

Tôi luôn luôn đ t ra câu h i “Vi t Nam có gì thay đ i?” sau m i l n v thăm l i Vi t Nam.

Sau 36 năm đ i m i, quê m đã tr i qua bi t bao đ i thay vùn v t đ ch y cho k p đà ti n hoá c a nhân lo i. Chúng ta có th th y nh ng đ i thay rõ r t trên m t n i là ki n trúc đô th , m t đ dân c cùng s l ng xe c l u hành trong thành ph cũng nh thôn quê. Còn nh ng ph n chìm nh văn hoá, t p quán, ngôn ng đ ng th i ch u nh h ng bi n đ i r t nhi u nh ng cũng có cái ít đ i hay có cái đ ng ch ng m t ch . Có nh ng thói quen n n p, ăn sâu vào l l i giao ti p hàng ngày khi n s c i đ i khó khăn hay đôi lúc không th th c hi n đ c.



Ch B n Thành.

Bu i tr a tr c khi v l i M hai hôm, tôi c n ra ch B n Thành đ mua s m nh ng th quà l u ni m và bánh k o mang v làm quà. B n tôi nói, các đ a ph ng có tr ng tr t hay s n xu t m i s n ph m nh ng các m t hàng đ u đ a v Sài Gòn, ra ch Sài Gòn thì cái gì cũng có.

V a b c vào ch B n Thành, tôi đã nghe nh ng câu chào m i n i lên t ng b ng nh pháo t t. Có xa quê h ng, ng i ta m i th y nh và nh nh t là nh ng ti ng rao, ti ng m i chào hàng nh m t đ c s n quê h ng yêu d u. Ti ng rao hàng gi này chúng ta ít còn th y vì nhà n c c g ng đ p nhi u gánh hàng rong đ làm đ p b m t thành ph . Đôi khi chúng ta còn nghe đ c ti ng rao hàng nh ng l i là ti ng rao hi n đ i b ng máy ghi âm đ c l p đi l p l i trên nh ng chi c xe đ p hay xe g n máy bán hàng rong trên hè đ ng nh m t nét ch m phá n t ng c a b c tranh h u hi n đ i.

Tiáng mái cô, mái chá, ăn quà, mua rau quá, káo bánh xôn xao, rái rít vang lên. Tôi báng tá hái, nghĩ thuật mái hàng cáa nác ta có tá bao giá mà tái nay tác này lái càng ngày càng phát trián. Nghĩa là nó không nháng rán rằng á chá Bán Thành, chá Đà Lát, Đông Ba, Đáng Xuân, hay bát cá các ngái chá nào khác. Tuy nhiên, các chá khác tôi tháy há ít chào hàng hán á Sài Gòn.

Theo ý riêng cáa tôi chào mái hàng là mát nghĩ thuật bán hàng rát hay và khéo khián khách chú ý và tá cho khách tháy mát thái đá nhiát tình cáa ngái bán hàng nháng náu sá mái gái, chèo kéo trá nên quá mác, nó có thá làm cho khách hàng mát tá nhiên. Đôi khi khách hàng chá đi dáo chái, ngám hàng, lòng cháa muán mua, hay có ý đánh mua nháng còn do dá. Sá mái gái có thá làm há cát háng không dám ngám hàng náa vì nó mang mát kháng đánh là khi hái đán mát món hàng là ghé vào hàng, phái trá giá, phái mua. Hán náa cách đái xá cáa mát sá ngái i bán vái khách theo táp tác cá truyán cáa mình đã làm phián và gây khiáp hái cho tôi nhiáu lám. Tôi muán nói tái tián trình mua bán mát món hàng theo kiáu tháng láng là pháng pháp trá giá cá đái n, rát lác háu, mát thì giá và phián toái mà giá đây chúng ta ván áp dáng.

Tôi bác ngang qua dáy cáa hàng bán đá táp hoá khô nhá bánh káo, trà mát. Mát tôi váa đáu á há tháy tình trong cháa đáy hát đáu. Láp tác bao nhiêu tiáng chào mái đánh trúng vào mác tiêu. “Cô mua hát đáu đi cô, hát đáu Bình Dáng ngon lám cô”. “Chá mua gì, cán gì, em giúp cho, em có đá mái mát hàng mái vá nè.” Tôi không biát chán cáa hàng nào đá hái vì há đáu có nháng mát hàng nhá nhau. Mát bà bác vài hát đáu đáa tôi xem, ván vá “Cô thá đi cô, hát đáu mái mà cô”. Tôi không thá tá chái sá mái mác cáa bà ta nên bán thá và hái giá. Hái xong tôi phân vân không biát trá giá thá nào cho khái bá há, bán đám chân đi. Thá là tá thái đá đơn đá mái mác, bà bán hàng đái “tông”. “Sáng sám, cô trá dám tôi mát tiáng má hàng, chá bá đi nhá váy dáu đác”. Lúc đó trái đã vá tráa mà đái vái máy bà bán hàng lúc nào cũng là buái sáng. Tôi chát cáng không biát làm sao, trá thì sá há, không trá thì sá bá chái trong lòng phân vân vô cùng. Tôi là ngái sinh ra và lán lên á Sài Gòn, tá lâu tôi ván biát nháng ngái chá nhá á cáp tánh, huyán ít nói thách hán, còn Chá Bán Thành xáa nay nái danh nói thách và hay cân thiáu nên tôi rát cán tráng và dành sán cho mình mát bá mát nghiêm trang đá há nghĩ ráng tôi không phái khá khá. Tôi bát đáu trá giá báng phân náa cái giá đáa ra. Thá là tôi bát đáu nghe tiáng phán nán trái lên “Sáng sám cháa bán đác hàng, mà cô trá váy thì chát hàng tôi còn gì, cô coi thái buái này cô trá thá không đá cho tôi mua mát ly nác uáng”. Tiáng nói đám đáng, đáng nghĩ n, hiáp đáp tình thán khách hàng làm ai mà không lúng túng, rái vào tình tráng bái rái, buác há phái á vào vá thá phái trá cao lên đán khi nào đúng giá ngái bán muán bán. Khi áy, khách hàng có hai tâm lý, mát là muán mua thì tiáp tác, hai là cháa muán mua và sá há thì chá có nác bá đi. Tôi thì muán mua nháng không cháu nái ý táng bá há hay bá láa nên chán giái pháp bác đi. Thá là tôi đác nghe thêm mát tràng chái dài đáa tián, kèm theo mát thái đá hám hác.

Nghề Thu mua Bán Hàng Cửa VN Có Gì Lạ Sau 36 Năm?

Tên: Giỏi; Trích Thanh Thủy

Thị trấn; Hai, 23 Tháng 5 Năm 2011 20:50

