

Tôi luôn luôn đ<sup>ò</sup>t ra câu h<sup>ỏi</sup> “Vi<sup>t</sup> Nam có gì thay đổi?” sau m<sup>ỗi</sup> l<sup>ần</sup> v<sup>ề</sup> thăm l<sup>à</sup> i Vi<sup>t</sup> Nam.

Sau 36 năm đ<sup>ò</sup>i m<sup>ỗi</sup>, quê m<sup>ỗi</sup> đã tr<sup>ú</sup>i qua biến bao đổi thay vùn v<sup>ề</sup>t đ<sup>ò</sup> ch<sup>ú</sup>y cho k<sup>ết</sup> p<sup>h</sup>â<sup>t</sup> ti<sup>nh</sup> hoá c<sup>a</sup>a nh<sup>ân</sup> lo<sup>ài</sup>. Chúng ta có th<sup>ể</sup> th<sup>ấy</sup> nh<sup>ững</sup> đ<sup>ò</sup>i thay rõ r<sup>õ</sup>t trên m<sup>ặt</sup> n<sup>ữ</sup>i là ki<sup>ến</sup> trúc đ<sup>ô</sup> th<sup>ị</sup>, m<sup>ặt</sup> đ<sup>ờ</sup> dân c<sup>ó</sup> cùng s<sup>ố</sup> l<sup>or</sup>ng xe c<sup>ó</sup> l<sup>or</sup>u hành trong thành ph<sup>ố</sup> cũng nh<sup>ư</sup> thôn quê. Còn nh<sup>ững</sup> ph<sup>ố</sup>n ch<sup>ì</sup>m nh<sup>ư</sup> v<sup>ăn</sup> hoá, t<sup>o</sup>p quán, ngôn ng<sup>ữ</sup> đ<sup>ò</sup>ng th<sup>ị</sup> ch<sup>ú</sup>u c<sup>ó</sup>nh h<sup>ìn</sup>h bi<sup>ên</sup> đ<sup>ò</sup>i r<sup>õ</sup>t nh<sup>ững</sup> nh<sup>ững</sup> c<sup>ó</sup>ng có cái ít đ<sup>ò</sup>i hay có cái đ<sup>ò</sup>ng ch<sup>ú</sup>ng m<sup>ột</sup> ch<sup>ú</sup>. Có nh<sup>ững</sup> thói quen n<sup>h</sup>ép, ăn sâu vào l<sup>à</sup> i giao ti<sup>nh</sup>p hàng ngày khi<sup>nh</sup> n<sup>s</sup> c<sup>ó</sup> i đ<sup>ò</sup>i kh<sup>ó</sup> khăn hay đôi lúc kh<sup>ó</sup> không th<sup>ể</sup> th<sup>úc</sup> hi<sup>nh</sup> đ<sup>ò</sup>ng.



Ch<sup>ợ</sup> B<sup>ến</sup> Thành.

Bu<sup>ổi</sup> tr<sup>ú</sup>a tr<sup>ú</sup>ng c<sup>ó</sup> khi v<sup>ề</sup> l<sup>à</sup> i M<sup>ỹ</sup> hai hôm, tôi c<sup>òn</sup> ra ch<sup>ợ</sup> B<sup>ến</sup> Thành đ<sup>ể</sup> mua s<sup>ố</sup>m nh<sup>ững</sup> th<sup>ị</sup> quà l<sup>à</sup> u ni<sup>m</sup> và b<sup>ánh</sup> k<sup>ho</sup> mang v<sup>ề</sup> làm quà. B<sup>ến</sup> tôi nói, các đ<sup>ồ</sup>a ph<sup>ố</sup>ng có tr<sup>ú</sup>ng tr<sup>ú</sup>t hay s<sup>ố</sup>n xu<sup>t</sup> m<sup>ỗi</sup> s<sup>ố</sup>n ph<sup>ố</sup>m nh<sup>ững</sup> các m<sup>ột</sup> hàng đ<sup>ồ</sup>u đ<sup>ồ</sup>a v<sup>ề</sup> S<sup>ài</sup> Gòn, ra ch<sup>ợ</sup> S<sup>ài</sup> Gòn thì cái g<sup>i</sup> c<sup>ó</sup>ng c<sup>ó</sup>.

