

VARUN AGARWAL

TÔI
MUA
CỦA ĐỜI
NHƯ TÔI
MUA



MỤC LỤC

Ebook miễn phí tại : SachMoi.net

["Chúng mày ơi, thằng này viết không người được"](#)

Phần I

["Nó chỉ được 95 điểm thôi, chị ơi!"](#)

[Noon Wines - cảnh 1](#)

[Noon Wines - cảnh 2](#)

["Varoon, giờ này vẫn còn truong thầy chưa dậy?"](#)

["Gà con của bố, chơi violin cho các cô các bác xem đi nào!"](#)

[Tổ sư đưa nào nói phét!](#)

["Mặc kệ nó, làm tới đi!"](#)

[Kinh đô của T-Shirt tại Ấn Độ](#)

[Khởi động cuộc hành trình](#)

[Bài học kinh doanh từ các bà cô](#)

[Dì Anu xuất kích](#)

["Công ty BackBenchers ư?"](#)

[Mặt trời đã ló rạng](#)

Phần II

["Áo khoác nỉ này bao nhiêu tiền thế, người anh em?"](#)

[Những cuộc phiêu lưu của Dr Swamy](#)

[Bài học của Dummie về thương mại điện tử](#)

[Trợ tá kinh doanh của bố](#)

[\[www.almamaterstore.in\]\(http://www.almamaterstore.in\)](#)

[Xuôi dòng ký ức](#)

[Ôi, Gujju Boy!](#)

[Ngồi nổ cho trận xung đột nảy lửa](#)

Cuộc chiến lớn và cái giá đắt phải trả
Đêm của các quý cô
Ông già và cái gì cơ?
Quầy lên đi!
Cuộc truy kích gay cấn của các bà cô
Nhiệm vụ 101
Đồng đô la hợp pháp
Bữa tiệc của Hội các bà cô
Thằng Rohit có bạn gái
Apple còn hơn cả một loại quả
Oh F**K và lời thú tội hùng hồn
Cuối cùng, điều đó cũng xảy ra!

Phần III

Gujju Boy phản công
Ping! Hãy để máy thu tiền kêu ring!
Hãy sở hữu một tài khoản Facebook!
Con trai chị là thằng bán hàng ư?
Ngày định mệnh - hay gần như thế
Ngày định mệnh đã tới
Cô gái ơi, sao em lại nổi cơn thịnh nộ?
Những con số kỳ diệu
Nhà đầu tư mạo hiểm ư?
Tạm biệt dì Anu sao?
Ý nghĩa của Alma Mater

Phần IV

"Varun, tổng khứ cái thứ của nợ này ra khỏi nhà tao mau!"
Dì Anu và việc tạo thương hiệu
Này anh bạn!
Nhanh còn kịp
Hãy chỉ cho tôi, tiền ở đâu
Nỗi thất vọng ê chề
Sống hết mình hay chết vô nghĩa
Ngày tuyệt vời nhất trong đời tôi

Tạ ơn chúa vì ngày thứ Sáu

Một triệu Đô-la? Anh có nghiêm túc không đấy?

"Mẹ ơi, chúng ta lên TV kìa!"

Trở lại Noon Wines

Nhìn về phía trước

Tái bút

Mục A - "Cháu lên lớp hộ ta được không?"

Mục B - 10 điều để khởi nghiệp công ty thương mại điện tử của riêng bạn

Mục C - 10 điều các cậu không biết về một doanh nhân

"Chúng mày ơi, thằng này viết không gửi được"

Ờ, trước khi bắt đầu, tôi nói cho các cậu hay, đây là cuốn sách kể lại hành trình trở thành doanh nhân của tôi. Được rồi, được rồi, có thể thi thoảng tôi hơi chém một tí, nhưng dù gì thì nó cũng là câu chuyện của tôi. Vì thế, các cậu nghe thì nghe, mà không nghe thì kệ, tôi chẳng bận gì đâu.

Cuốn sách này là tất cả những kinh nghiệm tôi có được khi vật lộn khởi nghiệp một công ty với thằng bạn chí cốt Rohn Malhotra.

Bạn bè thân thiết, họ hàng quyến thuộc thừa biết tôi chẳng phải là nhà văn nhà veo gì. Thế nhưng, khi viết cuốn sách này, tôi đã vận hết sức để đánh thức anh chàng Hemingway tiềm ẩn trong mình. Nhưng đấy mới chính là vấn đề. Các cậu biết đấy, chẳng có cái anh quái nào tên là Hemingway cư ngụ trong ấy cả.

Và làm ơn đừng có đọc xong rồi đi rêu rao như mõ làng⁽¹⁾ rằng: "Này chúng mày ơi, thằng này viết không gửi được." Tôi biết thừa đi ấy chứ.

Giáo viên Ngữ văn của tôi mà đọc được cuốn sách này chắc sẽ choáng váng kinh lắm. Tôi chỉ là một người kể chuyện chứ chẳng phải nhà văn quái gì, thế nên tốt hơn hết đừng mong đợi nhiều.

(Tên một vài người bạn của tôi đã được thay đổi theo yêu cầu.)

Phần I

"Nó chỉ được 95 điểm thôi, chị ơi!"

Tôi còn nhớ như in cuộc đụng độ đầu tiên với dì(1) Anu. Năm tôi học lớp 6, mẹ đến trường để nhận giấy báo kết quả của tôi. Cuộc gặp định mệnh với bà dì này đã khiến họ trở thành bạn bè thân thiết cho đến tận bây giờ – và chính nó cũng đã góp phần không nhỏ vào công cuộc hủy hoại cuộc đời tôi. Ở trường, tôi học không giỏi nhưng cũng chẳng đến mức bị thiếu năng, nói chung là làng nhàng không có gì đáng nói. Nhưng đó là trước khi bà dì Anu, nói một cách chính xác, như một ngôi sao chổi lao thẳng vào cuộc đời tôi.

Sau khi sưu tầm thêm một giấy báo đáng thất vọng nữa, mẹ tôi lao như bay về phía cánh cửa và vô tình đâm sầm vào dì Anu. Món khoái khẩu của dì ta là chỗ mũi vào chuyện của người khác và thích thú đánh hơi ngay cả khi chỗ ấy chẳng bốc mùi gì ráo. Dì ta lúc nào cũng ra cái vẻ nghiêm trọng và biết tuốt. Cái kiểu nói chuyện chúa là ẹo ợt của dì thì đúng là khiến tôi phiền cả người.

"Poo, chị khỏe chứ?", cánh tay nặng như chùy của dì ta ôm chặt lấy mẹ tôi. Nhanh như chớp, mẹ tôi giấu nhem giấy báo điểm của tôi vào sâu các nếp áo sari và tươi cười chào hỏi.

"Chị khỏe, Anu ạ," mẹ nói. "Chị không biết con trai em cũng học ở đây. Ngạc nhiên thật đấy."

Hmm... Tôi chả tin lắm. Mấy bà cô Ấn Độ lúc nào mà chẳng biết tuốt tuốt về nhau, từ việc con cái làm gì, chồng kiếm được bao nhiêu, thậm chí món ăn gần đây nhất họ học nấu và ti ti thứ thập cẩm khác đủ để khiến đầu các cậu điên luôn.

"Em biết. Thật thú vị. Cậu nhóc thế nào rồi?" Chà chà, bà dì Anu đang chảy nước miếng trước thứ của lạ được bày ra.

Được rồi, phần thăm kích bắt đầu rồi đây. Các bà các cô cực ghét việc không thể ném qua ném lại nhau những "lời phản biện đanh thép". Mà cái thằng tôi đây thì chẳng có cái cóc khô gì để mẹ khoe khoang cả. Thật chẳng có gì tệ hơn lúc này.

"Em biết mấy thằng nhóc này rồi đấy," mắt mẹ tôi như đưa đám. "Chúng đâu có chịu tập trung vào mỗi việc học." Bà nhìn tôi hăm hực như thể tôi vừa mới thi trượt Viện Công nghệ Ấn Độ không bằng. Giời ơi, tôi mới chỉ là thằng nhóc 11 tuổi thôi mà!

"Nhưng làm thế nào mà Arjun nhà em lại học hành giỏi giang vậy hả Anu?", mẹ tôi hỏi.

Arjun là thằng học cùng lớp với tôi, có cặp mắt xanh nước biển. Nó còn là cục cưng của cô giáo nữa. Thằng Arjun cực khoái mấy chuyện thi cử và đọc sách giáo khoa như thể trên tay nó đang là cuốn tạp chí Penthouse(2) vậy. Nó đặc biệt thích hóng hớt xem kết quả của tôi tệ hại đến đâu và vận dụng hết mọi nơ-ron thần kinh để nhạo báng tôi. Chắc các cậu cũng biết mấy cái thằng mọt sách trong lớp luôn hằng hái giờ tay phát biểu mỗi khi giáo viên đặt câu hỏi chứ? Arjun đích thị là thằng đàn

độn ấy đấy.

“Ôi giỏi! Arjun dạo này học hành không được tốt cho lắm, Poo ạ. Mà em thực sự ngạc nhiên về con trai chị đấy.” Bà dì Anu thở dài.

Lần đầu tiên trong ngày hôm đó, tôi nở một nụ cười mãn nguyện. Gì đây? Một tia hy vọng vừa vụt sáng chẳng? Chẳng Arjun cũng có thể bị ăn phải bùa lú một lần, có thể lắm chứ?

“Kết quả của thằng bé sao vậy?”, mẹ tôi hỏi, phấn chấn trở lại.

“Nó chỉ được có 95 điểm thôi, chị ơi!”, dì ta lắc đầu ngán ngẩm.

Đó là lần đầu tiên trong đời tôi biết bà cô Anu bá đạo thế nào. Dì ta sinh ra đã được trời phú cho tố chất khiến người khác tự cảm thấy bản thân họ tệ hại thế thảm đến mức nào. 95 điểm không những ám chỉ việc thằng Arjun đứng đầu lớp, mà còn có nghĩa là nó đang dẫn đầu toàn khối 6.

“Ôi, Anu, vậy thì em còn mong chờ gì hơn nữa chứ.” Mẹ tôi bày tỏ sự thán phục như thể thằng khốn Arjun kia vừa nhận được giải thưởng Nobel không bằng. Tôi thoáng nhủ thầm, liệu đây có phải là thời điểm tốt lành để thông báo tin động trời rằng giáo viên môn Toán muốn gặp bố mẹ tôi vào tuần tới hay không nhỉ.

“Không đâu Poo à, mục tiêu em đặt ra cho thằng bé là 98 điểm kia. Giờ thì nó tự biết thân biết phận, không có cái trò G.I. Joe Jiếc⁽³⁾ gì nữa hết.”

Có đứa khốn nào đạt được 95 điểm mà chỉ đòi G.I. Joe thôi không?

Dì Anu huơ huơ ngón tay béo múp chỉ vào mặt tôi vẻ hăm dọa. “Varoon, cháu cần phải chăm chỉ hơn đấy, con trai. Đừng suốt ngày chỉ có gây rắc rối cho mẹ thôi, nghe chưa? Cháu phải nhớ là không học hành thì chẳng có tương lai gì đâu. Thôi, dì phải đi đón Arjun tới lớp học violin đây.”

Và cứ thế, dì ta quay lưng bỏ đi, để lại hai mẹ con tôi đứng đực mặt ra như ngỗng. Và mẹ tôi còn xém chút thì hók đá vì kinh ngạc. Còn gì tồi tệ hơn khi mẹ tôi muốn biến tôi thành bản sao của thằng khốn Arjun chứ?

Noon Wines - cảnh 1

Đó là mùa hè năm 2009, khi tôi vừa quay trở lại Mumbai sau một kỳ nghỉ ngắn. Rohn Malhotra, hay còn gọi là Mal, thằng bạn chí cốt của tôi ở trường, vừa mới hoàn thành xong kỳ kiểm tra GMAT⁽¹⁾. Kết quả đáng ghen tị, 740 điểm, đáng để nó mời cả bọn một bữa ở Noon Wines.

Noon Wines là một trong những quán rượu lâu đời ở Bangalore, được thưởng thức món gà pakodas cùng bia ở đây rồi chết cũng đáng lắm. Cuối năm vừa rồi, nó đã trở thành một tụ điểm tiệc tùng, thu hút hàng tá “hot girl” đang muốn câu kéo sự chú ý của những gã trai “nguyện xin chết vì các nàng” như chúng tôi.

Từ khi các cô nàng thường xuyên lui tới đây, chẳng có gì ngạc nhiên khi tôi thấy Devika ở đó. Devika là một cô nàng hấp dẫn của trường trung học Sophia và là nổi ám ảnh của lũ con trai mới lớn trong trường nam sinh Bishop Cotton ngày đó. Một số đứa còn coi việc vô tình bắt gặp được cái liếc mắt của Devika giống như một điểm lành trước kỳ thi. Manjeet, thằng bạn “cút” của tôi, thậm chí còn có điểm phúc được bắt tay Devika một lần cơ đấy! Cô nàng dong dỏng cao, cực kỳ dễ thương và ngây thơ vô ngần. Cô sở hữu một đôi mắt đẹp mê hồn và khiến bất cứ ai nhìn vào đều như bị bỏ búa mê.

Nhưng mà này, tỉnh táo lại đi, tôi còn kể nốt chuyện cho mà nghe, cái thằng tôi đây là người đến Noon Wines sớm nhất và như thường lệ, phải ngồi rũ xác chờ lũ bạn. Chẳng gì khiến tôi điên tiết hơn trò “Đợi tí, 2 phút nữa tao đến” của lũ ấy. Chúng nó mà nói đang trên đường đến và sẽ có mặt sau X phút thì các câu cứ tự cộng thêm 15 phút nữa đi cho lành. Nhưng đừng đùa, chỉ cần tôi giở mảnh thì tụi nó tự khắc ba chân bốn cẳng phi như thiêu thân đến ngay.

“Ê, đang ở đâu rồi mày?” Tôi gọi cho một đứa trong số tụi nó.

“Đang đến rồi, bạn hiền, 5 phút nữa có mặt nhé.” Nó nói.

“Nhanh lên mày, Devika đang ở đây này.”

“Cáiiiiiiiiiiii? Tao tới liền, Bob.” Nó rít lên và lập tức dập máy.

Việc sử dụng từ “Bob” ở đây rất ư là thú vị nhé. Các cậu phải biết là, cái đất nước này được phân chia ra thành rất nhiều vùng. Xuôi xuống phía Nam, người ta gọi “macha”, ngược lên phía Bắc thì là “bhai”, “man” được dùng phổ biến trên toàn Ấn Độ - còn “Bob” là “đặc sản” riêng của Bangalore mà không nơi đâu có. Chẳng hạn như: “Này Bob, mày có thấy cái áo xẻ mà Neha đang mặc không hả Bob?”

Cuối cùng thì đám con trai cũng tề tựu đông đủ, rượu được mang ra, thuốc được châm và bắt đầu chém gió phần phật. Thằng Rohit ngồi bên tay trái tôi hiện đang làm cho Oracle, và cuộc đời của nó thì cực khốn. Nó nằm ở top đầu trong kỳ thi CET và trở thành một kỹ sư sáng giá nhưng nay thì đã dần lu mờ. Tia hy vọng le lói cuối cùng của nó là giành được 770 điểm GMAT, và vì cái ước nguyện nhỏ nhoi đó mà nó vẫn đang học học bơ lén. Nó có khuôn mặt hao hao nửa giống tài tử Shakit Kapoor, nửa giống John Lennon, mỗi cái tôi là nó lùn hơn. Nó đích thị là một đứa con ngoan ngoãn, muốn có được chứng chỉ MBA, khát khao một công việc tại thung lũng Silicon, cưới một cô vợ hiền lành, nết na và cùng nàng chung sống hạnh phúc đến đầu bạc răng long.

Ngồi bên phải tôi là thằng Sid – cựu sinh viên trường Loyola và trường LSE, thủ

khoa của Cotton và giờ thì đang vêu mồm vì thất nghiệp. Thăng Sid là nạn nhân của sự suy thoái kinh tế, nó thường lết xác từ hết quán bar này sang nhà hàng khác ở Satya trong tình trạng say khướt, hòng tìm chút nỗi buồn trong đồng chai Blender's Pride. Bố mẹ nó thuê nhà sống tại Chennai⁽²⁾, còn nó thì đã sống và chứng kiến vô vàn những chuyện tai tiếng – điều mà tôi không thể hé lộ trong cuốn sách này.

Thăng Sid nộm giống Paul McCartney của Nam Ấn, vẻ ngoài nam tính đầy lôi cuốn của nó sẵn sàng làm mấy cô nàng Nam Ấn sập bẫy như chơi. Mặc dù thường xuyên vướng phải rắc rối, không thì cũng gây rắc rối, Sid vẫn luôn là thằng đáng tin cậy.

Phía đằng kia là thằng bạn già tốt bụng Guju Boy, hay còn gọi là Mehta. Mehta là một kỹ sư cơ khí, đã cố gắng hết sức để tránh được một cuộc “tảo hôn” bằng cách tốt nhất mà một gã trai Ấn có thể làm – “tẩu thoát” sang Mỹ du học. Một cuốn MIT sẽ có sức mê hoặc nó hơn là quyển tạp chí *Playboy*. Mehta đích thị là hiện thân của George Harrison của Gujarat. Và thật khiến người ta sốc ngược, nó còn biết nhiều tiếng Kannada hơn cả lũ bọn tôi gộp lại!

Cuối cùng là thằng Mal. Nó là mẫu “cool boy” xịn luôn, lúc nào cũng nghiên cứu sách vở đàng hoàng trước mỗi kỳ thi. Nó đang đầu quân cho KGMP⁽³⁾ và tương lai nó sẽ té ra nước ngoài kiếm một cái bằng MBA. Cực kỳ chịu chơi, Mal chính là gã có “năng khiếu” khiến các cậu phải móc hầu bao chiêu đãi nó trong chính sinh nhật của nó.

Một điều tuyệt vời ở Bangalore là thứ “văn hóa” được tạo nên từ những quán rượu mọc lên như nấm cùng dòng chảy bất tận của thứ bia tươi vàng lúc nào cũng sẵn sàng tuôn trào ra từ thùng và gã bồi bàn Nagesh chỉ có nước tiếp bia bỏ hơi tai. Nốc hết cốc này đến cốc khác, câu chuyện của chúng tôi ngày một nóng giòn như ngô rang.

“Ê Mal, làm cái mẹ gì mà mày được tận 740 điểm thế hả thằng khốn?” Rohit nói giọng đầy chua cay, rõ là thằng này vẫn ôm nỗi đau đớn ê chề từ thất bại thảm hại của nó trong kỳ thi GMAT.

“Thôi nào, đừng có nhặng xị lên thế chứ. Mày chỉ cần bình tĩnh mà viết nó ra thôi.”

Các cậu thấy đấy, đó mới là Mal, cái thằng luôn khiến mọi việc trở nên dễ như ăn kẹo.

“Bốc mùi quá đấy. Tao biết thừa mày phải học lòi cả bơ ra ý chứ.” Thăng Sid nói, sắc mùi thất vọng của một kẻ vô công rồi nghề.

“Này, bọn mày bị ầm đầu cả lũ rồi hả?” Thăng Mehta dậm mạnh xuống bàn. “Sao cứ lải nhải mấy vụ học hành chết tiệt đấy thế?” Nó bắt ngón tay tanh tách gọi bồi bàn. “Nags, thêm một bia kodupa.” Mehta nói tiếng Kannada thậm chí còn sõi hơn cả tiếng Gujarati của nó. Nhưng nó vẫn cứ làm chúng tôi sốc ngược, lần đầu tiên trong đời, nó lại là đứa không muốn nói về chuyện học hành cơ đấy.

Giữa cuộc, thằng Mal và tôi ra ngoài làm một điều chớp nhoáng. Một ý tưởng bấy lâu đang lên men trong đầu tôi và tôi không thể nén nổi ý muốn kể cho thằng bạn “cút” biết. Gần một năm trước, thằng em họ tôi từ Mumbai bỗng đâu thò mặt đến nhà chúng tôi trong kỳ nghỉ hè. Nó là một cựu học sinh Mayograd – Mayo hả? Ah

uhm, các câu đoán trúng phóc rồi, chính là một trong số mấy trường nội trú khi gió ma toi lâu đời và danh giá nhất Ấn Độ đấy. Thằng ấy lúc nào cũng vênh vang trưng diện áo đồng phục trường nó, đó là một cách gián tiếp chế nhạo việc tôi học một trường “hạ đẳng” hơn.

Cái từ “Mayo” được in kèm trên hàng tá đồ lưu niệm về trường nó cứ lập là lập lênh trong đầu tôi. Sẽ ra sao nếu tôi kinh doanh mấy món đồ như vậy nhỉ?

Thằng Mal và tôi học cùng với nhau từ năm lớp 11. Chúng tôi có cả tá trò cùng chơi ở trường và từng là “ma vương” của trò đồ vui. Khi tôi bắt đầu làm phim ngắn ở trường, chúng tôi thường xuyên cùng viết kịch bản và lời thoại, thằng Mal thường xuyên thủ luôn vai trong đó. Một điểm nữa, như tôi đã nói, nó là một trong những thằng “chịu chơi” nhất mà tôi từng biết. Thế nên, cũng thật hợp lý thôi khi tôi chia sẻ “ý tưởng” này với nó. Mấy anh chàng ở Raju tay nọ tiếp tay kia bận rộn tiếp thêm thuốc lá và bia cho chúng tôi, tôi hỏi, “Mal này, hiện giờ mày thế nào rồi?”

“Chẳng có cái vẹo gì,” nó nói. “Có lẽ tao sẽ đăng ký học MBA trong năm nay. Năm tới sẽ cuốn xéo khỏi đây, chiến hữu ạ.”

“Vậy là bọn mình còn một năm?”

“Một năm? Để làm cái khỉ gì?”

Nghĩ lại thì tôi không thể tin nổi là câu chuyện lại bắt đầu như thế.

“Mal, tao có một ý tưởng và muốn rủ mày ‘chiến cùng’”, tôi nói.

“Ok, nói tao nghe xem.”

“Nhưng chúng ta phải làm một hơi đã chứ nhỉ?”

“Lúc nào chẳng thế hả thằng khốn!”

“Ok. Chỉ mấy từ thôi. Kinh doanh sản phẩm ăn theo trường học. Sao nào?”

“Nói tiếp đi.”

“Chúng ta sẽ làm áo nỉ, áo thun in logo, v.v... cung ứng cho các cựu học sinh, sinh viên của các trường trung học, đại học. Và còn cả đồng phục khóa, đồng phục lớp, nhóm cho cái tụi đang học trong trường nữa.”

Cho tới đoạn đó, nó vẫn chỉ là một thương vụ kinh doanh trang phục nho nhỏ tại Ấn, và hoàn toàn ngẫu hứng. Một thương hiệu chưa từng được tạo ra cho phân khúc này và đó chính xác là nơi mà tôi muốn thò chân vào thử xem sao.

Về cơ bản, ý tưởng là tạo ra một thương hiệu kinh doanh những sản phẩm ăn theo trường học. Nó cũng khá giống với kiểu sản xuất áo như của trường Harvard hay Stanford. Ngoại trừ việc chúng tôi sẽ làm chúng cho các trường của Ấn Độ.

“Tao ưng rồi đấy!” Thằng Mal nói, nó đưa cho tôi một điếu, rồi nhả một làn khói vào màn đêm.

“Mày nghĩ tụi mình có nên làm không?” Tôi hỏi mà tim muốn trào ra khỏi lồng ngực.

Sau hẵn 30 giây suy ngẫm, cuối cùng thằng Mal nói, “Còn chờ gì nữa, khởi động luôn và ngay đi, thằng khốn.”

Một thằng Mal “bình thường” ấy à, nó không chỉ đề ra một ý tưởng mà còn nhào nặn cái ý tưởng ấy trong đầu cùng với mớ phân tích chiến lược SWOT [\(4\)](#) như thể một chuyên gia MBA thứ thiệt vậy.

Duy chỉ có điều là chúng tôi đang lãng phí thời gian.

Dù sao thì, với cú hích của mấy vai bìa tươi Kingfisher, chúng tôi bắt đầu hăm hở với ý tưởng kinh doanh y như mấy thằng say trong quán bar thường làm. Chúng tôi lấy một mẫu giấy ăn, được Nagesh tiếp tế cùng với chiếc bút “may mắn” của gã. Thấy thằng Mal và tôi nguếch ngoạc viết vội viết vàng, chú bồi cao lêu nghêu liền đảo mắt như rang lạc để cố tìm hiểu xem âm mưu đen tối nằm trong đó là gì. Thằng Rohit, Sid và Mehta đang rôm rả bàn tán mấy câu chuyện chơi gái, “xếp hình” đòi bại, còn thằng Mal và tôi lại đang cặm cụi cho cái mà chúng tôi gọi là “kế hoạch kinh doanh.” Bảng biểu cùng các con số được thiết lập và Nagesh đi tới, ném ra nhận xét quái đản lạ lùng, gã khiến chúng tôi liên tưởng đến Amitabh Bachchan⁽⁵⁾ và Shashi Kapoor⁽⁶⁾. Trong cơn phấn khích tột độ, tôi cứ ngỡ như hai thằng tôi đây chẳng khác nào Steve Jobs và Steve Wozniak đời mới, mặc dù tôi thừa biết còn phải xách dép chạy dài.

Noon Wines - cảnh 2

Nghi thức thông thường ở Bangalore là hoang phí đêm thứ Sáu, tránh đụng độ với mấy gã côm và lao vào nhà một ai đó để cuốn một điều thuốc. Tại thành phố này, những cơn mưa thường đổ xuống bất chợt và chúng như luôn trực chờ đúng lúc chúng tôi ra ngoài để mà trút xuống xối xả. Thằng Rohit bắt đầu căn nhắc rằng nó muốn về nhà trong khi thằng Sid và Mehta vẫy vùng dưới mưa, nghe ngao những giai điệu Bollywood khêu gợi kỳ quái. Lúc đó, dạ dày tôi bắt đầu ậm ạch, giá mà không uống chập cuối cùng đó thì tốt biết mấy. Trong xe của tôi, cả lũ chất thành một đồng, thế rồi chúng tôi phóng như bay trên những con đường dưới ánh sáng mờ ảo của Bangalore y chang trong phim “Những hoàng tử đường phố⁽¹⁾”, nơi mà cơ hội truy đuổi cho mấy gã côm là cực kỳ cao.

Những hoàng tử đường phố là một lũ thất nghiệp lớn nhón trong một chiếc xe và cố gắng gây ấn tượng với bất kỳ cô gái nào chúng gặp trên đường.

Đột nhiên, thằng Sid hét toáng lên: “DỪNG LẠI!” và cho thằng Mehta ẩu đủ một bãi nôn hoành tráng. Trong khi Mehta đâm loạn xạ vào Rohit, mẹ của thằng Rohit gọi điện, mẹ nó xem ra đang điên tiết lắm, giọng thệ thệ từ điện thoại đập chan chát vào tai cả lũ chúng tôi. Và khi tưởng rằng chẳng còn chuyện quái gì tồi tệ hơn được nữa, thì mấy gã côm xuất hiện.

Bị côm tóm cổ chính là một truyền thống của những gã trai Bangalore có tư trong. Ngay cả khi đã nốc vài lít, bạn vẫn đủ tỉnh táo để nhận ra mình đang ở trong cái bẫy luôn đang rộng đón chào của mấy gã côm vào ban đêm. Bị côm tóm được chẳng phải chuyện gì to tát, nhưng dù sao, xe của bạn cũng sẽ bị tịch thu.

Một gã côm chừng 1m80 mang theo một bộ ria mép rậm rạp y chang rừng Amazon, cúi xuống và gõ gõ vào cửa xe tôi.

“Chào chú em. Điều khiển xe quá tốc độ”, ông ta nói với tôi. Một tên côm khác, có thể là cấp dưới, đứng bên cạnh đang cầm một cây bút và biên bản.

Thông thường, vận tốc lưu hành cho phép là 40km/h. Nếu bạn vượt lên đến 80km/h, bạn phải trả 500 bucks phí phạt. Nếu bạn chạm mốc 120km/h, rắc rối to đấy, nhưng họ sẽ chỉ lấy của bạn nhiều tiền hơn và rồi thả cho bạn đi. Tuy nhiên, vẫn dễ nằm ở chỗ, tôi đã vượt hẳn lên 180km/h! Ôi chao, và còn bị dính vào vụ thử nồng độ cồn nữa chứ.

“Ồ chú em, chú “nát” quá rồi đây này. Ra khỏi xe và xuất trình bằng lái đi nào.” Một tên côm nói với vẻ hân hoan như thể một đặc vụ FBI bắt được một tên tội phạm quốc tế vậy.

Tôi bước ra khỏi xe và đón lấy cái nhìn cực kỳ khinh bỉ mà viên thanh tra ném cho. Thằng Mal cũng ra khỏi xe và dùng cái giọng lẽ nhè của nó để nói lý với gã.

Gã cảnh sát nhìn tôi vẻ hăm dọa. “Sinh viên hả?”

Tôi tiếp tục câm nín và nhìn chăm chăm vào đôi Converse màu đỏ dưới chân mình như thể đang trải qua kỳ thi vấn đáp vậy.

Lão ta vẫn về bộ ria mép rậm rạp và gầm gừ. “Ê, nhãi con, chú mày là sinh viên hả?”

Tao vừa tốt nghiệp bằng kỹ sư xong đấy, thằng khốn, suýt nữa thì tôi đã phun câu ấy ra. Tạ ơn Chúa, tôi bắt đến mức chẳng mở miệng nổi.

Lần này, lão ta hét lên. “Ê ranh con, mở mồm ra cho tao xem nào.”

Tôi cun cút làm theo và hào phóng tặng ngay cho chiếc áo trắng của gã một bãi không kém phần long trọng.

Bạn biết đấy, có vài thời điểm trong cuộc đời mà bạn không thể nào quên được. Và tôi cũng đang trải qua một trong những thời điểm như vậy đấy. Tôi ghét phải mượn lời của Bollywood, nhưng thời gian đúng là đã ngừng lại. Theo đúng nghĩa đen luôn.

Dù sao thì lũ chúng tôi đã bắt đầu tỉnh rượu, ngoại trừ thằng Sid. Nó vẫn tiếp tục rống lên “Kajarare⁽²⁾” trước mặt mấy gã cóm. Thằng Mal phải túc trực bên gã cảnh sát và cố gắng làm cho gã hạ hỏa. Nhưng gã vừa hưởng nguyên cả bãi chiến lợi phẩm của tôi còn lâu mới tha cho chúng tôi đi, trong khi thằng Sid vẫn đang gào tướng lên “Kajarare”, ai mà ngăn nổi nó cơ chứ. 5.000 bucks phí phạt là cái giá mỗi thằng chúng tôi phải trả cho hành vi bất kham của mình. Thế là nhấn túi! Mỉa mai thay, trời xui đất khiến thế quái nào mà hai năm sau, chúng tôi đã tham gia vào cuộc biểu tình chống tham nhũng của Anna Hazare⁽³⁾.

Câm nhự hén trên đường trở về nhà. Tôi đã moi hết các loại giấy có trong túi để lau mắt, rồi ném chúng ra ngoài cửa xe. Thừa vâng, trong đó có cả bản kế hoạch kinh doanh của chúng tôi.

“Varoon, giờ này vẫn còn trượng thầy chưa dậy?”

Khi tỉnh dậy vào sáng hôm sau, thực ra là gần trưa thì đúng hơn, tôi vẫn còn khá choáng. Lalit, đầu bếp kiêm anh em chí cốt, và là nơi trú ẩn tâm sự của tôi, đang ngồi cạnh giường với một tách trà trên tay. Lalit, sinh ra tại Bihar, đã làm đầu bếp trong nhà chúng tôi từ lâu lắm rồi. Anh chàng là một fan ruột của Sunny Deol⁽¹⁾ và luôn ấp ủ giấc mơ trở thành diễn viên một ngày không xa.

Tôi nhấp một ngụm trà và đi ra sảnh. Toàn thân tôi như hóa đá khi nhìn thấy thân hình ục ịch quèn thuộc trong phòng vẽ của mình. Đó là bà dì Anu đang “buôn dưa” với mẹ tôi, trông nghiêm trọng ra phết! Đến thằng điếc cũng biết họ đang xì xào về tôi.

“Chị lo quá, Anu ạ. Thằng bé chẳng có tí trách nhiệm nào. Nó ngủ từ 3 giờ sáng, trượng thầy đến 1 giờ chiều mới dậy.” Mẹ tôi nói.

“Poo, chị nói sao cơ, hừ?” Búi tóc của dì ta đung đưa khi lúc lắc cái đầu.

“Chị không biết phải làm gì bây giờ cả”, mẹ tôi nức nở. “Làm ơn giúp chị dạy dỗ thằng bé với?”

Khốn thật. Thế này thì nhục rồi.

“Chị đừng lo, Poo ạ. Giờ chị đã có lời, em đảm bảo Varun của chúng ta sẽ đâu vào đấy.” Bà dì Anu khẳng định như đinh đóng cột. Dấu làm phép bindi giữa trán đỏ rực của dì kết hợp với chiếc sari màu cam chói lọi như muốn thiêu rụi cả căn phòng. Toàn thân tôi mồ hôi lạnh túa ra như tắm.

Đứng trước hiểm nguy, tôi thiết nghĩ “quay đầu là bờ” và nơi trú ẩn an toàn nhất chính là căn phòng của mình. Nhưng khi vừa chuẩn bị tẩu thoát, họ lại tóm được tôi, như thể tôi là một đặc vụ của CIA vừa tình cờ nghe trộm được cuộc nói chuyện của những tên mafia hay đại loại như vậy.

“Varoon, giờ này còn chưa thềm dậy à?” Dì Anu nói với giọng đầy châm biếm mỉa mai.

Vẫn còn ngủ ư? Cả hai người ấy có biết chuyện kinh khủng gì đã diễn ra đêm qua không...

“Vâng dì, không, là hmmm...” Tôi ậm ừ như gà mắc tóc vậy.

“Này, này, dì biết hết rồi đấy nhé. Mẹ cháu đang than thở với dì về cháu. Ngủ từ ba giờ sáng đến tận một giờ chiều mới thềm dậy. Chuyện này còn tái diễn đến khi nào nữa hả? Cái nhúm lông tá tơi ở trên cằm cháu là sao kia?” Ý là dì ta đang nói đến chòm râu dê của tôi đấy mà.

“Uhm... không đâu dì. Hôm qua cháu đã dậy lúc 11 giờ đấy ạ.” Tôi cười một cách ngượng ngùng và đưa tay lên vò đầu.

“Cháu nhìn Arjun mà noi gương kia kìa,” dì Anu nói. “Nó ngày nào cũng dậy từ 6 giờ sáng, chạy bộ rồi đi làm đấy.”

Ôi, phải rồi, cái thằng, rượu chè không, chơi bời không, đến một mảnh tình vắt vai cũng không, chẳng biết thế nào gọi là hưởng thụ cuộc sống! Nó chỉ đòi một biệt đội

G.I. Joe với 95 điểm mà nó đạt được, thế nên thằng dở đó dậy lúc 6 giờ hẳn là chuyện thường ngày ở huyện.

“Thế nào, dự định cho cuộc sống sau này của cháu là gì hả Varoon?” Cái giọng the thé của dì ta xuyên thẳng vào tai tôi. “Sao cháu không nói chuyện với chú Biju xem?”

Mặt tôi nhăn nhúm. Chú Biju chính là chồng của dì Anu. Chính là cái ông đã nói ngon nói ngọt thế nào để đến mức mẹ nhét tôi vào cái lớp khoa học dành cho bọn 11 và 12, cái lớp mà tôi ghét cay ghét đắng. Thế rồi, không ai khác, chính ông ấy rỉ tai khuyên mẹ tống tôi vào trường kỹ sư, nơi mà tôi căm thù hơn tất cả. Chúa mới biết được bây giờ ông còn có âm mưu quỷ quái nào nữa.

Trong khi dì ta và mẹ tôi đang đồng tâm hiệp lực để tôi cải tà quy chính thì tôi bịa tạc ra vài lý do và ngấm ngấm tìm cách tẩu thoát êm đẹp. Quý bà này sục xạo khắp mọi ngóc ngách cuộc sống của tôi, lắm khi còn hơn cả mẹ tôi, và niềm vui của bà ta là chọc ngoáy, chỗ mũi càng sâu càng tốt vào cuộc đời tôi. Tôi dám chắc rằng, bà ta lấy làm hả hê, khoái chí vô cùng về việc con trai bà ta giỏi giang hơn tôi gấp vạn lần. Trong khi tôi tìm cách chạy thoát khỏi tầm tay dì Anu thì cuộc đời nghiệt ngã cũng đang quay lưng lại với tôi. Tốt nghiệp kỹ sư gần một năm và vẫn đang ăn bám gia đình, ối chao, đó là thực tế của tôi lúc này đây. Một sinh viên với học lực nhàn nhàn, và trên hết, không thể chịu đựng được cái ý nghĩ sẽ đầu quân cho một công ty kỹ thuật nào đó. Bố mẹ tôi đương nhiên chẳng lấy gì làm hài lòng với một đứa con như tôi, nhất là trong khi lũ bạn khỉ gió mà tôi kia đều đã cõ công ăn việc làm, nếu không thì cũng đang vui đầu vào học hòng kiếm mấy cái bằng cao hơn; giữa bọn chúng, tôi đúng là chẳng khác nào một con cừu ghe, một quả táo thối, và là chuyên gia trong việc làm mọi chuyện trở nên bung bét. Mẹ tôi lo sốt vó, bởi điều ấy đồng nghĩa với việc tôi bị cho ra rìa trong chuyện phân chia hồi môn này nọ. Dầu sao cũng chẳng ai thêm để tâm, từ khi cô trí nhớ đến giờ, tôi đã luôn ắp ứ việc tạo ra một thứ gì đó của riêng mình.

Tôi nếm đòn đau lần đầu tiên năm lên 8. Lần ấy, mẹ làm bánh brownie và gói chúng vào hộp cơm trưa cho tôi. Đúng là ngon tuyệt cú mèo, và tôi vẫn để dành một chiếc khi giờ giải lao đến. Karan Dutta, thằng bạn chí cốt và nổi danh vì thói háu ăn của tôi, đang thung dung tiến đến bàn tôi.

“Ê, cho xin miếng đi.” Nó nói và thè cái lưỡi ra.

“Điện à, tao còn mỗi một mẩu thôi.” Tôi vừa làm bằm vừa cắn nốt miếng bánh dở và giấu chiếc còn lại tránh khỏi sự dòm ngó của nó.

“Năn nỉ mà, cho tao cắn một miếng thôi.”

“Xin lỗi nhé cưng.” Tôi nói, chẳng là tôi cũng tham ăn và đếch thêm quan tâm đến nó.

“Tao cho mày 2 rupees được không?” Thằng Dutta nài nỉ.

Việc ăn bánh lập tức được hoãn lại để lắng nghe bạn năng mách bảo, đây là thời điểm kiếm chác có một không hai đấy. Tôi đồng ý để bán năng của tôi trời đây, bán chiếc bánh cuối cùng cho Dutta và mang đến một hộp bánh brownie khác vào ngày hôm sau. Sau khi kiếm được tiền từ trong lớp, tôi nuôi hy vọng sẽ bán bánh cho cả trường. Nhưng kế hoạch đó đã đổ bể khi mẹ nghe phong thanh đâu đó việc “kinh doanh” của tôi. Mặc dù vậy, tôi vẫn hả hê, mãn nguyện với 25 rupees kiếm được – cả một gia tài đối với một thằng lớp 4.

Nhưng ở cái đất nước này, việc bạn muốn làm nghề gì khác ngoài kỹ sư hay bác sĩ cũng là một cái tội. Từ “doanh nhân” không có đất để tồn tại, và nếu muốn làm điều gì đó cho riêng mình, bạn sẽ bị đối xử như một tên khủng bố.

Sau cuộc tranh cãi với dì Anu, tôi cứ dán mắt vào cái quạt trần trong căn phòng trống rỗng, kiểu như làm thế thì sẽ tu thành chính quả ấy. Tôi nằm nhìn cái quạt và suy nghĩ. Vô số suy nghĩ bay lượn trong đầu tôi về cái xã hội phi lý đến phát bệnh khi ngăn cản một người làm những gì anh ta thực sự đam mê.

Nhưng khi bạn là một thằng vô công rồi nghề, có một thứ mà cuối cùng bạn cũng sẽ đổ phần lớn thời gian vào nó – đó chính là FACEBOOK.

Hiện tượng mạng xã hội này chính là thứ đã đánh cắp mất một nửa tổng hiệu suất lao động của cả thế hệ chúng tôi. Cho dù ở nơi làm việc, ở nhà hoặc đơn giản là thất nghiệp như tôi, có một thứ mà tất cả bọn con trai sẽ sử dụng để “tầm tía” các cô gái – chính là FACEBOOK. Một điều nực cười là, cho dù bạn ghét phải thừa nhận nó đến mức nào, bạn vẫn luôn lén lút dõi theo những cô nàng trong danh sách bạn bè của bạn. Bạn ngắm nghía những bức ảnh của họ, lục tìm sở thích của họ, ngốn ngấu thông tin về họ, thế rồi bạn say chân lạc vào trang cá nhân của mấy cô bạn gái xinh xắn của họ, cứ thế và cứ thế. Việc khôn ngoan nhất mà Facebook làm, đó là không bao giờ tiết lộ kẻ đã lảng lảng ghé thăm trang cá nhân của bạn. Lẽ ra tôi chẳng bao giờ nên xem thông tin của Devika. Ấy vậy mà tôi xem thông tin của cô ấy liên tục. Mỗi lần nhìn thấy bức ảnh đại diện đen trắng của cô ấy, trái tim tôi lại như muốn tan chảy. Tôi cũng không thể rời mắt khỏi chiếc khuyên mũi đính kim cương và cái hình xăm nhỏ nhỏ ở gần cạp quần của cô.

Vâng vâng, tôi biết rồi. Tôi đã ngắm tổng cộng 367 bức ảnh của cô ấy, thì sao nào? Chắc bạn chưa từng theo dõi ai trên Facebook ý nhỉ?

Cứ gọi tôi là thằng cổ hủ cũng được, nhưng khuyên mũi và hình xăm trên người của một cô gái Nam Ấn Brahmin đơn giản là làm cho cô ấy trông thật khó cưỡng, nhìn cứ như thánh thần hiển linh vậy. Tôi từng đôi lần nghĩ đến việc “kết bạn” với cô, nhưng vẫn chưa đủ dũng khí để làm điều đó. Hơn nữa, đâu có vô số bạn chung, cô ấy cũng có thể cho tôi là một thằng gàn dở lắm chứ. Trên hết, tôi là một thằng ăn bám vô vị.

Trong khi tôi đang bận rộn chiêm ngưỡng hình xăm của Devika thì thằng Mal bần tiện sang:

“Ê mày, còn sống đấy chứ?” Nó viết.

“Ha ha, cũng tạm tạm, mày ạ.”

“Gặp nhau tợp miếng trà và làm vài điều chứ hử?”

“Ừng đó, khi nào đây bạn hiền?”

“7 giờ tao tan làm. Gặp nhau ở Shiva’s nhé?”

Shiva’s là một quán trà trong khu phố của chúng tôi. Không gì có thể sánh bằng hỗn hợp mùi của một vài gia vị trà Shiva’s xộc lên, một bao Classic Mild và rõ ràng thời tiết ở Bangalore thật miễn chê. Ông chủ Shiva’s và mấy tay bồi bàn của quán là những gã dám nghĩ dám làm, những người hùng của trái tim tôi. Khi bài hát “Sutta na Mila” đang ở đỉnh cao được ưa chuộng, họ đã tận dụng nó để lôi kéo và khiến khách hàng nấn ná lại hút thuốc lâu hơn, nhờ thế mà tăng doanh thu của cửa hàng.

Thằng Mal đến siêu đúng giờ, chúng tôi ngồi xuống cùng tợp trà và làm vài điều thuốc.

“Đêm qua kinh hoàng quá mày nhỉ?” Tôi nói.

“Uh, đúng là kinh hoàng”, thằng Mal nói. “Mẹ tao tóm được khi tao về đến nhà. Chết tiệt.” Thằng Mal hiếm khi bị dính tóm như vậy lắm.

“Còn tao thì được ăn nguyên cả bài giáo huấn,” tôi rút một hơi. “Và bà dì Anu chết

giảm cũng ở đó.”

Thằng Mal cười như điên, suýt sặc cả trà. “Dì Anu hả? Mà chắc phải được nghe đã tai lắm hử?” Chẳng có đứa bạn nào của tôi là không biết đến danh tiếng của dì ấy; chuyện về dì ấy, nói chẳng ngoa, đã trở thành giai thoại rồi ấy chứ.

“Mẹ kiếp. Mà có nhớ chuyện chúng ta nói đêm qua không?”

“Tao không say bí tỉ chỉ với hai chập bia như mày đâu”, thằng Mal cười toe toét.

“Vậy mày nghĩ sao?” Tôi hỏi

“Làm ẹ đi thôi, còn chờ gì nữa,” nó nói, như thể đóng dấu triện cho cái sổ phạt đang bắt đầu thành hình của chúng tôi.

Đó là một ý tưởng rất oách: Chúng tôi sẽ gây dựng một công ty chuyên làm sản phẩm cho hội cựu sinh viên của trường và các trường đại học khác, đồng thời cũng cung cấp cho công đồng sinh viên nói chung. Chuẩn, quả là một ý tưởng quá oách. Nhưng tất cả chỉ mới đang dừng lại ở đó.

Một thực tế nan giải là mọi ý tưởng tuyệt vời đều cần đến tiền. Chúng tôi vẽ ra một viễn cảnh thế này, những cửa hàng bán lẻ được mở ra trên toàn quốc, chất đầy những sản phẩm dành cho trường học và cao đẳng của mỗi thành phố. Nhưng “chum to nhiều nước mới đầy”, một dự án sẽ chỉ là mớ giấy lộn nếu không có một khoản đầu tư kếch xù. Thằng Mal thì đang “cày thuê” tại KGMP, còn tôi, chính cống là một thằng thất nghiệp giẻ rách. Họa có điên mới đi đầu tư cho cái lũ chúng tôi. Cũng đừng có mơ tưởng đến việc vay mượn gia đình hay bạn bè. Thế nên, chẳng còn cách nào khác là phải tạo ra những cách thức của riêng mình, đi trên đôi chân của chính mình để không phải dựa dẫm vào bất kỳ ai.

Mal và tôi gấp rút lên kế hoạch thực hiện việc này. Những ý tưởng kinh doanh điên rồ cứ thế được tuôn ra trên bàn nhậu, những con số được ước lượng, kế hoạch hoành tráng được lập ra, nhưng chỉ qua ngày hôm sau, cơn chuyển choáng bay biến, mọi thứ cũng tịt ngóm. Cầu giờ lạy phật cho cái ý tưởng này sẽ không đội nón ra đi như thương lệ.

“Gà con của bố, chơi violin cho các cô các bác xem đi nào!”

Vài ngày trôi qua, mọi thứ vẫn đang lửng lơ trên cảnh mơ. Thăng Mal đang theo một dự án của công ty và “ý tưởng” của chúng tôi đang tạm thời được “đắp chiếu”. Tôi e rằng ý tưởng đó rồi cũng sớm chết yểu mất thôi, và khi mọi chuyện đang trở nên tồi tệ đi, thì mẹ đột nhiên xông vào phòng tôi.

“Varun, tối nay chúng ta sẽ ăn tối ở nhà dì Anu,” mẹ tôi thông báo.

“Cái gì cơ cơ? Mẹ ơi, con thà chết chứ không đi đâu nhé. Không-đời-nào.”

“Mày phải đi, Varun. Dì đã mời mày đến cả tá lần rồi. Hôm nay là sinh nhật Arjun và chú Biju muốn gặp mày nữa đấy.”

Ôi gớm ghê thật! Đến cả chú Biju cũng muốn gặp tôi ư? Nếu không thoát khỏi vụ này, tôi chắc chắn sẽ đi đời nhà ma.

“Mẹ ơi, con không đi được đâu,” tôi nói đầy quả quyết. “Con còn nhiều việc phải làm lắm.”

Facebook cũng là việc mà, nhỉ?

“Thôi được. Đừng có mà đến,” mẹ tôi nói bằng giọng chịu trận. “Mẹ sẽ đi một mình. Đường có hơi xa và có thể mẹ sẽ về muộn. Nhưng mẹ sẽ tự lái xe. Đừng lo Varun, mày cứ làm việc của mày đi.”

Nào, giờ thì thấy rồi nhé, đó là cách mà Bollywood làm cái đất nước này hư hỏng hết cả. Những bà mẹ Ấn đã học được cái chiêu đe dọa tình cảm từ mấy bộ phim những năm 70, họ dùng chúng để làm khổ những đứa trẻ tội nghiệp của họ. Không có bất kỳ một thứ vũ khí nào có thể đọ lại với nó, và chúng ta chẳng còn lựa chọn nào khác ngoài việc cun cút nghe theo.

Tôi vù vù vù lái xe đến nhà dì Anu trong nỗi hờn dỗi. Những ký ức dữ dội về một thời tuổi thơ cùng với Arjun lướt qua tâm trí tôi. Thử nhớ lại xem nào, khi còn nhỏ ấy, nếu bạn là một thằng nhóc được trời phú cho một tài năng đặc biệt, mấy ông bố bà mẹ ắt hẳn sẽ điệu bạn đến trước đám khách khứa và bắt bạn trình tài cho bằng được để rồi nhận về vài câu tán dương nhat nhẽo, phát ớn. May phước, tôi chẳng có tí tài năng nào, song cũng nhờ thế mà không biết bao nhiêu lần mẹ tôi muốn tìm ngay cái lỗ né dưới đất mà chui vào vì quá xấu hổ bởi thằng con bất tài vô dụng. Một lần kia, khi tôi theo bố mẹ đến nhà dì Anu dự tiệc, chú Biju đã thúc giục cậu con trai quý hóa chơi bất kỳ cái của khỉ gừ nó biết cùng cây violin của nó.

“Gà con của bố, chơi violin cho dì và bác nghe đi con.” Chú Biju nói.

“Không bố ơi, không phải bây giờ,” Arjun trả lời.

“Gà connn, chơi ngay bây giờ nhanh lên!” Chú Biju gầm gừ đe dọa kiểu “chơi-ngay-hoặc-mày-sẽ-chết”. Và đương nhiên, Gà con tội nghiệp chẳng còn cách nào khác là phải chơi đàn. Ồi giời, đúng như mong đợi, nó đã tra tấn lỗ tai chúng tôi bằng mấy bản nhạc của Chopin và Mozart, nhưng lại được chơi theo phong cách từ *Dilwale Dulhaniya Le Jayenge*[\(1\)](#) mới chết chứ, thế mà mọi người tại bữa tiệc đều rất phấn khích.

Tất cả như phát điên đến nơi và bắt đầu vỗ tay loạn xạ, cứ như thăng đó vừa chỉ huy cả một dàn giao hưởng hay cái gì đó đại loại như thế. Mẹ tôi thậm chí còn không thể tin vào tai mình và cân nhắc một cách kiên quyết việc ghi danh tôi vào lớp học violin ngay lúc đó.

Thằng nhãi đấy chỉ chơi bừa một bản DDLJ thôi mà. Chẳng hiểu cái chết tiệt gì đang xảy ra với mọi người nữa?

Ồi chao, trước mắt lại đang là thực tại, khi mà Gà con bé bỏng ngày nào đã khôn lớn trở thành Arjun cục cưng trông mắt mẹ nó, và của cả mẹ tôi nữa. Vì vậy, sau nhiều năm, một lần nữa tôi lại đến nhà dì Anu để dự tiệc sinh nhật thằng Arjun. Thằng ranh to xác, gì mà ầm ỉ thế, đã hơn 20 tuổi đầu còn bày đặt tiệc với tiệc như bọn thỏ lò mũi xanh. Không nằm ngoài dự đoán, mọi thứ đã được bà dì Anu yêu quý chuẩn bị chu đáo với quy mô hoành tráng hết cỡ. Tất cả bằng cấp, chứng chỉ của thằng Arjun, “Sinh viên ưu tú”, “Nhân viên ưu tú”, v.v... được bày hết ra trong phòng khách.

Còn phải nói, các cô các dì cứ há hốc mồm ra cho mà xem.

“Này, nhìn xem, làm việc tại InfoTech cơ đấy. Lại còn là nhân viên ưu tú nữa chứ!” Một ai đó kêu lên.

“Tôi biết mà. Arjun lúc nào chả đứng nhất trường, phải không Anu?” Một người khác nói.

“Tôi sẽ chỉ gả Rupa của tôi cho cháu Arjun mà thôi”, một người khác nữa lên tiếng.

“Thôi, tôi lay bà, Ritu, tôi nhìn thấy ảnh Rupa nhà bà trên Facebook rồi.” Một bà dì phốp pháp khác hạnh hợ. “Ui chao! Váy của nó có vẻ càng ngày càng ngắn đấy nhỉ. Bà nên về mà quản lý nó cho xong đi rồi hãy nghĩ đến chuyện cưới xin.”

Đối với dì Anu, đó là một thời khắc huy hoàng mà dì đang chìm đắm. Các bà cô bà thím như náo loạn, ai cũng đòi gả con gái cho Arjun, và chúng tôi phải đợi một lúc lâu nữa. Tôi dự là một cuộc chiến đấu giá sắp bắt đầu. Arjun như một ngôi sao nhạc rock “cây nhà lá vườn” lừng danh với cả một tá những fan cuồng là các bà dì chạy theo, nhưng vẫn chưa làm nó thỏa mãn. Đây là ngày mà cả đời dì Anu chờ đợi, cũng là ngày mà mẹ tôi kinh hãi nhất.

Dù đã cố gắng tránh xa Arjun, nhưng thằng nhãi ẻo lả ấy vẫn chạy về phía tôi.

“Xin chào!!!” Nó ré lên như mấy cô em 16 vậy.

“Chào ông em!” Tôi tặng nó một cái bắt tay đầy nam tính.

“Vậy là anh vẫn chưa tìm được việc phải không?” Nó nói, cái giọng nghe sao mà giống mẹ nó một cách lạ kỳ.

“Ồi chà, ông em khỏi lo, khi nào anh tìm được việc, chú sẽ là người được biết đầu tiên.” Tôi vỗ nhẹ nhẹ vào vai nó, quay trở lại bữa tiệc và nhét đầy miệng món Hyderabadi biryani⁽²⁾.

Trong lúc đó, chú Buji đang bận rộn với việc nhồi nhét vào đầu mẹ tôi những kế hoạch tương lai dành cho tôi. Nếu cho chú ấy thêm thời gian, khéo chú còn tìm luôn cho tôi cả một cô vợ cũng nên. Khi tôi đang tự thưởng thức món paneer kofta ngon mê li, thì bị chú ấy tóm được.

“Vẫn thất nghiệp đó hả Varun?” Aaaaa, ai đó làm ớn giết tôi đi!!!!!!

“Vâng, churachú ạ...”

“Cháu có bị mất trí không đấy, hử? Kiểm việc mau đi. Nhìn Arjun kia kìa, cháu không thèm được như nó ă?”

Không lẽ bất kỳ thằng con trai 20 tuổi đầy tự trọng nào trên cái hành tinh này lại cứ phải muốn giống cái thằng Arjun gàn dở ấy sao?

“Umm, chú ạ, cháu đang nghĩ đến việc bắt đầu gây dựng một thứ gì đó riêng của mình,” tôi buột miệng nói.

“Cái gì cơ? Chee! Tổng khứ mấy ý nghĩ ấy ra khỏi đầu cháu ngay lập tức”, chú Biju tuân một tràng. “Sao cháu lại muốn làm mấy chuyện tầm phào ấy cơ chứ? Hãy nhìn xem, có tí tí các công ty đa quốc gia ở Bangalore này. Họ không chỉ trả cho cháu một mức lương tuyệt vời, mà còn trao cho cháu những đặc quyền nữa kìa.”

Wow. Thật tội nghiệp cho những gã ôm ước mơ gây dựng một sự nghiệp cho riêng mình nhưng lại có một ông bố như chú ấy.

“Chú ạ, nhưng cháu không muốn làm những việc mà mọi người đều làm.”

“Varun, cháu thật khiến ta thất vọng. Thất nghiệp, không bằng MBA, và nếu không có bằng MBA thì lấy đâu ra vợ, và nếu chẳng có ma nào thèm dòm ngó, thì cháu cũng đừng mơ có của hồi môn. Thế cháu định làm cái của nợ gì đấy?”

Tổ sư đưa nào nói phét!

Lại thêm một tuần nữa trôi qua. Việc tôi thất nghiệp đã trở thành chủ đề bàn tán nóng hổi của cả thành phố, còn các bà cô chẳng thiếu gì việc vặt để sai tôi. Mẹ bắt đầu giao cho tôi những “trọng trách” như mua đồ tạp phẩm, thậm chí, đôi khi còn vờ tôi đến xem bà nấu nướng. Một ngày nọ, một người phụ nữ đến thăm mẹ tôi và dẫn theo đứa con lên 8 tuổi. Trong khi họ đang mải chuyện trò trên giờ dưới bể, tôi được giao phó làm “anh-trông-trẻ”, một công việc gian nan và khó khăn lắm đấy nhé. Trò chơi hay sô-cô-la cũng chẳng thể dụ dỗ được ông nhãi đó đánh bạn với cái thằng tôi đây.

Cuối cùng, nó cũng chịu chơi loanh quanh khi tôi đưa cho nó cái điều khiển TV. Tôi chỉ ra ngoài có tí xíu mà khi quay trở lại đã thấy chiếc điều khiển tan nát nằm chỏng chơ trên sàn. Tôi hỏi nó xem chuyện gì đã xảy ra và ông kệnh ấy kêu nó chẳng biết gì. Tôi gắng hỏi thêm một lần nữa và câu trả lời của thằng nhãi quả thực đã mang tôi trở về với một góc nhỏ tuổi thơ ấm áp của mình: “Tổ sư đưa nào nói phét.”

