng chủ yếu để tận dụng điều hòa, không khí trong phòng máy tính. Chúng tôi nói chuyện phiếm với một trong những trợ giảng thì anh ấy tình cờ nói rằng có một công ty du lịch đang tìm hướng dẫn viên có ít nhất là tiếng Anh trình độ “B”. Ngày đó, chính phủ quy định có ba loại chứng chỉ tiếng Anh: A, B và C. Đến lúc ấy tôi chưa bao giờ tham gia kỳ kiểm tra nào, nhưng tôi biết rằng với ngân ấy năm trong trại học tập mỗi ngày, khả năng tiếng Anh của tôi vượt xa bất kỳ loại chứng chỉ nào của chính phủ. Vậy là tôi và bạn tôi mất ba tiếng đồng hồ mời anh chàng kia uống sữa đậu nành ở cửa hàng ngay cổng trường cho tới khi anh ấy đồng ý giới thiệu chúng tôi cho bạn của mình, người sau đó giới thiệu chúng tôi tới một người bạn khác nữa

làm việc tại công ty du lịch và anh này giới thiệu chúng tôi với quản lý của mình.



Cuối cùng khi tôi gặp được người quản lý, điều đầu tiên ông ấy hỏi là tôi có chứng chỉ “B” chưa. Tôi nói chưa, nhưng hãy cho tôi cơ hội và tôi sẽ có bất kỳ loại chứng chỉ gì ông ấy muốn. Tôi đoán ông ấy tin tưởng tôi, bởi vì hôm sau tôi bắt đầu đi làm. Mới đầu, công việc của tôi là phát thẻ yêu cầu cho những khách hàng muốn gửi hành lý ở chỗ chúng tôi trong lúc họ đi tour. Đến ngày thứ tư, có một chỗ trống trong một tour đi Củ Chi và Tây Ninh, người quản lý bảo tôi đi cùng để quan sát xem mọi

việc làm như thế nào. Sáng hôm sau, tôi đang phát thẻ như thường lệ thì nghe thấy người quản lý hét âm ỉ như thể muốn xé xác ai đó. Hóa ra một nhân viên đặt tour cho bảy khách vào tối hôm trước nhưng lại quên không nhập vào hệ thống. Cho nên không có hướng dẫn, không có xe, cũng chẳng có gì ngoại trừ bảy vị khách đang khó chịu. Cuối cùng sau khi quản lý của tôi bình tĩnh lại, ông ấy gọi điện và thu xếp mượn được một chiếc xe cũ ở đâu đó. Sau đó ông ấy nhìn tất cả số nhân viên quanh phòng, rồi nhìn tôi và nói: “Cậu, cậu từng đi Củ Chi rồi phải không?” Một phút sau, tôi nhận lương của mình – 4 đô la tạm ứng – và chuẩn bị dẫn tour đầu tiên của mình. Tôi đã làm được: Tôi là một hướng dẫn viên chuyên nghiệp.

Tôi làm hướng dẫn viên cho khách du lịch rẻ tiền ở đó suốt ba năm và sau đó chuyển sang một công ty chuyên về các tour hạng sang. Ở đó, tôi gặp được một cặp vợ chồng đến từ Melbourne rất quý mến tôi. Họ tìm cách thu xếp thị thực cho tôi sang thăm Úc, nhưng thời đó thật sự người Việt Nam rất khó đi nước ngoài. Nhưng họ không bỏ cuộc và họ đã giới thiệu tôi với một xơ Công giáo già rất đáng kính từng làm việc với người tị nạn Việt Nam trong các trại suốt nhiều năm. Tôi không rõ bà có những mối quan hệ gì, nhưng một tuần sau khi bà gặp tôi ở một quán cà phê tại Sài Gòn, tôi đã có mặt ở lãnh sự quán Úc để nhận thị thực ba tháng.

Tôi đến Melbourne vào giữa mùa đông bên đó: Tôi gần như chết cứng! Nhưng tôi vẫn muốn nói rằng tôi quyết định tận dụng một chính sách cho phép mọi người gia hạn visa nếu họ đi học, và tôi đăng ký vào một khóa biên dịch ở một trường đại học địa phương. Cách duy nhất tôi có thể trang trải học phí là làm công việc dọn dẹp vệ sinh bồn ca vào cuối tuần. Khóa học dự kiến kéo dài hai năm, nhưng quãng thời gian học tiếng Anh dưới cái cây trong trại tị nạn là quá trình chuẩn bị rất tốt và họ cho tôi tốt nghiệp năm 2001 chỉ sau một năm. Vài tháng sau, tôi kiếm được những đồng lương đầu tiên của mình với tư cách phiên dịch viên được chính phủ cấp chứng chỉ.

Công việc rất thú vị và khó, nhưng thời gian qua đi, tôi nhận ra đó không phải là công việc thích hợp với tôi. Thực tế là, phiên dịch viên thường được mời đến khi có chuyện không hay: Anh cứ phiên dịch cho một đám cưới thì lại có đến một trăm vụ ly hôn, bắt giữ và ra tòa. Tôi nhớ có lần được mời đến một cuộc thẩm vấn một nhân vật buôn ma túy quy mô lớn: Tôi không thể tin vào mắt mình khi đi qua nhà tù an ninh bậc nhất và thấy họ có đủ điều hòa nhiệt độ, tivi, thư viện, phòng tập thể thao, sân bóng chày và bóng rổ! Hơi khác so với nhà tù ở Việt Nam (*cười*). Sau một thời gian, tôi bắt đầu thấy lo rằng nếu tôi cứ mất thời gian tiếp xúc với những khía cạnh xấu nhất của cộng đồng người Việt ở Úc thì quan điểm của tôi đối với nhân dân mình sẽ bắt đầu thay đổi, rằng có thể tôi sẽ cảm thấy xấu hổ vì là người Việt Nam. Cho nên thậm chí khi được trao quy chế Thường trú nhân (PR) vào năm 2003, tôi biết mình sẽ không ở lại Úc. Mới đầu, tôi biết là mình đang làm nhầm công việc. Nhưng quan trọng hơn, những năm làm hướng dẫn viên du lịch thật sự đã giúp tôi mở mắt trước vẻ đẹp của đất nước và con người quê nhà. Tôi đoán anh sẽ bảo tôi yêu Việt Nam. Cho nên chỉ sáu tháng sau khi có được PR Úc, tôi gói ghém hành trang và lên máy bay về Việt Nam.

Chỉ hai tuần sau khi về đến Sài Gòn, tôi trở lại làm hướng dẫn viên du lịch. Đến năm 2004, tôi được chọn làm quản lý của một trong những hãng tour cao cấp lớn, quản một đội ngũ gần 100 hướng dẫn viên. Đó thật sự là một công việc thích thú – giám đốc công ty cho tôi tự viết mô tả công việc của mình. Tôi chọn tập trung vào kiểm soát chất lượng: lựa chọn, đào tạo và khuyến khích người của mình tạo ra đội ngũ hướng dẫn viên giỏi nhất cả nước. Có lẽ tôi vẫn còn làm ở đó nếu con gái đầu lòng của tôi không chào đời năm 2007. Khi con bé sinh ra, tôi nhận ra rằng tôi thật sự cần gì đó của riêng mình, một thứ gì đó để dành lại cho con mình; tôi không thể cứ làm việc cho người khác mãi được. Đó là lúc tôi bắt đầu lên kế hoạch mở công ty du lịch của riêng mình. Từng bước một, tôi tạo dựng nền móng cho tới khi chúng tôi mở tour đầu tiên vào mùa hè năm 2010.

Công ty của tôi chuyên chú vào các tour cao cấp đặt riêng, quy mô nhỏ, giới thiệu khách hàng của mình biết đến một Việt Nam đích thực chứ không phải đây khách hàng từ cái bẫy du lịch này sang cái bẫy khác. Anh biết không, tôi đã đi khắp thế giới, tới châu Á, Úc, Âu và Mỹ và tôi vẫn chưa thấy nơi nào có thể sánh với Việt Nam. Tôi không biết giải thích như thế nào nhưng đất nước này có gì đó thật tuyệt vời, đa dạng từ Bắc vào Nam, từ Đông sang Tây, những con người vui vẻ, thức ăn ngon; tôi yêu đất nước này! Nghe có vẻ sến súa nhưng mục đích của tôi là khiến khách hàng của mình yêu đất nước

này như tôi. Chiều ngày mai, tôi sẽ tới sân bay đón chính cặp vợ chồng người Úc đã đặt tour đầu tiên của công ty tôi hồi mùa hè năm 2010. Đây sẽ là tour thứ 5 của họ với chúng tôi và họ đã giới thiệu hơn 50 khách hàng khác cho chúng tôi. Để cảm ơn sự ủng hộ của họ, tôi tổ chức một tuần trăng mật ở Việt Nam cho vợ chồng con trai họ, bao hết mọi chi phí (*cười*). Kinh doanh kiểu này thì tôi chẳng bao giờ giàu được, nhưng nó cho phép tôi chia sẻ tình yêu của mình dành cho mảnh đất tuyệt vời này. Chắc chắn là cuộc sống ở Việt Nam không phải lúc nào cũng dễ dàng. Chắc chắn, sống và làm việc ở Việt Nam hiện nay có những điều khó chịu. Nhưng với tôi, tôi chỉ muốn gạt bỏ mọi chuyện chính trị sang một bên để tập trung vào việc chia sẻ tình yêu của mình dành cho Việt Nam và con người ở đây thôi.

Sài Gòn, tháng 12 năm 2012
Gerard Sasges

Chương 5

CHẾ TẠO



Nghề nhân điêu khắc

Chú tên là Trần Khương, quê ở xã Xuân Bắc, Nam Định. Tạc tượng là nghề truyền thống của gia đình chú. Khi còn bé, chú thường xem cha mình làm việc. Dần dần, chú tự dạy mình cách làm mọi thứ từ gỗ. Nói chung, đây là truyền thống đã có năm đời rồi: Từ cụ của chú đến ông chú, từ ông chú đến cha chú và giờ từ chú đến con chú. Gia đình chú là gia đình duy nhất trong tỉnh làm nghề này. Từ thời cha chú là cụ Phó Gia, nhà đã rất có tiếng, đến mức giờ tên tuổi của nhà chú không chỉ nổi tiếng ở Nam Định mà còn khắp miền Bắc. Thậm chí còn có người nước ngoài nghe nói về gia đình và tìm tới tận nơi để đặt hàng.

Gia đình chú theo đạo, cho nên hầu hết các tác phẩm là tượng Chúa Jesus, Đức Mẹ đồng trinh, các thánh và những nhân vật khác của nhà thờ. Thỉnh thoảng chú cũng làm đồ chơi cho trẻ con, nhưng chỉ ít thôi. Nếu các cháu so sánh tượng Phật giáo và Công giáo, chú xin nói rằng tượng Công giáo mất nhiều công sức hơn. Các cháu phải dành thời gian cho những chi tiết nhỏ nhất, từ nét mặt biểu cảm tới móng tay. Chẳng hạn tượng Chúa Jesus Hài đồng: Đường nét bàn tay phải toát lên được sự mũm mĩm đáng yêu của Ngài; còn tượng Đức Mẹ đồng trinh thì các nếp quần áo phải làm cho ta có cảm giác như đang có gió thổi. Đó là lý do vì sao hầu hết chú làm việc vào ban đêm: Đó là thời gian duy nhất chú có được sự yên tĩnh cần thiết để tập trung và thật sự để trí tưởng tượng của mình thăng hoa.

Quy trình tạc tượng bắt đầu khi có người của nhà thờ tới đặt hàng. Hai bên sẽ thảo luận về tỉ lệ, chính xác của tượng, xem các bức ảnh dùng làm mẫu và chốt các chi tiết khác. Sau đó thì ký hợp đồng.

Thỉnh thoảng có khách hàng có sẵn gỗ cần dùng, nhưng thường thì họ tin tưởng giao cho chú tìm chất liệu gỗ phù hợp nhất với loại tượng của mình. Nhìn chung, chú hay dùng vàng tâm (*magnolia fordiana*) và giôi (*Michelia hyplampra*) bởi vì chúng đều nhẵn, đẹp và bền, nhưng vẫn nhẹ. Gỗ không thể dùng ngay được, phải xử lý gỗ trước không thì rất khó tạc và tượng sẽ nhanh hỏng. Một khi đã xử lý ổn thỏa rồi, bọn chú đem xẻ thành những mảnh nhỏ hơn để có thể bắt tay tạc.

Chú tạc thủ công. Sau khi đã làm nghề này nhiều năm, giờ chú không cần nhìn ảnh làm mẫu nữa. Chú chỉ cần nghe mô tả của khách hàng và sau đó dùng trí tưởng tượng của mình để biến ý tưởng của họ thành hiện thực. Chú xử lý riêng từng bộ phận của tượng. Khi đã xong tất cả các phần, con chú và chú sẽ ráp lại để tạo thành bức tượng.

Tiếp đến là quét sơn. Sơn người ta bán ở Việt Nam không có độ bền và bám dính mà chú cần, cho nên chú thường phải đặt hàng từ Nhật Bản hoặc Đức. Chú tự pha màu và lọc sơn bằng vải để có được sắc độ mà chú muốn. Sau mỗi lớp sơn, phải để cho tượng khô hẳn đã. Sau đó thì dùng giấy ráp đánh và quét lớp sơn tiếp theo. Cần năm đến sáu lớp thì mới hoàn thiện.

Tổng cộng phải mất hơn một tháng thì chú mới hoàn thiện được một bức tượng cao 1m. Tượng ở Việt Nam rẻ hơn phương Tây rất nhiều. Một người anh của chú hiện sống ở Mỹ; gần đây ông ấy bán được một bức tượng cao gần 2m với giá ngót 5.000 đô la, trong khi chú chỉ có thể tính giá khoảng 500 đô la cho bức tượng y hệt. Chú vẫn nhớ có lần một quan chức ở Bộ Văn hóa đến cửa hàng chú và nói: “Ôi trời ơi, sao tác phẩm nghệ thuật đẹp thế này mà lại rẻ thế?”

Công việc này thời trước khó hơn nhiều. Thời chiến tranh và bao cấp, kinh tế được kiểm soát chặt và tự do tôn giáo bị cấm ngặt, cho nên nghề như của chú bị cấm. Thay vào đó, mọi người trong gia đình phải làm việc cho hợp tác xã. Chính quyền tịch thu hết vật tư, dụng cụ và tượng của chú. Nhưng làm nông dân cho hợp tác xã không đủ để nuôi bảy đứa con, cho nên sau một thời gian chú bỏ và đi đốn gỗ trong rừng.



Sau đổi mới, kiểm soát tôn giáo được nới lỏng. Các nhà thờ hoạt động trở lại, cần được phục hồi và sửa chữa. Nhưng người dân vẫn còn nghèo và không có tiền để quyên góp, cho nên chủ đền thờ đề nghị tặng hầu hết số tượng chú làm thờ đó cho nhà thờ. Nên chú nhớ là mình làm được rất nhiều tượng

nhưng tiền nông thì không kiếm được nhiều (cười). Bây giờ thì mọi thứ dễ dàng hơn nhiều. Người dân có tiền quyền góp cho nhà thờ, gỗ thì sẵn nhiều loại và dễ nhập khẩu sơn từ nước ngoài hơn. Cuối cùng thì chú cũng kiếm sống được bằng cái nghề mà chú luôn yêu thích.

Chú thường tự mình tạc tượng. Chú chỉ để con cái làm những việc như quét sơn hoặc phết hồ. Có người hỏi tại sao chú không thuê người cho nhẹ việc. Nói thật với các cháu, chú đã từng thử thuê người rồi. Nhưng tiền công người ta đòi quá cao và công việc thì không đáp ứng được kỳ vọng của chú, cho nên cuối cùng, chú quyết định tiếp tục tự làm lấy mọi việc.

Đây là một công việc thật sự khó nhọc, Không phải ai cũng làm được. Rất ít người có nhiệt tâm, kiên nhẫn và bền bỉ, kết hợp với năng khiếu làm việc với gỗ. Chú chưa bao giờ bắt con cái phải theo nghề của mình, cũng chưa từng mở khóa đào tạo người khác. Rất may là một thằng con chú tự mình trở thành một thợ chạm khắc khá thành công. Giờ nó là người nhận tất cả các đơn đặt hàng. Thế là may vì giờ chú già rồi và lại bị đau lưng rất nặng; có con trai ở đây tức là chú có thể tập trung vào những đơn hàng nhỏ hơn và để cho lưng của mình được thư giãn.

Công việc này định hình bản thân chú. Nó là một phần của truyền thống gia đình, gắn kết năm thế hệ với nhau; làm sao chú không yêu thích được cơ chứ? Các cháu có thể thấy tên Phó Gia ở bất kỳ đâu có tượng gỗ, từ những nhà thờ địa phương nhỏ nhất tới Nhà thờ lớn Phát Diệm. Không lời nào có thể mô tả được niềm tự hào của chú đối với công việc của mình. Hy vọng duy nhất của chú là gia đình mình tiếp tục theo truyền thống này trong nhiều thế hệ nữa.

*Xuân Bắc, tháng 11 năm 2010
Nguyễn Minh Dương, Lô Thị Lan Anh,
Eliza Tran, Jennifer Phung*

Thợ may áo dài

Sau khi chiến tranh kết thúc, gia đình chị rất nghèo. Thời đó thì hầu hết mọi người đều như vậy. Đó là lý do tại sao trong số tất cả lũ trẻ bọn chị, bố mẹ chỉ có thể cho anh trai chị – anh cả và cũng là con trai duy nhất – học lên đại học. Các chị em còn lại phải ở nhà và giúp mẹ chị may áo dài. Công việc của năm chị em chị là vậy, dưới sự đào tạo của mẹ và chị dâu. Chị dâu chị là người có ảnh hưởng rất lớn đến phong cách may đo của chị. Chị ấy là một thợ may rất tài hoa và cũng là một giáo viên giỏi.

Vậy là chị bắt đầu may áo dài. Cách đây 17 năm rồi, ngay sau khi tốt nghiệp cấp ba. Giờ chị đã 35 nhưng chị vẫn sống và làm việc ngay ở cửa hàng nơi chị học nghề may áo dài. Ban đầu, chị dâu chị là chủ cửa hàng, sau đó chị ấy chuyển đi và các chị em của chị cũng lập gia đình, có công việc khác nên chỉ còn mình chị ở lại cửa hàng. Thỉnh thoảng các chị em vẫn đến đỡ đàn vài việc ở cửa hàng. Rất vui.

Tự xoay xở có những cái lợi của nó, Chị vừa có thể tự làm việc tùy theo sức của mình vừa được nghỉ ngơi bất kỳ lúc nào mình muốn. Nếu chị muốn đi vắng một lát, chị cứ việc đi thôi. Nếu đi làm công cho người khác thì chị sẽ bị mất tự do và thu nhập cũng kém hơn rất nhiều, bởi vì chủ sẽ chỉ trả cho chị một phần lãi rất nhỏ. Chị cũng không phải bỏ tiền thuê nhà vì cửa hàng là của gia đình chị.

Vào thời điểm bận rộn, chị có thể kiếm được 6 triệu (300 đô la) một tháng hoặc có khi còn hơn, thậm chí được tới 7-8 triệu (350-400 đô la). Nhưng thế cũng là khả năng cao nhất của chị rồi bởi vì chị không có nhân viên phụ giúp. Lúc nhàn hơn thì chị thường kiếm được 2-3 triệu (100-150 đô la) mỗi tháng. Mùa thu là dịp bận nhất vì rất nhiều sinh viên, giáo viên có nhu cầu may áo dài để chuẩn bị năm học mới. Sau dịp đó, sẽ bận rộn cho đến tận Tết bởi vì đó là mùa cưới xin. Thêm nữa, nhiều người muốn may áo dài vào các dịp lễ hội. Sau Tết, công việc của chị chậm lại rất nhiều. Hầu hết khách hàng của chị là sinh viên, giáo viên, nhân viên ngân hàng, tiếp viên hàng không và các cô gái chuẩn bị lập gia đình. Thậm chí chị còn có mấy khách hàng là biên tập viên truyền hình nữa.

Quy trình may áo dài bắt đầu khi có người mang vải tới cho chị. Sau đó, chị lấy số đo của họ. Họ cung cấp các yêu cầu riêng: dài hay ngắn, chặt hay lỏng, có cổ hay không cổ, muốn cổ kiểu gì, ống tay

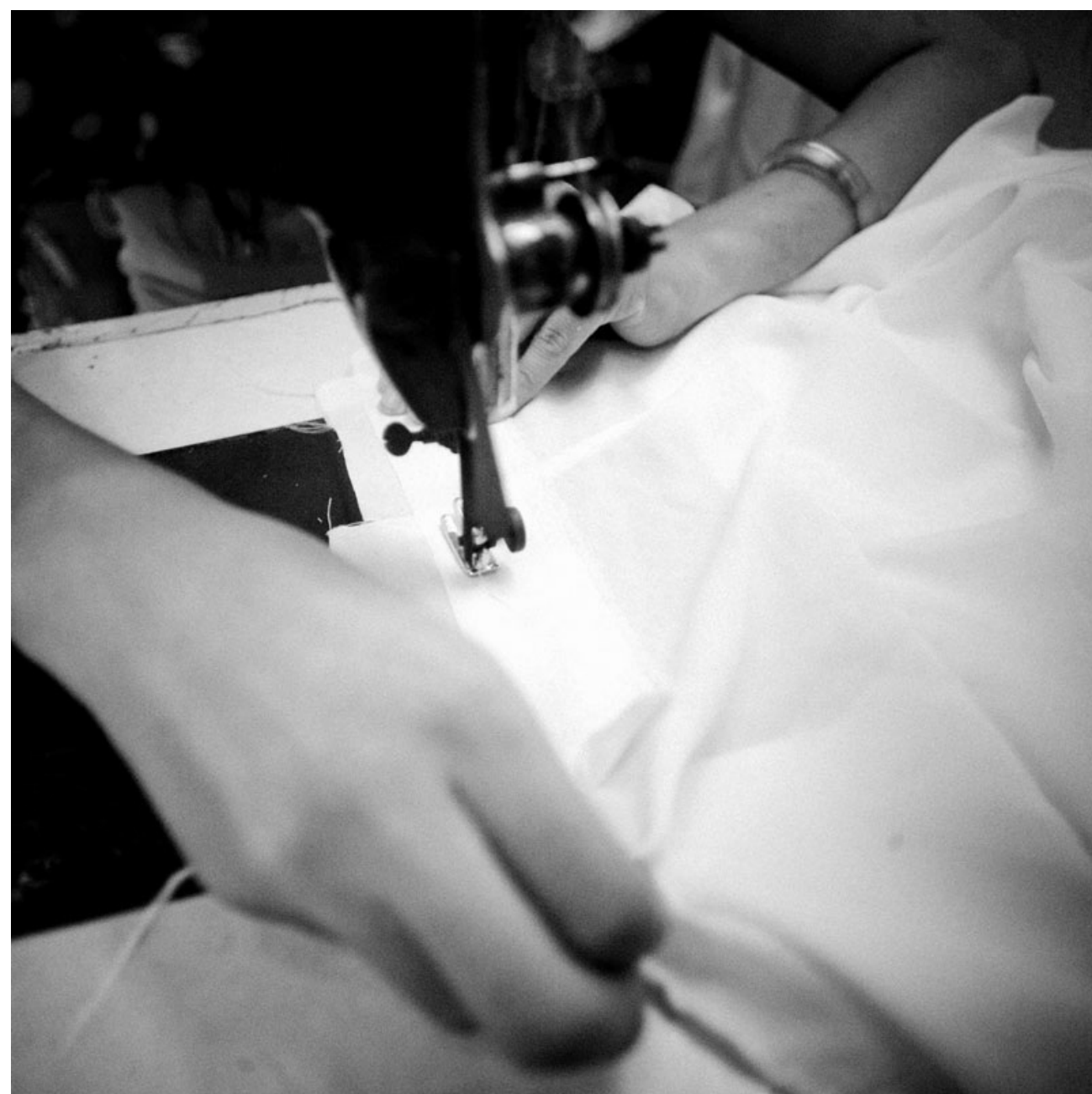
áo hoặc quần dài hoặc rộng chừng nào, v.v... Cuối cùng, chị cho họ lịch hẹn đến thử áo.

Chị bắt đầu cắt vải; chị thường dùng phần thợ may vẽ lên vải và sau đó cắt theo nét vẽ. Sau đó chị may các mảnh với nhau, các đường may hơi lỏng một chút cho dễ sửa nếu khách hàng muốn may chặt hay nói lỏng áo dài của họ ở bất kỳ chỗ nào đó. Sau đó khách hàng đến thử áo lần đầu. Nếu họ thấy hài lòng với mọi thứ thì chị gia cố các đường may và hoàn thiện sản phẩm. Nếu họ muốn chỉnh sửa thì chị làm theo và sắp xếp lịch hẹn khác cho họ thử lại. Thông thường khách hàng chỉ cần một lần thử thôi.

May một chiếc áo dài chị thường mất tổng cộng từ hai đến ba tiếng. Chị tự mình thực hiện hết các khâu của quy trình may, trừ luông. Luông là quá trình thực hiện các mũi khâu kín rất nhỏ bằng tay ở một vài chỗ quan trọng nhất định như cổ, ống tay, vạt trước, vạt sau và những vị trí đính khuy. Việc này rất tốn thời gian nên chị thuê thợ khác luông áo; thời gian để luông một cái áo dài đủ cho chị cắt và may vài cái áo. Nhưng trước khi chuyển áo cho thợ luông, trước tiên chị phải “lược” áo, tức là dùng kéo cắt những đầu chỉ thừa ở các mũi khâu. Làm thế để không còn nhìn thấy các đường chỉ nữa.

Chị thường lấy công 200.000 đồng (10 đô la) một bộ áo dài: 150.000 đồng tiền áo và 50.000 đồng tiền quần. Có lúc chị lấy công cao hơn một chút nếu vải khó làm. Nói chung khách hàng rất vui vẻ. Họ chỉ khó chịu nếu chị không hoàn thành đúng hạn cho họ. Nhưng chủ yếu khách tìm đến chị vì áo dài chị may đẹp và vừa khít theo người của khách. Nhờ chị dâu, tay nghề may của chị vào loại cứng. Các cửa hàng khác không thể may được áo dài đẹp như của chị, hoặc nếu có may được thì họ cũng tính công cao hơn nhiều. Cho nên khách vẫn thích đến chỗ chị.

Các em thấy đấy, công việc của chị khá ổn. Dù có chuyện gì xảy ra thì nhu cầu may áo dài vẫn không bao giờ hết. Đây là còn chưa nói rằng nghề này không hề có thách thức gì. Thỉnh thoảng có khách hàng muốn may áo nhanh, cũng khiến chị chịu sức ép phải hoàn thành đúng thời hạn. Tự mình làm nghề có nghĩa là chị không có bảo hiểm hay trợ cấp. Nhưng thật lòng thì cái dở nhất của nghề này là đau lưng và vai kinh niên do ngồi và may suốt ngày.



Nếu không làm thợ may thì chị chẳng biết làm gì. Chị không có đủ kỹ năng để làm bất kỳ nghề nào và chị cũng không được học đại học nên không có cơ hội nghề nghiệp nào khác. Thêm nữa, việc gì chị phải thay đổi khác đi chứ? May áo dài là một nghệ thuật; khó hơn may một chiếc áo sơ mi hay váy bình thường rất nhiều. Phải có tay nghề và chuyên chú hết mức. Khi mặc áo dài, áo phải vừa khít từ trên xuống dưới; người ta có thể nhận ra lỗi trong quá trình may đo ngay lập tức. Với các loại áo khác, dễ bỏ qua lỗi hơn; nếu mặc một cái áo hơi rộng cổ hoặc hơi chật dưới hông một chút không phải là chuyện gì lớn, vẫn có thể mặc được. Nhưng với áo dài thì không như vậy được. Đó chính là điều khiến việc may áo dài trở nên đặc biệt.

*Hà Nội, tháng 11 năm 2011
Nguyễn Thùy Trang, Lena Tran,
Maya Weir, Vũ Thị Thu Hiền*

Công nhân nhà máy may

Mình tên là Kháng, năm nay 31 tuổi. Quê mình ở Hưng Yên. Mình làm việc ở Công ty May 10 này đã gần 10 năm rồi. Mình quyết định làm việc ở May 10 vì mình biết một người bạn làm ở đây, cậu ấy khuyên mình làm cùng vì điều kiện ở đây rất tốt. Dân quê mình đều là nông dân nhiều đời, cho nên đây không phải là công việc truyền thống. Nhưng cho dù như vậy thì gia đình mình cũng không phản đối mình làm việc ở đây; thực tế, mọi người còn ủng hộ quyết định của mình.

Mình vẫn nhớ lần đầu tiên đến đây, mình phải học ở trường đào tạo của May 10 bốn tháng liền. Học xong, mình lại phải qua một kỳ sát hạch thì mới được nhận vào làm. Mọi đầu, mình làm ở bộ phận là vì họ không có đủ người. Nhưng sau sáu, bảy ngày, mình được chuyển sang bộ phận may và làm ở đó cho đến giờ.

Năm 2005, mình lập gia đình. Vợ mình cũng làm việc ở đây. Bọn mình có một con gái nhỏ: giờ cháu học mẫu giáo rồi. Công ty có khu nhà trọ cho công nhân ở với mức giá thuê nhà rẻ hơn bên ngoài, nhưng giờ mình có gia đình riêng rồi nên mình không thể sống ở đó được nữa. May là vợ chồng mình thuê được một căn nhà gần công ty cho nên cũng tiện chạy về nhà khi cần. Mình bắt đầu làm việc lúc 7 giờ sáng cho đến tận 5 giờ 15 chiều, nghỉ ăn trưa từ 11 giờ đến 12 giờ 30. Như thế là vẫn đủ thời gian để chạy về nhà cơm nước cho vợ con; quan trọng là phải nấu được cơm trước khi đi làm (*cười*). Còn buổi tối, vợ mình và mình thay phiên nhau; một người nấu nướng còn người kia đi đón con.

Vợ chồng mình không làm cùng tổ. Mình chuyên làm cổ áo sơ mi “ba lá” còn vợ mình thì may, đó là hai nhiệm vụ riêng. May một cái áo sơ mi cần 20 công đoạn khác nhau: làm cổ, may cổ, ráp cổ vào áo, may tay, đính khuy, vân vân. Mỗi người chỉ đảm nhận một khâu cho nên rất nhanh, chỉ cần quen việc là được (*cười*). Năng suất khác nhau nhưng nhìn chung mình có thể làm được khoảng 1.000 cổ áo mỗi ngày. Và mình được trả công theo sản phẩm, cho nên tính ra mức lương của mình rất dễ. Tháng này có lẽ được 5 triệu (250 đô la), còn tháng sau chỉ khoảng 4 triệu (200 đô la), cũng tùy. Tổng cộng cả hai vợ chồng mình có thể kiếm được khoảng 7-8 triệu (350-400 đô la) một tháng; tiền thuê nhà và vật dụng hàng ngày hết khoảng 1 triệu (50 đô la), cho nên cũng đủ cho vợ chồng mình sống.

Khoảng 3/4 công nhân làm việc ở đây là nữ, nhưng giới tính không thành vấn đề. Dù là nam giới hay phụ nữ thì cũng đều phải cố gắng làm việc cho tốt và không được dựa dẫm vào người khác. Cũng không hẳn là công việc ở đây phù hợp với phụ nữ hơn đâu, bạn chỉ cần học các thao tác và luyện cho thành thục. Ở đây, bọn mình làm việc theo tổ. Tổ của mình có khoảng 10 người và bọn mình đã làm việc cùng nhau một thời gian dài nên biết nhau khá rõ. Nếu mình phải chuyển sang tổ khác thì cũng chẳng sao, nhưng lại phải mất một thời gian để hiểu những người mới. Mọi quan hệ của mình với các thành viên khác trong tổ rất tốt, thân thiện và cởi mở. Tất cả bọn mình đều sống quanh đây thôi, cho nên thỉnh thoảng bọn mình lại ghé qua chơi với nhau.

Cứ từ ba đến năm năm, công nhân có thể tham gia kiểm tra để lên bậc. Có năm bậc khác nhau, giờ mình đang ở bậc ba. Cũng có cả cơ hội để bạn trở thành tổ trưởng nếu lãnh đạo nhận thấy bạn làm việc tốt. Khi là tổ trưởng, mức lương của bạn được tính khác hẳn và công việc của bạn là giám sát, không phải ngồi may. Công nhân cũng có thể mua cổ phần của công ty. Số lượng tùy thuộc vào số năm công tác của bạn – bạn càng làm lâu thì càng được phép mua nhiều cổ phần – nhưng việc này không bắt buộc. Bản thân mình cũng chỉ mua một ít (*cười*).

Điều kiện làm việc ở đây khá tốt: Bọn mình có bảo hiểm, có nghỉ lễ, nghỉ phép, nghỉ ốm, tất cả. Công ty cũng tổ chức các cuộc thi, biểu diễn, văn nghệ và những hoạt động khác. À, công ty còn tổ chức các kỳ lễ hội cho con cái của công nhân nữa, như Tết Trung thu (một lễ hội gắn liền với trẻ em) chẳng hạn. Công ty thậm chí còn thu xếp ngày nghỉ cho công nhân. Bọn mình cứ việc đi thôi, thậm chí không cần phải là kỳ nghỉ chính thức (*cười*). Những dịp như thế, công nhân có thể gắn kết và biết nhau rõ hơn.

Môi trường làm việc ở đây cũng tốt, mặc dù có một số người phàn nàn rằng không khí không được tốt, có nhiều tơ sợi và những thứ khác. Nhà máy cũng có hơi ngột ngạt, nhưng bọn mình có quạt và điều hòa, cho nên cũng không đến nổi tệ lắm. Với lại hơi ồn ào nữa, nhưng bạn biết rồi đây, nhà máy thì mong gì hơn được? Mình đã quen với tiếng ồn nên chẳng có vấn đề gì nữa. Với lại nhìn theo hướng tích cực thì ở đây lúc nào cũng sạch sẽ.

Mình cũng từng có thời kỳ khó khăn và gặp một số trở ngại trong công việc. Chẳng hạn lúc mới bắt đầu công việc hay khi bọn mình phải làm mẫu mới. Lúc bạn chưa quen với công việc chính là lúc bạn gặp vấn đề về chất lượng. Nhưng sau một thời gian khi quen rồi thì mọi thứ lại đầu vào đây (*cười*). Làm việc ở đây khá áp lực, bạn phải chịu định mức và nếu không đạt được thì... (*nhỏ tiếng hẳn*).

Công ty yêu cầu phải đạt một sản lượng nhất định tùy thuộc vào mẫu và mùa vụ, nhưng về cơ bản là hơn 1.000 một ngày. Với những mẫu mới, có thể hạ bớt định mức xuống 50 hoặc 70, tùy. Mỗi tổ lại có định mức riêng. Một tổ có thể phải làm 1.000 nhưng các tổ khác lại ít hoặc nhiều hơn. Cái đó tùy vào từng mẫu cụ thể. Tổ nào có ít công nhân nhưng lại đạt sản lượng cao thì sẽ được cờ đỏ. Tổ có năng suất thấp nhất nhận cờ vàng (người ta dùng cờ thật treo ở khu vực làm việc của các tổ có năng suất cao và thấp nhất).



Công việc này có rất nhiều kỷ niệm, nhưng hay nhất có lẽ là lúc mình lập gia đình (*cười*). Tất cả bà con họ hàng của bọn mình và công nhân trong nhà máy đều chúc vợ chồng mình hạnh phúc. Vui lắm. Sau gần 10 năm làm công việc này, mình học được rất nhiều, trưởng thành hơn, và có một số bạn tốt.

Cũng khó nói là mình thấy thỏa mãn. Cho dù bạn đã có rồi thì bạn vẫn luôn muốn nhiều hơn phải không nào? Nhưng nói thật thì mình thật sự không biết mình sẽ làm gì nếu không còn làm việc ở đây. Mình chỉ cố gắng hết mức để có một công việc ổn định và nếu trong tương lai có gì đó thay đổi thì bọn mình cũng cứ kệ xem mọi việc đi đến đâu. Giờ mình đã có gia đình, cho nên dù mình quyết định thế nào thì đều phải cân nhắc rất cẩn thận. Nói cho cùng, động lực làm việc của mình là chăm lo cho vợ con và gia đình mình thôi.

*Gia Lâm, tháng 10 năm 2011
Tracy Nguyen, Trương Công Tuấn,
Đinh Đoàn Vũ, Nguyễn Thanh Nga*

Công nhân nhà máy điện tử

Tên tôi là Tiến. Tôi có một cửa hàng nhỏ ở Sài Gòn, chuyên bán gia vị và dụng cụ nấu nướng ở chợ Gò Vấp. Tôi bán cửa hàng khi gia đình tôi sang Mỹ định cư. Gần năm năm trước rồi. Giờ tôi làm việc ở bộ phận chuẩn bị tại một nhà máy ở Houston, Texas. Trước khi làm công việc này, tôi trông trẻ khoảng một năm.

Trông trẻ là một công việc tốt. Thỉnh thoảng tôi còn giúp nấu nướng và dọn dẹp, nhưng nhiệm vụ chính là trông bé Hannah một tuổi. Tôi chơi với bé, dạy bé tập đi và hát ru bé chẳng khác gì bé là con đẻ của tôi. Tôi kiếm được khoảng 1.000 đô la một tháng công trông trẻ; cũng tương đương với mức lương tôi kiếm được với công việc hiện nay. Làm nghề trông trẻ, tôi ở luôn cùng với gia đình tôi làm việc vào những ngày thường và chỉ về nhà vào dịp cuối tuần. Tôi cảm thấy buồn vì chồng tôi phải tự lo toan mọi việc bởi vì ba đứa con trai của chúng tôi vẫn đang sống ở Việt Nam.

Hiện tôi làm việc trong một công ty sản xuất đồ điện tử. Buổi sáng, tôi đi làm cùng với chồng. Anh ấy làm việc ở bộ phận hàn; tôi làm việc ở bộ phận chuẩn bị. Chúng tôi thường mất 10 đến 15 phút đi làm, tùy vào tình hình giao thông. Tôi phải vào ca lúc 7 giờ sáng và hết ca lúc khoảng 3h45 chiều. Công việc của tôi được trả lương theo giờ. Ca của tôi dài 8 tiếng, chúng tôi có 15 phút nghỉ giải lao và 45 phút nghỉ ăn trưa không tính lương. Công việc của tôi không đòi hỏi nhiều kỹ năng hay kinh nghiệm. Đứng ra thì bất kỳ ai cũng có thể làm được ở bộ phận này.

Nhóm của tôi gồm bốn người, chỉ việc theo đúng mẫu mã và chỉ dẫn người ta đưa cho chúng tôi. Nếu mẫu phức tạp, chúng tôi phải cẩn thận hơn. Công việc của tôi là chuẩn bị sẵn vật tư để nhóm tiếp theo trong dây chuyền lắp ráp có thể hàn. Chúng tôi chia công việc ra và mỗi người đảm nhận một công việc khác nhau để giảm bớt sai sót. Công việc rất đơn giản. Khâu đào tạo duy nhất cần cho công việc này là quan sát và học từ những người đã làm việc ở đây lâu hơn – họ thật sự rất tốt và nhiệt tình. Những lúc nghỉ, họ lại chỉ cho chúng tôi những mẹo và cách thức mới để hoàn thành công việc.

Khi không phải làm, tôi đi dạo quanh nhà máy để tập thể dục và hít thở không khí trong lành. Có lúc, tôi lại ngồi trò chuyện với đồng nghiệp, nhâm nhi bánh quy và uống trà. Chúng tôi nói về kinh nghiệm làm việc và chia sẻ các kỹ thuật, kỹ năng của mình. Tôi thấy những cuộc trò chuyện này rất thú vị, bởi vì tôi có thể học thêm tiếng Anh. Tiếng Anh của tôi tiến bộ rất nhiều nhờ giao tiếp với các đồng nghiệp hàng ngày. Có những từ tôi sẽ chẳng bao giờ nhớ được trừ phi tôi nghe có người nói đến hoặc họ giải thích cho tôi hiểu. Đó là một trong những điểm tôi thấy thích ở công việc này.

Công việc của tôi có rất nhiều chuyện hay. Tôi được hưởng rất nhiều lợi ích: nghỉ phép, bảo hiểm sức khỏe, nghỉ ốm và tất cả mọi chế độ khác. Điều duy nhất tôi muốn thay đổi là mức lương; nó không cao bằng các công ty khác. Tuy nhiên, tôi không ở vị trí được phép kêu ca. Trong nền kinh tế này, tôi thấy mình may mắn có được một công việc ổn định với rất nhiều chế độ. Tôi luôn sợ rằng mình có thể bị sa thải bất kỳ lúc nào. Điều này thúc đẩy tôi phải làm việc tích cực hàng ngày.

Với công việc như thế này, bạn rất dễ thành thạo một khi bạn đã làm việc ở đây một thời gian dài. Và nếu có chí, bạn có thể học và được đào tạo thêm, rồi thì để được cấp chứng chỉ hoặc cấp phép làm việc ở những bộ phận khác nhau với những công việc được trả lương cao hơn và có cơ hội thăng tiến.

Tôi đã 50 tuổi rồi nên tôi thấy hài lòng với công việc hiện có. Dĩ nhiên, nếu còn trẻ, tôi sẽ học cao lên để có công việc tốt hơn. Lúc còn trẻ, tôi không có cơ hội học đại học ở Việt Nam vì cha tôi là lính chế độ cũ. Đây cũng là điều không may cho tôi, nhưng em trai tôi thì học lên đại học và chú ấy rất thành công.

Học hành quan trọng lắm. Tôi luôn nhắc các con về điều đó. Tôi hy vọng rằng chúng có thể đến trường khi sang Mỹ. Các con tôi còn nhỏ, chúng có thể học hành đến nơi đến chốn để có những công việc tốt hơn trong tương lai. Tôi không biết chúng muốn làm gì, mình không thể bắt hay nói thay cho chúng được, chỉ hy vọng chúng không phải sống cuộc sống giống như mẹ chúng thôi. Cũng không phải là một cuộc sống tệ nhưng mà không toại nguyện.

*Houston, tháng 7 năm 2011
Ngoc-Diep Tang*

Nghệ sĩ

Xin chào, tôi là Trịnh Cung, sinh năm 1939. Tôi là họa sĩ đã hơn 40 năm rồi. Tôi chuyên vẽ sơn dầu. Tôi lớn lên ở Nha Trang. Hồi học trung học, tôi rất ghét toán và khoa học nhưng lại thích thơ ca, văn học và đặc biệt là nghệ thuật. Với tôi, nghệ thuật là tự do cảm nhận, yêu thương, thâm nhập vào sự vận động của cuộc sống. Cho nên sau khi tốt nghiệp, tôi xin cha mẹ cho tôi đi Huế và thi vào Đại học Mỹ thuật. Huế là một địa danh tuyệt vời. Sông Hương, cảnh sắc tuyệt đẹp, không khí của một cô đô... Có rất nhiều nghệ sĩ và thi sĩ xuất thân từ xứ Huế, như Hàn Mặc Tử và Xuân Diệu. Cho nên tôi cứ theo đúng con tim mình và tìm đến Huế.

