

Con Người Có Số

Alan Phan

Năm 1983, trong một dịp về thăm nhà ở California, tôi đang loay hoay sửa lại hệ thống tưới nước cho khu vườn trước nhà, áo quần mặt mày lem luốc như một anh lao công Mỹ chính hiệu; thì một người phụ nữ lạ mặt xuất hiện ngoài cổng, cao tiếng, "*Ông Tổng; Ông Tổng*". Đã lâu lắm tôi mới nghe lại danh từ này.

Ngạc nhiên, tôi ra mở cửa mời khách vào nhà. Chị giải thích, "*Con là nhân viên cắt thịt của nhà máy Dona Foods ở Biên Hòa ngày xưa. Chắc ông không nhớ?*" Tôi lắc đầu. Nhà máy có hơn 3.000 nhân viên, ngoài các cán bộ trong ban quản lý, tôi thực sự không biết ai. Chị đưa ra tấm thẻ ID cũ của công ty, đã bạc màu, nhưng vẫn còn nhận rõ tên Dương Thị Gấm, với tấm hình đen trắng ngày xưa rất quê mùa, có cả tên và chức vụ của anh quản lý trong khu vực sản xuất. Chị tiếp tục kể,

"Sau khi chính quyền tiếp thu, con làm thêm bốn tháng rồi bị cho nghỉ vì nhà máy không đủ nguyên liệu để điều hành. Con lên thành phố làm ô sin cho một gia đình vừa ở ngoài Bắc vô. Sau một năm, ông chủ được thăng chức điều về Hà Nội. Vì con làm việc tốt, ông đem con đi luôn và con ở ngoài đó đến hai năm. Trong thời gian làm thuê, có ông nhân viên ngoại giao người Đức cạnh nhà. Ông ta lớn tuổi, nhưng ngờ ý muốn cưới con và đem về Đức khi mãn nhiệm. Muốn giúp gia đình nên con đồng ý, dù con chỉ mới 22 tuổi trong khi ông ta đã hơn 60. "

Tôi nhìn chị kỹ hơn. Năm 1975, chị mới 19, thì năm nay, có lẽ chị chỉ mới 27, nhưng xem chị già và phong trần nhiều. Chị thuộc loại đàn bà xấu, dưới trung bình, lại thêm đôi chân bị khập khểnh. Có lẽ những bệnh tật, bất hạnh và mặc cảm đã làm chị già trước tuổi?

"Con theo chồng về Đức được ba năm thì phải bỏ trốn, rồi ly hôn, vì ông này mỗi lần say rượu là đánh đập con tàn nhẫn. Con phải vào nhà thương cả chục lần mỗi năm. Không có tiền bạc hay của cải, làm bồi bàn khổ cực, nên con nghe lời rủ rê của bạn bè chạy qua Mỹ tìm đường sống. Con đến Los Angeles được 6 tháng nay."

Đại khái, chị đang làm nhân viên thoa bóp (masseur) cho một tiệm trên San Bernardino. Thu nhập cũng tạm đủ sống, nhưng có cơ hội, người chủ muốn sang tiệm, nên chị tìm cách mua lại.

"Con dành dụm được hơn 12 ngàn đô la, nhưng còn thiếu năm ngàn nữa. Nghe tin ông Tổng ở đây, con hy vọng ông giúp cho con số tiền này để con có cơ hội vươn lên".

Tôi đính chính với chị, tôi đã hết là ông Tổng, hiện nay chỉ là một nhân viên xoàng của một ngân hàng nhỏ ở Wall Street, sống đời trung lưu bình dị như hàng triệu người Mỹ khác. Nhưng may cho chị là hôm ấy, gần ngày Giáng Sinh, tôi thấy rộng lượng và nhất là vừa nhận được tấm chi phiếu khá lớn của ngân hàng cho tiền thưởng cuối năm. Tôi cho chị mượn năm ngàn và thực sự, không nghĩ rằng mình sẽ thấy lại số tiền này, như nhiều trường hợp vẫn luôn xảy ra với bà con bạn bè. Nhưng chỉ sáu tháng sau, chị lại tìm đến nhà trả lại số tiền năm ngàn và còn muốn đưa thêm ba ngàn tiền lãi. Tôi không có nhà, vợ tôi chỉ nhận lại năm ngàn không lấy lãi và chúng tôi đều đồng ý là số tiền năm ngàn khứ hồi này quả là chuyện thần thoại của Hollywood. Chị còn khoe với vợ tôi là đã mua thêm một tiệm massage khác.

