

## TRI THỨC CỦA LÃO ĂN MÀY

“Tôi xách túi đồ nhãn hiệu Gucci ra khỏi Tràng Tiền Plaza rồi đứng lại ở cửa chờ bạn. Một tay ăn mày chuyên nghiệp phát hiện ra tôi, sán tới đứng trước mặt. Câu chuyện của tôi chỉ có thể thôi. Thế nhưng tay ăn mày đã dạy tôi một bài học kinh tế còn sâu sắc hơn một khoá học MBA 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 chả có việc gì nên tiện tay vớt cho hắn đồng 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 một phát là thấy anh ngay. Đi mua Gucci ở Plaza chắc chắn nhiều tiền...

- Hả? Ông cũng hiểu đời phết nhỉ! - Tôi ngạc nhiên.

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

Tôi ngẫm nghĩ một 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, nhưng lại sạch sẽ.

Ông ta giảng giải:

- Ai chẳng sợ và ghét ăn mày, nhưng tôi tin anh không ghét tôi, tôi đoán chắc điều đó.

Đây là điểm tôi khác biệt với những thằng 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, những ưu thế, bất lợi, những cơ hội và nguy cơ. Đối mặt với những thằng ăn mày là đối thủ cạnh tranh của tôi, ưu thế (Strengths) của tôi là tôi không làm người ta phản cảm, lánh sợ. Cơ hội (Opportunities) và nguy cơ (Threats) thì chỉ 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 quyết định chỉnh trang đô thị, dẹp hè phố chẳng...

- ...???

- Tôi đã từng tính toán rất cụ thể (cụ thể và tỉ mỉ) rằng, khu vực thương mại này người qua lại đông, mỗi ngày khoảng mười nghìn người, nghèo thì nhiều lắm, nhưng người giàu còn nhiều hơn. Trên phương diện lý luận thì giả như mỗi ngày tôi xin được mỗi người một đồng xu một 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 một ngày làm sao tôi đi xin được mười nghìn lượt người. Vì thế, tôi phải phân tích, ai là khách hàng mục tiêu của tôi, đâu là khách hàng tiềm năng của tôi.

Ông ta lấy giọng nói tiếp:

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

- Thế ông định nghĩ thế nào về khách hàng của ông? - Tôi căn vặn.

- Trước tiên, khách hàng mục tiêu nhé. Thì những nam thanh niên trẻ như anh đây, có thu nhập, nên tiêu tiền không lưỡng lự. Ngoài ra các đôi tình nhân cũng nằm trong đối tượng khách hàng mục tiêu của tôi, họ không thể mất mặt trước bạn khác phái, vì thế đành phải ra tay hào phóng. Rồi tôi chọn các cô gái xinh đẹp đi một mình là khách hàng tiềm năng, bởi họ rất sợ bị lèo đèo theo, chắc chắn họ chọn cách bỏ tiền ra cho rảnh nợ. Hai đối tượng này đều thuộc tầm tuổi 20-30. Nếu tuổi khách hàng nhỏ quá, họ không có

thu nhập, mà tuổi già hơn, thì họ có thể đã có gia đình, tiền bạc bị vợ cầm hết rồi. Những ông chồng đó biết đâu có khi đang âm thầm tiếc hận rằng không thể ngửa tay ra xin tiền của tôi ấy chứ!

- Thế thì mỗi ngày ông xin được bao nhiêu tiền?

- Thứ hai đến thứ sáu, sẽ kém một chút, khoảng hai trăm nghìn. Cuối tuần thậm chí có thể 4-500 nghìn.

- Hả? Nhiều vậy sao?

Thấy tôi nghi ngờ, ông ta tính cho tôi thấy:

- Tôi cũng khác gì anh, tôi cũng làm việc tám giờ vàng ngọc. Buổi sáng từ 1h đến tối 7h, cuối tuần vẫn đi làm như thường. Mỗi lần ăn mỳ một người tôi mất khoảng 5 giây, trừ đi thời gian tôi đi lại, di chuyển giữa các mục tiêu, thường một phút tôi xin được một lần được một đồng xu 1 nghìn, 8 tiếng tôi xin được 480 đồng một nghìn, rồi tính với tỉ lệ thành công 60%  $[(70\%+50\%)\div 2]$  thì tôi được khoảng 300 nghìn.

Chiến lược ăn mỳ của tôi là dứt khoát không đeo bám khách chạy dọc phố. Nếu xin mà họ không cho, tôi dứt khoát không bám theo họ. Bởi nếu họ cho tiền thì đã cho ngay rồi, nếu họ cho vì bị đeo bám lâu, thì tỉ lệ thành công cũng nhỏ. Tôi không thể mang thời gian ăn mỳ có giới hạn của tôi để đi lãng phí trên những người khách này, trong khi tôi có thể xoay ngay sang mục tiêu bên cạnh.

Trời, tay ăn mỳ này có đầu óc quá đi, phân tích như thể giám đốc kinh doanh hoặc giám đốc tiếp thị vậy.

- Ông nói tiếp đi! - Tôi hào hứng.

- Có người bảo ăn mỳ có số may hay xui, tôi không nghĩ thế. Lấy ví dụ cho anh nhé, nếu có một thanh niên đẹp trai và một phụ nữ xinh đẹp đứng trước cửa shop đồ lót mỹ phẩm, thì anh sẽ chọn ai để ăn mỳ?