Có hàng trăm đơn xin vào trường nhưng chỉ có 15 suất. Bài thi đầu vào, người ta chỉ đặt một bức tượng trước mặt tất cả chúng tôi và yêu cầu chúng tôi vẽ lại. Rất đơn giản, phải không nào? Lúc vẽ, tôi cứ nhìn quanh xem mọi người vẽ vời ra sao và thấy tất cả đều vẽ rất đẹp. So với bạn bè, bức vẽ của tôi trông chẳng ra sao cả. Tôi hỏi vài người xem làm sao họ vẽ được đẹp thế và họ bảo rằng họ đều đã luyện vẽ và có học thêm rồi. Tôi nghĩ chắc mình không có cửa nào lọt được vào. Sau kỳ thi, tôi gói ghém hành trang và sẵn sàng về nhà.

Khi có người thông báo tôi trúng tuyển, tôi cứ nghĩ họ đùa mình. Họ bảo tôi tự đến mà xem kết quả. Tôi chạy một mạch lên trường, tới ngay bảng thông báo nơi người ta đăng kết quả và thấy có tên mình! Tôi không dám tin nữa... tôi vô cùng phấn khởi!

Trong trường, người ta không dạy chúng tôi nghệ thuật hiện đại. Thực tế, họ ghét nghệ thuật hiện đại. Chúng tôi bị cấm vẽ theo bất kỳ phong cách nào ngoài hiện thực cổ điển. Có một số sinh viên thử vẽ theo phong cách mới nhưng bị loại ngay. Tôi không muốn bị đuổi, cho nên ở trường tôi làm đúng những gì được bảo nhưng ở nhà, tôi lại mày mò nghệ thuật hiện đại. Cảm hứng của tôi là những họa sĩ như Picasso, Chagall, Van Gogh, Gauguin, Matisse, Kandinsky, Klee, Pollack và Modigliani. Nghệ thuật hiện đại quá ư mới mẻ và thú vị. Với rất nhiều người trong chúng tôi, nó đại diện cho các hình thức thay đổi mà chúng tôi muốn thấy ở một xã hội vẫn còn rất bảo thủ thời đó.

Tôi thực sự trở thành một nghệ sĩ nhờ bốn năm ở trường đại học. Trong số 15 sinh viên nhập học năm đó, chỉ có một hoặc hai người trở thành họa sĩ có tên tuổi. Tôi cho đó là nhờ năng lực sáng tạo. Bước đầu tiên khi học vẽ rất dễ: Bạn học cách sao chép. Bước tiếp theo thì rất khó: truyền đạt những gì bạn cảm nhận. Dạy một sinh viên vẽ một bức truyền thần rất dễ; sinh viên chỉ việc chép lại những gì mình thấy. Nhưng cái không thể dạy là làm cách nào thổi hồn và cảm xúc lên lớp toan. Một bức tranh đẹp phải sống động; nó phải truyền đạt được hạnh phúc, đau buồn, thậm chí là ký ức.

Sau khi tốt nghiệp Đại học, bức vẽ đầu tiên thực sự khiến tôi chú ý có tên “Mùa thu tuổi nhỏ”. Trở lại năm 1962, người ta tổ chức một triển lãm ở Sài Gòn với những tác phẩm xuất sắc nhất của 21 họa sĩ từ khắp thế giới. Có những họa sĩ đến từ Đức, Pháp, Anh, Tây Ban Nha... Và tôi cũng ở đó, vừa chân ướt chân ráo tốt nghiệp và tham gia triển lãm cùng với tất cả những họa sĩ quốc tế ấy. Tôi tự hào lắm. Tôi không còn giữ được bức vẽ ấy nữa. Nó được bán cho một phụ nữ sống ở Washington D.C.

Tôi luôn hiểu rằng mình muốn trở thành họa sĩ và nghệ thuật là niềm đam mê thật sự của tôi. Là một họa sĩ không hề dễ dàng. Lấy Van Gogh làm ví dụ thì biết. Ông ấy có một cuộc đời khó nhọc và cô đơn. Ông ấy không bán nổi một bức tranh nào lúc còn sống và qua đời khi còn rất trẻ, không một xu dính túi. Chỉ sau khi ông mất, người ta mới bắt đầu đánh giá cao tác phẩm của ông. Nhưng nhờ sự cống hiến hết mình cho nghệ thuật, ông được ghi nhớ mãi mãi.

Là một họa sĩ, tôi kiếm sống đủ cho bản thân. Tranh của tôi không đắt nhưng cũng chẳng hề rẻ. Giá cả tùy thuộc vào kích cỡ tranh. Một bức cỡ trung bình có thể từ 3.000 đến 5.000 đô la trong khi một bức cỡ lớn có thể lên tới 10.000 đô la. Nhưng không phải lúc nào cũng tùy kích thước. Giá cả còn phụ thuộc vào việc tôi thích tranh của mình đến mức nào. Tôi thấy rất khó bán đi một bức tranh mà tôi thật sự yêu thích. Thế nhưng, nếu không thích, tôi quăng đi ngay; tôi sẽ chỉ bán những tác phẩm tôi thấy hài lòng. Trung bình một năm, tôi có thể vẽ khoảng 10 bức; nhân con số đó cho 40 năm và vậy là cuộc đời tôi đã tạo ra 400 bức tranh rồi.

Nghệ thuật của tôi thay đổi rất nhiều kể từ khi tôi bắt đầu vẽ, nhưng đặc biệt là trong vòng 15 năm qua. Mỗi cho tới năm 1996, tôi chỉ vẽ nghệ thuật biểu trưng. Các bạn có thể nói được ngay tranh của tôi vẽ về cái gì: phụ nữ, địa danh, một đồ vật, bất cứ thứ gì. Thế rồi năm 1991, tôi được mời sang Đại học San Francisco với tư cách khách mời thỉnh giảng. Trong thời gian ở đó, tôi được tới thăm rất nhiều bảo tàng khác nhau, không chỉ ở khu vực Bay Area mà còn cả những bảo tàng khác như Bảo tàng Nghệ thuật Hiện đại ở New York và Bảo tàng Nghệ thuật Đương đại ở Los Angeles. Trải nghiệm đó thật sự truyền cảm hứng cho tôi. Tôi bắt đầu thử nghiệm thêm với nghệ thuật của mình. Tôi bắt đầu vẽ trừu tượng hơn.

Thành công có thể là một vấn đề thực sự đối với một nghệ sĩ. Cần nhớ rằng người ta vỗ tay tán thưởng không chắc đã là người ta thực sự thích tác phẩm của bạn. Một khi quên mất điều này, bạn sẽ thấy sợ mọi hình thức phê bình, bạn sợ mạo hiểm. Điều này liên tục xảy ra. Một họa sĩ bán được một bức tranh và cảm thấy không còn lựa chọn nào khác ngoài việc tiếp tục vẽ những thứ y hệt. Họ sợ rằng nếu không làm thế, sẽ không còn ai tán thưởng mình nữa. Cuối cùng, họ biến chính mình thành thứ giả tạo. Và đó chính là dấu chấm hết của một họa sĩ.

*Sài Gòn, tháng 10 năm 2011
Mai Quang Huy, Colleen Thuy-Tien Ngo,
Josh Mayhew, Mai Lan*

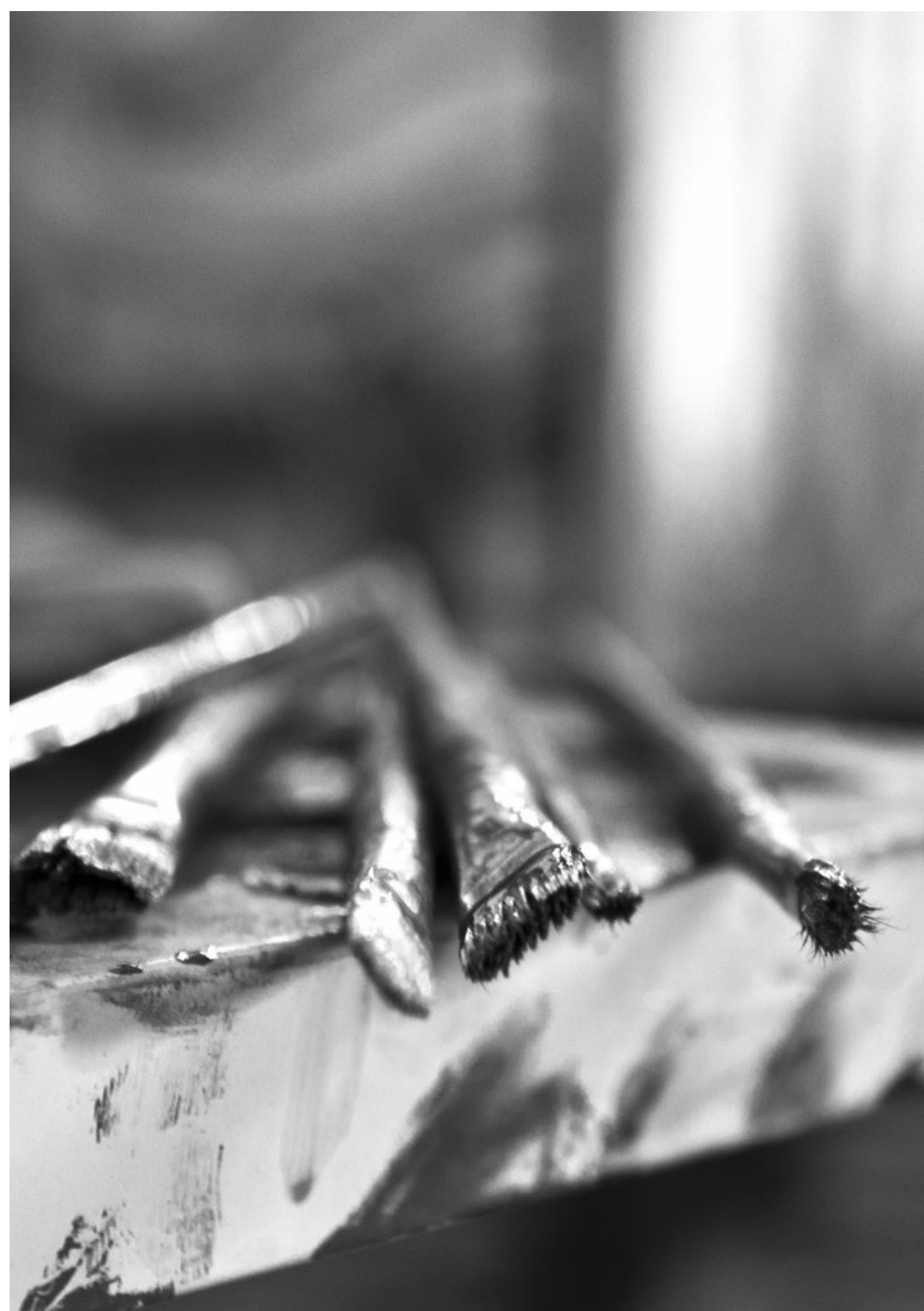
Họa sĩ chép tranh

Mình bắt đầu làm công việc bán thời gian này khi vẫn còn là sinh viên Đại học Mỹ thuật Công nghiệp. Thực tế thì chuyên môn của mình là Nghệ thuật Ứng dụng, mình học cách tạo hình mọi thứ như chân vịt, linh kiện xe hơi, bất cứ thứ gì, chừng nào những thứ ấy có thể tạo hình và sau đó sử dụng trong công nghiệp. Nhưng chẳng hiểu sao mình lại làm việc bán thời gian cho một vài cửa hàng tranh chép ở khu phố cổ. Giờ thì mình có cửa hàng riêng của mình. Tính từ năm thứ ba đại học thì mình đã làm nghề này được 14-15 năm rồi.

Mình có cửa hàng trong khu phố cổ này đã bốn năm rồi. Tiền thuê ở đây đắt lắm: 20 triệu đồng (1.000 đô la) một tháng. Cho nên mình luôn phải tự nhủ cần phải cố gắng hơn nữa. Nếu mình không có đủ khách hàng thì cũng không có đủ đơn hàng. Và không có đơn hàng thì không thể thuê được nhiều họa sĩ, tức là không có lợi nhuận. Người Việt Nam chủ yếu mua vào dịp Tết hay những ngày lễ lớn khác, còn khách nước ngoài mua vào mùa du lịch. Bất kỳ lúc nào lượng khách du lịch cũng có thể giảm sút, như khi có dịch SARS vài năm trước, khi đó thì thật sự phải vật lộn mới đủ tiền thuê nhà.

Hiện mình thuê năm họa sĩ làm việc. Họ kiếm được khoảng 3-4 triệu đồng (150-200 đô la) một tháng, tùy vào năng suất. Có một số thợ thật sự không hiệu quả: Mặc dù lúc nào cũng vẽ nhưng dường như họ chẳng bao giờ hoàn thành được gì. Trong khi lại có những người làm rất nhanh và đợi mình giao thêm việc.

Chép tranh phải có kinh nghiệm và phải biết chút ít về tác phẩm định chép. Họ phải biết ngôn ngữ, cách pha màu, cách đưa các nét bút, cái gì vẽ trước và cái gì sau. Thợ chép tranh có thể giỏi phong cách này hơn phong cách khác: Có người có thể giỏi với trường phái Cổ điển còn người khác lại thạo Siêu thực. Cho dù không có tiêu chuẩn thật sự thì một người chuyên nghiệp vẫn có thể nhìn vào một bức tranh và nói rằng thợ chép mới đạt đến trình độ nhất định nào đó hay họ thật sự nắm bắt được cái hồn của bức tranh.



Bọn mình có đủ mọi loại khách hàng: cả người nước ngoài lẫn khách trong nước. Một số người chỉ

mua cho vui, người khác lại mua vì họ thích một bức vẽ nào đó, còn một số người, đặc biệt là người nước ngoài, mua tranh để bán lại khi về nước. Giá của một bức tranh tùy thuộc vào rất nhiều yếu tố: kích cỡ bức tranh, độ khó về kỹ thuật, thời gian một họa sĩ phải bỏ ra, vân vân. Sức lao động ở Việt Nam rẻ bèo, cho nên một bức tranh giá 35-40 đô la ở đây có khi lại bán được 1.000 đô la nếu mua ở các nước phương Tây.

Bọn mình vẽ tất cả các loại tranh: bất kỳ họa sĩ nào, bất kỳ thời kỳ nào, bất kỳ phong cách nào. Giờ thì người Việt ngày càng sành tranh nên có cả nhu cầu đối với các tác phẩm của các nghệ sĩ trong nước. Hầu hết tranh của bọn mình đều đã hoàn chỉnh sẵn: Khách hàng chỉ việc tới và mua tranh có sẵn trên giá.

Nhưng bọn mình cũng làm tranh theo đơn đặt hàng. Một số khách hàng đặt bọn mình vẽ một bức tranh mà họ đặc biệt quan tâm. Rồi lại có người muốn bọn mình vẽ tranh dựa theo một bức ảnh gia đình hay một con vật nuôi của họ. Bọn mình còn có rất nhiều khách là nghệ sĩ nhiếp ảnh muốn tái tạo lại các bức ảnh của họ bằng ngôn ngữ hội họa. Rồi họ bán tranh như thể đó là các tác phẩm nghệ thuật của chính họ. Nếu họ tôn trọng bọn mình, họ sẽ cho phép thợ chép ký tên, nhưng chuyện đó ít xảy ra lắm.

Kinh doanh lĩnh vực này rất khó. Đã có lần mình nghĩ mình nên theo đúng chuyên ngành của mình và trở lại với công việc thiết kế, nhưng rồi mình lại không tài nào dành cả ngày trong văn phòng chúm chím vào màn hình máy tính được. Mình nghĩ nghiệp chép tranh phù hợp với mình hơn. Cho dù giờ mình không có thời gian theo đuổi đam mê và tạo ra nghệ thuật của riêng mình thì đến lúc nào đó, đam mê cũng phải nhường chỗ cho những lo toan thường nhật. Còn bây giờ, mình thấy may mắn vì có được một công việc đem lại cho mình tự do và cho phép mình có một nhãn quan rộng về cuộc sống.

Hà Nội, tháng 11 năm 2010
Jesse Van Fleet, Đinh Hà Thu, Kristine Nguyen,
Mary Luc, Nguyễn Phương Chi

Đạo diễn phim

Tôi là Đỗ Minh Tuấn, một đạo diễn phim. Tôi đã từng đạo diễn nhiều bộ phim và chương trình truyền hình. Có thể các bạn đã biết tên một vài trong số đó như: *Vua bãi rác*, *Kí ức Điện Biên* hay gần đây nhất là series phim truyền hình *Bí mật Eva*.

Tôi tốt nghiệp Đại học Tổng hợp Hà Nội năm 1975. Mới đầu tôi học địa nhưng sau vài năm tôi lại thấy thích và tốt nghiệp văn. Tôi nghĩ mình thừa hưởng niềm đam mê văn học nghệ thuật từ cha mẹ. Tôi được tiếp xúc nhiều với các loại sách báo, tạp chí văn nghệ khi còn nhỏ. Tôi cũng thấy may mắn vì bố mẹ tôi hiểu nhu cầu tự do của tôi. Họ luôn để tôi tự quyết định và theo đuổi con đường tôi lựa chọn.

Sau khi tốt nghiệp, tôi làm việc cho Viện Triết học ở Hà Nội một thời gian (*cười*). Dù yêu văn thơ, hội họa và nghệ thuật, tôi vẫn phải gác chúng lại như những lĩnh vực “tay trái” một thời gian, còn tay phải thì để tập trung cho khoa học. Thế nhưng chính thời gian làm ở Viện Triết, tôi bắt đầu nghĩ đến điện ảnh. Không rõ từ lúc nào, tôi bắt đầu cảm nhận được cuộc đời mình nhất định phải thay đổi; tôi cần làm gì đó có thể sáng tạo. Tôi quyết định bỏ việc và theo học trường Đại học Sân khấu Điện ảnh. Tôi tốt nghiệp năm 1986 và về công tác tại Hãng phim truyện Việt Nam. Tôi làm việc ở đó cho tới bây giờ.

Làm việc ở một hãng phim nhà nước buộc bạn phải... nói đúng là tôi phải theo khuôn khổ (*cười*). Tôi là người sáng tạo, nhưng đôi khi cũng phải kiềm chế sự sáng tạo của mình. Cũng may tôi vẫn có mẹo để giữ các tác phẩm của mình không bị áp đặt và sửa đổi nhiều. Chẳng hạn như họ kiểm tra kịch bản, rồi yêu cầu tôi thay đổi. Không sao cả! Tôi thay đổi kịch bản nhưng khi làm phim thì tôi vẫn làm theo cách mình muốn (*cười*). Khi họ phát hiện ra, tôi chỉ việc giải thích đó là một phần trong quy trình làm phim – kịch bản và phim có thể khác nhau mà. Cũng có khi tôi bảo họ rằng tôi đồng ý thay đổi như họ gợi ý và chẳng làm gì cả. Nhưng rồi họ vẫn cho qua... (*nhún vai*). Có thể họ quên luôn những gì đã

yêu cầu, cũng có thể họ nghĩ đã chỉ cần nói với tôi là đủ và thế là xong việc của họ rồi. Có lẽ họ cũng không muốn làm khó tôi nữa...

Tôi nhớ nhất lần bị yêu cầu thay đổi tên phim *Vua bãi rác*. Người ta bảo rằng tên phim hàm ý coi Việt Nam như một bãi rác và rằng bộ phim sẽ “làm xấu hình ảnh đất nước”. Tôi giả vờ đồng ý thay đổi tên nhưng sau đó cho bản chữ “Vua bãi rác” lên bản phim hoàn chỉnh (*cười*). Thời điểm đó, phim đã làm rồi, lấy đâu ra tiền để sửa nữa, thế là phim của tôi được giữ nguyên tên (*cười*).

Vua bãi rác sau đó đã trở thành một trong những bộ phim thành công nhất của tôi. Thậm chí bạn có thể xem đó là một trong những bộ phim được thế giới biết đến rộng rãi nhất của điện ảnh Việt Nam. Bộ phim đã được chào đón nồng nhiệt tại vài liên hoan phim quốc tế và thậm chí nó còn được lọt vào danh sách đề cử tranh giải Oscar. Rất tiếc là chúng tôi đệ trình quá trễ nên cuối cùng chúng tôi không đưa bộ phim vào danh sách được. Tính chung lại, phim của tôi đã tham dự hơn 40 liên hoan phim quốc tế trên thế giới.

Một sự kiện nữa cũng khiến tôi tự hào là chuyến đi học tập tại Trung tâm William Joiner về nghiên cứu chiến tranh và các hậu quả xã hội. Nhờ có chuyến đi này, tôi có thể dành ra vài tháng ở California để nghiên cứu về cộng đồng người Việt tại đây. Tôi đã viết nhiều bài báo về văn hóa Việt Nam ở hải ngoại. Tôi cũng có cơ hội tham gia nhiều liên hoan phim và quảng bá cho điện ảnh nước nhà. Đây cũng là thời điểm tôi bắt tay thực hiện kịch bản tiếng Anh đầu tay của mình với tựa đề *The Monkey King*. Tuy nhiên, khi về Việt Nam, do quá bận rộn với công việc và có một chút thay đổi về quan điểm với Trung Quốc nên tôi không tiếp tục dự án này nữa. Hiện tại tôi đang ấp ủ dự định làm phim về những người Việt Nam ở nước ngoài.

Cuộc sống truyền cảm hứng cho nghệ thuật của tôi. Đôi khi có kịch bản rồi, nhưng rồi bất ngờ một tia nắng, một ngọn gió lướt qua cũng có thể làm tôi xao xuyến, vội vàng đuổi theo, cố bắt lấy và thay đổi hoàn toàn kịch bản ban đầu (*cười*). Tôi rất thích khi nghĩ rằng đó là lý do mà khán giả xem phim có thể chia sẻ được những cảm xúc và ý tưởng của tôi... họ cười và khóc cùng với các nhân vật trong phim của tôi. Tất nhiên, cách làm việc này có thể khiến tôi có mâu thuẫn với các nhà quản lý, những mâu thuẫn đã khiến con đường thăng tiến của tôi gặp nhiều biến cố... Nhưng nếu thời gian có quay trở lại, tôi vẫn lựa chọn là chính tôi. Nếu có dịp gặp lại chính mình 30 năm trước, có lẽ tôi sẽ chỉ khuyên bản thân mình hai điều: Thứ nhất, mua ngay một cái iPad; và thứ hai, đi Mỹ sớm hơn (*cười*).

Con người tôi hiện nay là sự kết hợp đủ thứ: nhà văn, nhà thơ, nhà viết kịch, họa sĩ, đạo diễn và cả nhà triết học. Có lẽ điều quan trọng nhất làm nên thành công của tôi đó là giữ vững bản ngã và triết lý sáng tạo của mình. Năm nay tôi 59 tuổi và theo luật thì năm sau là đến tuổi “về vườn”. Nhưng với tôi, hưu hay không vẫn vậy thôi. Hiện tôi đang thực hiện *Bí mật Adam*, một phụ bản cho series truyền hình *Bí mật Eva* của tôi. Tôi cũng đang viết kịch bản phim về Trần Hưng Đạo, viết lại một vài bộ phim cũ, chuẩn bị cho một liên hoan tại Đà Nẵng và hoàn thành nốt các khâu cho một triển lãm tranh cá nhân. Nghệ thuật chính là cuộc sống của tôi. Ngày tôi xa rời nghệ thuật sẽ chính là ngày tôi từ giã cõi đời này.

Hà Nội, tháng 11 năm 2011
Colleen Thuy-Tien Ngo, Mai Lan,
Josh Mayhew, Mai Quang Huy

Chương 6

BÁN HÀNG



Người bán hoa tươi

Cô tên là Yến. Cô năm nay 40 tuổi, bán hoa ở chợ Mơ. Đây là công việc thứ ba của cô và cô đã theo nghề này được 10 năm rồi. Trước khi bán hoa, cô làm cho một công ty xây dựng được 16 năm cho đến khi công ty bị phá sản. Mới đầu, cô quay lại làm nông ở quê. Nhưng sau một thời gian, cô bắt đầu bán hoa ở Hà Nội.

Hàng ngày, cô dậy lúc 4 giờ sáng để mua buôn hoa từ một người bạn ở chợ Mai Dịch. Ngày bình thường, cô mua khoảng 250 đến 300 bông, nhưng những ngày lễ như mừng một ngày rằm, 20 tháng 11, ngày lễ Tình yêu hay Ngày Quốc tế phụ nữ, cô có thể mua từ 600 đến 700 bông. Rồi cô chở hết cả mấy gánh hoa về chợ Mơ. Cô thường đạp xe vòng vòng quanh chợ Mơ bán hoa bởi vì bán dạo như thế rất đắt hàng. Bán hết hoa rất nhanh. Nhưng dạo này cô chỉ bán hoa một chỗ ở dưới cái cây này thôi. Cũng có lúc ế hàng, đành ngồi ngáp vặt thôi.

Trung bình một ngày cô lãi được 60.000 đồng (3 đô la), tức là khoảng 1,8 triệu (90 đô la) một tháng. Chỉ đủ trang trải các khoản chi phí sinh hoạt cơ bản cho gia đình thôi. Cô có hai đứa con: đứa lớn lập gia đình rồi, còn đứa con gái đang học năm cuối đại học. Nó cũng kiếm được việc làm thêm là bán thuốc lá cho nên cô không phải lo học phí cho nó.

Nếu so sánh với những người bán hoa khác thì cô kiếm được ít tiền hơn vì cô luôn bán cùng giá, không phân biệt ai cả. Cô thấy như thế là hay nhất để giữ được khách hàng và có thêm khách mới. Khách hàng của cô thuộc đủ mọi thành phần. Nhưng mà nếu xét chi li thì phần đông là các bà nội trợ. Những người lớn tuổi hơn thường mua hoa vào đầu tháng và ngày rằm, còn nhân viên văn phòng trẻ trẻ

thì thích mua hoa để cắm ở chỗ làm. Cô không có nhiều khách mua hoa làm quà tặng, hay hoa đám cưới và các nghi lễ khác – những dịp ấy người ta thường tới các cửa hàng hoa.

Cô bán nhiều hoa hồng nhất vì giá rẻ và mọi người có thể sử dụng dịp gì cũng được. Cô cũng có bán loa kèn, cúc vàng và cúc trắng. Dĩ nhiên vào dịp Tết thì cô bán đào cảnh và cả đào cây nữa. Cô mua buôn ở Nhật Tân trước Tết mấy tuần và bán cho tới tận ngày giáp Tết. Lờ lãi thêm được giúp cô chuẩn bị Tết nhất cho gia đình. Cô thường nghỉ một tuần để có thời gian ở nhà và bán hàng trở lại vào ngày mừng sáu Tết.

Công việc này cũng có cái thích và cái không thích. Cô thích tự do, thoải mái. Cô có thể nghỉ ở nhà lúc ốm mệt, hay khi thời tiết xấu, hoặc khi có việc gia đình – chẳng cần phải xin phép lãnh đạo. Thêm nữa, vốn kinh doanh ban đầu thấp và công việc không đòi hỏi chuyên môn đặc biệt gì cả.

Thế nhưng, buôn bán hoa tươi thật sự là công việc khó nhọc với đôi tay – cứ hết ngày là tay cô lại đầy những vết xước do gai hoa hồng. Mặc dù công việc này đem lại cho cô tự do thoải mái nhưng mặt trái của nó lại là lờ lãi hoàn toàn phụ thuộc vào những yếu tố mình không kiểm soát được. Cô nhớ có những ngày mưa cô chỉ bán được có ba bông hoa mà đã thấy vô cùng may mắn rồi. Lại có hôm vừa mưa to xong, giá bán buôn hoa tăng vọt nên khó lòng có lãi. Hoặc những lúc có khách chọn xong hoa rồi, cô gói bọc cẩn thận tất cả rồi thì khách mới nhớ là để quên tiền ở nhà. Có nhiều lúc, cô tự hỏi liệu công việc này có đáng làm không.

Cô không thích việc những nghề như của cô bị xem là “bất hợp pháp” theo các chính sách cải cách kinh tế của nhà nước. Nhất là mấy năm qua, công an trật tự gây khó dễ rất nhiều. Họ cứ làm như cô là vấn đề cần xử lý vậy. Họ hay tuần tra khu này. Thường thì họ khiến cô phải di chuyển chỗ và có lần họ còn tịch thu xe đạp của cô. Nếu muốn lấy lại xe, cô phải nộp 100.000 đồng (5 đô la). Cả ngày cô chỉ kiếm được ngần ấy tiền, nhưng không có xe đạp thì cô còn biết làm ăn được gì nữa?

Cô bán hoa ở chợ Mơ đã được 10 năm rồi. Nhưng từ hồi họ phá bỏ chợ cũ và xây lại trung tâm thương mại mới này, việc làm ăn của cô chậm hẳn. Cô ước gì có đủ tiền mở cửa hàng hoa riêng, nhưng tình hình vật giá như thế này thì chắc chỉ là chuyện trong mơ thôi.



Chắc cô sẽ còn bán hoa tươi chỗ gốc cây trước chợ Mơ này cho tới khi cô già. Mặc dù thỉnh

thoảng cũng thấy công việc này rất nhọc nhằn nhưng cứ nghĩ hoa của mình đem lại niềm vui cho khách hàng và gia đình, bạn bè họ là cô lại thấy cuộc sống có ý nghĩa rất nhiều.

Hà Nội, tháng 10 năm 2010
Nguyễn Hương Lan, Nguyễn Phương Vân,
Son Chau, Micaela Bacon, Lena Tran

Người bán cá cảnh

Chú tên là Giang, 45 tuổi, chú làm nghề bán cá cảnh rong được 10 năm nay rồi. Ngày xưa chú chỉ học đến lớp Bảy. Sau đây chú thoát ly, làm công nhân xây dựng cho xí nghiệp nhà nước. Mười năm trước, chú nghỉ việc và chuyển sang bán cá cảnh.

Hàng ngày chú đi long dong các phố, khi chỗ này, mai chỗ khác để bán cá đựng trong các túi bóng. Buổi sáng, chú cho cá vào các túi cỡ lớn và trung bình, đựng đầy nước. Chú phải bơm oxy vào túi, nếu không cá sẽ chết. Rồi chú chất các túi cá lên xe và đạp khắp thành phố để bán cá. Đạp xe mỗi chân thì dừng lại nghỉ, đến chiều hết giờ tan tầm mới về nhà.

Cá chú bán một phần chú nuôi, một phần chú nhập lại của người khác. Quê chú ở Nam Định, ở nhà có làm các bể cá to lắm, để nuôi cá. Chú chỉ để một ít cá ở Hà Nội thôi. Chú thuê một cái nhà 15 mét vuông bên Gia Lâm, mất 1 triệu (50 độ la) một tháng. Chú sống một mình ở đây, không ở cùng vợ con, bởi vì hầu hết không gian phải dành để đồ đạc và bể cá. Vợ chú ở nhà làm nông và chăm đàn cá. Một năm có hai vụ lúa, mỗi vụ khoảng 20 ngày là chú về nhà để gặt. Lễ Tết cũng về nữa.

Hàng ngày người mua cá cũng có khi nhiều khi ít. Mùa hè thì người ta mua nhiều hơn vì trẻ con được nghỉ học, chúng có thời gian chơi cá. Có nhà giàu mua nhiều lắm, đến mấy triệu tiền cá. Những lúc họ mua nhiều thì chú mang hàng đến tận nhà họ. Nếu cần nhiều hơn nữa thì chú có thể lấy ở Nam Định lên. Ở trên này khi hết cá, chú sẽ điện về nhà để người nhà gửi lên bằng xe khách hoặc xe tải con. Đây là một trong những cái thuận tiện mà chú phục vụ cho khách hàng: ngay lập tức và theo yêu cầu. Ngoài cá và thức ăn cho cá, chú còn cung cấp cả bể cá, hệ thống lọc, nhưng mà chú không chở theo những thứ đó hàng ngày. Ai muốn mua phải hẹn trước để chú giao hàng vào hôm khác.

Cái nghề chạy rong này cần thời tiết vừa phải. Nóng quá cũng khó bán, mưa lạnh thì chỉ có ở nhà nghỉ thôi. Nhiều lúc vất vả, nhưng cũng không có nhiều khó khăn lắm. Cá ít khi bị bệnh, mà bị bệnh thì phải xử lý thôi. Nó là cái nghề của mình mà. Điều chú ghét ở cái nghề này là đường phố bây giờ ô nhiễm, bụi bặm quá. Thỉnh thoảng cũng bị công an trật tự nhắc nhở và đuổi. Có lần chú bị phạt 150 nghìn (7,5 đô la).

Nhưng nếu chú có khách hàng đều đều thế này thì cũng sống ổn. Vốn ban đầu chú cần để làm ăn là 20 triệu (1.000 đô la). Trung bình cả tháng chú cũng kiếm được từ 5 đến 6 triệu (250-300 đô la). Chú vẫn sống được bằng nghề này. Với lại, ở tuổi này rồi, cũng chẳng tìm được nghề khác mà làm. Muốn đỡ vất vả thì chỉ có cách thuê cửa hàng thôi. Nhưng như thế đắt đỏ lắm, thuê ở đâu thì cũng phải cần 5-7 triệu đồng (250-350 đô la).

Bây giờ còn khỏe mạnh thì phải cố gắng chăm lo cho gia đình, cho con cái ăn học đến nơi đến chốn. Hiện cả hai đứa con chú đều đang học đại học. Đứa nhỏ hơn học năm nhất, ngành Mầm non. Còn thằng lớn thì học Dầu khí. Chúng nó học cái gì sau này cho đi theo nghề đây, chứ không làm nghề của chú nữa. Còn chú thì cứ tiếp tục công việc của mình thôi. Thật ra chú cũng thích công việc của mình – cái nghề này cũng vui. Chú thích dành thời gian chăm sóc cá mà.

Hà Nội, tháng 11 năm 2010
Đinh Hà Thu, Kristine Nguyen, Mary Luc,
Nguyễn Phương Chi, Jesse Van Fleet



Nhân viên cửa hàng bán đồ người lớn

Mình là sinh viên năm ba học kế toán ở Cao đẳng Giao thông. Mình đăng tin tìm việc trên mạng rồi được công ty bán đồ người lớn này liên lạc. Khi đi nộp hồ sơ thì thấy công ty rất xa và mình cũng ngại đi. Lần đầu được gọi đến phỏng vấn luôn mà mình còn chả thèm đi. Nhưng hôm sau họ lại gọi. Thấy họ nhiệt tình quá nên mình cũng đến.

Thế rồi mình làm kế toán và trợ lý bán hàng ở đây. Trong thời gian thử việc hai tháng, mình được hưởng 80% lương. Rồi thấy công việc cũng được nên mình tiếp tục làm. Ban đầu nói thật mình nghĩ hơi xấu về công việc này. Nhưng không ngờ ở đây cũng có rất nhiều nữ và nhiều người cũng bằng cấp này kia. Ai cũng trẻ trung, năng động, nhiệt tình. Môi trường làm việc cũng tốt.

Lúc mới làm việc ở đây, mình chẳng hiểu “cửa hàng đồ người lớn” là gì. Từ bé đến giờ mình chưa từng nhìn hay chạm vào bao cao su. Nói nghiêm túc thì lên đây đi làm mình mới biết đến bao cao su. Nếu khi vừa mới vào công ty mà bảo bán hàng trực tiếp chắc không bao giờ mình làm. Nhưng sau quá trình bán hàng qua điện thoại, không ai biết mình là ai thì mình quen dần. Dần dần mình bắt đầu có suy nghĩ thoáng hơn về công việc, không còn thấy ngại nữa.

Hiện nay, công việc của mình chỉ đơn giản là bán hàng và tiếp khách. Mình không phải tìm kiếm khách hàng – việc này là của các trình dược viên. Một ngày có khoảng 5-7 khách ghé vào, mỗi người đến chỉ khoảng 5-7 phút. Họ đến thì mình hỏi họ cần mua mặt hàng gì, rồi hỏi thêm sở thích của họ để

mình đưa ra sản phẩm phù hợp. Công việc cũng đơn giản. Mình cứ đọc hướng dẫn sử dụng ở đằng sau bao bì rồi giới thiệu sản phẩm cho khách hàng.

Thường khách hàng tìm đến đều là những người dùng sản phẩm rồi. Họ đến hỏi xem đang có sản phẩm nào tốt hoặc phổ biến nhất và mình giúp họ lựa chọn. Ví dụ như họ hỏi xem có dòng bao cao su vân gai, dòng siêu mỏng, hãng Anh, Nhật, Mỹ... Chẳng hạn có khách nữ bảo mình “Bạn trai em bị yếu sinh lý, hay xuất tinh sớm” thì mình sẽ đưa ra những sản phẩm phù hợp. Họ mua về thử, nếu ưng ý thì tiếp tục dùng còn không thì có thể thử loại khác.

Thường thì khách hàng con trai nhiều hơn con gái, thanh niên nhiều hơn người trung niên. Nhưng trung niên đến thì mua nhiều sản phẩm hơn. Khách già nhất đến đây tầm 45 gì đấy. Còn trẻ nhất thì có hai bạn gái chắc là sinh viên năm đầu, đến mua cho bố mẹ.

Nhiều người đến đây hỏi mình có gia đình chưa, mình phải nói dối là mình có rồi. Mình mà không nói thế, khách có thể trêu linh tinh hay rủ rê. Đó là lý do khi bán mặt hàng này mình phải cương quyết, nghiêm túc một chút, không được lả lơi, cười cợt. Nói chung, mình thấy những người dùng bao là những người văn minh. Họ biết nghĩ cho bạn gái, cho những người khác trong xã hội. Đó là lý do mình nhiệt tình giới thiệu sản phẩm cho mọi người.

Có khách đến bảo mua hộ bạn – một giáo viên, vì người ta ngại. Mình bảo mình không hiểu sao lại ngại vì dùng bao là tốt. Mà đây là giáo viên, chứng tỏ vẫn còn rất nhiều người ngại việc dùng bao.

Cái mình thích ở công việc này là yêu cầu nhẹ nhàng. Mình làm đúng 8 tiếng một ngày. Buổi tối mình đi học nên mình cần thu xếp được như thế này. Nếu không thu xếp được chắc mình chẳng bao giờ làm việc ở đây – lương cũng không được cao lắm. Nhưng cái hay là anh quản lý chẳng bao giờ gây áp lực hay khiến mình thấy khó chịu. Anh ấy thoải mái lắm. Anh ấy làm buổi tối; lúc nào anh ấy đến, mình chỉ việc báo cho anh ấy biết đã bán hết hàng gì. Anh chẳng bao giờ đề ý hàng hay gọi điện kiểm tra cả.

Mọi người bảo mình có duyên bán hàng. Trước khi làm công việc này, mình bán tranh 5-6 tiếng một ngày và được trả 1,8 triệu đồng (90 đô la). Ở đây, mình làm 8 tiếng nhưng chỉ được trả 1,5 triệu (75 đô la). Nếu quản lý mà khắt khe thì có lẽ mình sẽ thôi việc; thời gian làm việc quá nhiều trong khi lương lại quá thấp.

Làm công việc này cũng ngại một chút. Một số người quen của mình biết mình làm gì, nhưng mình nói tẻ nhạt là mình bán thực phẩm chức năng, chứ không phải bán bao cao su. Bố mẹ mình quê ở Nam Định vẫn không hề biết mình làm công việc này. Người ở quê mà biết mình đi bán bao cao su thì sẽ thấy rất lạ. Ngay bạn trai mình cũng không thích mình làm ở đây. Nhưng thực ra có chuyện gì đâu? Mình chẳng làm gì sai trái cả. Đây cũng chỉ là một công việc thôi mà. Mình chỉ kiếm sống cho bản thân thôi.

*Hà Nội, tháng 10 năm 2010
Irene Van, Nguyễn Thái Linh,
Sharon Seegers, Vũ Hoàng An*

Người kinh doanh xe hơi

Mình mê xe hơi từ khi còn bé tí. Thực ra mình học ngành IT nhưng bảy năm trước, mình quyết định theo đuổi đam mê và nhảy vào lĩnh vực kinh doanh xe hơi. Ban đầu, mình bán xe hơi theo cả hình thức bán buôn lẫn bán lẻ, sau đó, mình cùng một nhóm bạn đứng ra mở cửa hàng xe hơi này. Bọn mình kinh doanh đã được ba năm rồi.

Bọn mình không phải là nhóm đầu tiên mở cửa hàng xe hơi ở Hà Nội, cho nên ngay từ đầu bọn mình đã bỏ qua mảng phân khúc thị trường giá rẻ đến trung bình. Thay vào đó, bọn mình cung cấp những sản phẩm cao cấp cho những khách hàng có tiền. Như thế có nghĩa là bọn mình có hướng đi khác hẳn so với mảng kinh doanh xe trung bình, vốn là mảng khách hàng thường lo lắng về những

chuyện như thuê má, giảm giá hay tiết kiệm nhiên liệu. Về cơ bản, những người có tiền chỉ muốn có một chiếc xe thể hiện được vị thế của mình. Bạn có nghĩ một người dám mua xe Rolls Royce lại phải lẩn tránh về chuyện giá xăng dầu không?

Mình thích công việc này vì mình được làm việc với công nghệ và tốc độ. Bọn mình không chuyên vào một thương hiệu cụ thể tại cửa hàng này. Có những thời điểm, bọn mình tiếp nhận xe của 10 thương hiệu khác nhau chỉ trong một tháng. Một số thương hiệu bọn mình đang bán ngay thời điểm hiện tại là Rolls Royce, Bentley, Lexus, Mercedes, BMW. Với mỗi thương hiệu, mình đều nghiên cứu kỹ càng để xem những đặc điểm tốt nhất của các loại xe khác nhau là gì. Mình rất say mê những chuyện này. Nhưng với riêng mình, mình chỉ đi lại bằng một chiếc xe rất bình thường. Đó là một con Toyota Yaris, giá khoảng 45.000 đô la tại Việt Nam.

Làm công việc kinh doanh này ở Việt Nam gặp rất nhiều trở ngại, nhất là thuê má. Các loại xe bọn mình bán ở đây không hề rẻ. Chẳng hạn, một con Rolls Royce ở Mỹ có giá khoảng 300.000 đô la. Nhưng với thuế nhập khẩu và thuế tiêu thụ đặc biệt, ở Việt Nam, cũng đúng cái xe đó sẽ có giá gần 1 triệu đô la. Thuế má cao như vậy có nhiều lý do. Thứ nhất, hạ tầng giao thông ở Việt Nam vẫn quá kém, cho nên chính phủ không khuyến khích sử dụng xe hơi. Đồng thời, chính phủ muốn kích thích sản xuất trong nước phát triển bằng cách tăng chi phí xe ngoại nhập lên. Ngoài thuế má, chính phủ còn điều tiết việc bán xe hơi nữa. Mới có một chính sách (Thông tư 20 của Bộ Công Thương) có hiệu lực trong năm nay, quy định nhà nhập khẩu phải có giấy phép của hãng sản xuất. Thêm vào đó, họ cũng tìm cách bắt bọn mình phải tuân thủ những tiêu chuẩn nhất định về dịch vụ và bảo hành. Mình vẫn có thể lách luật, nhưng việc đó càng ngày càng khó.

Mình có thể đếm trên đầu ngón tay các cửa hàng bán loại xe hơi như thế này ở Hà Nội – vốn đầu tư ban đầu quá cao. Chẳng hạn, cứ hình dung thế này: Một chiếc xe có giá 300.000 đô la, cộng thêm 600.000 đô la tiền thuế. Chỉ riêng tiền thuế cho một chiếc xe cũng đủ để bạn mua một căn nhà đẹp. Vậy bạn kiếm đâu ra tiền để nhập số xe có trong cửa hàng này? Cách duy nhất để bọn mình kinh doanh là vay tiền ngân hàng, nhưng rất nhiều cửa hàng khác không nhập xe xịn. Thay vào đó, họ bỏ ra 300.000 đô la để mua 30 chiếc xe rẻ tiền. Tiền lãi ít hơn, nhưng họ lại có doanh thu cao hơn.