Ồi chao, còn phải nói, cái câu ấy làm tôi còn nhớ đến đám câu từ “kinh điển” mà khi xưa chúng tôi vẫn phun ra ở trường học, giờ thì đã hoàn toàn tuyệt chủng mất rồi. Chúng đây: *“cái đ** gì, béo phì, xin lỗi chẳng được tích sự gì”*, và còn nhiều nhiều nữa. Nhưng, “tổ sư đưa nào nói phét” là cái được ưa chuộng nhất. Ý tôi là, luôn có cả “Thề cô Chúa” nữa nhưng không gì có thể đánh bại được sức mạnh của “tổ sư đưa nào nói phét”.

Tôi còn nhớ cách tui nó nói câu ấy trước mặt các giáo viên. Khi câu ấy đạt đến thời hoàng kim thì chúng tôi đều biết rằng, những đứa nào đã phải chắt hòng mà phun ra câu “tổ sư đưa nào nói phét”, tức là nó đang nói sự thật, dù cho tui của nó có kinh di đến đâu, nó vẫn được phán là vô tội. Thế nhưng, các giáo viên đánh hơi thấy câu lóng ấy mang hơi hướng đen tối và tịch thu mất của chúng tôi một món vũ khí lợi hại. Tôi vẫn còn nhớ như in về một sự cố trong trường, khi một đứa bạn cùng lớp bị buộc tội ném bom thối trong lớp. Nó bị bêu trước cả lớp và bị tra hỏi.

“Tất cả sẽ được gặp thầy hiệu trưởng ngay bây giờ vì vụ ném bom thối này.” Cô giáo nói.

“Nhưng thưa cô, em không làm chuyện đó.” Thằng bé lí nhí nói.

“Cô làm sao mà tin em được?”

“Thưa cô... tổ sư đưa nào nói phét.”

Cả lớp im phăng phắc.

Ai mà biết được có thật là chính nó ném bom thối hay không, nhưng chắc chắn nó đã thực sự tạo nên cơn sốt.

Ah! Thế quái nào tôi lại quên được những ngày ấy cơ chứ. Nó chính là lời thề của những lời thề - Tổ sư đưa nào nói phét.

“Mặc kệ nó, làm tới đi!”

Khi bạn thất nghiệp, thời gian trôi đi sao mà chậm rề rề. Cực kỳ là chậm. Tôi nghiên Facebook ngày một nặng và nó thực sự là một vấn đề nghiêm trọng. Trong những ngày này, Farmville đang ở cực điểm của sự ưa chuộng, và mọi người đang điên cuồng gửi cho nhau nào là lợn, gà, chó, ngựa, v.v...

Devika đã đổi avatar bằng một tấm hình xinh không chịu được mà tôi thì vẫn chưa biết làm thế nào để thêm cô ấy vào danh sách bạn bè mà không bị cô ấy nghĩ là thằng gàn dở. Tôi đang xem mấy cái bình luận nọ kia về bức ảnh mới ấy. Ý tôi là mấy cái bình luận kiểu như “tuyệt đẹp”, “đáng yêu quá đi mất”, “chúa ơi, sao mà bạn đáng yêu thế”, và làm sao mà bỏ qua được cái chữ này “thật nóng bỏng”? Đối với các cô gái, đó gần như là một “nghỉ lễ” vậy đấy, nếu một trong bọn họ đăng tải hình mới thì đám bạn bè gần như phải tự khắc biết đường vào mà bình luận, tán dương này nọ về bức ảnh đó; ngay cả khi cô gái ấy trông chẳng có vẻ gì là “đáng yêu” cả. Cái Facebook ấy còn quái dị hơn khi một nàng “kết hôn” với một nàng khác trên đó. [Những chuyện thế này diễn ra như cơm bữa, hãy tin tôi đi!]

Ngoài việc chong mắt lên mà nhìn những điều điên rồ của con người, đặc biệt là phụ nữ, bày ra trên Facebook, tôi đã lập ra một kế hoạch sơ bộ về ý tưởng kinh doanh trong những ngày vắng rầu nằm nhà và đang cố gắng tìm mọi cách lợi kéo thằng Mal cùng tham gia. May sao, thằng Mal đã “khóa sổ” cái dự án chết giấm của nó và thậm chí còn tỏ ra hứng thú với ý tưởng đó hơn cả tôi. Thế nên mới có cái hẹn gặp nhau tối nay tại Shiva's để cùng “động não”.

Chúng tôi có mặt tại Shiva's vào khoảng 9 giờ tối. Gã bồi bàn mang cho chúng tôi món Masala dosas⁽¹⁾ cay nóng đi kèm với tương ớt ngon không tưởng. Món Masala dosas tại Bangalore là một trong những thứ tuyệt nhất hành tinh này. Nếu bạn chưa từng “phải lòng” thời tiết nơi đây, con người nơi đây, quán bar, âm nhạc nơi đây, văn hóa “giải trí và thư giãn” nơi đây cùng đủ những thứ khiến thành phố trở nên náo nhiệt, thì vẫn còn một thứ để lôi kéo bạn tới đây, đó là món Masala dosa.

Thằng Mal có vẻ khá bị kích động. Tôi đoán là nó (giống như phần còn lại của thế giới) cảm thấy quá đơn điệu nhàm chán và áp lực với “tám giờ vàng ngọc”. Cả hai chúng tôi đều đang rõ hơn bao giờ hết mục đích xuất hiện trên trái đất này của mình là gì.

Ok, vậy chúng tôi sẽ bắt đầu từ đâu nào? Ừ thì, để khởi động một công ty kinh doanh thì cần phải có sản phẩm tại chỗ! Thứ đầu tiên xuất hiện trong đầu chúng tôi là áo nỉ và T-shirt. Thế rồi cần phải tìm một nhà sản xuất phù hợp có thể cung ứng sản phẩm cho chúng tôi, và quan trọng hơn là đáp ứng chất lượng mà chúng tôi mong muốn. Một cách lý tưởng nhất, mọi người sẽ thực hiện nghiên cứu thị trường, vẽ ra các bảng biểu, đưa ra con số khả quan và viết chằng chịt hết bảng excel này đến bảng excel khác. Nhưng thằng Mal và tôi chẳng muốn tốn thời gian cho bất cứ việc gì kể trên. Chúng tôi đã chứng kiến không ít người có những ý tưởng hay hơ để rồi bị chìm ngấm trong một bể những con số, không bao giờ dám mạo hiểm đi quá xa để khởi nghiệp công ty của họ.

Thế nên, chúng tôi quyết định quẳng hết đi và chỉ làm những gì chúng tôi thấy cần thiết:

1. Tìm một nhà sản xuất phù hợp, từ đó sẽ hình thành nên những đầu

mối cho công việc làm ăn này.

2. Tìm một thị trường phù hợp hoặc một sự kiện để kiểm chứng ý tưởng kinh doanh và sản phẩm của chúng tôi.

Thời cơ đã tự tìm đến trong ngày Cựu sinh viên tại trường cũ của chúng tôi, Bishop Cotton Boys' School, sẽ sớm được tổ chức. Những cựu sinh viên của Cotton sẽ tề tựu đông đủ ở đó và chẳng còn cơ hội nào tuyệt hơn để quan sát phản ứng của họ đối với loại sản phẩm mà chúng tôi đang ấp ủ. Đúng là một thị trường hoàn hảo để kiểm chứng ý tưởng kinh doanh. Nhưng, vẫn còn một vấn đề nan giải là đào đâu ra nhà sản xuất chấp nhận làm cho chúng tôi vài mẫu. Thăng Mal và tôi lại ngồi bàn bạc như thường lệ.

“Ê mày, ngày hội Cựu sinh viên Cotton sẽ diễn ra vào ngày 29 tháng 6. Tao với mày bắt đầu từ đây thì đúng là chuẩn không cần chỉnh.”

“Phải rồi nhóc. Nhưng đào đâu ra vài mẫu áo bây giờ.” Thăng Mal nói.

“Mày có biết xưởng nào không?” Tôi hỏi.

“Không. Giờ chỉ còn nước đi mò thôi.”

Và thế là cuộc gặp gỡ làm ăn đầu tiên trong đời chúng tôi đã được quyết định. À ừ thì, cuộc gặp gỡ đôi tác *chính thức* của chúng tôi đấy mà. Từ ngày hôm đó trở đi, cả tôi và thăng Mal đều bắt đầu công cuộc lùng sục mấy tay sản xuất.

Sáng hôm sau, chúng tôi đã có một vài liên lạc từ Justdial và cuối cùng cũng thỏa thuận xong xuôi với một vài nhà buôn địa phương. Chúng tôi đã gọi cho tất cả bọn họ và đặt lịch hẹn.

Cuộc gặp gỡ đầu tiên là Nhà máy dệt Sri Raju. Nhà máy của ông ta cũng tối tăm như cái tên công ty vậy. Một nơi bé tí bé teo, tồi tàn, nhồi nhét khoảng 50 công nhân như nhốt bồ câu trong chuồng. Ông ta không có văn phòng riêng, vì vậy chúng tôi đã tiến hành luôn cuộc thương thảo tại một trong các nhà kho. Ông ta mời chúng tôi một ly nước mía mà tôi đã thẳng thừng từ chối. Thăng Mal có vẻ uống một cách hả hê và chỉ mình tôi lo lắng bụng nó sẽ ềnh cả lên và có khi còn say khướt cũng nên.

Chúng tôi bắt đầu cuộc đàm phán bằng việc kiểm tra chất lượng sản phẩm ở xưởng. Ông ta đưa cho chúng tôi vài mẫu áo phong tồi tàn.

“Saar⁽²⁾, đây là mẫu có chất lượng hảo hạng rồi đấy,” ông ta vừa nói vừa nhổ bã trầu.

“Ông chủ, có loại nào tốt hơn nữa không?”

“Saar, mọi người đều hài lòng với nó cả đấy, Saar.”

“Chúng tôi thì không; nếu ông có thứ gì tốt hơn thì đưa chúng tôi xem qua.”

“Không được, Saar. Nhưng nếu các anh ưng trước một khoản, tôi sẽ cho xem.”

“Sao lại phải cần một khoản ưng trước?”

“Thì để mua vải tốt đó Saar.”

“Vậy ông muốn bao nhiêu?”

“2 lakh⁽³⁾, Saar. Tiền mặt nhé.”

Ông ta nói xong cũng vừa đúng lúc chúng tôi té khỏi nơi đó và đang trên đường đến nhà buôn tiếp theo. Người tiếp theo trong danh sách của chúng tôi là Om

Fashions, có tiếng là một nhà buôn lớn. Khi mò tới xưởng của ông ta, chúng tôi thực sự ấn tượng. Chính là cái chúng tôi cần tìm. Cái giá của sự mong đợi là hai giờ đồng hồ chờ dài cổ trước khi thực sự được phép gặp mặt lão chủ. Đó là một người đàn ông đứng tuổi, khoảng 60 tuổi và rõ ràng chẳng lấy gì làm ấn tượng với việc gặp chúng tôi.

“Rohn và Varun, hai anh nhìn có vẻ già hơn so với giọng nói qua điện thoại.” Ông ta nói, thể hiện rõ sự thích thú.

“Ồ, tôi thích ý tưởng của cậu đó.”

“Cảm ơn ông.”

“Vây, cuộc thương thảo là gì? Ai sẽ đầu tư? Các cậu định đặt bao nhiêu chiếc mỗi tháng? Tôi có phải in luôn không? Và cần in bao nhiêu màu?”

“Thưa ông, chúng tôi chưa có ý định tìm kiếm một điều gì quá to tát bây giờ cả.” Chúng tôi nói.

“Gì hả, vậy tại sao các cậu tới đây?” Ông ta nói với một giọng cộc lốc.

“Trước tiên, chúng tôi chỉ muốn làm một vài mẫu và thử bán trong dịp một sự kiện sắp diễn ra...”

Ông ta chặn ngay họng chúng tôi, “Này các chàng trai, tôi không phải thơ may. Tôi không làm kiểu vài mẫu con con như thế. Các cậu phải mua của tôi 1.700 chiếc mỗi màu. Nó là một khoản đầu tư cỡ 12 lakh. Các cậu có không?”

Thế là, cuộc thương thảo tại Om Fashions cũng nhanh chóng đi đến hồi kết thúc. Nhà buôn thứ ba thậm chí còn không có xưởng riêng, nên chúng tôi cũng sớm chào tạm biệt. Thành Mal và tôi đã bỏ không biết bao công sức và rồi chỉ nhận lại sự chán nản ê chề. Thật quá xôm so với cái ý tưởng kinh doanh bé nhỏ.

Trong khi đó, dì Anu và mẹ tôi đang ủ mưu bắt tôi đi làm. Cả hai rõ ràng đều biết tôi chúa ghét làm việc cho mấy công ty công nghệ, nhưng tôi vẫn đánh hơi thấy mùi ám muội đâu đó xung quanh những cuộc điện thoại của họ.

Tối hôm sau, tôi nhận được tin nhắn của thành Mal. “Ê mày, nửa tiếng nữa gặp nhau ở Shiva’s nhé. Chuyện gấp.”

Tôi phi như bay đến Shiva’s, thành Mal đã ngồi ở đó chờ đợi cùng vài tin tốt lành.

“Nghe này bạn hiền, tao có một gia đình thành bạn ở Tirupur. Tao nghĩ chúng ta có thể đến và nói chuyện với nó. Nó gia công rất tần tảo cho tất cả những thương hiệu lớn,” thành Mal nói, Shiva và đám nhân viên của lão thì đang đồng tai hóng hớt cuộc nói chuyện của chúng tôi. Tôi đồ rằng lũ ấy cũng muốn chia sẻ cái sự vụ kinh doanh này.

“Mày có đang nghiêm túc không đấy?”

“Có chứ, bố tao vừa nói với tao, chúng ta phải đi gặp nó thôi.”

“Vây là chúng ta sẽ đi Tirupur.”

“Chuẩn.”

“Nhưng chỗ ấy là chỗ quái nào?”

“Thì phải đi mà tìm thôi.”

Trước khi Shiva có thể đánh hơi được điều gì đó và nhen nhóm ý định kinh doanh riêng của mình, thì chúng tôi đã quyết định sẽ bắt tàu đi Tirupur trong tuần đó. Thời gian lên kế hoạch đã hết và ngay cả khi chẳng có cái kế hoạch quái

nào, chúng tôi vẫn phải khởi động một điều gì đó tại một nơi nào đó và việc đi đến Tirupur giống như đi đến miền đất hứa vậy. Richard Branson nói rồi còn gì, “khi bạn muốn bắt đầu một điều gì đó, bạn phải nhắc mông lên và thực hiện ngay. Không có chỗ cho việc chỉ ngồi nghĩ về nó thôi.” Và câu nói nổi tiếng của ông chính là: “MẶC KẼ NÓ, LÀM TÔI ĐI.”

Richard Branson là một doanh nhân thành đạt, đồng thời cũng là nhà sáng lập của tập đoàn Virgin. Cuốn tự truyện của ông “Đường ra biển lớn”[\(4\)](#) được đánh giá rất cao.

Kinh đô của T-Shirt tại Ấn Độ

Cho đến tận lúc đó, tôi mới lần đầu tiên được nghe đến cái tên Tirupur. Bác google cũng bảo rằng, nơi đó được xem là “kinh đô” T-shirt của Ấn Độ. Nếu T-shirt được sản xuất tại Ấn Độ, điều đó có nghĩa là phần lớn chúng có nguồn gốc từ Tirupur.

Vì vậy, nhà sản xuất của chúng tôi chắc chắn không thể ở nơi nào khác ngoài chỗ đó. Khởi phải nói, tôi sướng đến phát điên vì ý tưởng của chúng tôi cuối cùng cũng đã tìm được hướng đi nào đó. Nhưng tôi nào ngờ, một “âm mưu” khác do mẹ tôi và dì Anu dựng lên đang đuổi riết sau lưng mình. Một ngày thứ Năm “đẹp trời”, bà dì Anu như thể từ dưới đất chui lên, lừng lững xuất hiện trước cửa nhà đúng lúc tôi chuẩn bị “chuồn” đi lấy vé tàu cho chuyến đi Tirupur.

Sở thích của những bà cô vô công rồi nghề là đi đến nhà những bà cô khác và thi nhau buôn dưa lê bán dưa chuột.

“Varoon. Chào cháu, đi đâu mà vội thế?”

“Ah, chào dì, cháu đang đi...”

“Không, đợi đã, dì có chuyện muốn nói với cháu đây.”

THÔI THẾ LÀ TẠCH. HẸN LÀ CÓ CHUYỆN CHẲNG LÀNH RỒI ĐÂY.

Mẹ tôi cũng hăm hờ hùa vào trong khi tôi vẫn chưa hiểu đầu cua tai nheo ra làm sao.

“Ái chà, dì có tin tốt cho cháu đây.”

TIN TỐT LÀNH Ừ? CÁI QUÁI QUỶ GÌ THẾ NHỈ?

“Chúng ta đã tìm được cho cháu một công việc.”

“Một công việc? Nhưng dì ơi, cháu không muốn một công việc.”

“Con nói gì thế, Varun? Con định không đi làm mãi như thế hả?” Mẹ tôi xấn xỏ tới như thể tôi vừa tuyên bố sẽ “ở giá” cả đời vậy.

“Mẹ à, con cần thêm chút thời gian.”

“Còn thời gian gì nữa? Thời gian để suốt ngày ngủ trương thầy à. Mà đã thấy con bác Jignesh chưa? Giờ nó làm quản lý ở Wipro đấy. Mà đã từng chơi cricket với nó cơ đấy.” Và rồi bà khởi sự cái việc mà bất kỳ bà mẹ người Ấn nào cũng làm trong trường hợp này, đó là nức nở.

Ở Ấn Độ ấy mà, có một nghi thức gần như bất di bất dịch, đó là nếu một phụ nữ đang khóc thì những bà cô bà thím đứng quanh đó cũng sẽ khóc lóc theo, cứ như thế nếu không làm thế thì không bày tỏ đủ sự đồng cảm vậy. Và khi mẹ tôi vừa nhỏ những giọt nước mắt đầu tiên, bà dì Anu cũng bắt đầu rơm rớm.

Để chặn những giọt nước mắt kia lại, tôi có nên phun ra cái “ý tưởng” hay họ của mình không nhỉ? Gờm đã nào, linh tính mách bảo rằng, không có gì ngu xuẩn hơn là làm điều đó lúc này. Chỉ cần tôi hé răng nửa lời thôi là ngay lập tức sẽ vấp phải hàng tràng phản đối cực kỳ quyết liệt và dữ dội, thế rồi cả phần đời khốn khổ còn lại của tôi sẽ phải chôn vùi trong tổng đài tư vấn. May phước cho tôi, đúng lúc ấy, cô Neelu từ đâu xuất hiện. Nhân cơ hội trời cho, tôi chuồn lẹ, bỏ lại đằng sau ba người đàn bà đang ôm nhau khóc nức nở.

Bây giờ, việc chia sẻ ý tưởng kinh doanh với cha mẹ của mình là điều cuối cùng mà

bất cứ một doanh nhân trẻ tuổi nào ở Ấn Độ làm. Đầu tiên, các vị phụ huynh sẽ lắng nghe, sau đó sẽ đưa ra cả núi lý do giải thích việc tại sao bạn sẽ thất bại và tất nhiên, đừng mơ đến chuyện họ ủng hộ điều đó. Vậy nếu bạn quyết sống chết đến cùng với ý tưởng của mình, thì đừng bao giờ hé răng nói với cha mẹ. Tin tôi đi.

Khởi động cuộc hành trình

C huyến tàu của chúng tôi sẽ khởi hành lúc 10 giờ 15 phút vào đêm thứ Sáu. Bây giờ, cả thằng Mal và tôi đều không biết phải lang thang đi đâu. Chúng tôi đến ga 5 phút trước khi tàu khởi hành và phải chắt vật để tìm ra nơi tàu đi Tirupur xuất phát. Khi còn đang loay hoay ở trên cầu thì chúng tôi được một người ở đó cho biết đoàn tàu đi Tirupur đang chạy ngay dưới chân hai đứa.

Khốn kiếp!

Đúng là chẳng khác gì cảnh cuối trong DDLJ, ngoại trừ việc cả hai chúng tôi đều bị con tàu bỏ lại và đang chạy bán sống bán chết để đuổi theo nó. Thằng Mal quảng hành lý của chúng tôi lên một khoang tàu rồi nhảy lên khoang bên cạnh. Tôi cũng nhảy theo lên khoang kế bên. Và cuối cùng, chúng tôi cũng tìm thấy ghế của mình, nhưng kìa, đã có người đặt mông lên đó mất rồi. Ấy thế mà số phận còn chưa thôi giáng thêm một cú đòn xuống đầu hai thằng tôi đây, vé của chúng tôi không được chấp nhận! Giờ thì vui rồi nhé, hai bọn tôi sẽ được đứng suốt cuộc hành trình dài cả 10 tiếng đồng hồ.

Cuối cùng, tôi cũng tìm thấy người soát vé, lão Sivamani, và giở bài “năn nỉ ỉ ôi” cầu xin ông ta hết nước hết cái.

“Thưa ông, vé ngồi của chúng tôi không được chấp nhận. Ông có thể làm ơn làm cách nào không?”

Và ông ta liền nở một nụ cười xảo quyệt thật vừa vặn với nỗi lo sợ của chúng tôi.

“Không còn chỗ đâu. Cứ đứng đi. Hehe...”

Không có tiền hối lộ thì còn lâu mới làm yên lòng con quái vật râu ria xồm xoàm ấy được. Đứng hòng mơ đến chuyện lão cho chúng tôi một chỗ ngồi nhé, thậm chí lão còn cố tình khoe ra cái vẻ hể hả đến phát bệnh của lão. Thế quái nào mà cả đời tôi lúc nào cũng gặp vận đen với vé tàu và chẳng hiểu sao lại luôn chạm mặt với mấy con quỷ đời lốt người, lúc nào cũng thích thú khi làm cho mọi việc trở nên khó khăn hơn, như lão Sivamani đây.

Khi đến được Tirupur, toàn thân chúng tôi đều ê ẩm. Một nỗi đau có thể sờ mó được, thật đấy!

Tirupur gợi cho tôi nhớ tới một thị trấn ma trong bộ phim *Jab We Met*. Đường phố vắng tanh không bóng người, khách sạn tồi tàn bẩn thỉu và khung cảnh thì ảm đạm toàn tập. Chúng tôi “hạ cánh” tại một khách sạn xập xệ đầy vẻ ảm muội, với tay nhân viên lễ tân lúc nào cũng khịt khịt mũi vẻ bức dọc. Nói cho cùng thì hầu bao của bọn tôi cũng chẳng mấy rủng rỉnh để đáp vào mấy nơi sang trọng nọ kia. Sau khi nhanh chóng sốc lại tinh thần, chúng tôi đi đến gặp “nhà sản xuất”.

Việc gặp được Purshottam, nhà sản xuất của chúng tôi, có thể nói là chuyện tốt đẹp nhất cho đến giây phút này. Xưởng của anh ấy khiến chúng tôi thực sự choáng ngợp và rõ ràng rằng không chối cãi được là anh ấy đã hợp tác làm ăn với những thương hiệu “khủng” tầm cỡ quốc tế. Anh ấy với gia đình thằng Mal là bạn hữu, và đó là lý do anh đồng ý gặp mặt chúng tôi.

Một lời khuyên dành cho bất kỳ doanh nhân trẻ nào đến Tirupur, việc tìm một nhà sản xuất tại đây dễ như ăn kẹo. Nhưng để tìm đến đúng người thì quả thật khó như nhai đá vậy. Thị trấn này đầy rẫy những kẻ buôn bán bịp và thật may mắn làm sao, chúng tôi đã tìm thấy đúng người. Nếu đã lên sản một kế hoạch hành động thì việc còn lại của các cậu là “đánh hơi” thật kỹ trong trường hợp gặp gỡ bất kỳ nhà sản

xuất nào ở Tirupur.

May phước, Purshottam cũng trạc tuổi chúng tôi. Anh đã tiếp quản công việc từ cha mình và, quan trọng hơn, anh ấy hiểu được ý tưởng của chúng tôi. Chúng tôi giải thích cho anh toàn bộ kế hoạch kinh doanh của mình và việc làm cách nào để mở rộng nó. Anh chàng lúc đầu chẳng lấy gì làm ấn tượng với ý tưởng ấy nhưng lại tỏ ra thích thú với sự hào hứng của chúng tôi. Và chốt lại là anh đồng ý bắt tay hợp tác. Thỏa thuận cuối cùng là thế này, anh ấy sẽ làm miễn phí vài mẫu áo cho chúng tôi với điều kiện chúng tôi ký với anh một đơn hàng lớn. Nếu thất bại, chúng tôi sẽ phải chi trả – không chỉ cho số mẫu áo đó, mà còn cho cả tiền vải lên tới 4 lakh. Và giờ thì chúng tôi đang đứng bên miêng vực với một quyết định trọng đại ra trò đấy. Nếu gật đầu cái rụp và nói “Vâng”, chúng tôi sẽ phải đối mặt với nguy cơ mất 4 lakh (số tiền mà rõ ràng chúng tôi không có), còn nếu nói “Không”, thì chỉ còn nước quay trở về với cái máng lợn mà thôi.

Cuộc gặp lần này thật khác một trời một vực với cuộc gặp đầu tiên của chúng tôi ở quán Noon Wines. Phun ra một ý tưởng hay ho, “chém gió” no kia về nó và vẽ ra một viễn cảnh tươi đẹp thật dễ như trở bàn tay. Nhưng đây mới thực sự là khoảnh khắc quyết định hô “biến” những điều trong mơ thành hiện thực. Đó là giây phút đánh dấu việc câu có thể không còn là một thằng nhãi ranh vắt mũi chưa sạch hay một doanh nhân trong mơ nữa.

Tôi không nghĩ chúng tôi thực sự lường hết được mọi chuyện. Tiếng “ĐỒNG Ý” cùng bật khỏi miêng chúng tôi chỉ sau chưa đầy 30 giây. “MẮC KẼ NÓ, LÀM TỚI ĐI”, các cậu còn nhớ chứ? Chúng tôi nhất định phải biến ý tưởng này thành hiện thực, dầu cho điều đó đồng nghĩa với việc phải nai lưng làm việc tại xưởng của Purshottam để trả nợ, thì chúng tôi vẫn cứ làm.

Trên đường trở về nhà, hai thằng chúng tôi phấn chấn như thể đang đứng trên đỉnh của thế giới vậy. Thế nên việc tự thưởng cho mình một bữa thịnh soạn và đắm mình trong men bia cũng chẳng phải chuyện gì quá ghê gớm. Cái công ty nhỏ nhỏ của chúng tôi cuối cùng cũng đang được nhào nặn thành một hình hài nào đó. Giờ đây, khi đã có mẫu áo và một nhà sản xuất oách xà lách, chúng tôi bắt đầu xoay vần đủ kiểu hòng tìm cho ra một cái tên cho cục cưng của mình. “Lemontee” và “Backbenchers” thì sao nhỉ? Backbenchers có vẻ làm ưng lòng chúng tôi hơn. Nó trẻ trung, “xắc xược” và quan trọng hơn cả, nó đại diện cho con người của chúng tôi. Sáng hôm sau, chúng tôi về tới Bangalore. Giờ thì tên công ty cũng đã có, còn mẫu áo sẽ được chuyển đến trong vòng một tuần. Cuối cùng, cái ý tưởng nhỏ bé được nhen nhúm ở Noon Wines cũng không đến nỗi bị dập chiếu, con đường đi đến hiện thực còn có dấu hiệu khả quan nữa là khác. Ít nhất là cho đến thời điểm này.

Bài học kinh doanh từ các bà cô

Mọi thứ vẫn y chang như cũ khi tôi trở về nhà. Mẹ vẫn chưa hay biết gì về bước hành động vừa rồi của tôi, trong khi bà dì Anu chưa thôi cái âm mưu kiếm cho đứa cháu quý hóa một công việc. Bây giờ, mẹ thậm chí còn giao cho tôi những trách nhiệm to tát, cao cả hơn và đích thân tự mình dạy tôi cách mua thực phẩm.

Vừa thoáng thấy chúng tôi tiến về phía quầy thực phẩm, mấy người bán hàng đã “báo động” ngay cho nhau. Bọn họ chẳng thương tiếc vứt ngay điều thuốc đang hút dở, quăng sang một bên cái điều bộ vật vờ và sẵn sàng “xung trận”.

“Hành bán thế nào đây?” Mẹ hỏi một người bán hàng nom có vẻ ngây thơ như hột cơm.

“Chỉ 20 rupees thôi cô ơi. Nhưng với cô, cháu bán rẻ 15 rupees thôi ạ”, anh ta “hót” với mấy ngón tay đang run rẩy.

“Anh đùa tôi à? Hai cân hành, 8 rupees,” bà nói với giọng đắc thắng.

“Nhưng cô ơi...”

Trước khi anh chàng khốn khổ kịp nói thêm điều gì đó, mẹ tôi đã chuyển sang quầy hoa quả.

“Táo bán bao nhiêu đây?”

“Chỉ 20 rupees thôi cô ơi.”

“Cái gì cơ??”

“Hehe, vâng cô ạ.”

“12 rupees 1 kg, không thêm một xu nào nữa đâu.”

“Nhưng cô ơi...”

Sau khi hạ gục thành công mọi gã bán hàng, cuối cùng chúng tôi cũng ra bến bắt xe về nhà.

“Cho về Koramangala,” mẹ tôi nói.

“100 rupees,” gã tài xế kênh kiệu đáp.

Điều tiếp theo tôi được biết là, mẹ tôi cần nhả gì đó với viên cảnh sát giao thông ở ngay đó và khiến công dân tội nghiệp kia mất toi một khoản phí phạt đáng kể. Kết quả là, chúng tôi lên xe của anh ta về Koramangala chỉ với 20 rupees.

Hồi còn là một thằng nhóc chẳng hiểu sự đời, lúc nào tôi cũng thấy bức mình ghê gớm khi phải nhìn cái cảnh mẹ tôi hay mấy bà mấy cô kì kèo qua lại với mấy người bán rau, mấy gã tài xế hay với bất kỳ ai. Tôi cá là mười thằng thì chín thằng rười trong số các cậu cũng từng nghĩ hết như tôi và từng cảm thấy mất mặt khi các bà cô hoặc mẹ của mình cố gắng tiết kiệm đến từng đồng. Lúc còn choai choai, sao tôi thấy cái trò ấy chán ồm, nhưng giờ đây, khi bắt đầu công việc kinh doanh của mình, tôi mới vỡ lẽ ra rằng mình đã không chú tâm đúng mức đến mấy chuyện tưởng như tẻ nhạt ấy.

Ồ, các cậu biết đấy, các bà cô Ấn Độ là những chuyên gia điều luyện trong việc mặc cả và có thể trở thành đối thủ đáng gờm của Donald Trump. Tôi ngộ ra rằng, chẳng có trường quái nào dạy các cậu môn quản trị kinh doanh xuất sắc như “trường học” của các bà mẹ bà cô ấy đâu, chỉ cần các cậu cắp nón đi theo, quan sát

họ “kì kèo bớt một thêm hai” với mấy người bán rau ngoài chợ và cố gắng học lỏm lấy vài “món nghề” trong việc mua bán thôi là đủ dùng rồi. Họ không chỉ mua được hàng với giá rẻ bèo mà còn khiến cho mấy gã bán hàng sượng rợn khi tin rằng mình đã bán giá hời (đương nhiên hiện thực phũ phàng hơn nhiều).

Nghệ thuật thương lượng chính là kỹ năng quan trọng nhất mà một doanh nhân cần sở hữu. Và các câu học được nó ở đâu nào? Chẳng cần hao tâm tốn trí chen chân vào bất kỳ trường dạy kinh doanh nào cả. Cứ lượn quanh các bà cô và quan sát họ thật tỉ mỉ. Chỉ cần các câu có thể vận dụng dù chỉ 10% “phép thuật” của họ vào việc thương thảo và áp dụng nó trong công việc kinh doanh thôi, đảm bảo các cậu sẽ sở hữu một khoản tiền ketch xù trong thời gian ngắn nhất!

Vậy nên, lần tới, nếu cậu nghe thấy câu “bà chú” từ miệng bất kỳ bà cô nào, “Ồ, nom ngon mắt đấy, nhưng anh giảm cho tôi được bao nhiêu nào?” – thì đừng bỏ qua nhé. Hãy chú ý. Thực sự chú ý vào đấy!

Dì Anu xuất kích

Ngay những mẫu áo về đến tay chúng tôi đang đến gần. Ngày hội Cựu sinh viên của trường Bishop Cotton diễn ra vào ngày 29 tháng 6 và để mở một quầy hàng, chúng tôi phải được sự cho phép của ban giám hiệu cùng hội cựu sinh viên. Nếu không thì đừng mơ đến chuyện dựng quầy hay bày bán mẫu sản phẩm gì hết. Ban giám hiệu thời chúng tôi đi học đã thay đổi ráo cả, thế nên đành bắt đầu từ con số 0. Nhưng có gì đáng ngại nào, chúng tôi là những cựu sinh viên mang theo thiện chí đến làm việc cơ mà.

“Lời chào hàng” là việc mà bất cứ người bán hàng nào cũng phải làm thông suốt. Chuyện đó định đoạt mọi thứ. “Lời chào hàng”, nói nôm na, thể hiện sự khéo léo trong cách các cậu bán ý tưởng của mình và thuyết phục những người khác về nó. Chúng tôi đã thu xếp được một cuộc hẹn với ông ấy rồi nhé, ồ, vâng, nhưng nếu không có sản phẩm mẫu để trưng cho ông ấy xem thì cuộc gặp phỏng có ích lợi gì. Đành ngồi và đợi hàng mẫu về thôi vậy.

Trong khi đó, ở nhà, có con kỳ đà đang nhăm nhe cắn mũi tôi. Bà dì Anu đã xí cho tôi một buổi phỏng vấn xin việc vào trưa ngày thứ Sáu. Ôi quỷ tha ma bắt, cái ngày ấy cũng đúng là ngày chúng tôi có cuộc hẹn với hiệu trưởng trường Bishop Cotton. Đúng là một tình thế tiến thoái lưỡng nan. Tôi chắc chắn chẳng hứng thú gì với buổi phỏng vấn chết tiệt ấy, nhưng để mọi người trong nhà, đặc biệt là dì Anu, “đánh hơi” thấy những gì tôi đang làm thì còn tệ hơn.

Thứ Tư, tôi bị tiếng chuông điện thoại cố định lôi cổ dậy khỏi giấc ngủ từ sáng sớm tinh mơ. Quái lạ thật, thời buổi này ai còn gọi vào điện thoại bàn nữa nhỉ. Tôi miễn cưỡng nhắc điện thoại, đầu dây bên kia vang lên một giọng phụ nữ nghe thân quen làm sao.

“Xin chàoooooooooo, làm ơn cho tôi nói chuyện với Poornima?” Cô ấy nói.

“Xin hỏi ai đấy nhỉ?” Tôi hỏi.

“Là Anu đây.” Tay tôi bắt đầu run lấy bầy.

(Ôi quỷ tha ma bắt)

(Im lặng gượng gạo)

“Varun, cháu đấy hả?”

“Ồ! Là dì Anu sao? Chào dì.” Tôi ngập trang giọng nói bằng tất cả vẻ hào hứng và lịch sự giả tạo nhất có thể huy động.

(Im lặng gượng gạo)

“Varoon, cháu không quên việc của thứ Sáu này đấy chứ. Nhớ là phải đến buổi phỏng vấn và đừng cố ngủ nướng đấy, biết không?”

(Im lặng gượng gạo)

“Ah...umm... phỏng vấn ở đâu hả dì? Có khi cháu có vài công chuyện nữa.”

“Ồ, thôi nào Varun, cháu thì có công chuyện gì chứ? Mẹ cháu than phiền với dì là cháu suốt ngày ở nhà ngủ nướng thôi, nhất định phải đi đấy nhé.”

“Ngủ cả ngày ư? Không, dì ơi, cháu có việc thật mà.”

“Không nhé, Varun. Dì biết tổng cái gọi là công chuyện của cháu rồi. Chú Biju cũng sẽ tới đó. Chú ấy muốn nói chuyện với cháu.”

“Ồi, nhưng dì ơi...”

“Không nhưng nhị gì hết, Varun. Bây giờ thì chuyển máy cho Poornima đi.”

Khốn thật! Tôi phải viện ngay ra vài cái cớ và mau chóng thoát khỏi vụ này thôi.

Lũ con trai quyết định làm vài chén vào giữa tuần và Satya's Bar & Restaurant là điểm đến. Satya cũng giống như bao quán bar và nhà hàng khác ở Ấn Độ. Điều buồn cười là thường chẳng ai ăn ở đó cả. Những chàng trai đã hơi đủ mặt anh tài, hồng cứu cái kẻ đang tự bảo chữa cho tình trạng lụi việc ở KGMP là thằng Mal. Còn cái thằng tôi lúc này thực tình chỉ muốn để “nàng tiên tử” ha đo ván ngay tắp lự. Sao dì Anu lại làm tôi căng thẳng đến phát điên thế này cơ chứ.

Lượt Blender's Pride đầu tiên được nốc cạn ngay lập tức.

“Varun, nói cho chúng tao biết, chuyện với em Devika đến đâu rồi?” Thằng Sid hỏi.

“Ồoooooooo!” Cả lũ đồng thanh tru lên.

“Tao vẫn chưa kết bạn được với em ý,” tôi nói.

“Cái me gì cơ, mày đang nghiêm túc đấy à?” Thằng Sid luôn có xu hướng trở nên dễ nổi nóng khi có tí cồn vào người.

“Mày đúng là thằng vô dụng,” thằng Mehta gào lên.

Câu nói ấy được thốt ra từ miệng một thằng 24 tuổi đầu chưa từng một lần hôn đũa con gái nào cơ đấy.

Men rượu ngà ngà khiến bầu không khí giữa cả bọn trở nên khá “ban căng”. Thằng Sid ngày càng dễ nổi nóng hơn, trong khi thằng Rohit và thằng Mehta đang bận rộn với vụ thảo luận nghiêm túc về cuộc khủng hoảng cho vay.

“Tao ghét cay ghét đắng cái đất nước và chế độ này. Chẳng có cái việc mẹ nào cho những thằng như tao cả. TAO, tốt nghiệp LSE⁽¹⁾ hản hoi đấy nhé!”, thằng Sid đấm một quả xuống bàn.

“Vậy thì sao nào? Tốt nghiệp LSE thì có cái gì to tát? Tom, Dick và Harry cũng từng học ở đó đấy thôi,” Thằng Rohit ném ra một câu chẳng khác nào đổ thêm dầu vào lửa.

“Mày bị cái chết tiệt gì thế thằng mặt hăm kia? Không phải ai cũng vào được LSE đâu nhé,” thằng Sid phản bác.

“Mày là cái thá gì mà dám gọi tao là mặt hăm hả thằng khốn kia?” Thằng Rohit vẻ điên tiết.

“Thôi nào Bob, hạ hỏa chút đi nào Bob,” thằng Mehta cố gắng hòa giải.

“Mehta, mày đừng có chõ mũi vào đây, thằng khốn này,” thằng Sid hét ầm lên đủ để thu hút được sự chú ý của quán lý.

“Mày đúng là thằng vô dụng, Sid ạ.” Thằng Mehta nói.

“Vô dụng? Mày là cái mẹ gì mà dám gọi tao là vô dụng hả thằng con hoang?”

Khi đã nốc rượu vào rồi, tôi thường là thằng khá bình tĩnh, nhưng tối nay, mớ bùng nhùng và nỗi ức chế trong đầu tôi có nguy cơ muốn nổ tung. Ô, đó là lý do khiến tôi làm một việc ngoài sức tưởng tượng. Tôi đứng bật dậy và bắt đầu hét vào mặt cái lũ bạn chết tiệt ấy.

“Bọn mày, tất cả chúng mày hãy tự nhìn lại mình đi, toàn là một lũ đàn độn đang

tranh cãi về toàn những thứ vớ vẩn ngu ngốc. Cả lũ bọn mày đều vô dụng và đáng thương. Sid, nếu mày thất vọng vì không tìm được việc, vậy thì sao không tự tao lấy một công việc của chính mày? A, phải rồi. Có thằng điên nào trên cái đất nước này muốn dẫn thân vào con đường mạo hiểm cơ chứ. Thằng chết giẫm nào mà chẳng thêm khát một công việc vô ưu vô lo được chẳng hay chớ ở MNC, kiếm vài đồng thù lao và mấy ngày nghỉ cuối tuần. Dù cho có phải ngồi ở hàng ghế dự bị trong công ty cũng còn may mắn chán, miễn sao có một công việc, đúng không?”

“Nếu ai cũng nghĩ như chúng mày, thì cái đất nước này kiếm đâu ra doanh nhân hay ti tỉ giống khắc trên đời này? Tưởng tượng mà xem, nếu vào những năm 80, Narayana Murthy mà nghĩ, ‘Chết tiệt thật, sao mình không kiếm được việc nhỉ?’ thì bây giờ ai sẽ là người mang đến chỗ chúng mày công việc? Làm thế quái nào mà tất cả mọi người cứ giam mình trong một giới hạn ngu ngốc để rồi suốt ngày nhai đi nhai lại cái bài ca chán ốm này? Tại sao tất cả đều phải đi theo một lối mòn? Đầu tiên, mày được trông mong sẽ chui lọt vào những lớp hàng nhất, thế rồi, mày lại được kỳ vọng thị đầu vào những trường đại học danh giá, tiếp đó là vào một công ty rồi kiếm cái bằng MBA – Đúng là một mớ rẻ rách.”

“Mọi người sẽ thực hiện mơ ước của mình ra sao ở cái chốn này đây? Mày muốn trở thành nhà làm phim à, mày sẽ bị nhạo báng cho mà xem; mày muốn gây dựng công ty riêng ư, mày sẽ bị cười thối mũi. Rohit, mày ngu bỏ mẹ, nhìn lại mình xem. Hồi còn đi học, mày từng là tay chơi cricket cừ nhất. Mày có thể làm nên những điều to tát hơn, nhưng nhìn mày bây giờ mà xem – ngày ngày sống trong sợ hãi và vật lộn với cái bằng GMAT chết tiệt của mày. Còn mày nữa, Gujju Boy, mày là thằng thiết kế đỉnh nhất tao từng biết. Mày có thể phác họa và vẽ vời, một năng khiếu trời cho tuyệt đỉnh. Để rồi bây giờ mày dùng nó để làm gì, mơ ước đến Mỹ và trở thành một anh kỹ sư à? Mày biết đâu là điều nực cười nhất không? Đó là khi mày sống cho ước mơ của người khác, thế rồi chết dần chết mòn trong tuyệt vọng. Tất cả bọn mày sẽ nghĩ về những ngày mình lê lét trải qua và thăm rủa ‘TẠI SAO TÔI LẠI LÀM NHỮNG THỨ CHẾT TIẾT MÀ NGƯỜI KHÁC MUỐN TÔI LÀM?’”

Im lặng như tờ.

Ngay cả đến chú bồi cũng ngưng việc phục vụ lại. Mọi người đều đang nhìn tôi chòng chọc như thể tôi vừa đọc diễn văn nhận giải Oscar hay một thứ gì đại loại thế. Không ai thèm chớp mắt. Những chàng trai của tôi cũng đang choáng váng. Tôi đã mong chờ tất cả sẽ ngay lập tức bùng nổ trong một tràng pháo tay giòn giã, liền đó, thằng Sid hét lên “Kajjarare” và sốt sắng kết nối với bọn thằng Rohit và Gujju Boy. Nhưng, chẳng có vỗ tay vỗ tiếc gì hết, cũng không có lời hoan nghênh nào, chẳng có cái vẹo gì. Và cứ như thế, mơ diễn thuyết của tôi hoàn toàn rơi vào quên lãng bỗng bênh.

“Công ty BackBenchers ư?”

Hôm sau, tôi thức dậy từ sáng sớm. Mẹ tôi sốc toàn tập và gọi cho tất cả những cô bạn yêu quý của bà để thông báo về chuyện là có một không hai này. Tôi thì không tài nào ngủ nổi bởi quá háo hức. Hôm nay, mẫu áo sẽ được chuyển đến tay chúng tôi, và hôm sau chúng tôi sẽ có cái để mà ba hoa với thầy hiệu trưởng.

Theo đúng lịch trình, những chiếc áo mẫu sẽ được chuyển tới vào 5 giờ chiều. Thăng Mal xin nghỉ làm sớm và phi thẳng đến nhà tôi. Mẹ tôi thắc mắc không hiểu chuyện gì đang xảy ra, và ơn trời, bà dì Anu xảo quyết đã không độn thổ chui lên ở đây.

Kim đồng hồ đã nhích đến 5 giờ 30 phút chiều, vẫn không thấy tăm hơi gói hàng nào cả. Hai thằng bắt đầu gọi loan cho người chuyển phát nhanh trong nỗi tuyệt vọng dần xâm chiếm, có trời mới biết giờ này hàng của chúng tôi đang lưu lạc nơi nào. Cuối cùng, bằng mọi cách có thể, chúng tôi cũng xoay sở nặn ra số của gã tài xế, nhưng chết tiệt thật, không tài nào liên lạc được. 8 giờ 30 phút đến nơi rồi, tôi và thằng Mal như đứng trên đồng lửa. Nội trong hôm nay mà không có được mẫu áo thì ngày mai gặp thầy hiệu trưởng để bán nước bot suông hay sao, toàn bộ kế hoạch kinh doanh mới nhen nhúm không chừng đi tiêu mất. Và một cảnh tượng còn khủng khiếp hơn nữa đang bày ra trước mắt chúng tôi nếu mọi việc không như ý muốn, gánh khoản nợ 4 lakhs là điều không tránh khỏi, và còn gì tuyệt bằng trở thành những nô lệ làm việc quần quật trong xưởng để trả nợ.

Trong khi đang luẩn quẩn với một mớ suy nghĩ bùng bùng trong đầu, điện thoại của tôi bất ngờ đổ chuông. Đó là bà dì Anu, gọi đến để “nhắc nhở” về cuộc phỏng vấn ngày mai. Tôi đang như phát điên đến mức muốn giết một ai đó và nếu gói hàng không đến đúng hạn, tôi chỉ còn nước tưởng đến cái viễn cảnh tương lai của bản thân là nổi gót theo thằng Arjun mà thôi.

Thằng Mal và tôi gọi như điên như dại cho người chuyển phát cứ 2 phút một lần nhưng lão như thể biến mất không tăm tích. Không khí bắt đầu trở nên nặng nề. Có lẽ đây là điểm kết thúc của mọi chuyện rồi. Chỉ mới nghĩ tới việc sẽ phải làm việc học bơi trong xưởng vài tháng đã khiến tôi hoảng hốt. Nhưng không lẽ chúng tôi là những kẻ dễ bị đánh bại như vậy sao? Phải đến thằng văn phòng công ty chuyển phát nhanh và hỏi về gói hàng cho hai năm rưỡi mới được. Câu trả lời chúng tôi nhận được vẫn là những điều tương tự, rằng họ đang cố gắng hết sức, rằng không tài nào liên lạc được với gã tài xế đang chờ thùng hàng của chúng tôi, rằng ngoài việc chờ anh ta quay về, chúng tôi chẳng còn lựa chọn nào khác. Vậy thì còn gì phải băn khoăn nữa đây, chúng tôi đương nhiên làm một điều mà ngay cả thằng ngu ở vào tình cảnh này cũng biết là phải làm. Đó là CHỜ ĐỢI.

Và chúng tôi đã chờ chừng 2 tiếng cho đến khi quản lý văn phòng nắm được chút tin tức và cho chúng tôi biết rằng tài xế có thể đang bị kẹt ở đâu đó vì trời mưa. Chúng tôi hỏi lão, ngày mai hàng sẽ được chuyển đến vào khoảng mấy giờ. “11 giờ trưa” là câu trả lời của lão. Cuộc gặp của chúng tôi với ngài hiệu trưởng cũng vào đúng 11 giờ trưa.

Cả đêm hôm đó, tôi thức trắng. Đầu óc tôi chật cứng toàn những suy nghĩ kỳ quái – Bà dì Anu, những mẫu áo của chúng tôi, thằng Arjun ẻo lả, bức hình của Devika và bức thiết hơn, một câu hỏi – tôi đang làm cái quái gì với cuộc đời tôi vậy? Tôi bắt đầu cảm thấy hình như mọi người có lý. Có thể tất cả những điều tôi đang làm chẳng có nghĩa lý gì. Có lẽ tôi nên đi tìm một công việc. Có lẽ chẳng ai có thể thực sự theo đuổi một ước vọng của đời mình trên cái đất nước này. Có thể đã đến

hồi kết rồi. Có thể tôi phải tống khứ hết những thứ quái quỷ này ra khỏi đầu. Mấy lời của dì Anu cứ lớn vồn trong đầu tôi “Không có bằng MBA, đừng mơ tới cái tương lai nào.”

Mặt trời đã ló rạng

Mới có 8 giờ sáng. Không hiểu Lait cần cái quái gì ở tôi vào cái giờ này? Tôi nhìn anh ta, mắt nhắm mắt mở. Tất cả những gì tôi nhìn thấy đó là Lait đang ôm một kiện hàng lớn. Nhanh như chớp, tôi chớp lấy nó. Người vận chuyển! Anh ta đang ở đây! Chết tiệt thật. Tôi chạy như bay ra cửa, ký vài giấy tờ cần thiết và xếp hết đồng thùng vào sảnh. Tôi lầm rầm một lời cầu nguyện nho nhỏ và mở thùng ra.

Ồ!

Trong cuộc đời này, có những khoảnh khắc khó có thể diễn tả được bằng lời. Đây chắc chắn là một khoảnh khắc như thế. Tôi đang thực sự cầm nắm “ý tưởng” của chúng tôi trong tay và có thể nói với bạn rằng, cảm giác ấy mới tuyệt vời làm sao. Oh! Nhìn chúng quá đỉnh. Nếu tôi là một cựu sinh viên của Bishop Cotton, tôi hẳn sẽ muốn sở hữu một chiếc trong số chúng. Thằng Mal phi như bay đến nhà tôi, ngay cả nó cũng đang đứng như trời trồng trước thứ mà nó nhìn thấy.

Cuộc gặp của chúng tôi vào 11 giờ trưa và từ đầu đến giờ, cả hai thằng đều quên bém mắt việc in danh thiếp. Tấm danh thiếp của riêng chúng tôi ấy! Có được một tấm danh thiếp chính là một trong những niềm vui thú lớn nhất khi bạn bắt tay vào gây dựng công ty của mình. Nó mang đến cho bạn cảm giác tuyệt vời của sự hoàn tất mọi việc. Vài thứ đã nảy ra trên đường chúng tôi đến Print Xpress.

“Mal, mày có chắc mày muốn dùng tên Backbenchers không?” Tôi hỏi.

“Ừ mày, tại sao không, tao thấy nó tuyệt đấy chứ.” Thằng Mal nói.

“Ê mày, có nhớ cái tên nào khác mày cũng thích không?”

“Cái nào cơ?”

“Alma Mater⁽¹⁾.”

‘Alma Mater? Tao không chắc lắm.’

“Chúng ta sẽ bàn chuyện làm ăn với ban giám hiệu và những người có thẩm quyền đấy. Tao không nghĩ cái tên BackBenchers thích hợp đâu.”

“Hmmm.”

Từ Print Xpress ra, chúng tôi đã có trong tay tấm danh thiếp của mình. Bây giờ chúng tôi là Alma Mater. Một cách chính thức oách xà lách luôn.

Alma Mater gọi đến những gì theo suốt quá trình học tập của một con người, từ tiểu học, trung học cho đến cao đẳng hay đại học và cái tên đó quá chuẩn với công ty chúng tôi. Ô vâng, tôi biết chứ, cái tên Backbenchers cũng quá oách. Chúng tôi đã đăng ký bản quyền cho cái tên đó, vậy nên nếu bất kỳ ai trong số các câu háo hức muốn tự làm ăn và có ý định nhắm nhé cái tên Backbenchers, thì cứ coi chừng đấy.

Trở lại trường sau 5 năm đăng đẳng đúng là một trải nghiệm tuyệt vời. Trường Bishop Cotton của Bangalore thành lập từ năm 1865 và là một trong những ngôi trường cổ kính nhất, uy tín nhất trên toàn quốc. Danh sách thành tích của nhà trường cứ gọi là dài bất tận.

Chúng tôi đến thẳng văn phòng Ban giám hiệu và đó là – lời chào hàng đầu tiên của Alma Mater. Chúng tôi trình bày với hiệu trưởng về ý tưởng và đội điều về công ty của mình, cuối cùng đưa cho ông ấy xem vài mẫu áo. Ông ấy hết sức ấn

tương và nói thêm rằng việc chúng tôi tham gia vào ngày Hội Cựu Sinh Viên hoàn toàn không hề hấn gì, với điều kiện được Hội Cựu Sinh viên Cotton thông qua. Chúng tôi gửi ông danh thiếp và xin cáo lui. Phù, cuộc thương thảo đầu tiên của chúng tôi đấy, hết sẩy chưa nào.

Phải nói với các cậu một điều là, cái sự khởi nghiệp một công ty vui kinh hồn luôn ý. Đừng bỏ lỡ trải nghiệm ấy. Sau cuộc thương thảo đầu tiên, một sự tự tin hùng hực sẽ tuôn tràn trong bạn.

Không bỏ lỡ một tích tắc nào, chúng tôi ngay lập tức liên lạc với Hội cựu sinh viên và trình bày về toàn bộ kế hoạch. Họ không chỉ vui vẻ mà còn ủng hộ nhiệt liệt.

Một trong những thành viên trong hội đã nói, “Tôi thực sự có thiện cảm với những người trẻ tuổi xông xáo. Điều đó sẽ làm tăng thêm sức mạnh của hội.”

Chúng tôi ký với họ một cam kết, trong đó ghi rõ sẽ trích phần trăm sản phẩm bán được cho Hội. Chúng tôi liệt kê ra danh sách sản phẩm và một số thứ khác như bảng kê thanh toán, thời gian biểu, v.v...

Có được chữ ký của Hội cựu sinh viên, chúng tôi đã chính thức bước vào cuộc làm ăn. Chỉ trong vòng một ngày, chúng tôi đã chọn được tên cho công ty, làm danh thiếp, đi chào hàng lần đầu và ký được thỏa thuận đầu tiên của mình. Một ngày không thể tuyệt hơn được nữa.

Nhưng ở nhà tôi, bão tố lại đang hoành hành. À, thì, chẳng nói các cậu cũng đoán ra rồi đây, tôi chẳng thêm đoái hoài đến cuộc phỏng vấn đã đành, lại còn không buồn báo cho ai một tiếng. Khi về đến nhà, tôi nhận ra ngay những dấu hiệu dễ thương của sự chẳng lành đang ngồi sẵn đó chờ đợi: dì Anu và mẹ tôi, kinh khủng hơn nữa, còn cả một hội các bà cô được gọi đến kéo bè kết đảng. Rõ là chuyện chẳng lấy gì làm êm đẹp. Thôi, quả này thì tôi tò mò rồi - bất kỳ gã ngu nào ở Bangalore cũng biết - tôi đã bị ném vào giữa tâm bão rồi. Trong tình cảnh này, nếu các cậu vẫn còn lạc quan huyết sáo thì quả là phi thường đấy.

Dì Anu là thủ lĩnh của Hội các bà-cô-phần-nô. Tất cả bọn họ, bao gồm cả mẹ tôi, đều răm rắp nghe theo mọi sự chỉ đạo của dì Anu. Ngay cả cố Neelu, vốn khá cứng tôi, cũng chẳng dám họ he teo nào. Và cứ như thế, tôi bị siết chặt vòng vây. Khi tôi bước vào, các bà cô vẫn đang mải mê tám chuyện. Nhưng tất thấy đều không quên ném cho tôi một cái nhìn đầy khinh miệt cứ như thể tôi vừa tấn công tài khoản Facebook của họ, hay đại loại thế. Chiêu bài vờ bơ đi như không có chuyện gì của tôi vô tác dụng. Các bà cô quả là chúa sừng, chẳng chóng thì chầy họ cũng tóm dính cậu thôi.

“Sao nào Varun, hôm nay có chuyện gì xảy ra thế hả?”, cô Rupa mở màn cuộc tra khảo.

“Uhm, ah thì cô ạ... hmmm. Cháu bận vài công chuyện ấy mà.” Tôi nói.

“Việc gì thế hả chàng trai? Mẹ mày phàn nàn rằng suốt ngày mày lông bông chẳng được cái tích sự gì,” tôi thực sự choáng khi cô Pinto chớp thời cơ lên tiếng, cô ấy đâu có nằm trong “bồi thẩm đoàn” của dì Anu nhỉ.

“Ummm, không cô ơi, thực ra cháu...”

Mẹ tôi điểm xuyết bằng vài giọt nước rơm rớm nơi khóe mắt. “Varun, sao con cứ mãi không chịu nghe lời dì Anu thế? Con lúc nào cũng thích tự tung tự tác làm những điều con muốn, bỏ ngoài tai mọi lời của mẹ. Nhưng ít ra, con cũng phải làm theo những gì dì con bảo chứ.”

Khỉ thật, lại chuẩn bị đến màn khóc lóc đây mà.

“Varoon, trả lời cô xem nào, nếu cháu cư xử như thế, có ma nào dám lấy cháu không?” Cô Kitty chen vào.

Trong đầu các bà cô còn có gì ngoài mấy chuyện cưới xin không nhỉ? Đó là mục đích duy nhất cho sự tồn tại của chúng ta hay sao?

“Nhưng cháu không muốn xin việc xin việc gì hết.” Tôi hét lên. Tất cả im phăng phắc. Các bà cô không tin nổi vào tai mình, ôi trời, cứ như thể tôi vừa cải đạo không bằng. Và cuối cùng, dì Anu lên tiếng.

