

Tôi xách túi đồ nhãn hiệu Levi's ra khỏi Plaza rồi đứng lờ lững ở cửa chờ bạn. Mọt tay ăn mày chuyên nghiệp phát hiện ra tôi, sán tôi đứng trông chờ mọt. Câu chuyện của tôi chắc có thể thôi. Thế nhưng tay ăn mày đã đẩy tôi mọt bài học kinh tế còn sâu sắc hơn mọt khóa học tài chính kinh tế ở 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 chắc có việc gì nên tiền tay vọt cho họ đứng tiền xu, rồi bắt chuyện cùng nhau.

Ăn mày rất thích kể lể.

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

- Hả? Ông cũng hiểu đi phải không! - Tôi ngạc nhiên.

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

Tôi ngạc nhiên mọt lát, thấy thú vị bèn hỏi:

- Thế nào là ăn mày mọt 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 giảng giải:

- Ai chỉ nghe số và ghét ăn mày, nhưng tôi tin anh không ghét tôi, tôi đoán chắc điếu đó. Đây là điểm tôi khác biệt với những tay 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, những cơ hội và nguy cơ.

Điểm mọt với những tay ăn mày là điểm thế cạnh tranh của tôi, ưu thế (Strengths) của tôi là tôi không làm những gì ta phẫn nộ, lánh sợ. Cơ hội (Opportunities) và nguy cơ (Threats) thì chắc là những yếu tố điếu kiếu bên ngoài thuốc và hoàn cảnh, có thể là dân số ở đây đông hay vắng, thành phố có quyốtt định chốnh trang đô thị, dốp hè phố chẳng...

- ...???

- Tôi đã tính toán rốtt cả (cố thế và thế mọt) rốtt, khu vực thốtt mọt này ngốtt qua lốtt đông, mọt ngày khoốtt mốtt nghìn ngốtt, nghèo thì nhiều lốtt, những ngốtt giàu còn nhiều hơn. Trên phốtt ngốtt lý luận thì giốtt mọt ngày tôi xin đốtt mọt ngốtt mọt đốtt xu mọt nghìn đốtt, thì mọt tháng thu nhốtt của tôi đã đốtt ba trăm triốtt đốtt. Nhưng thế cốtt thì đâu phải ai cũng cho ăn mày tiền, mà mọt ngày làm sao tôi đi xin đốtt mốtt nghìn lốtt ngốtt. Vì thế, tôi phải phân tích, ai là khách hàng mọt tiêu của tôi, đâu là khách hàng tiềm năng của tôi.

Ông ta lốtt giảng nói tiếp:

- Ở khu Plaza này thì khách hàng mọt tiêu của tôi chiếm khoốtt ng 30% số lốtt ng ngốtt mua sắm, thế lốtt thành công khoốtt ng 70%. Lốtt ng khách hàng tiềm năng chiếm khoốtt ng 20%, thế lốtt thành công trên đốtt i tốtt ng này khoốtt ng 50%. Còn lốtt i 50% số ngốtt, tôi chốtt cách là bỏ qua họ, bởi tôi không có đốtt thế i gian đốtt tìm vốtt n may của mình với họ, thế cốtt là xin tiền họ.

- Thế ông định nghĩ thế nào với khách hàng của ông? - Tôi căn vốtt.

- Trừ c tiên, khách hàng m c tiêu né. Thì nh ng nam thanh niên tr nh anh đ y, có thu nh p, nên tiêu t 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 t m năng, b i h r t s b l o đ o theo, ch c ch n h ch n cách b t n ra cho r nh n . Hai đ i t ng này đ u thu c t 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, t n b c b v c m h t r i. Nh ng ông ch ng đó bi t đâu có khi đang âm th m t c h n r ng không th ng a tay ra xin t n c a tôi y ch !

- Th thì m i ngày ông xin đ c bao nhiêu t 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 v 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 t ng tôi xin đ c 480 đ ng m t nghìn, r i tính v i t l thành công 60% [(70%+50%)÷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 t 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 bên 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 t p th v y.