Cơ bản thì mình là thành phần trung lưu. Mình mua xe ở Mỹ, nhập về Việt Nam và bán đi. Nếu bán xe ở Mỹ thì mình sẽ phải chịu những giới hạn đối với tiền lãi. Chẳng hạn, ở Mỹ, nếu hãng sản xuất bán xe cho cửa hàng với giá 120.000 đô la thì cửa hàng sẽ bị khống chế mức giá tối đa nhất định, ví dụ là 130.000 đô la. Còn với mình, mình chỉ quan tâm đến thị trường ở Việt Nam. Nếu ở Việt Nam có nhiều nguồn cung thì giá sẽ thấp hơn; nhưng nếu cung khan hiếm thì giá sẽ cao lên. Nhìn chung, những hạn chế nhập khẩu của chính phủ khiến nguồn cung xe hơi không đáp ứng được cầu. Cho nên cửa hàng nào có sẵn hàng đều có thể tăng giá bán. Thị trường vận hành như vậy đây.

Điều lạ là ở Việt Nam mọi người không bỏ tiền ra mua xe như ở các nước khác. Ở đây, người ta thanh toán trọn gói ngay lập tức; nếu cần phải vay mượn tiền thì họ sẽ vay qua ngân hàng và sau đó chuyển tiền cho bọn mình. Bạn có thể thanh toán bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản. Thường mọi người chuyển khoản, nhưng bọn mình cũng có một số khách hàng thanh toán bằng tiền mặt. Có lần khách hàng còn đề nghị trả bằng đô la Mỹ, nhưng như thế là trái luật.

Bọn mình chú trọng đến thị trường cao cấp, nên tình trạng lạm phát gần đây không ảnh hưởng nhiều đến bọn mình. Nói thế nhưng doanh thu năm nay cũng thấp hơn hẳn năm ngoái. Hai năm trước, doanh thu tốt lắm; trung bình bọn mình bán được bảy xe một tuần. Còn giờ, có những lúc cả tháng chỉ bán được một chiếc. Những cửa hàng khác cũng vậy thôi.

Khách hàng của mình đều là người Việt. Khách ngoại quốc đầu óc thực tế hơn; họ không cần thể hiện mình bằng xe sang. Với lại, người nước ngoài làm việc ở đây được phép nhập khẩu bất kỳ loại xe nào họ muốn mà không phải nộp thuế nếu để cá nhân sử dụng và họ lại gửi về nước khi kết thúc làm việc ở Việt Nam. Trung bình khách hàng của bọn mình có tới ba chiếc xe sang. Chắc chắn là họ không lái Rolls Royce để đi chợ rồi. Họ có nhiều xe để phục vụ cho những công việc khác nhau.

Hầu hết khách hàng của mình đến từ Hà Nội, nhưng bọn mình cũng có khách từ các tỉnh khác. Nói thật là bọn mình thích khách tỉnh hơn bởi vì họ có xu hướng tìm hiểu những loại xe họ thích thật kỹ càng trước khi đến cửa hàng. Khi đã đến đây, nếu có sẵn xe, họ mua luôn. Còn khách ở Hà Nội thì cầu kỳ hơn, họ đi tham khảo rất kỹ trước khi quyết định mua.

Bọn mình có một số khách hàng là dân xã hội đen. Nhìn là nhận ra ngay – xăm trổ đầy mình, cổ đeo dây chuyền vàng to bự. Loại khách hàng này rất sẵn tiền mặt, cho nên nếu họ đã thích xe thì sẽ họ mua ngay. Nhưng cũng có lúc họ đòi ý và bán xe luôn ngày hôm sau. Bọn mình không muốn thân cận quá với những khách hàng này, nhưng thỉnh thoảng họ lại đem lại những lợi nhuận mà khách hàng thông thường không làm được. Ví dụ, một số đầu gấu trong khu vực mò đến cửa hàng đòi tiền bảo kê. Lúc đó mà có quen biết một số “khách hàng đặc biệt” thì có thể dễ dàng giải quyết vấn đề ngay (*cười*).

Thật ra thì bạn không cần phải học hành nhiều mới làm được công việc này. Tất cả chỉ là nghệ thuật bán hàng thôi. Bạn chỉ cần biết cách hướng khách hàng mua những loại xe có sẵn trong cửa hàng. Chẳng hạn, nếu khách hàng nói họ muốn mua một loại xe mà bọn mình không có, bằng cách nào đó mình sẽ phải thuyết phục họ mua loại xe mà mình có. Nếu mình làm được, họ sẽ thay đổi và mua xe của mình. Không phải ai cũng làm được như thế. Nói thật, mình không giỏi khoản này, nhưng may là rất nhiều nhân viên của mình lại cực thạo (*cười*).

*Hà Nội, tháng 11 năm 2011
Ngoc-Diep Tang, Hoàng Huyền Trang,
Haven Rocha, Vũ Phương Thảo*

Nhân viên tiếp thị (PG)

Để trở thành một PG, yêu cầu tối thiểu là có ngoại hình ưa nhìn, cao ráo, ít nhất là 1m60, Em cao 1m67. Nhưng ngoại hình chỉ là điều rất nhỏ; còn cần sự khéo léo, giỏi thuyết phục và biết giao tiếp tốt. Bây giờ có rất nhiều sự kiện thu hút khách hàng từ nhiều nước, cho nên PG còn phải biết ngoại ngữ, như vậy sẽ có lợi thế hơn rất nhiều. Nói chung bây giờ làm cái gì cũng cần phải có kiến thức. Dù làm PG thì vẫn cần có kiến thức, như thế càng có lợi chứ không đơn giản chỉ là ngoại hình.



Gần đây nhất em có tham gia vào Motor Show ở Trung tâm Hội chợ Giảng Võ diễn ra trong sáu ngày liên tiếp. Có hai ca: sáng từ 8h30 đến 2h30, chiều từ 2h30 đến 8h30. PG có quyền lựa chọn ca làm việc, em chọn ca sáng. Việc của em là đứng trước các xe ô tô và giới thiệu cho khách hàng. Họ có thắc mắc gì thì giải thích cho họ. Như thế tức là ngoài việc đứng cạnh sản phẩm và để mọi người chụp ảnh, em còn cần phải biết thêm chút ít về mẫu sản phẩm mình định giới thiệu. Mọi người luôn nghĩ làm PG rất đơn giản: chỉ việc đứng đó và làm đẹp cho sản phẩm. Nhưng không hoàn toàn là vậy. Ví dụ lúc thời tiết lạnh như thế này, máy lạnh liên tục xả vào người, bọn em vẫn phải mặc quần áo mỏng, đứng trên những đôi guốc cao 10 phân. Rất đau chân! Dù mệt mỏi đến đâu cũng không được thể hiện ra mà luôn phải mỉm cười với khách hàng và giải thích tường tận bất kỳ câu hỏi gì họ hỏi. Có khách hàng hỏi

nhieu lắm!

Đợt Motor Show là chương trình PG thật sự đầu tiên của em. Trước đây em toàn làm các chương trình hội nghị, khách sạn, đại loại là những sự kiện cần đến người biết ngoại ngữ. Cho nên khi tham gia chương trình kiểu này, em hơi sốc. Trước đây em chỉ phải đứng hai tiếng là có thể được nghỉ ngơi. Còn chương trình này em phải đứng quá nhiều, mệt lắm. Nhưng đã nhận công việc này rồi thì phải làm thôi. Họ trả công cho em 300.000 (15 đô la) một ca. Em biết với hầu hết mọi người như thế nghe có vẻ rất nhiều tiền nhưng đó là vì họ không biết rằng bọn em phải làm việc cực như thế nào. Chính vì thế em mới nói những PG có kiến thức, ngoại ngữ thì sẽ nhận hơn, lương cao hơn. Chứ còn nếu chỉ đứng không như thế và trông xinh xắn thì lương không được cao lắm đâu. Em đã tự hứa sẽ không bao giờ làm sự kiện kiểu đó nữa.

Đương nhiên, làm việc ở Motor Show thế này em cũng học được rất nhiều điều mới mẻ về các loại mẫu sản phẩm ô tô. Rất thú vị. Nhưng em vẫn thích làm chương trình hội nghị vì mình có thể biết thêm nhiều người và mở rộng mối quan hệ của mình hơn. Mà mình vẫn có cơ hội học được những điều mới mẻ. Thích nhất là làm cho sự kiện của một công ty giới thiệu đồ điện tử hay ô tô. Có rất nhiều điều bình thường em không thể biết được nếu không làm PG.

Em vừa đi làm, vừa đi học, cũng bận lắm. Nhưng mình phải biết sắp xếp. Có thể xao nhãng việc học – nhưng có thể bù lại sau – rồi tình cảm bạn bè có thể phai nhạt đi vì mình không đi chơi nhiều với họ được. Thực ra em nghĩ có nhiều cái mất đi không bao giờ có thể lấy lại được nữa. Giờ em đang cố để lấy lại. Vì thế nên giờ em cũng làm ít đi để có thể có thời gian quan tâm đến bạn bè hơn.

Làm PG có rất nhiều thách thức. Thách thức lớn nhất là rất dễ nhiễm những ảnh hưởng xấu. Làm công việc này có rất nhiều cơ hội gặp gỡ các đại gia. Thứ hai nữa là bọn em còn đang là sinh viên và rất dễ quên mất mục tiêu chính là học hành. Lương cao, việc nhàn, nếu không cẩn thận sẽ bị xao nhãng chuyện học hành. Tiếp theo nữa là thái độ của khách hàng dành cho mình. Đương nhiên trong xã hội ngày nay thì những người đó cũng ít, nhưng vẫn có; hầu hết mọi người hiểu rằng PG không chỉ đứng cạnh sản phẩm cho đẹp, mà còn là một phần rất quan trọng trong việc góp phần tạo nên thành công của một sản phẩm. Nhưng những PG phải mặc quần áo “sexy” một chút (như PG của Vinagame chẳng hạn) nhiều khi phải chịu những lời bình phẩm hay hành xử khiếm nhã. Đương nhiên em chưa bao giờ nhận những sự kiện kiểu đó. Một số PG còn nhận những “dịch vụ bên ngoài” nữa. Cái đó em ko rõ nhưng cũng có lẽ cũng có. Thực ra nghề nào cũng có mặt trái cả.

Tuổi đời tối đa của PG là 25 tuổi. Thứ nhất PG là một nghề “tạm bợ”, nó chỉ phù hợp với nhu cầu của mình ở một thời điểm nhất định. Có thể một PG sẽ được lên làm quản lý hoặc chuyển sang một nghề khác. Em cũng chưa bao giờ nghĩ mình sẽ theo nghề này, em chỉ làm để có thêm tự tin và kinh nghiệm thôi. Em đang học tiếng Hàn. Sau khi tốt nghiệp, em định làm phiên dịch, rồi học về Marketing. Em muốn sau này làm cho những công ty tổ chức sự kiện. Làm PR Manager. Em vẫn tham gia vào các sự kiện nhưng chỉ với vai trò trợ giúp thôi. Thực ra thì khi làm PG, tiền chỉ là một vấn đề, với em điều quan trọng là làm PG cho mình thêm kiến thức và sự tự tin. Bây giờ em có thể khẳng định mình là người tự tin; trước đây thì chắc chắn là không được như thế.

*Hà Nội, tháng 11 năm 2010
Trương Minh Giang, Mai Nguyen, Carol Nguyen,
John Tran, Đỗ Thu Hương*

Chương 7

QUẢN LÝ



Nội trợ

Xin chào, cô tên là Thúy, năm nay 45 tuổi. Hiện cô đang sống cùng chồng và hai con. Cô rất may mắn có cả nếp lẫn tẻ. Con trai cô 13 tuổi, đang học lớp 8, còn con gái 8 tuổi, học lớp 3. Hiện cô làm công việc không tên (*cười*). Đùa thôi, cô không có việc làm; cô dành thời gian cho gia đình, cô biết có rất nhiều phụ nữ cũng như cô vậy. Các cháu nghĩ ở nhà suốt ngày có nghĩa là chân tay rảnh rỗi à? Nếu thế thì các cháu chưa hiểu làm mẹ là thế nào rồi (*cười*)!

Tình cảm giữa chồng cô và cô rất tốt. Cô chú yêu nhau 10 năm và đã sống chung trước khi kết hôn. Lúc đó, tất cả mọi người đều trêu cô là kén cá chọn canh và hành ông già Phúc nhà cô – chồng cô tên là Phúc – phải đợi (*cười*). Nhưng mà ngày còn trẻ, cô rất mơ mộng và tham vọng, cô muốn khám phá nhiều hơn chứ không muốn lập gia đình rồi có con sớm. Cho nên đến tận 1995 cô mới cưới, khi ấy cô đã 29 tuổi rồi. Ba năm sau, cô sinh cháu đầu.

Mọi người thường bảo lẽ ra cô phải là đàn ông mới đúng vì tính cô quyết đoán và đã nói là làm. Cô luôn cố gắng hết sức nhưng nhiều khi mọi việc không như kế hoạch. Khi còn học cấp ba, cô muốn thi đại học. Ước mơ của cô là Đại học Kinh tế Quốc dân. Cô vẫn nhớ buổi chiều cô và cô bạn thân đi bộ quanh hồ, hệ thống loa truyền thanh của xã đọc điểm chuẩn vào đại học. Khi nghe đọc kết quả, cô chết sững. Cô được 13,5 trong khi điểm chuẩn đầu vào là 14. Cô thiếu mất nửa điểm.

Ngày hôm đó cô rất buồn. Đầu cô lúc nào cũng lượn quẩn với ý nghĩ rằng cô trượt vì thiếu có nửa điểm. Nhưng cô quyết định không chịu thua, cô xin bố mẹ cho cô học thêm một năm nữa để thi. Thêm một năm có nghĩa là cô có thể hoàn thành ước mơ vào đại học của mình, còn nếu không được thì đó cũng là cơ hội để mình cố gắng hết sức và không phải hối tiếc. Các cháu có hiểu không? Đó là cơ hội

cuối cùng của cô. Nếu cô đậu, cô sẽ trở thành sinh viên. Còn nếu trượt, cô sẽ chẳng bận lòng, cô sẽ tìm một công việc phù hợp và tập trung làm việc. Các cháu hiểu ý cô không? Nếu mình đã tận lực cho việc gì đó, mình sẽ thấy thoải mái và chấp nhận sự thật, cho dù đó là một sự thật phũ phàng.

Kết quả là... cô lại trượt (*cười*). Các cháu muốn biết cô có buồn không à? Nếu nói không buồn thì không đúng. Nhưng nếu hỏi cô có ân hận không thì không, cô cảm thấy như trút được gánh nặng và cô chấp nhận kết quả đó. Có lẽ cô không có số học đại học nhưng cô có thể tiếp tục học trong trường đời. Cô động viên mình như vậy đây (*cười*).

Cô tìm được công việc đầu tiên tại một xưởng chế biến gỗ. Xưởng chế tạo rất nhiều sản phẩm khác nhau, từ đồ chơi gỗ đến bàn mát xa; thỉnh thoảng xưởng của cô còn nhận được đơn đặt hàng cho những sản phẩm đặc biệt. Cô làm việc ở đó ba năm, từ 1986 đến 1989. Rồi cô đi học một khóa để chuyển sang làm việc ở nhạc viện, chuyên chế tạo và sửa chữa nhạc cụ. Cô vẫn nhớ lần cô đoạt giải “bàn tay vàng”. Giải thưởng đi kèm với 100.000 đồng (5 đô la). Bây giờ nghe thì không đáng là bao nhưng thời đó 100.000 to lắm.

Đến năm 1995, cô lấy chồng cô bây giờ. Thời đó, gia đình nhà chồng rất nghèo và cô biết rằng nếu cô cưới chủ thì vợ chồng không thể trông chờ gì vào gia đình chồng cả. Nhưng cô yêu chú và muốn sống với chú. Lòng cô đau nhói khi chứng kiến chú đấu tranh tư tưởng. Chồng cô là người trung thực và chính trực. Cô yêu tính cách và sự trung thực của chú ấy, nhưng hơn thế, cô yêu chú vì tình yêu thủy chung chú dành cho cô. Và trên hết, chú cũng là người khéo tay, nhiệt tình nữa. Vì thế mà xóm giềng rất hay nhờ chú ấy giúp sửa cửa, đóng bàn, hàn cái này, gắn cái kia... nhiều lúc chú ấy bận rộn giúp đỡ hàng xóm, cô rất tự hào về chú (*cười*).

Năm 2003, sinh con bé út được bốn tháng nhưng cô vẫn còn rất yếu. Cô tính chuyện thôi việc. Cô nghĩ đến chuyện này rất nhiều vì cô vẫn yêu thích công việc của mình. Các cháu biết không, giám đốc của cô thỉnh thoảng vẫn gọi cho cô hỏi xem khi nào thì cô đi làm lại. Cô nghĩ về chuyện này suốt một thời gian dài. Nếu quay lại làm việc, cô có thể kiếm thêm được một chút tiền. Dĩ nhiên, cô không muốn đặt toàn bộ gánh nặng kinh tế cho chồng. Nhưng các con cô vẫn còn nhỏ - một đứa vừa bắt đầu vào tiểu học, đứa kia thì mới chỉ vài tháng tuổi - còn bố mẹ chồng thì quá già không thể chăm sóc các cháu được. Cô biết chúng cần mình. Nếu chồng cô và cô dành thời gian làm việc thì các con sẽ không cảm nhận được tình yêu thương của gia đình. Cô không muốn các con cô lớn lên như vậy!

Cô bàn với chồng về chuyện này và chú ấy khuyến khích cô ở nhà chăm sóc con cái và giữ gìn sức khỏe. Chú sẽ gánh chu toàn cho gia đình. Chú bảo cô không phải lo lắng nhiều. Chú nói rằng chú sẽ đỡ lo hơn nếu biết cô ở nhà chăm sóc gia đình. Nhờ sự ủng hộ của chú, cuối cùng cô quyết định ở nhà và chăm sóc hai con.

Cũng may, cô công chúa nhỏ của cô rất dễ nuôi nên cô không quá mệt mỏi. Mới đầu, cô cũng chán và không biết phải làm gì ngoài những việc quanh quẩn trong nhà. Cô là người tham công tiếc việc; cô luôn làm việc hiệu quả theo thời gian biểu và tiết kiệm được rất nhiều thời gian. Chính vì thế cô vẫn có thời gian rảnh trong khi những người khác thì không. Cô nghĩ rằng cô vẫn có thể làm việc ở nhà. Để tận dụng thời gian của mình khi Hoàng đi nhà trẻ còn Hà ngủ, cô làm và khâu giày. Tiền công không được nhiều nhưng cô muốn đỡ dần chồng mình.

Thời điểm ấy, gia đình cô vẫn sống trong một ngôi nhà chật chội, tối tăm; chắc chỉ 22 mét vuông. Cô quyết định sửa sang lại nhà cửa. Lý do đầu tiên là để cả nhà thấy thoải mái hơn, còn lý do thứ hai là còn để tiếp khách khứa nữa. Cô bàn với chồng việc đó và chú ủng hộ cô hoàn toàn. Cô sơn lại nhà cửa bằng các màu sáng, mua thêm tủ mới, đồ đạc mới và cả chạn mới. Tất cả đều nho nhỏ thôi, cho hợp với diện tích nhà. Rồi cô mua mấy lọ hoa nhỏ để trang trí phòng khách. Căn nhà trông khác hoàn toàn! Cô nhận thấy tâm trạng của chồng thay đổi hẳn: Khi đi làm về, chú cười nhiều hơn. Cô rất vui khi nghĩ rằng căn nhà gọn gàng, đẹp đẽ của mình khiến chú muốn về và ở nhà nhiều hơn.

Suốt cả ngày, cô chỉ chăm sóc chồng và các con; tối cả nhà mới có thời gian cùng ăn tối và trò chuyện với nhau. Cô luôn cố gắng làm những món ăn mà chồng con mình thích; nhìn cả nhà có bữa ăn

ngon, cô rất vui. Nấu những món ngon cho gia đình là niềm tự hào và hạnh phúc của bất kỳ người mẹ nào, đúng không? Chồng và các con cô rất yêu thương nhau, cứ nhìn chồng con chơi và cười vui với nhau là cô thấy vô cùng hạnh phúc cho nên cảm giác thui thui khi ở nhà một mình tan biến cả. Cô là người tình cảm; cô rất dễ khóc khi ở nhà một mình, nhớ chồng và các con (*cười*).

Trời chẳng bao giờ phụ lòng người. Sau mấy năm, chồng cô được thừa kế một lô đất 200 mét vuông từ bố mẹ chồng. Cô chú xây một căn nhà mới 60 mét vuông. Cô chú chủ yếu dùng tiền tiết kiệm của mình; số còn lại thì vay mượn người thân. Lúc định xây nhà mới, cô lập tức nghĩ đến chuyện xây một khu nhà trọ bởi vì nhu cầu thuê nhà ở thời điểm ấy rất cao. Và cô đã đúng! Giờ nhà cô có 15 phòng cho thuê, phòng nào cũng có người ở. Có 5 phòng cho các gia đình và 10 phòng nhỏ hơn chủ yếu cho sinh viên thuê.

Giờ ngoài việc chăm sóc gia đình, cô cũng trông nom các phòng cho thuê. Hiện tại các con cô đang được nghỉ học nên cô cũng phải giao việc cho chúng nó làm. Cô bận lắm! Buổi sáng, chồng cô đưa các con đi học rồi đi làm. Cô cũng dậy từ sớm đi chợ mua đồ ăn cho cả nhà. Cả buổi sáng cô lau dọn nhà cửa và giặt giũ. Cũng may giờ vợ chồng dư dả hơn nên cũng mua được cái máy giặt – nhẹ cả người!

Buổi trưa, chồng cô về nhà ăn trưa với cô còn bọn trẻ thì học bán trú nên ở lại trường. Đây là lúc vợ chồng cô chia sẻ suy nghĩ và cảm xúc của mình, cũng như bàn bạc các kế hoạch cho tương lai. Cô luôn trân trọng những thời khắc này bởi vì vợ chồng có thời gian để hiểu và yêu thương nhau hơn (*mỉm cười*). Buổi chiều, cô đến các phòng trọ để kiểm tra xem mọi thứ có ổn không và nghe ý kiến của người thuê nhà. Đã có lần, họ phàn nàn về một cậu luôn nổ xe máy gây ồn ào mỗi khi đi vào ngõ. Sau đó cô về nhà và giải quyết mọi việc. Cô có trách nhiệm dàn xếp va vấp giữa những người thuê nhà và xóm giềng để tất cả mọi người ai cũng vui và thoải mái.



Giờ đây cô bận tâm nhất là hai đứa con. Cả hai đều còn đi học nên cô cố gắng tạo môi trường tốt nhất để chúng nó học hành. Bây giờ, cô chú không còn khó khăn như trước kia, nên cô có thể tiết kiệm tiền đầu tư cho con cái. Cô muốn chúng học hành chăm chỉ để có thể tìm được công việc mà chúng thích và đóng góp cho xã hội.

Cô biết rằng ở Việt Nam bây giờ có rất nhiều phụ nữ sẵn sàng hy sinh sự nghiệp riêng vì gia đình. Nhưng lựa chọn này cũng có những mặt tích cực ta cần nhìn vào. Cứ trông cô đây: Cô hoàn toàn thỏa mãn với cuộc sống của mình hiện tại, hài lòng với công việc không tên của mình. Với cô, thành công của một người phụ nữ là tạo dựng một ngôi nhà hạnh phúc với chồng con. Thời buổi này, phụ nữ có thể làm bất kỳ điều gì mình muốn, có thể trở thành bác sĩ, kỹ sư, gì cũng được và làm việc cho tới khi nghỉ hưu, nhưng tạo dựng một gia đình hạnh phúc là công việc chúng ta có thể làm suốt cả cuộc đời này!

Phó giám đốc chiến lược

Tôi tên là Thảo, năm nay tôi 25 tuổi. Hiện tôi đang là Phó giám đốc chiến lược cho Công ty thực phẩm Phạm Nguyên. Công ty của tôi là nhà sản xuất bánh Choco Pie lớn thứ hai tại Việt Nam. Choco Pie nguyên bản do công ty Hàn Quốc (Orion Confectionary) sản xuất nhưng công ty của chúng tôi sản xuất loại bánh Choco Pie theo phương thức của Việt Nam – “Phaner Pie”. Công ty còn sản xuất rất nhiều loại bánh kẹo khác nữa như kẹo bon bon, bánh ngọt, bánh nướng, nhưng chủ yếu vẫn là bánh Choco Pie.

Công ty chúng tôi bắt đầu thành lập từ những năm 1990, với tư cách một công ty gia đình nhỏ. Khi đó công ty chủ yếu làm mọi thứ bằng thủ công, không có máy móc và phải sử dụng rất nhiều nhân công để sản xuất khoảng 100 cái bánh một tuần. Nói thật khi đó, bánh sản xuất ra ăn rất cứng và không được ngon cho lắm, nhưng nó vẫn thực sự phổ biến ở miền Nam. Năm 2000, gia đình tôi đầu tư 2 triệu đô la Mỹ vào một dây chuyền máy móc để có thể sản xuất 1000 cái bánh trong một ca vận hành, tương đương khoảng 6000 cái bánh một ngày. Như thế là chúng tôi sản xuất nhiều hơn nhu cầu, cho nên phải tìm cách mở rộng thị trường. Chúng tôi đã đưa sản phẩm ra thị trường phía Bắc và miền Trung. Khi doanh số tăng lên, chúng tôi đã đầu tư dây chuyền sản xuất thứ hai và năm ngoái chúng tôi đầu tư thêm dây chuyền thứ ba. Bánh Choco Pie là sản phẩm chủ lực giúp công ty chúng tôi phát triển và mở rộng thương hiệu.

Khi lớn lên, tôi hiểu rằng mình sẽ kinh doanh và làm việc cho công ty của gia đình. Mới đầu, tôi nghĩ mình sẽ làm việc về lĩnh vực khoa học và hóa học thực phẩm, có lẽ ở bộ phận nghiên cứu và phát triển. Quy trình làm bánh Choco Pie luôn phát triển; nghĩa là để đạt được thành công, chúng ta cần phải quản lý tốt về chất lượng và không ngừng làm việc để cải tiến sản phẩm. Và một khi đã có được một sản phẩm chất lượng thì cần nghĩ đến việc bán hàng và vấn đề tài chính. Đó là lý do tôi chuyển sang bộ phận chiến lược. Tôi bắt đầu tại bộ phận quản lý chất lượng, sau đó chuyển sang bộ phận nghiên cứu và phát triển và bây giờ tôi là nhà hoạch định chiến lược cho công ty.

Tôi học trung học tại Úc rồi sau đó tốt nghiệp cử nhân tại trường Đại học Miami của Mỹ. Chuyên ngành của tôi là Hóa học và Kinh tế. Tôi đang có kế hoạch theo học MBA tại một trong các trường đại học top 10 ở Mỹ. Tôi không biết là khi nào nhưng tôi sẽ nộp đơn trong năm nay. Nếu không được nhận vào trường đại học mà tôi mong muốn, tôi sẽ đợi và nộp đơn vào những nơi khác. Tôi vẫn còn rất trẻ.

Thực sự, tôi muốn đi học để có thêm nhiều mối quan hệ hơn là vì những giờ lên lớp đơn thuần. Kinh doanh đòi hỏi một tư duy logic và sự tinh táo trong cách phân tích mọi vấn đề. Bên cạnh đó là những thuật ngữ chuyên môn bạn có thể học và rèn luyện trong suốt quá trình làm việc. Bất kỳ ai cũng có thể kinh doanh được.

Thật sự công việc của tôi không thể miêu tả một cách chính xác được. Tôi làm việc cùng với người quản lý bộ phận marketing bán hàng. Cô ấy thông báo cho tôi những thông tin mới nhất về tình hình bán hàng ở mọi nơi, các chương trình khuyến mại và những chiến lược kinh doanh mới. Còn tôi cố gắng giúp cô ấy bằng cách cung cấp tất cả những thông tin về công ty. Tôi trả lời thư từ của khách hàng. Tôi cũng làm việc với giám đốc sản xuất về tất cả những lời phàn nàn đối với chất lượng sản phẩm. Tương lai của tôi gắn liền với công ty. Tôi có ý định sẽ thay thế một số người trong một vài năm tới khi họ về hưu, hoặc tìm một CEO tốt để đảm nhận vị trí quản lý công ty, vì thế tôi cần phải hiểu công việc của từng người cũng như mọi hoạt động trong công ty.

Bình thường, tôi thường đến công ty làm việc lúc 8h sáng. Tất cả mọi thứ thuộc công ty đều nằm tại quận Tân Bình: từ nhà máy, vận phòng, máy móc thiết bị, tất cả mọi thứ. Bạn có thể ngửi thấy mùi bánh Choco Pie cách đây vài cây số. Tôi chỉ làm việc bốn giờ ở công ty còn lại chủ yếu làm việc ở bên ngoài. Là giám đốc, tôi không có thời gian để nghỉ ngơi nhiều. Tháng này, cứ buổi trưa, tôi đi tới công

ty D2 Capital ở Quận 1. Đó là đơn vị giúp chúng tôi mở rộng xuất khẩu. Cũng hơi xa và di chuyển không được thuận tiện, nhưng tôi vẫn cố gắng đi lại thường xuyên để cảm nhận được cuộc sống thường ngày ở thành phố. Mọi người ở D2 Capital làm việc rất chăm chỉ để cố gắng giúp công ty xuất khẩu sản phẩm bởi vậy họ thường xuyên gọi điện hỏi tôi về sản phẩm. Tôi cảm thấy rất thú vị. Chà, tôi mới 25 tuổi, vẫn còn rất hứng khởi. Tuy nhiên, về sau có thể công việc nhiều hơn sẽ khiến tôi không còn cảm thấy hứng khởi và thích thú nữa, khi đó tôi sẽ cần trợ lý hoặc thư ký để giúp tôi giải quyết công việc.

Tôi yêu thích mọi thứ về công việc tôi đang làm. Nếu hỏi tôi về những thứ tôi muốn thay đổi thì có lẽ đó là chính bản thân tôi. Tôi luôn muốn học hỏi nhiều hơn về cách động viên, khích lệ người khác, cách thuê được những người tài và cách phân công công việc thật hợp lý. Chẳng hạn, có khi phải mất cả ngày trời để nghĩ cách tổ chức một dự án, mà nhiều khi tôi lại quá lười biếng để học hỏi và làm những điều đó. Tôi chỉ giao và phân công công việc một cách đơn thuần vì thế nhiều khi công việc không được hoàn thành tốt. Đó cũng chính là một trong những điểm yếu của tôi, nhưng tôi đang cố gắng học hỏi để hoàn thiện mình hơn. Tôi đã lên kế hoạch cho công việc của mình, nhưng tôi thường không thích làm những việc không có kết quả ngay. Nếu phải làm một việc gì đó quá lâu, tôi thường nói “Ồ, lạ chưa, việc này chán vậy”. Tôi cần phải học tính kiên nhẫn trong công việc.

Khi tuyển người, tôi thường ưu tiên những người có khả năng nói được tiếng Anh và những người được tiếp xúc nhiều với văn hóa phương Tây. Nhưng thật khó để cân bằng được cả hai yếu tố đó vì trong khi tôi thường ưu tiên chọn những nhân viên có xu hướng theo Tây phương hơn, thì trong số họ lại có rất nhiều người không biết bất kỳ điều gì về xã hội Việt Nam. Tôi nghĩ người Mỹ sống thực tế hơn: Họ làm việc chăm chỉ hơn khi được hưởng nhiều lợi ích hơn. Khi cho họ những thách thức và cơ hội để phát triển, họ luôn sẵn sàng nắm bắt. Họ làm việc rất có kỷ luật. Người Việt Nam thường khó được khích lệ bằng tiền, thay vào đó họ thường được khích lệ bởi sự tôn trọng, địa vị và những lời ca tụng. Còn ở phương Tây, người ta chấp nhận những lời chỉ trích từ phía ông chủ của họ. Tuy nhiên, ở Việt Nam, nếu nhân viên cảm thấy mình không được tôn trọng, họ sẽ bỏ đi tìm công việc khác. Nhưng mọi việc đang thay đổi. Đối với thế hệ trẻ, sinh viên thường rất nhiệt tình và có nhiều tham vọng, họ tìm kiếm nhiều hơn ở tương lai.

Lương tháng của tôi chỉ vừa đủ cho cuộc sống của tôi thôi. Nhưng tôi cũng là một cổ đông trong công ty nên tôi không quá bận tâm về vấn đề thu nhập: Nếu tôi nhận ít tiền hơn thì tức là có thêm tiền dùng để đầu tư cho công ty. Tôi nghĩ, với vị trí Phó Giám đốc như tôi thì tiền lương có lẽ là cao nhất trong công ty rồi. Tôi kiếm được khoảng 30 triệu một tháng (1.500 đô la). Thật sự tôi không chi tiêu nhiều vì tôi vẫn sống cùng với bố mẹ, ở Việt Nam còn cái thường sống cùng với bố mẹ cho đến lúc lập gia đình. Vì thế tôi giữ tất cả số tiền tôi kiếm được cho bản thân mình. Nhưng dù vậy thì số tiền đó thực sự không đủ cho cuộc sống ở thành phố trong điều kiện thường xuyên phải đi lại nhiều.

Tôi đã đọc rất nhiều sách về kinh doanh nhưng tất cả chỉ đề cập tới những trường hợp chung chung và rất giống nhau. Trong đời thực, ngay cả những vấn đề đơn giản cũng liên quan đến các vấn đề rất phức tạp về nhân cách, gia đình và các thế hệ; cho nên không thể tìm kiếm giải pháp chỉ bằng cách đọc các ví dụ trong sách vở. Cái hay nhất trong công việc của tôi là công ty cho tôi nhiều cơ hội học hỏi và trưởng thành: Nó nằm ngoài tất cả những trường hợp mà tôi được học.

*Thành phố Hồ Chí Minh, tháng 10 năm 2010
Thu Nguyen, Nancy Pham,
Đào Tuấn Dũng, Nguyễn Hồng Ngân*

Chuyên gia tổ chức đám cưới

Đã tổ chức đám cưới cho rất nhiều người, nhưng giờ tôi bắt đầu nghĩ về đám cưới cho riêng mình (cười). Làm nghề tổ chức đám cưới rất vất vả; đó là ngày vui của những người kết hôn nhưng là ngày bận rộn của chúng tôi. Thế nên tôi đang mong chờ cái ngày được hưởng niềm hạnh phúc đó mà không phải chạy đôn chạy đáo lo công việc!

Tôi tên là Hải, năm nay tôi 25 tuổi. Tôi làm việc tại VCCI Expo (Trung tâm triển lãm thuộc Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam), phụ trách mảng lập kế hoạch và tổ chức sự kiện, mà chủ yếu là tổ chức đám cưới. Tôi đến với nghề này rất tình cờ. Có ai hỏi, tôi thường bảo rằng “Nghề chọn tôi chứ tôi không chọn nghề”. Nhưng nhờ công việc này mà ngày nào tôi cũng được ăn cỗ không mất tiền (cười).

Để hiểu được sự vất vả và những áp lực khi làm công việc tổ chức đám cưới này, các bạn nên biết về những công việc tôi phải đảm đương hàng ngày. Tôi phụ trách quản lý một đội ngũ nhân viên gồm 120 người ở nhiều bộ phận khác nhau. Tôi đến cơ quan lúc 8h sáng và công việc đầu tiên phải làm là kiểm tra bảng công việc. 8h30 là thời gian tôi họp với tất cả nhân viên trong công ty để bàn giao và phân công công việc trong ngày. Kết thúc buổi họp, tôi quay trở lại phòng làm việc của mình và lên danh sách các công việc phải làm. 10h sáng, tôi sẽ xuống hiện trường nơi tổ chức đám cưới để kiểm tra tiến độ công việc chuẩn bị. Việc này bao gồm cả liên lạc với đối tác cung cấp tiệc cưới và kiểm tra danh sách các thiết bị cần thiết. Khoảng 10h30, nhân viên bắt đầu sắp xếp bàn ghế, trang trí cổng chào và sân khấu chính. Tôi thường phải chạy đi chạy lại rất nhiều để kiểm tra và nhắc nhở mọi người về các chi tiết cần lưu ý.

Bạn thấy đấy, công việc đã bận rộn ngay từ những phút đầu tiên của một ngày làm việc. Nhưng có những ngày công việc còn bận rộn hơn rất nhiều. Tất cả tùy thuộc vào số lượng đám cưới trong ngày chúng tôi phải tổ chức. Trung bình mỗi ngày tôi sẽ phụ trách tổ chức hai đám cưới. Vào mùa cao điểm, chúng tôi có thể phải tổ chức năm đến sáu đám cưới một ngày. Còn nếu vào năm đẹp thì nhu cầu còn cao hơn nữa vì người ta tin rằng tổ chức đám cưới vào những năm đó sẽ mang lại may mắn và hạnh phúc.



Ngành công nghiệp tổ chức đám cưới mang lại lợi nhuận khá cao. Để tôi cho các bạn biết, hiện tại chúng tôi có ba phòng lớn có thể tổ chức được ba đám cưới cùng lúc. Tiền thuê mỗi phòng tiệc dao động từ 15 đến 25 triệu đồng (750-1250 đô la), tùy thuộc vào thời điểm tổ chức đám cưới và thỏa thuận giữa hai bên. Trung bình một đám cưới sẽ đặt 100 mâm nhưng chúng tôi có thể phục vụ tối đa tới 600 mâm cỗ. Mỗi mâm cỗ cho 10 người có giá trung bình từ 1,2 – 1,5 triệu đồng (60-76 đô la). Tất nhiên, tùy yêu cầu của khách hàng mà giá cỗ có thể cao hơn. Vì thời gian diễn ra của mỗi đám cưới tương đối ngắn, chỉ khoảng từ một đến hai tiếng nên các sự kiện trong một đám cưới không nhiều, ngoài đồ ăn và nhạc. Khách hàng có thể yêu cầu thuê ca sỹ hoặc tự hát, chúng tôi sẽ chuẩn bị ban nhạc và người dẫn chương trình cho họ. Thực tế, mỗi đám cưới chúng tôi làm khá nhiều.

Để làm được nghề này, bạn phải có kỹ năng ứng biến. Bạn phải biết cách xử lý tất cả các tình huống một cách nhanh nhạy và khéo léo. Nếu không bạn sẽ gặp nhiều rắc rối đấy. Tôi nhớ đã có trường hợp một anh quản lý sân khấu bị nhân viên đánh vì cư xử không khéo léo. Bạn biết đấy, do khối lượng công việc nhiều, lại phải hoàn thành đúng thời hạn nên mọi người cũng dễ nổi cáu với nhau. Nếu mình không biết cư xử, công việc sẽ không thể thực hiện theo đúng kế hoạch được. Ngoài ứng xử với mọi người thì các kỹ năng then chốt khác là đầu óc tổ chức, lên kế hoạch và điều phối nhân sự. Học được những kỹ năng này ở Việt Nam không phải dễ, nên tôi đã phải tự học và đào tạo mình trong thực tế rất nhiều.

Kể từ lúc bắt đầu công việc tổ chức đám cưới, tôi chưa thấy có thay đổi lớn nào. Chỉ có một điểm tôi nghĩ tới là lệnh cấm đốt pháo. Khá thú vị bởi vì mọi người lập tức chuyển sang hình thức nổ bóng bay trên sân khấu. Chắc mọi người thấy như thế cũng tạo không khí tương tự cho bữa tiệc. Lúc đầu khi mới thực hiện màn này, chúng tôi làm thủ công lắm: Sẽ có hai em nhỏ cầm gậy có gắn đinh chọc vỡ từng quả bóng. Giờ thì công nghệ hiện đại hơn, chỉ cần rút dây cho tất cả số bóng đi qua những chiếc đinh gài sẵn trên phong sân khấu là bóng nổ bùm bùm (*cười*)!

Tôi nhớ có một lần có ba đám cưới cùng tổ chức vào một giờ. Vấn đề là ba phòng tiệc chỉ được ngăn với nhau bởi mấy bức tường chắn cách âm rất kém. Bình thường giờ tổ chức các đám cưới phải lệch nhau một chút. Nhưng hôm đó, cả ba đám trùng giờ nên đều có kịch bản y chang nhau. Thế là cùng một lúc, bên mở nhạc Tây, bên mở nhạc dân tộc, còn bên kia lại tự hát. Đến lúc giới thiệu cô dâu, cùng một lúc nghe thấy cả ba bên đều nói “Vâng, và xin quý vị dành một tràng pháo tay thật to để chào đón cô dâu xinh đẹp nhất ngày hôm nay của chúng ta”. Đứng ở ngoài mà anh em nhân viên cười không nín được (*cười*).

Tôi đã từng tổ chức đám cưới cho rất nhiều bạn bè của mình. Tôi thích những đám cưới ấy vì mặc dù nhiều việc phải làm nhưng cảm giác vui sướng hơn nhiều (*mỉm cười*). Bạn biết không, nói thật là tổ chức bao nhiêu đám cưới ở thành phố rồi, nhưng tôi vẫn thích đám cưới ở quê hơn. Dù có thể họ tổ chức không chuyên nghiệp bằng, hoặc đồ ăn không phải lúc nào cũng đảm bảo vệ sinh nhưng không khí đám cưới rất chân thật và rộn ràng vui tươi. Ở đây mọi người đến nhanh và về cũng nhanh. Nhưng đó là ý kiến của riêng tôi. Chứ còn chủ nhân đám cưới mà vui thì mình cũng vui rồi.

Quan hệ đồng nghiệp tại nơi tôi làm khá tốt; mọi người giúp đỡ lẫn nhau rất nhiều. Nhưng sếp của chúng tôi không quan tâm nhiều đến nhân viên. Các chế độ đãi ngộ nhân viên không được tốt nên không tạo được động lực để làm việc, hầu hết nhân viên đều không cảm thấy được khuyến khích. Tôi định sẽ chỉ làm ở đây một thời gian ngắn nữa thôi, sau đó tôi sẽ mở doanh nghiệp riêng. Nhưng dù thế nào đi nữa, tôi sẽ không bao giờ quên những ngày tháng làm việc ở đây khi chúng tôi ở bên nhau để tạo ra những kỷ niệm hạnh phúc cho nhiều người!

Hà Nội, tháng 11 năm 2011
Nguyễn Thùy Trang, Lena Tran,
Maya Weir, Vũ Thị Thu Hiền

Người bán giày

Tôi tự thấy mình là một người năng động. Tên tôi là Trung, 23 tuổi, quê ở thành phố Hải Phòng. Tôi và anh trai song sinh đều mới tốt nghiệp Đại học Ngoại thương. Buồn cười là dù là anh em song sinh nhưng hai đứa tôi hoàn toàn khác nhau. Anh tôi học Kinh tế trong khi tôi học Quản trị Kinh doanh. Hiện giờ anh ý đang làm nhân viên văn phòng ở tòa nhà Keangnam còn tôi thì đang bán giày ở ngoài đường (*cười*).

Trước tiên tôi cũng muốn nói rằng bố mẹ tôi biết tôi bán giày. Thực tế thì tiền để đầu tư ban đầu là từ hai cụ mà ra. Tôi thật sự vui khi hai cụ cho rằng bán giày không phải là ý hay, nhưng các cụ vẫn ủng hộ. Khi còn đang học, tôi không có thời gian để làm gì khác ngoài chuyện học hành, nên tôi nghĩ đây là cơ hội để tôi khám phá xem tài năng của mình là gì. Tôi bảo với bố mẹ là tôi muốn làm một cái gì đó để tự khẳng định mình.

