

Vừa rồi tôi và gia đình đi ăn ở một nhà hàng “bao báng” (buffet) Tàu, tình cờ gặp một người quen làm cùng hãng nghề việc cách đây 2 năm.



Giờ anh đang làm người quản lý ở tiệm này. Tình hình kinh tế vẫn còn chám nháng tiệm này vẫn khá đông khách, nhìn quanh, chá lát đặc vài “đáu đen” mà tôi đoán là người Việt. Hồi anh bán sao tiệm ngon mà người Việt ít đi, dường như người ta cháa biết nhiều, sao không quảng cáo trên báo Việt ngữ để lôi thêm khách. Anh cười nói trước có quảng cáo báo Việt, có khá đông khách Việt Nam đi. Sau này ông chát luôn, có mấy chá báo hay người “chào hàng” quảng cáo đi gặp người ông đi thuê. Anh nói, ông không muốn có khách Việt đi ăn. Thấy tôi vẫn ngạc nhiên thì anh kể, một số người mình đi ăn buffet “xáu tính”: ăn náa báng náa.

Có người đi theo gia đình, con cái, nhiều em như xíu cũng lấy thức ăn đi yun như người không lấy. Ăn vài ba miếng là bỏ đi nguyên đĩa, lấy xăng xai đi lấy món khác. Ông chá báo ăn bao nhiêu cũng không tiếc, vì cái luật của “bao báng” ông kinh doanh trên 10 năm nay, như người kiáu vừa ăn vừa đi ông nóng mặt không chịu được. Thêm nữa, mấy khi có tôm hùm hay cua Alaska là họ chá chăm bám sắp hàng, lấy về cho bàn mình 2, 3 đĩa để tiếp khách sợ khó chịu của nhân viên phục vụ nên tia mặt thiáu thián của các thức khách khác. Họ chá ăn chán như món “sang” như một cách gọi gọi còn là thói quen thức các thức ăn đa dạng của tiệm.

Những ngớ ngẩn khôn ngoan

Tác Giả: Phạm Xuân Phạm

Thứ Hai, 26 Tháng 3 Năm 2012 15:48

Tôi hỏi, nếu không quen người nào thì sao, anh xuống giêng, khách thì tìm nào cũng cần những hàng cần những người khách “biết đi u”, lời khách đến mà khó chờ đợi đi thì đi, chờ vì cần người sắp bàn nói hết chuyện. Họ chờ vài lát là lên sau không thấy đến nữa.

Chuyện người bán không lên với tôi. Tôi đã hiểu lên nên người bán khó coi của một số người Việt mình, trong một chuyến đi của người bán, tôi thấy một tay hai ba bà ngồi trên xe đạp hai ba thùng xoài đã niêm kín để cho người bán trái ngon nhất, mua một cho vào thùng của mình. Tôi thấy xót ruột dù cho chuyện, vì không những thùng xoài này sẽ không bán được vì bị lấy một những trái ngon nhất mà còn bị bỏ mặc khi bị ném ào ào trên xe này sang nơi khác.

Có lúc tôi trông thấy một bác lên tuốt dùng chiếc que khuấy chén nước con tôm trong thùng tôm ở chợ Hải Phòng Thái, bác lên rất lâu để chén một con tôm bỏ vào trong túi của bác. Nếu tôi nghĩ sau tôi tình cờ đi ngang với tay bác mới mài khuấy, vậy mà đâu đâu chén họ lên một pound, mà những con tôm bác chén xem ra cũng khác gì mấy những con trong thùng. Tôi không rõ nếu chén không nhìn vậy có thể giúp bác tăng tuốt thêm vài triệu năm nữa không?

Chuyện tôi đi qua chợ búa một vòng, tôi nghĩ ai cũng thấy những người bán hàng một tay một tay, người ta thì nhau bóp, nếu cần thì cần những người bán đảo, trái xoài đã chín mua để chén một tay một tay, bắt chuyện vì cần nhà nên khi chúng sẽ bị vứt đi vì bị mận đen. Và không biết sẽ có bao nhiêu người không tính như vậy. Có thể vì vậy mà sau này tôi thấy hiểu về Á Đông không còn để rau quả bên ngoài mà cho họ vào bọc nylon để tránh bị vấy vãi.

Nói chung tâm lý của người bán cái gì của mình là vàng, là ngọc còn của thiên hạ xem như đồ bỏ. Việc này không chỉ ở Việt Nam mà lan sang những chợ Mỹ. Hiểu lên tôi nghe người bán thì khác nhau đi sắm hàng để mua giêng và sinh bán giêng giá (sale), hiểu người mua hiểu lên và trên thì các quầy khác nhau để tránh nên đi, trong khi tìm đó “On sale” với mục đích để kéo khách hàng đến mua những món khác chứ không phải bán giêng và sinh để giá thấp trên để mau sắm tìm.

Tôi còn nhớ có lên năm 2000, người ta đến thì vì bị cúp đi khi chuyển sang thiên niên kỷ mới, người Việt ùn ùn kéo nhau đi mua gạo, nên có một khi giá gạo lên gấp đôi vì khan hiếm gạo... Chuyện đó, họ dùng dùng kéo nhau qua các siêu thị Mỹ, từ Costco cho đến Sam Club

Những ngườ i khôn ngoan

Tác Giả: Phạm Xuân Phạm

Thứ Hai, 26 Tháng 3 Năm 2012 15:48

đều lòng mua gạo. Nhiêu gia đình rủ nhau đi 3, 4 người, có người nhàn nhàn bè bạn hàng mua dùm mua lúc 20 bao gạo khi n manager phải h n ch ban đ u ch cho mua 4 bao, sau gi m m i đ u người còn 1 bao và h xanh mua t khi th y người đ u đến v n ti p t c n m n p kéo đ n mua gạo, gi ng nh đang t n th đ n n i.

Tôi không rõ r ng, n u tích lũy gạo, mì gói n c m m cho vài năm nh v y, li u h có đ c yên thân khi c n c M thi u th c ph m, hay h cho r ng h khôn h n thiên h , khôn h n c chính ph M đ dân chúng đôi bù lẫn bù lóc trong khi ch có m i gia đình mình là no đ . H u qu là v chuy n đ i h th ng computer sang thiên niên k m i ch ng có gì m t khi n nhi u gia đình phải ráng ăn s mì gói dành cho c năm đ gi i quy t s th c ph m h đã tích góp. Có nhà ăn gạo m c, gạo h m hàng mua t th i gian dài vì mua quá nhi u và sau đành đ b h c g bán v i giá còn phân n a cho nh ng người quen.

Chính v tôi cũng nhi u l n thúc gi c tôi “đ u c” gạo m m khi nghe ngóng đ lu n bên ngoài nh ng tôi ph n đ i và tin r ng chúng ta đang m t đ t n c t do v i s đ i u hành c a m t chính ph bi t quan tâm đ n đ i s ng c a dân chúng. M t khi chúng ta đã ch n n i này làm quê h ng thì “h t mu i c n đôi, c c đ ng không... l m tr n”, đó cũng là cách chia s bu n vui v i đ t n c này và t ng b c h c h i nh ng n p s ng văn minh.

Đầu đó tôi v n g p nh ng con người “khôn ngoan”, h d y đ , quát m ng con cái inh i b ng ti ng Anh ba r i trong ti m ăn, nhà hàng, siêu th . H đ chúng ch y nh y, đùa gi n nh đang ... v n tr (daycare), khi n nhi u lúc tôi đ i đ t th m mong là bi t khi nào đ thiên h b t “khôn” đ ng i khác nh không đây?