Tôi ngẫm nghĩ rồi bảo, tôi không biết.

- Anh nên đi đến xin tiền anh thanh niên kia. Vì đứng bên anh ta là một phụ nữ đẹp, anh ta chẳng lẽ lại không cho ăn mỳ tiền. Nhưng nếu anh đi xin cô gái đẹp, cô ta sẽ giả vờ là ghê sợ anh rồi lánh xa anh.

Thôi cho anh một ví dụ nữa: Hôm nọ đứng ở cửa siêu thị BigC có một cô gái trẻ tay cầm túi đồ vừa mua từ siêu thị, một đôi nam nữ yêu nhau đang đứng ăn kem, và một anh chàng đóng bộ công chức chỉnh tề, tay xách túi đựng máy tính xách tay. Tôi chỉ nhìn họ ba giây, sẽ không ngần ngại bước thẳng tới mặt cô gái trẻ xin tiền, cô gái cho tôi hẳn hai đồng xu, nhưng ngạc nhiên

hỏi tôi tại sao chỉ xin tiền có mỗi cô ta. Tôi trả lời rằng, cái đôi tình nhân kia đang ăn, họ không tiện rút ví ra cho tiền, anh kia trông có vẻ lắm tiền, trông như sếp nhưng vì thế trên người họ thường không có sẵn tiền lẻ. Còn cô vừa mua sắm ở siêu thị ra, cô tất còn ít tiền thừa, tiền lẻ.

Chí lý, tôi càng nghe tay ăn mỳ nói càng tỉnh cả người ra.

- Cho nên tôi bảo rồi, tri thức quyết định tất cả!

Tôi nghe sếp tôi nói bao lần câu này, nhưng đây là lần đầu tôi nghe một thằng ăn mỳ nói câu này.

- Ăn mỳ cũng phải mang tri thức ra mà ăn mỳ. Chứ ngày ngày nằm ịch ra ở xó chợ, cầu thang lên đường vượt giao lộ, xin ai cho được tiền? Những người đi qua giao lộ, chạy qua công chợ đều vội vàng hoặc công kênh, ai ra đấy mà chơi bao giờ, ra đấy xin chỉ một người. Phải trang bị tri thức cho chính mình, học kiến thức mới làm người ta thông minh lên, những người thông minh sẽ không bao giờ ngừng học hỏi kiến thức mới. Thế kỷ 21 rồi, bây giờ người ta cần gì, có phải là cần nhân tài không?

Có lần, có một người cho tôi hẳn 50 nghìn, nhờ tôi đứng dưới cửa sổ gào: “Hồng ơi, anh yêu em”, gào 100 lần. Tôi tính ra gọi một tiếng mất 5 giây, thời gian cũng tương tự như tôi đi ăn mỳ một lần, nhưng lợi nhuận đạt được chỉ 500 đồng, còn kém đi ăn mỳ, thế là tôi từ chối.

Ở đây, nói chung một tay ăn mỳ 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 ở đây khoảng ba triệu, ăn mỳ độ chục anh, tức là tôi cứ khoảng mười nghìn người dân mới ăn mỳ một người. Như thế thu nhập của tôi ổn định, về cơ bản là cho dù kinh tế thế giới đi lên hay đi xuống, tình hình xin tiền của tôi vẫn ổn định, không biến động nhiều.

Trời, tôi phục tay ăn mỳ này quá!

- Tôi thường nói tôi là một thằng ăn mỳ vui vẻ. Những thằng ăn mỳ khác thường vui vì xin được nhiều tiền. Tôi thường bảo chúng nó là, chúng mỳ nhảm rồi. Vì vui vẻ thì mới xin được nhiều tiền chứ.

Quá chuẩn!

- Ăn mỳ là nghề nghiệp của tôi, phải hiểu được niềm vui do công việc của mình mang lại. Lúc trời mưa ít người ra phố, những thằng ăn mỳ khác đều ủ rũ oán trách hoặc ngủ. Đừng nên như thế, hãy tranh thủ mà cảm nhận vẻ đẹp của thành phố. Tối về tôi dắt vợ và con đi chơi ngắm trời đêm, nhà ba người nói cười vui vẻ, có lúc đi đường gặp đồng nghiệp, tôi có khi cũng vút cho họ một đồng xu, để thấy họ vui vẻ đi, nhìn họ như nhìn thấy chính mình.

- Ôi ông cũng có vợ con?

- Vợ tôi ở nhà làm bà nội trợ, con tôi đi học. Tôi vay tiền ngân hàng Vietinbank mua một căn nhà nhỏ ở ngoại thành, trả nợ dần trong mười năm, vẫn 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 mỳ xuất sắc hơn bố nó.

Tôi buột miệng:

- Ông ơi, ông có thu nhận tôi làm đệ tử không?

Câu hỏi thảo luận :

1. Anh/chị phân tích điểm mạnh/ điểm yếu của lão ăn mỳ ?
2. Anh/chị hãy phân tích những cơ hội và đe dọa từ tình huống trên ?
3. Xác định chiến lược lão ăn mỳ sử dụng trong công việc ăn mỳ của mình ?