Khi còn đi học, bố mẹ khuyến khích tôi dành thời gian học tiếng Anh. Họ nghĩ đừng lãng phí thời gian làm bất kỳ việc gì khác, ngoài chuyện học hành. Tôi cũng nghĩ rằng những lời khuyên của hai cụ là đúng, nên đã nỗ lực học tiếng Anh suốt ba năm. Nhưng cuối cùng tôi nhận ra là mặc dù học hành chăm chỉ thế nào đi chăng nữa, tiếng Anh của tôi vẫn ở mức trung bình thế thôi, chẳng khá lên được tẹo nào. Thầy cô của tôi cũng nói tiếng Anh không quá quan trọng; kỹ năng mềm và sự sáng tạo mới thật sự là tài sản đáng quý. Thế nên vào năm cuối của đời sinh viên, tôi quyết định tập trung vào học các môn chuyên ngành. Đồng thời, tôi cũng bắt đầu đọc rất nhiều sách. Một trong những cuốn sách yêu thích của tôi là *Cha giàu, cha nghèo*. Nó dạy tôi rất nhiều điều, nhưng điều chính yếu tôi nghiệm ra từ cuốn sách là “ý tưởng tốt sẽ tạo ra tiền”. Điều này truyền cảm hứng cho tôi tạo lập sự nghiệp của riêng mình. Chỉ có điều là tôi không biết bắt đầu kinh doanh gì.



Cuối cùng, tôi cùng bạn bè thảo luận và quyết định mở một quầy hàng ở chợ Phùng Khoang. Chúng tôi cũng phân vân giữa bán quần áo, giày dép và những thứ khác nữa. Các quầy ở chợ chủ yếu bán quần áo nên tôi nghĩ bán một thứ gì đó khác thì hay hơn. Vì thế cả hội chọn bán giày. Ban đầu cứ nghĩ mình đã quyết định đúng nhưng sau một thời gian chúng tôi nhận ra mình nhầm. Đúng là chúng tôi là quầy duy nhất bán giày nhưng hóa ra đó cũng không phải là ý hay. Người ta đến đây để mua quần áo là chính bởi vì có nhiều cửa hàng quần áo. Khi muốn mua giày, họ tìm đến những nơi có nhiều cửa hàng bán giày dép. Khách hàng muốn có nhiều sự lựa chọn hơn, họ không muốn bị buộc phải mua của một cửa hàng.

Lịch trình hàng ngày của tôi cũng bình thường. Tôi dậy lúc 8 giờ sáng, ăn sáng rồi lướt Internet. Thỉnh thoảng tôi cũng chuẩn bị cơm trưa. Ăn xong, tôi chơi piano hoặc ghi-ta tầm nửa tiếng gì đấy rồi ngả lưng. Đến 3 giờ chiều thì dậy lại ngồi lướt Internet tiếp cho đến 5 giờ thì chuẩn bị hàng để ra chợ. Tôi ăn tối trước khi đi bán hàng, cho nên tôi ra đến chợ là tầm 6 giờ 30. Tôi ngồi đến 10 giờ 30. Khi nào có đủ người thì một đứa sẽ bán ở chợ trong khi đứa còn lại bán trên phố. Tôi cùng với một người nữa đi hai xe máy chở giày lên đây.

Bán giày trên phố thì ghét nhất là gặp trời mưa. Thường mưa to chỉ kéo dài tầm hai, ba phút thôi nhưng chúng tôi vẫn phải vội ôm lấy hàng, che chắn cho cẩn thận. Tôi cũng có thuê một cái kho để hàng. Rồi còn phải để ý chạy công an trật tự nữa. Những người bán hàng ở đây đều trông chừng và bảo nhau khi thấy công an xuất hiện. Cũng may là tôi chưa bị tóm lần nào.

Giờ chúng tôi cũng bán thêm cả quần áo ở chợ nữa. So với giày thì bán quần áo có nhiều cái lợi.

Mang vác nhẹ hơn rất nhiều, với cả không nhiều kích cỡ. Thê còn lợi thê của bán giày à... để tôi nghĩ xem nào. Lờl lãi cũng chẳng hơn, tôi chỉ cộng lãi thêm từ 20,000 đến 50,000 đồng (1-2,5 đô la) vào giá mua buôn thôi, cho nên thật sự có kiếm được mấy đồng đâu... cũng chẳng nhiều nhận gì. Thật sự thì chẳng có lợi thê gì, chỉ toàn bất lợi thôi.

Lúc đầu tôi đã thừa nhận rằng bán giày không phải là ý hay. Bán quần áo lãi hơn. Nhưng có cái lợi là công việc này cũng cho mình kinh nghiệm. Đây là một bài học. Và nói thật thì tôi chẳng hề làm việc này vì tiền, chỉ lấy kinh nghiệm thôi. Ví dụ, tôi đã học được một điều quan trọng: Khách hàng thường đến nhiều vào dịp cuối tuần hay cuối tháng vì lúc đấy họ nhận lương. Sinh viên cũng vậy, đó là lúc họ nhận được trợ cấp từ bố mẹ. Tôi có thể tăng giá vào dịp cuối tháng nhưng tôi không làm thế. Giá bán ở phố này là rẻ rồi, chứ giá trong chợ đắt hơn nhiều (*cười*).

Tôi cũng đang tính chuyện tương lai. Tôi cũng chỉ bán giày nốt ba tháng nữa. Tôi đang dự định tìm những cơ hội khác trên mạng. Nhưng tôi không thích hợp làm nhân viên văn phòng giống anh trai tôi. Tôi từng làm cho một công ty hồi trước rồi và thấy công việc đó không hợp với mình. Tôi không muốn làm việc cho người khác, tôi muốn tự làm chủ và gặt hái lợi nhuận từ tài năng và kinh nghiệm của chính mình. Nhưng mà sắp tới, chắc tôi cũng sẽ vào làm tạm chỗ nào đó một thời gian thôi. Đó là cách để mình phát triển các kỹ năng quản lý và tương tác. Rồi về sau tôi sẽ tự mở công ty của riêng mình và thành công. Tôi là người năng động mà (*cười*).

*Hà Nội, tháng 11 năm 2011
Chiêu-An Tôn Nữ, Lê Phương Linh,
Peter Lê, Đỗ Đăng Tiên*

Chương 8

ĐẦU TƯ



Nhân viên ngân hàng

Tôi là Hiền, hiện đang làm việc cho Tập đoàn Ngân hàng Sumitomo Mitsui tại Hà Nội. Trước kia khi còn là sinh viên, tôi chưa từng có ý nghĩ mình sẽ làm việc cho một ngân hàng. Tôi tốt nghiệp khoa Kinh tế Quốc tế của trường Đại học Ngoại thương. Tôi luôn ấp ủ mong muốn được làm việc hoặc dạy học đúng chuyên ngành mình được đào tạo, ngoài ra có cơ hội được đi du lịch thật nhiều nữa. Bác tôi làm cho Citibank nên sau khi tốt nghiệp, bác bảo tôi xin vào làm việc cho Sumitomo. Thật sự tôi không có mấy kinh nghiệm trong lĩnh vực ngân hàng. Nhưng có lẽ nhà tuyển dụng ấn tượng với cách tôi thể hiện trong buổi phỏng vấn nên đã quyết định tạo điều kiện cho tôi vào thực tập trong vòng ba tháng. Đến giờ, tôi đã vào làm chính thức được một năm rồi và cũng tích lũy được khá nhiều kinh nghiệm quý báu.

Ngân hàng tôi làm việc thuộc dạng “bán buôn”; tức là chúng tôi không phục vụ khách hàng lẻ, chỉ phục vụ các công ty, tập đoàn. Không có chuyện cả hàng dài khách hàng chờ đợi và chúng tôi một ngày chỉ phải phục vụ từ 10 đến 12 giao dịch. Bình thường, tôi phụ trách mở tài khoản cho khách hàng và làm cả giao dịch viên nữa; đôi khi tôi cũng tiến hành giao dịch. Công việc tôi làm mang tính chất tổng hợp. Tôi kiểm tra các số liệu và nhập chúng vào hệ thống. Sau đó gửi cho cấp trên kiểm tra lại xem có lỗi không. Nếu không có lỗi gì thì cấp trên sẽ tiến hành giao dịch chính thức. Thực tế, một ngày làm việc của tôi không được thú vị cho lắm – luôn rập khuôn hết như nhau, năm ngày một tuần, hết tháng này sang tháng khác.

Người Nhật cực kì nghiêm túc với tất cả mọi công việc họ thực hiện và các ngân hàng của Nhật đều có phong cách làm việc như vậy. Có lần, một nhân viên trong văn phòng tôi gửi báo cáo nhầm cho khách hàng. Giám đốc ngân hàng phải đích thân đến gặp cả hai bên để xin lỗi. Sau vụ đó, chỉ có những

nhân viên cấp cao mới được phép gửi báo cáo ra khỏi văn phòng, nhưng lần nào cũng vẫn phải được cấp trên chuẩn thuận. Hoặc thỉnh thoảng nhân viên ngân hàng thực hiện giao dịch nhưng không may trả thừa hoặc thiếu so với số tiền thực tế, thậm chí nếu chỉ xê dịch 1.000 đồng (0,05 đô la) thôi thì đích thân Phó Tổng giám đốc cũng phải gọi điện để xin lỗi khách hàng.

Cuộc sống của tôi thay đổi khá nhiều từ khi làm việc tại đây. Tôi sống trên Hà Nội cùng họ hàng. Trước đây, khi còn đi học thì mối quan hệ giữa tôi và mọi người trong gia đình rất tốt. Thế nhưng giờ tôi phải làm việc từ 7 giờ sáng đến tận 7 giờ tối nên ít có thời gian đỡ đần việc nhà. Họ không hài lòng về chuyện đó và nói thật là chính bản thân tôi cũng vậy. Phong cách của tôi cũng phải thay đổi. Tôi nhớ hồi còn là sinh viên tôi có thể ăn mặc tùy thích. Còn giờ thì khác rồi, tôi luôn phải mặc đồng phục và chẳng được tự do sơn cả màu móng tay mình yêu thích nữa.

Công việc này cũng có nhiều điều đáng nói. Tôi vừa mới được dự một khóa đào tạo tại Singapore và Thái Lan. Khóa học thì không thú vị lắm: Người dạy cứ nói liên hồi kỳ trận, chẳng để ý gì đến người học. Nhưng cái hay là cơ hội được đi thăm nước khác, trải nghiệm nền văn hóa khác, ở khách sạn bốn sao và gặp gỡ mọi người. Tháng tới, công ty chúng tôi sẽ cho tất cả nhân viên đi Đà Nẵng nghỉ. Tôi chưa có dịp đến đó nên rất háo hức.

Thực sự thì ngân hàng cũng rất cố gắng giữ chân chúng tôi. Tháng trước, họ tổ chức một giải đấu bowling. Các nhân viên được chia thành 10 đội thi đấu với nhau. Đây là lần thứ hai tôi được chơi bowling. Một sếp của chúng tôi còn mặc áo dài của Việt Nam. Ông ấy còn trang điểm và đội tóc giả nữa. Vui lắm.

Tôi đã nhiều lần muốn tìm một công việc khác thực sự phát huy được tính sáng tạo vốn có của mình, nhưng tôi cũng không dễ gì từ bỏ công việc hiện tại. Một lý do là tôi và nhiều đồng nghiệp đã trở thành bạn bè tốt của nhau. Chúng tôi cùng nhau ăn trưa, tụ tập sau giờ làm việc và đi mua sắm... Tôi rất quý họ và sẽ rất nhớ họ nếu chuyển đi chỗ khác. Thêm vào đó, sếp tôi cũng đang cân nhắc đề tôi được thăng chức. Gia đình tôi thì luôn ủng hộ tôi làm công việc này, bởi tôi được nhận 400 đô la một tháng. Chính vì thế mà tuy đã từng muốn thôi việc nhưng suy đi tính lại tôi lại thôi.

Thật ra thì công việc này thu nhập cũng khá ổn định. Thực sự rất nhiều người không thích làm ngân hàng nhưng họ vẫn làm bởi lương thưởng và điều kiện làm việc hấp dẫn, hoặc vì gia đình ép thôi. Về cơ bản, tôi chỉ phải xử lý và lưu giữ rất nhiều chứng từ. Tôi thực sự không thấy hứng thú lắm. Sếp của tôi thì cũng ôn, công việc giao dịch với khách hàng cũng khá thú vị, nhưng cách tổ chức của người Nhật nhiều lúc khiến mình cũng thấy áp lực. Có lẽ thế nên tôi dần quên đi những ước mơ thực sự của mình.

Nhiều lúc tôi cũng thấy mệt mỏi. Tôi rất thích thứ Bảy và Chủ nhật vì không phải dậy sớm đi làm. Máy nhân viên nữ ở ngân hàng đội lúc than thở “Làm ở đây chắc ế đến già mất thôi” bởi chúng tôi phải làm việc tới tám giờ tối suốt ngày. Chúng tôi chẳng có thời gian đâu để quan tâm đến các mối quan hệ xã hội khác nữa. Còn khi về đến nhà, ăn xong bữa tối là đã mệt bã người rồi. Chính vì vậy tôi vẫn thường khuyên những người bạn đang là sinh viên của mình rằng hãy biết trân trọng những ngày tháng sinh viên bởi đó là khoảng thời gian vui vẻ và thoải mái nhất của tuổi trẻ.

*Hà Nội, tháng 10 năm 2010
Nguyễn Hương Lan, Sơn Châu, Micaela Bacon,
Lena Tran, Nguyễn Phương Vân*



Chủ hiệu cầm đồ

Tôi tên Sửu. Tôi sinh năm 1948, mở cửa hàng này từ năm 2003. Trước khi mở cửa hàng cầm đồ, tôi từng mở cửa hàng phụ tùng ô tô. Nhưng khi mở đường, nhà và cửa hàng của tôi phải giải tỏa. Tôi không bán phụ tùng ô tô ở chỗ nhà mới này vì không có đủ chỗ.

Tôi tự điều hành cửa hiệu cầm đồ này; con cái tôi đều có công ăn việc làm khác. Nhưng có thằng cháu nội tôi giúp tôi di chuyển xe máy ra vào cửa hàng. Tôi chọn công việc này vì giờ có tuổi rồi nên tôi chỉ việc ngồi ở cửa hàng đợi khách đến cầm đồ thôi. Nếu không mở hiệu cầm đồ, tôi cũng chẳng biết làm việc gì khác; chắc tôi chỉ ở nhà ăn bám con cái vậy (cười).

Để mở cửa hiệu cầm đồ, phải có giấy phép của quận. Rồi tôi còn phải ký cam kết với cảnh sát vì họ đề phòng trộm cướp buổi tối. Họ còn yêu cầu tôi phải bảo đảm không cầm cố hàng trộm cắp. Hàng tháng, công an sẽ tới điều tra để xem cửa hàng của tôi có chứa xe máy ăn cắp không. Họ kiểm tra toàn bộ chứng từ và hóa đơn của tôi. Nói chung, công an phường, công an quận rồi thành phố đều đến kiểm tra hết. Mỗi tháng vị chi phải ba đợt kiểm tra.

Tôi mở hàng lúc 7 giờ sáng cho tới tận 8 giờ tối. Tôi không mở qua 8 giờ tối, nếu không sẽ bị công an phạt. Thực tế, theo luật, các cửa hiệu cầm đồ có thể mở tới tận 9-10 giờ tối nhưng vì tôi già rồi nên công an chỉ muốn tôi mở đến 8 giờ thôi.

Người ta đem cầm những gì ấy hả? Trung bình, mỗi ngày tôi nhận cầm một, hai hoặc có khi đến ba

cái xe máy, phải, nhiều nhất là ba cái một ngày. Điện thoại di động, khoảng hai đến ba cái một ngày. Thỉnh thoảng cũng có người mang cầm máy tính xách tay. Giao dịch nhanh thôi – với khoảng thời gian tôi trò chuyện với các bạn như thế này, tôi đã có thể xong thủ tục một giao dịch rồi. Khách hàng tìm đến bất kể giờ giấc, chẳng có thời gian cụ thể nào cả. Có lúc thì đến hai ba ngày không có lấy một khách. Lúc không có khách thì tôi cứ quanh quẩn ở cửa hàng thôi. Lúc thì tôi đi loanh quanh, trò chuyện với xóm giềng. Giờ mở cửa hàng thì tôi không phải làm việc nhà, chỉ ngồi trông cửa hàng thôi. Cháu nội tôi nấu nướng và dắt xe ra vào.

Để tính toán giá trị một món đồ, tôi cứ nhìn mẫu mã và ngày mua. Ví dụ, cùng là một chiếc xe máy Wave nhưng đăng ký năm 2007 thì sẽ khác với xe đăng ký năm 2010. Nếu xe đăng ký năm 2010, tôi cho mượn 10 triệu (500 đô la). Nếu là xe từ 2007 hoặc 2008 thì tôi lại chỉ cho vay 6 đến 7 triệu (300-350 đô la) thôi. Và nếu khách không chấp thuận, chẳng sao, họ cứ việc mang đi hàng khác.

Về cơ bản, nếu một chiếc xe trị giá 10 triệu (500 đô la) thì tôi sẽ cho vay 8 triệu (400 đô la). Như thế, nếu người cầm cố không quay trở lại thì tôi phải bán xe đi và ít nhất cũng có được một chút lãi. Còn nếu người cầm quay lại chuộc xe, dĩ nhiên họ cũng phải trả tôi ít tiền lãi. Với 10 triệu đồng (500 đô la), tiền lãi là 20.000 (1 đô la) một ngày. Trung bình, tôi kiếm khoảng 200.000 đến 250.000 (10-12,5 đô la) một ngày tiền lãi; nếu cộng lại thì được 6-7 triệu đồng (300-350 đô la) một tháng.

Nếu chủ món đồ không quay lại trong vòng 10 ngày, món đồ sẽ thuộc quyền sở hữu của tôi. Nếu khách hàng quay lại trong vòng 10 ngày và trả đủ tiền lãi, tôi sẽ gia hạn thêm 10 ngày nữa. Thỉnh thoảng tôi cũng bị lỗ: Người ta đem cầm đồ gì đó lấy 5 triệu (250 đô la) nhưng cuối cùng tôi chỉ bán được có 4 hoặc 4,5 triệu (200-225 đô la). Nhưng cũng có khi tôi lại kiếm được khá tiền: Ví như lần tôi cho một cậu vay 5 triệu (250 đô la), nhận đủ tiền lãi, nhưng sau đó vẫn bán lại được món đồ với giá 6 triệu. Nhưng tôi vẫn chưa quên lần mất 4 triệu đồng (200 đô la). Nếu là khách hàng quen thì tôi sẽ chờ lâu hơn rồi mới bán món đồ cầm cố đi. Khi đó, tôi cho tay kia vay 20 triệu (1000 đô la) để cầm con xe Honda SCR. Rồi tôi đợi anh ta hai tháng nhưng chẳng thấy anh ta quay lại, trong khi giá xe sụt giảm. Cuối cùng, tôi chỉ bán được xe với giá 16 triệu (800 đô la) (*cười*).

Ở chỗ tôi, chỉ có người đem cầm đồ mới được chuộc đồ về. Phải không được sai tên, họ hàng hay ai khác đều không được lấy hộ. Tôi giữ bản sao chứng minh thư của khách hàng, giấy phép lái xe, đăng ký xe của họ và dĩ nhiên cả biên lai cầm cố nữa. Chẳng chủ cửa hàng cầm đồ nào dại đem tiền cho người chỉ mang đồ mà không có giấy tờ nhân thân vay tiền cả. Nếu họ không có giấy tờ nhân thân thì chắc chắn đồ họ cầm cố là hàng ăn cắp. Thế mà nhiều lúc vẫn có giấy tờ giả. Làm sao tôi biết hết được chứ? Chỉ căn cứ vào hành vi của họ thì làm sao biết được!

Hầu hết khách quen của tôi là dân bán hàng. Chẳng hạn như mấy người bán hàng ở phố Triều Khúc, buổi sáng họ đem đồ đến chỗ tôi cầm để lấy tiền đi chợ mua buôn. Sau đó họ bán hàng để đến tôi quay lại hoàn trả tôi. Chuyện khách hàng cầm đồ buổi sáng rồi chuộc lại buổi chiều là rất bình thường. Trừ phi thật sự bế tắc còn đâu hầu hết khách hàng đều quay lại lấy đồ.

Khách đến mua những món đồ không có người đến chuộc thường là những người bất chợt ghé qua cửa hàng. Hầu hết họ không có nhiều tiền. Và cũng giống như khi tôi nhận đồ, tôi phải có một bản sao chứng minh thư của họ cùng giấy đăng ký xe thì mới bán đồ.

Tôi và những chủ hiệu cầm đồ khác không hề cạnh tranh nhau trong nghề này. Quan hệ giữa chúng tôi rất tốt; thực tế tất cả chúng tôi đều thân quen nhau. Chẳng ai tìm cách tranh khách hàng của người khác cả. Và nếu có khách không thích cửa hàng của tôi thì họ cứ thoải mái đến các cửa hàng khác. Tôi lúc nào cũng vui vẻ mời khách đến cửa hàng của mình. Thậm chí tôi còn hoan nghênh các bạn đến cửa hàng của tôi được cơ mà. Nhưng nếu là dân buôn thì tôi tổng cô đi ngay. Nếu họ dám đôi co với tôi, tôi nên ngay (*cười*). Tôi chẳng sợ gì khách hàng cả. Bớ kìa! Công an tôi còn chẳng ngán nữa là, nếu họ chửi tôi, tôi cho biết mặt liền (*cười*).

Hà Nội, tháng 11 năm 2011
Annelisa Luong, Nguyễn Thị Lan,

Giám đốc điều hành (COO)

Tôi sinh tháng 11 năm 1980, một tháng sau khi bố mẹ tôi đến Mỹ. Sau khi rời Việt Nam năm 1979, bố mẹ tôi đến Thái Lan trước, sau đó vào một trại tị nạn ở Philippines và cuối cùng tới San Francisco. Tôi có hai anh em; em gái tôi sinh năm 1986. Lúc đầu mọi việc khó khăn lắm. Gia đình tôi sống nhờ khu nhà xây cho người có thu nhập thấp; tôi vẫn nhớ khu nhà đó có rất nhiều tranh graffiti, những chấn song cửa sổ và chúng tôi không được phép chơi ở bên ngoài. Bố mẹ tôi làm đủ công việc khác nhau để mưu sinh. Tôi vẫn nhớ bố tôi từng đi giao bánh pizza một thời gian và nếu may mắn thì ông mang được một cái pizza về nhà cho chúng tôi vào cuối mỗi ca làm việc. Hồi ở Việt Nam trước năm 1975, bố tôi là kỹ sư, ngay khi sang Mỹ, ông bắt đầu tìm cách thoát khỏi những công việc rẻ mạt. Ông vừa làm việc vừa đi học, đầu tiên là ở trường nghề, sau đó là cao đẳng cộng đồng và cuối cùng là UC Berkeley. Ông ấy tốt nghiệp chuyên ngành Công trình điện và khoa học máy tính năm 1986 hay 1987 gì đó và kiếm được một công việc ở hãng IBM. Đó thực sự là bước ngoặt cuộc đời của gia đình tôi: Chúng tôi chuyển tới San Jose, California, mua được một căn nhà và có một cuộc sống trung lưu thoải mái.

Tôi luôn muốn được tới Berkeley như bố mình. Tôi nhớ thỉnh thoảng ông thường đưa tôi cùng tới trường khi mẹ tôi phải đi làm và điều đó đã để lại ấn tượng sâu đậm trong tôi. Cho nên khi tốt nghiệp trung học, tôi quyết tâm nối bước ông và học Công trình điện và khoa học máy tính ở Berkeley. Nhưng chương trình này rất cạnh tranh và tôi không đủ điểm để vào học. Thay vì xin học một chuyên ngành ít cạnh tranh hơn, tôi quyết định xin học chương trình tương tự tại Đại học cộng đồng De Anza với hy vọng sau này chuyển sang Berkeley. Nhưng ngay cả với De Anza, điểm của tôi vẫn không đủ. Đó là một bài học lớn với tôi. Tôi nhận ra rằng nếu coi trọng điều gì đó, mình phải tìm mọi cách để thực hiện nó. Thế là tôi xin học Văn học So sánh ở De Anza vì biết rằng cho dù mình học chuyên ngành gì thì vẫn có thể học các tiết Công trình và máy tính mà tôi ao ước.

De Anza là một trong những đại học cộng đồng tốt nhất ở California và ở đó tôi học rất tốt. Tôi cứ cho rằng mình thông minh và mắc phải một số thói quen xấu. Tôi trở nên lười biếng. Cho nên khi chuyển sang Berkeley năm thứ ba, tôi rất sốc. Đột nhiên tôi rơi từ nhóm dẫn đầu lớp với 3,9 GPA xuống mức chật vật mới qua được. Cho dù rất cố gắng, tôi liên tục bị điểm “F”. Cứ như thể các bạn khác trong lớp tôi đang nói một thứ ngôn ngữ khác hẳn. Tôi nhìn họ và nghĩ bụng “Ồi, các cậu thật sự rất thông minh”. Vâng, chắc các bạn có thể hiểu được là tôi cảm thấy hoang loạn như thế nào. Vì thế sang học kỳ thứ hai tại Berkeley, tôi bỏ hết các tiết Công trình và máy tính và bắt đầu học các tiết Văn học so sánh. Kết quả chưa tốt lắm, nhưng ít nhất tôi vẫn qua được các kỳ thi.

Hồi còn nhỏ, tôi rất mê chơi trò chơi điện tử. Khi học ở De Anza, tôi đã thực tập tại một công ty sau này trở thành RedOctane và đến lúc tôi chuyển sang Berkeley, tôi được làm công việc bán thời gian. Tôi được trả 6 đô la một giờ. Thời điểm đó, công ty tôi làm việc chẳng khác gì Netflix(1) trong trò chơi điện tử: Chúng tôi có cả một bộ sưu tập rất lớn các trò chơi từ khắp nơi trên thế giới để cho khách hàng thuê. Công việc của tôi chỉ đơn giản là tìm kiếm một số trò chơi của Nhật trong kho, cho vào phong bì và gửi đi. Với một game thủ như tôi, đó quả là một thiên đường. Khi tốt nghiệp trường Berkeley, tôi xin được một vị trí làm việc chính thức. Mức lương họ trả cho tôi rất thấp nhưng tôi nhận ngay, một phần vì tôi không biết liệu mình có xin được công việc ở đâu khác không và một phần vì tôi thực sự muốn có cơ hội khẳng định mình. Dần dần, công ty bắt đầu tự sản xuất được các trò chơi cung cấp cho các thị trường ngách, chẳng hạn phiên bản nhảy múa chơi ở nhà. Nhưng trò chơi thành công thật sự đầu tiên của chúng tôi là Guitar Hero năm 2005.

Guitar Hero là một trong những trò chơi đầu tiên kết hợp giữa phần mềm với một thiết bị phần cứng, ở đây là đàn guitar và sau đó bán cả bộ. Thời ấy, hầu hết các cửa hàng bán lẻ ngại làm như thế, do đó chúng tôi gần như phải lệ thuộc hoàn toàn vào bán hàng trực tuyến. Dự kiến buổi ra mắt diễn ra vào đầu tháng 12 và trách nhiệm của tôi là phải đảm bảo chúng tôi sẽ tổ chức thành công. Đó là lần đầu tiên tôi thực sự nhập cuộc và sẵn sàng làm bất cứ việc gì cần để hoàn thành kế hoạch. Tôi chưa bao giờ làm việc cật lực như vậy. Tôi làm tất cả mọi việc từ dịch vụ khách hàng đến thuê thêm người

để đóng gói đĩa CD và đàn guitar vào bao bì. Rồi cuối cùng chúng tôi cũng thành công. Chúng tôi bán được hơn 300.000 bộ sản phẩm ngay trong ba tháng đầu tiên và sau vài tháng, chúng tôi sáp nhập với Activision. Guitar Hero II tiếp tục bán được hơn 1 triệu bộ và Guitar Hero III là trò chơi đầu tiên trong lịch sử đạt doanh số 1 tỉ đô la.

Dĩ nhiên, đến lúc đó thì tôi đã rời khỏi công ty. Trước tiên vì có một số đồng nghiệp rất tệ. Có thể tôi vẫn còn non dại nhưng nếu bạn hỏi bất kỳ ai làm việc cho RedOctane thời đó thì họ sẽ nói đích xác cho bạn biết là tôi đang nói về những kẻ nào. Nhưng có lẽ chủ yếu vì tôi thích làm việc ở giai đoạn khởi nghiệp hơn là làm việc cho một công ty đã có tên tuổi như Activision. Ngày ấy, bố tôi đã làm việc cho một công ty có tên tuổi, nhưng rồi ông cũng bị sa thải khi bong bóng công nghệ vỡ vào những năm 1990. Cho nên thay vì gắn số phận mình với một công ty lớn, tôi thích mạo hiểm với một công ty mới khởi nghiệp khác. Ít nhất thì tôi được đóng vai trò chính trong việc làm được điều gì đó mới mẻ và thú vị. Và nếu tôi may mắn, cuộc chơi sẽ mang lại kết quả, chúng tôi thành công và tôi có thể trở thành một người giàu có. Hoặc ít nhất cũng kiếm đủ tiền để mua một căn nhà.

Lần đầu tôi trở lại Việt Nam năm 2003 trong một chương trình trao đổi giữa các trường đại học. Tôi về để biết thêm về quê cha đất tổ và trong thời gian ở đó, tôi vô cùng thích thú trước tiềm năng mà tôi nhận thấy quanh mình. Mặc dù vẫn còn làm việc cho RedOctane, tôi cũng đã tham gia vào diễn đàn Yahoo! của người Mỹ gốc Việt, và thông qua diễn đàn này, tôi liên hệ được với giám đốc dự án của một công ty IT Việt Nam có tên tuổi, công ty FPT. Anh ấy mời tôi tham gia vào một dự án kéo dài sáu tháng ở Kuala Lumpur. Trên đường tới Kuala Lumpur, tôi có ghé qua Hà Nội. Khi ở đó, giáo sư trước kia của tôi đã giới thiệu tôi với một người tên là Landon Schmidt, anh ấy làm việc cho một công ty kinh doanh vốn tên gọi IDG. Họ đang hợp tác với Cyworld - mạng xã hội lớn nhất của Hàn Quốc, để tạo ra một mạng xã hội trực tuyến cho Việt Nam. Tôi vẫn muốn khám phá tiềm năng của cộng đồng trực tuyến kể từ khi tôi chứng kiến vai trò của hình thức quảng bá truyền miệng trong sự thành công của trò chơi Guitar Hero, cho nên tôi thấy cơ hội này quá phù hợp với mình. Tôi bắt đầu làm việc với Cyworld Vietnam vào tháng 2 năm 2007.

Giờ thì tôi là bạn của CEO và chúng tôi vẫn cười vui về chuyện họ trả lương tôi rất thấp, chẳng khác gì hồi ở RedOctane. Lúc mới đầu, tôi chỉ được trả 700 đô la một tháng. Nhưng tôi vẫn có cơ hội; tôi là một phần của dự án này. Nếu có sự khác biệt giữa tôi và các thành viên nhóm là người Việt Nam thì tôi nghĩ đó là thái độ sẵn sàng chấp nhận mạo hiểm và đầu tư vào thứ gì đó. Các công ty ở Việt Nam gặp vấn đề rất lớn về doanh thu. Ở Việt Nam, tiềm năng không thu hút được tài năng, những người có tài bị thu hút bởi tiền bạc và những thương hiệu nổi tiếng. Tôi không nhớ tôi đã phỏng vấn bao nhiêu người trong suốt sáu năm qua, về tiềm năng tăng trưởng trong tương lai của chúng tôi, về những kỹ năng và kinh nghiệm họ có thể thu được ở đây, nhưng thật sự thì chẳng ai quan tâm đến chúng. Họ rất tốt: trẻ trung, thông minh, có tài. Nhưng ngay cả sau khi đã vào công ty, một trong những thách thức lớn nhất của tôi là giúp họ thôi không nghĩ đến chuyện lương lậu mà nghĩ đến Cyworld như là kết quả nỗ lực của chúng tôi, với tư cách một sản phẩm họ đang tạo mà bản thân họ có thể thấy tự hào thật sự.

Có lẽ do thiếu bối cảnh; Việt Nam vốn không có truyền thống doanh nghiệp để giúp mọi người thấy được tiềm năng của một công ty như công ty chúng tôi. Hoặc có lẽ người ta quá thực dụng về mặt kinh tế: Nói cho cùng, chẳng ai muốn được trả lương thấp như tôi cả (*cười*). Xin đừng hiểu sai ý tôi, chúng tôi vẫn có những người gắn bó với công ty nhiều năm và bỏ nhiều công sức cho công ty. Nhưng những người đó chỉ là ngoại lệ, và những cống hiến cũng như nỗ lực của họ chủ yếu do mối quan hệ chúng tôi có thể tạo dựng được chứ không phải do họ nhìn thấy tương lai của công ty. Tôi vẫn nghĩ rằng nhìn chung, mọi người không ý thức được việc tạo dựng một sự nghiệp về lâu dài, và rằng kiểu tâm nhìn hạn chế này có ảnh hưởng đến sự tăng trưởng của Việt Nam trong tương lai xa.

Với tôi, đã sáu năm trôi qua kể từ khi tôi đầu quân cho Cyworld, tôi đã đầu tư sáu năm cho dự án này và chúng tôi đã chờ đợi thành công sáu năm rồi. Có thể điều đó sẽ xảy ra nhưng cũng có thể không. Nhưng cho dù không thành công thì tôi vẫn đóng vai trò chính trong việc biến một cái gì đó từ khái niệm thành hiện thực. Hiện nay, Cyworld là một trong những mạng xã hội lớn nhất ở Việt Nam, với hơn 3,5 triệu người dùng. Và tôi đã giúp đem lại điều đó. Ít nhiều, tôi là một phần trong quá trình phát

triển của Việt Nam, trong việc nhận ra những tiềm năng mà tôi đã nhìn thấy khi lần đầu về nước năm 2003. Cho dù tương lai có chuyện gì xảy ra, đây cũng vẫn là một thử thách và một phần thưởng tuyệt vời trong suốt sáu năm liền. Tôi đã có được một số người bạn tốt, được sống và làm việc cả ở Hà Nội và Sài Gòn, có cơ hội hiểu và yêu mảnh đất cũng như con người nơi đây. Và tôi cũng có nhiều thời gian chơi bóng rổ (*cười*). Việt Nam gần như đã hoàn trả lại những gì tôi đầu tư vào đây. Ai biết được chứ, cho dù tôi chẳng thể giàu lên được thì một ngày nào đó tôi vẫn có thể có đủ tiền để mua một căn nhà cơ mà. Không đủ để mua ở Sài Gòn này thì vẫn có thể quay về California (*cười*)!

Sài Gòn, tháng 2 năm 2013
Garard Sasges

Chương 9

BẢO VỆ



Người bắt chuột

Tôi không nhớ mình đã bắt đầu làm công việc này khi nào. Có lẽ từ hồi còn bé, chăn trâu, cấy lúa, gặt lúa và bắt chuột lúc rảnh rỗi. Đó là nếp sống được ông bà cha mẹ truyền lại cho chúng tôi.

Công việc bắt chuột cũng đơn giản thôi. Chuột thường xuất hiện nhiều vào tháng 10, vào mùa gặt, ở những nơi đã gặt xong lúa. Loại chuột nào cũng sống trong hang ở dưới đất. Hang chuột lúc nào cũng có hai cửa. Chỉ việc đổ nước vào một đầu và đợi nó vọt ra ở đầu kia. Vì thế mới có câu “ướt như chuột”. Hoặc có thể dùng rơm khô còn sót lại ngoài ruộng. Mình đốt rơm, dùng quạt để lửa khói vào hang và chuột sẽ chạy ra khỏi hang. Rất dễ!

Rất nhiều người sợ chuyện chẳng may thò tay phải hang rắn chứ không phải hang chuột, nhưng thực tế rất dễ phân biệt hang rắn với hang chuột. Chuột liên tục ra vào hang và mỗi lần như vậy, chúng đều để lại vết răng rất rõ. Vào mùa mưa, cũng có thể thấy rõ những dấu chân của chúng. Một số loại chuột rất khôn: Chúng dùng rơm để ngụy trang cửa hang. Nhưng cho dù thận trọng đến đâu thì rồi cũng có lúc mình nghĩ mình tìm được chuột nhưng cuối cùng lại vớ phải rắn.

Bọn tôi cắt lấy đuôi chuột sau khi đã giết chúng và đem đuôi đến nộp cho hợp tác xã. Hợp tác xã thu một khoản tiền từ tất cả nông dân trong làng và lập ra một quỹ để trả công cho những người bắt chuột. Họ trả khoảng 2000 đồng (10 xu) cho mỗi con chuột bị giết. Càng gom được nhiều đuôi càng tốt (*cuời*)! Như thế cả hai cùng được lợi. Chúng tôi càng bắt được nhiều chuột thì chúng càng ít phá hoại thóc lúa, và như thế là xã viên cũng như hợp tác xã đều được lợi. Xin nhớ là mỗi con chuột bắt được là chúng tôi lại kiếm thêm được ít tiền, cho nên bắt chuột có ba cái lợi.

Vụ trước, chúng tôi được trả 2000 đồng mỗi con chuột. Nhưng vụ này chúng tôi được tới 3000 đồng (15 xu) mỗi con. Đương nhiên đây không phải là công việc chính của tôi. Thậm chí nếu tôi bắt được một hai chục con chuột thì vẫn chỉ được có 50.000-60.000 đồng (2,5-3 đô la) một ngày. Cũng chỉ đủ mua mấy đồng quà cho bọn trẻ con, nếu đây là công việc duy nhất của tôi thì tôi chết đói rồi (*cười*)!

Chúng tôi cần diệt được càng nhiều chuột càng tốt; nếu không chúng sẽ sinh sôi nhanh kinh khủng. Người Việt Nam có câu “Đẻ như chuột tháng 10-11”. Mấy đứa nhỏ là đẻ nhập cuộc nhất (*cười*)! Đó là lý do vì sao tất cả mọi người đều nhiệt tình bắt chuột: Trẻ con, người lớn, tất cả mọi người; tất cả đều đổ ra đồng, sục sạo, bắt chuột. Nhưng cuộc chiến chẳng bao giờ kết thúc! Cho dù tôi có bắt chuột hết ngày này sang ngày khác thì lúc nào cũng vẫn còn chuột.

Đó là lý do tại sao cho dù có bao nhiêu người bắt chuột thì tôi vẫn không phải lo chuyện cạnh tranh với họ. Một số người chỉ đào chuột một hai ngày, còn nhiều người như tôi thì bắt chuột suốt cả vụ, dịp tháng 10, tháng 11. Thời gian còn lại trong năm thì khó bắt hơn. Vào vụ cấy hoặc khi ruộng ngập nước, chuột không sống được trong tổ, cho nên cũng khó bắt chúng hơn. Đặt bẫy không ăn thua và chúng tôi không muốn dùng bả bởi vì các con vật nuôi khác có thể ăn phải.

Chuột là loài rất đông đúc, có cả loại nhỏ lẫn loại to, chuột đồng chạy nhanh còn chuột nhà chạy chậm. Còn gì nữa à? Thịt chuột đồng rất ngon – mềm và trắng như thịt gà. Có lẽ các bạn chưa biết những chuyện như thế, nhưng có rất nhiều cách chế biến thịt chuột. Tôi còn nhớ, ở chỗ bà Quang, tôi thường xem bà ấy chặt đuôi chuột và đem xào nấu chẳng khác gì đuôi ếch. Hoặc có thể xay thịt chuột, hoặc xả ra thành miếng và chế xúc xích. Ngon lắm (*cười*)!

Bây giờ, chúng tôi thường dùng chuột chết làm phân bón. Sau khi cắt đuôi chuột, tôi đào hố ngoài đồng và chôn xác chuột ở đó. Sau một thời gian, chúng phân hủy và giúp làm màu cho đất vụ sau. Đó là một phần trong quy trình làm nông. Thật sự thì đây là nghề mà chúng tôi luôn phải làm. Chừng nào vẫn còn người làm ruộng thì sẽ vẫn còn chuột. Chừng nào còn chuột thì vẫn còn những người bắt chuột như tôi.

*Hải Phòng, tháng 10 năm 2010
Đào Duy Khương, Đinh Xuân Phương,
Vĩ Le, Katie Do, Emily Shaw*



Bảo vệ

Chú tên là Minh, năm nay 47 tuổi, làm bảo vệ ở trường Trung học phổ thông Kim Liên, Hà Nội. Cũng vui lắm, nhưng chú cũng đã già lắm đâu mà gọi là “bác” vì một thời gian dài, cụm từ “bác bảo vệ” đã ăn sâu vào tâm trí mọi người. Chú đoán đó là vì ngày xưa các trường thường thuê những người có tuổi làm bảo vệ; họ là những người đã nghỉ hưu, nhưng vẫn muốn làm việc tại các trường quanh nhà. Cho nên hình ảnh ông bảo vệ già đã trở thành một phần của văn hóa đại chúng. Nhưng thời đó, các trường rất đơn giản – chỉ có bốn bức tường với mái nhà, chẳng có gì bên trong – cho nên làm bảo vệ cũng đơn giản và những người có tuổi vẫn làm tốt công việc này. Nhưng bây giờ thì khác rồi, các trường cần đến những người trẻ hơn, vẫn còn có sức khỏe và nhanh nhẹn.

Về cơ bản, công việc của chú là trông nom tài sản của trường, giữ gìn an ninh trật tự ở sân trường và kéo chuông báo hiệu hết tiết. Nghe thì không phức tạp lắm nhưng liên quan đến rất nhiều nhiệm vụ thực sự không biết gọi tên thế nào, như đi tuần vòng quanh trường để kiểm tra tất cả các trang thiết bị, bảo đảm học sinh nhớ tắt hết mọi thiết bị điện, hướng dẫn khách tới làm việc với trường và dĩ nhiên là rung chuông 32 lần một ngày. Đây không chỉ là mô tả công việc đâu, mà là phải luôn sẵn sàng thực thi trách nhiệm của mình. Ví dụ, nếu chú nhìn thấy học sinh chuẩn bị đánh nhau thì chú phải bỏ hết mọi việc đang làm dở để chạy đến can ngăn.

Trước khi làm bảo vệ, chú đã làm rất nhiều việc khác nhau. Thế nhưng chú quyết định làm việc này cho tới khi nào về hưu thì thôi. Chú từng làm thợ sơn, thợ điện, nấu ăn, lái tàu hỏa; thậm chí chú còn mở hẳn một cửa hàng bán sơn. Nhưng chú chọn công việc này vì nó phù hợp với sức khỏe và quan trọng hơn nữa là nó cho chú có thời gian với gia đình. Chú làm việc theo ca, cho nên có thể dành thời gian rảnh để chăm sóc con cái và làm thêm những việc khác. Cho dù có việc nhiều tiền hơn, nhưng cứ phải đi biên biệt suốt ngày và chẳng còn thời gian dành cho gia đình thì cũng chẳng đáng.

Làm việc ở đây, chú cũng có cơ hội làm một số việc ngoài giờ để kiếm thêm chút tiền trong thời buổi lạm phát này. Mức lương của chú là 2,3 triệu đồng (115 đô la) một tháng, nhưng với tình hình giá cả leo thang hàng ngày thì chỉ trông vào đồng lương này thôi không đủ. Rất may, nhờ chú đã trải qua nhiều công việc khác nhau trong những năm qua nên chú cũng dễ kiếm được việc gì đó làm để trang trải cuộc sống. Chẳng hạn, trường cần sửa lại mấy cái bàn, sơn lại tường, sửa chữa hệ thống nước, hoặc sửa chữa đường dây điện; những công việc ấy chú nhận làm để kiếm thêm đồng ra đồng vào.