“Varooooon. Nếu cứ mãi mê muội, cháu sẽ trắng tay đấy.” Dì ấy nói với một giọng dứt khoát.

Và hội các bà cô đồng loạt tán thưởng dì Anu bằng một tràng pháo tay rộn rã. Thật không thể nào tin nổi. Đầu tiên, dĩ ta dám giết chết câu châm ngôn nổi tiếng, và sau rốt, hội các bà cô lại còn ngu ngốc ra sức hùa vào ủng hộ.

“Varun, dì Anu và mẹ quyết định rồi, con sẽ phải sớm đi gặp nhà tư vấn. Đó là cách tốt nhất giúp con có thể hình dung xem con sẽ làm gì với cuộc đời mình.” Mẹ tôi nói.

“Bây giờ cháu có thể đi, Varoon. Nhưng đừng quên lời dì đấy.” Dì Anu dọa nạt.

Tôi được thoát khỏi buổi thẩm tra như thế đấy. Hình ảnh còn đọng lại khi tôi rời đi đó là, dì Anu đang ngồi chêm chệ trên ghế sofa như một nữ hoàng với các bà cô khác vây xung quanh như những kẻ bợ đỡ. Ôi trời, còn điều quái quỷ gì trên thế giới này sẽ đến nữa đây?

Phần II

“Áo khoác nỉ này bao nhiêu tiền thế, người anh em?”

Cái ngày định mệnh ấy cuối cùng cũng đến – ngày 29 tháng Sáu – ngày Hội cựu sinh viên Cotton. Tất cả đã sẵn sàng để vào cuộc. Danh thiếp mới đã được in, phiếu đặt hàng cũng đã được chuẩn bị, còn có cả một dải băng rôn xinh xắn nữa, mọi thứ đã được chuẩn bị đầu vào đấy. Đối với chúng tôi mà nói, đó là một thời khắc lịch sử. Phòng trường hợp mọi chuyện không được xuôi chèo mát mái, tôi cũng đã nghiên cứu khá kỹ lưỡng về cuộc sống của công nhân ở xưởng rồi.

Cả tôi và thằng Mal đều mặc sản phẩm mẫu của chúng tôi là áo nỉ và áo phong. Sinh viên của Bishop Cotton được gọi là Cottonian, và đây chính là những chiếc áo màu lục sẫm siêu đẹp mang dòng chữ COTTONAIN in đậm – một sản phẩm chủ lực của chúng tôi. Ô, bạn đoán không trật tí nào, nó na ná như áo của Harvard và Stanford, trông cũng ưa nhìn ra phết. Hy vọng chúng cũng nhận được sự đồng cảm từ những tâm hồn đồng điệu.

Chất mẫu sản phẩm và các vật dụng khác lên xe của bố thằng Mal, chúng tôi thẳng tiến đến trường. Vậy là chúng tôi đã đi được một quãng đường khá xa kể từ giây phút ý tưởng chợt lóe lên ở Noon Wines, ngay cả khi kế hoạch này đổ xuống sông xuống bể, ít nhất chúng tôi cũng biết rằng, mình đã sút một cú.

Chúng tôi tới trường từ rất sớm trước khi mọi thứ bắt đầu và lấy làm ngạc nhiên trước cái vẻ hơi hiu quạnh, ở đó mới chỉ lác đác vài người. Khi chúng tôi đang lôi các thứ ra khỏi xe thì một “đương kim” sinh viên tiến tới.

“Này anh, anh là cựu sinh viên của trường à?” Cậu ta hỏi.

“Ờ, phải, khóa 2004.” Tôi đáp.

“Tuyệt. Cái áo anh đang mặc nom cứ ngồ ngộ!”

Thôi chết. Thằng Mal và tôi nhìn nhau. Không thể thế được. Bọn nhóc sinh viên không thích nó ư? Thế mà chúng tôi cứ nghĩ là chúng sẽ xếp hàng để có được cái thứ chết tiệt này chứ.

Dù sao, chúng tôi cũng phải lôi đồng áo ra và bày biện gian hàng nhỏ gần tòa nhà chính của trường. Việc còn lại là chờ đợi. Mới 10 giờ sáng, vẫn còn thời gian trước khi bữa tiệc của các Cựu sinh viên kết thúc. Bác bảo vệ loanh quanh gần đó và chỉ ngó qua gian hàng của chúng tôi. Vài giáo viên lướt ngang qua với vẻ hờ hững. Mấy sinh viên lảng vảng quanh đó cũng chẳng thèm ngó ngang tới gian hàng.

Bữa tiệc sáng cuối cùng cũng kết thúc. Mọi người bắt đầu đổ về sảnh chính. Tình hình không khả quan hơn là mấy. Quầy hàng của chúng tôi không thu hút được nhiều người, mà nếu có cũng chỉ là những cái nhìn lướt qua.

Nhưng rồi, một tia hy vọng cũng lóe lên. Một cựu sinh viên lớp dưới nhận ra tôi và tiến đến.

“Chào anh, ái chà, lâu lắm rồi không gặp.” Cậu ta nói.

“Chào chú em!” Tôi đáp lại.

“Anh đang làm gì ở đây thế?”

“À, bán vài món đồ cho cựu sinh viên ấy mà.”

“Hey, áo đẹp đấy anh ơi,” cậu ta nói, cầm một chiếc áo màu ghi lên xem.

“Cảm ơn chú em.” Tôi nói.

“Đây là cái mà anh đang bán sao?”

So với việc cậu ta rất có thể là khách hàng đầu tiên của chúng tôi, thì việc cậu ta lạm dụng từ “anh” khiến tôi cảm thấy phiền phức quá thế.

“Chuẩn đó chú em.”

“Quá đỉnh anh ơi!”

“Chú muốn mua một cái không?”

“Oh, yeah. Bao nhiêu ạ?”

“500.”

“Ồ... được đấy anh... ok, em đi rút tiền đã nhé. Giữ cho em cỡ L.”

Và cứ thế, “miếng cô-lết ngon nghẻ” biến mất tăm. Ôi, khách hàng “tiềm năng” đầu tiên của chúng tôi. Mấy giờ sau đó, chẳng có ma nào bén mảng đến chỗ chúng tôi cả. “Chú em” của tôi cũng lặn không sủi tăm, cho dù cái máy ATM ở ngay bên kia đường.

Ah! Mẹ kiếp, tôi thắm rửa. Thôi thì chuẩn bị tinh thần đi làm công nhân trả nợ, ít nhất tôi cũng thoát khỏi cái ách của bà dì Anu. Tôi thất thểu đi vào nhà vệ sinh. Khi đang rửa tay, tôi ngược nhìn gương và thấy trong đó cái hình ảnh phản chiếu sự thất vọng của mình. Thất vọng vì bạn bè, vì gia đình và trên hết là vì bản thân. Tôi cảm thấy chán ốm và muốn phi về nhà ngay lập tức. Một lần nữa, dì Anu lại xâm chiếm đầu óc tôi, nghĩ xem dì ta sẽ hớn hờ đến mức nào khi nghe được cái tin việc kinh doanh nho nhỏ của tôi đã chết ngắc.

Tôi quay về quầy bán, và chỉ có một từ, một từ mà tôi dùng như cơm bữa, có thể miêu tả chính xác những gì nảy ra trong đầu tôi. MẸ KIẾP.

Ồ, các cậu biết đấy, khi đọc hay nghe người ta nói về những điều kỳ diệu trên TV, các cậu thấy nó nực cười làm sao. Chẳng có cái điều quái nào trong số ấy xảy ra cả, phải không? Nhưng cũng có lúc, một điều gì đó xảy đến với các cậu. Nó đã đến với tôi.

Đó là một đám đông – SIÊU ĐÔNG đứng trước quầy hàng của chúng tôi. “Chú em” của tôi cũng đang ở đó với 20 đứa bạn của cậu ta. Hẳn là, cậu ta đã kiếm luôn chức “mỗ làng” đi rao khắp nơi về chúng tôi và lời cổ luôn cả những cựu sinh viên Cotton khác đến. Đám đông tề tựu đủ cả đương kim Cottonian lẫn cựu Cottonian, ai cũng muốn mua một thứ gì đó. Bon họ đang gọi cả bạn bè của mình và đám bạn ấy lại loan tin cho những người khác nữa, họ đang truyền tai nhau về “Alma Mater”.

Cỡ 100 tấm danh thiếp được in ra đã bốc hơi hết chỉ trong vòng 15 phút. Chúng tôi đành phải viết số điện thoại lên những mẫu giấy nhỏ. Thật khó tin! Tôi bán đến mức không có thời gian để òa khóc vì sung sướng! Áo của chúng tôi không đủ để bán cho mọi người. Đẳng kia đang bán bánh nóng và chúng tôi còn không có cả thời gian mà ăn. Khi buổi bán hàng kết thúc, chúng tôi ngẩng lên đã là 6 giờ chiều.

Tất cả áo mẫu của chúng tôi đều đã được bán sạch sẽ. Ngay cả chiếc áo chúng tôi mặc trên người cũng bị “lột” luôn, hai thằng tôi đành phải mượn tam áo T-shirt của mấy sinh viên nội trú. Nhưng đây mới là phần hay nhất – các cậu có thể tưởng tượng được chúng tôi đã bán bao nhiêu chiếc áo trong vòng 5 giờ không? 600

chiếc. Vàng, 600 chiếc đấy, khỉ thật!!!

Này các cậu, nếu một ngày nào đó, các cậu bắt đầu kinh doanh một thứ gì đó, một ngày như hôm nay rồi sẽ đến. Khi ngày đó tới, hãy giở lại chương phía trên một lần nữa. Bạn sẽ hiểu được cảm giác của tôi lúc này.

Phùuuu... Cùng lúc đó, chúng tôi cũng đã làm một việc khá hợp tình hợp lý – đến Noon Wines để ăn mừng.

Đó là một trong những ngày đã nhất cuộc đời tôi.

Những cuộc phiêu lưu của Dr Swamy

Tôi tỉnh dậy vào sáng sớm hôm sau với cái đầu đau như búa bổ, nhưng niềm vui thì vẫn ròn rã. Ý tưởng kinh doanh của chúng tôi đang trên con đường đi tới với cái gọi là công việc kinh doanh thực thụ, và chỉ nghĩ đến đó thôi tôi cũng đã háo hức xoắn xuýt lắm rồi. Nhưng niềm hạnh phúc của tôi thật ngắn ngủi.

Lalit hốt hải chạy vào phòng tôi. “Bhaiya, dậy đi. Nhanh lên, mẹ cháu đang chờ.”
Chờ? Chờ cái gì nhỉ?

“Varun. Chuẩn bị đi. Năm phút nữa chúng ta sẽ đi gặp tư vấn viên nhé.” Mẹ tôi nói.

ÔI ME KIẾP, KHÔNG! Đường đường là một nhà đồng sáng lập số dzách của một công ty khởi nghiệp mà mẹ lại bắt tôi đi gặp chuyên gia tư vấn ư?

Điều tiếp theo tôi biết được đó là chúng tôi đang lái xe xuống đường MG và giao thông thì đang kẹt cứng. Một trong những điều kinh khủng nhất của thành phố này chính là giao thông, và mẹ tôi cũng thật biết cách giúp một thằng nhàn rỗi như tôi giết thời gian khi đặt lịch hẹn vào đúng cái giờ cao điểm chết toi này. Thường thì, nói chuyện trong xe không phải là sở thích của mẹ, nhưng hôm nay bà nói không ngừng nghỉ.

“Này Varun, con còn nhớ Roopal, con của cô Sonu chứ?” Mẹ hỏi.

À, Roopal ấy hử? Đích thị là cái thằng nghiện phim khiêu dâm nặng nhất mà tôi từng biết.

“Vâng, nó làm sao hả mẹ?”

“Nó đang du học ở Mỹ đấy.”

Ồ. Ý tưởng đầu tiên vụt hiện trong đầu một đứa choai choai như nó khi vừa đặt chân tới đó hẳn là thằng tiến tới cầu lạc bộ thoát y rồi.

“À, con có biết Rinku, con gái của Bubbly đang làm gì không?”

Rinku ấy à? Hồi lớp 8, có lần nàng đã từng đi ngang qua tôi thì phải. Không phải bốc phét chứ, lông trên mặt nàng còn nhiều hơn cả tôi ấy.

“Không mẹ a, con chẳng biết. Và con cũng chẳng quan tâm.” Tôi hét lên, muốn phát rồ đến nơi khi phải bò ra trên đường chậm còn hơn cả con rùa.

“Thế còn Arrey, con có nghe qua chưa? Nó đang học bằng MBA ở Mumbai đấy.”

Tôi mong là cô ả đang bắt đầu cạo lông.

Tình trạng giao thông không có vẻ khá khẩm hơn, bây giờ thì tôi hoàn toàn chẳng nhích được phân nào nữa. Nếu Chúa không thương tình tạo ra một sự vụ gì đó ngay lập tức, tôi sẽ phải nghe mẹ tôi ỉ ôi kể lể về tất cả những đứa con yêu quý của tất cả những cô bạn quý hóa của mẹ trong khoảng nửa giờ tới. Thế rồi, tôi bỗng nghe thấy một giọng nói quen thuộc gọi tên mẹ tôi từ xe kế bên. Đó là cô Sheila.

Ôi Chúa ơi, ngàn lần đội ơn Ngài!

Mẹ và cô Sheila cả thế kỷ nay đã không ưa nhau. Cô có một đứa con gái học giỏi hơn hoặc chí ít là không dốt bằng tôi, thế là hai bà mẹ cứ luôn tranh cãi kịch liệt xem đứa nào hơn đứa nào.

Cuộc chiến này khá khô khan. Chẳng cần phải vận đến trí tưởng tượng nhiều lắm cũng biết được các bà mẹ đấu khẩu gì với nhau, “Con trai tôi được 71 điểm, còn con gái của chị ấy à, chỉ được 70 điểm thôi. Hãy chấp nhận đi, đồ quỷ cái.”

Mẹ tôi thình lình cúi gập người xuống và bắt tôi làm theo. Nhưng tất cả không thể lọt qua được đôi mắt cú vọ của cô Sheila. “Này, Poo”, cô ấy gọi với giọng hồ hởi.

Biết là không cách nào tránh né được, mẹ bèn trưng ra một giọng hững hờ sắc mặt giả tạo đáp lại. “Sheilaaaaa. Lâu quá rồi không gặp nhỉ!”

Phụ nữ quả là những thiên tài số một trong việc phô ra mặt nạ giả tạo, có thể làm bộ mừng quýnh lên ngay lập tức bất cứ khi nào nhìn thấy những người họ ghét cay ghét đắng. Có Chúa mới hiểu được tại sao họ làm thế.

Các “quý bà” đều biết đây chẳng phải lúc để chuyện trò dông dài, đá xiên đá xeo. Đèn tín hiệu đã bật xanh, các xe đang nhích lên dần dần. Thế nên, cô Sheila đang nhắm thẳng vào cầu gôn và sút.

“Varun à, cháu đang làm gì rồi?”

“À, thưa cô, cháu đang không...”

Trước khi tôi kịp tổng tộc khai ra, mẹ đã chặn họng ngay tắp lự.

“Ah, Varun đang học MBA bên Mỹ em ạ.” Mẹ đáp.

“Ôi chao, Neha nhà em cũng thế. Thật hay làm sao.”

*Ôi cái *bíp*!*

Trước khi hai quý bà kịp moi móc ra, xem ai được chồng tặng nhẫn to hơn, giá trị khủng hơn, ai học nấu các món Ý kiểu mới nhanh hơn thì đèn đã chuyển sang xanh và chúng tôi đường ai nấy đi.

Mẹ tôi nín thinh như thóc suốt chặng đường còn lại của chuyến đi. Cũng dễ hiểu thôi, Neha của cô Sheila đang ở Mỹ học MBA, còn con trai của mẹ thì đang đi gặp tư vấn viên.

Không ngoài tiên liệu, chúng tôi đến chỗ của tư vấn viên muộn 20 phút. Nó là một ngôi nhà kiểu thuộc địa cũ mèm, nhưng được xếp đặt khá gọn gàng. Chẳng hiểu ông tư vấn viên ấy suy nghĩ quái gở thế nào mà lại treo trên tường một tấm poster với dòng chữ: “Tôi với bạn là hai, hai chúng ta là một”. Chúng tôi hạ mông xuống sofa và chờ tới lượt. Cô nàng lễ tân có lẽ là niềm an ủi duy nhất ở cái nơi chết toi chết giấm này. Nàng nóng bỏng thôi rồi. Ý tôi là thực sự nóng bỏng tay đấy nhé! Tôi muốn bắt chuyện với nàng quá thể, nhân tiện giải bày luôn nỗi to mò của tôi, rằng ma xui quỷ khiến thế nào mà nàng lại chui vào cái Trung tâm Tư vấn Năng lực của ngài Swamy làm lễ tân cơ chứ. Tôi cứ thắc mắc mãi, nếu ngài chuyên gia tư vấn của chúng ta có một cảnh nóng bỏng với nàng thì sao nhỉ. “Đến lượt anh”, nàng bảo, cái điệu nhai kẹo cao su càng khiến nàng hấp dẫn chết người.

Chúng tôi bước vào văn phòng của bác sĩ Swamy, trong ấy treo la liệt những bức ảnh ông chụp cùng mấy vị “tai to mặt lớn”. Nhìn bọn họ cứ giả tạo làm sao đó. Và tôi vẫn không tài nào xua đuổi được cái mối hoài nghi đang lờn vờn trong đầu mình, liệu ông ta có “vui đùa tí chút” với cô nàng lễ tân không nhỉ.

Ông ta là một người đàn ông phốp pháp trạc 40 tuổi, tôi đoán vậy, với miếng dán mang mùi gỗ đàn hương trên đầu.

“Thưa bà, [vấn](#) đề của bà ở đây là gì?” Ông ta nói.

“Ngài Swamy à, Varun, con trai tôi đang rất bối rối. Nó không biết mình muốn

làm gì trong cuộc đời này cả.”

“À, chuyện thường ngày ấy mà.” Ông ta vừa nói, vừa ngả lưng ra chiếc ghế xoay.

“Ồ, không phải thế đâu ngài Swamy, thực sự thì...” Tôi cố chen vào.

“Ban ngày nó ngủ đầy mắt và tối đến thì đi chơi hết đêm. Nó không muốn kiếm việc, chẳng muốn gì cả.” Mẹ tôi bắt đầu nức nở.

“Ô hô! *Vứn* đề *rót* là nghiêm trọng đấy, phải không nào.” Bác sĩ Swamy nói.

“Tôi chẳng biết phải làm gì nữa cả, xin ngài làm ơn giúp tôi.”

Và tiếng nức nở của mẹ tôi khiến ngay cả ngài Swamy cũng cảm thấy mũi lòng.

“Vaaron, tôi phải nói gillí đây?” Ông ta nói.

“Thực tình thì thưa ngài Swamy, tôi biết điều tôi muốn làm và tôi có...” Tôi bắt đầu màn giải bày, và một lần nữa lại bị ngắt lời.

“Cả táááá bọn trẻ đến đây với cùng những *vứn* đề này. Nhưng *khun* cần phải lo lắng. Cháu cổ bị lòi kéo rủ rê không thể hứ chàng trai?” Ông ta hỏi.

Nghe tới đó, mẹ tôi bắt đầu khóc toáng cả lên.

Đúng lúc mọi chuyện đang rối như tổ chim cu thì cô nàng lễ tân nóng bỏng bước vào. Đi thẳng tới chỗ ngài Swamy, nàng cúi xuống và đưa cho ông ta mẫu giấy ghi chú. Khe ngực sâu hút của nàng cứ như thể phô ra cho tất cả cùng thấy, một cách chẳng hề giấu giếm, và khốn thay nó là câu trả lời hùng hồn cho nỗi hoài nghi này giờ trong tôi. Dù sao, mẫu giấy ấy cũng là một vị cứu tinh vĩ đại của tôi, bởi một vài chuyện quái quỷ nào đó đã kéo ngài Swamy quý hóa ra khỏi phòng nhanh như một cơn gió cùng cô nàng lễ tân. Tôi đã được cứu, ít nhất là lúc đó.

Bài học của Dummie về thương mại điện tử

Vài ngày sau, chúng tôi đã thống kê được tất cả đơn đặt hàng từ sự kiện ngày Hội cựu sinh viên Cotton. Một con số làm chúng tôi ưng lòng, và hẳn là Purshottam cũng khoái không kém. Thằng Mal và tôi lại hẹn gặp nhau tại Shiva's, hiện tại đó được coi như trụ sở chính của công ty chúng tôi. Về vụ ý tưởng thì khỏi cần lo gì nữa. Chúng tôi đã dọa Shiva và mấy gã bồi của lão một trận ra trò. Cả đám hẳn là sợ đến vãi tè cả ra trước nguy cơ hầu tòa nếu cả gan "chôm" ý tưởng. Bảng thống kê đơn hàng đã được gửi cho Purshottam để bắt đầu sản xuất. Nhưng còn một câu hỏi nghiêm túc vẫn luôn ám ảnh chúng tôi. Trong đợt bán hàng tại ngày Hội cựu sinh viên, một đàn anh khóa 78 đã đến và hỏi chúng tôi một câu đơn giản thế này – "Này các cậu, tôi sống ở San Francisco. Nếu tôi muốn mua một chiếc áo này, tôi phải làm thế nào?"

Đó là một câu hỏi đáng để chúng tôi vò đầu bứt tai. Có thể giấc mơ lớn về việc mở chuỗi cửa hàng bán lẻ trên toàn quốc chưa hẳn là việc hay ho lúc này. Đầu tiên, chúng tôi cần hàng núi tiền và chưa biết kiếm chúng ở đâu. Tiếp theo, công việc hầu cần sẽ vô cùng phức tạp. Cuối cùng, tôi và thằng Mal đã đồng tâm nhất trí. Những gì chúng tôi cần hiện giờ là một cửa hàng online.

Trong khi đồng tai nghe chúng tôi bàn bạc, có vẻ Shiva và mấy chú bồi đã tranh thủ ngoáy được vài chữ, thế rồi mỗi khi nhận được cái lườm cảnh cáo của chúng tôi lại ngay lập tức cun cút đặt bút xuống.

Một gian hàng điện tử, đối với xuất phát điểm hiện thời của chúng tôi, không chỉ hợp với khả năng chi trả mà còn khả thi hơn. Ý tôi là, thông qua một gian hàng điện tử, bất cứ ai trên khắp thế giới muốn mua bất cứ sản phẩm nào của chúng tôi cũng đều có thể đặt hàng chỉ với vài cú nhấp chuột tanh tách. Nào, bây giờ, hãy so sánh nó với việc cổ những cửa hàng bình thường mở tại một nơi nào đó.

Đầu tiên, tiền thuê địa điểm giá ngút trời. Thứ hai, để quản lý nó tốn cả núi thời gian chứ chẳng chơi. Thứ ba, dù có bán chạy như tôm tươi thì lương khách hàng cũng chỉ vồn ven quanh quanh khu vực đó mà thôi. Với một cửa hàng trực tuyến thì khỏi cần lo tới những vấn đề đó, và hơn thế, khách hàng của chúng tôi có thể là bất kỳ ai ở bất cứ đâu trên hành tinh này. Tất cả những gì bạn cần là một cái thẻ tín dụng. Mà có khi cũng chẳng cần đến nốt, hệ thống những công ty chuyển phát nhanh thậm chí còn mở ra dịch vụ "Thanh toán tiền mặt khi nhận hàng" cho phép bạn có thể trả tiền khi đã nhận được hàng. Thế nên, bước logic tiếp theo đương nhiên là tạo cho công ty một website thương mại. Thật quá hên cho chúng tôi, anh trai thằng Mal sở hữu một công ty có tên gọi Exit Designs chuyên về thiết kế và phát triển website, ngoài ra còn cả dịch vụ lưu trữ và duy trì web. Không trì hoãn thêm nữa, chúng tôi đã "đặt gạch" một cuộc gặp anh sau ba ngày nữa.

Trợ tá kinh doanh của bố

Một tối thứ Bảy, chúng tôi được mời tới dự tiệc sinh nhật của một người bạn cũ, thằng Sahil. Đó là một bữa tiệc chỉ toàn các đồng nam nhi.

Cái gọi là “Bữa tiệc toàn nam” nghĩa là một gã đàn ông Ấn Độ độc thân thường kéo theo cả tá những gã đàn ông cũng độc thân khác đến câu lạc bộ vào dịp cuối tuần với một mục đích duy nhất. Đó là cùng nhau “tỏa hương thơm”⁽¹⁾ hòng thu hút những cô nàng dễ mềm lòng. Các anh chàng thường không được may mắn cho lắm, nhưng bù lại, họ khá kiên trì, những bữa tiệc kiểu này diễn ra như cơm bữa ấy mà.

Bữa tiệc lần này được tổ chức tại một câu lạc bộ ở Bangalore tên là Hint. Hint sở hữu một sân nhảy cực lớn và một quầy bar cực xịn. Phần tuyệt nhất của nó chính là một ban công hoành tráng mà từ đó các cậu có thể phóng tầm nhìn ra cả thành phố.

Bữa tiệc khởi động với 4 chàng độc thân và một chỗ đặt cho 9 người. Điều đáng buồn của thành phố này là nó ngưng mọi hoạt động vào lúc 11.30 tối. Thế đấy, nên dầu cho có lễ mễ đến đâu, ít nhất các cậu cũng phải có mặt ở bữa tiệc vào quãng 9.30 tối. Danh sách khách mời sẽ “chốt” lúc 9 giờ, và sáu giờ đó thì hỡi các anh chàng độc thân của tôi ơi, các cậu đừng mơ tìm được một chỗ cho mình nữa nhé. À thì, như các cậu biết rồi đấy, một lần nữa, tại tôi chẳng cách nào đào đâu ra 9 thằng.

Cả lũ kéo nhau tới Satya làm trước một chầu, bởi chẳng thằng nào đủ tiền để uống tới độ say túy lúy ở Hint cả. Sao mà tôi chúa ghét cái khái niệm “bữa tiệc toàn nam”. Làm thế quái nào mà mấy câu lạc bộ kiểu đó lại nuôi cái hy vọng hão huyền về việc các cậu con trai có thể phô phang cái ve vơi với các cô nàng ở đó cơ chứ? Nói cho các cậu hay, ở đất Ấn Độ này, nếu có 100 nàng thì chỉ 40 đến 50 nàng đi dự những bữa tiệc kiểu này. Trông số đó, có ít nhất 25 nàng đã có bạn trai, và mấy nàng còn lại thì chẳng khác nào “tệp đính kèm” của những cô đã có người yêu kia. Thế nên, cái bọn độc thân như chúng tôi đây làm gì có cửa mà kết đôi kết cặp. Cứ làm như thế đó chưa phải điều tệ hại nhất, họ mong chờ chúng tôi phải đến trình diện từ 9 giờ nữa cơ.

Đánh quả lẻ xong, mấy thằng tôi đáp xuống Hint đã là 9.30. Chúng tôi bị một gã nhân viên an ninh chặn lại ngay ở cửa. Thằng Sid uống quá chén và bắt đầu nhai giọng Mỹ-Phi, ối giờ ời, nó làm chúng tôi phát ón.

“Các anh không thể vào đây một mình được,” gã nhân viên thông báo.

“Ồ có chứ, chúng tao có thể chứ, thằng hà tiên này. Chúng tao chẳng có con veo nào, nhưng thế thì đã sao nào, chúng tao cứ vào đây,” thằng Sid dùng cái giọng say khướt tăng mây của nó lẽ nhè với gã nhân viên an ninh.

“Làm ơn xem lại cách ăn nói của anh.” Anh ta nói.

“Mày có biết mày đang nói chuyện với thằng nào không? Mày dám cản tao à?” Thằng Sid nói.

“Anh làm ơn đi.”

“Vậy mày định làm gì nào, hả thằng H-À-T-I-Ê-N-N kia?”

Cùng với lời khiêu chiến của thằng Sid, chúng tôi hết cửa vào bar. Đầu tiên, thằng

Sid bị tổng ra ngoài, sau đó đến thằng Rohit, rồi thằng Mehtu, và cuối cùng là tôi.

Cả lũ chúng tôi lộn nhốn thành một đồng trước cửa Hint và đứng dậy lê thân trong nỗi hổ thẹn ê chề. May phước là không ai nhìn thấy cảnh tượng ấy. Chúng tôi đang chuẩn bị rời đi, còn Sahil cuối cùng cũng phé khỏi Hint và tất cả nhập hội cùng nhau.

“Ê chúng mày, có chuyện gì thế? Chúng mày vừa chui ở xó nào ra đấy?” Hấn hỏi.

“À, chàng trai, tội tao đến muộn tí xíu thôi mà,” tôi vội vàng lấp liếm trước khi mấy thằng kia kịp lên tiếng.

“Vô tư điiii. Đến nhà tao quây cho tung bừng. Chỗ này chán mớ ra.”

Một giờ sau, cả lũ đã có mặt ở nhà Sahil, hoành tráng còn hơn cả một cung điện. Cha của Sahil là một nhà bất động sản chính cống và anh chàng này phải đảm trách một nhiệm vụ khá nặng nề, đó là lái quả BMW rong ruổi và nhậu nhet suốt ngày. Ngôi nhà có một lối dành cho xe vào lớn thật lớn, trần nhà cao thật cao, một cầu thang lông lầy thối rồi, và trên hết là một hồ bơi khiêu gợi nhất mà tôi từng được thấy. Bữa tiệc diễn ra bên cạnh bể bơi với vài cô nàng nóng bỏng phát điên lên được đang bơi qua bơi lại. Mấy gã Gujju Boy chúng tôi chưa bao giờ nhìn thấy nhiều cô gái mặc bikini như thế này. Chúng tôi tìm cho mình một chỗ gần quầy bar như bốn thằng gàn dở liếc mắt đưa tình với bất cứ em nào đi ngang qua. Nếu thằng Sid không đẩy chúng tôi vào một cái rắc rối chết tiệt nào đó nữa, thì cả bọn năm chắc phân nửa cơ hội tà lưá được em nào đó. Cũng tốt thôi, có thể chẳng có vận may nào mỉm cười với chúng tôi, nhưng ít nhất cũng phải đưa đẩy được dăm ba câu chuyện với vài cô nàng chứ.

“Ê, đồ uống của chúng mày đâu?” Sahil từ cuối bể bơi hét toáng lên.

Ngay lập tức, tay pha chế phục vụ chúng tôi bốn ly Blue Labels. Ồ, vâng, đúng vậy đây, chỉ cần các cậu có mặt trong nhà thằng Sahil, thì không chỉ được uống đồ thượng hạng mà còn được chiêu đãi như những ông hoàng.

Tối hôm ấy, chúng tôi gặp cả tá bạn bè cùng học thời xưa, những thằng mà lâu lâu lâu rồi chẳng thấy mặt mũi gì ráo. Rahul là thằng đầu tiên chúng tôi thăm hỏi.

“Rahul, dạo này sao mày?” Chúng tôi châu vào hỏi.

“Mọi chuyện đều ổn.” Nó nói.

“Giờ mày đang làm gì rồi?”

“Làm cho bố tao.”

Sao đó, thằng Vasu tới.

“Vasu, đang làm gì hờ mày?” Chúng tôi hỏi.

“À, thì, phụ giúp bố tao.” Nó nói.

Thế rồi lần lượt, thằng Rohan, Abhishek, Nikhil, Ajit và cả tá những đứa khác nữa. Tất cả chúng đều nói giống hệt nhau – “Phụ giúp bố tao.”

Chắc là chẳng ở đâu ngoài cái đất nước này có hiện tượng như thế xảy ra. Bạn dạy dỗ những đứa trẻ, ép chúng lấy cho được bằng tiến sỹ và rồi dẫn dắt chúng vào “việc kinh doanh của bố”. Không nghi ngờ gì nữa, chúng ta đang thiếu trầm trọng cả ý tưởng lẫn doanh nhân trên cái đất nước này. Cũng dễ hiểu thôi mà, một nửa trong số những anh chàng như các cậu đang làm chân thợ tá cho “công việc kinh doanh của bố”, nửa còn lại thì đầu quân hết lượt cho vài công ty công nghệ.

Từ giờ đến hết đêm, nếu tôi cứ ngồi đó và tợp rượu với ba chàng ngư lâm của tôi thì e là sẽ chẳng có cửa nào bắt quen với một cô ẻm cả. Ngay cả nếu một thằng trong bọn bắt quen được với một nàng, thì cô nàng cũng sẽ nhanh chóng ù té một đi không trở lại trước những tiếng “Oooooo” để theo của lũ còn lại trong lúc nàng và chàng đang ba hoa chích chòe gì đó. Thế nên, tôi quyết nhắc lý và nhắc cả cái mông của mình lên dao một vòng. Tôi chạy đến chỗ Artipa, một trong những bạn học thời đại học của tôi. Các cậu thừa biết rồi đấy, theo đuổi một ngành học đặc thù như ngành kỹ sư của tôi, số bạn gái các cậu thấy được chỉ có thể đếm trên đầu ngón tay. Trong cái thiếu số đó, may mắn lắm cũng chỉ xuất hiện hiếm hoi 1 hoặc 2 nàng được gọi là “hot girl” mà thôi.

Ngạc nhiên làm sao, Artipa ngày càng trở nên xinh đẹp, tôi thậm chí còn không tin nổi vào mắt mình. Tôi chưa bao giờ nhận ra cô ấy có đôi mắt màu hạt dẻ cả.

Bọn con gái đã làm cái quái gì ấy nhỉ? Ý tôi là, ngày xưa, trông tui nó cứ như một lũ lừa bố cứng trong mấy cái niềng răng và đồng phục trường, rồi vài năm sau, khi tình cờ xuất hiện ở đâu đó trước mắt bạn, họ đã hoàn toàn lột xác thành thiên nga.

“Này Varun, lâu quá rồi không gặp.” Cô ấy cất lời chào.

“Artipa, oaaa. Cứ như cả thế kỷ rồi ấy. Bạn dạo này thế nào?”

Tôi đang cố gắng hết sức để che giấu một lời tự thú với chính mình, đó là, cô ấy thực sự rất lôi cuốn.

“Cũng khá tốt, còn bạn?”

“Vẫn vậy thôi, Artipa. Vậy giờ bạn làm gì?”

“Mình giúp bố kinh doanh,” cô ấy nói một cách thản nhiên.

CHỜ ĐÃ. CÁI QUÁI GÌ THẾ???

Nhưng cũng chẳng sao cả phải không. Cô ấy nóng bỏng thế cơ mà.

“Ồ, tuyệt thật đấy, Artipa. Công việc kinh doanh của bố thì tuyệt quá rồi còn gì. Đã lâu rồi bọn mình chưa gặp nhau, thỉnh thoảng có muốn cà phê một chút không?”

Phụ nữ “đánh hơi” được sự tuyệt vọng. Họ được trời phú cho giác quan thứ sáu hay một thứ gì đại loại vậy và họ biết mười mười khi nào thì các gã trai đang phải gồng mình lên.

“Uhhmm. À, Varun, bạn đã gặp bạn trai của mình, Vinay chưa nhỉ?” Cô ấy nói, chỉ vào một gã lực lưỡng từ đâu vừa xuất hiện.

Thấy chưa, tôi đã nói với các cậu rồi mà.

“Ồ! Chào Vinay. Anh bạn khỏe chứ?” Tôi nói.

“Rất vui được gặp anh bạn.” Vinay nói và bắt tay tôi.

“Bữa tiệc vui đấy chứ?”

Tôi tên tò như thế đứa con nít đang mút dờ kẹo thì bị cô giáo bắt gặp vậy.

“Đúng vậy.”

“Vậy anh bạn hiện giờ đang làm gì?”

“Ah, tôi vừa mới tham gia vào công việc kinh doanh của bố tôi.” Vinay nói.

Tôi trở lại bên mấy thằng bạn, chúng nó đang gặp vấn đề nghiêm trọng. Thằng Sid, như thường lệ, lại gây lộn và đánh nhau.

“Thằng mặt hăm này, đừng đánh nữa”, nó nói. Tôi nghĩ từ “mặt hăm” có thể do thằng Sid sáng tạo ra, hoặc một cái gì đại loại như thế.

“Thằng chó chết, tao sẽ giết mày.” Đó là thằng Rohit.Ồ, thế đấy, chúng nó kéo nhau đến tiệm tùng nhà người ta và thay vì gây lộn với những thằng khác thì chúng nó quay ra tấn nhau. Đúng là lũ ngu!

Phải cần tới hai gã giữ thằng Sid và hai gã nữa giữ thằng Rohit lại. Điều nực cười là cả thằng Sid lẫn thằng Rohit đều choảng nhau vì những chuyện giời ời dặt hời dớ dẩn nhất trên đời.

“Đồ ăn hại. Phí phạm tiền của bố mày vào LSE để rồi vẫn là thằng thất nghiệp”, thằng Rohit nói.

“Mày nói cái gì cơ? Nhìn lại mày đi, thằng mặt hăm. Mày chỉ là một con mọt công nghệ chết giấm. Có giỏi thì tự kiếm sống đi xem nào”, thằng Sid nói.

Thôi bỏ mẹ. Chẳng có thằng làm công nghệ nào trở thành “mọt” công nghệ cả. Không đời nào.

“Mày gọi ai là thằng mọt công nghệ đấy, tổ sư mày?”

“Bố mày chứ ai.”

Đó là “khúc vĩ thanh” lọt vào tai tôi. Thế rồi cả hai thằng xông vào xô đẩy nhau, nhưng thế nào bọn nó cũng rơi xuống bể bơi cho mà xem. Và một cảnh như vài giờ trước lặp lại y nguyên, đầu tiên thằng Sid bay ra khỏi nhà, sau đó đến lượt thằng Rohit, rồi tới thằng Mehtu và cuối cùng là tôi. Nhưng trước khi rời đi, thằng Sid quay lại nhìn cả đám người và gào tướng lên.

“Chúng mày nhìn cái mẹ gì? Ít nhất tao cũng đếch thêm làm kinh doanh cùng bố tao nhá.

Nhưng chưa kịp đi thì bỗng đâu một ẻm “hot girl” nóng bỏng bước tới và giáng cho thằng Sid một cú bạt tai nhớ đời, cu cậu xém tí nữa thì ngất trên cành quất. Cô ẻm ném chiếc khăn giấy mà nó dùng làm “bức tình thư” gửi tới nàng khi nãy vào mặt nó.

Trong đó có ghi: “Anh muốn đi vào trong em. Yêu em, Sid.”

Oạch. Cậu chàng chắc là đau điếng. Tôi nhét chiếc khăn vào túi quần, và cứ như vậy một đêm dài khép lại.

Ngày hôm sau, chúng tôi có cuộc gặp với anh trai thẳng Mal để bàn về website và giờ tôi đang tất bật tìm kiếm vài thứ cho nó. Việc cần làm đã làm xong, trong tâm trí tôi, biểu tượng màu xanh dương dịu dàng của Facebook lại bắt đầu lớn vờn lượn quanh. Tôi không thể ngăn mình vào Facebook của Artipa và kết bạn với cô. Một cô gái xinh đẹp như thế sao lại cặp kè với một thằng bất tài như thằng Vinay cơ chứ. Như thường lệ, tôi vào trang của Devika nhưng ngay lập tức choáng váng bởi thứ đang đập thẳng vào mắt tôi. Một thằng con trai nào đó đã chinh inh xuất hiện trong hình đại diện của cô ấy. Quỷ tha ma bắt! Thế này là thế quái nào nhỉ. Cô ấy có người yêu rồi sao? Mục thông tin cá nhân vẫn hiển thị tình trạng độc thân cơ mà. Tôi nhấp chuột vào bức ảnh và, trong nỗi thất vọng ê chề, cố tìm hiểu xem đó là thằng nào. Dòng chú thích đi kèm ảnh là:

“Mình với anh trai yêu dấu ở Ooty”

Phù. Jesus ạ, xin đội ơn Ngài.

Nếu cô ấy thực sự có bạn trai, tôi thề với lòng mình sẽ không bao giờ ghé thăm Facebook của cô ấy nữa. Nhưng, nếu không phải lúc này thì chẳng còn lúc nào để đưa ra “phán xét cuối cùng” cả. Con chuột đã chạy thẳng đến nút “KẾT BAN”. Đúng thế. Đây là chuyện mà tôi phải làm ngay tắp lự. Điều tệ hại nhất có thể xảy ra là gì nhỉ? Lời đề nghị kết bạn của tôi sẽ không được chấp nhận ư? Vậy thì sao? Có gì mà phải xoắn chứ? Ngoài đại dương có cả triệu triệu nàng tiên cá đang bơi tung tăng. Huống hồ, đây chỉ là một dòng sông, hãy tưởng tượng xem có bao nhiêu dòng sông đang đổ ra bể lớn. Dù cho nàng cá này có phù với tôi thì cũng đâu có gì đáng thất vọng nào. Ô, thôi được rồi, có thể tôi đã hơi mạnh miệng, có thể tôi sẽ thất vọng vô văn nếu Devika từ chối. Nhưng mặc kệ tất cả đi, gì thì gì tôi cũng phải kết bạn với cô ấy và phải gửi lời đề nghị đi ngay bây giờ. Khi tôi toan nhấp chuột vào nút kết bạn thì bỗng dừng phụt, điện dóm tắt ngấm. Chắc hẳn là thần thánh đã can thiệp vào đây mà. Tốt thôi, tôi biết rồi, có thể vẫn chưa phải lúc.

Trước khi đến văn phòng của ông anh trai, thằng Mal và tôi tranh thủ tới quán của Shiva làm một điều. Ngay khi vừa nom thấy bóng dáng chúng tôi, mấy chú bồi ở đó đã chuẩn bị sẵn giấy bút. Tôi đánh hơi thấy mùi ám muội nồng nặc trong hành động của Shiva và mấy gã chạy bàn. Một ngày gần nhất, tôi sẽ phải nói chuyện ra ngô ra khoai với ông ta.

Khi đang thảo luận về website, chúng tôi nhận ra một vấn đề nho nhỏ. Các cậu biết rồi đấy, công ty của chúng tôi có tên là Alma Mater, nhưng tên miền www.almamater.com đã được dùng mất rồi. www.almamater.in cũng đã bị nâng mất. Hẳn nhiên rồi, chúng tôi đâu phải những người duy nhất nghĩ đến cái tên này. Vì vậy, chúng tôi phải lựa chọn vài giải pháp khác.

www.almamater.co.in – Không ổn cho lắm nhỉ. Mọi người sẽ dễ bối rối giữa .in và .co.in

www.almamater.net – Cũng không ổn chút nào. Đến con nít cũng biết, có được đuôi .net là chuyên không tương chẳng khác nào trở thành Buzz Aldrin bay lên mặt trăng vậy. Cậu phải là Neil Armstrong cơ, đúng không?

www.almamater.org – Gì vậy trời? Chúng tôi có phải một tổ chức đâu cơ chứ.

Cuối cùng, sự lựa chọn chỉ thu hẹp xuống còn hai: www.almamaterstore.in và www.almamatershop.com

(Trong khi đó, Shiva và “đồng bọn” đang ngoáy bút một cách điên cuồng). “Store” nghe hay hơn là “shop”, và chúng tôi quyết định chọn www.almamaterstore.in.

Vậy đó. Từ nay trở đi, chúng tôi sẽ là www.almamaterstore.in.

Nếu bạn đang nghĩ đến việc khởi động một công ty trực tuyến, hãy kiểm tra ngay tên miền mà bạn nghĩ tới, xem nó đã tồn tại chưa. Nếu có một cái tên kêu tanh tách mà không lấy được tên miền thì cũng chẳng để làm gì. Các câu có thể kiểm tra tính khả thi của tên miền tại một trang đăng ký tên miền lớn nhất của Mỹ là www.godaddy.com.

Văn phòng của anh chàng Mal nằm trên đường Cunningham. Như tôi đã giới thiệu, anh của nó điều hành một công ty thiết kế tên là Exit Design. Công ty chuyên phụ trách về tên thương hiệu, thiết kế web, thiết kế sản phẩm, v.v... Điều tuyệt nhất đó là, ở công ty của Karn, chúng tôi có thể hy vọng một sự ưu đãi lớn.

Cả hai anh em thằng Mal đều là những người đặt niềm tin sắt đá vào những con số. Vậy nên, Rohan trở thành Rohn, còn Karan biến thành Karn.

Văn phòng của anh ấy trông chẳng khác nào nơi ở của dân du mục, nằm mãi tít trên tầng thượng của tòa nhà cao nhất trên đường Cunningham. Ba bề bốn bên phủ kín đặc những áp phích phim ảnh cùng vài mẫu thiết kế điên rồ, lập dị. Infotech không chia thành những ngăn nhỏ như nhiều nơi khác, mỗi người ôm một chiếc Mac làm việc. Nom cứ y chang như văn phòng trong phim *Dev D* [\(1\)](#) hay một cái gì đại loại như vậy. Ở đây cũng có không ít các em xinh tươi làm việc. Ồ, nơi này thực sự thu hút tôi rồi đấy. Thật thú vị làm sao khi dẫn đầu đội quân thiết kế của Karn là một cô nàng mang tên Seema Seth. Cô tốt nghiệp từ trường Nghệ thuật, Thiết kế và Kỹ thuật Srishti, là một trong những trường đào tạo thiết kế xuất sắc nhất cả nước.

Thế nào thì thế, chúng tôi cũng vào cuộc nói chuyện với Karn về công ty, kế hoạch, ý tưởng, và quan trọng hơn cả, là website của chúng tôi, lý do tại sao chúng tôi lại muốn mở một cửa hàng trực tuyến. Karn quả là một người giúp đỡ tuyệt vời khi đặt ra một loạt những câu hỏi giúp chúng tôi hiểu ra vài điều về thương hiệu của mình.

Đa phần những doanh nhân trẻ khi nhập cuộc đều không trang bị nhiều kiến thức về thương hiệu. Khi tạo ra một thương hiệu, các câu cần phải rất thận trọng. Cần hiểu rõ vì đâu mình muốn tạo ra thương hiệu đó, xác định đối tượng khách hàng và hình ảnh mà các câu muốn tạo dựng cho dự án của mình. Exit Design đã giúp chúng tôi những điều đó và còn hơn thế nữa.

Chúng tôi cũng cho Karn mọi câu trả lời có thể. Anh ấy thực sự ấn tượng việc chúng tôi biết rõ chúng tôi muốn điều gì.

“Phần lớn mọi người khi đến đây thậm chí còn chưa biết họ muốn làm điều gì.” Anh ấy nói. “Anh ưng mấy chú rồi đấy. Ít nhất mấy chú cũng rất quyết đoán.”

Điều này thực sự quan trọng nếu các câu muốn khởi nghiệp. Các câu cần có đáp án cho mọi câu hỏi TẠI SAO. Như thế không chỉ khiến mọi chuyện trở nên dễ dàng hơn, mà còn gạt hết mọi sự mơ hồ, hoài nghi. Chẳng hạn, chúng tôi đều biết chúng tôi muốn có một cửa hàng trực tuyến, chúng tôi muốn nhắm vào đối tượng khách hàng là những cựu sinh viên và sinh viên của các trường và đại học, chúng tôi biết mình

muốn trở nên xúc nổi và trẻ trung, và chúng tôi biết sản phẩm cốt lõi cần tập trung đó là áo phông và áo nỉ. Tất cả những điều này sẽ giúp ích cho người thiết kế tạo dựng thương hiệu và làm website cho các cậu.

Trong khi đó, điện thoại của tôi cứ rung lên liên hồi. Tôi đang trong một cuộc họp nghiêm túc kinh người lên được còn mẹ tôi thì gọi không ngừng. Tôi mà tiếp tục phớt lờ không bắt máy thì cứ gọi là liệu chừng. Cuối cùng, sau vài giờ, chúng tôi cũng đi đến kết luận cho cuộc họp. Karn đảm bảo sẽ giúp chúng tôi xây dựng thương hiệu và một website/một e-store xinh xắn dễ thương.

Điện thoại của tôi vẫn tiếp tục rung. Khi tôi lôi được nó ra thì đã thấy 27 cuộc gọi nhỡ và một tin nhắn. “Về nhà nhanh, càng sớm càng tốt. Mẹ.”

Ồi trời ơi, chuyện quái gì đang diễn ra vậy?

Tôi chạy đến chiếc taxi gần nhất và bắt chước mẹ tôi.

“Koramangala.” Tôi nói.

“200 rupees.” Gã tài xế trả lời.

“Anh đùa đấy à?”

Thế rồi, tôi chạy đến chỗ viên cảnh sát gần nhất, nhưng các câu đoán thử xem tên cóm đó nói gì với tôi nào? Tên khốn ấy bảo, nếu không đủ tiền đi taxi thì đi mà bắt xe bus. Tôi cãi rằng, gã tài xế đã thu tiền quá mức quy định, nhưng hắn hoàn toàn phớt lờ tôi.

Tôi quay trở lại xe taxi và tự mình mặc cả, “Thôi được, 150 rupees.”

“Không mặc cả.”

Tôi sẽ trở thành doanh nhân thế quái nào được khi mà đến thương lượng với một tên tài xế cũng không xong?

Tôi chẳng còn sự lựa chọn nào khác ngoài việc chui vào xe và trả 200 rupees chết tiệt đó. Cuối cùng, tôi cũng về đến nhà và xem chuyện gì đang diễn ra. Khung cảnh đập vào mắt khiến tôi có tí sốc.

Mẹ tôi đang ngồi ở một đầu của ghế sofa, nước mắt rơi lã chã. Lalit ngồi gục đầu xuống gối. Còn cả người giúp việc nhà tôi, Sivamma, đang nức nở khóc.

Ôi Chúa ơi, chuyện tệ hại gì đang diễn ra thế này.

Một ai đó thân thiết với chúng tôi hẳn đã lìa đời hoặc một chuyện gì đó tương tự như vậy. Tôi bắt đầu thấy ân hận vì đã không bắt máy của mẹ. Tôi bước đến gần bà trong khi Sivamma ngăn tôi lại. Cô ấy ra hiệu rằng tôi không nên bèn mảng đến gần bà. Tôi chẳng hiểu gì cả. Chuyện quái gì đã xảy ra vậy? Tôi tiến đến gần Lalit nhưng anh ta không hề rằng nói một lời. Tôi tưởng như tiếng nhạc nền buồn thảm trong mấy bộ phim Hindi cổ lỗ sĩ đang vắng vắng đâu đây. Thế rồi, mẹ ngược nhìn tôi.

“Varun.” Mẹ nói với giọng giận dữ nhất mà tôi từng được nghe.

“Vâng thưa mẹ.”

“Con bị bê-đê phải không?”

Chớp lóe sáng. Sét vang rền. Mưa tầm tã. Và nhạc nền của bộ phim Hindi lại vang lên.

“Trả lời mẹ đi, Varun. Con bị bê-đê phải không?”

Không thể hiểu nổi mẹ tôi lôi ở đâu ra những suy nghĩ quái gở như vậy. Ồ, phải, tôi

biết tôi dính lấy thằng Mal hơi nhiều, nhưng bị bóng ư? Có tin được không?

“Không mẹ ời. Con thề con không nói điều.”

“Đừng lừa mẹ.”

“Thế tại sao mẹ lại có cái ý nghĩ kỳ quái thế?”

“VẬY ĐÂY LÀ CÁI GÌ?”

Mẹ tôi ném một mảnh giấy vào tôi, tôi vừa kịp tóm lấy nó.

“Anh muốn đi vào trong em. Yêu em. Sid”

Ôi! Khỉ thật.

“Mẹ ời, mẹ phải hỏi con chứ. Cái này là thằng Sid gửi cho một em. Cô ấy ném trả lại cho bạn con, thế là con tiện tay đút nó vào túi quần. Mẹ chưa hỏi rõ đầu đuôi đen trắng đã vội chụp mũ con rồi.”

“Thì mẹ đã gọi rồi đấy thôi, nhưng con đâu có thèm nhắc máy.” Mẹ tôi nói, nước mắt ngân ngấn.

“Haha. Đừng lo mẹ ời. Chẳng việc gì phải lo hết.”

“Nhưng con có chắc không?” Mẹ tôi hỏi.

“Tất nhiên rồi mẹ ạ.” Tôi nói và trao mẹ một cái ôm.

Nghe được điều ấy, Lalit và Sivamma chạy ra ăn mừng dưới mưa. Liệu họ có nhảy luôn một điệu như trong phim Bollywood không nhỉ?

“Nhưng chúng ta phải làm gì đây?” Mẹ tôi hỏi.

“Làm gì là làm gì hả mẹ?”

“Mẹ đã lỡ nói với dì Anu rồi.”

“Cái gì cơ cơ cơ cơ cơ?” Tim tôi ngừng đập đến nơi rồi.

“Bây giờ mẹ phải đến nhà dì Anu và giải thích lại ngay con ạ. Mấy thằng con trai ngày nay thật là...” Mẹ tôi tặc tặc lưỡi.

Thế rồi, bà bỏ đi. Còn tôi, tôi sắp chết bố nó rồi đây. Từ giờ trở đi, niềm tin rằng tôi bị bê-đê chắc chắn sẽ nảy mầm cảm rết thật chắc và dai dẳng trong tâm trí bà dì Anu lẫn băng đảng các bà cố. Và rồi, cả đám còn cái, bạn bè của họ cũng sẽ tin như vậy!

Thôi, con chết chắc rồi mẹ ời.

Xuôi dòng ký ức

Những lời đồn đại về giới tính của tôi chẳng mấy chốc đã lan truyền chóng mặt trong hội các bà cô, cùng lúc đó tin tức về mặt hàng áo nỉ và áo thun của chúng tôi cũng được thổi đi nhanh như gió. Những cư dân Cotton từ khắp mọi nơi bắt đầu gọi cho chúng tôi để đặt hàng. Purshottam phải mất ít nhất một tháng để hoàn thành số đơn đặt hàng, do đó chúng tôi không thể nhận thêm bất kỳ đơn hàng mới nào. Nhưng không nghĩ ngờ gì nữa, ý tưởng của chúng tôi đã gặt hái được thành công. Bây giờ, chúng tôi thực sự đưa trang web bán hàng vào vận hành và cố gắng kết nối với càng nhiều trường càng tốt.

Ở thành phố nào cũng thấy nổi lên hai trường đại học kinh địch với nhau, kiểu như: Oxford và Cambridge, Harvard và Yale, Hindu và St. Stephens, và còn nhiều nhiều nữa. Ở Bangalore, chúng tôi có Bishop Cotton và St. Joseph's. Cả hai đều là những ngôi trường lâu đời nhất và có bề dày thành tích nhất trên cả nước, hai "kỳ phùng địch thủ" ấy lúc nào cũng trong một mối quan hệ kiểu vừa yêu-vừa ghét. Cuộc cạnh tranh giữa cư dân Cotton và Joseph thường dữ dội nhất vào mùa giải bóng gậy [\(1\)](#) Cotton Shield hàng năm do trường Cotton tổ chức, những trận đấu diễn ra kịch liệt chẳng khác gì trận của Indo-Pak [\(2\)](#). Và thường thì những trận đấu này sẽ kết thúc bằng việc đánh lộn.

Khi một vài người bạn khá thân của tôi học ở trường Joseph biết đến sản phẩm mà chúng tôi làm cho Cotton, tui nó đã hỏi: "Này, anh bạn, thế áo nỉ cho Joseph của bọn tớ đâu?" À, phải rồi nhỉ! Nếu chúng tôi làm áo cho cư dân Cotton thì sao có thể không làm cho Joseph nữa chứ. May phước cho chúng tôi, ngày Hội cựu sinh viên Joseph sẽ được tổ chức vào tháng sau, quả là một thời điểm không thể tuyệt vời hơn.

Chúng tôi lặp lại thủ tục và có trong tay một vài mẫu cho trường Joseph. Sau đó, như trước đây, chúng tôi gặp hiệu trưởng của trường St. Joseph's, đưa cho ông xem áo mẫu và nói với ông về công ty của chúng tôi. Được sự ủng hộ của ông, cùng sự cho phép của OBA (Hội cựu sinh viên St. Joseph's), chúng tôi đã sẵn sàng cho sự kiện thứ hai của mình trông chưa đầy một tháng. Lần này, chúng tôi đặt trước từ nhà sản xuất Purshottam khoảng 500 chiếc cho mỗi loại áo thun và nỉ.

Mỗi ngày, anh ấy càng thêm ấn tượng về chúng tôi. Không những giữ được lời hứa và có được một lượng đơn đặt hàng khổng lồ từ Bishop Cotton, mà chúng tôi còn sẵn sàng tấn công vào ngôi trường thứ hai. Trên thực tế, anh ấy đã rất vui về đồng ý cho chúng tôi chịu một khoản. Có nghĩa là giờ đây, chúng tôi có những 45 ngày để thanh toán tiền hàng cho anh ấy. Đó là một khoảng thời gian khá dài và thực sự giúp ích chúng tôi rất nhiều về sau này. Chúng tôi đang dần lớn mạnh. Chậm, nhưng chắc.

Me tôi vẫn tuyệt nhiên chưa hay biết gì. Chỉ cần để mẹ nghe phong phanh đâu đó thì ối thôi, Alma Mater của chúng tôi cũng chỉ còn nước chấm dứt sự tồn tại trên cõi đời này. Tôi vẫn ngoan ngoãn đến gặp chuyên gia tư vấn, trong khi bà dì Anu vẫn luôn cùng chú Biju lên kế hoạch tìm việc cho tôi. Me vẫn không ngừng giao phó thêm nhiều nhiệm vụ nữa cho tôi. Nhưng nhiệm vụ hóc búa nhất vẫn là lau dọn cái phòng của tôi. Có hại việc các cậu đừng bao giờ làm – hỏi một cô gái về tuổi của nàng và yêu cầu một thằng con trai dọn phòng của mình. Thế nhưng, thà dọn

đẹp còn hơn chán vạn đi mua mấy thứ đồ tạp hóa chết giẫm.

