

Tôi xách túi đồ nhãn hiệu Levi's ra khỏi Plaza rồi đứng lờ lững chờ đợi. Mồm tay ăn mày chuyên nghiệp phát hiện ra tôi, sán tới đứng trước mặt tôi. Câu chuyện của tôi chắc có thể thôi. Tôi nhìn tay ăn mày đã đẩy tôi mất bài học kinh nghiệm còn sâu sắc hơn một khóa học tôi chỉ học kinh nghiệm từ trường. Tôi kể câu chuyện này chính bởi ý nguyện của tay ăn mày đó.

- Xin anh... cho tôi ít tiền đi! - Tôi đứng đó chờ có việc gì nên tôi nhìn tay vịn cho hắn đứng tiền xu, rồi bắt chuyện cùng nhau.

Ăn mày rất thích kể chuyện.

- Tôi chờ ăn mày quanh khu mua sắm này thôi, anh biết không? Tôi chờ lúc mất phát là thấy anh ngay. Đi mua Levi's ở Plaza chắc chắn nhiều tiền...

- Hả? Ông cũng hiểu được phần nhá! - Tôi ngạc nhiên.

- Làm ăn mày, cũng phải ăn mày cho nó có khoa học. - Ông ta bắt đầu mồm máy.

Tôi ngạc nhiên nghĩ mồm lát, thấy thú vị bèn hỏi:

- Thế nào là ăn mày một cách khoa học?

Tôi nhìn kỹ ông ta, đầu tóc rối bù, quần áo rách nát, tay gầy gò xương, nhìn người lờ lững.

Ông ta giải thích:

- Ai chờ ngớ ngẩn và ghét ăn mày, nhưng tôi tin anh không ghét tôi, tôi đoán chắc điều đó. Đây là điểm tôi khác biệt với những người ăn mày khác.

Tôi gật đầu đồng ý, đúng là tôi không ghét ông ta, nên tôi đang nói chuyện với ông ta đây thôi.

- Tôi biết phân tích SWOT, nhưng ưu thế, bất lợi, nhưng cơ hội và nguy cơ.

Điểm mạnh với những người ăn mày là điểm thế cạnh tranh của tôi, ưu thế (Strengths) của tôi là tôi không làm ngơ ngẩn ta phần mềm, lãnh sự. Cơ hội (Opportunities) và nguy cơ (Threats) thì chắc là những yếu tố điều kiện bên ngoài thuộc về hoàn cảnh, có thể là dân số ở đây đông hay vắng, thành phố có quy mô đô thị như thế nào, địa phương chẳng...

- ...???

- Tôi đã tính toán rất cẩn thận (cẩn thận và mồm) rằng, khu vực thành phố này ngày qua ngày đông, mỗi ngày khoảng một nghìn người, nghèo thì nhiều lắm, nhưng người giàu còn nhiều hơn. Trên phương diện lý luận thì giờ này mỗi ngày tôi xin được một nghìn đồng xu mất nghìn đồng, thì mỗi tháng thu nhập của tôi đã được ba trăm triệu đồng. Nhưng thực tế thì đâu phải ai cũng cho ăn mày tiền, mà mỗi ngày làm sao tôi đi xin được một nghìn đồng. Vì thế, tôi phải phân tích, ai là khách hàng mục tiêu của tôi, đâu là khách hàng tiềm năng của tôi.

Ông ta lý giải nói tiếp:

- Ở khu Plaza này thì khách hàng mục tiêu của tôi chiếm khoảng 30% số người mua sắm, tức là thành công khoảng 70%. Lượng khách hàng tiềm năng chiếm khoảng 20%, tức là thành công trên đây tôi tính khoảng 50%. Còn lại 50% số người, tôi chọn cách là bỏ qua họ, bởi tôi không có thời gian để tìm kiếm may mắn của mình với họ, tức là xin tiền họ.

- Thế ông định nghĩ thế nào với khách hàng của ông? - Tôi cần vâng.