Chọn lựa công việc này chỉ là một chuyện, nhưng cái giữ chân chú ở đây là được sống trong môi trường văn hóa. Ở đây, chú có cơ hội giao tiếp hàng ngày với những người có trí tuệ, những người có học. Từ giáo viên tới học sinh, khoảng 2000 người, tất cả đều dạy cho chú điều gì đó, những điều làm chú thêm hiểu biết mỗi lần chú tiếp xúc với họ. Nếu không được nói chuyện với học sinh, làm sao chú biết được thế nào là một cái iPhone và biết cách sử dụng nó? So với làm việc trên tàu hỏa hay trạm xe buýt, những nơi người ta toàn phải tiếp xúc với đầu trộm đuôi cướp thì môi trường làm việc ở đây an toàn và có học hơn hẳn.

Nếu ta cảm thấy có sự kết nối với một điều gì đó thì ta sẽ làm việc ấy toàn tâm toàn ý. Dĩ nhiên, ở trường, vẫn có một số học sinh nghịch ngợm thích chọc ghẹo, quậy phá. Nhưng bất kỳ ai muốn qua công trường thì phải đi qua chú trước. Cho nên chú có cơ hội trò chuyện với mấy thằng nhóc du côn. Chú có cơ hội nói chuyện thật lòng với chúng, chỉ cho chúng cách phải ứng xử ra sao và việc gì không nên làm, chia sẻ những câu chuyện từ chính trải nghiệm của mình, xây dựng mối quan hệ với chúng. Rất nhiều đứa – do gặp vấn đề ở trường – tìm cách trò chuyện và nghe lời khuyên của chú.

Vậy nên chú không sao nhớ được đã bao nhiêu lần rơi nước mắt khi đọc được một bài viết của học sinh viết về chính chú trong lớp, hoặc trong các kỳ thi, hoặc trên những tấm thiệp các cháu tặng chú ngày 20 tháng 11 (Ngày Nhà giáo Việt Nam). Rồi có những học sinh ra nước ngoài học và mỗi khi về nước, chúng lại ghé tới thăm, thể hiện tình cảm và sự kính trọng (ông ấy nói rằng học sinh thường dùng cặp đại từ “bố-con”, thể hiện một mối quan hệ đặc biệt thân mật). Đó là những kỷ niệm mà không tiền nào có thể mua được.

Quân nhân

Tên tôi là Quang. Tôi là binh nhì thuộc một khẩu đội pháo binh đóng tại Thạch Thất, Hà Nội. Tôi nhập ngũ ngay sau khi tốt nghiệp trung học năm 2011. Gia đình tôi có truyền thống quân đội. Cả bố và anh trai tôi đều theo binh nghiệp, nhưng đó không phải là lý do duy nhất tôi nhập ngũ. Tôi rất thích mẫu người do quân đội rèn luyện mà thành. Quân đội giúp tôi trở thành người đáng tin cậy, can đảm và quyết đoán. Quân đội cũng giúp tôi rèn luyện tính trung thực và biết chịu đựng cũng như hiểu rằng tôi phải trung thành với tổ quốc nếu tổ quốc cần tôi trong tương lai. Nhưng điều đó không phải dễ, chắc chắn là như vậy! Một khi đã nhập ngũ, không có chuyện quay lại; bạn phải theo đúng chương trình ngày này qua ngày khác, tuần này qua tuần khác, tháng này qua tháng khác.

Tôi sẽ kể cho các bạn nghe một ngày bình thường trong quân ngũ. Lúc 5 giờ 30 sáng, bạn thức dậy, ra khỏi giường, gấp chăn màn và ra sân tập thể dục 15 phút, sau đó quay lại doanh trại để vệ sinh cá nhân và ăn sáng. Và bạn phải bảo đảm làm mọi việc thật tốt vì các sĩ quan sẽ đi kiểm tra từng phòng để xem các phòng có sạch sẽ, giường chiếu có gọn gàng và quân trang đã sẵn sàng chưa. Chúng tôi lúc nào cũng phải chuẩn bị sẵn đồ đạc bởi vì phải sẵn sàng hành quân ngay lập tức nếu nhận được lệnh di chuyển.

Từ 7 giờ 15 đến 10 giờ 30 sáng, chúng tôi tham gia nhiều khóa huấn luyện khác nhau như điều lệnh, chính trị, chiến thuật và tập bắn. Các khóa học này đều giống nhau với tất cả tân binh. Chúng tôi kết thúc các lớp học buổi sáng và ăn trưa lúc 10 giờ 30 sáng. Sau bữa trưa, chúng tôi được ngủ hai tiếng, sau đó lại tiếp tục học cho đến 4 giờ 30 chiều. Sau khi học xong, chúng tôi có một tiếng rưỡi chơi thể thao hoặc tham gia trồng trọt cải thiện, sau đó tắm rửa để chuẩn bị ăn tối. Sau bữa tối thì chúng tôi có thời gian rảnh rỗi, cho đến 9 giờ 30 tối là lúc đi ngủ để có thể dậy sớm và làm mọi việc tương tự vào ngày hôm sau. Cứ hết mỗi tuần, các sĩ quan sẽ công bố thành tích cho những tiểu đội và trung đội làm tốt nhất. Chúng tôi cũng tổ chức các buổi biểu diễn văn nghệ. Có một số đồng đội của tôi hát rất hay, cả tôi nữa (cười)!

Đây, một tuần của chúng tôi trôi qua như vậy. Nhưng còn có các kỳ kiểm tra nữa. Cứ hết mỗi môn học chúng tôi lại phải kiểm tra và chúng tôi phải cố gắng làm cho tốt! Như thi bắn súng chẳng hạn. Trong thời kỳ tập cơ bản, chúng tôi ra thao trường hàng ngày và tập bắn bằng đạn cao su. Đến cuối đợt huấn luyện, chúng tôi thi bằng đạn thật. Người ta ghi lại kết quả của chúng tôi và đánh giá thành tích trong toàn khóa học. Nếu có người nào không đạt kết quả thì sẽ phải huấn luyện lại, cán bộ hướng dẫn sẽ yêu cầu người đó tập luyện liên tục cho tới khi đạt yêu cầu. Và nếu người đó vẫn không qua thì sẽ bị phạt. Có nhiều hình phạt khác nhau, từ đào hố, trồng cây tăng gia đến đi canh buổi đêm. Vấn đề của việc bị phạt là bạn phải thực hiện các nhiệm vụ trong khi những đồng đội khác được ngủ, ăn hoặc có thời gian rảnh rỗi. Và nếu hình thức phạt đầu tiên không hiệu quả, cán bộ hướng dẫn sẽ bắt cả tiểu đội cùng chịu phạt. Người nào trong tiểu đội cũng sẽ bị phạt chỉ vì có một người không chịu cố gắng. Điều đó cũng nhằm rèn luyện nguyên tắc “một người vì mọi người, mọi người vì một người”.

KHU VỰC QUÂN SỰ
CẤM
- TỤ TẬP BUÔN BÁN
- ĐẠU ĐỔ XE



Tôi đã từng rơi vào trường hợp này. Tôi trượt phần thực hành ngắm mục tiêu quá nhiều lần, cho nên họ ra lệnh cho tôi đào một cái hố, ngang một mét và sâu một mét, ngay buổi trưa giữa lúc nắng gắt trong khi tất cả bạn bè tôi đều ở trong nhà ngủ. Nhưng tôi vẫn phải lên lớp buổi chiều, cháy nắng, kiệt

sức và buồn ngủ vì không được nghỉ trưa. Nhưng điều kinh khủng nhất là áp lực vì biết rằng nếu không đào xong hố đúng thời hạn thì tôi phải đào một cái hố khác vào ngày hôm sau. Nếu tôi lại không làm được thì tôi phải đào hai hố vào ngày thứ ba! Và nếu lần thứ ba tôi làm không xong thì toàn bộ tiêu đội của tôi sẽ bị phạt cùng tôi. Nhưng như thế không có nghĩa là họ giúp tôi đào hố đâu. Tất cả đều phải đào hố của mình. Thế có nghĩa là tám tân binh phơi mình ngoài nắng nóng đào tám cái hố riêng biệt, tất cả chỉ vì lỗi của tôi. Người ta không hề đùa khi gọi đó là kỷ luật thép.

Nhưng kỷ luật không phải là thử thách duy nhất chúng tôi gặp phải trong quân ngũ. Khi phải làm đúng những việc giống nhau hết ngày này sang ngày khác, người ta sẽ thấy chán. Điều này có thể dẫn tới những vấn đề về kỷ luật, chẳng hạn binh lính sao nhãng nhiệm vụ hoặc thậm chí vắng mặt không phép. Tôi thì không gặp vấn đề này vì tôi biết hậu quả sẽ là gì; tôi biết rất rõ kỷ luật quân đội là như thế nào. Thêm nữa, tôi cũng đã được giáo dục những lý tưởng của Đảng qua các buổi lên lớp giáo dục tư tưởng ở trường trung học. Cho nên mặc dù thỉnh thoảng cũng thấy nhàm chán nhưng tôi vẫn có ý thức tự giác để luôn tập trung vào những trách nhiệm của mình. Tôi luôn nhận thức được rằng mình đang phục vụ tổ quốc và nhân dân.

Huấn luyện cơ bản dạy cho tôi những nguyên tắc để làm một người lính. Nhưng nó cũng thay đổi con người tôi. Tôi trưởng thành và có kỷ luật hơn. Bạn có thể nhận thấy điều đó ở nhiều phương diện, từ cách ăn uống, đi đứng và mặc quân áo đến cách tôi giao tiếp với mọi người. Nếu chưa vào quân ngũ, bạn có thể ăn và ngủ bất cứ lúc nào mình muốn và đi bất cứ đâu mình thích. Những người khác có thể xem đó là “sự tự do”, nhưng tôi gọi đó là “vô kỷ luật”.

Chắc chắn là kỷ luật và nề nếp nhiều lúc có thể rất khắc nghiệt, nhưng một trong những chuyện khó nhất khi vào quân ngũ là phải rời xa bạn gái hoặc vợ. Tôi nhớ rõ hồi đầu tôi nhớ người yêu đến phát điên, nhưng các sĩ quan thật sự đã giúp tôi tập trung và ưu tiên cho việc học hành. Và qua những lá thư tôi viết và các cuộc điện thoại tôi gọi về, cô ấy hiểu đó là nghĩa vụ của tôi và đợi chờ tới khi khóa huấn luyện cơ bản kết thúc và chúng tôi lại có thể gặp lại nhau. Tôi muốn nhắn nhủ điều gì ư, xin gửi lời tới tất cả những người bạn gái, người yêu hoặc người vợ của đồng đội tôi ngoài kia, xin nhớ rằng khóa huấn luyện cơ bản chỉ kéo dài có ba tháng và chàng trai của các chị chỉ thực hiện nghĩa vụ của mình đối với tổ quốc mà thôi. Cho nên, thưa các chị, hãy thông cảm cho những người lính của mình. Hãy truyền thêm sức mạnh cho họ hoàn thành nghĩa vụ và họ sẽ sớm trở về nhà.

*Hà Nội, tháng 11 năm 2011
Sean Decker, Phạm Phương Thảo,
Huỳnh Đình Quang Minh, Minh Thu Diep*

Tù nhân

Trong tù, bạn không thể kiểm soát được cuộc sống của mình. Mọi thứ diễn ra chậm đến mức bạn phải học cách giữ bình tĩnh và kiên nhẫn. Tôi đã bị giam 23 năm rồi, từ năm tôi mới 18. Kể từ đó, tôi đã có rất nhiều ngày, tuần, tháng và năm ngấm lại những quyết định sai lầm đã dẫn tôi tới cuộc sống của một tù nhân ở bang California này. Tôi là một thằng đàn ông không mảnh đất cắm dùi. Tôi thậm chí còn chưa bao giờ có được một công việc trong suốt cuộc đời mình.

Tên tôi là Tuấn, sinh ra và lớn lên ở Phan Thiết, thuộc miền Nam Việt Nam, chỉ cách Sài Gòn, nay gọi là Thành phố Hồ Chí Minh, có vài tiếng đồng hồ. Tôi là con thứ tám trong gia đình 12 người con. Sau năm 1978, bố mẹ tôi quyết định rời Việt Nam. Bố mẹ muốn chúng tôi có cuộc sống tốt hơn nên chúng tôi rời Việt Nam năm 1978 từ vịnh Nha Trang. Chúng tôi trốn đi bằng thuyền cùng với 27 người tất cả.

Gia đình tôi rất nghèo, chúng tôi sống trong khu ổ chuột cùng với rất nhiều gia đình châu Á khác. Mọi đầu, tất cả chúng tôi đều được nhận trợ cấp. Nhưng nhiều năm qua đi, chúng tôi bắt đầu sống Giấc mơ Mỹ mà mình hình dung ra. Mọi thứ ở đây đều mới mẻ với tôi và cuộc sống thú vị hơn so với ở Việt Nam. Cuộc sống của tôi khá ổn, nhưng tôi dính vào chuyện tụ tập và sử dụng ma túy như cần sa, cocaine, ma túy đá và heroin. Các bạn có thể nói rằng tôi là đứa con lạc loài của gia đình mình. Tôi

bỏ học năm lớp 10, khoảng năm 1985, chắc vậy.

Tôi đến đất nước này với tư cách một kẻ tị nạn chiến tranh khi còn là một đứa trẻ, vì thế tôi chỉ có số ạn sinh xã hội hay là thẻ xanh. Tôi chưa bao giờ được công nhận tư cách công dân hợp pháp hay hộ chiếu để bảo đảm địa vị của mình trước pháp luật. Do phạm vào các tội nặng, tôi có thể bị giam giữ đến suốt đời. Nhưng kể từ khi ngồi tù, Sở Di trú (INS) quyết định sẽ trục xuất tôi về lại cố quốc. Vậy là khi đến kỳ mãn hạn án phạt tù của bạn, tôi sẽ bị giam trong nhà tù của INS Liên bang trong khi người ta chờ hoàn thành mọi thủ tục giấy tờ. Nhưng phía Việt Nam lại chưa có hiệp định trục xuất với Hoa Kỳ. Họ không chấp nhận cho tôi quay về!

May cho tôi, kể từ khi bị giam, tôi đã cố gắng rèn giũa bản thân để phát huy hết khả năng của mình, để trong tương lai, tôi có thể tham gia lực lượng lao động và trở thành công dân có ích trong cộng đồng của mình. Ngày nào tôi cũng lên lớp học: năm ngày một tuần, nếu không có tình trạng gián đoạn hoặc đồ bẻ chương trình. Lớp học tôi đang theo hiện nay là một lớp dạy về Hệ thống Sợi quang. Tôi cũng tham gia các lớp để lấy Chứng chỉ Viễn thông nhưng phải đóng tiền. Chỉ một hai tháng nữa là tôi hoàn thành chuyên ngành này và khi đó tôi sẽ bắt đầu tập trung học tập để dự các kỳ thi của Hiệp hội Kỹ sư và Dịch vụ Khách hàng. Tôi hy vọng rằng chương trình giáo dục này cùng các nghề tôi đang theo học trong mấy năm qua sẽ giúp tôi đỡ dân con gái và cháu ngoại của mình về mặt tài chính khi tôi được ra tù. Tôi muốn giúp đỡ họ và những người đã chia tay giúp đỡ lúc tôi bị giam cầm.

Tết sắp đến rồi, nhưng với tôi nó cũng chỉ là thêm một ngày nữa ở trong này và chẳng có gì đặc biệt hay quá khác thường cả. Có lẽ các bạn tù và tôi sẽ lên kế hoạch gặp mặt và nấu món gì đó ăn Tết, nhưng tôi không có tiền để đi chợ dịp Giáng sinh này để mua gạo và lập xưởng cho nên có lẽ tôi sẽ nấu một nồi lẩu be bé thôi vậy. Sự thật là tôi cảm thấy hơi buồn vì cô em gái tôi đã quên gửi tiền cho tôi đi chợ và mua một số đồ nhân dịp xả hàng thực phẩm Trung Quốc. Nhưng chẳng sao, vì tôi hiểu rằng em gái tôi cũng rất bận với công việc của cô ấy và thỉnh thoảng nó cũng đãng trí nên hay quên mọi việc.

Tôi cố gắng nghĩ mọi việc thật đơn giản bằng cách sống với những gì mình có. Tôi không muốn người khác thương hại chỉ vì tôi phải xin xỏ gì đấy của họ. Mặt khác, gia đình và anh em tôi cũng có cuộc sống riêng của họ rồi. Họ có gia đình riêng phải lo toan cùng cả đông hóa đơn phải thanh toán. Tôi hoàn toàn hiểu những chuyện đó. Nhưng mà giờ thì cũng đã quá muộn để em gái tôi gửi tiền cho tôi vào tài khoản, vì tôi đã qua lượt đến căng tin rồi. Trong tù, bạn chỉ được phép tới cửa hàng mua đồ trong sân căng tin một tháng một lần và bạn phải có tiền trong tài khoản trước khi đến lượt đi mua đồ. Nếu không, bạn sẽ không được đi! Và nếu đã qua lượt, bạn sẽ phải đợi cho tới tận tháng sau mới có thể đi mua đồ.

Tôi rất có động lực và kỷ luật, tôi luôn làm đúng tất cả những gì tôi vạch ra trong đầu. Tôi là tuýp người kiên định làm mọi việc, không hề lý do này nọ. Tôi thường xuyên tập cơ bụng bằng cách nằm xuống rồi ngồi thẳng dậy, hơn 1000 lần mỗi ngày. Tôi thấy tập luyện giúp tôi tránh xa được tất cả những sâu não vẫn thường xảy ra trong này. Tôi hay đi dạo trong sân và tôi thích như vậy. Tôi thích làm việc trong thời tiết nắng nóng, trên 37 hoặc 38°C. Thời tiết càng nóng tôi càng tiêu hao năng lượng nhanh hơn khi làm việc ngoài sân. Tôi không ra ngoài đó chỉ cho vui mà chẳng làm gì cả. Mục đích chính của tôi là ra ngoài sân để làm việc và rèn luyện sức khỏe, các bạn có hiểu không?

Ở Corcoran này, cứ mỗi kỳ nghỉ hàng quý, chúng tôi lại được nghỉ ngơi vào ngày thứ Tư đầu tiên. Được nghỉ rất thích vì tôi sẽ ra ngoài làm việc suốt từ sáng lúc 9 giờ cho tới tận 12 giờ trưa. Tôi cũng thường chơi một vài hiệp bóng rổ với các bạn tù ngoài sân. Ở đây chúng tôi chơi bóng rổ là chính, gần như vào tất cả các ngày nếu không phải lên lớp. Đặc biệt vào dịp cuối tuần, chúng tôi chơi hết cả buổi chiều. Hầu hết bạn bè tôi là người châu Á và chúng tôi cùng chơi với nhau. Chúng tôi tụ tập và thường cùng nhau làm việc, đó chính là cuộc sống phía sau những bức tường này. Gần như tất cả mọi thứ nơi này đều phân chia theo chủng tộc. Dù tôi kết bạn không phân biệt chủng tộc, nhưng tôi không thể ăn, uống, hút thuốc hoặc làm những việc tương tự với những người thuộc chủng tộc khác; chỉ cùng với những bạn tù gốc châu Á mà thôi. Chủng tộc nào cũng lựa chọn như thế cả. Nghĩ về chuyện đó cũng thấy xấu hổ nhưng nói chung, chủ yếu là do chính trị chứ chẳng phải gì khác, các bạn có hiểu ý tôi

không?

Tôi phải thừa nhận rằng, cũng như những thành viên khác của cộng đồng người Mỹ gốc Á ở đây và trong xã hội tự do ngoài kia, tôi rất hâm mộ Jeremy Lin, có biệt danh “Linsanity” trong giới bóng rổ NBA. Thực tế, tôi là người hâm mộ của đội New York Knicks bá cháy và không phải chỉ vì Linsanity lúc này đang nổi cùng với đội Knicks đâu. Tôi là người hâm mộ đội NY Knicks suốt từ những năm đầu 1980 sang cả những năm 1990 khi họ vẫn là đội bóng rổ thật sự xuất sắc ở miền Đông. Đó là lý do vì sao việc anh ấy là thành viên của đội và chơi ở vị trí hậu vệ là điều thật tuyệt vời. Anh ấy là một hiện tượng – anh ấy có thể chuyền bóng, có sự nhanh nhẹn, ném trúng cả trong và ngoài đai và còn có khả năng thực hiện những cú ném ăn trọn ba điểm. Anh ấy cũng là cựu sinh viên Harvard. Phải, Linsanity là người Mỹ gốc Á đầu tiên làm cho tất cả những người châu Á thấy tự hào, không chỉ ở Mỹ mà còn trên khắp thế giới! Tôi thậm chí còn treo hình anh ấy bên giường như cầu thủ tôi ưa thích nhất trong số các cầu thủ của đội Knick. Ở đây, Linsanity có rất nhiều ảnh hưởng với cộng đồng châu Á chúng tôi. Anh ấy khiến chúng tôi thật sự thấy tự hào là người Mỹ gốc Á.

Trại giam này có quy mô chứa tới 752 tù nhân nhưng con số đã giảm kể từ khi Tòa án tối cao Hoa Kỳ quy định rằng toàn bộ số tù nhân trong hệ thống nhà tù ở California tối đa chỉ được 110.000 người. Hiện ở trại B, nơi tôi và những người khác đang bị giam giữ, số lượng sẽ được giảm xuống tối đa chỉ còn 452 người, điều đó rất tốt cho tù nhân chúng tôi. Ít người hơn có nghĩa là ít vấn đề hơn và có thêm nhiều không gian hơn. Thường có tới 16 người ở chung một buồng; giờ con số này giảm xuống còn 10 người một buồng. Người ta sẽ bỏ bớt một số giường trong các phòng. Hôm qua, họ đã chuyển bớt hai người từ buồng tôi sang khu C; hôm nay, họ sẽ chuyển tiếp anh bạn giường kế tôi! Tiếp theo, họ sẽ bỏ bớt giường số 6 và 7, chỉ để lại tôi và người bạn cùng giường số 5. Tôi rất vui! Tôi không phải đi chuyển, cộng thêm việc không còn ai kè kè bên sườn mình, chỉ còn mỗi tôi và anh bạn cùng giường.

Tôi chẳng có gì phải phàn nàn nữa. Cảm ơn Chúa vì tôi vẫn được sống và hít thở không khí trong lành mỗi ngày; nhiều người không nói được như vậy đâu, các bạn có hiểu không?

*Nhà tù bang California Corcoran, 2011-2012
Tuan Tran, Annelisa Luong*

Lưu ý: Cuộc phỏng vấn này được trích từ những lá thư Tuấn gửi cho Annelisa từ tháng 7 năm 2011 đến tháng 2 năm 2012 như là một phần trong Dự án Bên ngoài Nhà tù Đông Nam Á của Liên minh Sinh viên Đông Nam Á tại UC Berkeley.

Chương 10

SỬA CHỮA VÀ TÁI CHẾ



Thợ mài dao kéo

Chào mọi người, xin tự giới thiệu tôi là Thiên, 62 tuổi và là một thợ mài dao. “Cơ quan” chính của tôi là một góc chợ ở Hà Nội nhưng quê tôi lại ở xã Xuân Thành, tỉnh Nam Định. Hiện tôi sống một mình tại Trung Kính. Tôi thuê một căn phòng không rộng lắm với giá 500.000 đồng (25 đô la) một tháng. Phòng nhỏ thôi nhưng phù hợp với nhu cầu sử dụng của tôi. Gia đình tôi hiện vẫn sống ở quê. Tôi có một vợ và ba con: hai con gái lớn và thằng con trai út. Các con gái tôi đã lập gia đình và ra ở riêng. Còn thằng út 21 tuổi đang đi bộ đội.

Nhà tôi cũng không kém lắm (*cười*). Đất được sào rưỡi (540 mét vuông), ngôi nhà chính được 50 mét vuông làm mái bằng, có công trình phụ tự hoại rồi, Bà nhà tôi thì thoảng cũng bảo: “Thôi giờ mình già rồi, nhà mình cũng khá hơn, ông còn đi xa kiếm tiền làm gì nữa? Có tốt gì cho sức khỏe đâu.” Có lúc tôi cũng nghĩ muốn về gần nhà một tí, nhưng nghĩ đi nghĩ lại muốn kiếm ăn thì mình phải chấp nhận hoàn cảnh, kê cả phải xa gia đình. Còn khỏe thì phải kiếm tiền chứ. Thêm nữa, cái nghề gắn bó lâu rồi mà. Đây là chưa kể tôi kiếm cũng được kha khá. Mỗi tháng trừ hết chi phí tôi cũng kiếm được khoảng 4 triệu (200 đô la). Với số tiền này, tôi vẫn tự mình sống được chứ chưa cần nhờ con cháu.

Một ngày của tôi cũng bình thường, sáng dậy sớm làm vệ sinh cá nhân rồi đun nước làm ấm chè. Tôi rời khỏi nhà khoảng 6 giờ 30. Tôi đạp xe đến chợ, ăn sáng và bắt đầu công việc. Nói chung tùy xem khách khứa buổi sáng nhiều hay ít, nhưng thường cứ khoảng 11 giờ 30 đến 1 giờ là xong việc. Tôi ăn trưa rồi nghỉ ngơi để tiếp tục làm việc buổi chiều. Chiều thì cứ một buổi ở chợ Trung Kính thì buổi

sau tôi sang chợ Ngã Tư Sở. Ngày ít việc thì tôi kết thúc lúc 5 giờ còn hôm bận thì có khi làm việc muộn tới tận 7 giờ. Thi thoảng có lúc vẫn khách, tôi cũng được nghỉ ngơi một tí, ra ngồi quán uống nước hút thuốc chơi thôi (*cười*).

Tôi không thường xuyên về thăm nhà; tôi ở đây quanh năm, nên cứ vài tuần tôi mới lại về quê độ dăm bảy ngày. Cái nghề này nghỉ lâu dễ mất khách lắm. Tầm ba tháng giáp Tết là thời điểm bận bịu nhất. Dịp này người ta định đám cưới hỏi nhiều nên cần nhiều dao. Có khi làm không hết việc. Thế nên tôi về quê trước Tết độ năm ngày và ở nhà khoảng hai tuần là quay lên Hà Nội làm một vòng mở hàng. Độ năm ngày sau thì tôi lại về quê để ăn rằm tháng Giêng.

Nhiều người cứ trêu “Bây giờ người ta toàn dùng dao bằng thép không gỉ, có cái mài dao riêng rồi thì cần gì đến cái nghề của ông”. Nhưng mà thật ra kể cả là dao bằng thép không gỉ thì cũng phải mang ra đây cho tôi mài. Mài bằng cái mài dao ở nhà, kể cả chạy điện, đều không ăn thua, không thể so được với kỹ thuật của tôi. Chỉ tổ chóng cùn dao và thân dao lại bị mỏng. Những người hiểu điều này đều rất coi trọng công việc của tôi.

Trước khi vào nghề này, tôi đã có kinh nghiệm mài giữa các thứ rồi. Tôi từng làm thợ mộc được 30 năm, thế nên lúc chuyển sang nghề này thì cũng không vất vả lắm. Còn vì sao tôi bỏ nghề cũ á? Bây giờ, người ta không còn coi trọng đồ đạc đóng tay chất lượng cao như trước nữa; giờ họ chỉ việc ra ngoài tìm mua lấy mấy thứ đồ hàng chợ. Cho nên tôi mới phải chuyển nghề. Mới nhìn qua, ai cũng tưởng nghề này đơn giản nhưng mà kì công lắm. Tôi nhớ hồi mới vào nghề, người ta cứ sợ mình không biết mài làm hỏng dao, thế là tôi phải chứng minh bằng cách mài “kỷ niệm” một cái. Tôi phải cho mọi người thấy tôi biết làm gì và cuối cùng người ta bắt đầu kháo nhau “Tay kia mài sắc lắm”. Kể từ đó, khách hàng cứ mang dao ra cho tôi mài (*cười*)! Chớp mắt đã 12 năm rồi, tôi vẫn cứ ở đây tiếp tục mài dao (*cười*).

Sống ở Hà Nội, xa gia đình cũng có cái vất vả. Nhưng may là tôi sống gần một số anh em đồng hương, người làng cả nên cũng đỡ nhớ nhà. Ở Nam Định chúng tôi cũng chẳng phải bận bịu gì nhưng sống xa nhà nên chúng tôi thân với nhau. Hoặc thỉnh thoảng tôi cũng gặp đồng nghiệp, ngồi chơi uống nước hút thuốc với nhau.

Càng làm nghề này tôi càng thấy thích; tôi chẳng bao giờ nghĩ đến chuyện bỏ việc. Chắc chỉ khi nào già yếu quá không làm nổi thì tôi mới nghỉ thôi, còn từ nay đến lúc đó, tôi vẫn cứ mài dao. Cái nghề mài dao này cũng chẳng có bí quyết gì đâu, mọi thứ chỉ có vậy. Sau từng ấy thời gian mài dao thì thuần thục thôi. Giống như người đánh đàn ấy. Sau nhiều năm đánh, tay mình biết phải đặt vào đâu, chẳng bấm nhầm được.

Hà Nội, tháng 9 năm 2011
Colleen Thuy-Tien Ngo, Mai Lan,
Mai Quang Huy, Josh Mayhew

Thợ sửa đồ điện

Tôi tên là Trung. Tôi được đào tạo ở Học viện Khoa học Sài Gòn, nay là Trường Đại học Công nghệ Thành phố Hồ Chí Minh. Sau khi tốt nghiệp năm 1988, tôi bắt đầu làm việc trong cơ quan quân đội, có nhiệm vụ sửa chữa các dây chuyên lắp ráp của nhà máy. Sau đó do hoàn cảnh gia đình, tôi có một cô con gái bị viêm não và mắt. Lúc đó đồng lương lại eo hẹp nên tôi xin nghỉ việc, bắt đầu sửa chữa đồ đạc tại nhà mình. Thời điểm đó là tháng 1 năm 1991. Cho đến nay đã hơn 20 năm rồi.

Tính chất công việc của tôi đã thay đổi hoàn toàn. Lúc trước, kinh tế chưa phát triển và thu nhập của người dân chưa cao, do đó chưa có nhiều thiết bị điện tử tinh vi cần sửa chữa. Sau này kinh tế phát triển hơn thì có nhiều tí vi màu, đầu video, đĩa hình. Còn bây giờ có những công nghệ tiên tiến hơn nữa. Tuy nhiên, các thiết bị điện tử phức tạp lên không phải là rào cản với tôi. Thực tế, mặc dù tôi sửa chữa tất cả các loại đồ gia dụng nhưng tôi thích làm về điện tử hơn. Sửa chữa đồ điện tử đòi hỏi nhiều chất chất xám hơn nên tiền công cũng cao hơn (*cười*). Lúc này, mỗi tháng, tôi kiếm được 3 triệu

đồng (150 đô la), tương đương 100.000 đồng một ngày. Mặc dù bây giờ kiếm được nhiều tiền hơn, nhưng giá trị của đồng tiền thì lại giảm đi.

Điều tôi thích nhất trong công việc này là kỹ thuật và kiến thức thu được. Ta có thể học hỏi mãi mãi, không có giới hạn nào cả. Vì vậy lúc nào tôi cũng cảm tưởng mình như người bơi giữa một đại dương bao la, như một con người nhỏ bé, kiến thức hạn hẹp, luôn phải gắng vươn lên. Nhưng tuổi tác nhiều lúc khiến tôi cảm thấy khó khăn. Tôi biết rồi có ngày tôi cũng phải bỏ nghề và lúc đó tôi sẽ rất tiếc bởi tôi rất yêu nghề. Đây không phải vì đồng tiền hay địa vị, chỉ có một điều thôi: được học hỏi khoa học, kỹ thuật.

Tôi thì có nhiều chuyện lắm, nói cả ngày cũng không hết. Nhưng có một việc tôi đặc biệt muốn kể. Cứ đến đầu hè là mọi người lại hay mạng quạt đi sửa. Có một cô rất đẹp mang một cái quạt rất bản đến. Tôi sửa và vệ sinh cái quạt này rất sạch. Đến khi cô gái lấy cái quạt này về thì bị chồng mắng vì tưởng cô vừa mua cái quạt mới. Anh ấy bảo quá lãng phí. Tôi sửa nó ngon lành nên anh ta cứ định ninh là vợ mình mua một cái quạt mới tinh về! Dĩ nhiên, về sau anh chồng đã phải xin lỗi vợ. Đây là cô ấy kể lại với tôi như thế (cười).

Điều duy nhất tôi chưa hài lòng là quan điểm của chính gia đình về công việc của tôi. Họ chỉ biết những gì họ thấy, nhưng họ chẳng bao giờ hiểu được niềm đam mê của tôi với công việc. Chỉ có người trong cuộc trực tiếp làm thì mới hiểu được thôi. Tôi lấy ví dụ thế này, tôi đang sửa cái tivi và sắp tìm ra nguyên nhân hỏng đến nơi rồi, cũng như người nghiên cứu khoa học sắp ra kết quả đến nơi rồi, thì vợ con gọi ăn cơm. Thế là tôi phải bỏ đấy. Chiều đến làm thì lại phải nhớ lại là mình đang làm đến đâu. Chuyện xảy ra thường xuyên, nhưng cũng phải thông cảm với vợ con thôi vì mình có là họ đâu. Thực tế, tôi nghĩ hai bên đều thông cảm lẫn nhau (cười). Làm việc ngay tại nhà cũng có những cái lợi của nó: vừa làm việc vừa trông nhà được; thứ hai là người thân cần sửa gì thì tôi luôn có mặt.

Giờ tôi đã 57 tuổi rồi nên mắt và tay cũng yếu nhiều rồi. Hồi trước, tôi làm việc mà không cần phải đeo kính. Còn bây giờ thì phải dùng hai loại kính: một là kính mắt và hai là kính lúp. Trước kia, tôi có thể sửa chữa được những linh kiện rất nhỏ. Nhưng sau hồi bắt đầu phải đeo kính, chỉ trong vòng một đến hai năm, tôi chỉ còn sửa được những thứ to. Cho nên bây giờ hầu như đến 90% những thứ tôi sửa chữa là đồ gia dụng thông thường. Ví dụ, nếu phải hàn hai bộ phận nhỏ xíu với nhau, tôi phải làm rất chính xác. Tay mình mà run và hàn cái nọ sang cái kia thì còn hỏng thêm. Cho nên có một số lượng thợ phải nghĩ là vì thế. Trong lòng thì mình rất muốn theo nghề mãi nhưng tôi biết cái mắt và cái tay mình bây giờ không cho phép mình làm thế được nữa rồi.

Là một người đã kinh qua hơn 20 năm trong nghề, tôi thấy cái quan trọng nhất là nếu muốn giữ được nghề nghiệp của mình lâu dài thì mình phải có đam mê. Và muốn đam mê thì cần có ba yếu tố: ham học hỏi, luôn mong muốn học tập và quyết tâm không để mình tự thỏa mãn với những gì đã đạt được. Thế nhưng những người mới ra trường, điều đầu tiên họ thường hỏi là “Làm nghề này được bao nhiêu tiền một tháng?”. Còn tôi không nghĩ tới cái đó đầu tiên. Với tôi, điều quan trọng là một gia đình ổn định, một công việc phù hợp với cuộc sống của mình và lòng say mê đối với công việc.



Tôi luôn yêu công việc của mình. Nếu sang thế giới bên kia, hy vọng vẫn có người mang đồ tới cho tôi sửa chữa.

*Gia Lâm, tháng 9 năm 2010
Irene Van, Sharon Seegers,
Vũ Hoàng An, Nguyễn Thái Linh*

Thợ sửa xe máy

Mình tên là Tú, năm nay 32 tuổi. Mình lên Hà Nội năm 20 tuổi để học sửa chữa xe máy. Mình học nghề mất ba năm, không phải trong trường lớp chính thức, mà ở ngay một cửa hàng nhỏ. Mình học những kỹ thuật cơ bản ở đó. Sau thời gian bốn năm làm việc cho nhiều chủ và tích lũy kinh nghiệm, mình tự mở cửa hàng, chuyên sửa chữa và rửa xe máy. Mình tự làm chủ được sáu năm rồi. Trong gia đình, mình là người đầu tiên làm công việc này, nhưng giờ thì cậu em mình cũng ra làm thợ rồi. Hiện tại nó đang giúp mình quản lý một cửa hàng nữa trên phố Lê Trọng Tấn. Mình lập gia đình rồi và đã có một cô con gái. Mình thuê căn nhà này hết 10 triệu đồng (500 đô la). Cửa hàng bố trí ở tầng một còn vợ chồng sống trên gác.

Nói thật là mình trượt đại học. Mình cũng chẳng biết công việc nào sẽ giúp mình có được một sự nghiệp thật sự. Thời đó, mình nghĩ việc tốt nhất mình có thể làm là sửa chữa xe máy. Những công việc khác, như sửa chữa ti vi chẳng hạn đòi hỏi phải làm việc chăm chỉ, cần cù và dành hết thời gian cho nó. Mình không muốn dành hết thời gian cho công việc đến mức độ đó. Nhưng mà đến khi làm nghề này rồi mình mới nhận ra rằng nó cũng đòi hỏi rất nhiều kỹ năng, kỹ thuật và sự chuyên tâm.

Mình mở hàng lúc 7 giờ 30 sáng, ăn sáng và bắt đầu làm việc nếu có khách. Thường cửa hàng đông khách nhất từ khoảng 8 giờ đến 11 giờ trưa, và sau đó từ 3 giờ đến 6 giờ chiều. Nếu không có khách thì mình ngồi chơi, uống trà hoặc cà phê. Mình làm việc cho tới khi nào hết khách thì nghỉ, tức là cũng chẳng có thời gian cố định để đóng cửa hàng. Có ngày, mình phải làm việc đến tận nửa đêm.

Cửa hàng của mình sửa chữa tất cả các loại xe máy, Vespa, Honda và Yamaha, loại gì cũng được. Đa số khách hàng của mình là sinh viên. Trong lúc sửa xe, mình thường chỉ cho họ cách bảo dưỡng, hoặc chủ khách cùng nói về đủ mọi vấn đề xã hội khác nhau. Có ngày, mình có tới cả trăm khách, nhưng cũng có ngày chỉ có hai khách, cho nên thu nhập khá thất thường. Có ngày mình ăn cơm, nhưng cũng có ngày phải húp cháo (*cười*). Hiện tại mình đang có chương trình khuyến mại bảo dưỡng thông thường: giá 75.000 đồng (3,75 đô la) với xe số và 95.000 đồng (4,5 đô la) với xe ga. Mình khuyến mại vì công việc cũng chậm. Không thể cứ ngồi chơi dài được.

Mình thấy hạnh phúc nhất khi có thể sửa được một cái xe phức tạp. Thế nhưng, nếu gặp tình huống đặc biệt khó thì thời gian sửa lâu hơn nhiều. Mình vẫn nhớ lần phải sửa một chiếc Spacy năm 2004. Lúc đó, xe ga vẫn còn khá hiếm. Bọn mình phải tháo rời máy ra, mà trước đó bọn mình đã làm thế bao giờ đâu. Đội thợ của mình làm việc suốt từ 7 giờ sáng đến tận 11 giờ trưa hôm sau. Không ngủ tí nào. Bọn mình chỉ ăn mì ăn liền. Nhưng cuối cùng thì bọn mình đã sửa được, cũng bỏ công. Khi vẫn còn học việc, mình rất thích tự học hỏi những thứ mới mẻ, đặc biệt là những kỹ thuật phức tạp. Còn giờ đã là chủ cửa hàng riêng rồi, mình vẫn trực tiếp làm những trường hợp khó, nhưng mình không làm liên tục suốt 24 tiếng nữa. Mình để lại ngày hôm sau. Mình không còn động lực muốn tìm hiểu mọi thứ ngay tức khắc nữa.

Thách thức của công việc này à? Khó nói nhì. Thách thức ở khía cạnh nào chứ? Tài chính? Kỹ thuật? Hay cái gì? Mình nghĩ công việc này khiến người ngợm luôn bận thủ. Mình chẳng bao giờ sạch sẽ được như những người làm nghề sửa chữa ti vi hay làm việc trong văn phòng. Những người làm cái nghề này phải chấp nhận bận thủ. Mình cũng phải hít rất nhiều khói xe, rất có hại cho sức khỏe. Và tất nhiên, mình cũng gặp phải những khách hàng khó tính. Điều đó là không tránh khỏi với những loại công việc dịch vụ; đâu cũng thế cả thôi. Có những lúc khách hàng nằng nặc đòi mình phải làm theo ý họ, cho nên mình đành làm theo cho xong. Nếu có gì đó sai sót thì đây là trách nhiệm của họ. Nhưng cũng có lúc thợ của mình lắp sai xe cho khách và mình lại phải giải quyết. Chẳng hạn, nếu có khách hàng nghĩ rằng bọn mình chỉ sơ suất chút chút thì bọn mình đành nghe họ căn nhắc. Còn nếu tình hình nghiêm trọng hơn thì bọn mình phải đền thôi.

Cửa hàng của mình thuộc loại vừa phải. Bây giờ có những cửa hàng sửa chữa xe rất lớn, những người có xe mới thường tìm ra đó. Các công ty xe thường xuyên giới thiệu các mẫu xe mới. Một mà, cho nên mình buộc phải chạy theo trào lưu thôi. Xe máy ngày càng phức tạp, cho nên mình phải dành nhiều thời gian học hỏi các công nghệ mới. Gặp phải trường hợp quá phức tạp không xử lý được, mình phải gọi điện hỏi bạn bè xem họ đã gặp những trường hợp tương tự chưa. Cho nên làm nghề này rất cần có được một mạng lưới bạn bè thật rộng. Mình có cả bạn là đồng nghiệp cũ, các chủ hiệu sửa xe khác và thậm chí cả bạn của bạn – càng có nhiều người càng tốt!

Mình trả lương cố định cho thợ. Có thể họ chưa hài lòng lắm với mức lương nhận được, nhưng nếu đúng vậy thì họ cũng chỉ giữ trong lòng; mình chưa bao giờ nghe thấy điều tiếng gì. Nhiều người thôi việc rất bất ngờ, nhưng khi mình hỏi dò để xem có vấn đề gì, mình phát hiện ra họ có vấn đề với chuyện tiền nong. Nếu biết có vấn đề, mình sẽ cố gắng thu xếp. Mình hiểu rằng chỉ tiêu sinh hoạt tăng từng ngày cho nên mình phải rất linh hoạt trong chuyện lương lậu. Nhưng nhìn chung mọi người ở đây đều thoải mái. Bọn mình rất hay chọc ghẹo nhau. Nếu không thấy thoải mái với nhau thì thật sự bọn mình không thể làm việc suôn sẻ cùng nhau được.

Mình đã có kế hoạch phát triển kinh doanh bằng cách mở rộng cửa hàng và mở thêm chi nhánh mới. Thế nhưng tất cả còn tùy thuộc vào nhân công, địa điểm và thời gian. Mình cũng đã nghĩ đến chuyện học sửa xe ô tô, nhưng mình quyết định là có lẽ mình sẽ học thêm bằng cách làm việc ở một cửa hàng thay vì đến trường. Mình tin là sẽ không khó như lúc mình học sửa xe máy bởi vì mình đã có một số kỹ năng làm thợ rồi. Thêm nữa, hiện giờ mình có khá nhiều đồng nghiệp để học hỏi. Và dù công nghệ có

hiện đại hơn nhiều thì mình tin mình vẫn có đủ khả năng để tiếp thu dễ dàng.