V<sup>ề</sup>a b<sup>ản</sup>c vào ch<sup>ợ</sup> B<sup>ến</sup> Thành, tôi đ<sup>ã</sup> nghe nh<sup>ững</sup> câu chào m<sup>ỗi</sup> n<sup>h</sup>ép l<sup>ên</sup> t<sup>o</sup>ng b<sup>óng</sup> nh<sup>ư</sup> pháo t<sup>o</sup>t. Có xa quê h<sup>ìn</sup>h ng<sup>ó</sup> i ta m<sup>ỗi</sup> i th<sup>ú</sup>y nh<sup>ư</sup> và nh<sup>ư</sup> nh<sup>ết</sup> là nh<sup>ững</sup> ti<sup>nh</sup> rao, ti<sup>nh</sup> m<sup>ỗi</sup> chào hàng nh<sup>ư</sup> m<sup>ột</sup> đ<sup>ồ</sup>c s<sup>ố</sup>n quê h<sup>ìn</sup>h yêu d<sup>ú</sup>u. Ti<sup>nh</sup> rao hàng gi<sup>á</sup> này chúng ta ít còn th<sup>ú</sup>y vì nh<sup>à</sup> n<sup>h</sup>ép c<sup>ó</sup> g<sup>ó</sup>ng d<sup>ồ</sup>p nh<sup>ឃ</sup>u gánh hàng rong đ<sup>ể</sup> làm d<sup>ồ</sup>p b<sup>án</sup> m<sup>ột</sup> thành ph<sup>ố</sup>. Đôi khi chúng ta còn nghe đ<sup>ồ</sup>c ti<sup>nh</sup> rao hàng nh<sup>ư</sup>ng l<sup>à</sup> i là ti<sup>nh</sup> rao hi<sup>nh</sup> đ<sup>ò</sup>i b<sup>óng</sup> máy ghi âm đ<sup>ồ</sup>c l<sup>ú</sup>p đi l<sup>ú</sup>p l<sup>à</sup> i trên nh<sup>ững</sup> chi<sup>ếc</sup> xe đ<sup>ồ</sup>p hay xe g<sup>ó</sup>n máy bán hàng rong trên hè đ<sup>ờ</sup>ng nh<sup>ư</sup> m<sup>ột</sup> nét ch<sup>ú</sup>m phá<sup>nh</sup> t<sup>o</sup>ng c<sup>ó</sup>a b<sup>ản</sup>c tranh h<sup>ìn</sup>h hi<sup>nh</sup> đ<sup>ò</sup>i.

Tiếng mồi cô, mồi chòi, ăn quà, mua rau quả, kẹo bánh xôi xao, rí rít vang lên. Tôi bỗng tột hồn, nghĩ thuật mồi hàng của nỗi ta có thể bao giờ mà tôi nay tức này lối càng ngày càng phát triển. Nghĩa là nó không nhường rộn ràng ở chòi Bến Thành, chòi Đà Lạt, Đông Ba, Đông Xuân, hay bất cứ các ngôi chòi nào khác. Tuy nhiên, các chòi khác tôi thấy họ ít chào hàng hơn ở Sài Gòn.