Việc dọn dẹp một căn phòng đã nhiều năm chưa được sờ mó là cả một công việc vĩ đại. Tôi còn không biết mình phải bắt đầu từ đâu. Tôi mở chiếc tủ cũ bẩn phủ cả mét bụi và từ đó rơi ra một vỏ bao thuốc lá Phantom. Điều kỳ lạ nhất là, chiếc tủ bị lãng quên của tôi như một bộ nhớ vĩ đại, trong đó lưu giữ vô số thứ cũ kỹ từ đời nào đời nào. Rất nhiều món đồ của trường học tưởng như đã bị thất lạc từ hàng thập kỷ trước nay bỗng được khai quật. Chúng gọi cho tôi về những ngày xa xưa tuyệt vời. Đó chính là Alma Mater! Alma Mater sẽ mang những ngày xưa cũ quay trở lại. Alma Mater sẽ đưa các cậu về với miền ký ức xa xăm, đưa các cậu trở về với những thời khắc tuyệt vời khi còn cắp sách đến trường.

Tôi vẫn còn nhớ, sự cố Y2K hồi ấy đã gây nên cơn bão tố như thế nào. Chỉ vài người hiếm hoi có máy tính, nhưng tất cả đều sốt sình sich trước thảm họa đội quân virus làm loạn máy móc. Nostradamus thậm chí còn tiên tri về một ngày tận thế; nhưng ờn trời, Y2K đã không khiến trời long đất lở, còn lời tiên tri cũng chẳng đúng tạo nào. (Chúa ơi, con đội ờn Ngài).

Thời đó, chúng tôi chưa có Facebook, nhưng chúng tôi có ICQ⁽³⁾. Có một câu mà không ai trong chúng tôi ở “cái thời đó” có thể quên là “ASL (tuổi/ giới tính/ nơi ở) của bạn là gì” khi gặp gỡ một người lạ nào đó trên ICQ. Chúng tôi có những cái tên e-mail nghe buồn cười không thể chịu được: therockrulez@hotmail.com, dude_am@indya.com. Tên trên “chat room” thậm chí còn hay ho và ngớ ngẩn hơn nữa kìa. Thời ấy, các cậu chẳng có Google gì hết, nhưng có thể vào altavista.com hoặc tiếp cận Mr Jeeves để làm rõ và đặt bất kỳ câu hỏi nào.

Rồi thì, các cậu vẫn phải gọi cho một cô gái qua đường dây cố định và lấy hết can đảm để hỏi gặp cô ấy. Chẳng có chỗ để các cậu đi chơi ngoài Wimpy's hay McD và một nơi xa tí là cái quán cà phê Coffee Day nằm lẻ loi trên cầu Brigade. Galaxy là nơi mọi bộ phim được chiếu với từng hàng dài người xếp chờ mua vé phim *Nhiệm vụ bất khả thi 2*.

TV vẫn chiếu *The wonder Years* và *The Crystal Maze* và thế giới dường như đã quá “bánh chọe” với Saas-Bahu soaps (TV series) và mấy chương trình thực tế.

Các cậu vẫn tha hồ thời gian đọc sách vào buổi tối và chơi bóng gậy vào ngày Chủ nhật. “Canada Dry” là nguồn duy nhất cung cấp thuốc lá và kẹo.

VSNL đảm bảo phim đen vẫn tải được 1byte/s và VCDs rất thịnh hành thời đó. Hulk Hogan luôn giữ vị trí dẫn đầu trên mọi chương trình “Trump Cards” và Cameron Diaz trong phim *The Mask* là giấc mơ của bao nhiêu đứa ở tuổi dậy thì. Windows 98 là hệ điều hành duy nhất thời bấy giờ.

Bất cứ đứa nào sở hữu một chiếc máy in đều được đối đãi hết sức đặc biệt, cuốn Bách Khoa Toàn thư là nguồn cung cấp thông tin duy nhất cho các bài tập. Bút Hero với ngòi bút “made in China” còn được ưa chuộng hơn cả “anh chàng lính mới” Pilot huênh hoang.

Azharuddin⁽⁴⁾ vẫn còn là đội trưởng và Jadeja cùng Robin Singh là mũi nhọn của đội. Venkatesh Prasad đã một mình một bóng gậy nhiễu loạn đội Pakis, còn chúng tôi thì lúc nào cũng bị lỗ mất mọi trận đấu thử⁽⁵⁾.

Và với tôi, ấn tượng về việc diện một bộ đồ sặc sỡ đến trường trong ngày sinh nhật và phân phát bánh Eclairs⁽⁶⁾ cho mọi người là không thể nào quên được.

Tôi có thể cứ tiếp tục và tiếp tục. Nhưng tôi e là các cậu sẽ bị dòng ký ức cuốn trôi đi khỏi thực tại mất thôi.

Trong lúc dọn dẹp, tôi còn tìm thấy bộ sưu tập truyện Tinkle lâu năm của mình. Khỉ thật, tôi đã từng đam mê truyện tranh đến nhường nào. Tôi vẫn nhớ như in lần đầu tiên bị giáo viên bắt quả tang trong lớp vì cái tội không nhìn lên bảng mà đang lúi húi đọc Tinkle.

Chắc hẳn, bây giờ vài đứa trong số các cậu có thể nhún vai tặc lưỡi kiểu “sao lại đọc cái của nợ ấy nhỉ”, thế nhưng trong cái “thời ô mai” của chúng tôi, mỗi đứa từng ít nhất một lần đọc Tinkle đấy. Còn cả “Suppandi” nữa chứ, nói về anh ấy bây giờ thì quả là lỗi thời, nhưng đối với thời học sinh của chúng tôi, anh ấy vẫn là một nhân vật huyền thoại. Trước khi có Cartoon Network, trước khi Swat Cats thống trị, thì chỉ có Uncle Scrooge trên Doodarshan và có Tinkle mà thôi.

Tôi còn nhớ, dịp nghỉ hè là lúc mẹ đưa chúng tôi đi tàu về thăm bà ngoại ở xa ơ là xa. Khoái nhất là trong suốt hành trình dài đằng dặc, bọn tôi tha hồ thời gian để nghiền ngấu Tinkle và hào hứng chờ mua tập mới nhất ở ga kế tiếp. Các cậu mà không lạc vào trong thế giới phép màu của Suppandi, Kalia the Crow, Shikari Shambu và Tantri the Mantri mới là lạ.

Có lẽ, Tinkle là cuốn truyện tranh đã bị lãng quên từ lâu, nhưng chúng sẽ luôn ở mãi trong tâm trí chúng tôi và sẽ luôn gợi nhớ về khoảng thời gian khi mọi thứ giản đơn hơn bây giờ rất nhiều, khi Bangalore trong xanh hơn, khi mọi người dậy lúc 7 giờ sáng Chủ Nhật để xem Talespin trên kênh DD, khi thuốc lá Phantom thống trị, còn Luân xa(7) mang nhiều ý nghĩa hơn chỉ là những vòng tròn. Khi ấy, chúng tôi chẳng phải lo lắng quái gì về hạn nộp bài, họp hành, Facebook và nhiều thứ khác trong cuộc sống hiện tại. Chúng tôi chỉ quan tâm mỗi việc khi nào tập truyện Tinkle tiếp theo sẽ được phát hành. Buồn thay, bác Pai, cha đẻ của Tinkle đã qua đời. Xin bác hãy yên nghỉ và cảm ơn bác về mọi ký ức. Chúng cháu mang ơn bác rất nhiều.

Vậy là các cậu thấy đấy, Alma Mater không chỉ là một công ty khởi nghiệp như bao công ty khác. Nó còn là khởi đầu cho cả một nền “văn hóa thiếu số(8)” mới. Nó mang lại cho các cậu cảm giác như được một lần nữa quay trở lại thời trẻ trâu xưa kia, khi vẫn còn đang được ngồi mài đũng quần trên ghế nhà trường – đó thực sự là một cảm giác quá đổi tuyệt vời.

Ôi, Gujju Boy!

Tôi vẫn đang hì hục dọn dẹp lại căn phòng thì nhận được một cú gọi khẩn từ thằng Gujju Boy. Cuộc gọi này, tôi thấy, cứ kỳ cục làm sao ấy. Thứ nhất, bây giờ khoảng 1 giờ sáng và thằng Gujju Boy còn lâu mới lên giường muộn thế này. Thứ hai, bố mẹ nó rất nghiêm khắc, không đời nào cho nó gọi điện thoại vào giờ này. Tôi vẫn còn nhớ, ngay cả sau kỳ kiểm tra chuẩn thứ mười, mẹ nó vẫn đồng ý nó đi học để tham gia kỳ kiểm tra IIT. Thế nên, còn khướt nó mới thoát khỏi vòng giám sát của bố mẹ nó để gọi điện vào cái giờ này.

“Bob, tao có thể tá túc ở nhà mày tối nay được không?” Gujju Boy nói.

“Sao thế mày, có chuyện gì à?” Tôi hỏi.

“Không có gì đâu, thế tao đến được không?”

“Thì đến đi, nhưng có chuyện gì thế?”

Không một lời hồi đáp.

“Ê mày...”

Và thằng Gujju bắt đầu màn khóc lóc. Tôi còn lạ gì cái kiểu mít ướt của nó nữa. Một lần, hồi ở trường, khi chỉ được 21 trên 50 điểm môn Hóa, nó đã khóc như thể cha chết mẹ chết và lập tức được cho về nhà.

Tôi bắt đầu lo lắng. “Êu, nhóc, nói tao nghe có chuyện gì...?”

“Mày ẹ...” Nó nói, vẫn còn đang thút thít.

“Không sao đâu, nói cho tao nghe coi.”

Nó làm tôi lo phát ốm lên được.

“À thì, mẹ tao bắt quả tang tao đang xem phim khiêu dâm.” Nó nói rồi lại khóc.

Tôi gần như chết ngay tại chỗ.

“Cái gì cơ???” Tôi vẫn còn choáng váng.

Ồ, đúng là một tin sốc của sốc. Các cậu biết đấy, Gujju Boy không phải là một thằng khoái xem phim đồi trụy. Nói trắng ra là nó hoàn toàn chẳng quan tâm đến mấy thể loại đó. Điều duy nhất được nó quan tâm là vào được IISC hay MIT, hoặc cái gì đại loại như vậy. Và, điều tệ hại nhất là, tôi thấy toàn bộ chuyện này mới nhận làm sao, kể cả khi thằng Gujju Boy vẫn đang khóc như mưa.

“Thằng Sid đưa cho tao. Nó bảo xem đi và mày sẽ ngạc nhiên lắm đấy.” Nó nói và tiếp tục khóc.

“Nhưng sao mày lại đi nghe lời thằng Sid?”

“Thế nên tao mới lên xem khi bố mẹ tao ngủ say. Ai ngờ, mẹ tao dậy đi uống nước và bắt được quả tang.” Nó bắt đầu gào rống lên.

“Ôi chết mẹ! Rồi sao?” Tôi hỏi.

“Mẹ tao gọi cả bố tao dậy, họ thất vọng kinh khủng rồi bắt tao cuốn gói ra khỏi nhà.”

“Ồ, tệ quá nhỉ...”

“Mày ơi, đời tao thế là toi rồi. Cho tao sang ở nhờ nhà mày nhé, làm ơn.” Gujju

Boy lại nức na nức nở.

Chúa lòng lành ơi! Mong sao mẹ tôi không phải nhận nuôi thằng này hay đại loại thế.

“Thôi, đừng xoắn, mày cứ sang nhà tao đi đã nhé.” Tôi bảo nó.

Khoảng năm phút sau, có tiếng gõ cửa. Là thằng Guiju Boy, nó còn chưa thôi cái màn khóc lóc. Sau chừng hai tiếng đồng hồ an ủi vỗ về, cuối cùng nó cũng chịu đi ngủ. Hy vọng vài ngày tới, bố mẹ nó sẽ đến rước cái cục nợ này về. Mong sao là thế.

Nói trắng ra thì, tôi ước gì bố mẹ nó đến đón nó hôm sau luôn cho rồi, vì thằng khốn này ngáy như động đất.

Đúng là cầu được ước thấy, chắc bởi kiếp trước tôi ăn ở không đến nỗi nào. Nó được ông bà bỏ rước về ngày hôm sau. Tôi cũng xin thế là, cả đời này nó sẽ không thể làm tình mà không gán thêm mắt sau lưng.

Ngòi nổ cho trận xung đột nảy lửa

Vài ngày sau, tôi và thằng Mal lại đến Exit Design gặp Karn cùng nhóm của anh ấy. Đúng giờ hẹn, chúng tôi có mặt tại đó và rất vui khi thấy họ đưa ra bản phác thảo đầu tiên về thương hiệu. Có bốn phương án logo và màu để lựa chọn, mẫu thiết kế cơ bản cho website cũng đã thành hình, và rõ ràng đây mới chỉ là một sự khởi đầu. Họ nói, vẫn còn phải thiết kế tag và nhãn hiệu, chọn loại giấy chuẩn, làm vài mẫu áo thun, nhưng tất cả những việc đó sẽ được thực hiện ngay sau khi chốt được logo.

Chúng tôi hình như đang bị nổi vui mừng làm cho choáng váng; ý tôi là, 4 tháng trước, chúng tôi còn đang ở Noon Wines vật óc suy nghĩ và bây giờ, chúng tôi lại đang chọn logo cho công ty của mình cơ đấy. Đó là một quá trình đầy hồi hộp và say mê; thêm vào đó, logo họ thiết kế thật vừa vặn với cái chúng tôi đang tìm kiếm. Exit Design đưa ra 4 mẫu logo cho chúng tôi lựa chọn.

Tôi kết nối mắt mẫu 1 và 3, trong khi thằng Mal lại ưng mẫu 2 và 4. Và vấn đề bắt đầu nảy sinh. Lần đầu tiên, giữa chúng tôi có sự khác biệt. Thực ra, điều đó cũng tốt thôi, nếu thằng nào cũng nghĩ giống thằng nào thì còn gì gọi là cùng nhau kinh doanh nữa đúng không? Nhưng vấn đề nằm ở chỗ, cả hai thằng bọn tôi đều ra sức bảo vệ quan điểm cá nhân một cách quyết liệt, không thằng nào chịu nhường thằng nào.

“Thôi được, Ok mày, chọn mẫu 3 thôi. Nó tuyệt nhất rồi.” Thằng Mal nói.

“Chọn mẫu 1 đi mày. Nó cũng đơn giản, gọn gàng và tinh tế nữa.” Tôi tìm ra mọi lý do chính đáng để bảo vệ sự lựa chọn của mình.

“À ừ, thì mẫu 3 cũng thế mà.”

Sự căng thẳng ngày càng tăng và một cuộc tranh cãi nảy lửa sắp diễn ra.

“Mày thì biết cái chó gì về thiết kế?” Tôi nói

“Tao không biết cái mẹ gì về thiết kế á??? Thế mày biết gì nào?”

“Thôi, chọn bố nó mẫu 1 đi cho rồi.”

“Không, kệ mẹ mày, chúng ta sẽ dùng mẫu 3.”

Các câu thừa hiểu rồi đấy, khi hai thằng con trai làm ăn cùng nhau, thì việc có chiến tranh là điều không tránh khỏi. Tôi và thằng Mal cũng không phải trường hợp ngoại lệ. Không như tui con gái, chúng tôi đã chiến là chiến luôn chứ không kéo bè kéo cánh đến đâu. Hãy nhìn gương Steve Woz và Steve Jobs xem. Trong những năm đầu của Apple, họ lúc nào cũng đấu khẩu, “nhảy vào mồm nhau” mà nói đó thôi. Bill Gates và Paul Allen cũng thế. Chúng ta đều biết chuyện gì đã xảy ra.

Chỉ khi tất cả đã hoàn toàn nằm ngoài tầm kiểm soát, thì Seema, trưởng nhóm thiết kế bước vào.

“Này các anh, đừng tranh cãi nữa. Chúng tôi chẳng ai thích mẫu 1 hay 3 cả. Chúng tôi gợi ý mẫu 2. Thế nào?” Cô ấy nói.

Oaaa.

Bây giờ, cả tôi và thằng Mal đều không mấy hài lòng với mẫu 2, nhưng nó giúp chúng tôi hạ bớt cái tôi xuống. Cái tôi cao ngất ngưỡng của chúng tôi ấy mà. Vậy nên, vì lợi ích của những cái tôi, mẫu 2 đã được chọn.

“Umm, Seema, cô có chắc không?” Thằng Mal nói nghe cứ như thể nó là Andy Warhol hay đại loại thế.

“Vâng Rohn, mẫu 2 là mẫu ổn nhất đấy,” Seema nói.

“Nhưng Seema, cô thấy đấy...” Tôi cố gắng thò quan điểm của mình vào.

“Thôi nào, Varun. Mẫu 2 là mẫu 2.” Cô ấy nói.

Đừng bao giờ thử và thiết kế tất cả mọi thứ cho công ty của các cậu, ngay cả khi bố mẹ các cậu tưởng các cậu có khiếu “NGHỆ THUẬT”. Hãy để nó cho những tay chuyên nghiệp. Họ sẽ làm tốt hơn các cậu tỷ lần.

Và bây giờ, logo cuối cùng đã được chọn, Exit Design sẽ tiến hành hoàn thành nốt những phần còn lại của trang web. Đó là một danh sách dài đặc những thứ chúng tôi thậm chí còn chưa bao giờ nghĩ tới.

1. Website
2. Danh thiếp
3. Thư ngỏ
4. Tag
5. Nhân hiệu
6. Ấn phẩm quảng cáo
7. Mẫu nội dung e-mail tự động
8. Mẫu thiết kế áo thun và áo nỉ
9. Hình dán sẵn
10. Hệ thống nhận diện thương hiệu

Tôi thấy làm mừng vì chúng tôi đã không cố ôm đồm hết mọi thứ. Cứ nhìn vào cuộc tranh cãi chọn logo, tôi có thể tưởng tượng được điều gì sẽ xảy đến nếu chúng tôi cố gắng kham cả 10 đầu việc trên.

Mặc dù vậy, sự cố logo cũng đã tạo ra một vết ran nứt nho nhỏ trong mối quan hệ giữa hai thằng tôi. Ngay cả lão Shiva và đám “tùy tùng” của lão cũng nhận ra điều này. Biểu hiện rõ ràng nhất đập vào mắt tất cả là việc tôi gọi một bao Ultra Mild, trong khi thằng Mal lại hút Mild. Trước nay, chúng tôi luôn hút cùng một loại. Bây giờ thì những tin đồn về việc hai thằng choảng nhau đang lan ra. Nào chúng tôi đã choảng nhau đâu. Chưa hề.

Trong khi đó, dì Anu và mẹ tôi tỏ vẻ hết sức đáng ngờ. Cũng không thể trách họ được. Một nửa thời gian, tôi vui mình ở quán của Shiva, một nửa còn lại dành cho Exit Design, trong túi quần lại có mẫu giấy ghi rành rành: “Anh muốn đi vào trong em. Yêu em. Sid”, tôi đã hai lần chuồn thẳng khỏi buổi hội ngộ với chuyên viên tư vấn, và từng bị cáo buộc là bê-đê. Những bà cô lúc nào cũng khá khôn ngoan, và dù sao họ cũng là những người sinh ra bạn, thế nên họ sẽ vẫn đi trước bạn một bước. Bao giờ cũng thế.

Nếu vụ kinh doanh này bại lộ, tôi sẽ bị cấm ngay lập tức. Vì vậy, đến một trong những buổi phỏng vấn được sắp xếp là một giải pháp mua sự an toàn. Ôi dào, đang nào thì tôi cũng trượt ấy mà, chắc chắn đấy, nhưng dù sao cũng khiến họ yên lòng chút đỉnh, và ít nhất tôi vẫn còn thời gian để thu xếp mọi việc.

Khi tôi bảo với mẹ rằng sẽ tham gia buổi phỏng vấn ngày mai, bà đã chạy đến ngay phòng thờ để cầu nguyện. Dám chắc là mẹ tôi đã cầu nguyện cho ngày hôm

nay đến từ rất lâu rồi. Bà nhắc máy gọi tíu tít cho hội các bà cô, thông báo cho họ về chuyện lạ vừa xảy ra, và cuối cùng là gọi cho dì Anu.

“Anuuuu, em đoán xem, Varun đã chấp nhận đi phỏng vấn rồi.”

“Ôi, làm thế nào lại có điều kỳ diệu thế hả chị?”

“Chị cũng không biết. Chị đã cầu khẩn Babaji từ sáng, thật cảm ơn ngài.”

“Hắn là nhờ những lời cầu nguyện của chị với Babaji rồi Poo ạ. Chị đúng là một người phụ nữ mạnh mẽ, em thật tự hào về chị.”

Và cứ như thế, hai người bắt đầu nghi thức sut sùi. Chúng ta thực sự cần phải tìm một cái tên cho thứ văn hóa mít ướt này, ở đó có nhiều điều mới thú vị hấp dẫn làm sao. Nước mắt là giải pháp cuối cùng cho mọi sự, dù là xấu hay tốt, vui hay buồn.

Hiện tại, tôi đang là một kỹ sư hạng trung. Ý tôi là, tôi thậm chí không có nổi một tấm bằng loại ưu⁽¹⁾. Tôi chỉ cố để qua 60 điểm, một mức điểm trung bình. Tôi còn nhớ, khi kết quả của tôi được công bố, bố mẹ tôi đã giam mình trong nhà hắn một tuần, chỉ ra ngoài khi cần mua những thứ thiết yếu. Thế nên, khả năng thành công trong các buổi phỏng vấn hoặc xin được một công việc là điều hoang tưởng. Điểm số 60 chẳng đủ để làm gì cả, đặc biệt khi các cậu là dân công nghệ.

Ở Bangalore, người ta nói, nếu bạn ngẫu nhiên ném một hòn đá, xác suất ném trúng vào một dân công nghệ hoặc một người quản lý trong ngành công nghệ là 99,9%.

Vì vậy thật ngạc nhiên khi bà dì Anu lại sắp xếp được một buổi phỏng vấn trong đó phải viện đến mọi sự lôi kéo của dì ấy với InfoTech – một công ty công nghệ thông tin.

Lôi kéo là một từ điển hình ở Bangalore. Nó biểu trưng cho sự mạnh mẽ trong việc thể hiện quyền lực và sự kết nối của các cậu. Chẳng hạn, nếu các cậu có một cuộc chiến, thì cả “hội” của các cậu sẽ xông vào. Những thành phố khác tuyên bố rằng họ đã phát minh ra nó, nhưng tôi cá là từ này ra đời ở Bangalore.

Tôi vẫn đang cố tìm ra lý do tại sao dì Anu lại muốn tôi làm công việc này. Hắn là có một âm mưu ám muội gì đó đằng sau đây.

InfoTech cũng như bao công ty công nghệ khác ở Bangalore. Giờ hành chính bắt đầu từ 9 giờ sáng và kết thúc lúc 5 giờ chiều, thứ Sáu sẽ có một buổi làm việc nhóm tại một khu nghỉ dưỡng đầu đó quanh đây, các cậu sẽ có cơ hội đi nước ngoài nếu trở thành một trong những nhân viên có năng lực nhất. Ý tôi là, bất kỳ công ty công nghệ nào cũng sẽ có cơ cấu như InfoTech. Cuộc phỏng vấn của tôi diễn ra vào 9 giờ sáng thứ Hai, điều đó đồng nghĩa với việc tôi sẽ phải dậy từ 7 giờ sáng. Lần cuối cùng tôi phải mò dậy vào cái giờ này là khi còn đi học. Vậy nên, cách duy nhất để tôi có thể đến phỏng vấn đúng giờ, đó là thức xuyên đêm. 8 giờ, tôi đã xong xuôi mọi thứ và đang chờ bữa sáng.

Ngôi nhà im ắng lạ thường và tôi đang tự hỏi không biết mình có được ăn sáng không nữa. Mẹ tôi bất chợt xuất hiện từ phòng cầu nguyện với đoàn tùy tùng như thường lệ là Lait và Sivamma. Bà cầm một khay Puja Thali⁽²⁾ lớn và bắt đầu thực hiện nghi lễ Aarti⁽³⁾. Sau cỡ một triệu lời cầu nguyện, mẹ vẽ lên trán tôi dấu tika và lên cả trán của hai tùy tùng của bà phòng trường hợp họ cảm thấy bị bỏ rơi.

Thế rồi, mẹ tôi nhìn tôi, hai hàng nước mắt ứa ra, khiến Sivamma và Lait cũng xúc động tột độ. Trước khi Shashi Kapoor [\(4\)](#) trong tôi kịp hiện hình, tôi đã ù té chạy thật nhanh khỏi nhà và đến bãi taxi gần nhất. Đã 8 giờ 30, tôi muộn xù nó rồi.

“Indira Nagar.” Tôi nói với tài xế.

“210 rupees.” Anh ta nói.

“Không đòi nào. 150 rupees thôi,” tôi ném cho anh ta cái nhìn kiểu tao-sẽ-gọi-cảnh-sát-giao-thông-đấy-nhé.

Và gã ấy cũng chẳng thém buông một câu chửi thề.

“Thôi được, 200 rupees.”

Tôi có thể làm gì được đây? Tôi đang vội quẩn lên rồi.

Cuối cùng, tôi đã đến được Tech Park, nơi InfoTech đặt trụ sở. Chẳng biết vì lý do quái gì, nhân viên bảo vệ ở đây còn khắt khe hơn cả ở trụ sở FBI. Tôi phải ký và xuất trình bằng lái xe tại những ba chốt kiểm tra. Người ta tưởng tôi là đặc vụ CIA chắc. Hay cái kiểu an ninh bảo vệ này mới đủ khiến cho đám cư dân công nghệ cảm nhận rõ tầm quan trọng của bản thân mình.

Tôi chạm mắt rất nhiều người quen ở InfoTech. Thành Arjun ẻo lả đang làm việc ở vị trí chuyên viên phát triển phần mềm. Ở sảnh chính, tôi đã cố vờ ngáo ngơ không nhìn thấy nó, vậy mà vẫn bị nó tóm được. Nó gọi tôi bằng cái giọng ẻo ợt không thể lẫn vào đâu được, “Varrooon, chàoóóo!”

“Arjun, dạo này sao rồi?”

“Thế nào, anh đã sẵn sàng để phỏng vấn chưa?”

Ồi chao, cứ thử tưởng tượng một gã thái giám đang cất giọng mà xem.

“Uhm, rồi.”

“Chúc anh may mắn nhé, Varoon.”

Tôi chỉ muốn xông đến bóp cổ thằng khốn này thôi.

Cuộc gặp của tôi là với ngài Ramaswamy, hiện đang giữ chức phó chủ tịch hay cái của khi gì đó. Nói cho các cậu biết, đây chẳng phải một cuộc phỏng vấn thường đâu nhé, gặp thẳng lãnh đạo cấp cao cơ đấy, chẳng gì thì cũng có bàn tay “can thiệp” của dĩ Anu cơ mà.

“Ah, Varun, lại đây nào. Anu đã kể cho ta về cháu.” Ngài Ramaswamy nói.

Tôi bắt tay ông ấy và ngồi xuống.

“Cháu có mang CV theo không?”

Tôi đưa CV cho ông ấy.

“Aha! Hoạt động ngoại khóa, rất tốt. Thảo luận, trải nghiệm, âm nhạc, cả phim ngắn nữa. An tượng đấy! Ô! Cái gì đây? Chỉ đạt được 61 điểm? Cháu không học hành gì ư?”

“Ummm, thưa ngài, cháu không mấy hứng thú với nghề kỹ sư.”

“Ok, ok, không vấn đề gì cả.”

“Cái gì đây? Cháu phải bảo lưu trong kỳ thứ 5 ư?”

“Thưa ngài, cháu không thích nghề này ạ.”

“Ok, ok, không vấn đề gì.”

“Và gì đây nữa? Thất bại trong thí nghiệm kỳ học thứ ba?”

“Thưa ngài, cháu không thích...”

“Ok, ok, không vấn đề gì.”

“Àaaa, đồ án cuối năm không được đánh giá cao.”

“Thưa ngài...”

“Ok, ok. Không vấn đề gì. Cảm ơn Varun, chúng ta sẽ gọi cho cháu sau.”

“Chỉ thế thôi ạ?”

“Đúng vậy, cháu có thể về được rồi.”

Thôi được, chẳng biết nên buồn hay nên vui nữa đây. Ý tôi là, tôi đã chuẩn bị cả đồng câu trả lời gần đủ khiến họ phải chán ngấy tận cổ. Nhưng tôi e là, cái độ tâm thương vô đối của tôi đã làm họ choáng toản tập. Phải rồi, tại sao InfoTech, và những nơi khác nữa, lại có thể thuê một thằng bất tài như tôi cơ chứ?

Cuộc chiến lớn và cái giá đắt phải trả

Bây giờ là tháng 8 năm 2009 và phương án thiết kế cho mọi thứ của chúng tôi đã được hoàn tất. Karn gọi Mal và tôi đến để kiểm tra. Đúng là gay go thật. Từ hồi xảy ra cuộc “đụng độ” đầu tiên đến giờ, tôi và thằng Mal vẫn chưa thêm nói chuyện với nhau. Chúng tôi mỗi đứa một ngả đến Exit Design.

“Các chàng trai, chúng ta đã có bản thiết kế đầu tiên cho các chú đây. Nhớ là không được gây gỗ đâu đấy,” Karn nói.

Seema bắt đầu chạy thử cho chúng tôi xem trang web và những thứ còn lại. Đúng là tuyệt cú mèo. Ý tôi là, cách trang web được thiết kế, cách bố trí đến giai đoạn kết thúc xử lý – tất cả, nói đơn giản là, quá đỉnh. Thằng Mal cũng đồng ý với quan điểm của tôi, và cuối cùng chúng tôi cũng nhất trí về mọi điều.

Bây giờ hãy để chúng tôi trở một chút đỉnh ngón nghề “kỹ thuật” ra nhé. Một cửa hàng thương mại trực tuyến phải được xây dựng trên một nền tảng như Magento hoặc OS Commerce. Chúng miễn phí và rất thuận tiện trong việc mua bán online. Những kiểu thiết kế mà bạn có thể tạo nên dựa trên những mẫu dựng sẵn khiến người dùng mê mẩn. Các cậu sẽ được những nhà cung cấp như CC Avenue cấp cho một Cổng thanh toán điện tử cùng với một mã code, cậu chỉ việc nhập nó vào, thế là xong. A-lê-hấp, cậu đã sở hữu một cửa hàng trực tuyến rồi đấy. Họ sẽ thu phí khoảng 3 xu cho mỗi lần giao dịch, chẳng phải vấn đề gì to tát cả, phải không nào? Hãy thử làm một phép so sánh nho nhỏ nhé, nếu mở một cửa hàng bán lẻ, nó sẽ tốn mất của chúng ta 10 - 12 lakh, cộng thêm khoản tiền thuế giảm trừ. Còn với một cửa hàng điện tử, các cậu có biết chi phí là bao nhiêu không? Chỉ 2 lakh thôi!

Seema tiếp tục cho chúng tôi xem những thứ còn lại. Mẫu danh thiếp và thư ngỏ làm chúng tôi ưng lòng lắm lắm. Với một doanh nhân trẻ, niềm hân hoan của việc nhìn thấy những thứ của riêng anh ta, những tấm danh thiếp chuyên nghiệp và thư ngỏ đẳng cấp còn tuyệt vời hơn cả tình dục. Hãy tin tôi đi, cứ gọi là cực của cực khoái. Mọi thứ diễn ra rất suôn sẻ, ngay cả Exit Design cũng vô cùng vui mừng, bởi chúng tôi đã không còn gây gỗ và dường như đã đồng lòng.

Nhưng niềm vui đúng là ngắn chẳng tày gang. Khi chuyển sang xem chủ đề của tag và ấn phẩm quảng cáo, thằng Mal muốn điều này nhưng tôi lại thích cái khác. Chúng tôi lại bắt đầu hét vào mặt nhau. Lần này, ngay cả Seema cũng không thể xen vào. Chúng tôi gần như nhảy bổ vào nhau, bất chấp sự can ngăn của Karn. Mọi việc vượt ngoài tầm kiểm soát. Thằng Mal to gấp đôi tôi, và nếu ai đó phải nhập viện thì kẻ đó chắc chắn là tôi.

Như lệ thường, chúng tôi lại chiến tranh lạnh. Thực tế là tôi đã đến quán Shiva một mình, mấy gã trong quán không thể tin nổi vào mắt họ. Một bức tường đã được dựng lên giữa chúng tôi, và nó xảy ra chẳng đúng lúc gì cả, bởi một tuần nữa, lô hàng đầu tiên của chúng tôi sẽ về đến nơi.

Tôi về tới nhà trong cơn thịnh nộ và đập vào mắt là cảnh mẹ tôi đang say sưa làm lễ puja cùng đoàn tùy tùng của bà. Khi nhìn thấy tôi, Lalit đã đi lấy vài thứ đồ ngọt và chạy đến chỗ tôi với một khay puja thali. Mẹ tôi một lần nữa lại vẽ tika lên trán tôi.

“Varun, chúa đã nghe thấy lời cầu nguyện của chúng ta. Con đã có việc rồi.” Bà ấy nói.

Chớp lóe sáng. Sét vang rền. Nhạc phim Hindi cổ lại nổi lên và mưa đổ xuống.

“Cái gì cơ? Mẹ, mẹ vừa nói cái gì?”

“Đúng vậy Varun, dì Anu đã giúp con có một công việc.”

“Nhưng họ còn chưa thềm phỏng vấn con cơ mà.”

“Mẹ biết. Đó chỉ là thủ tục thôi. Thư mời đây này.”

Tôi liếc qua tờ giấy mời. Ôi mẹ kiếp. Chẳng phải là một vị trí kỹ thuật nào cả. Chỉ là một công việc hỗ trợ mà thôi. Nhân viên trực tổng đài chính là công việc của tôi. Tôi sẽ trở thành một con cú đêm, cần mẫn giải thích cho mấy gã người Mỹ ngớ ngẩn hiểu xem chuyện gì đang xảy ra với lỗi hệ thống của họ. Không nghĩ ngờ gì nữa, dì Anu đã khùng khiếp đến mức nào khi “âm mưu” tìm cho tôi công việc này. Với ơn huệ ấy, tôi ắt hẳn nằm dưới trướng thẳng Arjun cả đời rồi. Còn điều gì có thể tồi tệ hơn nữa đây hả trời.

Đêm của các quý cô

Từ giây phút ấy, cuộc đời tôi thực sự trở thành một thảm họa. Tôi gây gổ với thằng Mal, tôi được “mời” làm thằng trực tổng đài, còn chuyện giữa tôi với Devika vẫn chẳng tiến triển teo nào. Nói ngắn gọn là tôi kệt thấy nó. Tôi cần đi làm vài ly, rít vài điếu hay nhập hội nào đó, cái mẹ gì cũng được.

Tôi quyết định đến quán Cirrus bù khú với thằng Sid tối hôm đó. Chúng tôi gọi luôn cả thằng Guju Boy và Rohit nhập hội, nhưng thằng Guju Boy thì đang bị cấm túc, còn thằng Rohit thì đang bận kiểm tra trường MBA trên Google. Thế nên, tôi đành đánh lẻ với một hiểm họa vô cùng lớn mang tên thằng Sid.

Cirrus là một quán đa di năng ở Bangalore. Đó là một nơi mà các cậu có thể làm vài ly với bạn bè, cũng có thể ra sàn nhảy nếu cảm thấy ngứa ngáy chân tay. Tối thứ 4 là đêm dành cho các quý cô, và như thường lệ, lúc nào các cậu cũng có thể bắt gặp một vài cô em cỡ 19 tuổi đang say khướt. Với chúng tôi thì chẳng còn gì đáng mơ ước hơn.

Thằng Sid nói nó biết một vài cô bạn cũng sẽ đến, vậy nên ít nhất chúng tôi cũng có điều gì đó để mong chờ.

Tôi gặp thằng Sid ở lối vào Cirrus.

“Sẵn sàng chưa?” Nó hỏi.

“Rồi mày.” Tôi chẳng còn tâm trạng nào mà tán chuyện.

“Đi kiểm vài con gà thôi mày.” Nó đáp bằng cái giọng chói tai.

Chúng tôi bước vào Cirrus đang được bao phủ trong những ánh đèn mờ ảo. Bên phải lối vào là sàn nhảy, nơi các cô gái đang quẩy nhiệt tình. Hai thằng chúng tôi chọn một chỗ gần quầy bar, vào một ngày như ngày thứ Tư này thì còn lâu các cậu mới tìm được một chỗ tử tế. Chúng tôi mở màn bằng vài tợp tequila. Mặc cho chúng sẽ dội xuống cổ họng như một trái bom, tôi vẫn thực sự cần chúng.

Tôi thường “nhảy dù” sớm nên có vẻ hơi bay bay.

“Mấy con ‘gà’ đâu?” Tôi hỏi.

“Họ đang đến, đang đến rồi. Kiên nhẫn đi.”

Dù không chuẩn choáng bằng tôi nhưng thằng Sid lại giỏi trò giả vờ thành một thằng Mỹ-Phi, cái trò mà lần trước đã làm chúng tôi phải khốn đốn.

Đã gần nửa giờ trôi qua kể từ lúc nó trấn an tôi mà vẫn không thấy bóng dáng cô ả nào cả. Trong khi đó, chúng tôi đã uống bốn lượt và có vẻ hơi lằng lằng. Mọi thứ dường như u ám hơn, cho tới khi các cô gái cuối cùng cũng quyết định xuất hiện. Nhưng không, đợi đã. Chẳng có quý cô nào cả. Chỉ có mấy em gái chừng 18 tuổi. Tôi kéo thằng Sid sang một bên.

“Thằng khốn này, mấy em đó là ai?”

“Bình tĩnh đi mày, là bạn của em họ tao. Mấy em ấy muốn dạo chơi tí chút ấy mà.”

“Nhưng em họ mày mới có 18 tuổi thôi.”

“Một lần thôi. Hãy tận hưởng đi mày.”

Tôi biết ngay mà. Đi một mình với thằng Sid đúng là thảm họa. Đời tôi đã đủ điên

lầm rồi, và giờ tôi còn phải kiêm thêm “chức” thằng bảo mẫu cho mấy đứa trẻ ranh này. Nhạc ngày càng nhiệt, phần đông đám nam thanh nữ tú đã đổ hết cả lên sân, trong ấy bao gồm cả chúng tôi. Tôi và thằng Sid nhảy với nhau như hai thằng điên, bỗng nó kéo tôi sang một bên.

“Ê mày, một em trong hội nghi mày dễ thương đấy. Ra nhảy với em nó đi.”

“Mày chập à? Bọn nó mới có 18 thôi đấy, làm ơn đi.”

“Mày đúng là thằng bất tài, mày sẽ không kiếm được em nào như thế nữa đâu.”

Và nó đẩy tôi ra phía trước mặt Aahana, đứa đang cười hở hết cả niềng răng.

“Heyyy!”

Một đặc sản nữa của Bangalore đó là, với sự xuất hiện của hệ thống trường Quốc tế tại đây, các cậu sẽ thường xuyên được nghe những đứa nhóc với giọng nói đặc Mỹ, ngay cả nếu chúng không ở ngay gần biên giới Karnataka. Những đứa nhóc này thuộc về Hợp chủng quốc Bangalore.

“Hey!”

“Ok, em là Aahana,” cô bé nói với một giọng đặc Mỹ.

“Anh là Varun, rất vui được gặp em.”

“Em cũng vậy. Anh đang làm gì thế ạ?”

“Hmm... anh là một doanh nhân.”

Chúa ơi, thật đã đời khi được thốt ra câu đó. Dù rằng tôi vẫn chưa hẳn là một doanh nhân.

“Ôi trùi ui, thật ạ? Thật thế sao?”

“Ừ. Còn em, đang làm gì?” Tôi nói, cố gắng hết sức để không trưng cho cô ta thấy cái vẻ “chăng hứng thú quái gì” của mình.

“Ok, em vừa tốt nghiệp xong. Bây giờ em chuẩn bị đi Milan học khóa thiết kế thời trang.”

Số lượng âm “rrrs” rung lên bần bật trong phát âm của cô nàng có thể khiến cho George Bush cảm thấy thật là bối rối.

“Tuyệt quá,” Tôi nói và tìm cách lẩn càng nhanh càng tốt.

Điều tiếp theo tôi biết là, cô ả vòng tay tôi quanh người cô và kéo tôi về phía mình. Tôi cố gắng cự tuyệt trong tình trạng đang biếng biếng, nhưng cô ta không để tôi đi. Chuyện này thật sai quấy quá, cần phải dừng lại ngay. Thằng khốn Sid đang hủy hoại tôi. Tôi quay sang trái và nhìn thấy Arpita đang đứng cùng bạn trai của cô và mọi người. Tôi nhìn cô và nở một nụ cười, nhưng cô ấy chỉ ném cho tôi một cái nhìn khó hiểu. Quả tình, tôi đang ôm một cô em 18 tuổi trong tay, nhưng thật may, tất cả sẽ sớm kết thúc với giờ giới nghiêm của Bangalore là 11 giờ 30 thôi.

Nhưng sự giải vây đến nhanh hơn dự kiến vì các cô gái phải về. Chúng tôi đi đến chỗ gửi xe và tiễn các cô gái vào xe an toàn. Tạ ơn Chúa là họ có tài xế, họ say đến mức có thể tông chết một ai đó.

“Varun, ôi trùi ui, em đã có một tối tuyệt vời,” Aahana nói trước khi họ rời đi.

“Uhm, anh cũng vậy.”

Cái khoảnh khắc này đúng là gượng gạo thật đấy, nên ôm hôn hay chỉ bắt tay thôi

nhỉ.

“Ok, vậy có thể cho em số pin BB(1) của anh được không?” Cô ta hỏi.

Cái gì? Đã có chuyện gì xảy ra với cái thời khi bạn còn hỏi số điện thoại của người khác vậy?

Trông tôi chẳng có vẻ hào hứng lắm khi cho cô nàng số điện thoại.

Nhưng trước khi tôi kịp nói rằng số điện thoại của tôi đang bị khóa thì thằng Sid đã nhanh nhẩu đưa cho cô ta pin BB của tôi.

Chúa ơi, ước gì Devika cũng có mặt ở đây. Cô ấy có thể cũng đã ở đây lắm chứ.

Tôi và thằng Sid đói mờ cả mắt mà chẳng còn nơi nào mở cửa cả. Chưa bao giờ tôi thực tâm nguyện rửa cái lệnh giới nghiêm 11 giờ 30 như lúc này. Đã từng có một nhà hàng tên là Empire, mở cửa cả đêm, phục vụ món cơm bơ và gà quay cà ri ngon tuyệt. Nhưng những khách sạn khác lại ghen ăn tức ở với Empire và thế là nó đành phải đóng cửa vào giờ giới nghiêm.

Chẳng còn lựa chọn nào khác, tôi đành về nhà. Tôi đột kích vào bếp và lục mọi thứ, hy vọng tìm được cái gì đó cứu vớt tôi qua cơn đói cồn cào này. Món mỳ là tuyệt vời nhất. Món mỳ được làm từ uh...uhm... thôi được. Tôi đang chém gió đấy, thực chất đó chỉ là mỳ Maggi. Khi bạn say xỉn thì không còn gì tuyệt bằng gói mỳ-hai-phút-ăn-liền Maggi.

Tôi vào Facebook và một núi thông báo đổ ụp vào mặt.

Một yêu cầu kết bạn: Aahana Thapar.

Thông báo:

Aahana Thapar đánh dấu bạn trong một bức ảnh.

Aahana Thapar bình luận về bức ảnh của bạn.

Aahana Thapar đánh dấu bạn trong một bức ảnh.

Aahana Thapar đánh dấu bạn trong một bức ảnh.

Aahana Thapar đánh dấu bạn trong một bức ảnh.

Aahana Thapar đánh dấu bạn trong một bức ảnh.

Aahana Thapar bình luận về bức ảnh của bạn.

Bạn được đánh dấu trong một album - “Đêm của các cô nàng ở Cirrus”.

Tôi sẽ giết thằng khốn Sid.

Ông già và cái gì cơ?

Ngày hôm sau với tôi trôi qua chậm như sên bò. Vấn đề giữa tôi và thằng Mal vẫn chưa được giải quyết. Có lẽ, cái tôi quá lớn đã áp đảo và cản trở mọi hy vọng hòa giải. Ý tôi là, thằng đó và tôi đã từng một thời cặp sách đến trường cùng nhau, thế nên tôi không thể chỉ đơn giản tời trước mặt nó và nói “thôi rồi, huề nhé” là xong xuôi được. Đột nhiên tôi bắt đầu tự hỏi, liệu mình có đang đi trên đúng con đường không. Ý tôi là, chúng tôi có một ý tưởng kinh doanh tuyệt cú mèo, nhưng lúc nào cũng gây gổ, tranh cãi và chỉ làm mọi việc thêm xấu đi. Tôi càng thêm phát ớn khi nghe thấy mẹ thông báo rằng, hôm sau chúng tôi sẽ phải đi dự đám cưới ở Kolkata. Như mọi khi, mẹ tôi lại dở bài than thở về việc nào thì đi một mình, nào thì đường về sẽ dài ời là dài. Bài ca muôn thuở ấy thực sự khiến tôi nản lòng. Thôi, vậy cũng tốt. Đồi gió ở Kolkata biết đâu sẽ làm mới đầu óc tôi và giúp tôi suy nghĩ thông suốt hơn.

Cal, tôi khoái gọi nó như vậy hơn. Một thành phố thuộc địa cũ chính là “làn gió mới” mà tôi đang tìm kiếm. Nó mang lại cho tôi cảm giác được du hành ngược thời gian. Những ngôi nhà cổ kính, bữa sáng ở Flurys, cơm rang thập cẩm của Arsalan và con cà con kê nhấm nháp đồ uống vào buổi tối ở Shisha, mấy thằng em họ Maroo của tôi chắc chắn sẽ chăm sóc tôi chu đáo. Luôn là như vậy. Ngày hôm sau, tôi chuẩn bị chuyển khám phá thành phố một mình trên chiếc xe kéo⁽¹⁾. Và câu chuyện mà một tay kéo xe thuật lại đã thay đổi cuộc đời tôi.

Hồi còn học lớp sáu, thằng em họ của tôi có lần hỏi, tôi có hứng thú đọc cuốn sách tiếng Anh của nó không. Nói thực chứ, đến sách của mình tôi còn chưa tải nổi nữa là, nếu tôi có muốn một thứ gì thì đó không bao giờ là một “cuốn sách giáo khoa” nào khác. Nhưng vì quá tò mò, tôi hỏi nó muốn đưa tôi đọc cái gì nào, và nó đã thì thầm vào tai tôi một điều gì đó...

“Ông già và cái gì cơ?”, tôi hỏi. Thằng nhóc chìa cuốn sách ra và tôi cứ thế nhìn chăm chăm. *Ông già và biển cả* của Ernest Hemingway ư? Sao ai cũng muốn đọc nó vậy? Thế là tôi cũng quyết định đọc một lần xem sao. Và rồi, cuốn sách ấy đã thay đổi cách suy nghĩ của tôi mãi mãi.

Lý do tôi nói về cuốn sách là bởi nó liên quan đến câu chuyện mà Bijoy, tay kéo xe vô cùng thú vị mà tôi được gặp tại Cal, đã kể cho tôi. Bijoy khác hẳn với những tay kéo xe khác. Ông nói tiếng Anh trôi chảy và không bao giờ xả rác ra đường, ông luôn tìm một thùng rác gần nhất để vứt. Trong khi đang tắc đường ở Cal, ông đã kể cho tôi nghe câu chuyện của ông.

Cha ông từng là một thương gia thành đạt tại một thị trấn nhỏ ở Bengal. Bijoy theo học một trường Anh ngữ địa phương nhưng đã thôi học từ năm lớp 8 để giúp cha mình. Đầu những năm 1960, ông quyết định bắt đầu công việc kinh doanh bánh mứt keo của riêng mình và mở một cửa tiệm bánh. Ông đặt tên cửa hàng theo tên của vợ mình, “The Malti Devi Café”. Ông ấy yêu vợ vô cùng và sau khi bà qua đời, quán cà phê là tất cả đối với ông. Nơi đây phục vụ món bánh ngon nhất thị trấn và trở nên cực kỳ nổi tiếng.

Thế nhưng, sự ra đời của nhà nước Bangladesh vào năm 1971 đã hoàn toàn phá hủy cuộc đời ông. Là một tín đồ Hindu, ông phải chuyển đến Ấn Độ nhưng thị trấn nơi ông sinh sống lại không thuộc lãnh thổ của Ấn. Ông đã đệ đơn rất nhiều lần và

cũng đổ bộ tiền của vào đó hòng cứu lấy quán cà phê. Sau đó, ông bị trục xuất, tiệm cà phê của ông được một người bản địa lấy lại và đổi tên thành “The English Café”. Ông thuê một vị luật sư để chiến đấu đến cùng. Và vì không còn một xu dính túi, ông quyết định đi kéo xe để kiếm tiền trả cho luật sư.

31 năm hành nghề phụ xe với lòng nhiệt huyết của một chàng trai trẻ, ông đã tiết kiệm đủ tiền để trả cho luật sư. Năm 2005, vụ kiện đã được tiến hành và như dự kiến, ông đã mất mọi quyền sở hữu với tiệm bánh. Mặc dù vậy, luật sư của ông cũng vẫn thuyết phục được bồi thẩm đoàn một điều, một điều mà Bijoy mong mỏi đến khôn nguôi.

Việc đấu tranh trong nhiều năm để dành lại tiệm cà phê tuy không thành, nhưng giờ đây ông đã có thể ngon giấc mỗi đêm và biết được tiệm của mình ở thị trấn quê nhà vẫn đang phục vụ món bánh thượng hạng dưới cái tên xưa kia “The Malti Devi Café”

Bijoy chính là người đàn ông trong câu chuyện *Ông già và biển cả* của tôi.

Nhờ ông, tôi đã vỡ lẽ ra được nhiều điều và tìm thấy được động lực mà tôi đã kiếm tìm bấy lâu. Giờ đây, tôi xác định rõ hơn bao giờ hết về việc công ty của mình sẽ đi đâu về đâu. Ngày hôm sau, tôi và mẹ quay trở về Bangalore và điều đầu tiên lóe lên trong đầu tôi khi vừa đặt chân lên thành phố đó là gọi cho thằng Mal. Thực sự là một điều khó khăn, nhưng tôi phải làm.

“Mal...” Tôi mở lời.

“Ừ mày,” nó ngập ngừng đáp. “Có chuyện gì vậy?”

“Xõa đê.”

“Quán Shiva nhé mày?”

Im lặng

Im lặng

Im lặng

Cuối cùng thì, “Hmmm. Được mày, chơi luôn.”

Quẩy lên đi!

Thấy tôi và thằng Mal cùng nhau sóng đôi bước vào Shiva's, mấy gã trong quán thực sự phấn khởi. Họ hẳn đã chờ cho ngày này đến cũng lâu rồi, tôi đoán vậy. Cái việc mà tôi và thằng Mal cùng gọi Mild là điều tuyệt vời nhất đối với họ. Mấy gã bồi đưa thuốc và trà lá đến cho chúng tôi mang theo một nụ cười chói sáng như ngọn hải đăng.

Chúng tôi ngồi xuống, nhâm nhi cốc trà, hút thuốc và ngắm đường phố, đó cũng là lúc tôi quyết định phá vỡ sự im lặng.

“Này, mày còn nhớ hồi bọn mình có một cuộc hùng biện ở Bishop Cotton không?”

“Ờ...”

“Mày có nhớ tao đã được yêu cầu tập một trong những đoạn hùng biện nhưng chẳng chuẩn bị được gì cả không?”

“Uh, nhớ chứ. 9 giờ 15 bắt đầu cuộc hùng biện mà 9 giờ mày mới thềm dậy.”

“Haha, và tao còn giả vờ bị ốm xong còn vờ nôn mửa trước mặt mày.”

“Bố mày không quên đâu. Và tao biết thừa mày giả vờ rồi thằng chó ạ.”

“Nhưng mày biết điều gì tuyệt vời nhất không? Mày đã bảo vệ tao. Mày không cần phải hùng biện luôn hộ phần của tao nhưng mày đã làm thế. Thằng khốn, mày là vị cứu tinh của tao đấy.”

“Tao vẫn chờ để được đền đáp đây.”

“Haha, cứ chờ đi vì nó sẽ không bao giờ xảy ra đâu.”

“Bố mày ghét.”

“Ê mày, cho tao xin lỗi vì mọi chuyện nhé.”

“Hử? Mày đang xin lỗi đấy á? Lần đầu tiên tao thấy đấy.”

“Thôi nào, quên hết mọi chuyện đi nhé.”

“Uh, tao thấy vui vì mày đã gọi cho tao.”

Shiva và mấy gã bồi gần như phát khóc.

Thằng Mal và tôi tạm gác mọi sự khác biệt qua một bên. Chúng tôi biết mình không thể mãi tiếp tục như thế này, và có một sự thật không thể thay đổi được, đó là chúng tôi đã cùng gây dựng nên Alma Matter. Chúng tôi không thể vứt bỏ tất cả chỉ vì vài khác biệt mang tính cá nhân ngu ngốc được. Như Ari Gold trong tờ *Entourage* nổi tiếng đã nói – “Ôm nhau cái nào, thằng khốn.”

Thế là, chúng tôi đã làm hòa và quyết định làm ăn cho tử tế. Về cơ bản, trang web của chúng tôi đã thiết kế xong và đợt hàng dành cho những cư dân Cotton sẽ về tới vào ngày mai. Giờ đây, chúng tôi sẽ phải tìm đối tác chuyển phát vì hai lý do:

1. Chúng tôi sẽ phải gửi áo đến cho tất cả các “Cottonian” đã đặt hàng. Và chúng tôi phải tìm được hãng chuyển phát rẻ nhất bởi chúng tôi không tính phí vận chuyển với khách hàng.
2. Chúng tôi phải tìm được công ty chuyển phát có thể quản lý tất cả đơn hàng khi trang web chính thức đi vào hoạt động.

Công ty chuyển phát mà chúng tôi cần phải thực sự chuyên nghiệp.

Như dự kiến, lô hàng của chúng tôi về đến nơi an toàn. Cả hai bọn tôi đều không thể để hàng ở nhà, vì vậy chúng tôi quyết định mang tới PG của thằng Sid. Ngay cả khi đồng hàng có nguy cơ bị ăn vài bãi nôn mửa của thằng Sid trong cơn say xỉn thì chúng tôi có vẻ cũng không còn sự lựa chọn nào khác.

Việc tìm ra một công ty chuyển phát uy tín phải được thực hiện càng nhanh càng tốt. Vì vậy, chúng tôi gọi cho một số điện thoại chuyên cung cấp các địa chỉ liên lạc – JUSTDIAL

Thật khó hình dung nổi là một doanh nhân trẻ lại có thể thất bại trong việc “nặn” ra những địa chỉ liên lạc từ Justdial. Trong kinh doanh, chúng tôi sử dụng Justdial mọi lúc mọi nơi. Bạn cần một công ty chuyển phát nhanh ư? Hãy gọi Justdial. Bạn cần một kế toán ư? Hãy gọi Justdial. Bạn cần một nhà thiết kế web ư? Hãy gọi Justdial.

Justdial tung cho các cậu luôn cả tá địa chỉ liên lạc chứ không phải chỉ một, hai cái. Vậy là chúng tôi có thông tin liên lạc chi tiết của 6 công ty chuyển phát và quyết định sẽ gặp họ để xem liệu họ có thể hợp tác với chúng tôi hay không.

Ba công ty đầu tiên phớt lờ chúng tôi. Cũng chẳng thể trách họ được. Các cậu phải nhìn thấy bộ dạng của chúng tôi khi đến cuộc gặp mặt cơ. Tôi thì diện hẳn một chiếc quần thể thao, còn thằng Mal thì loet quet đôi tông. Họ đánh đồng chúng tôi với mấy thằng nhóc nuôi mộng trở thành doanh nhân, có những ý tưởng đến là hay ho nhưng chẳng đủ dũng cảm để biến chúng thành hiện thực. Nhưng chúng tôi không vì thế mà nản chí. Còn 3 địa chỉ nữa trong danh sách cơ mà. Công ty tiếp theo là DTDC, trụ sở toa ngay trên phố Thương mại, chính giữa trung tâm của Bangalore. Trong khi chọn nhà chuyển phát, chúng tôi chỉ có hai yêu cầu:

1. Đưa ra mức giá cả phải chăng.
2. Chấp nhận dịch vụ Trả tiền khi giao hàng.

Nó nghe có vẻ chẳng to tát gì, vì hiện nay mọi cửa hàng trực tuyến đều có dịch vụ này, nhưng hãy thử quay về thời kỳ cuộc cách mạng năm 2009 mà xem. Rất hiếm các trang web thương mại điện tử cũng như các công ty chuyển phát mở ra dịch vụ này. “Trả tiền mặt khi nhận hàng” cơ bản nghĩa là khách hàng sẽ trả tiền sau khi đã nhận được món hàng mà họ đặt mua qua Internet. Những người giao hàng sẽ thu tiền về công ty, sau đó, công ty chuyển phát cứ 15 ngày một lần sẽ chuyển số tiền ấy qua séc cho chúng.

Phương thức thanh toán này là yếu tố cực kỳ quan trọng đối với mọi trang mua hàng trực tuyến, bởi không phải người dân Ấn Độ nào cũng chuộng dùng thẻ tín dụng để mua sắm trên Internet, ngay cả nếu nó có an toàn tuyệt đối đi chăng nữa.

Chúng tôi tới văn phòng của DTDC và gặp quản lý của công ty.

“Chào các chàng trai, tôi có thể làm gì cho các cậu?” Người quản lý với cái đầu hói sáng bóng nói.

Chúng tôi nói với ông ấy về công ty của chúng tôi và những gì chúng tôi mong muốn.

“À, trả tiền mặt khi nhận hàng hả? Tôi có thể mong đợi bao nhiêu đơn hàng đây?”

Chúng tôi nói với ông ta rằng, sẽ bắt đầu với khoảng 20 - 25 đơn hàng mỗi ngày.