Giờ nhìn lại, mình nghĩ quyết định lựa chọn công việc này lúc mình còn trẻ là một quyết định đúng đắn. Mình định làm nghề sửa xe cho tới khi nào không thể làm được nữa mới thôi. Nhưng mình phải nói rằng cho dù mình vẫn thích công việc nhưng mình không còn ham mê như thời còn học việc nữa. Thời đó, mình say mê công việc, nhưng giờ mình chỉ yêu Bác thôi (*cười*).

Hà Nội, tháng 11 năm 2011
Hoàng Huyền Trang, Haven Rocha,
Ngoc-Diep Tang, Vũ Phương Thảo

Người thu mua đồng nát

Tôi làm công việc này từ năm 1989, chắc cũng đến 20 năm rồi. Quê tôi ở Nam Định, cách Hà Nội khoảng 100 cây số. Chỗ đó xa thành phố lắm, nhà tôi làm nông là chính, cho nên thật sự không có nhiều việc. Thế tôi mới phải lên thành phố này tìm việc. Người đầu tiên ở quê tôi lên Hà Nội làm việc là chị Mai Quý. Khi những người khác trong làng thấy chị ấy kiếm được việc thì mới dần dần theo chị ấy lên thành phố.

Tôi thu mua tất tần tật: các loại đồng, nhôm, nhựa, sắt, thép, giấy, tới cả đài, ti vi và mọi loại đồ điện khác. Tôi sẵn sàng mua mọi thứ người ta bán đi. Nhiều khi, có nhà có những thứ đồ có thể dùng được, nhưng người ta lại không nghĩ đến chuyện đó, cho nên tôi phải đến tận cửa hỏi xem người ta có gì muốn bán không. Nếu tôi mua được nhiều thứ mà nặng quá không chở nổi thì tôi sẽ thuê thêm xe và người chở giúp; như thế giúp tôi đỡ phải đi lại nhiều.

Sau khi mua được đồ và mang về đây rồi, tôi sẽ phân loại và tập hợp lại để đem bán cho những người mua buôn. Những chủ mua buôn ở đây mua rất nhiều thứ, nhưng không phải cái gì họ cũng nhận. Chẳng hạn, nhôm ở đẳng kia thì họ mua, giấy ở đẳng kia họ cũng mua. Nhưng chỗ sắt này thì tôi sẽ phải chở lên tận Thái Nguyên bán. Rồi còn cả máy tính và đồ điện tử nữa. Trước hết, tôi mang chúng tới cho những người bán đồ cũ để xem họ có mua không. Những gì họ không mua, tôi phá ra và tái chế nhựa, kim loại cùng các loại vật liệu khác.

Trong nghề này, tất cả phụ thuộc vào may rủi. Có những ngày tôi gặp được nhiều khách nên bận suốt ngày, không nghỉ tí nào. Nhưng cũng có ngày chẳng có một khách nào cả (*cười*). Cũng giống như đi câu vậy. Có lúc thì bắt được cá, lúc thì không. Không ngày nào giống ngày nào.

Nếu ai đó hỏi tôi có thích nghề này không, thật sự rất khó trả lời. Tôi không thể nói là mình thích được, tôi làm chỉ vì ở quê thì chẳng có nhiều cơ hội kiếm tiền. Các bạn phải hiểu là làm nông không, chỉ vất vả thôi đâu – phải suốt ngày phơi mặt ngoài đồng với chuột bọ, phải còng lưng cấy gặt, bất kể thời tiết thế nào – nhưng thụ nhập thì lại không ổn định. Cho dù tôi làm gì thì cũng phải kiếm đủ tiền để lo cho con cái học hành. Nếu như trừ hết công sức và chi phí như phân bón và thuốc trừ sâu từ thụ nhập làm nông thì chẳng còn được là bao, dù có được mùa đi chăng nữa. Nhưng làm cái nghề đồng nát này, gần như cái gì cũng dùng lại được nên mình không phải phụ thuộc vào mùa vụ nữa. Thêm nữa, mình chẳng mất gì cả, gần như có thể thu hồi được vốn ngay chứ không phải đợi đến vụ thu hoạch.



Dĩ nhiên, ai chẳng thích những công việc nhàn hạ, nhưng khi chỉ có mỗi nghề làm nông thì thật sự chẳng có nhiều việc để làm. Tôi có thể tìm được công việc khác như ô sin hay trông trẻ nhưng như thế không thực tế lắm. Tôi còn hai đứa con nên không muốn phải xa chúng. Với nghề này, tôi có thể về thăm nhà bất kỳ lúc nào cũng được; nói chung rất linh hoạt. Và cũng rất tự do thoải mái vì chẳng ai bắt mình làm cái này cái kia (*cười*). Công việc này có thể khó nhọc, nhưng chỉ cần nó giúp tôi kiếm đủ tiền lo cho gia đình thì tôi vẫn thích (*cười*).

Hai cháu nhà tôi vẫn đang đi học ở quê. Đứa lớn cũng đã biết lo làm đồng. Nếu công việc nhiều,

nó sẽ gọi tôi về giúp. Nhưng chủ yếu tôi ở trên thành phố. Đi đi về về xa lắm, cho nên tôi thuê một phòng cùng với mấy người làm đồng nát nữa ở gần chỗ Văn Chương với Tôn Đức Thắng. Thỉnh thoảng xa nhà mình cũng thấy có lỗi. Tôi đã thử tìm việc ở quê, cân nhắc thiệt hơn nhưng chẳng có việc gì cho mình làm cả. Cho dù có tìm được việc thì thu nhập cũng không đủ để nuôi gia đình. Cho nên tôi vẫn cứ phải làm công việc này cho đến bao giờ có cơ hội mở mày mở mặt vậy.

*Hà Nội, tháng 11 năm 2010
Kristine Nguyen, Đình Hà Thu, Mary Luc,
Jesse Van Fleet, Nguyễn Phương Chi*

Chương 11

DỌN DẸP



Ô sin

Cô tên là Quý, quê ở Xuân Vinh, Nam Định. Mọi người đều gọi cô là Cô Xuân, theo tên chồng cô. Cô từ quê lên Hà Nội từ hơn 10 năm trước; chính xác là 15 năm rồi. Hồi còn ở quê, cô làm ruộng, nhưng cũng chỉ đủ ăn. Vì nhà cô muốn cải thiện cuộc sống nên vợ chồng cô quyết định chuyển lên thành phố.

Hồi đầu mới lên trên này, cô rất nhớ nhà, nhớ quê. Còn giờ thì cô cũng đã quen và chỉ nghĩ đến cuộc sống hiện tại của mình ở thành phố. Thỉnh thoảng cô vẫn về thăm quê, nhưng giờ cứ về quê là cô lại nhớ đến số tiền cô có thể kiếm được trên này (*cười*).

Thực ra thì chồng cô lên thành phố trước, làm nghề đạp xích lô còn cô ở quê chăm nom ruộng vườn. Ai cũng bảo sông trên thành phố chú ấy sẽ có nhiều cơ hội, nhưng các cháu biết thế nào không? Người ta lấy mất cái xích lô – phương tiện kiếm sống duy nhất của chú. Bị mất sáu lần liên. Mỗi lần như thế, chú lại mua một cái xe mới và tiếp tục làm việc, rồi lại bị lấy cắp. Sau khi biết chồng mình vất vả như thế, cô quyết định chuyển lên thành phố đỡ dần chú. Sau một năm, cả hai vợ chồng cùng kiếm tiền thì vợ chồng cô mua được cái xe máy để cho chú chạy xe ôm.

Vợ chồng cô đã phải nghĩ rất nhiều trước khi quyết định chuyển lên Hà Nội. Gia đình cô khá đông con và bọn cô biết rằng nếu cả hai vợ chồng cùng lên thành phố làm việc thì ba đứa con sẽ phải ở quê tự lo toan, học hành. Lúc đó, đứa lớn nhà cô mới chỉ 12 tuổi; bằng ấy tuổi nó đã phải lo cho các em rồi. Vợ chồng cô cũng may vì xóm giềng, bố mẹ, các anh chị em đều xúm vào giúp chăm sóc các cháu. Nhờ có họ nên các con cô không gặp phải quá nhiều khó khăn trong khi bố mẹ đi vắng.

Hiện tại, cô làm rất nhiều việc để kiếm được càng nhiều tiền càng tốt. Có lẽ cô già rồi, nhưng cô vẫn còn khỏe. Mặc dù giờ các con cô cũng đều đã có việc làm ổn định và chúng nó đều muốn cô về nhà nghỉ ngơi nhưng cô muốn làm việc khi vẫn còn có thể. Chúng nó đều có gia đình riêng rồi. Cô muốn tự lo cho mình và dành dụm một ít tiền để không phải sống nhờ con cái khi mình già cả và không còn sức làm việc nữa.

Bình thường cô bắt đầu đi làm từ 6 giờ sáng, bắt xe buýt sang Gia Lâm giúp dọn nhà cửa cho một bác tên Hạnh. Các con bác ấy có một công ty taxi rất lớn nên sau khi dọn dẹp xong nhà cửa cho họ, cô tiếp tục dọn văn phòng công ty. Cô giúp họ quét dọn đã gần 10 năm rồi. Trong văn phòng thì cô quét dọn bằng chổi và cây cọ, nhưng khi lau nhà thì cô phải quỳ hằn xuống và lau bằng tay để sàn thật sạch. Hồi mới làm công việc lau dọn, hai tay cô đau như, nhưng sau một thời gian thì cô quen dần. Cứ hai ngày trong tuần, cô làm thêm công việc nữa là là quần áo cho một chị tên là Trang, là người được bác Hạnh giới thiệu cho cô. Chị Trang lấy chồng người nước ngoài nên cuộc sống của chị ấy rất thoải mái.

Thỉnh thoảng, cô kiếm thêm chút tiền bằng cách mua những món đồ cũ và những gì tái chế được. Sau đó cô bán lại những thứ cô mua cho các hàng đồng nát. Nhưng cô chỉ làm việc này những hôm không phải lau dọn nhà hay là quần áo thôi. Buổi tối khi đã xong hết mọi việc, cô bắt xe buýt về nhà và tiếp tục rửa chén bát cho một nhà hàng gần đó. Công việc này mất thêm 1 tiếng đến 1,5 tiếng, tùy vào tốc độ cô làm nhanh hay chậm. Cô đi ngủ lúc 10 giờ 30 tối sau khi đã làm xong hết việc nhà.

Những người thuê cô đều rất tốt. Thỉnh thoảng họ cho cô đồ ăn thức uống; có lần, họ còn cho cô cả một cái quạt để mang về. Vì họ đối xử tốt với cô nên cô cũng cố gắng lau chùi cẩn thận, sắp xếp mọi thứ gọn gàng và không để cái gì lộn xộn cả. Còn có lần, có nhà chủ cho cô hân cái TV to tướng của họ vì họ muốn đổi sang tivi LCD. Vì cô có mối quan hệ tốt như vậy nên mỗi khi về quê chơi là họ lại gọi điện cho cô nếu họ cần cô đến làm việc. Họ rất tin tưởng cô.

Hà Nội thay đổi rất nhiều so với hồi cô mới lên đây. Mười lăm năm trước, chỗ cô thuê nhà trọ vẫn còn là cánh đồng toàn cỏ dại. Giờ nhà cửa và chung cư mọc lên như nấm. Người dân cũng giàu hơn, có nhiều nhà hơn và nhu cầu lau dọn cũng nhiều hơn.

Thu nhập của cô ở Hà Nội cao gấp bốn, năm lần so với số tiền cô kiếm được nếu cứ ở quê. Nhiều lúc, mọi người cũng rất hào phóng, trả cho cô tới 400.000 đồng (20 đô la) nhưng thường thì là 200.000 đồng (10 đô la) một ngày công từ sáng tới tối. Buổi tối, cô kiếm được khoảng 45.000 (2,25 đô la) tiền rửa bát đĩa. Mỗi tháng, vợ chồng cô thuê phòng hết 800.000 (40 đô la), nhưng nếu thêm tiền điện và nước thì cũng phải hơn 1 triệu (50 đô la). Ba bữa ăn một ngày hết khoảng 40.000- 50.000 (2-2,5 đô la). Cô thường tự nấu cơm ở nhà, như thế rẻ hơn nhiều so với ra ngoài ăn. Cô có thể mang gạo từ quê lên, còn rau và thịt thì phải mua ở chợ. Trung bình một tháng, cô có thể tiết kiệm được 2 triệu đồng (100 đô la).

Cô làm việc không phải chỉ để trang trải chi tiêu ở thành phố mà còn để giúp đỡ gia đình ở quê. Với số tiền kiếm được ở đây, cô có thể mua được rất nhiều thứ: đồ dùng học tập cho các cháu, xe máy, tivi, đây là chưa kể tiền trang trải cưới xin cho con cái. Cho nên cứ khi có việc là cô làm rất tích cực. Thật sự thì cô chẳng có gì phải kêu ca. Thỉnh thoảng cô cũng bị cảm cúm, nhưng chỉ vài viên Tiffi hết 5.000 đồng (25 xu) là cô lại khỏe ngay. Nhưng khi nào cô già và không còn làm việc được nữa, cô sẽ về quê với gia đình. Ở Hà Nội thì cô biết làm gì? Thành phố đông đúc, chật chội và ồn ào lắm.

*Hà Nội, tháng 9 năm 2010
Micaela Bacon, Lena Trần, Nguyễn Hương Lan,
Nguyễn Phương Vân, Sơn Châu*

Người đánh giày

Tôi tên là Sơn, quê ở Nam Định. Tôi năm nay 26 tuổi. Học hết cấp hai ở quê, tôi lên Hà Nội kiếm việc và đã sống ở đây 10 năm rồi. Tôi làm việc cho công ty đường sắt và khi không làm việc ở đó nữa, tôi đánh giày.

Nhà tôi có ba anh em, tôi là út. Anh trai và chị gái tôi sống ở quê. Họ làm nông hoặc chỉ bán những thứ vật vãnh. Còn tôi, tôi có vợ và một con gái một tuổi rồi. Vợ tôi cũng làm ruộng ở quê còn tôi làm việc ở Hà Nội. Tôi gửi tiền kiếm được về cho gia đình. Số tiền ấy không nhiều bởi vì mức sống ở đây khá cao, nhưng thường tôi cũng gửi được khoảng 1 triệu đồng (50 đô la) mỗi tháng. Hồi trước tiết kiệm tiền dễ hơn, còn bây giờ, tiền mất giá rất nhanh nên tôi không tiết kiệm được nhiều nữa. Có cố gắng mấy thì cũng vậy thôi.



Những ngày nghỉ cuối tuần, tôi làm việc từ 8 giờ sáng và đánh giày cả ngày. Từ 8 giờ đến 9 giờ

sáng là lúc tôi có nhiều khách nhất. Đó là giờ mọi người hay ngồi ở các quán cà phê, uống cà phê, đọc báo hoặc tán chuyện với nhau. Công việc của tôi chủ yếu lang thang trong khu phố cổ cả ngày. Buổi chiều, tôi về nhà trọ ở Phúc Tân để ăn trưa. Tôi thuê phòng riêng; tôi không chung phòng với ai cả. Tôi nghỉ ăn tạm gì đó từ 6 giờ đến 6 giờ 30 tối. Đến 7 giờ, khi trời tối, tôi tiếp tục đi lang thang thêm một lúc nữa rồi mới nghỉ. Còn công việc với công ty đường sắt thì tôi phải làm cả ngày nhưng lương không cao: 2 triệu đồng (100 đô la) một tháng. Các ngày thường trong tuần, tôi làm việc từ 8 giờ sáng cho đến 4 giờ chiều. Sau đó, tôi có thời gian đi đánh giày được hai đến ba tiếng.

Khi nhìn thấy khách, tôi mời họ đánh giày. Nói chung, những người có tiền lúc nào cũng muốn giày phải sạch sẽ. Khi đánh giày, tôi đưa cho khách đi tạm đôi dép nhựa này. Ngoài đánh giày da, tôi còn đánh giày thể thao bằng nước và xà phòng. Tôi tính giá 7000 đồng (30 xu) một đôi giày. Bình thường, tôi đánh giày cho khách Việt. Nếu tôi mời khách Tây và họ đồng ý thì tôi cũng đánh. Nếu họ không thích thì tôi lại đi. Có rất nhiều người đánh giày chèo kéo khách Tây, thậm chí còn cố cởi giày của họ ra, nhưng tôi thì không làm thế; tôi không chèo kéo. Hầu hết khách hàng của tôi là khách quen. Tôi thích khách quen; trong lúc đánh giày, tôi có thể bông đùa với khách một chút.

Cái cực của nghề này là phải đi lại thường xuyên để tìm khách. Như thế rất dễ bị công an trật tự tóm. Và nếu tóm được chúng tôi, họ không chỉ phạt đâu, họ còn tổng giam cơ.

Hồi đầu khi mới đánh giày, bọn tôi thường mang theo một cái hộp gỗ đựng xi và bàn chải. Nhưng kể từ khi bị công an đuổi, bọn tôi phải giả dạng. Bọn tôi cho đồ đạc vào trong làn nhựa hoặc túi đi chợ. Nhưng dạo này công an cũng không đuổi bọn tôi như mấy năm trước. Giờ chỉ khi nào có lệnh đặc biệt thì họ mới đuổi bọn tôi.

Hà Nội thay đổi rất nhiều so với hồi tôi bắt đầu lên kiếm việc 10 năm trước. Phố xá trước kia có nhiều chỗ đi bộ hơn còn bây giờ chỉ toàn xe hơi và xe máy, chật chội quá. Ngày trước, người đánh giày có địa bàn riêng và mỗi người hành nghề ở khu vực của mình. Nhưng hình thức đó không còn kể từ khi tôi lên Hà Nội kiếm việc. Lúc đầu mới vào nghề, bị cạnh tranh ghê lắm, nhưng giờ thì hết rồi. Giờ không còn nhiều người đánh giày ở Hà Nội nữa. Những người còn trụ lại thì cũng cố gắng tránh nhau; nếu tôi thấy đã có người đánh giày trong một quán cà phê thì tôi sẽ không vào nữa.

Nói chung, tôi thích công việc này vì tôi được tự do. Tôi không thích bị gò bó. Chẳng hạn, tôi không muốn làm bảo vệ vì công việc đó buộc tôi phải ngồi yên suốt ngày. Nhưng nhiều lúc nhìn những người có công việc ổn định, rồi nhìn lại mình, chỉ đi lang thang suốt đời. Lúc ấy, cũng thấy tủi thân lắm.

Tôi cũng chẳng biết tương lai sẽ thế nào. Bạn bè tôi không làm nghề này nữa. Còn với tôi, hiện tại, tôi cứ tiếp tục làm những gì đang làm thôi. Nếu được chọn một công việc khác trong tương lai, tôi muốn lái taxi bởi vì dễ kiếm tiền hơn. Tôi có một vài người bạn chuyển sang lái taxi. Tôi muốn học lái xe, nhưng lại không có đủ tiền để đi học. Nhưng tôi cũng phải nghĩ đến tương lai của con gái mình. Tôi phải tìm cách cho nó đi học để nó được học hành tử tế hơn so với tôi. Chúng tôi không thể để nó chỉ biết đi lang thang suốt đời như bố nó được (cười).

*Hà Nội, tháng 10 năm 2011
Lê Phụng Linh, Peter Le,
Đỗ Đăng Tiến, Chieu-An Ton Nu*

Chủ tiệm giặt là

Tên tôi là Trịnh Thê nhưng tôi đã đổi tên thành Sharon khi sang Mỹ. Tôi lớn lên ở Phan Thiết. Mẹ và cha tôi đều là người Triều Châu, nhưng họ chạy trốn khỏi Trung Quốc để đến sống tại Việt Nam. Tôi là con giữa trong gia đình có bốn anh em trai và bốn chị em gái. Ở Mỹ, hiện tại tôi sống cùng với chồng, chị gái và hai con gái của tôi. Chúng tôi định cư ở San Jose, California sau khi đã di chuyển rất nhiều nơi trong những năm 1980.

Một trong những anh chị em của tôi đã chết trong cuộc hành trình của ba mẹ đến Việt Nam. Tôi là con giữa.

Trước khi mở tiệm giặt, chúng tôi đã thử rất nhiều công việc. Chồng tôi và tôi gặp nhau ở Boston, vì vậy ban đầu chúng tôi cố gắng làm nghề sơn móng tay ở Bờ Đông. Nghề này khá phổ biến đối với người Việt Nam vì nó không khó lắm và không đòi hỏi kỹ năng tiếng Anh. Nhưng công việc này không phù hợp với chồng tôi, vì vậy ông ấy đi giao bánh pizza. Khi tôi có thai đứa con gái đầu tiên, tôi bị thương, điều đó hạn chế khả năng làm móng tay của tôi. Vì vậy, tôi ngừng làm việc tại tiệm sơn móng tay và chúng tôi chuyển đến Los Angeles – nơi chị gái tôi và chồng chị ấy cũng đang tìm việc. Chúng tôi đã thử kinh doanh vài thứ. Cuối cùng, chồng tôi quyết định chuyển đến San Jose làm việc cho một tiệm sửa chữa máy tính với một đối tác kinh doanh. Nhưng tay đó đã lừa chúng tôi, cho nên chúng tôi không làm việc với ông ta nữa. Chị em của tôi ở Long Beach muốn thử mở cửa hàng bánh mì nên chúng tôi chuyển xuống đó để mở cửa hàng. Sau một năm, nhận ra việc kinh doanh này không ăn thua nên chúng tôi trở lại San Jose. Đến thời điểm này là năm 1997. Chúng tôi bắt đầu mở một tiệm nước gọi là “Pure Water” (Nước tinh khiết). Chúng tôi kinh doanh cho đến năm 1999, sau đó bán lại tiệm cho anh rể của tôi và bắt đầu mở tiệm giặt là.

Cuối cùng chúng tôi ổn định với tiệm giặt này. Mỗi buổi sáng, tôi phải lái xe hơi đến tiệm, mất khoảng 20 phút. Thực sự thì cũng không cần nhiều kỹ năng để quản lý cửa hàng này. Chúng tôi chỉ vận hành máy và làm dịch vụ giặt; tất cả chỉ có giặt, sấy khô và gấp quần áo bẩn của người khác. Để biết cách làm ăn, chúng tôi học hỏi từ bạn bè và gia đình.

Một ngày làm việc bình thường bắt đầu lúc 5 giờ sáng. Tôi phải thức dậy để chuẩn bị mở cửa hàng vào lúc 7 giờ. Đôi khi, khách thích giặt quần áo của họ vào buổi sáng trước khi đi làm nên tôi phải mở cửa tiệm kịp thời. Tôi thường phải xử lý một vài tải quần áo một ngày. Chúng tôi cân lên rồi phân loại quần áo bẩn trước khi cho vào máy giặt. Giặt xong, tôi đưa quần áo vào máy sấy rồi gấp, đóng gói vào túi xách và mắc treo. Tôi gặp khách hàng thường xuyên và họ thực sự quý tôi, vì vậy rất nhiều người trong số họ trở thành bạn của tôi. Đôi khi, tôi mời họ soda miễn phí hoặc cho họ sử dụng chất tẩy rửa của tôi. Hầu hết khách hàng là dân cư sống ở khu vực gần tiệm giặt. Nhiều người đến và đi vì tình hình kinh tế không được tốt. Không có người nào xung quanh đến đây ở trong một thời gian dài. Qua nhiều năm, càng ngày càng ít người đến tiệm giặt hơn bởi vì họ mua máy giặt riêng đặt trong nhà. Những khách hàng đến gửi đồ giặt thường là những người giàu, có đủ khả năng trả 1 đô la một cân cho chúng tôi để giặt quần áo cho họ. Khoảng 5 giờ chiều, chồng tôi đến trông ca đêm. Ông ấy làm sạch tất cả các máy và lau sàn nhà. Nếu vẫn còn quần áo phải giặt, ông ấy sẽ làm nốt cho tôi. Ông ấy đóng cửa hàng vào lúc 10 giờ tối. Chúng tôi đã cố gắng hợp tác làm việc với bạn bè, nhưng chúng tôi không thích vì kinh doanh với bạn bè có thể ảnh hưởng xấu tới tình bạn. Công việc chủ yếu chỉ do tôi và chồng tôi làm. Đôi khi, chị gái tôi cũng đến giúp, nhưng chị tôi đang bận giúp cho một môi làm ăn khác của gia đình.

Bởi vì chúng tôi làm việc rất nhiều tiếng đồng hồ nên đôi khi không có thời gian để ăn trưa. Tôi không có thời gian để nghỉ ngơi tại cửa hàng bởi vì tôi thường xuyên phải quản lý máy móc, đơn hàng, các khách hàng, v.v... Thỉnh thoảng, chồng tôi đến làm việc cả ngày để tôi có thể ra ngoài và mua một số thứ cho cửa hàng như chất tẩy rửa, túi giặt, mắc áo. Kể từ khi tự hoạt động kinh doanh, thực tế là chúng tôi không có thời gian đi nghỉ. Chúng tôi chỉ nghỉ vào ngày Lễ Tạ ơn và Giáng sinh. Nếu tôi muốn có một kỳ nghỉ, chồng tôi sẽ phải thay tôi làm tất cả công việc thì tôi mới có thể đi du lịch được. Chúng tôi không bao giờ đi nghỉ cùng nhau vì một trong hai chúng tôi luôn phải trông cửa hàng. Tôi chỉ dám đi hai tuần mỗi lần để ông ấy không phải làm việc quá sức.

Lợi nhuận thấp nên chúng tôi không kiếm được là bao. Thu nhập của chúng tôi thay đổi tùy thuộc theo mùa. Vào mùa hè, họ giặt quần áo ít hơn vì họ mặc ít quần áo hơn. Còn mùa đông, họ mặc nhiều lớp quần áo hơn nên phải giặt thường xuyên hơn. Đây là ngành kinh doanh phụ thuộc vào tình hình kinh tế, do đó nếu kinh tế đi xuống, tình hình kinh doanh của chúng tôi cũng đi xuống theo. Tôi nghĩ rằng công việc kinh doanh của chúng tôi đang xuống dốc từ từ và chúng tôi không thể làm được gì để cải thiện. Nó sẽ chỉ giúp chúng tôi đủ sống và tôi hy vọng rằng một khi con gái tôi tốt nghiệp và có công việc của riêng nó, tôi có thể nghỉ hưu hoặc ít nhất là làm việc ít hơn.

Công việc này rất nặng nhọc bởi vì có quá nhiều việc phải làm. Nó không chỉ đơn giản là giặt và gấp quần áo bẩn mỗi ngày. Đôi khi, có cả những người vô gia cư mò vào ngủ trong cửa hàng của chúng tôi. Rồi cả tình trạng giặt đồ nữa. Nó xảy ra một vài lần rồi. Nhưng khó khăn lớn nhất là tiền. Ngày càng ít người đến các tiệm giặt hơn. Thách thức thật sự trong cuộc sống của tôi là sự bình yên. Tôi không muốn tất cả mọi thứ chỉ xoay quanh tiền bạc. Tôi chỉ muốn tìm được sự bình an và hạnh phúc mặc dù tôi phải làm việc rất nhiều giờ một ngày. Điều này là thực tế của cuộc sống.

Tôi nghĩ rằng công việc này không được coi trọng. Làm gì có ai muốn giặt quần áo của người khác đâu? Tôi muốn con tôi hiểu điều này để đừng làm kiêu công việc này trong tương lai. Chúng có thể làm bất cứ điều gì chúng muốn; tôi đã và sẽ giúp chúng trong tương lai, miễn là chúng không phải giống như tôi. Tôi biết điều đó rất khó, nhưng tôi muốn con cái có một tương lai tốt đẹp hơn. Tôi muốn chúng được đi học và tốt nghiệp đại học để có thể tìm được công việc tốt. Tôi không cần chúng giúp đỡ tôi sau này, tôi chỉ muốn chúng được hạnh phúc. Đây không phải là công việc mơ ước của tôi, nhưng là công việc tốt nhất tôi đã làm. Đôi khi cũng tốt bởi vì tôi bận rộn và không có thời gian để cảm thấy nhàm chán với cuộc sống của mình. Điều tồi tệ nhất chỉ là tôi luôn phải trang trải các món nợ. Nhưng tôi sẽ luôn cảm ơn những người tốt đã đến và đi qua cửa hàng này.

Tôi đã già nhưng tôi vẫn muốn mình bận rộn vì tôi chẳng còn cần làm gì khác trong cuộc sống nữa. Tôi hạnh phúc và sẽ tiếp tục làm việc vì tôi muốn gia đình mình ổn thỏa.

San Jose, tháng 7 năm 2011
Tracy Nguyen

Chương 12

LÀM ĐẸP



Thợ cắt tóc

Bố tôi là thợ cắt tóc nên cụ truyền lại nghề này cho tôi. Tôi năm nay 35 tuổi. Quê tôi ở Hà Nam, nhưng tôi sống và kiếm tiền ở Hà Nội đã được một thời gian rồi. Tôi vừa mới lập gia đình cách đây không lâu, cũng hơi muộn. Vợ tôi làm việc ở một xí nghiệp giày của nhà nước; công việc đó cũng ổn định.

Làm thợ cắt tóc trên hè phố nên chỗ làm việc của tôi rất rộng rãi (*cười*). Năm năm trước, có một chiến dịch phòng ngừa HIV ở Hà Nội. Để thực hiện chiến dịch này, họ gom tất cả thợ cắt tóc vỉa hè vào ba khu vực trong thành phố. Hình như bây giờ chỉ còn lại một khu thôi. Tôi không biết tại sao; có lẽ bởi vì vỉa hè ở đây rộng và chúng tôi không làm ảnh hưởng đến mọi việc ở trong khu vực. Thêm nữa, ở Hà Nội này không phải có nhiều chỗ để 12 thợ cắt tóc cùng làm việc với nhau một lúc được đâu.

Kể từ hồi đó, chúng tôi hành nghề ở đây, làm không hết việc – kể cả vào ngày mùng một, mùng hai đầu tháng mà mọi người vẫn quan niệm là nếu đi cắt tóc thì sẽ không may. Nghề nào cũng có những áp lực của nó, kể cả nghề này. Khách hàng có khi rất khó tính, hoặc có những yêu cầu đặc biệt. Khi ấy, tôi bảo khách: “Nếu bác chưa hài lòng thì lần sau mời bác thử ghé sang hàng khác xem sao”. Tóm lại là nếu tôi làm tốt thì họ quay lại; nếu không, tôi sẽ không gặp lại khách nữa.

Hầu hết khách của tôi là nam giới và đa phần đều là khách quen. Tôi nhận khách đủ mọi lứa tuổi, từ trẻ con đến cụ già. Một số người còn cạo râu, nhưng không nhiều. Tôi rất thích trò chuyện với khách trong lúc cắt tóc cho họ; một số khách có tuổi là những người có nhiều kinh nghiệm sống nên nói chuyện với họ rất thú vị.

Người Hà Nội thích cắt tóc ngoài trời vì tiện lợi và được hít thở không khí. Hầu hết khách của tôi

là những người thuộc tầng lớp trung lưu; họ có tiền vào các tiệm sang trọng nhưng vẫn đến đây cắt tóc trên vỉa hè. Thêm nữa, nhiều khi mấy bà vợ thấy chồng cắt tóc mới liền hỏi ngay “Anh đi cắt tóc ở đâu đây?”. Có rất nhiều tiệm cắt gội chuyên phục vụ nam giới, với rất nhiều nhân viên là các cô gái trẻ. Tôi thì không rõ lắm nhưng nhiều khách kể với tôi rằng các cô gái biết chiều khách, nói thể chắc các bạn hiểu. Đàn ông có thể tránh được việc bị vụng vẹo nếu nói với vợ là đi cắt tóc ở vỉa hè.

Mặc dù bố tôi truyền lại nghề này cho tôi, nhưng tôi cũng đã thử làm vài công việc khác nhau rồi mới quyết định lấy nghề cắt tóc làm cái nghiệp của mình. Chính vì thế nên mãi 25 tuổi tôi mới làm thợ cắt tóc. Nói thật là lúc đầu tôi không thích việc này lắm vì hồi đó, hầu hết mọi người không chú ý lắm đến râu tóc. Nhưng rồi mọi việc đã thay đổi. Kể từ hồi mới vào nghề, tôi đã hành nghề ở ba chỗ khác nhau rồi: hai năm ở quê, ba năm ở Đại học An ninh chỗ Thanh Xuân và năm năm ở đây. Tôi vẫn nhớ hồi đầu mới ra cắt tóc, loay hoay thế nào mà tôi làm bị thương cả chủ tịch và phó chủ tịch xã (cười). Tôi phải thừa nhận là theo nghề đến 10 năm rồi nhưng thỉnh thoảng tôi vẫn cứ cắt lỗi.

Nghề này cũng có cạnh tranh một chút, nhưng không quá nặng nề; về cơ bản, anh cắt tóc cho khách của anh, tôi cắt của tôi, vậy thôi. Trung bình một ngày tôi có thể cắt được 10 đầu và kiếm được khoảng 350.000 đồng (17,5 đô la). Đồ nghề của tôi không đắt lắm, tổng cộng chưa đầy 2 triệu đồng (100 đô la). Các khoản chi duy nhất của tôi là tiền điện, rác và thuê một chỗ để cắt đồ buổi tối ở trường học gần đây. Hồi mới ra làm, tôi kiếm được 2 đến 3 triệu đồng (100-150 đô la) một tháng, nhưng do lạm phát nên bây giờ tôi kiếm được tới 10 triệu (500 đô la) một tháng. So với những nghề khác, như thế là bình thường. Chính nhờ cái nghề cắt tóc mà tôi đã dành dụm được đủ tiền để mua một mảnh đất và xây nhà ở Hà Nội.

Tôi tự mình làm chủ nên công việc này rất tự do và linh hoạt. Tôi thích mở hàng lúc nào thì mở và muốn nghỉ lúc nào thì nghỉ. Tôi thường bắt đầu từ 8 giờ sáng. Mình làm dịch vụ nên cứ có khách đến là mình phục vụ, bất kể giờ nghỉ trưa. Nhưng khi đi ăn trưa thì tôi đóng cửa và đi khoảng nửa tiếng đến một tiếng. Nhà tôi cách đây 10 cây số, hơi xa nên tôi không thể về nghỉ trưa được. Nếu không có khách thì tôi chợp mắt luôn trên ghế ở đây. Mùa hè, tôi nghỉ lúc 7 giờ tối, còn mùa đông thì khoảng 6 giờ. Nếu có khách đến mà tôi không còn việc gì khác phải làm thì tôi vẫn cắt cho họ, nhưng nếu bận thì đành phải hẹn khách quay lại vào hôm sau.

Công việc này cũng có mấy kỷ niệm thú vị. Tôi nhớ có lần một trường cấp ba ở đường Láng thuê tôi vào cắt tóc cho học sinh của họ. Tôi cùng một thợ nữa chỉ làm có nửa buổi sáng và mỗi người đều cắt được vài trăm đầu; thậm chí tôi còn không nhớ nổi sáng hôm đó chúng tôi đã cắt bao nhiêu cái đầu nữa. Lại có lần một doanh nhân rất giàu thuê tôi đến tận nhà cắt tóc cho ông ấy và hai thằng con trai. Khi tôi đến nhà ông ấy, nhà đẹp và sang trọng đến mức tôi nghĩ chắc ông ấy làm việc cho chính phủ. Đến giờ tôi vẫn tới nhà ông ấy mỗi tháng một lần để cắt tóc.

Cắt tóc không dễ chút nào. Đó là cả một nghệ thuật và muốn cắt đẹp là rất khó. Chắc vì thế mà tôi thích cái nghề này. Tôi đã đào tạo cho ba người trở thành thợ cắt tóc rồi, khi nào con trai tôi được 14-15 tuổi, tôi cũng sẽ dạy nó nghề thuật cắt tóc. Tại sao lại không chứ? Đó là một nghề chân chính mà. Khi đã dạy con trai mình nghề cắt tóc, cho dù có chuyện gì xảy ra thì nó vẫn có thể tự xoay xở làm ăn được. Nghề nào cũng có cái lợi và bất lợi; nhưng nói cho cùng điều quan trọng là kiếm sống một cách lương thiện. Thế thôi!

*Hà Nội, tháng 11 năm 2011
Chieu-An Ton Nu, Peter Le,
Lê Phương Linh, Đỗ Đăng Tiến*

Người cung cấp dịch vụ cân sức khỏe

Mới đầu, khi mọi người nghe nói về công việc của tôi, ai cũng nghĩ nó thật kỳ quái. Tôi làm nghề cân sức khỏe. Tên gọi công việc chính là những gì tôi làm. Rất đơn giản thôi! Hàng ngày, tôi đi khắp thành phố cùng cái cân của mình, ai muốn biết cân nặng và chiều cao thì trả cho tôi một ít tiền để lên cân.

Quê tôi ở Hưng Yên, nhưng tôi thuê một phòng trọ ở Ngã Tư Sở. Tôi có ba con; hai đứa con gái thì đã lấy chồng và có gia đình riêng còn đứa út thì đang học lớp 12. Ở quê, cả gia đình tôi làm ruộng; tôi là người duy nhất lên Hà Nội làm. Tiền tôi kiếm được dùng để đóng tiền học cho con cái, mua phân bón ruộng và cải thiện thêm bữa ăn; tôi chẳng giữ khoản tiền nào cho riêng mình. Cứ khi nào nông nhàn là tôi lại lên Hà Nội cân sức khỏe cho mọi người. Mỗi lần tôi ở lại khoảng 10 ngày, nhiều lắm thì nửa tháng, sau đó lại quay về quê. Chồng tôi và thằng út ở quê, nên thỉnh thoảng tôi vẫn phải về chăm lo cho hai bố con (*cười*). Cứ phải đi đi về về liên tục thế này nên tôi và chồng tôi phải rất tin tưởng nhau (*cười*).

Tôi thường bắt đầu công việc lúc 8 giờ sáng và cứ đi dọc các phố quanh Bùi Xương Trạch. Khi nào có khách thì tôi cho họ cân và đo chiều cao. Đến 12 giờ 30, tôi đẩy cân về nhà, nấu bữa trưa, chợ măt tới 3 giờ chiều và sau đó lại tiếp tục công việc. Buổi chiều, tôi thường chọn một chỗ có nhiều người qua lại. Đến khoảng 5 giờ 30 chiều, tôi thường ngồi lại chỗ sân chơi của Đại học Hà Nội. Ngồi ở đó, có ngày tôi có đến 20 khách, nhưng cũng có ngày chỉ được 10 khách; cũng tùy. Đến khoảng 7 giờ tối thì tôi ra ngồi chỗ mấy quán phở ở phố Nguyễn Quý Đức. Tôi chẳng hiểu sao nhưng nhiều người thích cân sau khi ăn. Tôi ngồi ở Nguyễn Quý Đức chợ tới khoảng 10 giờ tối, sau đó thì về nhà. Tôi thường về đến nhà khoảng 11 giờ đêm, nấu bữa tối và tắm rửa. Thường tôi đi ngủ lúc 12 giờ 30. Tính ra mỗi ngày tôi đi bộ khoảng 25 cây số. Tôi chỉ ở nhà những hôm nào có bão. Công việc này rất mệt, nhưng tôi phải kiếm sống thôi.

Mỗi buổi sáng trước khi đi làm, tôi đều chuẩn bị sẵn đồ đạc của mình: nước uống, nón mũ phòng khi nắng và dĩ nhiên cả áo mưa nữa. Nói chung, tôi không phải chi tiêu khoản gì khi đi làm cả. Có ngày tôi kiếm được kha khá nhưng cũng có ngày chẳng được bao nhiêu. Trung bình, tôi kiếm được khoảng 200.000 đồng (10 đô la) một ngày. Trừ đi 50.000 đồng (2,5 đô la) chi tiêu hàng ngày, tôi chỉ tiết kiệm được 150.000 đồng (7,5 đô la) một ngày. Tôi tự nấu ăn, nên chỉ phải tiêu khoảng 20.000-22.000 đồng (1-1,1 đô la) một ngày tiền thức ăn. Tôi cũng không ăn mấy nên tôi có thể tiết kiệm thêm được chút tiền; nếu không như vậy thì tôi lấy đâu ra tiền? Nhưng tôi vẫn phải cố gắng ăn đủ để bảo đảm sức khỏe còn làm việc.

Tôi đã làm công việc này 11 năm rồi. Nhờ một người trong làng giới thiệu tôi mới biết nghề này. Tất cả như thế này: Có người trong làng làm một công việc mới, rồi họ mách cho người khác, cứ như vậy. Những người đầu tiên ở làng làm cái nghề này cũng phải được 20 năm rồi đấy. Tôi mua cân ngay ở làng; mấy người trong làng sang tận Trung Quốc mua cân mang về làng. Cân của tôi là loại cũ, nhưng vẫn mât đến 4 triệu đồng (200 đô la). Nếu giờ đem bán lại, chắc không được là bao.

Sau khi mua cân, tôi lên Hà Nội và ở trọ cùng chị dâu. Chị ấy đã làm cân sức khỏe được một thời gian. Chị ấy dạy tôi cách sử dụng cân, thế nhưng năm đầu tiên tôi vẫn lo lắng. Tôi không biết mình có đủ sức khỏe để theo nghề không, rồi lo không rành đường đi lối lại trong thành phố. Tháng đầu ở đây, tôi hầu như không ngủ được. Nhưng sau một thời gian thì cũng quen dần.



Làm nghề này phải rất cẩn thận. Rất dễ bị công an bắt nếu không nắm rõ những phố nào người bán hàng rong không được phép vào. Chị dâu tôi đã bị bắt một lần rồi. Công an lấy bình ắc quy của chị ấy và không trả lại, nên chị ấy phải mua một cái mới mất đến 800.000 đồng (40 đô la). Tôi thì cứ phải

chắc chắn là không lãng vãng tới những phố cấm người bán hàng rong; tôi không muốn gặp rắc rối với công an.

Nếu cân bị trục trặc hầu như tôi đều tự sửa được. Nhưng nếu không sửa được thì tôi phải mang cân về làng để nhờ người sửa. Mỗi lần cân bị hỏng mà không tự sửa được là tôi lại phải đẩy bộ 38 cây số về quê. Nếu không làm thế thì tôi phải bắt xe ôm và mất tới 200.000 đồng (10 đô la).

Đi làm buổi tối rất hay gặp bọn say rượu và bọn nghiện, đặc biệt ở phố Nguyễn Quý Đức là tôi hay gặp bọn nó nhất. Thịnh thoảng, bọn nó quyt tiền hoặc còn tìm cách phá cân của tôi sau khi đã cho chúng cân. Để bọn nó không lấy mất cân, tôi phải nói dối và bảo chúng là đây không phải cân của tôi mà là tôi đi thuê. Thế mà nhiều lúc bọn nó vẫn cứ phá cân. Chúng nó phá mất ba lần rồi. Bọn khôn kiếp. Nhưng tôi vẫn phải mềm với chúng. Có mấy thằng ranh chỉ bằng tuổi con trai tôi nhưng tôi vẫn phải nhẹ nhàng với chúng.

Ở làng tôi, mọi người có thể giúp tôi nếu họ nhìn thấy có chuyện xảy ra. Nhưng ở thành phố này thì người ta chỉ biết đứng nhìn thôi. Ở quê, mọi người đều quan tâm đến nhau, còn mọi người ở đây chỉ biết lo cho mình. Tôi không biết; nhưng có lẽ vì họ biết tôi không phải là người Hà Nội, cho nên họ nghĩ giúp tôi không phải là trách nhiệm của họ. Thế nhưng tôi vẫn thấy buồn mỗi khi có chuyện xảy ra. Nhưng biết làm sao được? Cuộc sống mà *(thở dài)*.