- Trừ c tiên, khách hàng m c tiêu nhé. Thì nh ng nam thanh niên tr nh anh đ y, có thu nh p, nên tiêu tĩ n không l ng l . Ngoài ra các đôi tình nhân cũng n m trong đ i t ng khách hàng m c tiêu c a tôi, h không th m t m t tr c b n khác phái, vì th đành ph i ra tay hào phóng. R i tôi ch n các cô gái xinh đ p đi m t mình là khách hàng tĩ m năng, b i h r t s b l o đ o theo, ch c ch n h ch n cách b tĩ n ra cho r nh n . Hai đ i t ng này đ u thu c tĩ m tu i 20-30. N u tu i khách hàng nh quá, h không có thu nh p, mà tu i già h n, thì h có th đã có gia đình, tĩ n b c b v c m h t r i. Nh ng ông ch ng đó bi t đầu có khi đang âm th m tĩ c h n r ng không th ng a tay ra xin tĩ n c a tôi y ch !

- Th thì m i ngày ông xin đ c bao nhiêu tĩ n?

- Th hai đ n th sáu, s kém m t chút, kho ng hai trăm nghìn. Cu i tu n th m chí có th 4-500 nghìn.

- H ? Nhi u v y sao?

Th y tôi nghi ng , ông ta tính cho tôi th y:

- Tôi cũng khác gì anh, tôi cũng làm vĩ c tám gi vàng ng c. Bu i sáng t 11h đ n t i 7h, cu i tu n v n đi làm nh th ng. M i l n ăn mày m t ng i tôi m t kho ng 5 giây, tr đi th i gian tôi đi l i, di chuy n gi a các m c tiêu, th ng m t phút tôi xin đ c m t l n đ c m t đ ng xu 1 nghìn, 8 tĩ ng tôi xin đ c 480 đ ng m t nghìn, r i tính v i t l thành công 60% $[(70\%+50\%)\div 2]$ thì tôi đ c kho ng 300 nghìn.

Chi n l c ăn mày c a tôi là đ t khoát không đeo bám khách ch y đ c ph . N u xin mà h không cho, tôi đ t khoát không bám theo h . B i n u h cho tĩ n thì đã cho ngay r i, n u h cho vì b đeo bám lâu, thì t l thành công cũng nh . Tôi không th mang th i gian ăn mày có gi i h n c a tôi đ đi lãng phí trên nh ng ng i khách này, trong khi tôi có th xoay ngay sang m c tiêu b n c nh.

Tr i, tay ăn mày này có đ u óc quá đi, phân tích nh th giám đ c kinh doanh ho c giám đ c tĩ p th v y.

- Ông nói tĩ p đi! - Tôi hào h ng.

- Có ng i b o ăn mày có s may hay xui, tôi không nghĩ th . L y ví d cho anh nhé, n u có m t thanh niên đ p trai và m t ph n xinh đ p đ ng tr c c a shop đ lót m ph m, thì anh s ch n ai đ ăn mày?

Tôi ng m nghĩ r i b o, tôi không bi t.

- Anh nên đi đ n xin tĩ n anh thanh niên kia. Vì đ ng bên anh ta là m t ph n đ p, anh ta ch ng l l i không cho ăn mày tĩ n. Nh ng n u anh đi xin cô gái đ p, cô ta s gi v là ghê s anh r i lánh xa anh.

Thôi cho anh m t ví d n a: Hôm n đ ng c a siêu th BigC có m t cô gái tr tay c m túi đ v a mua t siêu th , m t đôi nam n yêu nhau đang đ ng ăn kem, và m t anh chàng đóng b công ch c ch nh t , tay xách túi đ ng máy tính xách tay. Tôi ch nhìn h ba giây, s không ng n ng b c th ng t i m t cô gái tr xin tĩ n, cô gái cho tôi h n hai đ ng xu, nh ng ng c nhiên h i tôi t i sao ch xin tĩ n có m i cô ta. Tôi tr l i r ng, cái đôi tình nhân kia đang ăn, h không tĩ n rút ví ra cho tĩ n, anh kia trông có v l m tĩ n, trông nh s p nh ng vì th trên ng i h th ng không có s n tĩ n l . Còn cô v a mua s m i siêu th ra, cô t t còn ít tĩ n th a, tĩ n l .