“Ít quá. Các cậu thấy đấy, chúng tôi cần ít nhất 200 cơ.”

“Điều đó sẽ đến, thưa ngài, nhưng chúng tôi cần thời gian.”

“À, các chàng trai, chúng tôi không có thời gian đâu. Tôi thích tinh thần của các cậu, nhưng các cậu còn quá trẻ.”

“Nhưng thưa ngài...”

“À, các cậu, tôi còn có một cuộc gặp khác bây giờ.”

Tôi sẵn sàng nhét cả cái dép vào mồm ông ta nếu ông ta mở miệng nói từ “À” một lần nữa.

Chúng tôi té khỏi DTDC và đến địa chỉ tiếp theo – Công ty chuyển phát Salim & Suleiman. Cái tên công ty nghe đã khá khả nghi và văn phòng của họ thậm chí còn đáng ngờ hơn nữa.

Salim và anh trai của mình (các cậu đoán được đúng không, Suleiman!) là chủ sở hữu của công ty. Văn phòng của họ không được lớn nên chúng tôi ngồi bên ngoài để nói chuyện.

“Tôi thích ý tưởng của các cậu đó. Chúng tôi rất quan tâm đến nó.”

Cuối cùng, một tia hy vọng đã lóe lên.

“Vậy các anh có dịch vụ Trả tiền mặt khi nhận hàng chứ?”

“Chúng tôi không có, nhưng các cậu có thể là những người đầu tiên.”

Thôi được, dù sao cũng đã tã tơi lắm rồi.

“Chúng tôi giao dịch hàng ngày bằng séc và tiền mặt, nên đó không phải là vấn đề.”

“Anh có chắc không?”

“Chắc vì điều gì cơ? Để xem nào...”

Sau đó, anh ta mở một trong những gói hàng và giơ ra một tấm séc.

Mọi sự càng lúc càng trở nên ám muội. Anh ta đã mở cả một kiện hàng của khách.

“Các cậu nhìn đấy, chúng tôi luôn làm những gì tuyệt nhất cho các cậu.”

“Ok, nguồn hàng mà các anh chuyển phát đến từ đâu?”

“Ở nước ngoài.”

“Nước ngoài ư?”

“Dubai.”

Trong đầu tôi, một kẻ nào đó đang gào lên: TẾ KHỎI ĐÂY NGAY THÔI!!! Và chúng tôi té ngay lập tức.

Công ty cuối cùng trong danh sách của chúng tôi là Aramex. Chúng tôi thực sự phấn khích khi biết họ có dịch vụ “Trả tiền mặt khi nhận hàng” và một vài trang web thương mại mà chúng tôi thấy cũng sử dụng Aramex làm đơn vị vận chuyển của họ.

Văn phòng của họ nằm ở India Nagar, chúng tôi đã kịp đến đó đúng giờ gặp mặt.

Thật may mắn làm sao, giám đốc của công ty lại ở Bangalore vào đúng lúc ấy, nên chúng tôi có thể gặp trực tiếp ông ta.

“Các chàng trai, tôi thực sự thích ý tưởng của các cậu. Rất độc đáo và chưa ai làm bao giờ. Nhưng tối thiểu, chúng tôi sẽ nhận được bao nhiêu đơn hàng?”

“Thưa ngài, khởi đầu có thể là con số nhỏ, nhưng vì công ty và thương hiệu của chúng tôi đang dần lớn mạnh, nên số đơn hàng cũng sẽ tăng dần lên.” Thắng Mal nói, nó quả thực rất mềm mại.

“Hmm. Nhưng các cậu vẫn chưa có website và chưa đưa thương hiệu của mình vào hoạt động.”

“Nhưng đã sẵn sàng, như chúng tôi nói. Tất cả sẽ vào guồng trong vòng một tháng nữa.”

“Vây, tôi đoán là các cậu muốn sử dụng dịch vụ ‘Trả tiền mặt khi nhận hàng’.”

“Tất nhiên rồi thưa ngài, nó thực sự rất quan trọng.”

“Hmm, để xem. Tôi sẽ đưa cho các cậu giá chuyển hàng tốt nhất. Tôi có thể thuyết phục ông chủ của tôi để Aramex hợp tác cùng các cậu. Tôi thực sự thích ý tưởng của các cậu. Tôi cũng từng như các cậu khi một lần muốn thử gây dựng công việc kinh doanh của riêng mình. Nhưng tôi không thể hứa vụ Trả tiền mặt khi nhận hàng.”

“Nhưng thưa ngài...”

“Các cậu thấy đấy, nếu chúng tôi nhận được một số lượng đơn hàng khả quan từ các cậu, chúng tôi sẽ bắt đầu cung cấp dịch vụ này.”

“Thưa ngài, xin ngài hãy đặt mình vào vị trí của chúng tôi. Hãy thử tưởng tượng, nếu ngài còn trẻ và muốn bắt đầu gây dựng công ty này, nhưng cả thế giới đang quay lưng lại với ngài. Ngài sẽ cảm thấy thế nào? Chúng tôi đã bị ba công ty chuyển phát từ chối trước khi đến đây. Và ngài biết tại sao không? Chỉ bởi chúng tôi còn quá trẻ. Thưa ngài, xin đừng lấy tuổi tác của chúng tôi ra để làm thước đo cho sự giới hạn. Chúng tôi thực sự cần dịch vụ đó bởi rất nhiều khách hàng của chúng tôi là sinh viên, họ không có thể tín dụng.”

Ông ta suy nghĩ một hồi. Cuối cùng, 10 phút sau, ông ta cũng nói, “Thôi được, các cậu có thể được sử dụng dịch vụ Trả tiền mặt khi nhận hàng nhưng chỉ khi trang web của các cậu đi vào hoạt động. Còn trước đó thì không.”

“Cảm ơn ngài. Cảm ơn ngài rất nhiều.”

Ồ! Chúng tôi đã làm được. Cuối cùng, mặc dù chưa thể sử dụng dịch vụ đó ngay, đồng nghĩa với việc chúng tôi sẽ phải tự giao hàng đến các sinh viên và cựu sinh viên Cotton, nhưng quan trọng là chúng tôi đã có một nhà chuyển phát. Một con sóng tự tin đang trào dâng trong chúng tôi. Chúng tôi bắt taxi về nhà.

“Koramangala.”

“200 rupees.”

“100 thôi, không thêm một xu nào nữa đâu.”

“Không.”

“Được thôi, chào!” Và tôi bỏ đi.

“Thôi được, lên đi.”

Cuộc truy kích gay cấn của các bà cô

Ngày đi làm của tôi tại InfoTech đang tới gần. Dì Anu, kể từ giờ trở đi, đã có được sự kính nể của bạn bè, mọi người ở khắp nơi xa gần đã nhờ dì giúp đỡ con họ định hướng và tìm công việc, tư vấn chỗ chúng hoặc giúp chúng kết hôn. Những bà cô như dì Anu được tiếp cho một thứ động lực vô cùng mạnh mẽ để làm những điều ấy; cái động lực ấy không nằm ở đâu xa mà nằm ngay bên trong những con người trên cái đất nước này, những người chẳng bao giờ dám nghĩ dám làm gì, chẳng bao giờ dám thoát ra khỏi chiếc hộp bé nhỏ của mình. Mỗi khi một trong số họ dám nghĩ đến những điều vượt qua giới hạn, thì các bà cô sẽ từ đâu đó xuất hiện và chà đạp không thương tiếc lên những kế hoạch đó.

Bây giờ, tôi đang bận tối mắt với Alma Mater. Các thiết kế cuối cùng cũng đã hoàn tất, những công việc phát triển cho trang web của chúng tôi bắt đầu, những gói hàng cho sinh viên và cựu sinh viên Cotton đã được chuyển đi, các sinh viên trường Joseph's cũng đã sớm đặt hàng, và còn cả tí thứ cần làm đang chờ đợi.

Tất cả những hành động của tôi rõ ràng không lọt khỏi tầm mắt mẹ tôi và dì Anu, họ đã đánh hơi thấy mùi âm mưu trong đó. Trong các cuộc gặp gỡ của những bà cô, tin đồn này nọ cứ bay qua lượn lại và mọi người đang tự hỏi không biết thằng Varun, con của Poornima đang làm cái trò gì. Những bà cô biết, gần đây, tôi thường dậy lúc 10 giờ sáng và chạy nhống ra khỏi nhà. Họ biết họ không thể sai tôi đi làm việc vặt hay đưa ra nhận xét xuẩn ngốc cho những chiếc sarre mới của họ nữa. Những rắc rối thì đang ùn ùn kéo tới, trong khi các bà cô thì không ưa cái việc mình không bắt nhịp kịp với những tin đồn mới nhất cho lắm.

Nếu chuyện này còn chưa đủ thì đây, con blackberry của tôi đang bị spam với những trò đùa của Aahana Thapar. Nếu chỉ là những trò đùa vô thưởng vô phạt thì tôi cũng chẳng lấy gì làm phiền muộn, nhưng đằng này nó lại mang hơi hướng mấy cái chuyện “ây ấy” khiến tôi lúng túng.

Chẳng hạn thế này:

Broccoli: Mình chẳng ưng thân hình mình gì cả. Nhìn mình như cái cây ý.

Walnut: Bạn thì có lý do gì để phàn nàn chứ. Nhìn mình đi, chẳng khác gì cái màn hình siêu phẳng.

Mushroom: Này, nhìn mình như cái ô vậy.

Banana: Chúng ta có thể đổi chủ đề không?

(Icon cười?? Bọn mày đùa anh đấy à??)

Tôi đến Shiva's để bàn bạc một vài vấn đề kinh doanh quan trọng với thằng Mal, nhưng bất ngờ vấp phải một trở ngại. Dì Anu đang ở đó với cô Neelu và cả mẹ tôi nữa. Cố gắng lắm tôi mới trấn tĩnh lại được. Tình huống này rất cần đến chút “mánh lới”. Các bà cô An là những điệp viên siêu hạng, vô cùng điêu luyện trong việc moi thông tin từ bất kỳ ai.

“Oho! Varun, chúc mừng cháu yêu, về công việc mới và những thứ khác nữa.”

“Cảm ơn cô Neelu. Tất cả là nhờ dì Anu đấy ạ.”

“Vậy bao giờ cháu mới định đãi chúng ta một bữa đây?” Dì Anu hỏi.

“Sớm thôi dì ơi.”

“Thế giờ cháu định đi đâu đấy?” Dì Anu tra khảo.

Hãy tiến lên nào.

“Ah, cháu không đi đâu cả dì ạ, cháu chỉ định đến thư viện thôi. Tham khảo để học hỏi trước khi nhận công việc mới ấy mà.”

“Thư viện nào?”

“Dì ơi, ở đây chỉ có một cái thư viện thôi mà.”

“Oho, thế nó ở đâu?”

KHỈ THẬT!!!

“Gần ngã tư thứ tư dì ạ.”

“Neelu à, có thư viện nào gần ngã tư thứ tư không nhỉ?”

“Nó là thư viện mới mà dì? Dì chưa nhìn thấy nó bao giờ ạ?”

“Ta không biết, có điều gì đó khả nghi lắm. Mẹ cháu nói với dì rằng cháu hay ra ngoài, có chuyện gì đang xảy ra thế?”

“Không có gì đâu dì ơi.”

“Varoon, cháu có thể chạy chứ trốn thì hơi khó đấy.”

ÔI! KHỔN THẬT! KHỔN THẬT ĐẤY!!!

“Chalo, dù sao thì, hãy cẩn thận đấy.”

Các bà cô hiện đang làm một cuộc truy kích gay gắt. Họ đánh hơi thấy một điều gì đó đang diễn ra và việc bị qua mặt có vẻ chỉ càng khiến họ nổi điên thêm mà thôi. Từ bây giờ, tôi cần phải đề phòng. Tôi bắt Shiva và mấy gã bồi hứa không được tiết lộ bất kỳ thông tin nào, ngay cả khi được hối lộ. Tôi mang hết giấy tờ công ty, danh thiếp, thư ngỏ, v.v... sang nhà thằng Sid. Ok, không được an toàn cho lắm, nhưng còn hơn là để chúng trú ngụ trong nhà tôi.

Nhiệm vụ 101

Chúng tôi sẽ chỉ nhận được dịch vụ Trả tiền mặt khi nhận hàng từ Aramex khi nào website của chúng tôi chính thức đi vào hoạt động. Điều đó đồng nghĩa với việc chúng tôi phải đi chuyển hàng, tự thu tiền từ khách hàng. Không phải là chuyện của 50 hay 100 đơn hàng đâu, mà là 550 gói hàng đấy. Đúng là một nhiệm vụ khổ nhọc. Chúng tôi hiện đang kiêm rất nhiều chức vụ, nào là những nhà đồng sáng lập một thương hiệu, ngoài ra còn hàng lô xích xồng những thứ xùng xoàng đi kèm, từ nhân viên văn phòng đến chân giao hàng, và đủ thứ khác nữa.

Chúng tôi bắt đầu bằng việc đóng gói hàng vào những chiếc túi chuyển phát xinh xắn, trên đó có in cả logo và website của Alma Mater.

Đừng bao giờ quên điều này nhé các cậu. Hãy gắn thương hiệu của các cậu ở mọi nơi có thể. Bất kỳ đâu.

Tự đóng gói thật là một nhiệm vụ nặng nề. Đóng 550 gói hàng như vậy không phải là chuyện nhỏ, cái việc của nợ này chiếm nguyên một ngày của chúng tôi. Nếu thằng Sid không say xỉn hoặc xem phim khiêu dâm, nó sẽ giúp chúng tôi. Nhưng hú họa lắm mới được một lần.

Đóng gói xong đồng này, công việc khổ ải nhất của chúng tôi mới thực sự bắt đầu. Chúng tôi quyết định sẽ giao hàng trong hơn 10 ngày, mỗi ngày 50 gói trong khắp Bangalore. Chúng tôi chia các gói hàng theo từng địa bàn và thật may, Bangalore không rộng lớn như Delhi hay Bombay. Nhưng chẳng có gì phải nghi ngờ nữa cả – đây là công việc mệt nhất trong đời tôi cho đến lúc này. Chúng tôi dậy từ 7 giờ sáng và bắt đầu chuyển hàng từ 8 giờ. Chúng tôi đi như vậy mỗi ngày, không ăn trưa hay nghỉ ngơi gì ráo, với nỗ lực giao hết 50 gói hàng, trong đó hơn một nửa thời gian đã tiêu tốn vào việc tìm nhà, và phần tồi tệ nhất là kiểu gì cũng phải hoàn thành nhiệm vụ trong ngày nếu không hàng sẽ bị dồn đống vào ngày hôm sau.

Tuy nhiên, xét ở khía cạnh khác, việc tự giao hàng thực sự hữu ích với công ty chúng tôi trong lúc này. Khi tự tay giao hàng, chúng tôi có thể kết nối ngay lập tức với các khách hàng của mình. Bạn thấy đấy, hội cựu sinh viên trường Cotton hội tụ rất nhiều CEO, CFO, quản lý, nghệ sỹ và những người nổi tiếng khác. Vì vậy, một cách gián tiếp, chúng tôi đang gây dựng mạng lưới cơ sở tương lai cho công ty mình. Chúng tôi tán gẫu với họ, trao đổi danh thiếp, ý tưởng kinh doanh và quan trọng hơn, đó là tạo dựng mạng lưới - điều sẽ giúp chúng tôi khá nhiều trong tương lai.

Tôi nghĩ hẳn các cậu đã biết về điều này, nếu các cậu đang nuôi ý định bắt đầu gây dựng công ty riêng, đừng bao giờ quên một điều tối quan trọng – đó là mạng lưới. Các cậu cần phải gạt bỏ sự xấu hổ sang một bên để “lăng-xê” cho công ty của mình. Mọi lúc mọi nơi. Trong những ngày đầu tiên của Alma Mater, tôi luôn mặc những chiếc áo nỉ in chữ Cotton. Mạng lưới chính là chìa khóa, và nếu bạn muốn trở thành một doanh nhân, hãy vứt bẻ cái xấu hổ đi.

Công việc chuyển hàng này là một trong những kinh nghiệm tuyệt vời nhất đối với chúng tôi. Thông qua nó, chúng tôi đã học được một bài học vô cùng quan trọng. Khởi nghiệp không phải là việc có một văn phòng sạch sẽ khang trang và tự gọi mình là CEO. Trên hết, nếu thực sự muốn bắt đầu mở công ty, các cậu cần phải có một niềm đam mê mãnh liệt, nguyên sống chết vì nó. Ngay cả nếu nó có nghĩa là các cậu phải đi giao hàng trong 12 ngày không nghỉ từ sáng tinh mơ đến tối mịt! Phù.

Tôi vẫn còn trong quá trình hồi phục, mặc dù đã 10 ngày trôi qua kể từ sau vụ làm việc cật lực đó. Việc chuyển hàng này đã vắt kiệt sức lực của tôi. Và khi đang vùi mình vào giấc ngủ để bù đắp thiệt hại ấy thì điện thoại của tôi lại cứ rung lên không ngừng.

Thằng Sid.

“Ê mày, sao không nghe máy?”

“Thằng chó này, tao đang buồn ngủ muốn chết đây, có chuyện gì thế?”

“Tao có vé xem phim, *Transformer*, đi không?”

“Tao muốn ngủ, đêch có hứng đâu.”

“Thôi đi đi, tao mua xù nó rồi.”

“Thằng khốn này nữa.”

Tôi lết xác ra khỏi giường một cách khó nhọc. Tâm trạng quái nào mà xem phim chứ. Nhưng có vẻ mấy thằng đó cũng nhớ tôi bởi lâu lắm chúng tôi không gặp nhau, thế nên tôi phải đi.

Forum Mall là một trong những trung tâm thương mại lớn nhất tại Bangalore. Thực tế thì, nó là trung tâm đầu tiên của Bangalore. Nó giữ một vị trí đặc biệt quan trọng trong cuộc sống của tôi. Đây là nơi tôi trao nư hôn đầu đời trong rạp chiếu phim PVR. Nhưng bây giờ, tôi lại đi tới đó với ba ông mẫnh.

Tôi đến và thấy thằng Sid ăn vận thật là chải chuốt.

“Có chuyện gì thế? Mày chuẩn bị đi dự đám cưới của ai à?”

“Đừng bức tao nhé mày.”

“Có chuyện gì thế?”

“À, không có gì to tát cả.”

“Nói nhanh lên thằng chó.”

“Chúng ta không đi xem *Transformers*.”

“Cái gì? Mày bị điên à, mày phải nói với tao chứ. Tao về ngủ cho khỏe đây.”

“Mà chúng ta đi xem *P.S. I love you*.”

“Cái gì? Mày bị điên à? Bốn thằng đực rựa đi xem *P.S. I love you* cùng nhau?”

“Ah, có một vấn đề khác nữa.”

“Cái mẹ gì thế. Chúng nó không đến à?”

“Xin lỗi mày.”

“Này, tao KHÔNG xem *P.S. I love you* với mày đâu đấy nhé.”

“À không, vẫn còn một vấn đề khác nữa.”

Và đó chính là lúc bọn họ xuất hiện. Chuyên gia “like” Facebook, Aahana Thapar và đám bạn ồn ào của cô ta. Tôi sẽ giết thằng Sid, tốt nhất là, tôi sẽ chặt nó ra làm mấy khúc cho bõ tức.

Nó nhanh chóng kéo tôi ra một góc.

“Ê mày, tao đang làm thân với một em, nhưng em ý chỉ đi chơi nếu có Aahana đi cùng. Và Aahana chỉ chịu đi nếu có mày...”

“Này, mày có rồ không thế hả?”

“Xin mày đấy,” thằng Sid van nài.

À, phải rồi! Đó là những gì người ta vẫn làm cho bạn bè đấy nhỉ.

“Ui trùi ui, chhàooo anh!” Aahana nói, đây là cái giọng bộ tịch nhất tôi từng nghe.

“Oh, hey!”

“Tao không thể tưởng tượng nổi mày lại hứng thú với mấy em gà tơ như...”

“Yeah, tao có gặp họ vài lần.”

“Eo ơi, nó thật dễ thương!”

“Uh, đúng...”

Và Aahana cười khúc khích với bạn cô ta. Cô bạn thì thầm điều gì đó vào tai Aahana, thế rồi họ lại tiếp tục khúc kha khúc khích. Tôi không bao giờ hiểu nổi tại sao bọn con gái cứ thích khúc khích như vậy.

Hai tiếng đồng hồ mà tôi cứ ngỡ đã xem một bộ phim dài nhất trong đời từ hồi cha sinh mẹ đẻ tới giờ. Và việc ngồi nhìn thằng Sid chim chuột với em kia còn kinh dị hơn. Tôi liên tục đi nhà vệ sinh chỉ để giết thời gian và cầu khẩn cho bộ phim chết tiệt ấy hết nhanh. Nhưng máy ảnh mới chính là nỗi kinh hoàng số dzách. Sao bọn con gái lại nghiện chụp hình đến thế nhỉ, chụp bất kể mọi lúc mọi nơi luôn ấy: đi câu lạc bộ, xem phim hay ăn tối, ngủ đêm ở nhà bạn hay cái mẹ gì cũng thế. Tất cả lũ ảnh ot sau đó đều được tung lên Facebook. Gần như, đứa con gái nào cũng đều có một bức ảnh cùng nhau chụp chân hoặc giày. Và cái ảnh quái quỷ nào cũng phải bấu môi chu mỏ lên mới chịu được. Buổi đi xem phim kết thúc với 50 bức ảnh có đầy đủ mặt mũi của tất cả lũ chúng tôi. Tôi sớm đã đánh hơi thấy cơn ác mộng mang tên **ALBUM ANH** sẽ hành hạ tôi đêm nay!

Đồng đô la hợp pháp

Ngày hôm sau, tôi và thằng Mal lại đến Shiva's như thường lệ, khi đang ngồi bàn bạc về Alma Mater thì cả hai cùng nhận được tin nhắn từ Seema. "Này các anh, đến văn phòng nhanh, việc khẩn." Hai giờ sáu, chúng tôi có mặt tại Exit Design và hoàn toàn bất ngờ. Tất cả những thứ còn lại cho công ty của chúng tôi – danh thiếp, ấn phẩm quảng cáo, tags, v.v... đều đã được in xong. Tôi phần khích đến độ muốn nhảy cẫng khi nhìn thấy chúng. Ô!!! Từ giờ chúng tôi không còn phải ngắm chúng trên màn hình máy tính nữa, mà đã được cầm tận tay, nhìn tận mắt mấy thứ của nợ này. Cảm giác sung sướng này y chang như mấy thằng nhóc vừa rơi tòm vào cửa hàng phim đen vậy. Hết sảy!

Mọi thứ đã xong xuôi, thiết kế cũng đã sẵn sàng và website của chúng tôi cũng đang trong quá trình xử lý, hiện giờ chỉ còn phải chăm lo mấy thứ luật liếc nữa thôi. Người đầu tiên và duy nhất các cậu cần để lo những thứ này, cũng như việc đăng ký giấy phép, v.v... là một nhân viên kế toán. Và như mọi lần, chúng tôi gọi cho Justdial. Chúng tôi tìm được một kế toán viên rất tuyệt vời mà chúng tôi gọi là bác Dee. Thằng Mal và tôi là đối tác, vì vậy, để đăng ký giấy phép công ty, chúng tôi cần một bản thỏa thuận về mối quan hệ đối tác. Nhưng không ai trong chúng tôi từng thấy mặt mũi cái bản thỏa thuận đó trước kia, và cũng không biết đi đâu để có nó cả. Thế nên, chúng tôi làm một việc mà tất cả những đứa sống trong thế kỷ XXI đều làm. Đó là nhờ đến Google. Khi gõ "những mẫu thỏa thuận quyền đối tác", chúng tôi tìm thấy một loạt các lựa chọn. Chúng tôi chọn những mẫu đơn giản nhất và thêm vào vài ba điều mà chúng tôi thấy cần thiết. Chúng tôi đánh máy, in ra, đóng dấu, ký và gửi chúng cho bác Dee kèm theo một đồng các thể loại giấy tờ khác như bằng lái xe, ảnh hộ chiếu, chứng thực hộ khẩu, v.v...

Vì là một công ty sản xuất nên chúng tôi cần chứng nhận VAT để kinh doanh. Chứng chỉ này có phí là 14.000 rupee. Khi công ty đã đăng ký và có được chứng nhận VAT, các cậu có thể sẵn sàng bắt tay vào kinh doanh. Điều đó cũng đồng nghĩa với việc, từ giờ trở đi, mỗi tháng chúng tôi sẽ phải đóng 5% doanh thu cho chính phủ.

Tất cả những thủ tục này mất hai tuần để hoàn tất. Chúng tôi cuối cùng cũng đã có thẻ PAN⁽¹⁾ và bây giờ Alma Mater đã chính thức hợp pháp. Đây là lúc chúng tôi phải mở một tài khoản ngân hàng và giải quyết một số hóa đơn. Khoản chi trả cần kíp đó là tiền thanh toán cho lô hàng đầu tiên mà nhà sản xuất đã gửi. Khoản tiếp theo là một phần trả trước cho Karn về vụ thiết kế. Số tiền chúng tôi kiếm được từ vụ bán áo cho học sinh và cựu học sinh Cotton đã giải quyết được một nửa tổng số tiền chúng tôi nợ Purshottam, nhưng chừng ấy vẫn chưa đủ.

Không được tiết kiệm cho lắm, nhưng tôi vẫn có khoảng 90.000 rupee trong tài khoản, số tiền mà tôi kiếm được từ việc làm phim kinh dị vào năm ngoái. Thằng Mal, mặt khác, đang làm cho KGMP và như vậy chúng tôi đã đủ điều kiện để đi vay. Thằng Mal vay một khoản 1 lakh bằng tên nó, còn tôi rút hết tiền trong tài khoản riêng của mình, chúng tôi cho tất cả vào một tài khoản chung mới của Alma Mater. Đáng ra, tôi định tiết kiệm tiền để mua chiếc máy quay phim mới. Nhưng thôi, tạm gác vụ đó lại. Sau này, nếu Alma Mater thành công, có khi tôi còn mua được hẳn 10 chiếc cũng nên. Công ty của tôi đang cần tiền và tôi phải cố gắng mọi thứ tôi có.

Đây chính là khoảnh khắc mà mọi thứ trở thành hiện thực – khoảnh khắc mà

bạn đặt từng đồng bạn kiếm được vào một thứ mà bạn tin tưởng.

Alma Mater của chúng tôi hiện là một công ty hoàn toàn hợp pháp với một tài khoản ngân hàng chính thức. Thời khắc để thông báo cho mẹ tôi chuyện này đang tới gần. Tôi sẽ phải làm việc đó sớm sớm, nếu không muốn chôn chân ở InfoTech cả đời.

Bữa tiệc của Hội các bà cô

Ngày hôm sau, một công cuộc chuẩn bị diễn ra hối hả trong nhà tôi. Một bữa tiệc các bà cô sẽ được tổ chức và lần này mẹ tôi đứng ra đăng cai. Những bữa tiệc kiểu này chẳng khác nào giải Cricket Thế giới, mỗi một quốc gia đều được là nước chủ nhà đăng cai một lần. Bữa tiệc các bà cô này đã quay trở lại nhà tôi sau một thời gian dài.

Các “tù tưng” của mẹ tôi bận túi bụi. Họ phải trang hoàng ngôi nhà như thể nó vừa mới được xây xong ngày hôm qua. Mẹ tôi tự tay nấu mọi thứ, đó là truyền thống của các bà cô. Các bà cô sẽ không lấy gì làm hài lòng và một cuộc đảo chính sẽ diễn ra nếu ai đó trong số họ phát hiện ra một món ăn nào đó không do chính tay bà chủ nhà nấu.

Những bữa tiệc như thế này là một trong những không gian lý tưởng cho những ai ưa buồn chuyện. Chồng ai kiếm được nhiều tiền hơn, con cái ai ăn học đang hoàng hoặc có công việc tử tế hơn và ai đã mua được chiếc nhẫn kim cương mới đây nhất, v.v... – bạn sẽ nhận được câu trả lời cặn kẽ cho tất cả những câu hỏi đó và nhiều câu hỏi khác nữa. Theo thông lệ, bữa tiệc này chỉ có ý nghĩa với các bà cô, nhưng mẹ tôi và dì Anu nhất quyết bắt tôi phải “đặc biệt” tham dự một lần. Cũng không cần phải mượn đến bộ não của Einstein để lý giải điều này. Họ muốn biết tôi đang lén lút làm điều gì đây mà.

“Neeeeetuuu, xin chàooooo!” Dì Anu hét toáng lên và ôm cô Neetu như thể họ là hai chị em thất lạc nhiều năm. Ấy vậy mà, bình thường cả hai ghét nhau như chó với mèo cơ đấy. Các cậu thấy đấy, chồng của dì Anu hiện đang làm việc dưới quyền của chồng cô Neetu, mặc dù cả hai cùng vào công ty một lúc.

“Aaaa, Smita, khuyên tai đẹp quá nhỉ. Chị mua nó ở đâu thế?” cô Rupa hỏi. Chồng cô Smita làm việc ở hải quan, và các cô đều bán tín bán nghi rằng có sự “chơi không đẹp” ở đây.

“Ồ, món canh đậu phụ này đang tan chảy trong miệng em đây, Poo ơ. Chị nhớ dạy em làm nhé...” Cô Usha nói, tán thưởng tài nghệ nấu nướng của mẹ tôi.

“Hehe. À, món đó là từ Nilgirl’s...”

Cuộc tán chuyện cứ thế được đưa qua đây lại và ngày càng thêm xôm tụ với sự tham gia của nhiều bà cô khác nữa. Sivamma chạy lăng xăng mang trái cây cho mọi người, nhạc từ mấy bộ phim Karan Johar nổi lên, tất cả các bà cô dự tiệc ai nấy đều diện những bộ saree lông lầy lầy nhất, trưng những món trang sức đắt tiền nhất. Sự yên bình trong ngôi nhà của tôi đột ngột biến mất và những bức tường vô tội phải hứng lấy những bí mật đen tối nhất của các bà cô.

Một vài bà cô chú ý đến tôi, một vài người thì chẳng thèm nhìn tới. Dù gì trong mắt họ, tôi cũng chỉ là một thằng vô công dồi dề, bắt tài vô dụng, chẳng có tiềm năng nào trong việc trở thành vị hôn phu tương lai của con gái họ cả. Thế nên, bọn họ thực sự chẳng thèm đoái hoài.

“À Varun, cháu đang làm gì ở đây thế?” Họ vừa hỏi vừa cười sắc súa.

“Vẫn chưa có bạn gái ư?” Một bà cô khác hỏi, miệng nhồi đầy một miếng bánh sữa⁽¹⁾.

Ồ, tôi biết thừa đi ấy chứ, câu nào mà chẳng hàm ý móc nối tới vụ mẹ tôi nghi tôi bị bê-dê.

“Thế khi nào thì cháu bắt đầu đi làm hả Varun?”

Ngồi rồi, trong đầu tôi bỗng lóe lên một sự so sánh hài hước – bữa tiệc các bà cô chẳng khác một lớp học kỹ sư của chúng tôi là mấy. Các câu thấy đấy, một lớp học như vậy ngay từ kỳ đầu tiên đã được tách biệt thành các “băng nhóm”. Trước hết, có những gã năm giữ hạng CET. Bọn ấy thuộc một đẳng cấp hoàn toàn khác với những đặc quyền đặc lợi của riêng mình. Bọn chúng chỉ giao du với nhau, học gạo cả ngày lẫn đêm. Chúng nắm tay nhau ở bất cứ nơi đâu chúng đi tới. Thường rất hiếm khi có một cô gái nằm trong nhóm này. Và “món khoái khẩu” của bọn đó là phim khiêu dâm.

Nhóm thứ hai, là những cô nàng mot sách. Các nàng này thường chỉ vận trang phục truyền thống, không bao giờ nói chuyện với bọn con trai, luôn đạt điểm tốt trong mọi môn học và vô cùng ghét những cô nàng lắm chiêu.

Nhóm thứ ba, là những câu choai găng-tơ mang tinh thần cục bộ. Các chàng yêu mọi thứ của địa phương. Những bộ phim bản địa, những bài hát bản địa, thức ăn bản địa. Các chàng đi những chiếc xe đạp lớn và chỉ nói tiếng địa phương. Phim đồi trụy cũng là món được yêu chuộng của các chàng, và sau đó những đĩa phim ấy được tuần sang cho bọn CET.

Rõ ràng là không thể không nhắc đến những cô nàng lắm chiêu. Đây vốn là những cô gái bình thường thôi nhưng do đột nhiên rơi tõm vào môi trường kỹ thuật hiếm hoi nên bỗng trở thành các “siêu hot girl”. Các nàng ghét mọi người và mọi thứ, chỉ ngồi lên những chiếc xe hộp thời thượng và không bao giờ kết thân với những “sinh vật” ở trường kỹ sư.

Và cuối cùng, nhưng không kém phần quan trọng, nhóm các chàng trai ICSE/ISC. Họ xuất thân từ các trường công lớn, nói tiếng Anh không chê vào đâu được và mục tiêu tấn công của họ là những cô nàng lắm chiêu. Phim khiêu dâm ư, bọn này cũng thích xem lắm đấy.

Tương tự, các cậu sẽ quan sát thấy có một sự phân hóa rõ rệt trong bữa tiệc các bà cô. Trước tiên, là nhóm các bà cô may mắn có đức ông chồng đang làm việc trong các công ty hàng đầu. Đó là một băng đảng sẵn sàng chế nhạo bất kỳ kẻ nào lướt qua dưới mắt họ. Họ coi mấy bữa tiệc kiểu này không xứng để họ lưu tâm và luôn hướng đến những thứ đẳng cấp cao hơn trong xã hội.

Kế đến là những “nữ hoàng sến chúa”. Mục đích duy nhất của họ khi đến các bữa tiệc là bày tỏ nỗi thất vọng về chồng con, khóc lóc vài lần trong suốt vụ tâm sự. Bên cạnh họ là những bà cô ưa đưa chuyện. Những bà cô này là sức sống, là linh hồn của những bữa tiệc như thế này. Họ nắm trong tay thông tin về mọi người và mọi thứ. Họ là trang Google di động của hội các bà cô. Và cuối cùng, nhưng không kém phần long trọng, đó là thủ lĩnh của băng đảng này. Đó không phải một vị trí sẽ được tuyên bố chính thức, nhưng kiểu gì cũng có một người mà ai cũng biết là ai đó, một người được mọi bà cô tôn trọng, kính nể. Trong trường hợp này, thủ lĩnh trừ danh đó không ai khác chính là dì Anu của chúng ta.

Ôi vậy là, tôi chọc đúng vào tổ kiến lửa rồi đấy. Ý tôi là, các cậu có thể trêu tức bất cứ ai trong hội các bà cô, chỉ trừ thủ lĩnh. Nếu cậu chọc điên dí Anu, cũng có nghĩa là cậu đang tuyên chiến với cả băng đảng. Việc dì Anu phát hiện ra Alma Mater và cả sự thật là tôi sẽ không làm việc tại InfoTech chỉ là chuyện sớm hay muộn mà thôi.

Bữa tiệc các bà cô thường đạt đến cao trào với trò chơi của các bà nội trợ. Tất cả các bà cô đứng vòng quanh và dì Anu sẽ được một cái ghế đặc biệt.

“Chúng ta bắt đầu chứ?”

“Anu, nói đi nào?”

Dì Anu sau đó cầu khẩn.

“Chalo, bắt đầu.”

Như một ủy ban điều tra chống gian lận hoặc đại loại như vậy.

Và sau đó, họ bắt đầu.

Ngay cả khi tôi thực sự không ưa những bữa tiệc này, nó cũng giúp tôi rất nhiều cho công cuộc marketing và tạo dựng thương hiệu về sau.

Đó là lời khuyên chân thành của tôi tới các cậu, nếu các cậu có cơ hội tham gia vào những bữa tiệc này thì xin đừng bỏ lỡ.

Thằng Rohit có bạn gái

Vào dịp sinh nhật thằng Rohit, lần đầu tiên trong đời thằng béo đó đã thết đãi chúng tôi một bữa ra trò. Thôi được, có thể đây là lần thứ hai, nhưng lần đầu đó thực sự thảm bại nên không được tính. Nó đã mời một bữa thịnh soạn, ý tôi là, nó làm kỹ sư được một năm rồi và có cả đồng tiền luôn ấy. Nó đưa chúng tôi đến một nhà hàng khá nổi tiếng ở Bangalore là Spiga's.

Spiga's là một nhà hàng hết sẩy nằm ở trung tâm Bangalore. Đồ ăn ở đây thực sự tuyệt cú mèo và món bánh phô mai kem việt quất là thứ tuyệt vời nhất. Mọi người dân Bangalore đều từng đến Spiga's vì điều này hay điều khác.

Và nữa là, thằng Rohit cũng có một vài tin quan trọng cho chúng tôi. Những tin quan trọng phun ra từ miệng thằng Rohit chỉ có thể là, "Chúng mày ời, tao được vào Carnegie Mellon," hoặc "Ê bọn mày, tao được vào Duke rồi."

Thằng này là một cuốn từ điển MBA biết đi và cuộc đời nó chỉ có hai việc – thủ dâm và GMAT.

Spiga's là nơi rất hút các cô em. Tất cả những phụ nữ xinh đẹp đều đến đây vào tối thứ Sáu hàng tuần. Thằng Rohit đã lựa thời gian quá chuẩn và nơi nó chọn để đãi bọn tôi cũng khiến chúng tôi khá choáng, bởi lần cuối được ăn bữa chùa của nó là ở nhà hàng Shanti A/C Veg. Đây hẳn là một bước tiến, một bước tiến vĩ đại. Khi tôi đến, nó đã có mặt ở đó trong bộ dạng nôm rất sáng sủa cứ như thể nó được nhận vào Harvard vậy, nhưng ờn Chúa, nó cũng không được thông minh đến thế. Bọn kia lần lượt xuất hiện. Đầu tiên, như thường lệ, thằng Sid và sau đó là thằng Mehta - gã Gujju Boy. Thằng Rohit còn mời thêm hai đồng nghiệp nữa là Venkatesh và Roshan. Đúng như dự đoán, đây là một lễ hội "xúc xích" và chúng tôi nâng cốc chúc mừng đêm của các chàng trai, cái việc có khi phải diễn ra tới lần thứ một triệu rồi ấy. Thằng Rohit gọi một chai sâm-panh ướp lạnh – dù nó có giá rẻ nhất trong thực đơn.

Ôi thôi xong! Có khi nó lại trúng tuyển vào Harvard thật cũng nên.

"Bọn mày, hôm nay không say không về đấy nhé." Nó gào lên to đến mức một bà cô ngồi bên cạnh quay sang và ném cho tôi một cái nhìn khinh bỉ chỉ bởi cái thằng điên này.

"Có tin gì mà ghê gớm thế hả mày?" Thằng Sid nôn nóng hỏi.

"Từ từ rồi khoai sẽ nhừ," tôi nói.

Chúng tôi vô cùng kinh ngạc bởi bữa tiệc thịnh soạn mà chú bồi mang lên. Cà ri Thái với cơm, một vài món Á nướng, mì ống cùng vodka, vài chiếc pizza xốp mềm, còn rượu thì uống thả phanh. Chúng tôi lại bị giảng cho một đòn. Theo đúng nghĩa đen.

"Ê, Varun, mày đoán xem có chuyện gì?" Thằng Sid thì thầm với tôi.

"Mày nói thử xem."

"Mày biết đứa con gái tên là Shivani không?"

"Ai là Shivani?"

"Một em dễ thương vô cùng."

"Ai hả mày?"

“Thằng đàn này, là em mà thằng Rohit thích chứ ai.”

“Oh yeah, em đó thế nào?”

“Tao đã ‘vui vẻ’ với em ý hôm qua.”

“Cái gì? Cút ngay!”

“Không phải thế đâu mày, thật đấy.”

“Thế thì là cái chết tiệt gì?”

“Bọn tao đều ở Opus tuần trước. Em ý say quá và cần được đưa về.”

“Thằng khốn, mày không thể làm thế.”

“Tao chẳng định lợi dụng em ý đâu, là em ý bật đèn xanh đấy chứ.”

“Không thể tin được. Mày thừa biết thằng Rohit thích con bé đến phát điên còn gì.”

“Hehe, mày ơi, lũ chúng mình đưa nào chẳng thích gái, chẳng có vẻ gì là thằng Rohit sẽ چرا em ý hay đại loại thế.”

Rượu vẫn tiếp tục được rót tràn cung mây và, không nằm ngoài dự liệu, chúng tôi đã bắt đầu lãng tâm phâng. Venkat và Roshan rất ít khi say thì giờ đang la lối om sòm.

“Mày biết những thằng nhãi ranh đấy, tao đứng hàng thứ 54 trong CET, ngay cả bố mày cũng không thể được như thế,” Venkat nói.

“Haha, anh ấy hài hước thật đấy.” Roshan nhận xét.

Roshan của chúng tôi là một anh chàng Mallu⁽¹⁾.

“Tao còn đứng hạng ba mươi tuuuu đấy nhá.”

Một cuộc chiến giữa các tay công nghệ đã được khơi mào, may mắn sao, thằng Sid kịp chen ngang.

“Thôi nào anh em, vứt bỏ cái chuyện xếp hạng đi. Rohit, mày có tin gì trọng đại thế?”

“Sớm thôi, bọn mày sẽ biết, sớm thôi. Chờ đến khi đồng hồ điểm 12 giờ đã.” Thằng Rohit nói.

Trong khi đó, thằng Sid lại kéo tôi sang một bên.

“Ê mày, đêm ấy tuyệt vời thôi rồi mày ạ.”

“Uhm, ok...”

“Cặp mông đó...”

Tôi chẳng mấy hứng thú với đời sống tình dục của nó.

Thằng Sid vẫn đang thao thao bất tuyệt và Venkat cùng Roshan vẫn chưa chịu dừng vù cái cọ về xếp hạng CET lại. Để thêm phần tời tề cho sự việc, Aahana tiếp tục tấn công con Blackberry của tôi trong suốt bữa ăn bằng mấy trò đùa ngớ ngẩn.

“Nào bọn mày, quay lại đây.” Cuối cùng thằng Rohit cũng lên tiếng. Phù.

Cuối cùng, tối nay cũng đã bắt đầu đi đến hồi kết.

“Tao có hai điều may mắn ngày hôm nay. Thứ nhất, tao được tăng lương (Venkat và Roshan ngưng vỗ tay) và tao đã hẹn hò với một em.”

Chờ đã. Cái gì cơ? Không, có nghiêm túc không đấy? Rohit có bạn gái còn tôi thì chưa? KHÔNG. KHÔNG. KHÔNG.

“Ồ, tuyệt quá, Rohit. Cô gái đó là ai vậy?” Venkat và Roshan cũng có vẻ không tin vào tai mình.

Người đời thật có lý khi nói rằng, các cậu sẽ không thực sự lấy gì làm vui vẻ gì khi bạn của các cậu đang gặp chuyện suôn sẻ.

“Cô ấy đang đến đây, sắp tới nơi rồi. Ồ, khoan, cô ấy kia rồi.”

Chúng tôi nhìn thấy cô gái đang tiến về phía mình. Rohit đúng là trúng mánh lớn. Khuôn mặt thì chúng tôi chưa thấy rõ, nhưng vòng ba thì quả thật quyến rũ.

“Vòng ba mới nuốt làm sao!” Cả lũ con trai ở đó đều đồng thanh trầm trồ.

Và khi cô ấy quay lại. Tên em là Shivani!!!

Apple còn hơn cả một loại quả

Từ năm ngoái, tôi đã nuôi dưỡng một thói quen, đó là thói quen đọc sách và đã nghiên cứu việc nghiên cứu tiểu sử của các doanh nhân với những suy nghĩ khác người. Những cuốn sách này rất tuyệt vời, bởi nó giúp các cậu biết đến cuộc sống của những con người tuyệt vời và những gì họ đã trải qua.

Trong số ấy, có cuộc đời của một con người đã ảnh hưởng rất lớn đến cách nghĩ và cuộc sống của tôi. Đó chính là Steve Jobs, nhà sáng lập công ty Apple, mới đây đã qua đời vào ngày 5 tháng 10 năm 2011. Câu chuyện của ông là một trong những câu chuyện vĩ đại trong lịch sử.

Steve Jobs và Steve Wozniak là những người bạn cùng bắt đầu khởi dựng Apple vào cuối những năm 70. Wozniak là một nhà phát minh, ông đã sáng chế ra máy tính Apple, còn Jobs mang chúng đi bán, sau đó duy trì công ty hoạt động. Apple, ngay cả thời gian đó, cũng đã tiên phong trong lĩnh vực thiết kế và công nghệ. Công ty đã làm rất tốt trong những năm đầu hoạt động và sự kiện phát hành cổ phiếu lần đầu tiên của công ty là một sự kiện vĩ đại nhất trong lịch sử nước Mỹ sau công ty Ford. Steve Jobs đã là một tỷ phú trước 30 tuổi và là người đứng đầu của một trong những công ty tuyệt nhất trên thế giới.

Nhưng sau đó, mọi việc bắt đầu đi sai hướng. Steve Jobs đã gây nên một cuộc tranh cãi nội bộ giữa các nhân viên của Apple. Ban lãnh đạo không hài lòng với ông và quyết định mời ông rời khỏi công ty. Hãy thử tưởng tượng xem, người đã tạo nên Apple, đồng cam cộng khổ với nó trong những năm đầu, mang cả cuộc đời của anh ta đặt vào công ty và 6 năm sau, họ đơn giản là tổng cổ anh ta đi!

Không phải là một người dễ dàng bỏ cuộc, ông đã bắt đầu khởi dựng một công ty khác tên NeXT, mở đường cho một trong những bước tiến công nghệ xuất sắc nhất tại thời điểm đó. Cùng với NeXT, ông cũng đã cho ra đời một công ty sản xuất hoạt hình.

Những năm 90 đã xoay chuyển cuộc đời Steve Jobs, ông đã hưởng những gì đáng được hưởng. Apple, vốn đã chết dần chết mòn và bây giờ chỉ còn chìm trong một sự buồn tẻ, rất cần một phần mềm hệ điều hành mới. Vì vậy, họ quyết định mua lại NeXT.

Vậy là, một người đàn ông từng bị gạt khỏi công ty đầu tiên do chính ông sáng lập, đã gây dựng một công ty mới để rồi một vài năm sau đó bán nó cho chính công ty đầu tiên kia. Các cậu có biết ông đã bán NeXT cho Apple với giá bao nhiêu không? 500 triệu đô-la! Chính con số ấy đã lập tức đưa Steve Jobs quay trở lại ban quản trị của Apple. Vài năm sau nữa, ông ấy đảm nhiệm vai trò CEO và phần còn lại, các cậu đều đã biết, ông trở thành một huyền thoại.

Ồ! Còn công ty hoạt hình do ông ấy sáng lập – chính là Pixar – là một trong những xưởng hoạt hình có doanh thu cao nhất trên thế giới. Ông đã bán nó cho Disney với giá 7 tỷ đô-la và trở thành cổ đông lớn nhất của hãng Walt Disney.

Chúng ta sẽ làm gì nếu bị đá dít ra khỏi công ty của chính mình? Có thể chúng ta sẽ tự kết liễu đời mình. Ấy thế mà, người đàn ông này không chỉ giành lại được Apple mà sau vài năm còn đưa nó trở thành một trong những công ty lớn nhất trên thế giới, với trị giá khoảng gần 300 tỷ đô-la. Tôi còn chẳng đếm được là có bao nhiêu con số 0 đang sau nó nữa kìa!

Oh F**K và lời thú tội hùng hồn

Ngày hội cựu sinh viên của Joseph's diễn ra vào tháng 9 năm 2009 đúng là một ngày trọng đại. Chúng tôi có một lô hàng khổng lồ bao gồm áo phông và áo nỉ dành cho họ. Thằng Sid đã phát điên lên vì mấy cái thùng hàng và chúng tôi phải sớm tìm một nơi khác để làm kho. Chúng tôi cũng nhận thêm nhiều đơn đặt hàng từ những trường khác, và bây giờ, điều duy nhất ngăn không cho chúng tôi đến với cả thế giới chỉ là cái trang web đang trong quá trình hoàn tất. Hay chỉ ít thì chúng tôi cũng hy vọng như vậy.

Ngày hôm sau, chúng tôi mang cả 24 thùng hàng, được chia làm hai xe đến trường St Joseph's. Đã trở thành chuyên gia trong những ngày hội cựu sinh viên như thế này, chúng tôi không tốn quá nhiều thời gian để sắp xếp gian hàng và bày biện tất cả những thứ cần thiết. Lần này, chúng tôi có cả kho dự trữ những chiếc áo khá đẹp để bán. Chẳng cần phải đặt hàng trước, còn áo thì sẽ được chuyển về tận nhà.

Không giống như Bishop Cotton, sinh viên ở đây đến từ rất sớm, ngay khi chúng tôi bắt đầu bán hàng, và thật may làm sao, họ thích những món hàng của chúng tôi. Doanh số bán hàng tăng nhanh và một lần nữa, chúng tôi lại gặp được những nhân vật tiếng tăm trong các công ty. Thương hiệu của chúng tôi đã dần bay cao bay xa theo hình thức "truyền miệng", một vài người còn nói họ được nghe về chúng tôi từ những người bạn Cotton của họ. Cứ thế, một đồn mười, mười đồn trăm, mặt hàng chất lượng của chúng tôi được người ta truyền tai nhau và quảng bá hộ.

Các cậu biết không, trước khi bắt tay vào gây dựng công ty, hãy nắm vững những vấn đề cơ bản. Dành nhiều thời gian và tiền bạc đầu tư vào chất lượng. Nếu chất lượng được chăm sóc kỹ lưỡng thì mọi người ắt tự động khao nhau về sản phẩm và các cậu sẽ không phải vất hàng đồng tiền qua cửa sổ để quảng cáo. Không có gì tốt hơn là quảng bá truyền miệng. Hãy tin tôi đi.

Thằng Mal vừa đi ra ngoài nghỉ trưa, còn lại tôi trông hàng một mình. Quả thật là bận tối mắt tối mũi, tôi còn chẳng có thời gian gặp gỡ ai cả. Đột nhiên, một giọng nổi thân quen hỏi tôi một điều gì đó.

"Xin chào, chiếc áo nỉ này giá bao nhiêu thế?" Cái giọng sao mà ảo lả và kỳ dị phát gớm.

"5 lít(1)", tôi thậm chí còn không nhìn lên.

"Đắt quá, Varun."

Oái. Cái quái gì thế?

Tôi ngược lên thì hóa ra đó là Arjun, vẫn với cái giọng eo ẻo của nó. Nó làm cái quái gì ở đây thế? Nó có phải là sinh viên của Joseph đâu.

"Arjun, ừ, chú em làm gì ở đây thế?"

"Gia đình Rahul ở đây. Chúng em đến với cậu ta."

"À, ok... Dì Anu vẫn khỏe chứ?"

"Vâng, mẹ em vẫn khỏe, mẹ em đang ở đây, anh có muốn gặp không?"

Ok, tôi chẳng ngán đêch gì.

“À, không. Bình tĩnh đã, đi đâu mà vội?”

“Nhưng này anh, đây là sở thích hay cái gì thế?”

“Uh, một dạng như thế.”

“Vây thì tốt nhất anh nên đóng cửa sớm đi. Anh sẽ đi làm vào ngày thứ Hai tới phải không?”

“Ừ, đúng, thực ra thì...”

Trước khi tôi có thể nói được điều gì thì thằng khốn đấy đã gọi mẹ nó, “Mẹ ơi, mẹ ơi, lại đây,” và bắt đầu vẫy vẫy tay như con gái.

Và dì Anu đến rồi đây. Mạch của tôi đập loạn lên, tôi sắp hóa đá tới nơi rồi. Cuộc chơi của tôi bắt đầu.

“Varun, cháu làm gì ở đây vậy?”

“À, dì...”

“Aaaa, đây là cái gì? Poo có biết không?”

“Uhm...”

“Cháu đang bán quần áo đấy hả?”

“Không dì ơi...”

“Hừ, quả là quá sức tưởng tượng đấy. Đây có phải chính là những gì cháu đang làm không hử Varun?”

Mọi người xung quanh ngừng nói chuyện và nhìn chúng tôi, cứ như thể tôi nhập lậu áo từ Dubai về và dì Anu vừa mới bắt quả tang được hành động bất hợp pháp của tôi vậy.

Và đúng lúc đó, thằng Mal lạnh lùng đi tới.

“Hả? Rohn, cả cháu nữa ư?” Bà dì Anu hỏi Rohn giọng đầy kinh ngạc.

Cứ như thể nó vừa giúp tôi thủ tiêu ai đó.

“Ồ vâng, thưa cô. Varun và cháu cùng nhau kinh doanh, cô không biết ạ?”

Thằng Mal kéo tôi ra một góc và nói, “Tao phải làm điều này. Mà vẫn chưa nói ra, vậy nên ai đó sẽ phải giúp mày thôi.”

Nghẹn ngào làm sao.

Không ngoài dự đoán, hai phút sau tôi nhận được cuộc gọi là Lalit.

“Bhaiya, về ngay. Mẹ cháu đang khóc đây này.”

Thế là tôi coi như tiêu đời.

Thằng Sid bán hàng hộ tôi, còn tôi phi thẳng về nhà để giải quyết tình hình. Khi đến chỗ xe taxi, một tấm áp phích lớn trên tường đập vào mắt tôi, có ghi – “Mẹ là đấng tối cao.”

Cảnh tượng ở nhà không thể tệ hơn. Mẹ tôi tựa đầu vào một bên ghế sofa. Nước mắt lăn dài trên má. Đám “tùy tùng” của bà nom cũng không khá khẩm hơn. Lalit khóc lóc theo và Sivamma mang bộ mặt như đưa đám. Cảnh tượng quá thê lương, lần này thì không còn ai có thể giúp tôi được. Không có thằng Mal, không có thằng Sid hay Rohit, không ai cả. Tôi sẽ phải tự mình đương đầu và thú nhận với mẹ tôi mọi điều.

“Mẹ,” tôi cất lời và bà bắt đầu khóc to hơn.

Đám tùy tùng của bà như thể thấy vẫn chưa đủ nước mắt, liền hòa vào khóc lóc theo, điều này thực sự gây thêm khó khăn cho tôi.

“Con đã nói dối mẹ, con đã nói dối mẹ.” Bà vừa nói vừa khóc.

“Mẹ ơi, con đâu có.”

“Con làm mẹ thất vọng. Con không còn là con của mẹ nữa.”

“Mẹ, mẹ đang làm quá mọi chuyện lên đấy.”

“Cút ngay, Varun, mẹ không muốn nói chuyện với mày nữa.”

“Nhưng mẹ ơi,” và mẹ tôi bắt đầu khóc to hơn.

Và hai tùy tùng của bà cũng vậy.

“Thôi được, con đang định kể cho mẹ nghe một câu chuyện. Sau khi nghe xong, mẹ muốn làm gì cũng được, ok?”

Không một phản hồi.

“Mẹ có nhớ chuyến bay chúng ta trở về từ Kolkata và con nói chuyện không ngừng với người đàn ông ngồi ghế kế bên không?”

Tên của ông ta là Rajan. Ngài Rajan chính là người mà mẹ mong muốn con trở thành. Ông ấy học ở Harvard, nhận bằng tiến sĩ ở Kellogg, làm việc cho những công ty hàng đầu và hiện là phó chủ tịch của một trong bốn công ty lớn. Nhưng ông lại đi du lịch và ngồi ghế hạng thường, với chúng ta, quả là điều đáng ngạc nhiên. Con đã nói vài lời về Alma Mater, và thật tình cò làm sao, ông ấy đã xem một trong số những ấn phẩm quảng cáo của chúng con. Ông ấy rất hài lòng với ý tưởng này, thế nên, con với ông ấy đã nói về mọi chủ đề, từ đầu tư, đầu tư mạo hiểm, tài trợ, mở rộng quy mô, v.v...

Ngài Rajan còn nói với con về một người bạn tên là Ashok. Ashok và Rajan học ở IIT Bombay và tốt nghiệp năm 1971. Ashok dẫn đầu lớp, luôn nhận được huy chương vàng, học bổng và mọi thứ. Ông ấy được những người bạn bình chọn là người sẽ trở thành triệu phú đầu tiên ở tuổi 30.

Ashok và Rajan đều được nhận vào chương trình kinh doanh uy tín của Harvard. “Ashok có một niềm đam mê vô bờ bến đối với xe hơi,” Rajan đã nói với con như thế. Cả hai cùng làm việc cật lực, nhưng để bắt kịp với tài năng của Ashok quả là điều khó khăn đối với hầu hết các sinh viên. Khi lễ tốt nghiệp đang tới gần, Ashok trở thành ứng cử viên sáng giá và công ty nào cũng muốn lôi kéo ông ta về mình. Ra trường, Rajan có được một công việc tại một công ty đầu tư hàng đầu, còn Ashok lại làm việc cho một công ty máy tính chẳng mấy ai biết đến với cái tên phỏng theo một loại trái cây.

Những ngày trước khi Facebook ra đời, thì mẹ a, Rajan và Ashok đã mất liên lạc. Họ không gặp lại nhau sau rất nhiều năm. Rajan kể với con là ông hiện đang tới Ấn Độ để làm việc và đang lái chiếc xe của một hãng nổi tiếng. Xe của ông ta bị hỏng và phải đưa đến một gara sửa xe. Lúc đó là giờ ăn trưa nên phần lớn mọi người đã đi ra ngoài. Chỉ còn lại một người thợ máy, tuy bị làm phiền, nhưng ông ta vẫn vui vẻ giúp đỡ. Khi hoàn thành xong công việc, người thợ cơ khí thoáng nhìn thấy người đàn ông đang ngồi trong chiếc Mercedes. “Rajan?”, người thợ máy hỏi vẻ hoài nghi. Ngài Rajan không thể tin vào mắt mình được. Đó chính là Ashok.