Rất may là tôi chưa bao giờ bị cướp. Chị dâu tôi bị mấy thằng nghiện cướp hai lần rồi. Chúng dùng kim tiêm dọa chị ấy để bắt phải đưa tiền. Công việc này nguy hiểm lắm. Tôi làm chỉ vì buộc phải kiếm sống thôi. Ở quê thì khó kiếm tiền lắm.

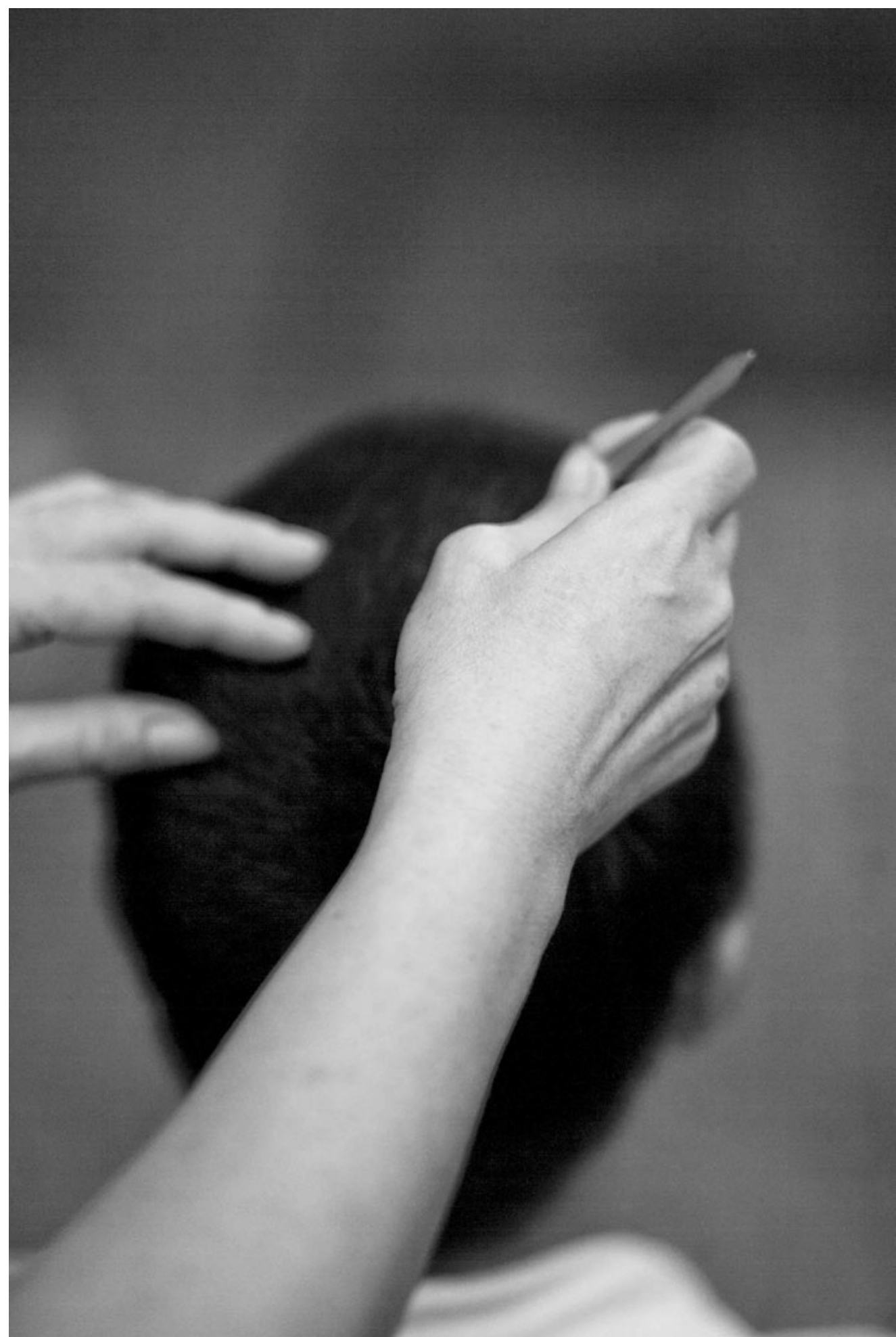
Công việc này cũng buồn. Lúc nào cũng chỉ có một mình, lang thang các phố một mình, đợi khách một mình. Khách đến, trả tiền và bỏ đi chẳng buồn nói chuyện với mình. Công việc này buồn tẻ nhưng biết làm gì khác được nữa? Tôi càng làm thì càng quen với việc phải làm một mình. Nhưng cũng có những khách hàng rất tốt. Cân chỉ mất 3000 đồng (15 xu) nhưng có khi họ trả tới 5000 hoặc thậm chí 10.000 (25-50 xu) mà không cần trả lại. Họ bảo tôi cứ cầm mà mua nước cho đỡ mệt. Những lúc như thế, tôi rất xúc động. Nhưng mà cũng có những khách cò kè bớt một thêm hai *(thở dài)*.

Giờ tôi rất thạo việc. Tôi sẽ tiếp tục làm chừng nào còn khỏe. Khi không đủ sức khỏe nữa thì tôi sẽ về làng bán rau. Con trai tôi năm nay vào đại học; tôi rất kỳ vọng vào nó. Con rể tôi có nghề sửa chữa đồ điện tử, cho nên con trai tôi muốn theo anh rể sau khi ra trường. Cũng tốt; nó cứ kiếm được việc làm thì cũng bỏ công mình phải lang thang suốt bao nhiêu năm trời!

Hà Nội, tháng 9 năm 2011
Michelle Tạ, Ngô Mai Hương,
Tina Thy Pham, Nguyễn Hà Phương Ninh

Nhân viên nhổ tóc sâu

Ôi xin chào, xin mời ngồi! Tên mình à? Mình là Hằng. Mình bao nhiêu tuổi rồi à? Mình sinh năm 1987 nhưng đừng gọi mình là “chị”, nghe già lắm *(cười)*! Đây là cửa hàng nhổ tóc sâu đầu tiên ở Hà Nội. Cửa hàng hoạt động được ba năm rồi. Mình bắt đầu làm việc ở đây từ một năm trước do một người bạn của mình giới thiệu.



Mình sinh ra ở Hà Nội, sau khi tốt nghiệp cấp ba thì mình bắt đầu tìm việc. Đầu tiên mình làm việc bán thời gian trong một cửa hàng quần áo với chức danh là đại diện. Với công việc đó, mình cần phải có bằng trung học và kỹ năng bán hàng. Còn đây là công việc tuyệt nhất mình từng làm. Công việc này

thực sự thuận tiện cho mình vì mình sống ở gần đây. Khi đã làm ở đây rồi thì mình chỉ thích ở đây thôi. Công việc khá đơn giản và thích hợp với con gái.

Khi mới bắt đầu, mình phải trải qua một tuần học việc trước khi trở thành nhân viên chính thức. Một ngày bình thường của mình bắt đầu từ 9 giờ sáng và kết thúc lúc 7 giờ tối, nhưng cũng tùy từng ngày. Khách hàng chủ yếu của mình là công nhân viên chức và gần một nửa là phụ nữ. Làm việc ở đây, bạn cần phải trung thực, tự giác và nhất là không được nghe nhạc trong khi làm việc. Ở cửa hàng, chúng mình thường nghe nhạc không lời cho thoải mái tinh thần.

Mình nghĩ mình khá hòa hợp với những nhân viên khác, bọn mình giống như anh chị em vậy. Anh chủ cửa hàng thực sự rất thân thiện. Anh ấy dễ tính và cho phép nhân viên có thể làm việc bán thời gian hoặc toàn thời gian. Trong dịp nghỉ Tết, anh ấy còn đưa bọn mình đi ăn cùng nhau nữa.

Điều thú vị khi làm việc ở đây là có khách quen. Họ nói rất nhiều chuyện trong lúc mình nhổ tóc sâu cho họ, họ chia sẻ chuyện gia đình, cuộc sống của họ. Nhưng anh chủ của chúng mình thường cảnh báo rằng không nên quá gần gũi với khách, nên bọn mình luôn chú ý thực hiện mọi việc thật chuyên nghiệp. Một vài khách hàng thực sự thích mình; họ nghĩ mình giống như cháu gái hoặc con gái họ. Ngày xưa, việc nhổ tóc sâu cho bố mẹ, ông bà thường là do con cháu làm cho. Và vì thế mà khách có suy nghĩ như vậy. Hầu như không ai coi thường công việc của mình.

Khi mới bắt đầu, lương khởi điểm của mình là 1 triệu 8 (90 đô la) nhưng sau một năm thì mình được tăng lương lên 2 triệu (100 đô la). Mình được tăng lương hàng năm vào dịp sinh nhật của cửa hàng và có tiền thưởng vào những ngày làm thêm. Mình thấy thế khá ổn. Mình sống với gia đình và không phải trả tiền thuê nhà, vì thế số tiền này đủ để mình có thể đi cà phê với bạn bè. Mình nghĩ thu nhập của mình như thế là khá ổn. Nhổ mỗi cái đầu cần một khoảng thời gian khác nhau. Ví dụ có một vài cái đầu phải cần đến 1 hoặc 2 giờ đồng hồ. Tiền công khoảng 60,000 đồng (3 đô la) cho 1 giờ. Thường thì mình không bao giờ làm thêm giờ. Có một lần đã đến giờ đóng cửa hàng mà vẫn chưa làm xong đầu cho khách hàng. Mình buộc phải xin lỗi họ và bảo họ ngày hôm sau quay lại. Và ngày hôm sau họ quay lại để mình tiếp tục nhổ nốt chỗ tóc sâu còn lại (*cười*).

Một số bạn của mình rất ngạc nhiên lúc mới nghe mình kể về công việc này, nhưng khi họ đến và xem mình làm việc, họ lại thấy thích. Bố mẹ mình thấy công việc này cũng được. Sau khi đến xem cửa hàng, bố mẹ cho phép mình làm việc ở đây. Cửa hàng này khác hẳn các cửa hàng nhổ tóc sâu khác. Bọn mình chuyên nhổ tóc bạc, tóc sâu thôi và tuyệt đối không có khách nào đòi hỏi những dịch vụ khác (ám chỉ các dịch vụ mát xa/tinh dịch thường có ở những cửa hàng nhổ tóc sâu cho nam giới). Khách hàng đến đây đều cư xử có chừng mực.

Mình nghĩ là bạn đã biết điều gì khiến mình thích công việc này rồi nhỉ? Mình thấy rất thú vị ở chỗ không phải cái đầu nào cũng giống cái đầu nào và vì thế bạn phải nghĩ nhiều cách để nhổ tóc sâu của những cái đầu khác nhau. Có tóc mỏng, tóc dày, tóc xoăn, đủ mọi loại. Cho nên bọn mình cũng có đủ loại nhíp cho các loại tóc khác nhau. Mà bạn biết sao không? Sau khi làm công việc nhổ tóc, mình đã ngộ ra một điều. Mình có thể đoán ra tính cách của một người dựa vào loại tóc của họ. Ví dụ như người tóc dày có thể khá khó tính (*cười*).

Ước mơ của mình hả? (*cười*) Mình mới làm ở đây một năm và mình chưa từng nghĩ tới công việc khác. Mình nghĩ là mình sẽ tiếp tục đi học thêm tiếng Anh, vì thực ra mình đã từng học vào buổi tối rồi. Thời buổi bây giờ, nghề nào cũng cần có ngoại ngữ cả. Bố mình có một cửa hàng sửa xe máy nên mình luôn mơ ước rằng một ngày nào đó mình có thể cùng chồng mình mở một cửa hàng như thế và mình trở thành bà chủ nhỏ (*thở dài và cười*).

Hà Nội, tháng 9 năm 2010
Nguyễn Thị Thao, Nguyễn Thùy Linh,
Lan Ngo, Jeremy De Nieva

Chương 13

GIẢI TRÍ



Nhân viên nhặt bóng tennis

Hoàng: Em tên là Hoàng, năm nay 17 tuổi và em đã làm việc ở đây bốn năm rồi.

Duy: Còn em là Duy, cũng 17 tuổi nhưng mới làm ở đây bảy tháng thôi.

Hoàng: Công việc của bọn em rất đơn giản, chỉ nhặt bóng cho khách tới chơi quần vợt thôi.

Duy: À, đôi khi bọn em còn làm những việc khác như nhặt rác và làm vệ sinh sân, nhưng đó không phải nhiệm vụ chính của bọn em.

Hoàng: Công việc này dễ lắm, bọn em chỉ cần đi quanh sân và dùng xẻng để nhặt bóng, cho vào trong hộp này (*chỉ chiếc thùng carton đựng nước đóng chai*). Khi khách cần bóng, bọn em ném bóng cho họ. Bà chủ của em thường mang nước đến và yêu cầu khách trả tiền vé vào sân. Thông thường một ngày, em làm khoảng 6 tiếng, đến tầm 11 giờ đêm tắt cả các ngày trong tuần. Buổi sáng em vẫn đi học và sau đó thì đến sân.

Duy: Nó không đi học đâu anh ạ. Đừng có nghe nó (cười). Bọn trẻ con nhà nghèo như bọn em làm gì có cơ hội đến trường. Em bỏ học từ năm lớp 10 rồi.

Hoàng: Thì môn em thích nhất là quần vợt mà (cười). Bọn em chơi quần vợt với nhau khi không có khách ở đây, cho vui thôi. Bọn em được trả 1.500.000 đồng (75 đô la) một tháng nên bọn em có thể tự mua thức ăn từ quán cơm gần đây. Em thường lấy tiền đây đi chơi nữa.

Duy: Sau mỗi ngày làm việc, em về nhà và ngủ. Hiện em đang sống với bố mẹ em ở Hà Nội nhưng quê em thì ở tận Thái Nguyên cơ, cách đây tầm 80 cây số về phía Bắc.

Hoàng: Quê em ở Phú Thọ nhưng em ít về quê lắm. Mỗi lần đi phải mất bốn tiếng nên em ở đây với gia đình ở Hà Nội. Bố mẹ em cũng khá hài lòng vì em có thể kiếm được việc làm và tự lập ở sân quần vợt này.

Duy: Em thường làm việc 8 tiếng một ngày và thời gian còn lại thì chơi. Lúc sớm thì thường không có khách đến chơi quần vợt vì trời nóng quá, nên em thường đến đây để chơi, ngủ, xem tivi và ăn. Chẳng có việc gì khác để làm cả. Từ 2 giờ chiều đến 10 giờ đêm thì sân mọi đông khách và em phải làm việc liên tục. Khách đến chơi phần lớn toàn nhà giàu. Họ chỉ 60.000 đồng (3 đô la) một người để chơi trong 1 giờ và phải trả tiền nước cũng như các dịch vụ khác. Vì thế, mỗi khách thường chỉ khoảng 100.000 đồng (5 đô la) tất tần tật. Khách ở đây hầu như toàn đi ô tô, xe máy xin nên số tiền đó với họ có là gì. Hầu hết người chơi là trung niên và tuần nào cũng đến vào một thời gian nhất định. Đôi khi em cũng thấy người nước ngoài đến chơi nữa. Em biết một người Ấn Độ, chắc là chủ của công ty lớn nào đó. Nhưng em chưa bao giờ thấy ai là phụ nữ đến chơi ở đây cả.



Hoàng: Em thích làm việc ở đây. Em cũng không cần hay muốn làm gì khác cả. Em không quan tâm đến việc học lên đại học, cũng không cần công việc nào khác. Em thích quần vợt và nhật bóng. Em định cứ thế làm cả đời cũng được... tất nhiên là em vẫn mơ trở thành một vận động viên quần vợt chuyên nghiệp. Em rất hâm mộ anh Rafael Nadal. Nhưng em biết còn lâu mới được như thế, em chỉ chơi cho vui thôi.

Duy: Bây giờ thì công việc này khá tốt với em. Em cũng chẳng có ước mơ làm gì khác. Sao phải thế? Hơn nữa, em thích phương pháp làm việc của bọn em. Em không cần nhiều dụng cụ, máy móc đắt tiền hay tiện dụng hơn. Khách chẳng bao giờ mắng bọn em vì bọn em lười cả. Nói chung bây giờ em thấy hài lòng với công việc của mình. Tất nhiên là nếu được tăng lương thì thích nhất rồi (cười).

*Hà Nội, tháng 9 năm 2010
Đoàn Hồng Hải, Nguyễn Hải Yến,
Tina Ngo, Peter Del Moral*

Quản lý quán bar

Tôi không biết làm sao mọi người tìm được quán. Chắc là do tên tuổi. Hồi mới mở, một số khách nước ngoài hỏi chúng tôi “Bọn mày có biết ‘Golden Cock’ nghĩa là gì không?” Khi chọn tên cho quán, chúng tôi chỉ nghĩ nó mang nghĩa “con gà trống bằng vàng” nhưng tôi đoán người ta tìm đến vì ý nghĩa khác.

Tôi không phải là người mở quán; bố tôi mở năm 1993. Mới đầu ông đặt quán là “Golden Cock” nhưng sau phải đổi thành “GC” bởi vì hồi đó chính quyền chưa cho phép doanh nghiệp dùng tên nước ngoài. Bố tôi chẳng hề nghĩ rằng rồi quán sẽ chuyên phục vụ cộng đồng đồng giới. Thế mà lại thành ra như vậy. Ông ấy quyết định mở quán vì hồi năm 1993 chưa có nhiều quán bar ở Hà Nội và một số bạn bè ngoại quốc của ông ấy nghĩ đây là một ý tưởng hay. Cho nên GC là một trong những quán bar đầu tiên ở Hà Nội. Hồi đó, cứ 10 khách thì có đến 8 là người nước ngoài, nhưng tình hình bắt đầu thay đổi khoảng ba, bốn năm trước. Giờ thì 10 khách có đến 8 là dân Việt Nam.

Trước kia, tôi học Học viện Hàng không ở Thành phố Hồ Chí Minh. Tôi chỉ bắt đầu quản lý quán từ năm 2006 khi bố mẹ tôi có tuổi. Tôi cũng sẽ phải nghỉ làm việc ở đây khi có tuổi. Phụ nữ đứng tuổi thì không nên làm việc ở quán bar. Em trai tôi vẫn còn đang đi học. Nó cũng đã làm DJ ở đây, cho nên chắc rồi nó sẽ tiếp quản công việc thôi. Tôi chưa bao giờ có ý định quản lý quán bar. Nói thật, tôi muốn quay lại làm đại lý lữ hành cơ.

Hàng ngày, quán GC mở cửa từ 6 giờ đến 11 giờ 30 tối. Ban ngày tôi làm việc ở công ty lữ hành, cho nên tôi phải dậy từ 6 giờ sáng, làm việc cả ngày và sau đó về GC lúc 6 giờ tối. Một phờ, cho nên tôi phải bỏ việc ở công ty lữ hành. Bây giờ thì tôi có thể dậy muộn và xem xét tất cả mọi vấn đề lật vật cần phải làm trước khi đến quán. Tôi có 10 nhân viên; tất cả đều là sinh viên cho nên ban ngày các em phải đi học và chỉ làm việc ở đây buổi tối. Tôi chẳng cần nói với nhân viên về quán trước khi thuê các em vì các em đã biết tiếng rồi. Ai chẳng biết quán bar này. Suốt 17 năm nó vẫn ở nguyên đây và mọi người rất thích điều đó.

Cái thích nhất của công việc này là tiền. Với tôi thì công việc này không có gì đáng chê trách cả. Nôn mửa à? Ừ, tôi không thích cảnh nôn mửa. Khách khứa nôn mửa, làm ồn, thậm chí đánh nhau, chuyện đó rất bình thường. Nhưng tôi chưa bao giờ để mọi việc đi quá đà. Nói chung, mọi người tôn trọng quán và không muốn gây rắc rối.

Những thời điểm đáng ghi nhớ à? Không, ngày nào cũng như ngày nào. Sau khi đóng cửa quán, tôi thường tới quán Solace hoặc đi ăn gì đó với mấy nhân viên hoặc khách hàng. Vui lắm. Chẳng hạn, dịp Tết phải đóng cửa quán và ở nhà nên tôi thấy chán. Tôi nhớ quán.

Khách hàng của chúng tôi thuộc đủ mọi lứa tuổi. Có rất nhiều khách quen. Tôi cũng đi chơi cùng họ, nhưng cho vui thôi. Tôi không muốn đi quá sâu vào đời tư của khách. Một số bạn bè tôi là dân đồng giới. Đi chơi với họ còn vui hơn là bạn bè bình thường. Họ cởi mở hơn. Tôi làm việc ở đây đã ba, bốn năm rồi, cho nên tôi rất dễ nhận ra người đồng giới. Nó thể hiện ở cách ăn mặc, cách trò chuyện; một số người khá cởi mở về chuyện đó. Mọi người không ngại ngần khi là chính họ ở GC. Ở đây, một trăm phần trăm biết nhau. Như trong gia đình ấy mà.

Tôi không hề kỳ thị khách hàng đồng giới. Nhưng có một điều tôi không thích, đó là khi khách lập gia đình. Tôi không thích chuyện họ dối vợ con. Xã hội Việt Nam khá bảo thủ và hầu hết mọi người vẫn thấy khó chấp nhận chuyện tình yêu đồng giới. Với tôi, tôi nghĩ rằng xã hội Việt Nam nên cởi mở hơn với các mối quan hệ đồng giới. Điều đó đồng nghĩa với việc sẽ ít phụ nữ bị lừa dối hơn.

Nếu con tôi là người đồng tính thì sao à? Tôi chưa bao giờ nghĩ đến chuyện đó. Tôi nghĩ chẳng bố mẹ nào muốn như vậy cả. Chẳng ai muốn con cái mình như thế. Tôi chưa sẵn sàng chấp nhận chuyện đó. Tôi cũng chưa muốn lập gia đình lúc này; tôi vẫn còn trẻ và tôi muốn được tự do thoải mái.

*Hà Nội, tháng 11 năm 2010
Nguyễn Thị Thao, Nguyễn Thùy Linh,
Lan Ngoc, Jeremy De Nieva*

Chủ cửa hàng karaoke

Tôi tên là Dũng. Tôi năm nay 34 tuổi. Tôi là giảng viên môn thể dục ở trường đại học và có mở thêm quán karaoke ở phố Tây Sơn. Ngày trước quán là của một người bạn tôi nhưng vì nhiều lý do nên cậu ấy phải bán đi và tôi mua lại. Hồi đó là năm 2009.

Lý do chính tôi mua lại quán là vì quan hệ thân thiết của chúng tôi, tôi thật sự muốn giúp cậu ấy. Nhưng tôi cũng là người thích kinh doanh; tôi vẫn thường đến đây hỏi cậu bạn còn làm chủ để xem quán làm ăn thế nào. Nhưng khi thấy thích rồi, tôi vẫn do dự. Nói thật, tôi khá lo chuyện điều hành hình thức kinh doanh nhạy cảm thế này. Các bạn biết đấy, tôi là một giảng viên và công việc thứ hai thì lại dính đến một trong những khía cạnh không mấy được xem trọng trong xã hội. Nhưng dù thế nào thì cậu ấy cũng là bạn tôi và đang gặp chuyện, làm sao tôi có thể không giúp đỡ cậu ấy được chứ?

Tôi phải giấu giếm công việc này với rất nhiều người. Chẳng hạn, bố mẹ và các anh em tôi không hề biết tôi làm chủ một quán karaoke, nhưng vợ và con tôi thì biết. Còn với các đồng nghiệp ở trường, tôi chỉ tiết lộ với một số người thôi. Nhưng ra khỏi trường và ngoài gia đình thì tôi phải nói bởi vì tôi cần tiếp thị cho quán. Làm thế để họ biết tìm đến đây khi họ có tiệc hoặc tổ chức sinh nhật chứ. Để thành công trong công việc này, bạn phải thật sự biết tận dụng mạng lưới xã hội của mình. Nếu tôi chú ý kết nối hơn ngay từ đầu thì giờ công việc của tôi đã ổn hơn rất nhiều.

Bản thân tôi không dành nhiều thời gian ở quán; tôi thường chỉ ghé qua vào cuối ngày hoặc dịp cuối tuần. Tôi thuê một người làm quản lý để coi sóc tất cả mọi việc hàng ngày. Tôi cũng cho lắp một hệ thống camera giám sát, nhưng tôi thấy việc đó không thật sự cần thiết. Gần như tất cả quản lý và nhân viên đều là bà con họ hàng hoặc bạn bè thân cận và họ thông báo với tôi thường xuyên luôn. Thuê những người mình biết để làm việc cho mình tốt hơn là người ngoài. Như thế cũng an toàn hơn và doanh thu cũng bảo đảm hơn. Nói thật lòng thì tiền là lý do chủ yếu khiến tôi kinh doanh lĩnh vực này. Cho dù rất mệt mỏi nhưng vẫn còn cao hơn lương cán bộ đại học của tôi!

Trước khi chuyển đến Tây Sơn, quán đặt ở khu vực phố xá đông đúc hơn. Qua nửa đêm thì rất đông khách, nhưng luật yêu cầu các quán đều phải đóng cửa lúc 1 giờ sáng. Cho nên tôi phải tạo dựng quan hệ rất tốt với dân địa phương, cả hàng xóm lẫn chính quyền, để có thể mở cửa muộn hơn. Khi làm được như thế thì quán mang lại lợi nhuận rất cao vì địa điểm tốt và nhu cầu giải trí ngày càng tăng cao.

Địa điểm cũng quyết định chuyện kinh doanh: Các quán rẻ tiền lại rất đông khách ở những khu vực có nhiều trường đại học, trong khi các quán sang trọng ở khu vực trung tâm thì sẽ dễ làm ăn hơn. Cũng buồn cười, nhưng chuyện cạnh tranh không tác động nhiều lắm đến thành công của quán. Lĩnh vực kinh doanh này phức tạp đến mức tôi chẳng còn thời gian và sức lực đâu bận tâm chuyện các đối thủ cạnh tranh đã đi tới đâu rồi.

Nói thật, cái nghề này có nhiều chuyện buồn hơn là vui. Người ta thường đi hát karaoke vào buổi tối sau khi đã ăn uống, như thế càng dễ gây rối. Rất dễ xảy ra tình trạng cãi vã giữa các nhóm khách hoặc giữa khách với nhân viên. Thịnh thoảng chính khách trong cùng một buổi tiệc lại tranh giành nhau mic, hoặc khi họ say là rất dễ đánh lộn chẳng vì lý do gì cả. Khi có chuyện, tôi phải gọi 113, hoặc chúng tôi phải tìm cách tống cổ họ ra khỏi quán để tránh phải gọi công an. Lại có lần khách mò vào quán và chơi thuốc – trường hợp ấy phiền phức thật sự. Mình phải biết cách xử lý những tình huống như thế này nếu còn muốn tiếp tục kinh doanh.

Lần tệ nhất là có một nhóm mò vào lúc 3 giờ sáng. Họ thôi hát lúc khoảng 5 giờ sáng, xuống chỗ lễ tân và yêu cầu tất cả nhân viên xếp hàng ra. Người của tôi cứ nghĩ họ sẽ thanh toán tiền và thường thêm một chút, nhưng không phải thế. Thay vào đó, bọn họ tát tất cả nhân viên và sau đó còn đi vệ sinh bậy ra đó. Chúng tôi không dám gọi 113 bởi vì quán mở cửa quá giờ quy định. Chúng tôi chỉ còn biết đứng đó nhìn họ bỏ đi mà chẳng thanh toán tiền.

Nhưng gạt hết những chuyện đó đi thì tôi thấy công việc này cũng như mọi công việc khác. Nghĩa là tất cả những gì chúng tôi làm là cung cấp dịch vụ cho khách hàng, có gì là không chính đáng chứ? Tôi

biết rằng thời buổi này, hễ cứ nghe thấy từ “quán karaoke” hay “tiệm mát xa” là người ta lập tức nghĩ tới những thứ tầm thường, nhưng vấn đề như thế này có thể xảy ra ở bất kỳ nghề nào nếu khâu quản lý không hiệu quả và hợp lý. Theo tôi nhìn nhận, nếu các chủ quán karaoke kinh doanh trung thực và thành công thì họ cũng đáng được tôn trọng như bất kỳ ai khác thôi.

*Hà Nội, tháng 10 năm 2011
Minh Thu Diep, Phạm Phương Thảo,
Sean Decker, Huỳnh Đình Quang Minh*

Lễ tân khách sạn

Năm nay tôi 22 tuổi. Tôi vừa tốt nghiệp chuyên ngành Quốc tế học tại Đại học Hà Nội. Tôi từng làm việc tại một khách sạn trong khu Phố Cổ. Tôi bắt đầu làm việc ở đó lúc vẫn còn đang là sinh viên năm thứ tư. Tôi nhận công việc này cũng vì muốn kiếm thêm tiền tiêu vặt. Tôi cũng muốn trở nên độc lập hơn và có cơ hội tụ tập với bạn bè.

Trên danh nghĩa, vị trí của tôi là “lễ tân khách sạn” nhưng tôi tự nhận mình là “bảo vệ đêm”. Tôi làm ca đêm từ 9 giờ 30 tối tới 7 giờ 30 sáng hôm sau. Về cơ bản, tôi ghi chép lại thông tin về khách đến và đi, cũng như giám sát mọi việc và đảm bảo an ninh trật tự cho khách sạn. Đây là một công việc bán thời gian nhưng trên thực tế, thời gian làm việc của tôi tương đương với một công việc toàn thời gian. Cái hay ở công việc này là tôi được phép ngủ sau 12 giờ rưỡi đêm.

Làm việc tại khách sạn, tôi có cơ hội gặp nhiều người nước ngoài. Điều này rất phù hợp với chuyên ngành Quốc tế học của tôi vì tôi được giao tiếp với nhiều người ở nhiều quốc gia khác nhau. Nhờ đó mà tôi có cơ hội biết về văn hóa của họ cũng như hiểu thêm về nền văn hóa Việt Nam.

Hầu hết khách nước ngoài đều rất lịch sự. Người Pháp, Đức... người châu Âu nói chung đều rất lịch sự. Những khách tôi không thích lắm là người Trung Đông. Lý do không phải vì họ là người Trung Đông, mà bởi vì tôi không thể hiểu được ngữ điệu tiếng Anh của họ (*cười*). Người Trung Quốc cũng tương tự như vậy. Họ không nói được tí tiếng Anh nào! Tôi nhớ lần nọ, có anh chàng Trung Quốc ra sức nói gì đó với tôi. Tôi đoán chắc anh ta muốn gọi đồ ăn (*cười*). Quả thật khi không biết làm sao để giao tiếp với mọi người, dù đã mặt đối mặt với nhau, thì thật vô cùng bức bối.

HOTEL



Khách chủ yếu ở khách sạn tôi làm việc là người Việt. Phần lớn khách nước ngoài đến Việt Nam du lịch là khách Tây ba-lô. Đương nhiên là họ không muốn trả quá nhiều tiền cho chi phí ăn ở tại khách sạn rồi, hoặc nhiều khi họ cũng không có đủ tiền trả.

Công việc lễ tân không phải là việc quá khó, nhưng cũng có những lúc tôi gặp khó khăn. Thứ nhất là có những vị khách nước ngoài tôi không tài nào hiểu được. Còn một vấn đề khó chịu khác nữa là khi mọi người ra ngoài chơi khuya và khoảng 2 hoặc 3 giờ sáng mới trở lại khách sạn. Những lúc ấy, tôi phải thức dậy và mở cửa cho họ vào. Rất nhiều lần họ say mềm nhưng tôi vẫn phải chấp nhận cho họ vào. Lại có khách bỏ trốn và quỵt tiền phòng. Đã vài lần xảy ra trường hợp đó rồi.

Làm việc ở khách sạn sẽ hay thấy những chuyện ám muội. Thỉnh thoảng chúng tôi lại gặp phải mấy người bán ma túy thuê phòng nhưng làm sao tôi biết được chuyện gì xảy ra trong phòng cơ chứ? À còn một vấn đề nữa là chuyện khách ở đôi người. Theo luật ở Việt Nam thì không ai được vào khách sạn mà không làm thủ tục. Nhưng vẫn có nhiều trường hợp khách tranh thủ đưa thêm người vào khách sạn ở mà không làm thủ tục nhưng những trường hợp này, chúng tôi cũng có du di chút ít. Hầu hết gái mãi dâm chúng tôi thấy đi vào khách sạn đều rất trẻ.

Chúng tôi thường nhận rất nhiều nhân viên các cơ quan đi công tác đến ở khách sạn. Các biết rồi đấy, họ đi xa nhà, họ muốn vui vẻ một chút. Dĩ nhiên, cơ quan họ sẽ thanh toán tiền phòng chứ không phải họ. Cho nên, những lúc đó, họ nói với tôi tính hết mọi thứ vào hóa đơn khách sạn.

Rồi có cả những ông chồng chán cơm thèm phở đi với tình nhân trẻ và ngược lại. Tôi cũng hay thấy mấy cặp đôi học sinh cấp ba đến thuê phòng trong vài tiếng. Thực sự là tôi chẳng mấy quan tâm đến chuyện bọn học sinh cấp ba làm gì nhau ở trong phòng. Công việc của tôi chỉ là xếp phòng cho bọn nó. Giờ đây, thái độ về tình yêu và tình dục đã thay đổi quá nhiều. Với rất nhiều bạn trẻ bây giờ, quan hệ tình dục trước hôn nhân đã trở thành chuyện quá bình thường.

Lương của tôi chỉ có 2 triệu rưỡi một tháng (125 đô la). Thi thoảng, có một nhóm người cũng cho tôi thêm tiền. Thực ra thì hú họa mới được, nhưng trung bình tôi cũng kiếm thêm được đến 400.000 một tuần (20 đô la). Khi chỉ kiếm được có vài triệu bạc như thế, những lễ tân khách sạn luôn cố kiếm thêm tiền. Ồ, tìm cách biến thủ một chút (*cười*). Đây là khách sạn của dì tôi nên tất nhiên là tôi không bao giờ làm vậy. Nhưng có rất nhiều cách để nhân viên có thể ăn bớt tiền của khách sạn như không vào

sổ khách mượn phòng vài tiếng rồi trả phòng hoặc ăn bớt tiền hoa hồng taxi được trả.

Tôi đã làm việc ở đây được một năm rồi. Mọi việc vẫn cứ như vậy. Ngày nào cũng giống nhau. Thật ra thì tôi không xin làm việc ở đây; dù tôi bảo thì tôi làm thôi. Vì thế chắc tôi không định lấy đây làm nghề nghiệp của mình. Chắc tôi chỉ làm vài năm để có thêm chút tiền thôi. Giờ tôi đã kiếm được việc mới hay hơn nhiều, cũng phù hợp với tôi hơn nữa. Ít nhất thì tôi cũng có thời gian để ngủ đủ giấc (cười).

*Hà Nội, tháng 9 năm 2011
Hoàng Minh Trang, Mai Nguyen,
Loc Le, Lê Huy Anh*

Chương 14

DẠY VÀ HỌC



Giáo viên mầm non

Tên tớ là Trang, năm nay 24 tuổi. Tớ làm giáo viên mầm non và gia sư. Tớ cũng đang là sinh viên đại học bán thời gian, chuyên ngành giáo dục mầm non.

Tớ lúc nào cũng bận vì phải chuẩn bị kế hoạch giảng dạy và có nhiều việc phải làm. Tớ phải dậy từ lúc 6 giờ sáng thì mới kịp giải quyết hết mọi việc trong ngày. Tớ phải rất cố gắng mới có chút thời gian tập thể dục buổi sáng sau khi thức dậy, sau đó thì chui vào nhà tắm. Trang điểm và ăn sáng xong là tớ phi thẳng tới trường, mất khoảng 10 phút đi xe máy từ căn hộ của tớ. Gia đình tớ quê gốc ở Hưng Yên nhưng hiện giờ thì tớ sống ở Hà Nội còn bố và em tớ sống ở Sơn La.

Sau bữa trưa, khi tất cả các giáo viên khác được nghỉ trưa thì tớ phải thức để chuẩn bị kế hoạch giảng dạy cho mọi người. Tớ vừa giảng dạy vừa quản lý chương trình giảng dạy cho các giáo viên như thế này đã ba năm nay rồi, tớ thấy rất có ích. Ngoài trách nhiệm của một giáo viên, tớ phải đảm nhận việc điều phối các mối quan hệ giữa phụ huynh-giáo viên nữa. Nếu có bất kỳ vấn đề gì cần phải giải quyết thì đó là việc của tớ.

Chưa bao giờ tớ nghĩ mình lại về đây. Hồi còn bé, mẹ tớ muốn tớ làm giáo viên mầm non, nhưng tớ chẳng bao giờ để tâm đến chuyện đó cả. Mẹ tớ mất cách đây bảy năm và – mặc dù rất nhiều bạn bè can ngăn – tớ quyết định trở thành giáo viên mầm non để tưởng nhớ mẹ. Khi tớ có chuyện hoặc cảm thấy căng thẳng, tớ nghĩ đến mẹ và viết tất cả ra nhật ký. Tớ hỏi mẹ “Giờ con phải làm gì đây mẹ?” và dường như tớ thấy mẹ ở gần tớ. Thỉnh thoảng, tớ đọc lại những trang đã viết cho mẹ và cảm thấy buồn, nhưng thật sự thì mẹ đúng là nguồn động viên rất lớn của tớ.

Tớ nghĩ rằng một trong những điều quan trọng nhất để làm giáo viên mầm non là phải được đào tạo cẩn thận và bài bản. Thứ hai, bạn phải kiên nhẫn và yêu công việc. Và cuối cùng, bạn phải chịu được rất nhiều sức ép; công việc này đi kèm với nhiều áp lực – áp lực từ trường, từ các cháu và đặc biệt là từ phụ huynh.

Cái hay nhất của công việc này là tớ được chơi với trẻ con. Mỗi đứa trẻ một khác và có cá tính riêng, nhưng tớ chưa bao giờ thấy đứa trẻ nào không thích vẽ. Đứa thì thích vẽ những khuôn mặt tươi cười, đứa lại thích vẽ nhà và đồ chơi. Tất cả đều rất đáng quý và việc để các cháu vẽ sẽ làm trí tưởng tượng của chúng thêm phong phú.

Tớ vẫn nhớ ngày đầu tiên đến trường mẫu giáo. Tớ quyết định dạy cho các cháu bài hát “Cá vàng”. Tớ nghĩ sẽ rất vui nếu mang một con cá vàng tới lớp. Nhưng tớ vừa đem con cá vàng ra, chẳng cháu nào còn chú ý nghe tớ nói nữa, tất cả đều chỉ còn nhìn thấy con cá. Cuối cùng tớ đành phải hò hét đến khản cả giọng. Cuối cùng, lúc tớ ổn định được tất cả thì đã đến giờ cho bọn trẻ về, thế là tớ chẳng bao giờ dạy được các cháu bài hát ấy nữa (*cười*).

Làm giáo viên mầm non thì thu nhập không được cao cho lắm. Chỉ đủ tiền học phí và tiền ăn, nhưng tớ cũng chẳng bao giờ tiêu tiền hoang phí cả. Và dù có tiền thì tớ cũng chẳng có thời gian tiêu. Cả ngày tớ bận dạy học rồi, và vì trường tớ dạy là trường tư nên chẳng có nhiều ngày nghỉ. Thay vì được nghỉ hai tháng như các trường công, tớ chỉ có đúng một tuần nghỉ hè. Nếu có được vài ngày nghỉ, tớ thường đi chơi với bạn bè. Năm ngoái, tớ đi Cửa Lò, còn năm nay, tớ và các đồng nghiệp chỉ đi Sầm Sơn thôi.

Cá nhân tớ không thích con cái mình sau này cũng làm công việc như mình. Không dễ dàng chút nào và bạn cần phải rất kiên nhẫn và tận tụy. Tớ phải làm việc cả ngày, nên có rất ít thời gian cho bản thân, nói gì là cho gia đình. Nhưng nếu các con tớ vẫn quyết định rằng chúng muốn trở thành giáo viên mầm non như mẹ thì tớ cũng ủng hộ thôi. Đó là tương lai của chúng, đâu phải của tớ. Điều quan trọng là chúng được tự do lựa chọn nghề nghiệp mà mình thích.

Tớ về công tác ở trường mầm non này sau khi tốt nghiệp cao đẳng và làm việc ở đây giúp tớ trưởng thành rất nhiều. Nhưng tớ biết tớ vẫn còn nhiều điểm yếu cần phải khắc phục và những kỹ năng cùng kiến thức cần phải học hỏi thì mới có thể nghĩ đến chuyện thay đổi công việc này. Tớ không có mục đích cụ thể gì cả, chỉ đón nhận mọi thứ tự đến và sẵn sàng thử những điều mới mẻ thôi. Tớ chưa bao giờ thực sự nghĩ đến việc làm hiệu trưởng một trường mầm non, nhưng ai biết được chứ? Cũng như mọi người, tớ có ước mơ và hoài bão của mình; tớ muốn có một công việc cho mình thu nhập cao và địa vị xã hội. Nhưng có lẽ khi mọi người hiểu được sự khó nhọc của nghề giáo viên mầm non và nghĩ đến tầm quan trọng của những năm định hình giáo dục cho con cái mình, họ sẽ trân trọng giá trị những gì bọn tớ làm hơn. Đó mới là điều quan trọng nhất.

*Hà Nội, tháng 9 năm 2010
Đoàn Lê Thoa, Kathy Nguyen,
Andrew Marvin, Đỗ Thu Hiền*



Giáo viên tiểu học

Tôi từng rất sốc khi lên lớp mà không thấy một học sinh nào có mặt. Giờ thì không còn như vậy nữa (cười). Một số người nói dạy học là công việc dễ dàng; bạn chỉ cần chuẩn bị giáo án, mặc quần áo đẹp và lên lớp. Nhưng như thế là bạn chưa hiểu nghề giáo viên khó nhọc như thế nào trừ phi bạn đã thử qua, đặc biệt là dạy học ở miền núi.

Tôi tên là Nam, năm nay 35 tuổi. Tôi là giáo viên ở Yên Bái. Tôi đã có gia đình và chúng tôi có một cháu gái. Vợ tôi cũng là giáo viên. Cô ấy dạy ở trường trung học trong thị trấn. Tôi làm giáo viên đã 14 năm và dạy ở trường này năm năm rồi. Trước khi về đây, tôi dạy ở hai trường khác gần thị trấn. Trường này xa thị trấn nhất. Đường sá ở đây rất xấu, từ thị trấn đi lên đây không dễ, cho nên ngày thường tôi ở luôn trong ký túc xá của giáo viên. Tôi chỉ về nhà thăm gia đình vào ngày nghỉ cuối tuần.

Hồi đầu mới chuyển lên đây, tôi đã chuẩn bị tinh thần về những chuyện tồi tệ nhất, nhưng mặc dù vậy tôi vẫn có lúc muốn bỏ cuộc (cười). Hồi đó, trường chỉ có vài lớp học. Vách đều đan bằng tre, nửa trát bùn. Không có điện. Bảng thì rất tệ, bàn ghế đều hư hỏng cả. Mái nhà thì lợp bằng lá cọ, còn nền thì trơn nhầy. Lúc ấy chưa có nền xi măng như bây giờ. Những hôm nắng ráo, mọi thứ đều ổn. Nhưng những ngày mưa thì cả giáo viên lẫn học sinh đều thi nhau trượt ngã, cứ như nền nhà toàn vỏ chuối ấy. Mùa đông, mặt giáo viên và học sinh đều tím tái vì lạnh. Tóm lại, cuộc sống ở đây rất khắc nghiệt.