- Ông nói t 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 né, 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 t 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 t 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 t n, cô gái cho tôi h n hai đ ng xu, nh ng ng c nhiên h i tôi t i sao ch xin t n có m i cô ta. Tôi tr l i r ng, cái đôi tình nhân kia đang ăn, h không t n rút ví ra cho t n, anh kia trông có v l m t n, trông nh s p nh ng vì th trên ng i h th ng không có s n t n l . Còn cô v a mua s m i siêu th ra, cô t t còn ít t n th a, t n l .

Chí lý, tôi càng nghe tay ăn mày nói càng tởn nh c ngồi i ra.

- Cho nên tôi b o r i, trí thù c quy t đ nh t t c !

Tôi nghe s p tôi nói bao l n câu này, nh ng đây là l n đ u tôi nghe m t th ng ăn mày nói câu này.

- Ăn mày cũng ph i mang trí thù c ra mà ăn mày. Ch ngày ngày n m ch ra xó ch , c u thang lên đ ng v t giao l , xin ai cho đ c ti n? Nh ng ng i đi qua giao l , ch y qua c ng ch đ u v i vàng ho c c ng k nh, ai ra đ y mà ch i bao gi , ra đ y xin ch m t ng i. Ph i trang b trí thù c cho chính mình, h c ki n th c m i làm ng i ta thông minh lên, nh ng ng i thông minh s không bao gi ng ng h c h i ki n th c m i. Th k 21 r i, bây gi ng i ta c n gì, có ph i là c n nhân tài không?

Có l n, có m t ng i cho tôi h n 50 nghìn, nh tôi đ ng đ i c a s gào:

"H ng i, anh yêu em", gào 100 l n. Tôi tính ra g i m t ti ng m t 5 giây, th i gian cũng t ng t nh tôi đi ăn mày m t l n, nh ng l i nhu n đ t đ c ch 500 đ ng, còn kém đi ăn mày, th là tôi t ch i.

đây, nói chung m t tay ăn mày m t tháng có th đi xin đ c m t nghìn ho c tám trăm l n. Ng i nào may m n thì cùng l m đi xin đ c kho ng hai nghìn l n. Dân s đ đây kho ng ba tri u, ăn mày đ ch c anh, t c là tôi c kho ng m i nghìn ng i dân m i ăn mày m t ng i. Nh th thu nh p c a tôi n đ nh, v c b n là cho dù kinh t th gi i đi lên hay đi xu ng, tình hình xin ti n c a tôi v n n đ nh, không bi n đ ng nhi u.

Tr i, tôi ph c tay ăn mày này quá!

- Tôi th ng nói tôi là m t th ng ăn mày vui v . Nh ng th ng ăn mày khác th ng vui vì xin đ c nhi u ti n. Tôi th ng b o chúng nó là, chúng mày nh m r i. Vì vui v thì m i xin đ c nhi u ti n ch .

Quá chu n!

- Ăn mày là ngh nghi p c a tôi, ph i hi u đ c ni m vui do công vi c c a mình mang l i. Lúc tr i m a ít ng i ra ph , nh ng th ng ăn mày khác đ u rũ oán trách ho c ng . Đ ng nên nh th , hãy tranh th mà c m nh n v đ p c a thành ph . T i v tôi đ t v và con đi ch i ng m tr i đêm, nhà ba ng i nói c i vui v , có lúc đi đ ng g p đ ng nghi p, tôi có khi cũng v t cho h m t đ ng xu, đ th y h vui v đi, nhìn h nh nhìn th y chính mình.

- i ông cũng có v con?

- V tôi nhà làm bà n i tr , con tôi đi h c. Tôi vay ti n ngân hàng mua m t căn nhà nh ngo i thành, tr n đ n trong m i năm, v n còn sáu năm n a m i tr h t. Tôi ph i n l c ki m ti n, con tôi còn ph i h c lên đ i h c, tôi s cho nó h c Qu n tr kinh doanh, Marketing, đ con tôi có th tr thành m t th ng ăn mày xu t s c h n b nó.

Tôi bu t mi ng:

- Ông i, ông có thu nh n tôi làm đ t không?