Sau khoảng thời gian ngắn làm việc cho Apple, Ashok nhận ra niềm đam mê thực sự của mình là xe hơi nên quyết định quay về Ấn Độ và phát triển một vài bộ phận

chính của động cơ xe hơi. Những sản phẩm này của ông đã được bán rất chạy và ông mở xưởng sửa chữa này, sửa mọi chiếc xe dưới sự hỗ trợ của những người thợ. Và ông ấy nói, mỗi ngày trôi qua, ông cảm giác như mình thực sự được làm việc.

Khi máy bay hạ cánh, ngài Rajan đã gợi ý cho con về việc xem một bộ phim tên *About Schmidt*. Ông ấy nói ông ấy cũng có cảm giác giống y như nhân vật chính.

Con đã tìm và xem bộ phim này ngay tối hôm đó. Bộ phim bắt đầu bằng ngày cuối cùng làm việc của Schmidt. Ông ta nghỉ hưu ở tuổi 60 và là phó chủ tịch của một công ty rất uy tín. Đột nhiên, ông nhìn lại cuộc đời mình và tự hỏi làm sao ông ta lại bị mắc kẹt trong những lỗi mòn mà không một lần nghĩ đến chuyện mình thực sự muốn gì. Ông ta tốt nghiệp Harvard, đi làm, kết hôn và tự hỏi tại sao mình không thềm dành ra một ngày trong quãng thời gian đó để nghĩ về điều ông thực sự muốn và làm theo nó.

Trước khi chia tay, Rajan nói, “Tôi 60 tuổi, vô cùng giàu có và đang giữ một vị trí cao trong một công ty lớn. Khi nhìn lại, tôi có thể nói, tôi đã đạt được mọi thứ mà bất cứ ai cũng đều muốn tôi đạt được.”

“Và mẹ biết câu cuối cùng của ông ấy là gì không?”

“Tôi không sống một cuộc đời như tôi muốn. Tôi đã sống cuộc đời của một kẻ khác.”

Và tôi kết thúc câu chuyện của mình. Sự tĩnh lặng bao trùm cả căn phòng. Nước mắt của mẹ tôi lại tuôn rơi.

“Mẹ ơi, con không muốn trở thành một ngài Rajan. Con không muốn sống một cuộc đời như ông ấy.”

“Nhưng tại sao con không nói với mẹ sớm hơn về công việc kinh doanh của con?” Bà nói với giọng nghẹn ngào.

“Bởi con biết mẹ sẽ ngăn cản con làm việc đó.”

“Tại sao mẹ lại ngăn cản con cơ chứ?”

“Bởi đó là những gì mà bậc cha mẹ nào cũng sẽ làm, phải không ạ? Họ không bao giờ muốn con cái mình gặp rủi ro cả.”

“Tất nhiên rồi, con biết bố mẹ đã phải hy sinh vì con. Và tại sao? Bởi bố con cũng đã từng khởi nghiệp. Chúng ta đều biết nó khó khăn đến mức nào và chúng ta không muốn con phải trải qua những chuyện đó.”

“Nhưng mẹ ơi, nếu như bố mẹ nào cũng nghĩ như vậy, thì làm sao chúng ta có được những doanh nhân ở cái đất nước này? Nếu mẹ của Azim Premji cũng nói những điều tương tự với ông ấy, thì ai sẽ tạo công ăn việc làm cho thằng Rohit?”

“Mẹ biết...”

“Mẹ à, con thực sự rất yêu thích công việc đang làm. Đây là ý tưởng của chúng con, việc kinh doanh của chúng con. Con muốn nhìn thấy nó phát triển. Con không thể nghĩ đến một điều gì khác, ngày qua ngày, thứ duy nhất luẩn quẩn trong đầu con đó là Alma Mater. Lúc nào con cũng nghĩ đến việc chúng con sẽ phải làm gì tiếp theo? Làm thế nào để bán được hàng và làm thế nào để tăng thêm vốn? Rồi cả tỷ thứ như vậy nữa. Đây là cuộc đời của con, mẹ ơi. Làm ơn đừng bắt con phải rời xa nó.”

“Ôi con, đã bao giờ mẹ ngăn cản con làm những gì con muốn chưa?”

“Bởi mẹ lúc nào cũng nghe theo dì Anu. Những gì dì ấy quyết định cho con sẽ là

quyết định cuối cùng.”

“Dì Anu là cái thá gì mà dám quyết định thay con??” Mẹ tôi hét lên.

Oái, chờ đã. Tôi có nghe nhầm không đấy? Ngay cả hai tùy tùng của mẹ tôi cũng giật mình thẳng thốt.

“Dì Anu chỉ can thiệp bởi con đang bối rối mà mẹ thì chẳng biết phải làm gì cả. Dì ấy không phải là người có thể áp đặt bất cứ một quyết định nào lên con và cuộc đời của con hết. Nếu con muốn làm công việc này, con hãy cứ việc làm và Anu Panu không thể nói ra nói vào được đâu.”

Thôi được, chắc tôi đang mơ. Họ đang cãi nhau à? Hay đại loại thế?

“Hồi con học lớp 1, con muốn một chiếc xe hơi tự động. Lúc đó, bố con vẫn chưa dư dật để có thể mua cho con chiếc xe đó. Nhưng mẹ không bao giờ từ chối con điều gì, thế nên mẹ đã bán vòng tay của mẹ và mua nó cho con. Con nghĩ là mẹ sẽ ngăn cấm con được hạnh phúc ư?”

Câu nói ấy của mẹ quả thật đã khiến tôi ghen ngạo. Người ta nói, mẹ chính là người gần với Chúa nhất mà bạn có được, tôi đã khắc cốt ghi tâm câu nói đó. Không thể kìm nén được thêm giây phút nào nữa, tôi lao tới ôm lấy mẹ, chúng tôi đã khóc một hồi lâu. Một thằng con trai trưởng thành khó mà tìm được cách thể hiện tình cảm của mình, nhất là đối với mẹ. Không phải chúng tôi không yêu thương họ, chúng tôi chỉ không biết phải biểu đạt nó ra sao. Phần lớn, các bà mẹ lại nghĩ điều ấy theo chiều hướng sai lệch và cho rằng con trai họ không còn yêu quý họ. Nhưng quả tình, chúng tôi vẫn luôn yêu thương họ, chỉ là chúng tôi không thể nói ra. Tôi ôm mẹ thật chặt. Thế rồi, tôi ngủ thiếp đi trên đùi bà như hồi còn là một cậu nhóc. Có lẽ đây mới là điều tôi cần. Tôi muốn tình yêu thương của mẹ quay trở lại.

Cứ gọi tôi là thằng ẻo lả nếu muốn, nhưng tôi yêu mẹ tôi vô ngần.

Cuối cùng, điều đó cũng xảy ra!

Sáng hôm sau, tôi gọi cho thằng Mal sớm. Nó khá ngạc nhiên bởi bình thường tôi chẳng bao giờ dậy nổi vào giờ này.

“Dậy đi, trời sáng rồi mà.”

“Hả, mấy giờ rồi?”

“Mấy giờ không quan trọng, đã đến lúc chuyển hàng khỏi nhà thằng Sid rồi.”

“Đến đâu?”

“Đến văn phòng mới của bọn mình.”

“Cái gì? Ở đâu?”

“Nhà tao.”

Đúng thế, mẹ tôi đã vấy chiếc đĩa thần của bà, thế là gara nhà tôi trở thành kho hàng của chúng tôi.

Lalit tạm thời sẽ là nhân viên văn phòng của chúng tôi, còn căn phòng nhỏ của tôi sẽ trở thành văn phòng. Chúng tôi hiện giờ chính thức là một “công ty nằm ở gara”. Có lẽ, các cậu cũng nên cho bố mẹ các cậu biết về niềm đam mê thực sự của mình thôi. Đó là lúc họ sẽ tin các cậu.

Tôi đăng nhập vào Facebook sau vài ngày để kiểm tra xem có gì hay ho mới mẻ không.

Thông báo:

Aahana Thapar gửi cho bạn một con bò hoa lợi của Farmville.

Aahana Thapar gửi cho bạn một con chó hoa lợi của Farmville.

Aahana Thapar gửi cho bạn một con lợn hoa lợi của Farmville.

Aahana Thapar gửi cho bạn một đề nghị thách đấu.

Aahana Thapar bình luận về bức ảnh của bạn.

Aahana Thapar bình luận về bức ảnh của bạn.

2 đề nghị kết bạn: ...

Khi tôi kiểm tra yêu cầu kết bạn thì có một điều đã xảy ra.

Các cậu đã bao giờ được trải nghiệm khoảnh khắc khi một đoạn nhạc phim bắt đầu nổi lên trong đầu các cậu chưa? Cái khoảnh khắc mà những giai điệu vút lên ấy mà? Trải nghiệm ấy đã đến với tôi. Lý do: Devika đã thêm tôi vào danh sách bạn bè của cô ấy!

Devika, chính là cô ấy đấy. Các cậu có thể tin được không? Cô gái mà phải hạ quyết tâm lắm tôi mới dám kết bạn cuối cùng đã chấp nhận lời đề nghị của tôi trên Facebook. Tôi ước tôi có thể tìm được từ ngữ để diễn tả niềm hạnh phúc này. Cô ấy còn ghi chú thêm thế này nữa chứ.

“Hey, bạn là anh chàng Alma Mater đó hả? Em họ của mình đã mua một chiếc áo nỉ Cotton của bạn. Khi nào thì bạn sẽ làm chúng cho ngày hội trường Shophia High? Nhân tiện đây, mình rất thích chúng J.”

Cô ấy thậm chí còn thêm cả một cái mặt cười.

Tay tôi run lên bần bật khi nhấp chuột vào nút “Đồng ý”. Tôi có đang nằm mơ không? Tôi tự cầu mình, tát mình hai cái, chỉ để chắc chắn đó không phải là mơ. Kết bạn rồi thì đồng nghĩa với việc tôi sẽ theo dõi được toàn bộ thông tin của cô ấy. Các cậu có biết điều này có ý nghĩa đến thế nào với một thằng con trai không?

Thôi được, nghe có vẻ nổi hết cả da gà, nhưng thật đúng là như thế đấy.

Tôi lập tức hồi đáp lại cô ấy.

“Sẽ sớm thôi, Devika. Vậy bạn học ở Sophia à? Niên khóa nào vậy?”

Tất nhiên là, tôi thừa biết cô ấy học ở Sophia, tốt nghiệp năm 2004, làm ở O&M (Ogilvy and Mather) và cô ấy có một hình xăm ở thắt lưng. Tôi biết hết, biết tốt. Nhưng tôi vẫn phải tỏ vẻ lạnh lùng chứ bộ.

Kể từ nay trở đi, cuộc đời của tôi được chia làm hai. Một nửa hiển nhiên là dành cho Alma Mater và phần còn lại là chờ đợi hồi âm của Devika.

Phần III

Gujju Boy phản công

Một tháng đã trôi qua. Bây giờ là tháng 10 và trang web của chúng tôi vẫn chưa hoàn thiện. Phần viết mã code lâu hơn dự tính, thằng Mal và tôi đã bắt đầu mất hết kiên nhẫn. Nhưng trang web của chúng tôi cũng không phải là một trang dễ làm. Mặc dù nhìn bản thiết kế có vẻ đơn giản, nhưng những thứ để hoàn tất lại rất phức tạp. Những tay làm web hứa rằng đến giữa tháng 11, trang web, hay đúng hơn là cửa hàng trực tuyến của chúng tôi sẽ sẵn sàng.

Tôi chưa bô bô cho thằng nào, ngoại trừ thằng Sid, về công ty. Dù cho bọn nó sẽ cáu điên lên nếu tôi nói ra quá muộn, thì mọi việc cũng phải hòm hòm cái đã chứ. Bên cạnh đó, tôi quá nôn nóng, háo hức muốn biết chuyện gì đang xảy ra với Shivani. Tôi gặp lũ bạn cút vào bữa trưa tại Koshy's.

Koshy's là một trong những nhà hàng lâu đời ở Bangalore. Bước vào cửa hàng, các cậu sẽ có cảm giác như mình đang quay trở lại những năm 70. Những món nướng ngon tuyệt, những cốc cà phê ngọt ngào đã được phục vụ từ rất lâu rồi. Koshy's là một nơi mà các cậu có thể đến cùng cuốn sách ưa thích vào một trưa Chủ nhật và đọc nó trong khi nhâm nhi một cốc cappuccino nóng.

Thằng Sid và tôi đến cùng lúc. Sau khi đã tìm được một chỗ ngồi, tôi cố gắng gợi lại lần nói chuyện gần đây nhất về Shivani.

“Ồ! Có chuyện gì xảy ra với Shivani vậy?”

“Chuyện tòi tệ lắm mày. Tao nghĩ cô ấy sẽ nói với thằng Rohit.”

“Cái gì? Làm sao mày biết?”

“Cô ấy nói, bây giờ đã quá yêu Rohit và cảm thấy tội lỗi, mày ạ.” Nó nói với vẻ mặt sầu thảm.

“Mẹ kiếp, nghiêm túc đấy ư?”

“Ừ, sắp tới dự là sẽ u ám lắm đây.”

“Nhưng mọi chuyện xảy ra trước khi thằng Rohit ngỏ lời với cô ấy đúng không?”

“Mày nghĩ thằng Rohit quan tâm chó gì đến chuyện đó hả?”

“Nhưng sao mày vẫn tiếp tục nhắn tin với cô ấy? Mày chỉ việc nói với thằng Rohit là mày xin lỗi.”

“Xin lỗi lần này thì làm được gì hả mày?”

Thằng Rohit và Mehtu bước vào, hớn hờ ra mặt về cái tin mới mà tôi để lộ.

“Ê mày, tao thấy rồi, thấy rồi!” Thằng Rohit kêu lên.

“Mày thấy cái gì?” Tôi hỏi.

“Devika. Nó hiện lên tường của tao rồi nhé. ‘Varun đã kết bạn với Devika’.”

“Ùùùùùùùùùùù”, cả bọn ồ lên.

Tôi chưa nói với các cậu về những thứ diễn ra đằng sau cái “ùuu” này nhỉ.

“Nói đi mày, nói đi.”

“Thôi được rồi, tao vẫn chưa nói với bọn mày về Devika và một chuyện khác nữa.”

“Gì vậy?”

“GMAT à?”

“Mày kiếm được việc rồi hả?”

“Không, mấy thằng khùng này. Gần đây, chúng mày có để ý thấy mọi người mặc những chiếc áo in chữ Cotton và Joseph’s không?”

“Ừ mày, tao biết. Cái của nơ đấy tuyệt đấy. Mày lấy nó từ đâu thế? Tao cũng muốn mua một cái.” Thằng Rohit bắt đầu luyện thuyên.

“Thôi được, ừ thì... đó là công ty mà tao mở cùng với thằng Mal.”

“Cái gìiiiiiiii?” Thằng Rohit và Gujju Boy cùng hét lên.

Bọn nó nhìn tôi chòng chọc trong khoảng 30 tích tắc.

“Yeah.”

“Thằng chết giẫm này, sao mày không nói với tao?” Thằng Rohit nói.

“Cái đấy cũng hay đấy, nhưng còn vụ kiếm một công việc thì sao hả mày?” Thằng Gujju Boy hỏi.

“Thì đó là công việc của tao đấy thôi.” Tôi nói.

“Ê này, mày có chắc là muốn làm việc này bây giờ không? Ý tao là, mày có thể làm nó sau này.” Thằng Gujju Boy rõ ràng là chẳng lấy làm ấn tượng cho lắm.

“Để sau là khi nào hả? Khi mày 35 ư? Bây giờ mày 22 tuổi, nếu mày phải chấp nhận bất kỳ rủi ro nào, thì đây chính là lúc để đương đầu. Mày thử nghĩ mà xem, khi mày 35 tuổi cùng với gánh nặng gia đình và con cái, mày có muốn bỏ việc không? Lúc đấy sẽ chẳng khác nào chơi cá cược cả, phải không?”

“Hmmm...”

“Mà cũng ngạc nhiên thật, mày là thằng đầu tiên tạo cho tao cảm hứng về việc làm một điều gì đó của riêng tao đấy.”

“Tao á?”

Thằng Gujju Boy không thể tin được lời tán tụng này.

“Ừ, chính là mày đấy. Nhớ hồi năm lớp 8, mày cho tao xem bộ phim *Dead Poets’ Society* không?”

“Ừ thì sao.” Nó nói.

“Nhớ ‘Carpe Diem’ chứ, lời thoại mà họ sử dụng trong bộ phim đó? Mày từng chạy nhặng lên và hét toáng. Hãy biết nắm bắt. Đó chẳng phải là ý nghĩa của cuộc sống hay sao?”

Thằng Gujju Boy rơi vào im lặng.

Sau một hồi lâu, cuối cùng nó cũng lên tiếng, “Cũng đúng đấy nhỉ. Carpe Diem.”

Trong khi đó, một trận chiến nảy lửa đã diễn ra tại bàn của chúng tôi. Trong khi tôi và thằng Gujju Boy đang say sưa với câu chuyện của mình thì thằng Rohit và Sid bắt đầu cãi nhau. Rõ ràng là một số tin nhắn mà thằng Sid nhắn cho Shivani đã bị thằng Rohit xảo quyệt đọc được.

“Thằng khốn, mày đã từng nhắn tin cho Shivani hả?” Thằng Rohit tra hỏi.

“Ê mày, cô ta nhắn tin cho tao trước.” Giọng thằng Sid đầy vẻ hối lỗi.

“Tao đọc đồng tin nhắn chết tiệt của mày rồi. Có chuyện gì mà mày bảo với cô ấy là không được nói với tao?”

“Không có gì mày ạ.”

“Tao muốn biết, thằng khốn này.”

“Mày bị hoang tưởng quá rồi đấy.”

“À! Tao bị hoang tưởng cơ đấy.”

“Mày lúc nào cũng hoang tưởng.”

“Mày là...”

“Thôi nào bọn mày.” Thằng Gujju Boy chen ngang. Ồ. Từ giây phút này, nó khiến tôi thấy ấn tượng hơn hẳn. Ý tôi là, cho đến bây giờ, nó vẫn chỉ là một thằng nhát nhòa, luôn đứng phía sau không có gì nổi trội.

“Tao phải nói với bọn mày một điều.” Nó nói với giọng sắc mùi thú tội.

Ôi không. Đừng nói với tôi là nó bị bê-đê. Lạy Chúa, đừng.

“Rohit, tao rất xin lỗi mày.”

“Xin lỗi vì điều gì?” Thằng Rohit bối rối.

“Tao không thể ngậm miệng lâu hơn được nữa.”

“Cái gì cơ?”

“Rohit ạ...”

“Ừ, Gujju Boy...”

“Tao đã ngủ với Shivani.”

Có hai điều mà tôi không thể nào quên được vào ngày hôm đó. Một là bộ mặt của thằng Rohit. Nhưng quan trọng hơn, là khuôn mặt của thằng Sid.

Hai ngày sau, thằng Rohit đã chia tay với Shivani. À ừ thì, vì lý do hiển nhiên quá còn gì nữa.

Ping! Hãy để máy thu tiền kêu ring!

Cuối cùng thì ngày 20 tháng 11 năm 2009 đã đến, một ngày sát nút với ngày website của chúng tôi được tung ra. Thật buồn là Devika và tôi đã ngừng nhắn tin trên Facebook. Tôi đoán là cuộc nói chuyện của chúng tôi quá nhàm chán với cô ấy, và cứ thế, nó chết yểu một cách rất tự nhiên.

Trong khi tim tôi đang rên lên nỗi đau thất tình, thì việc phát triển trang web của Alma Mater đang dần hoàn thiện. Tất cả việc phải làm còn lại đó là thử nghiệm website. Chúng tôi phải đảm bảo thử nghiệm trang web một cách kỹ lưỡng, bởi nó là một cửa hàng trực tuyến có kèm chức năng chuyển khoản. Và tất nhiên các câu sẽ không muốn nghe những lời phàn nàn, câu gắt của khách hàng vì những trục trặc của trang web đâu.

Cách sắp xếp cửa hàng trực tuyến của chúng tôi khá đơn giản. Các câu chọn thành phố đang sống, chọn trường của các câu và nhấp chuột vào nó. Sẽ có một trang mới hiện ra, ví dụ trường Bishop Cotton Boys. Trang này bao gồm tất cả sản phẩm mà chúng tôi cung cấp cho hội cựu sinh viên Bishop Cotton. Hiện giờ, gồm có áo nỉ và áo thun. Nhưng chúng tôi đang dự định sẽ thêm cả mũ, hình dán sản, cốc, v.v... vào tháng sau.

Khi khách hàng đã vào trang đó, họ chỉ việc chọn những sản phẩm họ muốn. Sau đó, họ lại được dẫn đến một chỗ để nhập các thông tin liên lạc và tùy chọn phương thức thanh toán. Như đã đề cập trước đó, chúng tôi có một dịch vụ thanh toán riêng, vì không phải ai cũng có thể tín dụng hoặc không cảm thấy thoải mái khi sử dụng thẻ trực tuyến. Đó là dịch vụ Trả tiền mặt khi nhận hàng. Vì vậy, về cơ bản, các câu sẽ mua hàng trực tuyến, nhận hàng và trả tiền mặt khi sản phẩm đã đến được tận tay các câu. Quả là một phương thức cổ điển. Các câu có thể nghĩ phương thức này sẽ có nhiều hạn chế và khách hàng có thể trả lại sản phẩm. Nhưng ơn trời, tỷ lệ trả lại hàng của chúng tôi chỉ có 7%, một tỷ lệ chấp nhận được. Điều đó có nghĩa là, cứ mỗi 100 đơn đặt hàng Trả tiền mặt khi nhận hàng, sẽ chỉ có 7 đơn được trả về.

Thằng Mal và tôi ngồi cùng Devesh, quản lý phát triển tại Exit và bắt đầu chạy thử trang web. Chúng tôi thực hiện rất nhiều đăng ký, mua những loại mặt hàng khác nhau và kiểm nghiệm trang web ở mọi cấp độ. Bất kỳ khi nào một khách hàng muốn mua bằng thẻ tín dụng, họ sẽ được dẫn đến trang CC Avenue. CC Avenue cũng giống như một người trung gian giữa Alma Mater và khách hàng trong việc chuyển khoản. CC Avenue là một trong những cổng thanh toán điện tử phổ biến nhất tại Ấn Độ và có hàng tá gian hàng trực tuyến sử dụng nó như cổng thanh toán của họ với mức khấu trừ tiền hoa hồng là 3 - 7% cho mỗi lần chuyển khoản.

Một khi khách hàng đã hoàn tất việc chuyển khoản, họ sẽ nhận được một e-mail hóa đơn thông tin đặt hàng. Bất cứ khi nào một đơn hàng được xác nhận, đôi "hậu cần" (nghe rất oách nhưng thực ra chỉ có tôi và thằng Mal) sẽ đưa cho Lalit đơn đặt hàng và địa chỉ. Lalit đóng gói hàng vào túi vận chuyển và mỗi tối, Aramex sẽ đến mang chúng đi. Thường thì, khách hàng của chúng tôi sẽ nhận được hàng trong vòng 5 ngày làm việc, ngay cả khi họ ở Timbaktu.

"Này các chàng trai, có vẻ ổn đấy nhỉ?" Devesh nói, đầy tự hào với sự sáng tạo của anh ấy.

"Đúng thế, Devesh. Trông nó thật gọn gàng." Chúng tôi cùng đồng thanh.

“À. Còn một vài lỗi nhỏ ở đây và ở đây nữa, vì vậy, trang web sẽ sẵn sàng hoạt động vào ngày 23 tháng 11 nhé.”

Ồ. Ngày 23 tháng 11 ư? Cái ngày mà mọi thứ sẽ trở thành chính thức và trang web của chúng tôi sẽ được tung ra. Tôi thực sự không thể tin là chúng tôi có thể tiến xa đến vậy. Một ý tưởng nho nhỏ được sinh ra ở Noon Wines đã bước ra với thế giới!

Những ngày cận kề việc ra mắt trang web thực sự rất bận rộn. Chúng tôi phải thiết lập một hệ thống cơ bản, càng nhanh càng tốt.

Đầu tiên là sắp xếp những mặt hàng theo một trật tự ngăn nắp hơn. Những đơn đặt hàng sẽ đến hàng ngày và chúng tôi không muốn bỏ ra nguyên cả ngày chỉ để cố gắng tìm một chiếc áo nào đó. Ý tôi là, chúng tôi có những kích cỡ từ XS đến XXL với cả thấy 4 màu khác nhau. Vì vậy, số lượng là rất lớn.

Thứ hai, chúng tôi đã chuẩn bị sẵn sàng những chiếc túi chuyển phát nhanh. Nếu mua lẻ những chiếc túi này thường xuyên ở những cửa hàng văn phòng phẩm thì phải tốn bốn tiền, vì vậy chúng tôi đã phải tìm đến tận những anh chàng bán buôn ngồi trong chợ Chickpet, một trong những chợ nổi tiếng nhất của Bangalore. Nếu các cậu phải trả 11 rupee cho một chiếc túi ở cửa hàng thì sẽ chỉ phải trả 4.5 rupee ở Chickpet. Còn hơn cả một món hời ý chứ. Nhân tiện đến Chickpet, chúng tôi sẽ mua luôn tất cả đồ dùng văn phòng phẩm một thể. Bút nhớ, giấy, hộp mực in, bút mực, và mọi thứ lặt vặt khác mà một văn phòng công ty cần có.

Máy tính bàn của tôi sẽ trở thành tài sản công và được sử dụng cho mọi hoạt động liên quan đến văn phòng. In hóa đơn đặt hàng, kiểm tra tình trạng của các đơn hàng, v.v...

Vậy nên, tôi phải xóa sổ toàn bộ kho báu phim đen của mình.

Chúng tôi đặt thời gian biểu cho mọi hoạt động. Trong một ngày, các đơn đặt hàng sẽ được kiểm tra vào 3 giờ chiều, chỉ tiết của đơn đặt hàng sẽ được đưa cho Lalit vào 5 giờ chiều. Sau đó, Lalit, thằng Mal cùng tôi sẽ bắt đầu đóng gói hàng, tất cả sẽ được hoàn tất vào 7 giờ tối. Nhân viên của Aramex sẽ đến nhận hàng vào 7 giờ 30 phút tối.

Nào, bây giờ, hãy thử kiểm kê lại trong đầu một lượt xem sao:

Website – xong

Đối tác chuyển phát – xong

Đóng gói chuyển phát – xong

Kho hàng – xong

Giao dịch – xong

Lalit – xong

Dọn dẹp phim đen – xong

Marketing – chưa xong

Điều cuối cùng, thật quá xui xẻo, lại là điều quan trọng nhất trong số đó. Thế nhưng, bây giờ tôi sẽ làm liền đây, a-lê-hấp, chiến lược marketing bắt đầu.

Hãy sở hữu một tài khoản Facebook!

Đó là năm 2009, năm mà một cuộc cách mạng trong giới marketing đã nổ ra. Cuộc cách mạng đó chính là Facebook. Nó giúp cho việc tự quảng bá của những người khởi nghiệp và những thương hiệu nhỏ trở nên khả thi, cơ hội mở ra ngang ngửa với bất cứ một thương hiệu lớn nào. Những thương hiệu nhỏ giờ đây đã có thể có tiếng nói mà cần ít hoặc không cần tốn một xu.

Điều đầu tiên và quan trọng nhất, hiển nhiên, đó là phải có một trang trên Facebook. Với danh sách bạn bè của chúng tôi, danh tiếng của Alma Mater chắc chắn sẽ lan truyền đến tai những người khác nữa, bạn của bạn của bạn của bạn... họ, chẳng hạn. Thế này nhé, nếu Vikram, một đứa bạn của tôi, tham gia vào trang Alma Mater. Thế là hoạt động đó sẽ được cập nhật trên tường của những người bạn của nó. Nếu Vikram có 500 bạn trên FB, thì cũng sẽ có rất nhiều người trong số họ biết được rằng nó đã tham gia vào trang của chúng tôi và họ cũng có thể làm vậy, nhấp chuột vào Alma Mater. Cứ thế và cứ thế, tất cả sẽ là một sự quảng bá mang tính “tự động hóa”.

Facebook không chỉ là một định nghĩa mới của marketing, nó còn trở thành một công cụ marketing của tương lai.

Nói đơn giản hơn là thế này – cho đến bây giờ cũng chẳng có cách nào khả thi để làm “vấy bẩn” một thương hiệu hay tên tuổi một công ty. Các câu không thích bánh ham-bơ-gơ của McDonalds hoặc cách phục vụ của KFC, chắc chắn các câu có thể than phiền với bạn hoặc viết nó ra giấy. Vậy đó. Một ví dụ rất sinh động để minh họa cho điểm này: Thời gian trở lại đây, vài nhân viên của Domino đã đăng tải một video tự quay về tình trạng pizza hỏng tại một cửa hàng Domino địa phương. Video được tải lên Youtube và đã được lan truyền với lượng người xem tăng nhanh đến mức chóng mặt. Thương hiệu đó đã hứng chịu rất nhiều chỉ trích, mọi việc có thể trở nên nghiêm trọng hơn. Nhưng Facebook với một lượng người tham gia khổng lồ, Domino đã hạn chế được sự thiệt hại to lớn đang lan rộng. Ngay lập tức, một video khác được đăng tải lên Youtube và nhận được số lượt xem ngang ngửa video kia, thế rồi nhanh chóng dập tắt mọi chỉ trích. Nếu Domino không có bất kỳ một sự hiện diện nào trên Facebook, Twitter hay Youtube thì chúng tôi phải tự hỏi điều gì sẽ xảy đến với thương hiệu này.

Tương tự, một công ty dẫn đầu về sản xuất khóa ở Trung Quốc trước đó vốn coi thường truyền thông xã hội. Một vài blogger đã đăng bài viết về cách làm thế nào để mở được khóa của họ chỉ với một chiếc bút bi. Với việc không tham gia vào cộng đồng Facebook hay Twitter, họ đã để những bài viết được mặc sức phát tán rộng rãi. Công ty đó đã phải một phen khốn đốn. Tôi nghĩ sau vụ việc này, nhân viên trong công ty đó đều đã có tài khoản trên Facebook.

Không chỉ những thương hiệu lớn mà những thương hiệu nhỏ cũng có thể kiếm lợi từ Facebook. Các câu có thể quảng bá bất cứ thứ gì mình muốn, nhanh chóng phát tán những tin tức về thương hiệu của mình và làm rất nhiều thứ khác mà hoàn toàn không mất một xu nào. Tôi nghĩ, giờ đây chuyên bắt đầu một công việc kinh doanh đã dễ dàng hơn rất nhiều so với trước đây. Tôi biết một người bạn mà mẹ của cô ấy từng tự làm sô-cô-la rất ngon. Tôi bảo với cô ấy rằng, điều cực kỳ quan trọng đó là quảng bá chúng trên Facebook. Sau khi cài đặt và quản lý trang của mình, mẹ cô ấy đã tăng lượng bán hàng lên gấp 4 lần chỉ trong 2 tháng.

Vì vậy, với một cửa hàng kinh doanh trực tuyến như Alma Mater, chỉ có một điều cần phải làm. Đó chính là Facebook. Và các cậu biết điều tuyệt diệu nhất là gì

không? Hoàn toàn MIỄN PHÍ.

Giờ đây, khi đã khởi động một trang Facebook, có hai điều quan trọng các cậu cần phải làm để phát tán tên thương hiệu của mình. Đó là Hình ảnh và Video. Mọi người đều thích ngắm ảnh và xem các video. Chỉ cần hai cái đó thôi, số người đến với trang của các cậu sẽ tự động tăng lên.

Với một vài mẫu áo khá đẹp, những gì chúng tôi cần bây giờ là một tá những cô nàng xinh xắn, ưa nhìn diện áo để chụp hình. Ai mà lại không thích ngắm ảnh của những cô gái dễ thương cơ chứ, ngay cả bản thân các cô gái cũng vậy. Tôi cũng đã từng là một nhiếp ảnh gia đầy đam mê, vì vậy đã đến lúc gọi vài cuộc và sắp xếp người mẫu cho Alma Mater.

Tôi gọi cho bạn của tôi, nhờ họ tìm trong đám bạn của mình những cô gái xinh đẹp sẵn sàng chụp hình cho sản phẩm của bọn tôi. Tuyệt nhất là các nàng rất lấy làm hào hứng về việc chụp hình, bởi họ nghĩ chúng tôi là một thương hiệu oách xá lách lắm ấy.

Không phải mè� khen mè� dài đuôi chứ tôi cũng là một nhiếp ảnh gia cừ khôi ra phết, ngoài ra chúng tôi sẽ tặng áo miễn phí cho các cô người mẫu.

Trong khi tôi đang say mê chụp ảnh thì mấy cô nàng người mẫu của chúng ta cứ “đá qua đá lại” tanh tách thế này.

1. “Ôi chúa ơi, Varun, không. Anh đã nhìn thấy hình của em chưa? Em sẽ phá hỏng những tấm hình của anh mất.”

Đầu tiên, các cô gái cứ nằng nặc cho rằng họ không xinh xắn hoặc không đủ ăn ảnh. Các cậu phải thuyết phục gây lười thì các nàng mới thêm nhúc nhích ấy.

2. “Ôi, nhìn tấm này trông em như con ma ý, anh không được cho lên đâu đấy.”

Bức tường lửa thứ hai là họ không bao giờ, không bao giờ và không bao giờ hài lòng với các bức ảnh. Những từ như “Eo ơi”, “Ui dzời”, “cả giựt” thường được tung ra tới tấp. Mặc cho tấm ảnh có đẹp bao nhiêu đi chăng nữa thì dường như bọn họ chỉ có mỗi một câu để nói – “Tấm này nhìn em béo quá đi mất.”

3. “Thôi được, em muốn xem em trông như thế nào.”

Đây đúng là một vấn đề nan giải. Các nàng phải được tận mắt nhìn lại tấm hình ngay khi nọ vừa được chụp. Dù trời có đổ mưa đá, tuyết rơi, bão bùng hay gì gì đó, các nàng vẫn phải được xem bức ảnh của mình. Một khi đã cho các nàng xem rồi, xin mời hãy coi lại điều phía trên.

4. “Thôi được, anh hãy gửi ảnh cho em trước khi đăng chúng lên nhé.”

Một khi đã nhận được ảnh, thường tất cả các nàng sẽ có một nhận xét chung. Một lần nữa, hãy nhìn lại điều thứ 2 để biết thêm chi tiết.

Cuối cùng, các cậu không có lựa chọn nào khác ngoài việc đăng những bức ảnh phải không? Và một khi chúng đã được đăng tải và được trưng ở khắp mọi nơi, đó là khi những ý kiến và những cú “like” bắt đầu xuất hiện.

Chúng nhận được vô số “like” cũng như “comment” và hiển nhiên những tấm hình này sẽ được nâng cấp lên làm hình đại diện. Thú vị nhất là, những cô gái sẽ kiểm tra “comment” liên tục từng giây từng phút, nhưng phải vài ngày sau mới trả lời những bình luận, đó là cái trò giả vờ như “không thèm quan tâm” của các nàng đấy mà. Cuối cùng, các cô gái sẽ cảm ơn tất cả những lời khen, và thế là mọi người ai nấy đều vui vẻ cả.

Đến ngày 22 tháng 11, chúng tôi đã sở hữu một bộ sưu tập tuyệt vời những bức

ảnh chụp cả mẫu nam lẫn mẫu nữ vận trên mình những chiếc áo của Alma Mater. Điều thú vị nhất là, những người sở hữu áo tự chụp hình mình và tung lên. Việc ấy thật sự đã giúp quảng bá hình ảnh của chúng tôi một cách không thể tuyệt vời hơn trên Facebook. Tôi gửi cho Seema tất cả những bức ảnh chúng tôi chụp được, cô ấy giúp sắp xếp chúng lên website một cách đẹp đẽ. Website của chúng tôi hiện giờ nom khá khăm lăm rồi, thêm những tấm hình sản phẩm vào trông còn tuyệt vời hơn.

Con trai chị là thằng bán hàng ư?

Còn 24 giờ nữa là trang web của chúng tôi sẽ được tung ra. Còn mẹ tôi thì vẫn chưa biết phải trả lời ra sao cho sự tò mò của họ hàng quyến thuộc và bạn bè của bà. Những người đó sẽ hiểu về việc kinh doanh thương mại trực tuyến ra sao nhỉ? Quay trở lại năm 2009, khi ở Ấn Độ, hình thức kinh doanh ấy vẫn còn đang trong thời kỳ thai nghén. Đối với họ, tôi chẳng là gì ngoài một thằng đi bán áo dạo và điều đó thực sự khiến mẹ tôi thất vọng. Thế nên, khi nhận điện thoại từ những người bạn cũ, cuộc hội thoại sẽ diễn ra như thế này đây.

“Chào Poornima, lâu quá rồi không gặp nhỉ?”

“Uhm, đúng thế, dạo này em khỏe không?”

“Em vẫn khỏe, Varun dạo này thế nào rồi?”

“Nó đang làm mấy việc linh tinh thôi. Còn Aparna đang làm gì vậy?”

“À, nó đang làm cho Goldman Sachs. Họ vừa mới tiến cử nó, chị biết đấy. Nó nghĩ nó sẽ đi học để lấy thêm bằng MBA. Ở Mỹ. Ồi, em phải kiểm chồng cho nó mất thôi.”

“Ồ! Chị cũng lấy làm tự hào về cháu Appu... (thực ra là mẹ tôi cũng chẳng có ý đó đâu) Sao em không đưa cháu đến nhà chị chơi nhỉ?”

“Em nhớ rồi, em sẽ dẫn cháu tới chơi. Nhưng bây giờ Varun đang làm gì hả chị?”

Và đây là những gì mẹ tôi *muốn* nói. “Ồ, con gái em làm cho Goldman Sachs phải không? Con trai chị làm việc hẳn cho Microsoft ở Mỹ cơ. Haha. Thua chị chưa em?”

Nhưng bà phải cẩn rằng nói: “Nó đang đi bán áo thun em à.”

“Chị vừa nói gì thế, Poornima? Bán áo thun ư?”

“Đúng thế.” (với nỗi thất vọng tràn trề)

“Varun là một người bán hàng á, Poornima?”

(Mẹ tôi gần như phát khóc), “Đại loại như thế...”

“Chị đang nói gì thế? Ai mà tin được chứ.”

“Chị không biết phải làm gì cả. Bây giờ đưa nào sẽ thêm ngó ngang đến nó chứ? Dù sao thì cũng cảm ơn vì em đã gọi hỏi thăm chị nhé.”

Tôi ngờ rằng, tất cả những người bán hàng như chúng tôi đều được xếp vào cùng một nấc thang mà thôi. Mọi người trên thế giới này ai mà không cố gắng đem bán thứ gì đó cơ chứ. Có thể là một dịch vụ, một sản phẩm, một món hàng hóa, của cải hoặc thứ gì đó. Trên thực tế, ngay cả Aparna cũng là một nhân viên bán hàng. Chỉ là ở những mức độ khác nhau mà thôi. Câu hỏi đặt ra không phải “bạn là một nhân viên bán hàng hay không”. Mà là “bạn có bán hàng giỏi hơn những thằng bán hàng khác hay không?”

Ngày định mệnh - hay gần như thế

Đó là ngày 23 tháng 11. Ngày mà trang web của chúng tôi được tung ra cuối cùng cũng đã tới. Cái ngày mà thằng Mal và tôi đã mong ngóng bấy lâu. Chúng tôi đã phải vượt qua bao nhiêu chuyện của nợ mới tới được đích này và khi nhìn lại, tôi vẫn không hết ngạc nhiên khi điều này đã thực sự trở thành hiện thực.

Nguyên cả ngày, chúng tôi gọi như điên như dại cho Devesh để kiểm tra tình hình của trang web. Trong lúc đó, tôi đã lập ra trang Facebook cho Alma Mater. Nó chỉ là một trang sơ khởi, chưa có ảnh ột cũng như thông tin gì hết. Chúng tôi sẽ tung tất cả thông tin lên một lần khi nào trang web được chính thức đi vào hoạt động.

Chúng tôi gọi cho tất cả những người mà chúng tôi có thể nghĩ ra để thông báo về trang web. Chúng tôi cũng gọi cho cả nhà sản xuất, thông báo về việc trả tiền cho anh ấy, kèm theo một tin vui nữa là cuối cùng trang web cũng sắp đi vào hoạt động để có thể bán hàng một cách thông thường. Chúng tôi đảm bảo anh ấy sẽ nhận được tiền hàng tuần.

Chúng tôi cũng bắt đầu tung ra một loạt thông tin trên trang Facebook cá nhân của mình. Tất cả bạn bè chúng tôi đều để logo Alma Mater làm hình ảnh đại diện, vì vậy, có một sự hào hứng không hề nhẹ về trang web đang trào dâng trong chúng tôi. Trong thời gian đó, Devesh luôn gọi cho chúng tôi để cập nhật thông tin. Mẹ tôi, như thường lệ, vẫn nói với bạn của bà dù không ai hiểu về công việc kinh doanh trực tuyến này, nhưng cũng đã xuất hiện vài lời xì xào đáng kể trong hội các bà cô.

Khi đang điên cuồng chuẩn bị cho việc tung ra trang web thì chúng tôi nhận được cuộc gọi từ Devesh.

“Các chàng trai, vẫn còn lỗi. Chúng tôi nghĩ hôm nay chúng ta chưa cho trang web hoạt động được đâu.” Devesh nói qua điện thoại.

Chết tiệt. Mọi lời quảng cáo nọ kia về việc trang web sắp được tung ra đã đến tai mọi người hết cả rồi. Đúng là một nỗi xấu hổ ê chề. Và rồi, chúng tôi vẫn không ngừng nhận được hàng loạt email từ Devesh nói về việc trang web bị hỏng. Chúng tôi quyết định đi thẳng đến Exit Design một lần nữa.

“Còn vài mã code bị sai trầm trọng.” Anh ta nói và thở một cách nặng nhọc.

“Thì sao ạ?”

“Không, ý tôi là toàn bộ trang web vẫn đang bị hỏng.”

Thằng Mal và tôi không phải là dân công nghệ, thế nên chúng tôi cần mọi thứ được đơn giản hóa.

“Điều đó có nghĩa là, chúng ta không thể cho trang web hoạt động khi vẫn còn gặp trục trặc được.”

“Phải sửa mất bao lâu hả Devesh?”

“À, cái này thì tôi chưa thể nói gì được.”

“Ít nhất cũng phải áng chừng cho chúng tôi chứ...”

“20 ngày thế nào?”

Ôi mẹ kiếp. Đúng là tin tồi tệ. Cực kỳ tồi tệ. Trang web phải được vận hành và đi

vào bán hàng càng nhanh càng tốt. Chúng tôi đã tiêu vượt quá định mức trong thẻ tín dụng, ngoài ra còn phải thanh toán cho nhà sản xuất nữa chứ. Khoản vay và khoản tiết kiệm cá nhân cũng đã bị tiêu sạch, sự chậm trễ này có thể dẫn đến sự diệt vong của Alma Mater mất thôi.

“Devesh, không có cách nào để cho trang web hoạt động sớm hơn sao?”

“Không các chàng trai ạ. Chúng tôi thực sự bó tay.”

Thằng Mal và tôi lại quay về bàn bạc tại trụ sở công ty ban đầu của chúng tôi, quán Shiva's. Đã lâu rồi, chúng tôi không ghé lại đó và khi nhìn thấy chúng tôi, mấy gã ở đó dường như không kìm nén nổi hạnh phúc. Họ phục vụ chúng tôi thuốc và trà lá như mọi khi. Thế rồi, hai thằng tôi bắt đầu dự tính xem sẽ làm gì tiếp theo.

“Chúng mình đen vãi mày ạ.” Thằng Mal nói, không giấu nổi lo lắng.

“Uh. Bọn mình có thể vay thêm không?”

“Tao xoay hết cỡ rồi mày.”

“Chết tiệt, vậy thì tiêu rồi. Khi nào thì phải đưa tiền cho bên sản xuất nhỉ?”

“Một tuần nữa, mày ạ. Mày có thể thu xếp được cái gì không?”

“Tao vét cạn tiền tiết kiệm của tao rồi đấy.”

Mọi con đường có vẻ như đang dẫn vào ngõ cụt. Chúng tôi bắt đầu gọi tán loạn cho bạn bè để vay tiền, nhưng chẳng thể có nổi một nửa số tiền cần thiết. Thằng Mal quyết định gặp vài người quen làm trong ngân hàng, còn tôi thậm chí tìm đến cả mấy ông chủ của tôi hồng thuyết phục họ đầu tư.

Nhưng, chúng tôi là hai thằng nhãi mới 22 tuổi, chẳng có lấy một teo kinh nghiệm kinh doanh dốt túi nào. Không ai thêm quan tâm. Cuối cùng cả hai đưa quay về với hai bàn tay trắng.

Thời điểm ấy, tôi đã thực sự mất tinh thần. Tất cả mồ hôi nước mắt đổ vào, thế mà chỉ một vài cái lỗi ngớ ngẩn trong mã code đã phá hủy hoàn toàn mọi thứ. Nhà sản xuất đã cảnh báo về việc trả nợ và chúng tôi biết không đời nào anh ấy cho thêm thời gian nữa. Mọi việc không thể tồi tệ hơn được nữa.

Ngày hôm đó, thời gian trôi qua nặng nề. Chẳng có gì để làm và chẳng biết phải làm gì, hai thằng tôi ai lê xác về nhà nấy. Thế rồi, tôi làm cái việc đã thường làm từ rất lâu, trước cả khi khởi nghiệp công ty này. Tôi nhìn lên cái quạt trần và đắm chìm vào dòng suy nghĩ miên man.

“Tại sao mọi thứ lại thành ra như thế này? Chúng tôi đã làm sai gì nào? Tại sao mọi thứ không thể diễn ra suôn sẻ? Có thể mẹ tôi đã đúng. Kinh doanh không phải một việc dễ dàng. Có rất nhiều thứ khiến chúng ta đau đầu, và đây chính là một trong số đó.” Miên man trong dòng suy nghĩ của mình, một dòng nước mắt chảy xuống má tôi, và đó cũng là lúc điện thoại của tôi đổ chuông.

Đó là Devesh.

Lạy Chúa, tôi không mong muốn được nghe thêm bất kỳ hung tin nào nữa đâu.

“Baroon, Baroon,” anh ta hét lên.

“Ừm, Devesh.”

“Đến văn phòng ngay. Nhanh lên.”

Ôi khốn thật. Tôi lập tức mặc đồ và phi thẳng đến Exit Design.

Tôi đang cảm thấy căng thẳng tột độ bởi nỗi lo sợ điều tồi tệ nhất sẽ xảy đến. Áp

lực đè nặng khiến tôi đang ngấp nghé bên bờ vực của sự gục ngã.

Khi tôi với thằng Mal đến Exit Design thì thấy Devesh ngáp cổ trong việc xử lý website của chúng tôi.

“Baroon, Roaannn...”

“Tất cả lỗi đã được sửa chữa. Chúng tôi đang cho trang web hoạt động.”

“Khi nào?”

“Bây giờ, ngay bây giờ.”

Tôi không thể tin được những gì tai mình vừa nghe.

Cả nhóm đã làm việc cật lực để cái website trời đánh này của chúng tôi được vận hành. Một mã code nhỏ bị viết sai đã dẫn đến mọi vấn đề.

“Tất cả đều đã hoàn tất, Baroon và Roaaan. Các cậu hãy tung trang web ra đi. Chúc may mắn.”

Lúc ấy vào khoảng 10 giờ đêm. Chúng tôi bắt chiếc taxi đầu tiên nhìn thấy.

“Về Koramangala bao nhiêu?”

“220 rupees.”

“Anh ơi, em chỉ còn 70 rupees thôi, anh có đi không?”

“Mơ đi chú em.”

Tôi lưỡng lự đi bộ một quãng. Chẳng còn sự lựa chọn nào khác, anh ta liền hét lên.

“Thôi được rồi, lên đây.”

Ngày định mệnh đã tới

Ngay khi về đến nhà, chúng tôi lao ngay vào việc cho ra mắt trang web.

Có hai việc quan trọng cần phải làm trước tiên. Đầu tiên là một danh sách 5000 người mà chúng tôi phải gửi email thông báo về việc ra mắt trang web.

Và điều thứ hai, cũng là điều quan trọng nhất – ra mắt trang của chúng tôi trên Facebook. Ngay lập tức, hình ảnh của những giai xinh gái đẹp vận những chiếc áo nỉ Alma Mater phải được xuất hiện trên tường và mọi người có thể nhấp đường dẫn vào trang web của chúng tôi.

Vì vậy, chúng tôi nhanh chóng gửi email và bắt đầu chăm sóc trang Facebook. Tôi đăng tải tất cả ảnh, đưa thông tin lên và nhấp vào nút PUBLISH.

Từ giờ phút ấy trở đi, Facebook của Alma Mater chính thức đi vào hoạt động.

Trang web của Alma Mater cũng vậy.

Đúng 11 giờ 15 phút tối ngày 23 tháng 11 năm 2009, chúng tôi nhận được đơn đặt hàng trực tuyến đầu tiên. Một chiếc áo nỉ của trường Cotton, cỡ L.

Tất cả như phát cuồng vào đêm hôm đó. Trong vài phút, chúng tôi đã có 75 người hâm mộ. Con số đó tiếp tục tăng nhanh một cách chóng mặt. Trên thực tế, cả đêm tôi và thằng Mal đã lăm lăm điện thoại để kiểm tra Facebook. Mỗi lần, con số lại tăng lên và làm tăng cả nhịp tim của chúng tôi thêm vài phần nữa.

Những đơn đặt hàng tiếp tục đổ đến, cũng như những email chúc mừng. Bây giờ, mọi người đều biết về Alma Mater và không gì có thể ngăn cản được bước tiến của nó nữa. Trong đêm hôm đó, chúng tôi đã thu về cả thảy 75 đơn đặt hàng, Facebook thì nhộn nhịp thôi rồi. Mọi người tiếp tục rộn ràng dành cho chúng tôi những lời chúc mừng, đẩy bài lên đó, và ai cũng nói rằng đáng lý ra phải làm việc này từ lâu lắm rồi. Đây hiển nhiên là một thị trường hết sức sáng lạn.

Cô gái ơi, sao em lại nổi cơn thịnh nộ?(1)

Cả đêm, tôi không tài nào chợp mắt và vẫn tiếp tục trả lời email, yêu cầu và tin nhắn trên Facebook – tất cả đúng là một mớ hỗn độn. Vào 2 giờ 30 phút sáng, tôi nhận được cuộc gọi của thằng Sid. Nó muốn cái quái gì vào giờ này nhỉ?

“Ê mày, chúc mừng mày về website nhé.” Nó nói.

“Cảm ơn mày, Sid. Có chuyện gì xảy ra thế? Mọi việc vẫn ổn chứ, tao hy vọng thế.”

“Ừ, mày.”

“Có chuyện gì thế?”

Không có hồi đáp.

“Ê mày, có chuyện gì xảy ra thế?” Tôi hỏi lần nữa.

“Mày sẽ ghét tao.”

“Có chuyện gì mới được cơ chứ?”

“Hôm qua tao tới Cirrus uống và say bí tỉ. Ý tao là, tao thực sự đã tới đó và tao đã gặp Devika.”

“Devika của tao á?”

“Ừ, mày... và...”

“Và cái gì, nói tao nghe thằng khốn kia?”

“Tao đã nói với cô ấy là mày đã dối theo thông tin của cô ấy như thế nào. Tao thậm chí còn nói với cô ấy về chuyện hình xăm. Mày ơi, tao xin lỗi, tao không có ý đó, tao thực sự say bết bết luôn và lời nói cứ thế tuôn ra. Tao chân thành xin lỗi mày.”

Ôi khốn kiếp! Khốn kiếp! Khốn kiếp!

Tôi không thể thốt ra được lời nào và đập máy luôn. Đến phát ốm lên mất thôi, thật không dám tưởng tượng tới những gì cô ấy đang nghĩ về tôi. Để cứu vãn tình thế, tôi nhanh chóng gửi cho cô ấy một tin nhắn trên Facebook, nhưng có vẻ như mọi thứ đã bị hủy hoại. Cô ấy không chỉ xóa tôi ra khỏi danh sách bạn bè của mình mà còn chặn FB của tôi, khiến tôi thậm chí không tìm được hình ảnh đại diện của cô ấy. Tôi không thể tả nổi cảm giác của mình lúc đó.

Tôi quyết định xóa sổ thằng Sid ra khỏi cuộc đời mình.

Trong khi đó, đầu óc tôi cũng đang quay cuồng với Alma Mater, thế nên tôi đành tạm gác lại chuyện đó qua một bên.

Tôi làm việc cả tối và con số vẫn cứ tiếp tục tăng lên. Trang Facebook của tôi phát tán như virus và không ngừng thu về thêm đơn hàng.

Ngày tiếp theo, như đã lên kế hoạch, chúng tôi kiểm tra những xác thực đơn hàng từ back-end(2). Bản in của những đơn đặt hàng và hóa đơn đã được mang đi, chúng tôi cùng với Lalit bắt đầu đóng gói. Những đơn hàng đến từ khắp nơi trong cả nước: Delhi, Mumbai, phần lớn từ Bangalore. Nếu chúng tôi cứ quyết mở một cửa hàng theo kiểu truyền thống ở đâu đó, liệu mọi thứ có thực sự khả thi không

nhỉ?

Việc đóng đồ xong xuôi vào 7 giờ 30 tối. Nhân viên Aramex đến và cứ như thế, lô hàng chính thức đầu tiên của chúng tôi đã được chuyển đi.

Những con số kỳ diệu

Đêm 24 tháng 11 thực sự là một đêm điên cuồng. Email tiếp tục đổ về và chúng tôi đã sở hữu lượng người hâm mộ lên đến 300 chỉ trong một ngày. Tôi đăng tải thêm vài bức ảnh và nhận thấy, cứ mỗi lần ảnh mới được tải lên là một lượng người hâm mộ đông đảo lại truy cập vào Facebook của chúng tôi. Rõ ràng, những bức ảnh đã thực hiện nhiệm vụ kết nối rất tốt, số lượng người xem sẽ còn đông hơn hiện tại. Thế nên ảnh đã trở thành một “ngón nghề” của chúng tôi trong chiến dịch cầu lượt xem và câu người “like”.

Và ta ơn Chúa, Facebook đã tạo ra một khái niệm nho nhỏ mang tên là tag. Và đây là những gì tôi đã làm. Tôi chụp tấm ảnh một người mặc chiếc áo in tên trường Cotton và tag mọi sinh viên của trường mà tôi biết vào. Lý tưởng là, khi ai đó tag bạn vào bức ảnh mà bạn chẳng liên quan ráo gì thì việc ấy cũng chẳng đến nỗi gây phiền nhiễu đến bạn cho lắm, nó như một chuyện tào lao ấy mà. May thay, đây là chiếc áo dành cho Cottonian và những người được tag cũng là sinh viên Cotton, thế nên chẳng có lý do gì để cảm thấy bị làm phiền cả, đúng không nào (ít nhất chúng tôi tin là như vậy). Do đó, tôi bắt đầu tag nhiều nhất có thể vào mỗi bức ảnh, mỗi tấm 50 người.

Ngay khi chúng tôi vừa làm việc này, Facebook của Alma Mater lại bắt đầu phát tán như những chú virus hưng hực khí thế, đồng nghĩa kèm theo đó là lượng truy cập vào trang web của chúng tôi cũng tăng lên đáng kể. Khi một người được tag, thì chỉ cỡ 500 bạn bè của anh ta nhìn thấy. Còn khi 50 người được tag thì thông tin này có khả năng đến với 5.000 người lần. Đó là sự kỳ diệu của Facebook. Quảng bá thương hiệu, sản phẩm tới cả triệu triệu người mà không cần tốn lấy một xu.

Một nguồn lực khác cũng mang lại hiệu quả không tồi chút nào, đó là sự xuất hiện của những bức ảnh trên tường Facebook cá nhân, group, fanpage của các hội cựu sinh viên và chúng tôi cũng tận dụng những nhóm đó để đăng tải ảnh của mình một cách điên cuồng.

Kết quả là – trang Fanpage Alma Mater của chúng tôi đã đạt con số một nghìn người hâm mộ trong vòng 3 ngày. Đúng vậy, một nghìn người hâm mộ đối với một công ty vẫn chưa có tên tuổi gì.

Trong khi tôi đang tối tăm mặt mày với những chuyện đó thì thằng Sid vẫn cứ gọi tới nhưng tôi không thèm bắt máy. Tôi thực sự chẳng thèm màng tới nó. Nó đã phá vỡ quy tắc cốt yếu trong tình bạn rồi. Thằng Guju Boy và Rohit tiếp tục thúc giục tôi, bảo tôi dù sao cũng nên nói chuyện với nó một lần, nhưng tôi decisamente không nghe. Tôi không muốn nhìn thấy cái bản mặt nó hay nói chuyện với thằng đàn độn đó nữa.

Nhà đầu tư mạo hiểm ư?

Trong khi chuyên yêu đương của tôi và mấy thằng bạn cứ đều đang bung bét hết cả lên, thì Alma Mater lại đang thoát khỏi trở ngại và có vẻ chạy êm xuôi. Từ khi chúng tôi khởi động cửa hàng trực tuyến, các trường học trên khắp cả nước không ngừng liên lạc tới để “gian hàng” dành riêng cho trường họ được thêm vào website của Alma Mater. Mặc dù vậy, để có được sự cho phép chính thức của ban giám hiệu là một việc tiêu tốn khá thời gian. Ban đầu, chỉ có bốn trường phổ thông và một trường đại học cùng những hội cựu học sinh - sinh viên của các trường đó có thể ghé thăm trang web của chúng tôi và mua đồ. Nhưng sinh viên của các trường khác cũng rất yêu thích những mặt hàng của chúng tôi và cũng muốn sở hữu những thứ tương tự của riêng họ.