Giờ thì mọi thứ đã được cải thiện hơn. Học sinh đến lớp đều hơn. Chính phủ đã cho xây cơ sở trường lớp khang trang hơn, số giáo viên cũng tăng lên. Nhưng điều quan trọng nhất là giờ chúng tôi đã có điện! Các bạn không biết chúng tôi đã vui mừng như thế nào ngày có điện đâu! Hạnh phúc không sao tả xiết!

Hầu hết giáo viên ở đây đều đến từ thị trấn hoặc các huyện khác trong tỉnh. Chúng tôi rất thân với nhau. Người ta phải gắn kết với nhau khi ở những nơi như thế này, đúng không? Nếu không hỗ trợ lẫn nhau, chúng tôi không thể tồn tại ở đây được.

Khoảng 98 phần trăm học sinh ở trường là con em dân tộc thiểu số. Hầu hết các em là người Dao. Ngày xưa, các em không thích đến lớp, nên chúng tôi có rất ít học sinh. Chúng tôi thường phải vượt núi cao suối sâu đến tận nhà để vận động các em đến lớp. Nhiều phụ huynh không muốn cho con đến

trường bởi vì theo cách nhìn nhận của họ, họ còn không có đủ ăn thì tại sao lại phải cho con cái đến lớp khi việc ấy không giúp họ no bụng? Chúng tôi đã phải rất cố gắng để thay đổi suy nghĩ của họ và thuyết phục họ rằng việc đi học rất quan trọng. Thêm nữa, hầu hết học sinh ở đây không nói tiếng Kinh cho nên tất cả giáo viên ở đây phải học ngôn ngữ địa phương. Đầu tiên chúng tôi dạy bằng tiếng thiểu số và sau đó dần dần dạy bằng tiếng phổ thông. Chúng tôi vẫn đùa vui rằng trong khi tất cả mọi người học tiếng Anh hoặc tiếng Hàn để đi nước ngoài thì những giáo viên chúng tôi ở đây lại học tiếng Dao và H'Mông để “lên rừng” (*cười*).

Cũng như ở những nơi khác, lớp học ở đây bắt đầu từ 7 giờ 30 sáng. Nhưng vấn đề là mặt trời thường mọc rất muộn ở miền núi, cho nên phải đến tận 8-9 giờ sáng mới có đủ ánh sáng. Chúng tôi chỉ dạy vào buổi sáng, bởi vì không có đủ lớp học để chia trường thành ca sáng và ca chiều. Những em ở xa trường có thể trọ luôn trong ký túc xá. Hồi chưa có điện, chúng tôi phải kết thúc giờ lên lớp trước khi mặt trời lặn. Buổi tối, chúng tôi chỉ có đèn dầu cho nên cũng không đủ ánh sáng để đi chơi loanh quanh. Tôi là đàn ông thì không vấn đề gì, nhưng mấy cô giáo thì rất sợ đi vệ sinh buổi tối bởi nhà vệ sinh ở quá xa ký túc xá.

Trường tôi dạy là trường thuộc diện Chính sách 135 (một chính sách của chính phủ để hỗ trợ phát triển vùng sâu vùng xa), cho nên tôi được trả lương cao hơn các giáo viên trong thị trấn. Nhưng ở thị trấn, giáo viên có thể dạy thêm để kiếm tiền. Ở đây, không học sinh nào muốn học thêm cả. Cho nên công việc ngoài giờ của tôi là nuôi gà và làm vườn (*cười*). Hiện tại, tôi có một đàn gà khoảng 50 con. Mỗi lần có lứa gà đủ lông đủ cánh, tôi lại gửi mấy con về biếu bố mẹ, họ hàng hoặc bạn bè và mang một vài con về cho vợ. Số còn lại thì tôi mang ra bán ngoài chợ, cũng kiếm thêm được một chút tiền. Tôi cũng trồng rau ngoài vườn và bắt cá ở suối. Thật ra thì điều kiện thực phẩm của tôi khá tốt: Tôi luôn có thực phẩm tươi, an toàn; không phải lo chuyện hóa chất độc hại như người ở thành phố (*cười*).

Có rất nhiều điều phải làm quen khi dạy học ở đây (*cười*). Chẳng hạn lên lớp vào đúng hôm mưa để rồi thấy một phòng học trống trơn. Rồi ngày nắng cũng chẳng thấy học sinh nào xuất hiện cả. Về sau, tôi biết rằng người dân tộc thiểu số có các “ngày nghỉ”. “Ngày nghỉ sấm nổi”, “ngày nghỉ đông”, “ngày nghỉ tránh hô”, nhiều lắm. Những ngày này, mọi người sẽ không bước ra khỏi nhà. Bạn chẳng biết làm thế nào cả vì đó là phong tục và bạn cần phải tôn trọng chúng. Cho dù có muốn thay đổi thì cũng phải làm dần dần.

Nói thật, nếu được dạy học ở thị trấn thì quá tốt nhưng tôi biết rằng có lẽ điều đó sẽ không xảy ra. Nhưng dù sao thì cuộc sống ở đây cũng vẫn tốt. Con đường mang cái chữ và kiến thức tới cho trẻ em ở đây rất dài và gian nan, nhưng tất cả những gì tôi có thể làm là cố gắng hết mình (*cười*). Tôi hy vọng rằng chính phủ sẽ dành nhiều ưu tiên hơn cho người dân ở đây. Chúng tôi mơ đến ngày học sinh của mình có thể đến trường trên những con đường trải nhựa sạch sẽ, chứ không phải những con đường gồ ghề toàn đá sỏi (*thở dài*).

Vĩnh Sơn, tháng 11 năm 2011
Lena Tran, Mây Weir,
Nguyễn Thùy Trang, Vũ Thị Thu Hiền

Thầy viết thư pháp

Bác sinh ra ở Nghệ An, một tỉnh miền Trung có truyền thống học hành. Bác may mắn lớn lên trong một gia đình được bố dạy cho chữ Hán. Không có lớp học đâu; chỉ là một cái chiếu để nằm bò ra tập viết. Khi viết chữ không đẹp, cụ đánh thẳng tay. Nhưng bác rất thích học những chữ mới. Cho đến bây giờ, bác vẫn ham thích thư pháp.

Bác vào bộ đội suốt 18 năm từ 1950 đến 1968, đầu tiên đánh Pháp, sau là Mỹ. Thế nhưng nghề của bác không phải là cầm súng bắn người khác. Thực tế, họ cử bác sang Nga học và sau đó phân công bác làm phiên dịch. Chủ yếu bác theo các chuyên gia Liên Xô sang đây giúp đào tạo lính Việt Nam. Sau khi xuất ngũ, bác dạy tiếng Nga ở Đại học Ngoại thương suốt 20 năm. Bác nghỉ hưu năm 63 tuổi và dành hết thời gian luyện thư pháp kể từ ngày đó.

Sau khi về hưu, bác bỏ hết sách tiếng Nga và thay bằng các loại sách giúp bác nâng cao khả năng thư pháp. Bác dành cả ngày lẫn đêm đọc sách và luyện chữ; nhiều khi thức đến tận 11 giờ đêm. Mùa hè, bác trái chiều ra ngoài hiên và nằm ở đó, chỉ mặc độc cái quần cộc, nghiền ngấu hết chồng sách (*cười*). Bà xã nhà bác lúc nào cũng nhắc bác phải chăm lo sức khỏe, bà ấy bảo “Đạo này ông rất kỳ cục, hồi còn đi làm có bao giờ ông làm việc chăm chỉ và thức khuya thế này đâu!”.

Ngoài viết thư pháp, bác còn viết bài cho Viện Hán-Nôm. Sau bao nhiêu năm nghiên cứu, bác không chỉ là một học giả chữ Hán mà còn cả chữ Nôm nữa. Bác vừa hoàn thành một bản dịch mới của Truyện Kiều (một tác phẩm văn học Việt Nam kinh điển viết bằng chữ Nôm của thi hào Nguyễn Du vào đầu những năm 1800). Bác mất rất nhiều thời gian để nghiên cứu kỹ càng và so sánh từng từ từng chữ các bản khác nhau đã được xuất bản trong nhiều năm. Tính ra bác mất gần một năm mới hoàn thành được đây.

Thư pháp thực sự phát triển mạnh trong 10 năm qua. Do chiến tranh và nhiều thứ, đã có thời, truyền thống này gần như mai một. Nhưng khi điều kiện được cải thiện, thư pháp lại trở nên thịnh hành. Như truyền thống viết câu đối. Ngày xưa vào dịp Tết, người ta có tục xin các thầy đồ viết câu đối để trang trí nhà cửa và mong một năm mới khởi đầu tốt lành. Cho nên khi Tết đến, các cháu sẽ thấy các thầy thư pháp lại mở quán ở nhiều chỗ trong thành phố, như trung tâm triển lãm Văn Hồ chẳng hạn.

Văn Miếu là một chỗ nữa mà các cháu có thể thấy các thầy thư pháp cả. Học sinh sinh viên theo bố mẹ xin chữ để giúp họ học hành tấn tới ở trường hoặc thi đỗ đại học. Chẳng ai biết có tác dụng gì không, nhưng theo bác thì cũng chẳng hại gì (*cười*)! Rồi các cháu thấy rất nhiều cô cậu thanh niên xin chữ để tặng người yêu.

Thực tế truyền thống viết những chữ tốt lành là một phần của nền văn hóa Việt Nam nhưng thật buồn vì giờ nó càng ngày càng bị thương mại hóa. Rất nhiều người gọi Văn Miếu là “siêu thị thư pháp”. Trước kia, chẳng bao giờ người ta dùng chữ “mua” hay “bán” khi nói về một bức thư pháp. Nhưng bây giờ, người ta mặc cả cứ như đang mua con cá ngoài chợ vậy.

Không phải ai cũng thấy thư pháp thú vị, ngay cả những người học tiếng Trung. Thanh niên bây giờ thích kinh doanh; thậm chí cháu bác cũng vậy (*cười*). Cả hai đứa đều học Đại học Ngoại thương, những chẳng đứa nào thích thú thư pháp hết. Càng ngày càng có tuổi, bác lo lắm; khi bác chết đi, bác không biết có ai muôn thừa kế cái thư viện mà bác mất bao nhiêu công sức sưu tầm hay không.



Thư pháp không phải chỉ là viết chữ cho đẹp, nó còn là việc nắm được ý nghĩa sâu xa của một nền văn hóa. Cách duy nhất để đạt được trình độ hiểu biết đó là cháu phải có đam mê thật sự. Bác không biết mình đã làm hỏng bao nhiêu nghìn cây bút để đạt được kiên thức và hiểu biết mà bác có lúc này. Nhưng bác thật sự hiểu rằng bất cứ khi nào hoàn thành một bức thư pháp, bác đều cảm nhận được ý nghĩa sâu xa của nó. Đó là điều bác chưa bao giờ có được khi vẫn còn công tác. Nó là thứ có thể chẳng bao giờ đến được từ đồng lương mà chỉ có thể đến từ niềm đam mê muốn làm được điều mình thật sự yêu thích mà thôi.

*Hà Nội, tháng 9 năm 2011
Tina Bao-Ngan Ngo, Nguyễn Thị Lan,
Annelisa Luong, Bùi Hà Phương*

Chương 15

CHĂM SÓC



Y tá

Bác tên là Hiền, quê ở làng Vân La thuộc tỉnh Hà Tây cũ. Năm nay bác đã 65 tuổi. Bác xuất thân trong gia đình có 10 anh chị em. Bác quyết định học ngành y vì bác thích được cứu giúp mọi người.

Bác bắt đầu học trường y từ năm 1965 trong thời chiến tranh. Bác là một sinh viên rất chăm chỉ. Thời đó, bác vừa phải đi học vừa phải cứu chữa cho những người bị trúng bom đạn. Bác có sợ không à? Không. Hồi đó, mọi người đều phải học cách tránh bom: phải biết hầm trú ẩn ở đâu và biết cách tìm chỗ che chắn nếu bị kẹt ở ngoài lúc bom ném xuống. Sáng nào đi học bác cũng đội mũ sắt và đeo túi cứu thương bên mình. Thời đó, người ta cần sự hỗ trợ của tất cả sinh viên ngành y cho nên bác làm theo thôi. Điều đó hết sức bình thường.

Thế tức là bác không được trưởng thành trong thời bình như các cháu, bác lớn lên trong thời chiến tranh loạn lạc. Các cháu sẽ chẳng bao giờ có thể hình dung được ngày đó thế nào. Làng này bị bom tàn phá rất nặng; sau một thời gian thì các bác cũng thấy chuyện ném bom bình thường như cơm bữa vậy. Bác vẫn nhớ có hôm, chỉ mới 7 giờ sáng thì người ta gọi bác tới một địa điểm cách trường 1 cây số. Khi tới nơi, bác chỉ kịp vớt xe và lao vào giúp mọi người. Có tới 36 người bị chết và bị thương. Một quả bom nổ tung thành hàng nghìn mảnh. Thật kinh khủng. Không sách vở nào có thể chứa hết được những kỷ niệm như thế.

Bác bắt đầu vào nghề y tá năm 1965 và về hưu năm 2001. Năm 1965, bác học ở trường trung cấp y

trong Hà Tây, sau đó từ 1966 đến 1968, bác học Đa khoa ở Trường Y. Năm 1968, bác bắt đầu làm việc ở bệnh xá xã. Bác chuyên về sản khoa và kế hoạch hóa gia đình. Nhiệm vụ của bác là chăm sóc sản phụ, cấp cứu, đỡ đẻ và rồi tiêm chủng cho trẻ dưới 5 tuổi nữa. Lúc bác về hưu, bác là Giám đốc bệnh xá.

Bác rất yêu công việc của mình. Chẳng gì so sánh được với niềm vui ôm một em bé trên tay. Điều bác thích nhất trong công việc của mình là những ca sinh nở bình an, dễ dàng, cả hai mẹ con đều khỏe mạnh. Còn điểm không thích nhất là thiếu ngủ triền miên. Nhưng dù nhiều đêm mất ngủ như vậy nhưng bác chẳng bao giờ tính chuyện kiếm công việc khác. Bác luôn mong muốn ít nhất một đứa cháu của mình sẽ theo nghề này.



Bác thì không có con cái gì. Bác chưa bao giờ muốn lập gia đình. Bác có yêu một người đã từ lâu lắm rồi, nhưng bác ấy hy sinh trong chiến tranh nên bác không kết hôn nữa. Không phải là chẳng còn ai khác muốn cưới bác, rất nhiều là đăng khác. Chỉ là với bác, tình yêu rất đơn giản, khi bác ấy mất, bác chẳng thấy còn yêu ai được nữa.

Hai bàn tay này của bác đã đỡ hơn 2000 đứa trẻ ra đời. Trong số 2000 cháu đó, có 7 cháu phải mổ. Khoảng 50 cháu sinh ngay tại nhà. Dĩ nhiên chẳng ai muốn sinh nở ở nhà cả, nhưng thời đó, phương tiện di chuyển duy nhất là xe đạp hoặc đi bộ, nên nhiều khi không đủ thời gian để tới bệnh xá.

Còn có 50 cháu nữa bác đỡ ở ngoài. Mẹ các cháu bị vỡ ôi trong lúc đang làm đồng hoặc ở đâu đó, cho nên có người gọi cho bác và thế là bác chạy qua làng để tìm người mẹ đang trở dạ.

Bác có thể tự hào mà nói rằng chưa có ai chết trong tay bác cả. Nhưng bác sẽ luôn nhớ một trường hợp mà người mẹ bị biến chứng. Cô ấy đã có tuổi rồi, 48 hay 49 gì đó, bị ốm nên rất yếu. Đó là một ca sinh khó và thật sự thì các bác không nghĩ là cô ấy sẽ sinh được. Thật không tin nổi vì chỉ 30 phút sau khi sinh con trai, cô ấy nhìn lên các bác và hỏi “Khi nào mẹ con em được ăn?” (*cười*). Cô ấy rất ổn. Chồng cô ấy rất ngạc nhiên và hạnh phúc. Đến bây giờ, cô ấy vẫn dạy các con và cháu mình phải kính trọng bác. Con trai cô ấy giờ đã hơn 30 tuổi rồi, nhưng khi gặp bác trên phố, cô ấy vẫn bảo con trai mình là “Con có thấy bà không? Nếu không có bà, cả mẹ và con đã không ở đây”.

*Hà Tây, tháng 9 năm 2010
Jeremy De Nieya, Nguyễn Thị Thao,
Nguyễn Thùy Linh, Lan Ngo*

Nhân viên bấm huyết

Tôi tên là Hằng, năm nay 40 tuổi. Tôi làm nghề mát xà, bấm huyết đã được 20 năm rồi. Giờ thì tôi là chủ tiệm, thỉnh thoảng những lúc đông khách hoặc thiếu nhân viên thì tôi làm chút thôi. Trước đây, tôi làm nghề xây dựng ở dưới quê, tỉnh Thanh Hóa; nhưng công việc đó không thật sự khiến tôi hứng thú. Hồi đó, tôi thường theo giúp một thầy làm từ thiện. Thấy nghề này hay hay và cũng thích được giúp đỡ mọi người nên tôi quyết định theo nghiệp này luôn.

Tôi học nghề ở trường Đông y Tuệ Tĩnh tại Hà Nội. Ba năm đầu tôi học tất cả các kỹ thuật lương y như bắt mạch, châm cứu, kê đơn, bốc thuốc. Ba năm sau đó tôi học cả Tây y lẫn Đông y. Sau rồi tôi còn học thêm ba năm chuyên về châm cứu nữa. Vậy là tổng cộng hết chín năm học tập.

Quán tôi mở cửa từ tám giờ sáng đến mười một giờ đêm. Hiện giờ tôi có khoảng bảy, tám nhân viên làm việc. Trung bình mỗi ngày chúng tôi cũng có tầm vài chục khách. Tôi chủ yếu quản lý và thu tiền. Nhân viên của tôi được ăn hoa hồng 30 phần trăm. Công việc chính của tôi là đào tạo nhân viên. Không phải ai tôi cũng dạy, phải những người được nhận vào làm chính thức cho cửa hàng thì tôi mới dạy. Có nhiều người học được nghề rồi lại đi chỗ khác làm việc.

Khách nam đến rất nhiều. Nữ người ta hay tiết kiệm, chỉ những lúc đau quá hoặc người nào giàu mới hay đi vào xoa bóp. Khách ở Đại học Hà Nội qua đây cũng nhiều, nhất là khách Trung Quốc, Hàn Quốc với lại Nhật. Khách Tây cũng đến đông lắm. Có hôm họ đi cả đoàn 10 hay 11 người ấy chứ. Giờ tôi làm cho khách Tây quen rồi, tôi biết họ ưa nhẹ và không thích nhổ lưng như khách châu Á. Ngày xưa tôi chỉ biết làm theo đà của tay mình thôi. Bây giờ, trước khi làm thì tôi phải hỏi. Tuy không biết tiếng Anh nhưng tôi có thể ra hiệu cho người ta, hoặc nhìn nét mặt người ta. Nếu thấy đau quá thì nét mặt người ta sẽ thể hiện, như nhăn lại chẳng hạn, mình cứ nhìn nét mặt mà làm việc thôi.

Khó nhất trong nghề này – mà cũng là bí quyết thành công – là phải kiên nhẫn bền chí. Mát xà có rất nhiều động tác khó phải mất thời gian mới học được. Một số động tác nhìn thì dễ nhưng không thể về nhà tự bắt chước được đâu. Còn phải thuộc chính xác tất cả các đường kinh trên cơ thể người nữa. Thật sự rất khó! Như một số nhân viên của tôi đây đã học qua ba năm trung cấp y rồi mà đến đây tôi vẫn cứ phải dạy mỗi hôm.

Có một số người tự nghỉ hoặc tôi cho nghỉ sau hai, ba ngày vì họ không thể quen được với công việc. Họ than đau tay (*cười*). Mà công nhận, tôi làm nghề này được 20 năm, bàn tay và cổ tay tôi giờ nhìn to thế này đây. Trông giống tay đàn ông nhỉ? (*cười*) Thế mà nhiều khi chính hai tay tôi cũng mỏi như. Nhưng làm lâu rồi nên tôi cũng quen. Quan trọng là phải làm cho đúng động tác, nếu không khách sẽ không thấy đỡ đau mấy.

Khách thì cũng có đủ loại người. Hầu hết là đàn ông. Phụ nữ thì chi ly hơn trong việc tiêu tiền, chỉ những bà giàu có hoặc có những chỗ đau thật sự mới đi mát xà. Thỉnh thoảng, có những khách say rượu

vào đây mát xa cho lưu thông khí huyết để nhanh tỉnh. Độ một tiếng sau là họ hoàn toàn tỉnh táo. Có nhiều khách đi làm về, chưa tắm rửa mà đã ghé vào đây. Nhiều ông nặng mùi kinh, nhưng cái nghề này nó vậy mà.

Thỉnh thoảng cũng có khách hỏi những dịch vụ khác nhưng tôi phải giải thích cho họ là cửa hàng của tôi không có dịch vụ như thế. Ở đây chỗ hành nghề để ngỏ. Lúc nào cũng có người đi qua đi lại. Cứ nhìn thấy mô hình như thế này thì cũng biết rồi. Nhưng có nhiều nơi, giống như cái tiệm ở ngõ đằng sau tôi đây, người ta làm cả dịch vụ kiểu đó. Nhân viên mặc quần rỗ ngắn còn phòng mát xa thì kín như bưng. Nhưng mà ngay ở những chỗ đó, gái cũng không được phép làm tình với khách đâu. Khi khách có nhu cầu, bọn nhân viên ở đây dùng tay hay miệng để kích thích thôi. Nhiều người không hiểu, cứ nghĩ chỗ nào cũng như chỗ nào, cho rằng cửa hàng mát xa nào cũng có dịch vụ “vui vẻ”.

Làm nghề này tôi chẳng có mấy thời gian rảnh cả. Tôi làm việc 24/24, trừ lúc đi chợ với đi đón con. Tôi ăn uống chả có giờ giấc gì. Khách vào lúc nào là chúng tôi làm lúc đấy, kể cả đang dở bữa. Có hôm khách vào ồ ạt thì chúng tôi cứ phải làm liên tục cho đến khi hết khách mới thôi. Biết là ăn uống không đúng giờ giấc thì không tốt cho sức khỏe nhưng biết làm sao được. Công việc mà! Một năm tôi chỉ nghỉ 8 ngày Tết thôi. Nghỉ bằng ấy đã chết tiền rồi. Tiền thuê nhà đã chục triệu (500 đô la) chứ ít à!

Cũng may tôi có sức khỏe tốt. Tôi rất ít ốm đau. Thậm chí từ ngày lấy chồng và đẻ hai đứa con xong mà tôi vẫn cứ khỏe như vâm. Làm việc nhiều thì có mỗi mệt, chứ chả ốm đau gì. Đợt tôi mang thai đứa lớn, ngày mai đi đẻ rồi mà hôm nay tôi vẫn làm việc. Đẻ đứa đầu tôi nghỉ kiêng một tháng. Còn đứa thứ hai thì chỉ nghỉ một tuần. Chính xác thì chỉ có ba ngày! Tôi nhớ đến ngày thứ ba thì có một bệnh nhân đi tập võ bị trật khớp vai đến nhờ tôi nắn. Lúc ấy sức khỏe tôi còn yếu nên tôi phải nhờ mấy người giúp mới nắn được.

Tôi không định mở thêm chi nhánh nào cả vì hai con còn bé quá. Ngày xưa lúc còn trẻ tôi không nghĩ đến chuyện yêu đương; hề thấy đàn ông là sợ nên cứ mãi mê với sự nghiệp của mình. Cho nên mãi đến năm tôi 36 mới lập gia đình. Bây giờ thì tôi chuyên tâm chăm sóc cho gia đình mình hơn.

Tôi muốn các con theo nghề này không à? Con lớn nhà tôi mới có bốn tuổi mà nó nhìn thấy các chị làm ở đây nó cũng bắt chước làm theo cho bố. Còn con bé con mới hai tuổi đầu mà hôm nào thấy mẹ dạy các chị nó cũng nhìn và làm theo (cười). Nhưng mà nói thật, bây giờ chúng nó còn bé thì làm sao biết được chúng nó có thích hay không. Mà tôi muốn chúng nó theo nghề nhưng chúng nó không muốn thì làm gì được? Không phải cứ định làm nghề gì là làm tốt nghề đó. Nghề nào cũng phải yêu thích mới làm được. Công việc này cũng vậy thôi.

*Hà Nội, tháng 10 năm 2011
Vũ Phương Thảo, Ngọc-Diệp Tăng,
Haven Rocha, Hoàng Huyền Trang*

Người chăm bệnh nhân

Bác tên là Hoa, năm nay 52 tuổi. Quê bác ở Thanh Liêm, Hà Nam. Bác lên Hà Nội sống đã được năm, sáu năm rồi. Ở quê kiếm sống không dễ, cho nên bác phải lên đây kiếm việc. Ban đầu bác chăm sóc người già tại nhà, nhưng nhiều người ốm đau nên phải vào viện. Bác thích môi trường bệnh viện, cho nên bác theo bệnh nhân của mình và làm việc ở đây. Bác quyết định chọn công việc này làm nghề của mình để theo đuổi lâu dài. Nói thật là bác đã làm ở tất cả các bệnh viện tại Hà Nội rồi, nhưng bác thường xuyên nhất là ở bệnh viện Bạch Mai.

Bất kể bệnh nhân là ai – đàn ông, đàn bà, già, trẻ, béo, gầy – bác đều nhận nếu có người thuê. Nhưng mà phục vụ đàn ông dễ hơn, khi họ đi vệ sinh nó sạch sẽ hơn. Thêm nữa, bệnh nhân nam ở đây hiếm người trẻ hơn bác; người trẻ nhất cũng tầm tuổi bác. Mà cũng không phải chỉ những người nằm liệt giường mới thuê đến bác; bác phục vụ cả những bệnh nhân còn đi lại được. Ở Việt Nam mình, không nhà nào muốn để mặc người thân bị bệnh trong viện cả. Khi phải tắm rửa, ăn uống, ra ngoài cho

thoáng, hay lúc đi trị liệu thì biết làm thế nào? Cho nên người ta thuê bác, nhất là những nhà có điều kiện kinh tế nhưng lại neo người, không có ai chăm sóc bệnh nhân được.

Ngày nào bác cũng chăm sóc bệnh nhân trong viện. Nếu bệnh nhân nằm liệt giường và không đi lại được, bác phải giúp họ khi họ đi vệ sinh. thỉnh thoảng bác cũng giúp họ trở mình bởi vì nếu nằm một chỗ lâu quá, phổi sẽ bị ép và rất dễ mắc các chứng đau mỗi lưng và hông. Cứ hai tiếng một lần, bác phải cho họ trở mình và vỗ vỗ lưng cho họ để dịch không đọng ở phổi. Với những bệnh nhân vẫn đứng và đi lại được, hàng ngày bác phải dìu họ ra ngoài cho thoáng khí và đầu óc sáng khoái.

Làm công việc chăm sóc bệnh nhân thì bận suốt ngày. Bệnh nhân tỉnh dậy là bác phải có mặt ở đây rồi. Nhưng bác vẫn có thời gian ăn uống và tắm rửa, ban đêm thường có người trong gia đình tới thay ca vài tiếng. Cho nên cũng không hẳn là bác cứ phải ngồi lì bên bệnh nhân suốt cả ngày. Ban đêm thì phải cần ít nhất hai người, một số nhà có điều kiện kinh tế còn thuê hẳn ba người phục vụ luân phiên nhau. Nếu bệnh nhân cần chăm sóc ban đêm, bác có thể làm được mấy đêm đầu, nhưng không làm lâu được vì mệt lắm. Nói gì thì nói chứ bác đã phải chăm sóc bệnh nhân suốt cả ngày rồi. Chăm sóc bệnh nhân nằm liệt giường nhọc lắm, đặc biệt là những người cần trợ lực hoặc bị tổn thương não. Với những bệnh nhân tỉnh táo, mình còn có thể nói với họ và hỏi họ cần gì; nhưng với những bệnh nhân hôn mê, rất khó, khó hơn nhiều.

Với những bệnh nhân nằm liệt giường, mình thường phải chăm nom tất cả nhu cầu ăn uống, sức khỏe và cả vệ sinh cá nhân nữa. Cho nên không thể ngại tay chân dơ bẩn hay lây bệnh được; chỉ còn cách phải phòng ngừa thôi. Có lần bác phải chăm sóc cả bệnh nhân nhiễm HIV và bệnh nhân nghiện ma túy. Nhưng khi đã biết mình phải xử lý bệnh lây nhiễm, phương thức lây nhiễm và cách phòng ngừa thì thật sự chẳng có gì phải sợ cả.

Nếu mà thuê mấy cô trẻ trẻ làm việc này thì thật sự họ không làm nổi vì công việc này đòi hỏi người thạo việc, có kinh nghiệm. Chẳng hạn, cứ ba tiếng phải cho bệnh nhân ăn, nhưng trước khi cho họ ăn mình phải kiểm tra đường ống xem còn thức ăn tắc trong đó không; không thể cứ bơm thức ăn vào ống khi vẫn còn thức ăn thừa ngẽn bên trong. Rồi khi bệnh nhân ăn xong, mình lại phải vệ sinh sạch ống thật cẩn thận. Sữa, cháo và thức ăn lỏng rất hay tắc bên trong, cho nên phải giữ cho sạch sẽ luôn.



Sau một thời gian dài làm công việc này, thật sự thì chẳng còn việc gì là khó khăn nữa. Chỉ có những người mới thì mới cảm thấy phải mày mò vì họ chưa biết gì cả. Giờ thì bác đã có kinh nghiệm

nên bác thấy rất đơn giản. Ví dụ, có những người bé nhỏ hơn cả bác nhưng phải chăm sóc những bệnh nhân to béo, nhưng chẳng sao cả bởi vì họ biết phải làm những việc gì. Họ phải biết cách. Nếu không, không ai có thể nâng nôi bệnh nhân lên, kê cả người thân của họ. Bọn bác biết cách nâng bệnh nhân và giữ gìn giường chiếu cho sạch sẽ, gọn gàng; bọn bác không để bác sĩ phải nhắc nhở giữ gìn vệ sinh. Bọn bác giữ vệ sinh sạch sẽ cho bệnh nhân như cho chính bản thân mình vậy; nói thật, chính bọn bác mới là những người dễ lây nhiễm và mắc bệnh nhất.

Các y bác sĩ chưa bao giờ phải phàn nàn còn người nhà bệnh nhân thân thương hay thông cảm, nhưng có khi chính bệnh nhân lại rất khó tính. Có những bệnh nhân quát tháo hoặc chửi bới bọn bác. Những lúc như thế, mình cần phải bình tĩnh và kiềm chế không cao giọng. Cần phải nhớ rằng họ đang bệnh tật nên dễ khó chịu. Thỉnh thoảng, còn phải chăm sóc những bệnh nhân tâm thần không ổn định nên họ chửi mình suốt ngày. Không dễ chịu gì nhưng đó là công việc mà mình phải làm.

Ở đây có nhiều người chăm sóc bệnh nhân chuyên nghiệp giống như bác. Trừ một vài người mới vào nghề, tất cả bọn bác đều biết nhau; thậm chí khi có người mới đến, chỉ làm qua một hai việc là tất cả quen nhau ngay. Chủ yếu bọn bác có khách hàng nhờ mọi người mách cho nhau biết. Bác tin rằng bác làm việc tốt nên mọi người sẽ giới thiệu bác với bạn bè và hàng xóm. Rồi bác sĩ, y tá và nhân viên bệnh viện cũng giới thiệu, vì bệnh nhân mới và người nhà của họ thường không biết gì khi mới vào viện cả. Thêm nữa, những người làm công việc chăm sóc ở đây đều biết nhau và có quan hệ làm việc rất tốt. Nếu bác không thể nhận bệnh nhân khác thì bác sẽ giới thiệu họ với một đồng nghiệp đáng tin cậy và có khả năng làm việc trong nhóm của mình.

Bình thường, giá công nhật thường cố định và tất cả bọn bác đều lấy giá như nhau. Với những bệnh nhân chỉ ốm xoàng xoàng, gia đình có thể thảo luận để trả công thấp hơn. Nếu bệnh nhân phải nằm viện nhiều tới 20 ngày hoặc hai, ba tháng, giá công tương đối cao. Nhiều bệnh nhân phải nằm viện lâu đến mức phải chuyển sang viện khác, cho nên bọn bác cũng theo sang đó. Công việc của bác thường hoàn thành sau khi bệnh nhân ra viện, nhưng một số gia đình cần bọn bác theo bệnh nhân về nhà hoặc tiếp tục chăm nom họ. Hai năm trước, bác ở hẳn Đông Anh để chăm sóc một bà mẹ già của một anh làm việc ở Hà Nội. Trong viện có các y tá đặt đường ống truyền thức ăn và đường ống chắt thải, nhưng ở nhà thì bác phải tự làm những việc đó. Mình thực sự phải hiểu việc thì mới làm được khi về nhà người ta.

Bác được trả 250.000 đồng (12,5 đô la) một ngày. Bác tự lo ăn uống, nhưng có khi các gia đình bao ăn luôn cho bác, kiểu như “Hôm nay gia đình sẽ mời bác ăn” hoặc “Đằng nào cháu cũng mang cơm cho mẹ nên bác ăn cùng luôn với cụ”. Nếu không thì bác tự phải trang trải khoản này. Bác kiếm được 7,5 triệu (375 đô la) một tháng với bệnh nhân ốm lâu. Một số bệnh nhân chỉ nằm một tuần. Bác cố gắng tìm bệnh nhân khác ngay sau khi họ ra viện, nhưng nhiều khi cũng phải mất cả tuần mới tìm được người tiếp theo. Thỉnh thoảng bệnh nhân cũ vừa ra buổi sáng thì buổi chiều có bệnh nhân mới; hôm đó bác được tiền công gấp, nhưng cũng ít được như thế lắm. Một số gia đình còn bồi dưỡng thêm cả triệu bạc (50 đô la) nếu họ thấy bác làm việc tốt, tận tình, biết việc và họ không phải giám sát bác. Nhưng chỉ sau mấy ngày đầu tiên là các gia đình thường không phải lo những vấn đề này bởi họ biết bọn bác đều là những người quen làm công việc chăm sóc người bệnh.

Công việc kiểu này đòi hỏi phải tận tâm. Mình phải coi bệnh nhân như người thân thì mới chăm sóc họ hết lòng được – có như thế thì mình không bao giờ rời cả. Bác đã gặp rất nhiều trường hợp bệnh nhân qua đời. Khi họ bắt đầu yếu đi, bác phải nói với gia đình để họ có thể cùng bác túc trực bên bệnh nhân cả ngày lẫn đêm. Dĩ nhiên, bác thấy rất buồn khi bệnh nhân qua đời. Nói cho cùng, mình đã chăm sóc họ và có mối liên hệ với họ rồi, đặc biệt là với những bệnh nhân nằm lâu. Nhiều khi, gia đình không gần gũi bệnh nhân thì bác chính là người lau rửa, thay quần áo và đưa bệnh nhân tới nhà tang lễ. Có nhiều lúc, bác ở lại đến ba bốn ngày trong suốt thời gian diễn ra lễ an táng hoặc hỏa táng. Trong những trường hợp như thế, bác có thể nói rằng bác thật sự chăm lo mọi thứ cho họ, từ ngày họ vào viện đến ngày họ sang thế giới bên kia.

Hà Nội, tháng 11 năm 2011
Nguyễn Thị Lan, Bùi Hà Phương,

Người bốc mộ

Xin chào, tôi tên là Thanh, 55 tuổi. Tôi sống ở làng Xuân Canh, huyện Từ Liêm. Hiện tôi sắp nghỉ hưu; trước thì làm thợ nề. Nhưng tôi còn làm nhiều việc khác (cười). Có một công việc chẳng giống việc nào cả. Đó là công việc bốc mộ. Tôi không thật sự không chuyên nghiệp như mấy người ở Văn Điển hoặc các nghĩa trang khác. Chủ yếu tôi làm cho họ hàng, làng xóm hoặc những người quen có nhu cầu nhờ tôi giúp.

Tôi biết rất nhiều người thấy hãi công việc này. Có lần, tôi được giới thiệu làm quen với mấy người, tôi kể cho họ biết tôi làm nghề bốc mộ. Tôi muốn biết họ phản ứng ra sao và đúng như tôi dự đoán! Họ nhăn mặt một cách rất vô thức, ánh mắt không còn được tự nhiên như trước, một vài người thậm chí còn sặc lúc đang ăn. Mặc dù bốc mộ không phải là nghề chính của tôi nhưng vẫn cảm thấy không vui trước phản ứng của mọi người; đây là một công việc nghiêm túc, cho nên có gì là không hay chứ? Nhưng kể từ đó, tôi không giới thiệu mình làm nghề bốc mộ khi gặp những người mới quen nữa. Một phần vì tôi không muốn con cái mình cảm thấy ngại ngùng. Nếu người lớn còn phản ứng như thế thì trẻ con sẽ như thế nào.

Lần đầu tiên tôi bốc mộ là năm 1997; vẫn còn như vừa mới đây. Hồi đó có một người bà con của tôi nhờ tôi bốc mộ. Chắc mọi người trong nhà nghĩ tôi đủ tuổi để làm việc này. Vì đó là một người trong họ nên tôi nhận lời. Tôi nghĩ chẳng sao cả – chỉ việc đưa hài cốt lên, có vậy thôi. Nhưng khi đào mộ lên và chuẩn bị mở nắp áo quan, đột nhiên tôi thấy người lạnh buốt và hai tay tê cứng.

Tôi vẫn nhớ rất rõ cảm giác đó, cái cảm giác lần đầu tiên đối diện với một thế giới khác, thế giới của những người quá cố. Lúc tôi mở nắp quan tài và nhìn thấy hài cốt bên trong, đột nhiên tôi cảm thấy bối rối, tay và chân tôi run bắn lên, tôi còn không biết cần phải làm gì. Ai đó ở cạnh tôi phải lắc tôi thì tôi mới dần dần nhớ ra mình có mặt ở đó để làm gì.

Bốc xương phải theo đúng trình tự. Trước hết là bốc xương sọ, sau đó là đến tay trái, tay phải, xương đùi và xương ống chân trái, sau đó chân phải; rồi từng cái xương sườn và cuối cùng là xương sống. Công việc của tôi là leo xuống mộ, bốc từng loại xương ra khỏi quan tài và rửa sạch bùn đất bằng nước. Rồi tôi chuyển xương cho người đứng bên cạnh mộ để rửa sạch lần nữa bằng nước quế hôi. Sau khi đã rửa sạch toàn bộ xương, chúng tôi cho xương vào tiêu. Đến khi đó coi như công việc đã hoàn tất.

Sau khi đã bốc bộ hài cốt đầu tiên, những người thân khác trong gia đình liên tục nhờ tôi giúp. Dần dần, tôi quen với công việc. Rồi cứ thế mọi người truyền tai nhau, nên đến một lúc – tôi cũng chẳng nhớ là khi nào – bốc mộ trở thành công việc khác của tôi (*cười*). Dĩ nhiên bà nhà tôi không muốn tôi làm nghề này. Bà ấy muốn tôi nghỉ ngơi hẳn, nhưng khi cô người nhờ vả, làm sao tôi từ chối được. Tôi làm công việc này để giúp người khác chứ không phải để kiếm lời. Thường khi bốc mộ cho một người thân, tôi không lấy tiền công, tôi chỉ ăn bữa cơm người ta mời để cảm ơn mình thôi. Còn với những người khác, tôi lấy công từ 500.000 đến 700.000 đồng (25-35 đô la). Theo tôi, cái chính là mình giúp người khác và tích phúc cho đời sau.

Vợ tôi có thể không thích công việc này, nhưng bà ấy vẫn rất quan tâm. Mỗi lần tôi về nhà sau khi bốc mộ cho ai đó, bà ấy lại đun nước nóng với các loại lá cho tôi để tôi tắm, loại bớt âm khí. Và trước khi tôi đi làm, bà ấy chuẩn bị quần áo và đồ nghề cho tôi: áo mưa, mặt nạ, ủng cao su và găng tay nữa. Thực ra là mấy lần đầu tôi không dùng găng tay. Nói thật những lần như thế cũng thấy hơi ghê.

Nói về chuyện ghê, để tôi kể chuyện đáng sợ nhất cho mà nghe. Chuyện này là hồi tôi bốc một cái mộ không xa đây lắm. Khi nhắc nắp quan tài lên, mọi người đều hãi vì thấy cốt vẫn còn nguyên thịt. Chúng tôi phải đổ 5 lít cồn nguyên chất vào để cho thịt róc ra. Thế mà rồi tôi vẫn phải bỏ xương vào một bồn nước để rửa cho sạch. Về đến nhà rồi, tôi không ăn không ngủ nổi... mất vài ngày trời bởi vì tôi vẫn bị ám ảnh với cảnh tượng mình nhìn thấy. Nhưng tôi vẫn không thể từ chối khi có người đến

nhờ mình bốc mộ. Lúc ấy vợ tôi rất bức, bà ấy bảo tôi không thấy hãì việc bốc mộ à. Tôi chỉ biết cười với bà ấy (*cười*). Tôi biết làm sao được?

Mọi người thường bốc mộ vào dịp cuối năm khi ruộng đồng khô ráo. Theo phong tục, cần phải bốc mộ từ khoảng nửa đêm đến 3 giờ sáng, là thời điểm gió lặng và mặt trời chưa mọc. Người ta không muốn để ánh nắng rọi vào hài cốt; người Việt Nam tin rằng âm dương đối nghịch với nhau. Gia đình phải lưu ý rất cẩn thận những chuyện này khi chọn thời điểm bốc mộ: Nếu thời điểm thích hợp thì mới tiến hành, không được sớm quá hay muộn quá.

Có thể tôi không chuyên bốc mộ nhưng tôi làm tốt công việc này. Một phần nhờ kinh nghiệm và một phần vì tôi rất cẩn thận khi làm việc. Có một lần vào mùa đông – trời lạnh buốt và lại có mưa phùn – tôi bị cúm ngay tại nghĩa trang. Nhưng đến ngày đến giờ vẫn phải tiến hành. Vì trách nhiệm của mình nên tôi không thể cứ để mặc gia đình người ta xoay sở được, tôi cũng phải cố lết đến nghĩa trang và tiến hành công việc. Điều tôi sợ nhất là những đêm mưa gió, dù mặc áo mưa thì vẫn thấy lạnh run người.

Bây giờ, người ta ngày càng chọn hình thức hỏa táng nhiều hơn. Tôi hy vọng hỏa táng sẽ thịnh hành ở những vùng như làng tôi, để có thể dành đất cho nông nghiệp. Nghĩa trang ngày càng chiếm mất nguồn đất nông nghiệp vốn đã khan hiếm và làm ô nhiễm đất và nước ngầm. Tôi không ngại gì chuyện mất việc; tôi chỉ hy vọng rằng chúng ta có thể tìm ra cách để cõi dương và cõi âm tiếp tục cùng tồn tại hòa bình trong tương lai.

*Xuân Canh, tháng 11 năm 2011
Michelle Ta, Ngô Mai Hương,
Tina Thy Pham, Nguyễn Hà Phương Ninh*



1. Ringgit: Còn được gọi là đồng Đôla Malaysia, là đơn vị tiền tệ chính thức của Malaysia. 1. Netflix là hãng cung cấp các hình thức truyền thông theo yêu cầu cho khán giả ở Mỹ, vùng Caribbean, một phần châu Âu, cũng như cung cấp DVD qua thư tín tại Hoa Kỳ.

Chia sẻ ebook : <http://downloadsachmienphi.com/>

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách : Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>
Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>