Chí lý, tôi càng nghe tay ăn mày nói càng thấy nhọc nhằn ra.

- Cho nên tôi bỏ rơi, trí thù c quyệt đến như thế này!

Tôi nghe sắp tới nói bao nhiêu câu này, nhưng đây là lần đầu tôi nghe một thằng ăn mày nói câu này.

- Ăn mày cũng phải mang trí thù c ra mà ăn mày. Chẳng ngày ngày nếm chửa xóc chĩa, cưỡi thang lên xuống giao lộ, xin ai cho đỡ chút tiền? Nhưng người đi qua giao lộ, chĩa qua cửa ngõ chĩa đầu vào vàng hoe cửa ngõ kìa, ai ra đây mà chĩa bao giờ, ra đây xin chút tiền. Phải trang bị trí thù c cho chính mình, học kỹ thuật mới làm người ta thông minh lên, nhưng người thông minh sẽ không bao giờ nghĩ học hỏi kỹ thuật mới. Tháng 21 rồi, bây giờ người ta cần gì, có phải là cần nhân tài không?

Có lần, có một người cho tôi hơn 50 nghìn, nhưng tôi dùng để cưa sào:

"Hàng ơi, anh yêu em", sào 100 lần. Tôi tính ra gọi một tiếng mất 5 giây, thời gian cũng tốn nhưng tôi đi ăn mày mất lần, nhưng lại như một đống rác chỉ 500 đồng, còn kém đi ăn mày, thế là tôi thôi chĩa.

Đây, nói chung một tay ăn mày một tháng có thể đi xin được một nghìn hoặc tám trăm lần. Người nào may mắn thì cùng lắm đi xin được khoảng hai nghìn lần. Dân số đây khoảng ba triệu, ăn mày được chĩa anh, thế là tôi cần khoảng một nghìn người dân mới ăn mày một người. Nhưng thu nhập của tôi thì đáng, vì cần bỏ ra là cho dù kinh tế thế giới đi lên hay đi xuống, tình hình xin tiền của tôi vẫn ổn định, không bị ảnh hưởng.

Trời, tôi phải tay ăn mày này quá!

- Tôi thấy người nói tôi là một thằng ăn mày vui vẻ. Nhưng thằng ăn mày khác thằng vui vì xin được nhiều tiền. Tôi thấy người bỏ chúng nó là, chúng mày nhảm nhí. Vì vui vẻ thì mới xin được nhiều tiền chứ.

Quá chuồn!

- Ăn mày là nghề nghiệp của tôi, phải hiểu được niềm vui do công việc của mình mang lại. Lúc trẻ tôi ít người ra phố, nhưng thằng ăn mày khác đầu óc rởn ráo trách hoặc ngạo. Đáng nên nhớ, hãy tranh thủ mà kiếm tiền vì đây là thành phố. Tôi và tôi đi vào và con đi chĩa người trong đêm, nhà ba người nói chuyện vui vẻ, có lúc đi đến người gặp người nghiệp, tôi có khi cũng vất vả cho một đồng xu, để thấy họ vui vẻ đi, nhìn họ như nhìn thấy chính mình.

- Ông cũng có vợ con?

- Vợ tôi ở nhà làm bà nội trợ, con tôi đi học. Tôi vay tiền ngân hàng mua một căn nhà nhỏ ở ngoại thành, trả nợ dần trong mười năm, và còn sáu năm nữa mới trả hết. Tôi phải nỗ lực kiếm tiền, con tôi còn phải học lên đại học, tôi sẽ cho nó học Quản trị kinh doanh, Marketing, để con tôi có thể trở thành một thằng ăn mày xuất sắc hơn bạn nó.

Tôi buồn cười:

- Ông ơi, ông có thu nhập tôi làm được không?