Tuy vẫn chưa sẵn sàng cho điều đó, nhưng chúng tôi vẫn phải khởi động giai đoạn hai của kế hoạch kinh doanh chỉ vài tuần sau khi gian hàng điện tử Alma Mater ra mắt. Giai đoạn hai của kế hoạch là gom đơn đặt hàng.

Điều này, về cơ bản, có nghĩa là, chúng tôi sẽ tiếp nhận đơn hàng đặt cho lớp hoặc đặt hàng loạt, trong đó màu sắc theo ý các cậu, in ấn theo bất kỳ mẫu thiết kế nào các cậu yêu cầu và với số lượng mà các cậu mong muốn. Và đơn đặt hàng lớn đầu tiên đã đến với chúng tôi ngay trong ngày ra mắt phương án này trên trang web. Đó là đơn đặt hàng áo nỉ cho cả khóa thứ 10 của trường nữ sinh Baldwin, một đơn đặt lớn và đã thiết lập một tiền lệ cho phương án kinh doanh mới của chúng tôi. Mọi hoạt động cho việc gom đơn hàng với số lượng lớn (ít nhất trên 100 chiếc) vẫn tiếp tục vì nó liên quan nhiều đến kế hoạch hậu cần, nhất là với nhà sản xuất của chúng tôi. Ngoài ra, chúng tôi không nhận bất kỳ đơn hàng nhỏ nào với số lượng dưới 100. Thời gian giao hàng của chúng tôi thường trong vòng từ 25 - 30 ngày, thực sự là hơi bị lâu.

Vì vậy, hai điều quan trọng chúng tôi phải giải quyết ngay bây giờ là: Giảm số ngày gom hàng, và quan trọng hơn, giảm thời gian giao hàng.

Có một điều thú vị khác xảy đến trong những ngày đầu ra mắt trang web.

Chúng tôi nhận được một email yêu cầu phải gọi cho anh ta ngay lập tức vì anh ấy muốn bàn bạc một điều gì đó với chúng tôi. Tôi gọi cho anh ta vì chắc rằng đó chỉ là một email như bao email từ những người đặt hàng khác, muốn hỏi han về sản phẩm của Alma Mater.

“Xin chào, tôi là Varun, gọi từ Alma Mater. Bạn đã gửi cho chúng tôi một email.” Tôi nói.

“Yeah, Varun, thật vui khi anh đã gọi. Tôi đã xem trang web của các anh. Đúng là một ý tưởng tuyệt vời, một thương hiệu tuyệt vời. Tôi muốn ngồi và nói chuyện đôi chút với các anh.” Người ở bên kia đầu dây nghe giọng có vẻ trẻ trung và nhiệt huyết lắm.

“Nhưng điều này thì liên quan đến việc gì?” Tôi nói.

“À thì, tôi là một nhà đầu tư mạo hiểm và tôi đang đầu tư cho những người khởi nghiệp. Tôi thấy công ty của các anh rất hứa hẹn và muốn thực hiện một cuộc đầu tư nghiêm túc.”

Tim tôi như ngừng đập.

“Ồ, thật tuyệt, thưa ngài.” Tôi đã chau chuốt các từ.

“Vây, chúng ta có thể gặp nhau chứ?”

“Tất nhiên rồi.” Tôi không thể kiểm soát được sự phấn khích của mình.

Khi các cậu mở một doanh nghiệp, thịnh thoả ở đâu rơi tõm xuống những điều ngoài sức tưởng tượng như thế đấy. Mỗi ngày không chỉ là một ngày mới, mà còn là một ngày ẩn chứa đầy những cơ hội. Các cậu sẽ phải ré lên vì sung sướng khi đập máy kết thúc một cuộc nói chuyện với một người hoàn toàn xa lạ đang muốn nghiêm túc đầu tư vào công ty các cậu.

Ngày hôm sau, chúng tôi có ngay cuộc gặp với nhà đầu tư tại một khách sạn sang trọng ở Bangalore. Và lần này, tôi đã không ăn mặc luộm thuộm nữa. Chúng tôi nói đủ chuyện trên trời dưới bể, tất nhiên không loại trừ câu chuyện khởi nghiệp của chúng tôi – chúng tôi bắt đầu như thế nào, những kế hoạch tương lai của chúng tôi ra sao, v.v... Anh ấy thực sự ấn tượng và mong muốn được đầu tư cho chúng tôi, nhưng vấn đề nằm ở chỗ chúng tôi vẫn chưa sẵn sàng. Ý tôi là, chúng tôi mới bắt đầu và công ty của chúng tôi thậm chí còn chưa có một mức định giá phù hợp.

Một nhà đầu tư mạo hiểm có thể là một trong những người quan trọng nhất trong cuộc đời các cậu nếu các cậu từng mở một công ty. Anh ấy/cô ấy đầu tư vào công ty của các cậu để lấy một cổ phần. Công ty chúng tôi vừa mới khởi nghiệp, đồng nghĩa với việc chúng tôi chẳng đáng giá bao nhiêu. Chẳng hạn, nếu hiện nay, chúng tôi có trị giá 100 rupee, anh ấy có thể nắm giữ 20% công ty chúng tôi và đưa cho chúng tôi 20 rupee. Nhưng nếu, trong một năm nữa, chúng tôi gây dựng thương hiệu của mình tốt, khi đó, giá trị của chúng tôi ít nhất sẽ là 1000 rupee và với 20%, anh ấy sẽ phải trả 200 rupee. Con số ấy có nghĩa đấy chứ hả? Hơn nữa, dù gì thì chúng tôi vẫn chưa cần tiền ngay bây giờ. Việc kinh doanh đang cung cấp tiền cho chúng tôi, nhưng chúng tôi sẽ cần thêm vốn sớm thôi.

Vì vậy, chúng tôi gọi cho nhà đầu tư vào ngày hôm sau và cảm ơn anh ấy vì đã hứng thú với công việc của chúng tôi. Chúng tôi nói với anh ấy rằng, chúng tôi vẫn chưa sẵn sàng nhận sự cung cấp vốn vào lúc này, nhưng chắc chắn chúng tôi sẽ nghĩ đến nó trong tương lai. Bên cạnh đó, chúng tôi vẫn tiếp tục học hỏi những điều mới mẻ từng ngày và tìm hiểu mọi thứ về vận hành việc kinh doanh trước khi một nhà đầu tư mạo hiểm tham gia vào hội đồng quản trị.

Tạm biệt dì Anu sao?

A lma Mater ngày càng nổi tiếng và ngày càng nhiều người nói về nó. Trông thấy khách khứa lũ lượt tới nhà để mua áo, mẹ tôi chuyển từ trạng thái thất vọng sang vui mừng khôn xiết. Cuối cùng, bà đã hiểu công việc kinh doanh áo của tôi và tỏ vẻ tự hào. Rất nhiều khách hàng đến nhà tôi nói chuyện với mẹ tôi và chúc mừng bà. Sau khoảng gần ba tháng mất dạng, dì Anu cuối cùng cũng đến thăm chúng tôi.

“Poo. Lâu quá rồi không gặp.” Dì ấy nói, quẳng cái Gucci đắt tiền lên ghế sofa.

“Anooo.” Mẹ tôi kêu lên và họ ôm nhau thăm thiết như chị em thất lạc lâu năm.

“Mọi chuyện sao rồi chị?” Dì Anu hỏi.

“Vẫn thế thôi. Thế còn em, mọi chuyện ổn chứ?” Mẹ tôi nói.

“Mọi chuyện vẫn tốt, Poo ạ. Ồ! Em đã nói với chị chuyện Arjun được thăng chức chưa?”

“Ồ! Em phải thiết đãi mọi người đấy, Anu.”

Thực sự, mẹ tôi chỉ mừng cho thằng Arjun một chút tí tí thôi.

“Haha, chắc chắn rồi Poo, chị thích cái gì cũng được. Mà Varun đâu rồi, dạo này nó thế nào?” Dì Anu hỏi.

“A, nó vẫn khỏe, Anu ạ. Chị chưa từng thấy nó hạnh phúc hơn.” Mẹ tôi nói.

“Nó vẫn bán áo phong đó hả?” Mắt dì Anu tròn tròn nhìn trông thật góm làm sao.

“Đây là một gian hàng kinh doanh điện tử, Anu ạ.”

Òaaa, tôi hơi bị tự hào về mẹ tôi luôn.

“Cái gì cơ?” Dì Anu khúc khích cười.

“Kinh doanh điện tử, Anu ạ, một điều gì đó làm trên Internet.”

“Điều gì làm trên Internet cơ chứ, nó là một thằng bán áo phong.”

“Không phải đứa bán áo phong, Anu, mà là một doanh nhân.”

“Hehe, nếu chị nói vậy...” Dì Anu lại cười khúc khích.

“Ít nhất thì Varun cũng đủ dũng cảm để làm điều này, thằng Arjun đã làm được gì nào?” Mẹ tôi nói.

Ồ, chuyện gì đây?

“Nó vừa mới được thăng chức, Poo ạ, và sẽ đi Mỹ để học MBA.” Dì Anu có vẻ đã sẵn sàng cho trận đối đầu.

“Những gì Varun đang làm cũng rất tốt. Em có biết bao nhiêu đứa đến đây và không ngừng cảm ơn chị không?” Mẹ tôi nói.

“Chị phải nói với nó là dừng ngay cái việc ngu ngốc này lại. Kinh doanh không phải việc dành cho những đứa miệng hôi mùi sữa như nó. Nó đang cố tỏ ra mình quan trọng. Chị không biết đâu, Poo ạ.”

“Không, Anu ạ. Chính em mới chẳng biết cái gì. Em luôn nhận xét mọi việc mà

không thềm biết thực hư nó ra sao.”

“Chị đang tức giận kìa, thôi hãy nói chuyện khác đi.”

Ho đã đổi sang chủ đề nói chuyện khác, nhưng có điều gì đó cũng đã thay đổi. Mẹ tôi không còn nghĩ tôi bất tài nữa. Bà hiểu những gì tôi làm và hoàn toàn ủng hộ điều đó. Tôi yêu mẹ và sự ủng hộ của bà là tất cả đối với tôi.

Ý nghĩa của Alma Mater(1)

Điều tuyệt nhất chúng tôi nhận được từ việc vận hành Alma Mater đó là tất cả email và đánh giá cao mà khách hàng của chúng tôi gửi tới. Tôi nhớ, từ những ngày đầu tiên, chúng tôi đã nhận được một email từ một cựu nam sinh Bishop Cotton khóa 1956. Anh ấy nói rằng, mặc chiếc áo in chữ Cotton đó gợi nhắc cho anh về những năm tháng tuyệt diệu ở trường, và ngay cả khi thời đó đã qua lâu lắm rồi, anh ấy vẫn xốn xang mỗi khi nghĩ đến. Một email khác cũng thú vị không kém do một cựu sinh viên Cotton gửi đến từ New Jersey. Anh ấy kể, đã mua một chiếc áo in chữ Cotton từ Alma Mater. Khi đến một tiệm cà phê gần văn phòng của mình ở New Jersey, anh ấy đã vô cùng kinh ngạc khi nhìn thấy một người khác cũng mặc chiếc áo đó. Ngay lập tức, anh ấy đến và bắt chuyện với người đó. Cả hai đều nhận ra họ chỉ cách nhau hai khóa và có rất nhiều bạn bè chung sống cùng khu vực, vậy mà họ không bao giờ biết được. Sau đó, quan trọng hơn, họ đã trở thành bạn. Đó chính xác là điều chúng tôi mong chờ khi tạo ra Alma Mater.

Phần IV

“Varun, tổng khứ cái thứ của nợ này ra khỏi nhà tao mau!”

5 tháng đã trôi qua kể từ khi chúng tôi vận hành Alma Mater. Chúng tôi đang dần thiết lập được vị thế trong thị trường. Chúng tôi đã có thêm được năm khách hàng là các trường ở Bangalore và một trường ở Ooty, cùng thêm hai trường nữa từ Chennai. Công việc kinh doanh của chúng tôi giờ đã được mở rộng ra đến Nam Ấn và đang phát triển với tốc độ đáng kể. Cách điều hành kinh doanh của chúng tôi cũng đang dần thay đổi.

Bạn có nhớ tôi đã từng nói về việc nó quan trọng ra sao để củng cố được công việc kinh doanh với số lượng lớn? Vâng, cuối cùng thì chúng tôi cũng đã có thể giải quyết vấn đề hậu cần với nhà sản xuất của mình. Chúng tôi đã sử dụng một hệ thống mới, giảm thiểu tối đa số lượng yêu cầu để tạo ra hàng hóa tùy chỉnh. Ngoài ra, thời gian cũng được giảm xuống còn 20 ngày. Đây là một lời kêu gọi trong những ngày đầu. Chúng tôi giờ đã nhận được rất nhiều đơn hàng từ khắp nơi trên toàn quốc, điều này đã đóng góp rất lớn vào doanh thu của chúng tôi. Chúng tôi cũng đã bắt đầu vận chuyển hàng đi các nước và đã chuyển những chiếc áo hoodie của chúng tôi đến London, New York, Boston, Berlin, và thậm chí còn xa hơn nữa, đến tận Úc và New Zealand.

Tôi vẫn chưa thêm nói chuyện với thằng Sid, còn Devika vẫn đóng kín Facebook của cô ấy. Nhóm của chúng tôi giờ đã tan đàn xẻ nghé và tôi sẽ đi chơi với thằng Rohit và Guju Boy nếu không có mặt thằng Sid. Nó đã rất cố gắng để làm hòa nhưng tôi không thể tha thứ cho nó được.

Arjun đang được thăng chức và bà dì Anu lại được dịp nở mày nở mặt. Dì ta vẫn gọi tôi là thằng bán hàng và vẫn tiếp tục cầm đầu hội các bà cô.

Thằng Mal và tôi vừa mới kết thúc chuyến công tác chính thức đầu tiên. Chúng tôi đến Chennai và Mumbai để đặt mỗi làm ăn với nhiều trường học hơn nữa ở đó. Chúng tôi ngày càng mở rộng và nhà của tôi không còn đủ lớn cho chúng tôi nữa.

Đã đến lúc để bắt đầu đi tìm một văn phòng mới bởi mẹ tôi, mặc dù rất tự hào về tôi, đã không còn vui vẻ gì với cách mọi thứ đang diễn ra.

“Varun, mày tổng khứ mấy thứ của nợ này ra khỏi nhà tao mau.”

Đó chính xác là những gì mẹ tôi thốt lên vào một ngày đẹp trời, điều này đã thôi thúc chúng tôi nhắc mông lên đi tìm một văn phòng mới. Vâng thì, cho đến hiện nay, chúng tôi là một công ty đặt trong gara điển hình và không có gì phải lo lắng với cái thế giới này cả. Từ văn phòng của tôi cho đến cái giường chỉ cách nhau có sáu bước chân và cái bếp nằm ngay ở cuối hành lang. Cuộc sống đang nhuộm một màu hồng hạnh phúc nhưng tôi đã mù mờ biết rằng những rắc rối đang âm thầm kéo đến bên ngoài kia.

Chúng tôi không chiếm hết cái gara mà còn lấn cả lên nhà! Nó đúng là một cảnh tượng điên rồ - hàng đến và đi, khách không ngừng gõ cửa, những cô gái xinh xắn nối đuôi nhau đến chụp ảnh áo của chúng tôi, người bán hàng gọi không ngớt, và giữa đông hỗn độn đó, là tôi, trong bộ pyjama, đang tận hưởng từng khoảnh khắc của mình. Ngay khi lên kế hoạch chiếm đóng cả ngôi nhà, tôi đã nhận được tối hậu thư từ mẹ. Chúng tôi được yêu cầu chuyển ra khỏi nhà, ngoài ra tôi còn phải tìm

một ngôi nhà mới để sinh sống. Vì vậy, chúng tôi bắt đầu lại gọi cho Justdial. Như trước đây, Justdial đã tới giải cứu, giúp chúng tôi tìm được một văn phòng mới.

Tôi bất đắc dĩ phải rời khỏi nhà, nơi tôi được ườn trên giường vừa làm việc vừa thưởng thức món pakodas và trà của Lalit để kiềm chế sự căng thẳng, được chụp mỗi tấm ảnh cho Alma Mater trên sân thượng, được dậy vào lúc 11 giờ trưa, và rất nhiều những thứ khác phải bỏ lại đằng sau. Nhưng tôi hy vọng văn phòng mới sẽ mang lại nhiều triển vọng mới.

Chúng tôi không còn là một công ty nằm trong gara nữa và mọi thứ đang dần trở nên nghiêm túc hơn. Tôi nghĩ nó là việc chuẩn bị cho một sự tốt nhất, nhưng không có gì có thể đánh bại được niềm vui của việc điều hành công ty của bạn từ gara của riêng bạn. Một lưu ý nghiêm túc, các cậu sẽ khai sáng được hầu hết mọi góc ngách công việc kinh doanh của mình từ trong gara, khi nó nhỏ và dễ quản lý. Điều này giúp các cậu liên tục nghĩ đến những bước tiếp theo và tìm cách để mở rộng quy mô, đặc biệt là khi các cậu biết mình sắp bị tổng cổ ra khỏi nhà.

Dì Anu và việc tạo thương hiệu

Như tôi đã nói từ trước, ngay cả khi chúa ghét mấy vụ tu tập của các bà cô, tôi cũng đã thực sự học được rất nhiều từ họ cho công việc kinh doanh của mình. Từ bữa tiệc các bà cô, các cậu có thể vô tình tiếp thu được rất nhiều thông tin trong việc tạo dựng thương hiệu, và sẽ có lúc dùng đến trong công việc của mình.

Lấy bà dì Anu ra làm ví dụ. Từ hàng kỷ nguyên nay, tôi đã phải chứng kiến việc dì ta khoe khoang về thằng con trai Arjun và những thành tích nó đạt được. Bất cứ nơi nào dì ta đến, chỉ có một điều duy nhất bám theo tâm trí – Đó là Arjun. Những gì dì ta làm đã gián tiếp tạo ra một thương hiệu. Một thương hiệu mà tất cả các bà cô đều tin tưởng và coi đó là hình mẫu để con trai họ noi theo, và là một thương hiệu mà họ muốn gả con gái của họ. Dì ta bán thương hiệu Arjun như thể không có ngày mai và không có gì có thể mang nó đi xa. Thương hiệu Arjun sẽ là chủ đề nóng hổi trong các bữa tiệc, những cuộc trò chuyện giữa các bà cô, mặc cho nó là thằng đàn ông ẻo lả nhất mà tôi từng biết.

Vì vậy, tôi đã gián tiếp học được rất nhiều về việc quảng bá thương hiệu từ bà dì Anu hay từ bữa tiệc các bà cô. Khi chúng tôi bắt đầu vận hành Alma Mater, tôi đã nói không ngừng về nó. Tôi thực sự sống với những chiếc áo nỉ và mặc nó đi khắp mọi nơi (mẹ tôi từng dọa không cho tôi ăn tối nếu tôi không cởi nó ra). Gặp bất kỳ ai, tôi cũng nói với họ về Alma Mater. Thế rồi, còn một điều khác nữa – chủ xị của bữa tiệc các bà cô – và đây, Facebook. Một bữa tiệc, về cơ bản, là một cái chợ để các bà cô có thể buôn dưa lê bán dưa chuột không ngừng nghỉ. Bằng cách đó, các tin tức được lan truyền, mọi người sẽ sớm được nghe về nó và bắt đầu nói về nó. Facebook, như các cậu đều biết, cũng có nhiều điểm tương đồng ra phết.

Hiện nay, rất nhiều bạn bè của tôi cảm thấy ngượng ngùng khi quảng bá “thương hiệu” của họ. Giống như mẹ tôi, bà không bao giờ nhắc đến tôi trong mọi bữa tiệc (tôi không cho mẹ tôi lý do để làm điều đó) và kể từ đó, trong mắt các bà cô, tôi chẳng khác nào một con cừu đen. Về cơ bản, thương hiệu của tôi chẳng đáng giá quái gì. Vì vậy không cần thiết phải bán bản thân để tạo dựng thương hiệu. Chúng tôi đơn giản là để những người hâm mộ Facebook của mình đăng bài về mọi hoạt động của công ty giống như dì Anu đã làm trong trường hợp của Arjun. Chúng tôi chẳng hề ngại ngùng, tag ngẫu nhiên mọi người vào ảnh của chúng tôi và đăng chúng lên tường những người chưa được mời. Một cách gián tiếp, mọi người bắt đầu quảng bá về nó, và thế là những hạt mầm của thương hiệu đã được gieo.

Vì vậy, nếu các cậu là một nhóc tí bị mẹ “lừa” tham gia vào một trong những bữa tiệc ồn ào nhất, thì hãy coi như đó là cái giá phải trả để chuẩn bị cho tương lai và giúp bạn tiết kiệm được một khoản tiền.

Này anh bạn!

Kể từ khi bắt đầu công việc kinh doanh Alma Mater, đã có rất nhiều điều thú vị xảy ra mà chúng tôi không làm được gì khác ngoài việc mỉm cười. Một trong số đó xảy ra một lần qua điện thoại.

Các cậu biết đấy, chúng tôi làm việc đa phần qua điện thoại với hàng tá cuộc gọi đến hàng ngày. Những cuộc gọi có thể là những đơn đặt hàng hoặc một vài yêu cầu. Nhưng có một cuộc gọi - vào lúc chúng tôi vừa mới mở công ty - cứ khiến tôi nhớ mãi, hơn bất kỳ cuộc gọi nào khác. Đó là cô gái gọi cho chúng tôi và hỏi về áo nỉ.

“Xin chào, Alma Mater phải không?” Cô ấy nói.

“Đúng vậy.” tôi đáp.

“Tôi muốn đặt hàng một chiếc áo nỉ.”

“Đương nhiên rồi, bạn chọn cỡ và màu nào?”

“Màu đen và cỡ nhỏ.”

“Tuyệt... tôi sẽ chuyển nó đến.”

“Uh, không cần phải làm vậy.”

“Không, tôi phải chuyển nó chứ.” Tôi nói.

“Tôi không hiểu, tại sao bạn phải chuyển nó chứ?” Cô ấy hỏi.

“Vậy làm thế nào tôi có thể gửi nó đến cho bạn?” Tôi hơi bối rối.

“Ok, vậy bạn có thể gửi nó bằng đường bộ. Tôi sống tại Bangalore.”

Từ “chuyển hàng” đã bị hiểu hoàn toàn sai nghĩa. Nó đơn giản chỉ là “gửi đi bằng chuyển phát nhanh” nhưng cô gái đó lại hiểu nó sang nghĩa khác.

Một sự cố hay ho khác xảy ra khi tôi ở một cửa hàng sách. Tôi trông thấy một người đứng gần tôi mặc áo nỉ của chúng tôi. Tôi quyết định liếc nhìn nói chuyện với anh ấy và hoàn toàn bị choáng váng bởi những gì anh ta nói.

Tôi: “Này anh bạn, anh bạn mua áo này ở đâu đấy?”

Anh ta: “Anh muốn biết để làm gì?”

Tôi: “Đơn giản là tôi cũng muốn mua một chiếc.”

Anh ta: “Công ty chúng tôi làm chúng đấy.”

Tôi: “CÁI GÌ CƠ? CÔNG TY NÀO?”

Anh ta: “Công ty của tôi.”

Tôi: “Này anh bạn, anh có chắc không đấy.”

Anh ta: “Yeah, hoàn toàn chắc chắn.”

Tôi: “Tên công ty của anh là gì?”

Anh ta: “Alma.”

Tôi: “Alma Mater? Anh là Varun?”

Anh ta: “Không đâu anh bạn. Những người đó chỉ đại diện cho công ty thôi.”

Tôi: “Ồ.”

Anh ta: “Đúng đó anh bạn. Ai có thời gian để quảng bá cái của nợ đó chứ hả anh bạn? Hãy sắp xếp toàn bộ công ty và để họ quảng bá, anh bạn ạ.”

Tôi: “Ồ, tôi chưa được biết đấy.”

Anh ta: “Anh bạn ạ, tôi đang vận hành năm công ty khác nhau ở đây. Tôi không thể quan tâm đến từng cái được. Mục tiêu chính của tôi là công ty bất động sản, anh bạn ạ. Làm cho nó đánh bại tất cả và chỉ việc rước một chiếc Audi về cho bố!”

Tôi: “À, thế đấy.”

Anh ta: “Yeah, anh bạn. Tôi phải đi rồi, bạn gái tôi đang đợi.”

Tôi: “Nhưng làm sao để tôi mua được áo nỉ bây giờ?”

Anh ta: “Gọi cho văn phòng, có số trên Facebook đó anh bạn.”

Nhanh còn kịp

Người ta nói, chuyện tốt đẹp chẳng kéo dài mãi mãi. Và điều tương tự cũng xảy ra với tôi sau hai tháng. Ừ thì, đầu tiên là tôi đã làm hòa với thằng Sid và điều đó gây cho tôi rất nhiều phiền phức; thứ hai, Alma Mater đang dần lớn mạnh và chúng tôi cần thêm tiền để nuôi dưỡng nó.

Bởi công ty mới được thành lập, chúng tôi đã đổ hết tiền của tiết kiệm được vào nó và đang nợ nần chồng chất. Tiền bán hàng thực tế là để trả cho sự lớn mạnh của công ty. Nhưng hiện tại, chúng tôi không còn tiền để đầu tư và đã đến lúc tiếp cận những nhà đầu tư mạo hiểm hay những thiên thần đầu tư.

Chúng tôi phải mở rộng số lượng những trường đặt hàng và cần gom những đơn hàng tốt hơn nữa. Sau hơn hai tháng, chúng tôi đã cải thiện được hệ thống của mình và đã giảm ngày vận chuyển từ 30 xuống còn 15 ngày. Nhưng chúng tôi cần phải cải thiện điều đó, bởi chúng tôi cần đủ tiền để có kho hàng, một đội ngũ bán hàng, thuê thêm nhân viên, thúc đẩy việc quảng bá, phải quảng cáo trên TV, radio và báo giấy cũng như quảng bá rộng rãi trên mạng Internet. Như tôi đã nói từ trước, mọi người đều mong muốn đầu tư vào công ty của chúng tôi ngay sau khi nó được vận hành. Nhưng chúng tôi vẫn chưa chuẩn bị tinh thần. Nhưng hiện nay, chúng tôi đang cần được đầu tư, nếu không, sự phát triển của công ty chúng tôi sẽ đột ngột bị đình lại.

Cả tôi và thằng Mal bắt đầu tập trung tìm kiếm một nhà đầu tư. Mẹ tôi, người đã ngay từ đầu ủng hộ, một lần nữa lại trở nên nghi ngại về ý định của chúng tôi bởi thấy chúng tôi đang bị đình trệ quá nhiều. Cần phải cho bà và dì Anu chuyên thích đi chỗ mũi vào việc người khác thấy chúng tôi có một công việc kinh doanh thực sự. Một lý do quan trọng khác là thằng Mal đã bỏ việc và bố mẹ nó cũng không có vẻ gì là vui vẻ với những điều này. Ý tôi là, chúng tôi đã vận hành công ty và mọi thứ nhưng chúng tôi vẫn chưa có được đồng lương nào. Cả tá áp lực đổ dồn từ mọi phía và chúng tôi phải nhanh chóng làm được điều gì đó.

Trong thời gian đó, chúng tôi đã gặp cả lũ bạn ở Chung Wah để ăn một vài món ăn Trung Hoa truyền thống ngon miệng. Chúng tôi thậm chí còn chưa kết thúc món khai vị thì một chuyện không lường trước đã xảy ra – thằng Sid tới. Nó lạnh lùng bước đến và lấy ghế ngồi vào cùng chúng tôi. Rõ ràng là thằng Rohit và Gujju Boy đã bảo nó đến với hy vọng có một sự giảng hòa nào đó.

“Thật tuyệt phải không? Tất cả chúng ta lại ngồi cùng nhau?” Thằng Gujju Boy nói, cử như thể chúng tôi đang tham gia một buổi tụ họp gia đình vậy.

Tôi đểch thềm nói gì.

“Nó làm tao nhớ đến thời trẻ trâu.” Thằng Rohit nói, giọng nó như Oprah Winfrey phiên bản nam.

Tôi vẫn làm thinh.

“Varun, nói gì đi mày, làm hòa đi nhé?” Thằng Gujju Boy nói. Bây giờ, tôi chỉ muốn cho nó một nhát chết ngay tại chỗ.

“Thôi nào mày,” thằng Rohit nói.

“Thôi nào,” thằng Gujju Boy hòa theo.

Thằng Sid không hé răng nửa lời cho đến lúc đó. Nó đột nhiên mở cái miệng thối của nó.

“Thôi bỏ đi bọn mày. Ai thèm làm bạn với thằng khốn luôn đặt gái lên cả bạn nỗi khổ với nó chứ?” Nó nói.

Lần này tôi thua nó. Tôi đã đéch thêm nói chuyện với thằng Sid. Nó giờ lại quay ngoắt lại với tôi.

Những gia đình xung quanh nhìn chúng tôi đầy kinh hãi. Một vài người còn che cả mắt con họ.

“Mày là thằng khốn nạn, biến mẹ mày ra khỏi đây đi.” Tôi nói.

“Mày mới là thằng cút khỏi đây.” Thằng Sid đáp lại.

“Tao sẽ đi. Bọn mày có đi không?” Tôi nói.

Không ai trả lời. Cái quái gì thế?

“Bọn mày, bọn mày có đi hay không đây?” Tôi nhắc lại.

Không ai trả lời.

Mẹ kiếp chúng nó chứ, tôi nghĩ, và bắt đầu nổi trận lôi đình. Tôi đã rất giận dữ, bây giờ tôi có thể hạ thủ với bất cứ ai. Tôi đi đến chỗ tài xế taxi.

“Về cái của nợ Koramangala.” Tôi nói.

“200 rupees,” anh ấy nói.

“50 thôi thằng khốn, ông có đi hay không đây?”

Người tài xế đã sợ kinh hồn bạt vía đến mức anh ta chỉ lấy của tôi 40 rupees. Khi về đến phòng, tôi nhận ra sự nghiêm trọng của tình huống này. Tôi vừa mới bỏ mặc ba thằng bạn chí cốt của tôi. Trong cuộc đời mình, tôi chưa bao giờ cảm thấy cô đơn hơn lúc này.

Hãy chỉ cho tôi, tiền ở đâu

Chúng tôi cần tiền từ nhà đầu tư để mở rộng công ty, nhưng trước khi chuyên đó có thể xảy ra, công ty chúng tôi cần được định giá đúng. Thêm vào đó, áp lực từ mẹ tôi về việc học một bằng MBA đột nhiên ập đến. Tôi hoàn toàn chẳng hiểu cái cớ khô gì. Lý do cho điều đó rất đơn giản và ngu ngốc. Như đã giới thiệu trước đó, cả thằng Mal và tôi chưa kiếm được đồng lương nào từ Alma Mater. Tất cả tiền chúng tôi kiếm được đều dội ngược trở lại để nuôi công ty. Nói một cách nghiêm túc thì chúng tôi lúc nào cũng cháy túi. Mặt khác, thằng Arjun đã kiếm được 50.000 rupee một tháng.

Những ngày sau đó, thằng Mal và tôi cuối cùng cũng có thể chốt hạ được với một nhà tư vấn tài chính tốt bụng có tên Ram Madhvani để định giá công ty chúng tôi. Chúng tôi đến văn phòng của ông và cho ông xem mọi chi tiết về tài chính của mình. Ông đã làm một cuộc khảo sát toàn diện về công ty và nói rằng ông sẽ cố gắng định giá một cách đúng đắn nhất. Vấn đề duy nhất là, ông ấy có vẻ khá cổ hủ và không hiểu về khái niệm thương mại điện tử cũng như những tiềm năng mà nó mang lại cho đất nước này trong ba năm tới.

Các câu cần phải định giá công ty trước khi tìm nhà đầu tư tham gia vào ban điều hành. Dựa trên giá trị của công ty, nhà đầu tư sẽ đóng góp vốn với cổ phần tương đương từ 10 đến 30%.

Định giá, về cơ bản có nghĩa là xác định giá trị của một công ty. Điều đó phụ thuộc rất nhiều vào thông số nhưng phần lớn lại dựa vào khả năng có lãi hiện tại và những dự án phát triển từ 3 đến 5 năm.

Chúng tôi hy vọng vì tư vấn tài chính có thể định giá đúng mức công ty của mình, bởi chúng tôi cần phải lớn mạnh và vì thế chúng tôi cần tiền càng sớm càng tốt.

Mọi việc ở nhà cũng chẳng lấy gì vui vẻ. Nhiều lần tôi còn phải ngửa tay xin mẹ tôi tiền. Điều này rõ ràng sẽ gây ra một số căng thẳng và hiển nhiên nguyên nhân gây ra căng thẳng không ai khác chính là bà dì Anu. Tôi thức dậy vào một buổi sáng và không quá ngạc nhiên với cuộc trò chuyện của dì ta và mẹ tôi.

“Poo à, nói với em, mấy cái vụ buôn bán áo phông của Varun đến đâu rồi?”

“Mọi chuyện vẫn đang tốt em à.” Mẹ tôi nói.

Dì Anu có thể cảm nhận được tâm trạng của mẹ tôi. Dì ta sinh ra để làm điều đó mà.

“Có chuyện gì xảy ra vậy Poo?”

“Không có gì đâu.” Mẹ tôi cố gắng tỏ ra vui vẻ.

Và những giọt nước mắt đã tố cáo tâm trạng thực sự của bà. Chỉ khi đó tôi mới nghĩ mẹ tôi luôn ở bên cạnh tôi và tôi phải đưa bà dì Anu tránh xa khỏi đây mãi mãi.

“Làm ơn kể cho em đi mà Poo.” Dì Anu ngồi bên cạnh với dáng vẻ tò mò.

“Nói gì bây giờ hả Anu? Nó vẫn phải xin tiền chị.” Mẹ tôi nói.

“Trời, nó chưa đưa đồng nào cho chị à?”

“Không, vẫn chưa.”

“Điều đó đáng buồn đấy Poo. Arjun nhà em đưa em cả 50.000 nó kiếm được đấy.” Dì Anu nói một cách tự mãn.

Thằng ẻo lả đấy còn có thể làm gì khác với số tiền ấy nữa chứ?

“Poo, em nói với chị rồi, việc Varun làm là một việc sai trái. Em không nghĩ nó có thể điều hành công việc kinh doanh của riêng nó được.” Dì Anu nói. *Mẹ tôi bắt đầu khóc to hơn.*

“Em đã nói với chị rồi, Poo a, mấy thằng nhãi bây giờ không nghĩ ngợi gì đâu. Chị phải bảo nó dừng ngay cái việc kinh doanh kinh khủng này lại.”

Mẹ tôi lại càng khóc to hơn và sự tức giận kèm nỗi thất vọng của tôi đang nghẹn ứ ở cổ họng. Mẹ ơi là mẹ. Tôi nhớ nhớ.

“Để làm gì hả Anu? Bây giờ thì có ma nào thèm cưới nó cơ chứ?” Mẹ tôi nói.

Đó là vấn đề của các bậc phụ huynh trong xã hội Ấn Độ. Họ không hiểu các khái niệm về kinh doanh. Họ không hiểu chúng tôi phải được tài trợ để đưa việc kinh doanh của chúng tôi lên một tầm mới và một khi điều đó xảy ra, cả thằng Mal và tôi sẽ tự kiếm được ổi tiền. Tuy nhiên, mọi người đều chỉ muốn nghĩ ngắn hạn thôi, đúng không?

Tôi cũng đã cố gọi cho thằng Rohit và Mehtu nhưng cả hai đều không nghe máy. Cút hết đi bọn khốn. Nếu chúng nó muốn chơi với thằng chó Sid thì cứ chơi đi. Tôi thà sống mà không có cái loại bạn như chúng nó còn hơn.

Nỗi thất vọng ê chề

Sau vài ngày trôi qua, cuối cùng nhà tư vấn tài chính của chúng tôi cũng đã gọi để gặp mặt. Văn phòng của ông cũng như kiểu văn phòng điển hình của những kiểm toán viên khác. Rất nhiều máy tính, rất nhiều các ô làm việc, chuông điện thoại đổ liên tục – cơ bản, đó là một mớ hỗn độn. Chúng tôi đến văn phòng của ông và đi thẳng vào vấn đề.

“Vâng thưa ngài Ram, quyết định cuối cùng là gì ạ?” Chúng tôi đồng thanh hỏi.

“Các chàng trai, tôi đã làm rất nhiều cuộc nghiên cứu về thương mại điện tử và tôi không mấy cảm thấy thuyết phục.” Ông nói.

“Nhưng thưa ngài...”

Trước khi chúng tôi có thể nói được điều gì, ông đã ngắt lời. “Các bạn thấy đấy, dù nói hay làm gì đi chăng nữa, cũng sẽ chỉ có một lượng thiểu số hứng thú với công việc mua sắm trực tuyến.”

“Ồ, chúng tôi hoàn toàn không nghĩ vậy thưa ngài...” Ông lại chen ngang một lần nữa bằng cách vẩy vẩy bàn tay của mình.

“Nhưng gì các bạn nghĩ không quan trọng. Những gì tôi nghĩ mới là điều đáng nói. Mọi người ở Ấn Độ không cảm thấy thoải mái khi mua hàng trên mạng.” Ông nói một cách cụt lủn.

“Nhưng thưa ngài, điều đó đang thay đổi...” Tôi nói.

“Các bạn đến đây để lên đời cho tôi phải không?” Ông nói.

“Vâng. Thế ông đã đưa ra được một con số nào chưa ạ?” Thăng Mal hỏi.

“Tôi đã có rồi, nhưng nó thực sự không có gì đáng hứa hẹn cả.”

Và ông ta ném cho chúng tôi tờ định giá. Tôi đã có linh cảm không lành về chuyện này. Nỗi sợ của tôi đã được xác thực khi chúng tôi đọc tất cả những con số trong đó. Thăng cha này chơi chúng tôi. Ông ta định giá công ty chúng tôi chỉ với 75 lakh rupee. Đó thậm chí còn không phải là con số dựa trên doanh thu hàng năm của chúng tôi, ông ta chỉ đơn giản là dự đoán rằng việc sử dụng thương mại điện tử sẽ không phát triển trong ba năm tới. Đây đúng là một sự phá giá.

“Các chàng trai, tương lai cho việc này không mấy sáng lạn đâu.” Ngài Ram nói, nhìn có vẻ cay độc.

“Ông đang nói gì vậy ông Ram?” Tôi nói.

“Đó là sự thật, các cậu ạ.”

“Ngài Ram...” Tôi bật dậy khỏi ghế và nói, “Chúng tôi đã phải trải qua vô vàn khó khăn để bắt đầu công ty này. Tôi đã đổ hết tiền tiết kiệm và đang nợ chồng chất từ bạn bè, và ông thậm chí còn không thể tưởng tượng nổi cảm giác đó như thế nào. Cộng sự Mal của tôi đã bỏ cả việc và cuộc sống an toàn của anh ấy, vay ba khoản nợ khác nhau từ ngân hàng bằng tên của mình. Chúng tôi đã hủy hoại cuộc sống của mình, sự tin tưởng của bạn bè, của gia đình chỉ để có thể tạo dựng nên công ty này. Có những lần chúng tôi hoàn toàn tuyệt vọng với việc cố gắng đứng cho công ty tồn tại.

Mẹ tôi vẫn luôn thúc giục tôi để học lấy bằng MBA và tôi chỉ được ngủ 4 tiếng mỗi ngày, bởi tôi không thể chợp mắt được. Mọi người đang nói về đất nước vĩ đại

này của chúng ta và tốc độ tăng trưởng kinh tế thế giới lớn mạnh nhanh chóng ra sao, và để tôi nói cho ông biết, tôi có một niềm tin to lớn vào đất nước của chúng ta – nhưng niềm tin này bắt đầu bị lung lay khi tôi gặp những người như ông, những người nói mấy thằng trẻ ranh chúng tôi không thể làm điều này chẳng thể làm điều kia. Dì của tôi thì luôn chế nhạo tôi vì đã chọn con đường này. Mẹ tôi thì thực sự thất vọng bởi tôi không có nổi một công việc tương xứng với cái bằng kỹ sư ngu ngốc. Bạn bè tôi nghĩ tôi là thằng đàn độn khi đổ hết tiền vào một thứ như Alma Mater vào cái thời đại này.

Ngài Ram a, chỉ bởi những người như ông mà chúng tôi sẽ chẳng có ai gọi là Steve Jobs hay Mark Zuckerberg ở đây cả. Cũng chỉ bởi những người như ông mà những ý tưởng kinh doanh mới ở cái đất nước này đã phải đổ xô sang Mỹ. Tôi cảm thấy xấu hổ và thực sự thương hại những kẻ ngu đần như ông, những người chỉ nghĩ được rằng những ai trên 35 tuổi mới có thể tự vận hành việc kinh doanh. Ngài Ram a, ngài đang quên mất, một đứa con trai dậy thì từ tuổi 13 chứ không phải đến tận 35 tuổi.

Cả văn phòng im lặng như tờ. Ngài Ram có rất nhiều thực tập viên trẻ tuổi làm việc cho mình. Họ cũng đứng lên trong sự hoài nghi. Một trong số họ bắt đầu vỗ tay và tất cả mọi người đều cùng hòa vào. Họ vỗ tay như vậy trong khoảng 2 phút.

Oa. Cái cảm giác đó thật đã, nhưng tôi bất ngờ cảm giác ai đó đang réo tên tôi.

Đó là thằng Mal. “Ê mày, mày, mày ở đâu đấy?” Tôi hoàn hồn trở lại. Tôi đang bị ảo giác, nhưng tôi ước tôi có thể nói mọi chuyện với nó!

“Nghe này các chàng trai.” Ngài Ram nói, nhìn vào cả hai đứa. “Cái này chẳng có tương lai hứa hẹn gì đâu. Còn đâu là tùy các anh.” Và ông ta bỏ đi.

Chúng tôi thất vọng ê chề. Chúng tôi đã đặt rất nhiều niềm tin vào ông ta và đã trả cho ông ta rất nhiều tiền. Và thứ mà ông ta dự đoán là – 75 lakh rupee. Dựa vào sự định giá này, ngay cả nếu chúng tôi đưa ra mức 20% toàn bộ công ty cho nhà đầu tư, chúng tôi cũng sẽ chỉ có được khoản đầu tư 15 lakh rupee. Đúng là hoàn toàn đáng thất vọng. Tôi suy sụp. Tôi mất hết bạn bè, mẹ tôi không còn tin vào tôi và bây giờ thằng cha này lại nói công ty của tôi chẳng có tẹo giá trị nào. Tôi ủ rũ cả ngày và gần như rơi vào tình trạng trầm uất.

Vài ngày sau, tôi cũng không đi làm. Chúng tôi vẫn chưa chuyển vào một văn phòng mới, vì vậy về cơ bản, tôi vẫn phải giam mình trong căn phòng của tôi. Tôi ngủ trong nhiều giờ. Trong khi đó, thằng Mal vẫn không từ bỏ hy vọng và tiếp tục tìm những chuyên gia tài chính mới. Tôi thì chỉ nằm ngủ từ sáng đến tối. Ngủ bây giờ giống như một liều thuốc giúp tôi vượt qua mọi căng thẳng và giúp tôi đi xuyên qua chúng.

Sống hết mình hay chết vô nghĩa

Sau khi tiêu tốn cả một tuần như vậy, tôi nhận được tin nhắn từ một người quen cũ. Anh ấy tên Rajiv Damondaran, là tiền bối của tôi thời còn đi học. Anh ấy từng là một thủ lĩnh trong trường và là một trong những bậc tiền bối tôi kính trọng nhất. Anh ấy nói muốn gặp tôi. Tôi không thể từ chối, vì vậy mặc dù đang trong tình trạng của một gã người máy dần dần không chịu được, tôi cũng cố lết xác ra khỏi giường.

Chúng tôi gặp nhau gần Barsita và chuyện trò về đủ thứ.

“VẬY Varun, công ty của chú thế nào rồi?” Anh ấy hỏi.

“Không tốt cho lắm, Rajiv ạ. Chúng em vẫn đang bị bế tắc vì cần thêm tiền.”

“Đấy không phải điều đáng lo. Mọi công ty muốn phát triển đều cần tiền mà.” Anh ấy vừa nói, vừa nhấp một ngụm cappuccino.

“Vâng, nhưng chúng em cần rất nhiều tiền và định giá công ty của chúng em không mấy khả quan.” Tôi nói.

“Cái gì? Chú đùa anh ah?”

“Không, anh Rajiv ạ.”

“Varun à, định giá công ty của chú phải vô cùng cao. Kinh doanh trực tuyến, đó là cả một tương lai đấy.” Anh ấy nói.

“Chúng em cũng nghĩ vậy. Nhưng rõ ràng thực tế lại không như thế.” Tôi nói.

“Varun à, chú quả là ngây thơ. Ai là người định giá cho chú?”

“Ngài Ram.”

“Cái gì? Tại sao chú lại thuê ông ta? Ông ta thì biết cái đếch gì về thương mại Internet cơ chứ?”

“Chúng em được biết ông ta là một trong những người giỏi nhất về lĩnh vực này.” Tôi nhún vai.

“VỚI kiểu kinh doanh truyền thống thì có thể đúng, nhưng ông ta sẽ không hiểu gì về thương mại điện tử đâu.”

“Anh có nghiêm túc không đấy?” Tôi nói.

“Yeah Varun, vậy ông ta định giá cho các chú là bao nhiêu?”

“75 lakh rupee.”

Từ ngày hôm đó, tôi không thể quên được cái nhìn Rajiv dành cho tôi.

“Haha, này chú em, chắc chú em đang đùa phải không?” anh ấy nói. “Đừng lo. Anh sẽ làm cái gì đó.”

Tôi thực sự thấy bi đát lắm.

“ĐỪNG quá chán nản như thế, chú em. Đây là cuộc sống, lên voi xuống chó là chuyện thường. Anh đoán chú đã đọc cuốn sách về Steve Jobs. Và chú sẽ biết, cuộc sống thực sự là như thế nào.” Anh ấy nói.

Rajiv nói đúng. Làm sao tôi có thể thất vọng chỉ bởi một nghịch cảnh nhỏ nhoi như thế này? Hãy thử tưởng tượng những gì mà Steve Jobs đã phải trải qua.

Rajiv sớm bắt tay vào để có được sự định giá đúng đắn nhất cho chúng tôi. Anh ấy nói sẽ dẫn đến một vài chuyên gia tài chính tài ba trong lĩnh vực này. Đột nhiên, tôi không còn cảm thấy mình như xác sống nữa. Tôi đã thấy khá hơn, dù chỉ là một chút chút thôi.

Tôi trở về nhà và kéo rèm lên, bắt đầu kiểm tra mọi email và giải quyết mọi công việc đang chất đống. Chúng ta không thể dễ dàng từ bỏ được phải không? Tôi đăng nhập vào Facebook sau một thời gian dài và thông báo mới ập đến như một cơn lũ. Tôi bắt đầu kiểm tra chúng từng cái từng cái một. Có một thông báo khiến tôi sửng sốt.

Bạn có một yêu cầu kết bạn.

Đó là Devika. Làm sao chuyện này lại có thể xảy ra được nhỉ? Đương nhiên là tôi đã nhấp vào nút ĐỒNG Ý và, không thể tin được, cô ấy đã cho tôi xem đầy đủ thông tin của cô ấy. Không thể tin vào mắt mình nữa. Chúa chắc chắn đang chơi trò gì với tôi rồi. Ý tôi là, đầu tiên là Rajiv vào buổi sáng và bây giờ là cái tin này đây. Tất cả mọi thứ đều là thật chứ?

Tôi vẫn đang chat trên Facebook thì đột nhiên Devika vào gọi tôi. Tôi đã phải vả cho mình mấy phát để xem mình có đang mộng du hay không.

Devika: “Mình chưa chúc mừng bạn về Alma Mater và thật tuyệt, một trang web quá tuyệt vời. Xin chúc mừng :) :) :)”

Ôa, tận ba cái mặt cười lận.

Tôi: “Cảm ơn Devika. Mình cũng rất vui vì bạn thích nó.”

Devika: “Thích thôi ư??? Mình yêu nó :)”

Tôi: “Ồ, cảm ơn Devika, bạn thật tốt bụng.”

Devika: “Hehe, nó thật sự rất tuyệt vời mà.”

Tôi: “Haha, cảm ơn bạn nhiều.”

Devika: “Ok, vậy thưa quý ông, áo nỉ của tôi đâu rồi?”

Oaaa. Đây chắc chắn là một con đường đang mở ra cho tôi. Tôi phải thật thận trọng mới được.

Tôi: “Nó đang ở chỗ mình rồi.”

Devika: “Vậy khi nào mình có nó?”

Tôi: “Ừ thì, khi nào bạn gặp mình?”

Cái gì??? Tôi vừa gõ cái gì thế kia???

Devika: “À mình biết rồi, mình chỉ có thể đặt hàng nó, bạn biết đấy.”

Tôi: “Vậy có thể sẽ mất từ 4 - 5 ngày làm việc.”

Devika: “Mình cũng không vội lắm, bạn biết mà.”

Tại sao các cô gái lại khó tiếp cận vậy chứ???

Tôi: “Ok, vậy bạn đặt hàng nó đi.”

Devika: “Ơ, mình không có ý đó.”

Ôi các cô gái ơi là các cô gái.

Tôi: “Vậy thì?”

Devika: “Bạn có cái nào màu nâu không?”

Tôi: “Có chứ.”

Devika: “Tốt rồi.”

Tôi: “Vậy, khi nào? Ở đâu?”

Devika: “Hmmm...”

Đó là tiếng ậm ừ dài nhất trong cuộc đời mà tôi được nghe.

Devika: “Millers 46? Thứ 6 nhé?”

Tôi: “Ok luôn.”

Devika: “Ok, vậy hẹn gặp lại vào thứ 6 nhé. Chàoooooooooo,”

Ồa. Cô ấy vừa ôm tôi trên facebook.

Điều khiến tôi ngạc nhiên là cô ấy chẳng thêm đả động gì đến lời của thằng Sid cả. Cô ấy đã quên chuyện đó rồi chẳng? Tôi hy vọng vậy.

Ngày tuyệt vời nhất trong đời tôi

Khi vẫn còn online Facebook, tôi xem vài tấm ảnh của thằng Rohit, Gujju Boy và Sid ở mấy bữa tiệc. Không nằm ngoài dự đoán, tôi bắt đầu thấy nhớ và muốn gặp mấy thằng bạn cũt bằng mọi giá. Tôi gọi điện và bảo chúng đừng có la cà lung tung nữa mà đến gặp tôi ở Satya Bar & Restaurant đi. Tôi đã không gọi thằng Sid.

Sau hai lượt uống, thằng Rohit lên tiếng phá vỡ sự im lặng.

“Ê mày, đã đến lúc mày thôi cái vụ cãi cọ ngớ ngẩn này đi được rồi đấy.” Nó nói.

“Tôi biết, Varun ạ, chuyện này chẳng có gì hay ho cả.” Thằng Mehtu vừa thêm cho nó 2 xu giá trị.

“Đã 6 tháng mẹ nó rồi mà bọn mày vẫn chưa nói chuyện với nhau đấy. Mày có biết nó ngu xuẩn đến mức nào không?” Thằng Rohit nói.

“Ê, mày nhớ hồi lớp 8, trong kỳ kiểm tra cuối năm, thằng Sid lấy tờ đáp án của mày để chép bài không? Khi bị bắt và bị giáo viên liên tục tra hỏi rằng nó lấy tờ đáp án đó từ ai. Nó không bao giờ “xì” tên mày ra. Và mày phải thấy nó can đảm thế nào, nó gần như đã bị đánh trượt?” Thằng Mehtu chêm lời.

Thằng Rohit nhảy vào, “Hồi lớp 12, khi mày cần bài ghi chép môn Hóa và lo vãi tè vì mày không tự tin trước kỳ kiểm tra. Thằng Sid đã đi photocopy những bài học đó trong vòng một buổi sáng và đưa cho mày. Trong khi kỳ kiểm tra ngày hôm sau đang đỏi đến đít nó. Nó chẳng việc đéch gì phải làm như thế cả.”

Sau một hồi lâu im lặng, tôi đã lên tiếng.

“Ừ, thì không ai phủ nhận những chuyện ấy cả, nhưng bây giờ nó đã làm tao mất đi niềm tin – mọi niềm tin mà tao từng đặt vào nó. Nó mang những bí mật tối quan trọng của tao đi nói với một người hoàn toàn xa lạ - mà lại còn là cô gái tao thích nữa chứ. Hãy thử tưởng tượng xem. Tình bạn phải dựa trên lòng tin, đúng không nào?”

“Tôi biết.” Thằng Rohit chen vào. “Nhưng mày không thể ôm khư khư cái sự bực bội đấy để chống lại nó lâu đến thế được. Cả hai bọn mày là bạn chí cốt quá lâu để có thể vứt hết mọi thứ đi để dàng như thế này.”

Mặc cho đã nói và làm những gì, tôi thực sự muốn làm hòa với thằng Sid. Thằng nhãi đó đã là bạn thân nhất của tôi từ hồi lên 10.

“Hmmm.” Cuối cùng tôi nói, mới sau 5 phút mà cứ ngỡ là một tiếng đồng hồ rồi.

Bọn nó biết đây chính là một tín hiệu gợi ý mở đường và thằng Sid bỗng từ đâu xông đến. Hóa ra thằng chó đấy trốn ngay cách đó hai bàn. Thằng Rohit hân hoan như thể một luật sư vừa bào chữa thành công để tái hợp một cặp vợ chồng dùng dằng đòi ly dị. Nó nắm lấy tay hai đứa và bắt chúng tôi bắt tay nhau trước tất cả mọi người ở Sayta's. Nếu nó chưa đủ vẻ bê-ê-đê thì vâng, mọi người còn vỗ tay cổ vũ nữa cơ a. Những thằng khốn này còn vỗ tay nhiệt liệt hơn cả lần tôi diễn thuyết và bây giờ bọn nó lại cổ vũ hưởng ứng hai thằng con trai làm lành với nhau, cứ như thể bọn tôi là đôi uyên ương không bằng.

Thằng Sid và tôi ngồi xuống. Chúng tôi đã không nói gì nhiều. Có quá nhiều điều để nói và chúng tôi không biết bắt đầu từ đâu. Chúng tôi tiếp tục uống và trong chớp mắt, mọi sự lại diễn ra như xưa nay vẫn thế. Thằng Rohit và Gujju Boy bắt đầu hát “jumma chumma dede” với kha khá các dị bản.

Cho dù các cậu ở đâu, làm bất cứ điều gì, tôi dám chắc rằng, cuộc sống này sẽ thật vô nghĩa nếu thiếu vắng bạn bè. Sau khi rời Satya's, chúng tôi đến nhà thằng Sid và đập phá.

Tạ ơn chúa vì ngày thứ Sáu

Cuối cùng, ngày thứ Sáu cũng đã đến – ngày tôi hẹn với Devika, ngày tuyệt nhất trong tuần. Các cậu có thấy rộn ràng trong người mỗi khi thứ Sáu tới không? Ý tôi đồ có thể là ngày mà một điều tuyệt diệu dễ dàng đến với chúng ta nhất trong tuần. Ngoài việc cái cô ca sĩ phiền nhiễu Rebecca Black phá hủy nó bằng bài hát gớm ghiếc của cô ả, thì nó luôn là ngày ưa thích nhất trong tuần của tôi.

Tôi vẫn không thể tin nổi việc Devika kết bạn với tôi trên Facebook và cả chuyện cô ấy bắt chuyện với tôi nữa. Ý tôi là, ở Bangalore, phụ nữ chẳng bao giờ làm thế cả. Đây cũng chẳng phải buổi hẹn hò đầu tiên hay một thứ gì tương tự thế, nhưng sao tôi bỗng chốc lo lắng thế không biết. Tôi chuyển hàng cho Aramex vào lúc 7 giờ 30 và phi như bay đi tắm rửa. Tôi mặc quần áo và ra khỏi nhà lúc 8 giờ. Tôi mượn xe của mẹ tôi, phòng trường hợp Devika cần được đưa về nhà hoặc đại loại như vậy.

Millers 46 là một tiệm ăn chuyên phục vụ đồ nướng nổi tiếng ở Bangalore. Người dân Bangalore yêu thích cái tiếng kêu xèo xèo nóng nực của cửa tiệm và không nhiều nơi ở đây có thể làm đồ ngon được như họ. Món trâu (bò) nướng của họ ăn xong chết cũng mãn nguyện.

Tôi đã đặt bàn trước cho hai người và đang trên đường đến. Thôi được rồi, thực ra là tôi đã đi được nửa tiếng và giao thông ở Bangalore khiến tôi khốn đốn. Khi tôi vẫn đang trên đường đến thì nhận được tin nhắn của Devika.

“Hey, 10 phút nữa mình sẽ có mặt nhé :)”

Khốn nạn thật, tôi chỉ còn 10 phút nữa để đến Millers và tình trạng giao thông này có vẻ khá khó đỡ. Nếu tôi đến muộn vào lần gặp đầu tiên thì thật mất mặt, phải không?

Khoảng 8 giờ 35 phút tôi mới tới nơi, muộn mất 5 phút. Cũng không phải quá tệ, nhưng ngặt là tôi vẫn chưa vào trong nhà hàng được. Tôi còn đang điên tiết tìm chỗ đỗ xe. Tìm được một chỗ đậu xe ở Bangalore, không khác nào kiếm một casino trên đỉnh Hymalaya. Bây giờ đã là 8 giờ 45 phút, vậy là muộn 15 phút rồi, thật chẳng phải ấn tượng hay ho gì cho lần hẹn hò đầu tiên.

Cuối cùng tôi cũng sắp xếp ổn thỏa và bước vào Miller vào 8 giờ 50 phút. Tôi đang tự hỏi, không biết cô ấy còn muốn gặp tôi không sau sự vụ phải “ngồi nhai cao su” này. Tôi vào nhà hàng và nhìn lướt qua một lượt, kiếm tìm bóng dáng cô ấy. Cô ấy đã bỏ về chưa? Tôi tiếp tục tìm nhưng vẫn chẳng thấy bóng dáng Devika đâu. Cái việc tìm kiếm ngu xuẩn của tôi ngốn hết 3 phút và bây giờ đã là 8 giờ 53 phút.