Bẵng đi năm năm, tôi không gặp lại chị và cũng không liên lạc gì. Tình cờ, tôi và bạn bè vào một quán ăn khá sang trọng ở Bolsa (quận Cam) và người chủ tiệm đứng đón tiếp chúng tôi là chị Gấm ngày nào. Chị huyền thuyên câu chuyện,

"Làm massage có tiền nhưng nhức đầu với nhân viên, khách hàng và cơ quan công lực, nên con bán hết năm tiệm và quay ra kinh doanh nhà hàng. Ngoài tiệm này, con còn hai tiệm nữa ở khu phố Tàu và khu đại học UCLA."

Chị cũng khác hẳn lúc xưa. Áo quần thời trang bảnh bao, ăn nói lịch thiệp hơn, cư xử đúng như một bà chủ, và chiếc xe Mercedes đời mới đậu ngay cạnh cửa nói lên sự "thành công" của chị. Sau bữa ăn miễn phí, tôi cũng không liên lạc gì với chị, vì công việc làm ăn của tôi lúc này đem tôi đi khắp thế giới, không mấy khi về lại California. Cho đến năm 1997, khi tôi đi dự một hội thảo và triển lãm về ngành ngân hàng ở Chicago, chị lại xuất hiện. Tôi đang nghiêm túc ngồi trên bàn làm phối hợp viên (moderator), còn chị thì tươi cười chào tôi trong bộ âu phục của một nhân viên cao cấp (executive), với một thẻ bài đeo trên người có tên rất Mỹ là Christina Spencer. Trong bữa ăn chiều sau hội thảo, chị đưa tấm hình chồng chị và đứa con đã lên 3, rồi tiếp tục,

"Trong khi kinh doanh, con đi học thêm vào buổi tối và cuối tuần, cuối cùng cũng lấy được mảnh bằng Cử nhân (Bachelor) về Tài chính (Finance). Sau đó con đi làm cho Wells Fargo (ngân hàng lớn ở California), gặp chồng con là Phó Giám Đốc R&D cho Xerox nên đời sống hai đứa cũng tốt đẹp. Chúng con đang sống ở Palo Alto (một khu giàu của Bắc California cạnh đại học Stanford)".

Một nhân công nghèo hèn, thất học với một nhan sắc kém cỏi, lại gặp nhiều gian truân, chị đã lên tới đỉnh sung túc của một xã hội có sự cạnh tranh khắc nghiệt giữa nhiều loại dân tứ xứ. Tôi nhìn lại chị thêm lần nữa, một biểu tượng đáng khâm phục cho ý chí cầu tiến và sự hy sinh vô bờ để đạt đến giấc mộng của mình. Dĩ nhiên là chị không nói ra, nhưng tôi tin là trong cuộc hành trình 22 năm vừa qua của chị, đã không thiếu những tình huống hiểm nghèo, cay đắng và tuyệt vọng chị phải đối diện. Sức mạnh nội tại nào đã giúp chị vượt qua và bay cao mới thực sự là "cú đấm thép" mà cộng đồng chúng ta hay bàn luận.

Không thiếu những trường hợp như chị trong cộng đồng người Việt ở hải ngoại. Rồi quê hương với hai bàn tay trắng, thiếu sót mọi kiến thức, kinh nghiệm và quan hệ trên xứ người, những người Việt như chị đã vượt lên mọi rào cản, trở ngại để dành cho mình một chỗ đứng dưới ánh mặt trời (a place in the sun). Tôi muốn nói với các doanh nhân trẻ và nhỏ của Việt Nam, trong hay ngoài nước, là nếu những con người như chị Gấm đã làm được, chúng ta cũng sẽ làm được.

Điều thú vị nhất là lần ăn tối ở Chicago với chị Gấm, tôi bốc được một lời khuyên trong chiếc bánh may mắn (gọi là fortune cookies mà các nhà hàng Tàu ở Mỹ thường mời khách free. Bánh kèm bên trong một lời bói toán hay một câu nói của doanh nhân). Tôi còn giữ tờ giấy này, **"Thua cuộc chỉ là một tình trạng tạm thời. Bỏ cuộc biến nó thành một sự kiện thường trực"**. (Being defeated is often a temporary condition. Giving up is what makes it permanent (Marlene vos Savant).

Chúng ta không tiên đoán về tương lai, chúng ta đang tạo dựng nó hàng ngày.

Alan Phan