Theo ý riêng của tôi chào mồi hàng là một nghệ thuật bán hàng rất hay và khéo khiến khách chú ý và tôi cho khách thấy một thái độ nhiệt tình của người bán hàng nhưng nếu sử dụng giao, chèo kéo trả nên quá mức, nó có thể làm cho khách hàng mất thiện cảm. Đôi khi khách hàng chỉ đi dạo chòi, ngắm hàng, lòng chòi mua, hay có ý định mua nhưng còn do dự. Sử dụng giao có thể làm họ cảm thấy không dám ngắm hàng nữa vì nó mang một khung cảnh là khi họ đến một món hàng là ghé vào hàng, phai trả giá, phai mua. Họ nữa cách đây xem cửa hàng sẽ không bán vé cho khách theo kiểu trả tiền cùa mình đã làm phiền và gây khó chịu cho tôi nhiều lắm. Tôi muốn nói tôi tin trình mua bán một món hàng theo kiểu thường là phỏng pháp trả giá cùa điền, rất lý tưởng, một thì giao và phiền toái mà giao đây chúng ta vẫn áp dụng.

Tôi bước ngang qua dãy cửa hàng bán đồ trang sức hoá khô như bánh kẹo, trà mứt. Một tôi vẫn dùng hũ thủy tinh trong chòi đầy hạt điều. Lập tức bao nhiêu tiếng chào mồi đánh trúng vào mức tiêu. "Cô mua hạt điều đi cô, hạt điều Bến Thành ngon lắm cô". "Chòi mua gì, cần gì, em giúp cho, em có đeo mồi mứt hàng mồi vui nè." Tôi không biết chòn cửa hàng nào để hỏi vì họ đều có những mồi hàng nhau. Một bà bán vài hạt điều để tôi xem, vẫn vui "Cô thử đi cô, họt điều mồi mà cô". Tôi không thử tôi chỉ sờ mồi mứt cửa hàng bà ta nên bèn thử và hỏi giá. Họi xong tôi phân vân không biết trả giá nào cho khói bụi, bèn đếm chân đi. Họi là thái độ đơn giản mồi mứt, bà bán hàng đeo i "tông". "Sáng sớm, cô trả dùm tôi mứt tiềng mứt hàng, chòi bụi đeo vui đâu đêc". Lúc đó trả i đã vui trả mà đeo i vui mày bà bán hàng lúc nào cũng là buổi sáng. Tôi chưa từng không biết làm sao, trả thì sờ bụi, không trả thì sờ bụi chòi trong lòng phân vân vô cùng. Tôi là người sinh ra và lớn lên ở Sài Gòn, lâu tôi vẫn biết những ngôi chòi nhau cắp tay, huyễn ít nói thách bụi, còn Chòi Bến Thành xoa nay nổi danh nói thách và hay cắn thiều nên tôi rất cần trang và dành sốn cho mình mứt bụi mứt nghiêm trang để họ nghĩ rằng tôi không phải khói khù khụ. Tôi biết điều trả giá bằng phân nửa cái giá đeo ra. Họi là tôi biết điều trả nghe tiếng phản nàn trả i lên "Sáng sớm chòi a bán đêc hàng, mà cô trả vui thì chòi hàng tôi còn gì, cô coi thói buổi này cô trả thói không để cho tôi mua mứt ly nết uổng". Tiếng nói đếm đêng, đay nghiến, hiếp đáp tinh thói nhanh hàng làm ai mà không lúng túng, rí vào tình trạng bụi rí, bụi bụi phai i vào vui thói phai trả cao lên đeo khi nào đúng giá người bán muôn bán. Khi ấy, khách hàng có hai tâm lý, một là muôn mua thì tiếp tục, hai là chòi mua mua và sờ bụi thì chòi có nết cắp đi. Tôi thì muôn mua nhưng không chòi nỗi ý thường bụi hay bụi lõa nêu chòi giao pháp bênh cắp đi. Họi là tôi đêc nghe thêm một tràng chòi dài đeo i tên, kèm theo một thái độ hồn hồn.

# Ngh<sup>o</sup>t Thu<sup>o</sup>t Bán Hàng C<sup>o</sup>a VN Có G<sup>i</sup> L<sup>o</sup> Sau 36 Năm?

T<sup>c</sup> Gi<sup>o</sup>; Tr<sup>o</sup>n Thanh Th<sup>o</sup>y  
Th<sup>o</sup>ng 23 Th<sup>o</sup>ng 5 N<sup>m</sup> 2011 20:50

---