Và thế rồi, tôi nhìn thấy cô ấy. Ngồi trong một góc ấm cúng dành cho hai người. Ở ngoài đời, cô ấy nom còn xinh gấp tỷ lần trong những bức hình. Cô ấy có một mái tóc nâu dài, đôi mắt đáng yêu và có vẻ đẹp ngây thơ như đứa trẻ. Ồ, tôi chỉ biết đứng đó như trời trồng và ngắm cô ấy, nhưng giờ đã là 8 giờ 55 phút và tôi còn không thể nghĩ ra nổi lý do gì cho sự chậm trễ của mình.

Cuối cùng, tôi đi đến bên bàn, nơi cô ấy đang ngồi. Cô ấy ngược nhìn lên.

“Varun phải không?” Cô ấy nói.

“Devika, chào...”

“Hey!” Nụ cười của cô ấy rạng rỡ như muôn vì sao lấp lánh. Trông cô ấy thật

quyển rũ trong chiếc áo lụa đỏ tía và quần jeans.

Tôi bắt tay cô và tự hỏi việc “đụng chạm” này có phải quá sớm không?

“Mình rất xin lỗi.” Tôi thổ lộ.

“Không có vấn đề gì đâu.” Cô ấy nói.

“Không, mình bị kẹt xe và sau đó còn phải tìm chỗ đậu...” Tôi kể lể.

“Này, bạn đừng lo. Mọi việc ổn mà.”

Tim tôi bắt đầu đập loạn hơn.

“VẬY....” Cô ấy nói.

Lưỡi tôi xoắn quấy hết cả. Khoảnh khắc ngại ngùng đầu tiên.

Thật may sao, bồi bàn đã tới và đưa cho chúng tôi xem thực đơn.

Các chú bồi bàn luôn là nhân vật trung tâm trong bất kỳ cuộc hẹn nào.

“Mình thích các món nướng ở đây.” Tôi nói.

“Mình biết, mình cũng thế.” Cô ấy nói.

“Bạn đã thử món cánh gà chưa?”

“Mình thích lắm, ngon tuyệt.”

“Ồ, còn bánh brownie nướng!” Tôi tiếp tục.

“Mình cũng thích.”

Chúng tôi dường như đã thống nhất việc lựa chọn những món ăn ưa thích tại Millers. Chúng tôi đã gọi món xong và tiếp tục nói chuyện.

“Vậy công ty mới của bạn ra sao rồi?” Cô ấy hỏi.

“Khá tốt, khi mới bắt đầu thì có vẻ điên rồ, nhưng bây giờ thì nó thật tuyệt.”

“Mình biết, nó oách thật đấy, Varun.” Cô ấy ngại ngùng nhận xét.

“Cảm ơn Devika.”

“Bạn biết không, mình biết bạn từ lâu lắm rồi.”

“Mình á? Như thế nào?” Tim tôi một lần nữa lại bắt đầu đập loạn xạ.

“Bạn biết Riya chứ?” cô ấy nói.

Riya là bạn của tôi hồi đi học lớp phụ đạo. Thằng Sid hẹn hò với cô ấy khoảng 1 năm trước nhưng đã chia tay trong vòng 3 tháng. Việc cô ấy đề cập đến Riya khiến tôi có một chút lo lắng nhẹ.

“Uhm, mình biết Riya, cô ấy đã nói gì với bạn?”

“À thì, vài thứ...”

Tại sao các cô gái cứ thích vòng vo tam quốc vậy nhỉ?

“Như là...?” Tôi kiên nhẫn.

“Vài thứ linh tinh thôi, không có gì quan trọng đâu.” Cô ấy nhún vai đầy quyền rũ.

Khi mọi chuyện đang trở nên thú vị thì người bồi bàn, một lần nữa, lại từ đâu xuất hiện cùng những món ăn của chúng tôi.

Thức ăn nhìn có vẻ quá hấp dẫn, vì vậy chúng tôi đã dừng việc nói chuyện lại. Tôi không phải thẳng ăn tham nhưng những chiếc cánh gà rán cay... hừm, thật khó cưỡng.

“Ồ, mình rất mê món cánh gà ở đây.” Cô ấy nói. Ngay cả khi ăn, trông cô ấy cũng thật đáng yêu.

“Nói cho mình biết về những điều mà Riya nói đi.” Tôi nói.

“Hmm... không có gì nhiều. Sid, bạn của bạn đã từng hẹn hò với cô ấy phải không?”

Thôi được, bắt đầu có mùi nghiêm túc rồi. Có thể cô ấy sẽ nói về thẳng Sid ngay bây giờ.

“À ừ, nhưng chuyện đó cũng không kéo dài.”

“Mình biết, mình cảm thấy hơi buồn. Trông họ thật xứng đôi.”

“Ừ, nhưng mình nghĩ, chuyện đó có lẽ giờ không còn quan trọng nữa.”

Chúng tôi kết thúc món chính và đang đợi món bánh brownie chiên. Ồi chà, mới thú vị làm sao khi chúng tôi chỉ gọi có một cái thôi. Chắc hẳn chúng tôi phải chia sẻ món bánh này và tôi thực sự đang mong chờ điều đó.

Tim tôi đập liên hồi như muốn nhảy ra khỏi lồng ngực khi cô ấy tiếp tục nghịch mái tóc của mình. Ồ, tôi chỉ biết ngồi ngây ra đó để ngắm cô ấy.

“Vậy Riya đã nói gì với bạn?” Tôi nói.

“Ah, không, không có gì... chuyện ngớ ngẩn ấy mà.” Devika chun chun mũi một cách đáng yêu chết đi được.

“Nhưng mình muốn biết.”

“À, thực sự là không có gì... thôi được, dù sao thì nó đâu rồi?” Cô ấy đột ngột chuyển chủ đề.

“Cái gì đâu?” Tôi nói.

“Áo nỉ của mình đó.”

Ồi không! Chết tiệt thật! Trong lúc hỗn loạn, tôi đã quên thứ quan trọng nhất. Khốn kiếp! Khốn kiếp thật!

“Ồ, đúng, ừ, áo nỉ, ừ.” Tôi hấp háy mắt một cách ngu ngốc.

Nghĩ ra một lý do nào đó đi. Nhanh, nhanh.

“Bạn quên rồi phải không?” Câu nói của cô ấy khiến cho tôi chết điếng.

“Uh, không, uhm....”

“Thôi đừng lo, để lần sau cũng được?” Cô ấy nói.

Ồi các cậu! Còn gì sung sướng bằng. Chúng tôi lại tiếp tục xếp một cuộc hẹn nhờ sự ngu ngốc của tôi. Thật là đã.

“Nhưng bạn thật ngọt ngào, bạn có biết không?” Cô ấy nói.

“Mình á? Tại sao? Mình còn quên mang cả áo cho bạn.”

“Không, chỉ là...” Cô ấy đỏ mặt và nhìn đi chỗ khác.

Áááá, tôi có thể chết vì tình ngay lúc đó.

Và khi, một lần nữa, mọi chuyện đang bắt đầu đi theo chiều hướng có chút ngọt

mát thì gã bồi bàn ngu ngốc lại xuất hiện với tờ hóa đơn.

Tôi giành lấy hóa đơn để trả tiền.

“Không, bạn không thể trả được.” Tôi nói.

“Tại sao?” Cô ấy hỏi với một biểu đạt đau khổ như thể tôi vừa mới xúc phạm toàn bộ phụ nữ trên Trái Đất này vậy.

“Bởi vì mình đòi gấp mà.”

“Thì sao?”

“Làm ơn...” Tôi nói.

“Không. Chúng ta chia đi.” Cô ấy nói bằng giọng quả quyết.

Tôi thật chẳng hiểu quái gì về phụ nữ cả. Họ luôn cần nhằn về việc bon đàn ông chẳng biết cái từ “hào hiệp” hình dáng ra sao và khi lũ bon tôi định làm điều gì đồ ga lăng, cái sự nữ quyền của họ lại xuất hiện để tự bảo vệ nó.

Chúng tôi rời Millers lúc 11h30 và bên ngoài, thời tiết thật sự lạnh nhưng đẹp.

“Hey, bạn đến đây bằng cách nào vậy?” Tôi hỏi.

“Bằng taxi, mình sẽ bắt một chiếc gần đây, bạn đừng lo.” Cô ấy nói.

“Không được, bạn không thể về bằng taxi.”

“Sao cơ? Không, mình đi taxi. Bạn nghĩ con gái không thể về một mình bằng taxi vào ban đêm chắc?”

Cô ấy chắc chắn là một dạng nữ quyền.

“Bạn có thể, nhưng bây giờ đã là 11 giờ 30 tối. Để mình đưa bạn về.” Tôi nói.

Cô ấy nhìn tôi khoảng 2 phút.

“Được thôi.” Cô ấy cuối cùng cũng nói.

Phù. Đúng vậy, tôi sẽ đưa cô ấy về tận nhà. Tinh thần hào hiệp bất diệt.

Lái xe cùng Devika là một trong những lần lái xe tuyệt nhất trong đời tôi. Không ai nói một lời nào. Bài “Tiny Dancer” đang được phát trên radio, ngoài trời mưa phùn nhẹ và cả hai chúng tôi đều chìm đắm trong thời tiết tuyệt đẹp này. Thôi, thôi được rồi, chẳng có cái bài “Tiny Dancer” của nợ nào trên radio cả, nhưng mà đây đúng là một cuộc hẹn hò đáng nhớ nhất đời tôi.

Devika sống ở Frazer Town, một nơi rất gần Millers, thế nên cuộc đón đưa tuyệt vời ấy chỉ được diễn ra trong một gang tấc ngắn ngủi. Cuối cùng, tôi cũng dừng xe trước nhà cô ấy.

Cô ấy nhìn tôi một lần nữa.

“Varun, mình đã có một tối thật vui.” Cô ấy nói.

Một tối thật vui ư? Đối với tôi đây là một tối tuyệt nhất trong đời.

“Ừ, nó thật tuyệt, Devika.”

Cô ấy chuẩn bị ra về và đặt dấu chấm cho buổi tối hạnh phúc này. Tôi không biết phải làm gì để giữ cô ấy lại, tôi không muốn cô ấy đi, tôi ước sao cô ấy có thể ở trong xe của tôi mãi mãi.

Và thế rồi, cô ấy dừng lại, quay sang tôi một lần nữa.

“Bạn có nhớ mình luôn nói về Riya không? Cô ấy hỏi

“Ừm...”

“Bạn biết cô ấy hẹn hò với Sid đúng không?”

“Đúng.” Tôi nói và không hiểu chuyện này sẽ đi đến đâu.

“Sid đã từng nói với cô ấy về việc bạn thích mình đến như thế nào.” Cô ấy nói.

Ôi, chết tiệt thật đấy!

“Uhm... không, không phải như thế...” Tôi nói, lo sợ bắt gặp ánh mắt của cô.

“Anh ấy cũng nói với Riya mọi thứ anh nói về em,” Devika tiếp tục.

“Uh thì...”

“Em nghĩ, những điều ấy thật sự ngọt ngào.”

Im lặng. Phải chừng hai phút trôi qua trong yên lặng tuyệt đối. Ngoài việc có tiếng chó sủa làm nền, khoảnh khắc này thật kỳ diệu. Y như trong phim vậy.

Sau đó, cô ấy hướng về phía tôi.

Và rồi, CHÚNG TÔI HÔN NHAU.

Nụ hôn ấy kéo dài khoảng hai phút. Và rồi không một lời từ biệt, cô ấy quay người bước đi.

Về phần tôi, tim tôi đã được ký, đóng gói và chuyển cho Chúa rồi, đêm nay tôi sẽ phải ngủ như thế nào đây, sau tất cả những chuyện êm dịu như mơ này?

Trước khi cô ấy đi tôi đã hỏi, “Này, nhưng anh nghĩ thằng Sid đã nói tất cả với em vào cái đêm ở Cirrus rồi, cái đêm mà nó say bí tỉ ý?”

“À vâng, em cũng nhớ mông mọng, những gì anh ấy nói, nhưng bởi khá xấu hổ nên em cũng không nhớ nhiều lắm.”

“Cái gì? Nhưng em đã xóa anh khỏi Facebook của em ngay đêm đó, phải không?”

“Ôi không... tại sao em lại phải làm thế?”

“Nhưng anh không thể tìm thấy em trong danh sách bạn của anh hay trên Facebook nữa.” Tôi nói.

“À vâng... em đã khóa tài khoản để tập trung vào kỳ thi đầu vào. Nhưng em đã mở lại vào tháng trước rồi. Thôi, em phải đi đây, em nghĩ bố em đã dậy rồi. Chào anh.” Devika vẫy vẫy tay và chạy vào nhà.

Ôi khốn thật. Những gì xảy ra giữa tôi và thằng Sid là những chuyện ngu ngốc nhất tôi từng làm. Có rất nhiều điều tôi muốn nói với nó nhưng tôi không sao chuyển được thành lời. Cuối cùng, tôi quyết định gửi cho nó một tin nhắn với ba chữ: “Tao xin lỗi.”

Một triệu Đô-la? Anh có nghiêm túc không đấy?

Một vài ngày sau, Rajiv gọi cho tôi lúc 8 giờ sáng để gặp mặt. Thật ngạc nhiên, ngay cả sau khi chúng tôi khởi động công ty, tôi cũng không bao giờ tỉnh vào cái giờ này cả. Tôi ra khỏi giường và phi như bay đến MG Road Barista, nơi anh ấy đang đợi tôi.

Khi bước vào, tôi nhìn thấy Rajiv đang ngồi ở một trong những chiếc bàn trong đó. Anh ấy nhìn thấy tôi và nở một nụ cười niềm nở.

“Varun”, anh ấy nói, “Buổi sáng của chú thế nào?”

Nếu chỉ có anh ấy biết.

“Tốt Rajiv ạ, mọi việc sao rồi anh?”

“Rất tốt, và mọi việc còn đang tuyệt hơn với chú đấy.”

“Anh đã có tin gì từ chuyên gia tài chính rồi ạ?”

“Đúng thế.”

Tim tôi bắt đầu đập nhanh hơn.

“Và...?”

“Vẫn còn sớm, làm tách cà phê đã?”

“Vâng, cà phê, ok...”

Sau một hồi lâu chờ đợi, cuối cùng anh ấy cũng lên tiếng.

“Okay, chú em, nó là thế này này. Những chuyên gia định giá mà anh nói với chú. Đầu tiên, họ thực sự ấn tượng mạnh với công ty của chú. Họ rất thích những gì các chú đang làm và họ phân tích các con số, mọi thứ. Cả hai chủ sẽ phải đến để xem định giá chi tiết này. Nhưng họ đã đưa cho tôi một con số dựa trên những gì họ đã xem.

Tim tôi đang bắt đầu tăng tốc đập thành thịch.

“Và đó là?” Tôi hỏi.

“Ừ thì, nó là một con số không tồi, nhưng anh nghĩ các chú sẽ kiếm được nhiều hơn thế.”

“Nhưng con số đó là gì? Em...”

“Bởi vì khi anh nhìn vào mọi thứ, anh nghĩ chú có thể...” Rajiv tiếp tục.

“Rajiv...” Tôi bắt đầu mất kiên nhẫn.

“Và chú biết tiềm năng của nó thật điên rồ.”

“Rajiv...”

“Và anh thực sự tin...”

“Rajiv, thế con số là bao nhiêu vậy?...” Tôi hét lên, khiến nhiều người trong quán quay lại nhìn.

“Khoảng 5 triệu rupee.”

Tim tôi lăn quay ra ngất.

“Cái gì ạ?”

“Đúng thế, anh bạn.” Rajiv mỉm cười.

“Anh ơi, hẳn 1 triệu đô-la đấy.”

“Đúng thế.”

Tôi không thể tin vào những gì tôi vừa được nghe. Tôi gọi cho thằng Mal và hỏi nó có thể đến Barista không.

Thằng Mal xuất hiện sau năm phút và Rajiv thuật lại toàn bộ cho nó.

“Anh ơi, anh nghiêm túc cho em đi xem nào?” Thằng Mal xoắn xít lên.

“Các chú đang có một điều tuyệt vời đấy. Đừng bao giờ đến tìm mấy người như lão Ram. Đây mới chính là định giá đúng cho công ty các chú, có thể còn hơn nữa cơ.”

Thằng Mal và tôi hoàn toàn chết lặng.

Thôi được, nói cho các cậu biết, không phải là thứ cảm giác như thằng Mal và tôi đã – hoặc đang – là những triệu phú hay đại loại vậy. Công ty của chúng tôi có giá trị như thế. Điều đó có nghĩa là, chúng tôi có thể đổi 20% để lấy khoảng 80 lakh (800000 rupee) nhằm giúp cho sự tăng trưởng của công ty chúng tôi. Vì vậy, nếu các cậu có tưởng tượng ra tôi với thằng Mal lái Porsche, ở nhà lầu như mấy cái nhà trong chương trình MTV Crib, các cậu sẽ thất vọng đấy. Nhưng chúng tôi cũng hy vọng những ngày tươi sáng đó sẽ đến.

Sau khi gặp Rajiv, chúng tôi đi ăn mừng ở Shiva's bằng trà lá và thuốc Milds. Chúng tôi không phải là những triệu phú nhưng chúng tôi đang sở hữu một công ty trị giá ngàn đô. Thật là một cảm giác quá đã.

Một vài ngày sau, mọi chuyện đã được cải thiện đáng kể. Chúng tôi cuối cùng cũng tìm được một nơi để làm văn phòng tại Korumangala. Đó là một ngôi nhà gỗ nhỏ nằm khuất trong một khu phố nhỏ. Chúng tôi không ưa mấy khu công nghiệp với các thể loại quét thẻ ID. Chúng tôi không bao giờ muốn bất cứ điều gì như thế.

Điều hay ho ở văn phòng mới của chúng tôi là nó giống như một ngôi nhà. Chúng tôi cuối cùng cũng có một nơi cho riêng mình và dành thời gian để sắm vài đồ nội thất đẹp đẽ, làm xong sàn nhà, tạo ra một chút dấu hiệu của ban giám đốc bằng cách cắt hình ảnh của chúng tôi và dán nó lên tường. Giấc mơ cuối cùng cũng thành sự thật, chúng tôi đã có văn phòng Alma Mater của riêng mình và nhiều hàng hóa hơn trong cửa hàng.

Một vài ngày sau, chúng tôi nhận được điện thoại từ chương trình Young Turks đài CNBC.

Young Turks là một trong những chương trình lâu đời nhất của CNBC, nó chú ý đến những doanh nhân trẻ, sẵn sàng trở thành những nhà lãnh đạo trong tương lai. Chương trình ghi lại hành trình trưởng thành của một con người. Trong 8 năm, với 4 lần nhận giải thưởng, chương trình này đã chú ý đến những thành tựu của hơn 800 người trẻ năng động đã vượt qua mọi ranh giới để đạt được những thành tích bất khả thi.

Những vị khách từng được đề cao từ những thể hệ doanh nghiệp đời đầu trong mọi mặt trận như Vikram Akula của SKS Microfinance (được vinh danh là một trong 100 người có sức ảnh hưởng nhất do tạp chí Times bình chọn), Aditya Mittal của ArcelorMittal, Rajiv Bajaj của Bajaj Auto, Rajiv Samant của Sula Wines, Malvinder

Singh của Ranbaxy và một loạt những thế hệ doanh nhân đầu tiên và thế hệ thứ hai.

“Mẹ ơi, chúng ta lên TV kìa!”

Một vài ngày sau khi chương trình lên sóng, mẹ tôi, một người mẹ Ấn đích thực, gọi cho mọi người bạn, lần họ hàng quyền thuộc của bà để dẫn nhất định không được bỏ lỡ việc con trai của bà lên TV. Chắc là ở cái đất nước Ấn Độ này, mọi thứ các cầu đạt được, các câu làm và các câu kiếm được bao nhiêu v.v... sẽ chẳng còn nghĩa lý gì nếu các cậu không được lên TV.

Hiển nhiên, mỗi kênh truyền hình đều có giá trị thương hiệu riêng. Sự xuất hiện trên Star TV, Sony, Colors, v.v... sẽ khiến các cậu ghi điểm cao hơn trong mắt các bà cô và những người liên quan. Xuất hiện trong những chương trình thực tế cho thấy các cậu đang có một vị thế tốt. Kênh Channel V và MTV sẽ làm bạn nổi tiếng với bạn bè. Trong khi đó, những kênh tin tức hiển nhiên giữ một vai trò phụ. Vì vậy, sự xuất hiện trên CNBC không nằm trong phạm vi phủ sóng của các bà cô yêu dấu của tôi – đặc biệt là bà dì Anu, thế nên những chương trình như thế này không mấy quan trọng đối với họ. Về cơ bản, nếu các cậu không phải là một *Indian Idol*, bạn sẽ không được tính vào những người nổi tiếng.

“Anu à, em đã xem chưa?” Mẹ tôi hỏi giọng đầy hào hứng, sau khi tôi lên TV.

“Vâng, chúng em xem rồi.” Bà dì Anu miễn cưỡng nói. “Ban đầu em không tìm được kênh đó. Arjun đã phải dò mãi mới tìm ra được.”

“Ôi! Nó dễ tìm lắm mà em.”

“Em chỉ xem mỗi Aaj Tak ya. Đến giữa chương trình thì có vẻ hơi chán và Varoon mặc cái áo gì mà nhạt nhẽo thế.”

“Chị biết. Chị đã bảo nó mặc cái gì có vẻ sáng sủa vào, nhưng em biết mấy thằng con trai đấy.”

“Và bạn của nó để râu đấy à? Em nghĩ chương trình này có vẻ hơi ngắn. Chắc được khoảng vài phút chứ mấy?”

“Không. Chị nghĩ ít nhất cũng phải được 15 phút đấy.” Mẹ tôi phản bác.

“Không Poo ạ. Nó chiếu nhanh như chớp ấy. Và em hiếm khi thấy Varoon xuất hiện.”

“Không, nhưng nó đã ở đó mà.”

“Nó là con trai chị. Ngay cả khi nó không có ở đó, thì chị vẫn sẽ tưởng tượng ra điều đó. Dù sao thì nó cũng đã được lên TV. Lần tới bảo với Varoon là hãy xuất hiện trên kênh Sony và em sẽ chỉ cho cả hàng xóm Rohini nhà em xem cùng. Chị biết những người của kênh NDTV đã có lần phỏng vấn Arjun đó.”

(Đó là một trong những chương trình có cả những đôi săn tin sẽ tìm bạn trên đường và yêu cầu bạn đưa ra những nhận xét của mình.)

“Ô, thế hả?” Mẹ tôi nói.

“Vâng. Nhưng chị biết đấy, em không thích những thứ kiểu công khai như thế. Em không có thời gian để nói chuyện với những người ấy. Em đang vội lắm, và nói với Varoon hộ em là điều này hay mọi thứ nó làm đều ok nhưng không có bằng MBA thì sẽ chẳng có cái tương lai nào cả.”

Nhưng mẹ tôi chẳng thêm quan tâm đến những gì dì Anu nói. Con trai bà đã lên TV và đang sở hữu một công ty trị giá một triệu đô-la. Thật kỳ lạ là tôi đã không bao giờ nghe thấy mẹ tôi nhắc đến cái từ MBA lần nào nữa.

Trở lại Noon Wines

Tối hôm đó, chúng tôi quyết định lại tụ tập tại Noon Wines sau gần một năm trời. Chúng tôi thống nhất sẽ gặp nhau lúc 9 giờ. Tôi nhận được điện thoại từ thằng Sid khi đang trên đường đến quán.

“Thằng chó, mày đang ở đâu đấy?” Nó quát ầm lên.

“Cho tao 5 phút nữa thôi mày.” Tôi nói.

“Ê mày, Devika đang ở đây.”

“Haha, mày nói cái đếch gì đấy? Cô ấy đang đi cùng tao mà.”

Thằng Sid quay sang nói với những đứa còn lại. “Ok, khoảng nửa tiếng nữa nó sẽ đến.” Nó nói.

Cuối cùng tôi đã đến nơi sau khoảng 20 phút. Cả lũ đã có mặt đông đủ. Thằng Rohit, thằng mà hiện giờ đã được nhận vào một chương trình MBA uy tín tại trường đại học Tuick; Gujju Boy, thằng mà không chỉ được vào MIT mà còn nhận được 60% học bổng, một điều không mấy ai được biết. Và hiển nhiên là có cả thằng Sid, thằng đã làm một điều khiến cả lũ chúng tôi đều choáng váng. Nó đã phụ giúp bố nó một tay trông việc kinh doanh tại Chennai và sẽ sớm rời khỏi đây.

Thằng Mal đến sau tôi. Chúng tôi đã tề tụ đông đủ và uống vài chặp kha khá. Chúng tôi không nói đến những thứ như kinh doanh hay công việc. Chúng tôi chỉ làm việc mà chúng tôi giỏi nhất trong những dịp như thế này. Đó là đập phá.

Thằng Mal và tôi đi ra ngoài hút thuốc. Chúng tôi châm thuốc và ngồi lặng thinh bên nhau. Và rồi chúng tôi nhìn thấy một người mặc áo nỉ của chúng tôi đi lướt qua. Chỉ một năm trước, tại chính nơi đây, chúng tôi nói về ý tưởng tuyệt diệu của mình và bây giờ, chúng tôi lại nhìn thấy một người hoàn toàn xa lạ, một khách hàng của chúng tôi, đang “mặc” ý tưởng đó. Đó quả là một khoảnh khắc siêu thực.

Thế rồi, chúng tôi nhận ra một sự thách thức thực sự đã bắt đầu cho tôi và thằng Mal.

Nhưng một điều khiến tôi hạnh phúc và tự hào đó là, chúng tôi đang tiến lên phía trước và biến một ý tưởng trở thành công việc kinh doanh thực sự và hiệu quả. Riêng với cá nhân tôi, đó chính là quang cảnh tuyệt vời nhất trong hành trình kinh doanh của tôi.

Giống như Steve Jobs nổi tiếng đã từng nói, “*Chúng ta ở đây để tạo nên một vết lõm cho vũ trụ. Nếu không tại sao chúng ta lại ở đây?*”

Và với tất cả sự tôn trọng, bà dì Anu xin dừng chỗ mũi vào chuyện gì nữa nhé.

Nhìn về phía trước

Mọi thứ đã thay đổi một cách mạnh mẽ – tất nhiên là theo chiều hướng tích cực – từ khi tôi viết cuốn sách này. Alma Mater từ một nhóm hai người quản lý năm 2009 đã kết nạp thêm 15 nhân viên và hiện có hai văn phòng. Chúng tôi đã làm việc với hơn 500 – và hiện giờ con số vẫn tiếp tục tăng – các trường học cũng như đại học. Trang Facebook của Alma Mater đã có hơn 1.000.000 người hâm mộ, mọi người tin tưởng vào ý tưởng của chúng tôi nhiều như những gì chúng tôi đã nỗ lực làm. Điều tuyệt nhất đó là, đây mới chỉ là sự khởi đầu, còn cả tá việc nữa cần phải làm.

Mặc dù chúng tôi đang tận hưởng hương vị của thành công, bối cảnh kinh doanh ở Ấn vẫn còn non trẻ. Chúng tôi vẫn chưa thể dương dương tự đắc với những cái gọi là phát kiến gia 18 tuổi hay những tỷ phú ở tuổi 24. Thật đáng buồn, không có nơi nào cho những học sinh bỏ học như Bill Gates hay Mark Zuckerberg ở đất nước tôi.

Nhưng, những người giống như tôi và thằng Mal sẽ luôn tồn tại, mặc cho tất cả sự phản đối và ngăn cấm, mặc cho mọi lời ong tiếng ve. Một ngày nào đó, Ấn Độ sẽ trở thành vùng đất hứa cho những doanh nhân, những sinh viên chúng tôi sẽ được động viên để học và áp dụng được vào thực tế chứ không chỉ là học gạo, để dẫn đầu chứ không phải theo đuôi; để được tư suy nghĩ, chứ không mù quáng làm các bài thi. Những doanh nhân như tôi nóng lòng để được nhìn thấy ngày đó. Đó là khi chúng tôi có thể thực sự nói rằng những người như dì Anu đều là kẻ bại trận.

Tái bút

Mục A - “Cháu lên lớp hộ ta được không?”

Sau ngày chúng tôi xuất hiện trên TV, tôi nhận được cuộc gọi từ một giáo sư của một trường kinh doanh cổ tiếng. Ông muốn biết tôi có hứng thú với một bài giảng về kinh doanh hay không. Rõ ràng là một người bạn của tôi đã gợi ý cho ông rằng tôi sẽ là người lý tưởng nhất cho công việc này. Tôi lấy làm ngạc nhiên, vui mừng cũng như hãnh diện. Tôi đang tự hỏi, sẽ ra sao nếu tôi có thể thuyết phục được con người này rút khỏi chương trình MBA úy tín của họ? Trong khi những ý nghĩ ngu ngốc này choán đầy đầu óc tôi, mẹ tôi lại đang tự hỏi tại sao tôi lại đi giặt khô cái áo thể thao của tôi. Thật đáng buồn, có một ai đó đã xuất hiện trong phòng – bà dì Anu. Dì ta không tin nổi là tôi có thể đứng nói trước sinh viên MBA.

“Cháu sẽ nói cái gì với họ?” Dì ta hỏi.

“Cháu không biết, cháu vẫn chưa quyết định.”

“Đầu tiên cháu phải học đã, Varun, rồi cháu mới dạy được chứ.”

“Nhưng dì ạ, cháu nghĩ cháu sẽ nói một chút về...”

“Dù sao đi nữa, cháu cũng phải đi. Họ đã gọi cho cháu mà. Những đứa trẻ ngày nay nghĩ chúng biết tuốt, Poornima ạ.” Dì Anu rõ ràng đang lo lắng bởi sự thành công của tôi.

Tôi quyết định quên dì ta đi và tập trung tự chuẩn bị, thu lượm những suy nghĩ của tôi về điều tôi sẽ nói.

Tôi đến nơi và nhận ra mình đang đứng trước một hội trường chật kín các sinh viên MBA. Cũng không mấy khó khăn để nhận ra họ không lấy làm vui vẻ gì khi nhìn thấy tôi. Ý tôi là tôi đã 23 tuổi nhưng nhìn lại trông như thằng nhãi 18 vậy.

Hãy đoán xem tôi nói về điều gì nào? Về dì Anu, dĩ nhiên rồi! Tôi tập trung vào phần nói chuyện của tôi xung quanh việc dì ấy là một đại diện cho một sức mạnh lớn tại đất nước này hòng ngăn cản những người trẻ tuổi làm những điều họ muốn. Điều đó thực sự đã thu hút được sự chú ý của những sinh viên. Tôi đoán, rất nhiều trong số họ đã phải trải qua khoảnh khắc “dì Anu”, bởi họ dường như đã thực sự bị thu hút. Một điều nực cười đó là, một người bạn của tôi gần đây cũng đã phải đối mặt với một sự cố “dì Anu” của cô ấy. Nhưng chuyện ấy lại nằm trong một quyển sách khác.

Tôi chắc chắn rất nhiều trong số các cậu cũng đã phải đối mặt với điều này. Nhưng đừng để bất cứ bà cô Anu nào ngăn các cậu thực hiện những gì các cậu muốn. Dick Costolo, người sáng lập Twitter đã có một câu nói nổi tiếng: “Khi bạn muốn có một chiếc xe đạp và lái nó, bạn chỉ cần ngừng suy nghĩ về việc ‘có hàng tá lý do khiến tôi có thể bị ngã’, bạn chỉ cần nhảy lên xe và đạp thật lực. Bạn chỉ cần mang theo một chiếc bơm đồ, một chiếc bơm và một đôi giày thật tốt để tiếp tục chặng đường phía trước.”

Mục B - 10 điều để khởi nghiệp công ty thương mại điện tử của riêng bạn

Vậy, các cậu vừa mới bỏ việc và đang nằm nhà căn nhắc về tương lai của mình. Các cậu thường đi ngủ muộn và dậy lúc mặt trời đã lên đỉnh. Các cậu dành phần lớn thời gian của mình để đi xem những thông tin cá nhân của người khác trên Facebook. Ừ thì, đây chính là thời gian chuẩn không cần chỉnh để tạo dựng một công ty thương mại điện tử! Tôi không nói với các cậu về những gì mọi người thường nói – thuê một nhân viên kế toán, quản lý tình hình tài chính của các cậu, hãy nghỉ lớn, xin mọi người lời khuyên, và tiến về phía trước. Tôi chỉ muốn chia sẻ vài điều tôi học được khi vận hành một công việc kinh doanh thương mại điện tử.

1. Nếu các cậu có một ý tưởng, hãy tiến lên và thực hiện nó. Đừng nói với bố mẹ cậu (họ chẳng đời nào đồng ý đâu), đừng nói với ông chú CEO của cậu (người sẽ tạo ra ngay cho cậu một bản phác thảo kinh doanh đầy những kiến thức chuyên sâu). Hãy tìm một nhân viên kế toán (dùng Justdial để tra dò nếu các cậu không biết một ai), ghi danh (hãy đăng ký tên cậu trên domain của Godaddy.com). Tất cả những điều này phải được giấu nhem đi với bố của các cậu – với tôi, bố tôi đã không hề biết điều gì về Alma Mater cho đến tháng kinh doanh thứ ba.
2. Hãy làm danh thiếp cho công ty các cậu và ghi lên đó chức danh CEO hay cái của nợ gì mà các cậu muốn. Hãy phân phát nó cho mọi người.
3. Nhớ những khoản tiền mà các cậu cất giấu để dành cho những chuyến du lịch hoặc mua những đồ xa xỉ chứ? Hãy đổ hết vào công việc kinh doanh mới của các cậu. Tin tôi đi. Ít nhất các cậu cũng không phải tiêu 40 lakh rupee vào cái bằng MBA.
4. Hãy chọn một người thiết kế giỏi để làm trang web cho các cậu. Hãy nhớ, trang web của các cậu chính là gian hàng của các cậu. Các cậu phải đảm bảo rằng nó là đỉnh nhất. Nhấc điện thoại lên và gọi cho những người bạn của các cậu để xem liệu ai có thể thiết kế chúng. Hãy yêu cầu họ làm nó với một nửa giá nhưng phải chắc chắn rằng chất lượng của nó thậm chí còn tốt hơn những gì họ làm với một cái giá đầy đủ. Hãy lôi cuốn họ bằng niềm đam mê của các cậu. Nói với họ nó sẽ trở thành một THỨ VĨ ĐẠI ra sao.
5. Sắp xếp những hoạt động của các cậu. Đảm bảo các cậu có một hệ thống hỗ trợ tốt. Một số nền tảng thương mại điện tử chung là Magento và E-commerce. Nó không chỉ miễn phí mà còn có rất nhiều chức năng cũng như vô cùng hữu dụng. Hãy để những người bạn học về công nghệ của các cậu tham gia và yêu cầu họ xây dựng cho các cậu một hệ thống cực mạnh. Tôi sẽ bật mí cho các cậu một điều, những người yêu công nghệ rất thích viết mã code. Họ sẽ làm nó miễn phí cho các cậu.
6. Hãy quảng bá bản thân. Nếu các cậu muốn khởi nghiệp công ty, các cậu không được xấu hổ khi đi marketing. Hãy nhờ bạn của các cậu lan truyền thông tin về công ty của các cậu cho những người bạn khác của họ, tag mọi người kể cả những người mà các cậu chẳng hề quen biết lên bức ảnh công ty, hãy trở nên điên rồ, hãy làm loạn Facebook lên. Tôi còn nhớ khi chúng tôi ra mắt Alma Mater, mọi người chỉ có thể

nhìn thấy những bức ảnh Alma Mater trên tường của họ trong tuần đầu tiên. Thực sự là chúng tôi đã bôi đen mọi thứ. (Oáp, xin lỗi vì điều này nhé.)

7. Nói chuyện với khách hàng của các cậu. Chúng tôi luôn có số điện thoại cá nhân trên website. Chẳng khó khăn gì để có được một số điện thoại của công ty và cố định thời gian – từ 9 giờ sáng đến 5 giờ chiều. Nhưng không, hãy để số điện thoại của chính các cậu. Nói chuyện với khách hàng, hỏi họ bằng cách nào họ biết được về công ty của các cậu, và những ý kiến của họ để cải thiện chất lượng dịch vụ. Những điều mà các cậu có được từ những cuộc nói chuyện như vậy sẽ cực kỳ quan trọng đối với công việc kinh doanh của các cậu.
8. Đừng cố thuê người trừ trường hợp cần thiết. Trong những ngày đầu, chúng tôi tự mình làm mọi việc chợ gian hàng của chúng tôi. Tôi đã làm anh vận chuyển hàng, thợ nhiếp ảnh, anh chàng văn phòng, người thiết kế và đóng một vài vai khác nữa để vận hành công ty của chúng tôi.
9. Nếu các cậu đã đọc hết 8 điều trên, các cậu sẽ chắc chắn mở được công ty của các cậu. Nếu các cậu thực hiện điều đó, thì việc làm lần lượt từ điều này đến điều khác là rất quan trọng.
10. Hãy để tôi làm một đối tác.

Mục C - 10 điều các cậu không biết về một doanh nhân

1. Họ mừng rơn lên mỗi khi nhận được một email. À, ừ, thì, gần như thế.
2. Họ tự gọi mình là CEO. Nhưng các cậu không biết họ còn là người vận chuyển, tài xế, thực tập sinh và tất cả những gì họ có thể làm cho công ty của mình.
3. Họ coi Microsoft Excel là một trong những phát minh vĩ đại nhất của nhân loại.
4. Họ sẽ hỏi danh thiếp của các cậu thậm chí trước cả khi họ biết tên các cậu.
5. Họ sẽ hẹn hò với các cậu chỉ khi các cậu sống loanh quanh đâu đó gần văn phòng của họ.
6. Nếu các cậu là một cô gái và có cha mẹ giàu có muốn đầu tư cho công ty của một doanh nhân, làm ơn quên điều thứ 5 đi giùm tôi.
7. Họ sẽ không bao giờ cần nhằn về ông chủ của họ.
8. Bố mẹ của họ không bao giờ biết phải nói gì khi một ai đó hỏi họ “Con của anh chị đang làm nghề gì?”
9. Họ sẽ không bao giờ trả tiền cho các cậu. Không bao giờ. Mặc dù vậy, họ sẽ cung cấp cho các cậu một phần của công ty họ, ngay cả khi khoản đó dưới cả 1%.
10. Họ sẽ khiến các cậu tin vào bất cứ điều gì để bán được một thứ gì đó.

"(1) Sinh thường là quá trình cả mẹ và bé đều phải nỗ lực hết sức. Người mẹ dùng lực nhờ cơ cấu tự nhiên của tử cung, trẻ cũng không ngừng điều chỉnh tư thế và phương hướng để tìm lối ra. Lúc ra đời, thai nhi ép cảm dưới vào ngực, cơ thể cuộn lại để đi xuống xương chậu. Vì đi qua một đường dài và hẹp, phần đầu của thai nhi sẽ căn cứ theo hình dáng xương chậu của mẹ để nhanh chóng thay đổi, và nỗ lực chui ra qua đường âm đạo của mẹ. Hiện tượng thần kì này được gọi là "sự đổi ngôi thai". Có một số em bé mới sinh vùng đầu có những vết tụ máu, đó là vết thương do trong quá trình chuyển dạ đầu em bé va phải khung xương chậu của mẹ." "Khác với các dịch vụ chăm sóc khách hàng thụ động, cross-sell hay up-sell là cách chăm sóc và bán hàng thông qua việc xây dựng mối quan hệ với khách hàng, giới thiệu các sản phẩm mới và thực hiện các chiến dịch ưu đãi. Mục đích của những chiến lược này nhằm tăng doanh số bán hàng." "Audrey Hepburn (1929 - 1993): diễn viên điện ảnh huyền thoại Mỹ của thập niên 1950-1960." "Charlie Munger: Cựu giám đốc CapCities và Don Graham, Giám đốc điều hành của Washington Postco, phó chủ tịch Berkshire Hathaway" "Alpha Books đã xuất bản bộ sách này gồm Để xây dựng doanh nghiệp hiệu quả và Để trở thành nhà quản lý hiệu quả, NXB Lao động - Xã hội, 2007." "TiVo: dịch vụ truyền hình kỹ thuật số cho video, có khả năng thu, tạm ngừng hay phát lại để dàng các chương trình trực tiếp trên ti-vi." "1. Tên đầy đủ là The Phi Beta Kappa Society: Hiệp hội học thuật được coi là danh giá nhất nước Mỹ thành lập năm 1776 tại trường Đại học William and Mary." "1. Thuật ngữ trong khúc côn cầu: cản đối phương bằng cách lấy thân mình đẩy ngã đối phương xuống mặt băng." "1. Wladziu Valentino Liberace (1919-1987) là một nghệ sĩ piano, đồng thời từng là ngôi sao giải trí có thu nhập cao nhất thế giới hồi những năm 1960-1970. Ông cũng là một trong những ngôi sao bị nghi ngờ về giới tính nhiều nhất." "2. RuPaul Andre Charles (sinh năm 1960) là một diễn viên, người mẫu, nhạc sĩ, người chuyên diễn vai phụ nữ nổi tiếng của Mỹ. Ông rất nổi tiếng, đặc biệt trong cộng đồng người đồng tính." "3. Đường có hàm lượng calo thấp, dành cho người cần giảm béo hoặc bị tiểu đường." "1. Haystack Rock là bãi đá nguyên khối cao 72 mét ở bờ biển Oregon, là bãi đá biển cao thứ ba trên thế giới." "2. Chết trong loạt truyện về Siêu nhân. Siêu nhân bị mất sức mạnh khi tới gần chất này." "3. Nhân vật trong loạt truyện trinh thám cho thiếu niên của nhà văn Mỹ Edward Stratemeyer (1862-1930)." "1. Những so sánh dựa theo logo từng câu lạc bộ." "2. Nguyên văn: "Wanna ride the Zamboni" tên một bài hát mà fan khúc quân cầu nào cũng biết. Ở đây, John có ý giễu cợt Georgeanne vẫn thèm khát anh." "1. Kahlúa: Một loại rượu có hương cà phê nổi tiếng của Mexico." "1. Nguyên văn I love Hugh, nghe gần giống như I love you - Mình yêu cậu, nên Georgeanne mới đáp lại như vậy." "1. Chỉ Bob Ross, người dẫn chương trình The Joy of Painting (Niềm vui về tranh) trên kênh PBS của Mỹ, nổi tiếng với chất giọng nhẹ nhàng và kiểu tóc xoăn xù." "2. Cầu thủ khúc côn cầu người Canada hiện đang chơi cho đội Phoenix Coyotes trong giải Khúc côn cầu Nhà nghề Quốc gia. Special Ed (Ed đặc biệt) là biệt danh của anh." "1. Một loại màn hình điện tử lớn của hãng Sony được lắp đặt chủ yếu ở các sân vận động thể thao hoặc các sân khấu biểu diễn ca nhạc." "1. Loại đồ bạc sang trọng với rất nhiều họa tiết trang trí cầu kỳ, thường là họa tiết hoa, lá, quả, đường diềm v.v. lấy cảm hứng từ nghệ thuật thời Phục Hưng." "2. Trong bộ phim này, Blanche DuBois là một cô gái miền Nam nuôi trồng mình ảo tưởng lớn về cuộc sống và dục vọng. Chồng chết, cô quạ lại với nhiều loại đàn ông, nhưng đằng sau những mối tình chớp nhoáng ấy là một Blanche mỏng manh và dễ bị tổn thương. .sup" "3. Chồng của Stella, em gái của Blanche, là Stanley Kowalsky." "4. Tên đầy đủ là Los Angeles Kings, một trong các đội khúc côn cầu của giải NHL." "5. Nguyên bản món rượu whisky rẻ tiền ở ngay trước đó là redest, từ tiếng lóng, vừa là rượu whisky rẻ tiền, vừa có nghĩa là chuyến bay đêm." "1. Mark Spitz (10/2/1950) là vận động viên bơi lội xuất sắc người Mỹ từng được trao danh hiệu Vận động viên bơi lội Thế giới của Năm trong các năm 1969, 1971 và 1972." "1. Fiesta San Antonio (hay còn

được gọi là Fiesta) là lễ hội được tổ chức vào mùa xuân hàng năm tại San Antonio, Texas. Lễ hội tổ chức lần đầu vào cuối những năm 1800 để tưởng nhớ những vị anh hùng đầu tranh trong cuộc chiến Alamo và San Jacinto." "2. Tòa biệt thự là nhà của Hugh Hefner, người sáng lập ra tạp chí Playboy. Đây nổi tiếng là nơi diễn ra những bữa tiệc xa hoa do Hefner tổ chức." "1. Nguyên bản là meatballs (thịt viên) phát âm nghe hao hao my balls (tinh hoàn của tôi)." "2. Nhân vật mù trộm chó độc ác trong Một trăm lẻ một chú chó đốm." "1. Một chương trình truyền hình hành động phiêu lưu của Mỹ." "1. Lễ trưởng thành của người Do Thái." "2. Kiểu váy liền thân có phần trên được giữ lại bằng dải vòng qua gáy, để lộ vai và lưng." "3. Tên gọi đầy đủ là National Organization for Women, Tổ chức Phụ nữ Quốc gia. Tổ chức này được thành lập tại Mỹ năm 1966 với mục đích đưa phụ nữ Mỹ hòa nhập hoàn toàn vào đời sống xã hội chính yếu của nước Mỹ." "4. Tên gọi khác của thành phố Philadelphia." "1. Nguyên văn: Miss January. Tạp chí Playboy thường có cuộc bình chọn người đẹp theo từng tháng. Miss January là một danh hiệu như vậy, và thường được dùng để chỉ các cô gái đẹp một cách gợi cảm." "1 Kanji (cách gọi khác: chữ Hán Nhật) là chữ Hán được sử dụng trong tiếng Nhật." "1 Betsy Ross (1752 - 1836): Ông được nhiều người biết đến với vai trò là người thiết kế ra lá cờ đầu tiên của nước Mỹ nhưng chưa có bằng chứng lịch sử nào chứng minh điều này." "1 Pound: Đơn vị trọng lượng theo hệ thống đo lường Anh - Mỹ (1pound = 0,45 kg)." "2 David Krech (1909 - 1977): Nhà tâm lý học thực nghiệm người Mỹ gốc Nga." "(1) Những người mẹ chuyên nghiệp toàn thời gian là những người mẹ có được may mắn dành toàn bộ thời gian chăm sóc con cái của mình và những người mẹ có mong muốn làm được điều đó." "(2) Xem chương Hàng triệu kết nối trong 30 giây để hiểu thêm về con số hơn ba triệu sáu trăm ngàn. Bạn không nên đọc ngay bây giờ, hãy đợi cho đến khi bạn đọc đến chương đó." "(1) Franklin Roosevelt (1882 - 1945): là tổng thống thứ 32 của Mỹ." "(2) Chỉ bốn vị Tổng thống có công lao to lớn trong việc khai sinh ra Hợp chủng quốc Hoa Kỳ là: George Washington, Thomas Jefferson, Theodore Roosevelt, Abraham Lincoln." "(1) Bowling (còn gọi là Bóng gỗ) là một trò chơi giải trí mà mỗi người chơi ném một quả bóng nặng cho chạy trên một đường băng dài, phẳng để làm đổ chai gỗ đứng ở cuối đường với mục đích làm sao chỉ ít lần ném nhất mà làm đổ tất cả chai gỗ." "Cách chơi chữ của tác giả "Dương lê" ở đây có nghĩa là những người hâm mộ Giang Hạo Dương." "Một nhân vật trong truyện Tây Du Ký, vốn là một sợi chỉ trong cái tim đèn nằm trên bàn của Phật tổ, một ngày kia trốn xuống trần thế. Nàng mang theo Tử Thanh Bảo Kiếm và tuyên bố ai mà rút được thanh kiếm khỏi bao thì nàng sẽ lấy làm chồng." "Xuất phát từ ý nghĩa "Mỗi một người đàn ông đều quen hai thiếu nữ Hồng và Bạch vốn xinh đẹp yêu kiều, lấy Hồng rồi lâu dần dần Hồng biến thành nốt đỏ lưu lại khi bị muỗi đốt, còn Bạch vẫn là ánh trăng sáng ngời; lấy Bạch rồi, lâu dần dần Bạch biến thành hạt cơm dính trên áo, còn Hồng lại như nốt ruồi son kiêu sa trên ngực". " "Ương ca: Một điệu nhạc dân gian của Trung Quốc." "Trương Quốc Vinh: Diễn viên nổi tiếng Trung Quốc những năm 90, qua đời từ khi còn trẻ, nổi tiếng với phim "Bá Vương biệt Cơ". " "Nữ huấn: một thể loại sách thuộc mảng giáo dục gia đình dành cho phụ nữ thời cổ." "Bốn đám cưới và một đám ma: Bộ phim của đạo diễn Mike Newell, kể về Charles cùng nhóm bạn chuyên làm phù dâu, phù rể cho các đám cưới. Anh gặp Carrie trong một đám cưới như thế và ngay lập tức phải lòng cô. Tuy nhiên, vì dỏ dưng, hoài nghi trước tình yêu sét đánh này mà anh bỏ lỡ cơ hội cưới Carrie - người mà sau này anh mới nhận ra là tình yêu đích thực bấy lâu nay anh tìm kiếm..." " "Lý Tầm Hoan là một nhân vật hiệp khách lãng tử do nhà văn Cổ Long xây dựng nên trong bộ truyện "Đa tình kiếm khách, vô tình kiếm" của ông. Lý Tầm Hoan dưới ngòi bút của Cổ Long là một gã thanh niên học rất giỏi, từng đỗ Thám hoa, tinh thông võ nghệ, nhất là tài phóng phi đao "không bao giờ trượt" (lệ bất hư phát) đã lấy mạng khá nhiều kẻ thù khiến cho các hảo thủ giang hồ có phần kiêng nể khi muốn giao chiến với chàng. " "Chàng nổi tiếng trong giang hồ cũng vì thành thạo cả tửu và sắc. Đây

cũng là một nhân vật gặp phải nhiều đau khổ trong cuộc sống, bắt đầu bằng việc nhường người mình yêu là Lâm Thi Ịm cho huynh đệ kết nghĩa Long Tiêu Vân, song chính điều này lại mang đến đau khổ cho cả ba người họ. Long Tiêu Vân vì hờn ghen mà sinh đổ kị, rắp tâm hãm hại Lý Tầm Hoan, Lâm Thi Ịm vì yêu Lý Tầm Hoan mà không bước ra thế giới bên ngoài, còn Lý Tầm Hoan vì nhớ thương nàng mà làm bạn với rượu và bệnh lao." "Xuất thủy phù dung: Một bộ phim Hồng Kông ra mắt năm 2010, nội dung chính kể về nhân vật La Kiều mồ côi cha mẹ từ nhỏ, cô được những người dân trên đảo Trường Châu nuôi dưỡng và hết lòng thương yêu, tuy vậy cô mang nặng mặc cảm và sống rất bị quan. Kiều bị phụ tình nên cô tuyệt vọng nhảy xuống biển định tự tử, may thay cô cho rằng mình đã nhìn thấy "Thủy Thương Quan Âm" vốn là một vị thần trong truyền thuyết, Kiều tin rằng một khi nhìn thấy vị thần này thì cô đã có siêu năng lực." "Vì thế Kiều tự tin đăng ký tham gia giải bơi lội "Hoa sen hé nở" tổ chức tại Hồng Kông, thậm chí cô còn bắt cóc luôn chàng vận động viên vô địch về bơi lội của Hồng Kông là Quách Chí Viễn để về huấn luyện cho đội. Trong thời gian luyện tập, hai người đã phải lòng nhau." "Bộ phim nói về một phụ nữ nổi tiếng, Tracy Samantha Lord Haven, vương phải những rắc rối khi đang chuẩn bị kết hôn với một doanh nhân buồn tẻ thì cùng một lúc, người chồng cũ và một chàng phóng viên quyến rũ xuất hiện. Đây được xem như bộ phim kinh điển của thể loại hài kịch hôn nhân, một dòng phim khá thời thượng vào những thập niên ba mươi, bốn mươi, với mô típ một cặp đôi đã ly dị, có những mối quan hệ mới nhưng cuối cùng lại tái hôn và sống hạnh phúc." "Một món ăn nổi tiếng của Tứ Xuyên, ăn lạnh, bao gồm thịt bò và nội tạng bò thái mỏng. Món ăn này hiện tại được chế biến bao gồm tim, lưỡi và lòng bò cùng rất nhiều loại gia vị khác nhau, tất nhiên có cả loại ớt đặc trưng của Tứ Xuyên. Khác với tên gọi của nó, món ăn này rất ít khi sử dụng phổi bò. "Phế" là phiên âm của phổi trong tiếng Hán." "Nguyên bản tiếng Trung "gợi dục" và "gợi tình" giống nhau, chỉ đảo vị trí chữ, vì thế Ha Thu Nhan bị nhầm lẫn trong cách dùng từ." "Một bộ phim của Mỹ, tựa tiếng Việt là Dòng sông nhân chứng cuộc đời." "Rối loạn ám ảnh cưỡng chế (tiếng Anh: Obsessive-Compulsive Disorder - OCD) là một rối loạn tâm lý có tính chất mãn tính, dấu hiệu phổ biến của bệnh đó là ý nghĩ ám ảnh, lo lắng không có lý do chính đáng và phải thực hiện các hành vi có tính chất ép buộc để giảm bớt căng thẳng, đây là một dạng trong nhóm bệnh liên quan trực tiếp đến Stress." "Lúc yên tĩnh thì có sự trầm tĩnh bình ổn như con gái chưa xuất giá, lúc hành động lại nhanh nhẹn như con hổ đào thoát khỏi kẻ thù." "Tứ hợp viên: Một kiểu nhà của Trung Quốc thời xưa, bao gồm một khối nhà bao quanh một khoảng sân phía trong thành một tổ hợp khép kín." "Tam Muội Chân Hỏa: Hồng Hải Nhi có phép tạo lửa Tam Muội Chân Hỏa, nước thường không dập tắt được. Lửa này được sinh ra từ lửa từ lò luyện đan của Thái Thương Lão Quân rơi xuống Hỏa Diễm Sơn khi Ngô Không đại náo thiên cung. Hồng Hải Nhi muốn tạo lửa phải tự đánh vào mũi." "Rượu Ngũ lương được chưng cất từ năm loại ngũ cốc: Cao lương đỏ, gạo, nếp, lúa mì và ngô. Loại rượu này được ca tụng là "bà chên tràn hừng khởi, một giọt cũng lưu hương". Đây là một loại rượu rất đắt của Trung Quốc." "Âm thực nam nữ: một bộ phim của đạo diễn Lý An, là câu chuyện của một người đầu bếp già với ba người con gái chưa lập gia đình, xen giữa những rắc rối đời thường của họ là những cảnh phim về quá trình chuẩn bị, chế biến các món ăn của người đầu bếp." "Tên tiếng Anh: Attention-deficit hyperactivity disorder - ADHD, là một trong những rối loạn phát triển thường gặp ở trẻ em, đặc điểm chung của căn bệnh này là những hành vi hiếu động quá mức đi kèm với sự suy giảm khả năng chú ý, gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến khả năng học tập và quan hệ với mọi người." "Âm chỉ não nhiệt, âm ỉ." "Tích về em gái của Dương Quý Phi thời Đường là phu nhân nước Quắc, thường không trang điểm lên diện kiến thiên tử." "Một trong mười bài hát được mệnh danh là "Trung Hoa thập đại cổ khúc", gắn liền với điển tích Sở Bá Nha - Chung Tử Kỳ." "Hiệu ứng cánh bướm: Cái tên "hiệu ứng cánh bướm" đã được rất nhiều tác phẩm âm nhạc và điện ảnh sử dụng, tuy nhiên nó lại thường

được dùng để mô tả nghịch lý thời gian và quan hệ nhân quả, đặc biệt là trong các tác phẩm có nhắc tới du hành thời gian." "Mã Lương là chính trị gia và là tướng lĩnh nhà Thục Hán." "Uyên Mông Trùng Ôn : ôn lại giấc mộng uyên ương." "Tên một nhà soạn nhạc và nhạc sĩ biểu diễn đa nhạc cụ." "Từ này vừa có nghĩa là "Bình thần như không", vừa có tên của An Nhược ở trong." "Cụm từ này có nghĩa là khói bếp bằng lãng." "Từ "Nghien" và "Yên" trong tiếng Trung có phiên âm phát âm gần giống nhau, "Sa Xá Tử Nghiên Hồng" lại mang nghĩa rực rỡ, xinh đẹp." "Người Mosuo không có tục cưới gả mà vẫn duy trì phong tục "tẩu hôn" hay còn gọi là "thăm hôn" trong tiếng Mosuo là "sắc sắc". Nam thanh niên đêm đêm sẽ cưỡi ngựa sang nhà cô gái ưng ý, leo lên chiếc thang mà cô gái bắc sẵn để vào căn gác của cô. Họ sẽ ở bên nhau suốt đêm nhưng người con trai phải lặng lẽ về nhà trước khi gà gáy sáng." "Hôn nhân cuối tuần là một kiểu hôn nhân thời kỳ mở cửa, đôi nam nữ tới đăng ký kết hôn, trên pháp luật là vợ chồng, nhưng ngày đi làm từ thứ Hai đến thứ Sáu thì vẫn ở riêng, sống cuộc sống độc thân, chỉ đến cuối tuần mới ở cùng nhau, tận hưởng cuộc sống cuối tuần." "Nguyên văn: Chúng lý tầm tha thiên bách độ, mạch nhiên hồi đầu, na nhân khước tại đăng hỏa lan san xứ (众里寻他千百度, 蓦然回首, 那人却在, 灯火阑珊处) trích từ bài Thanh ngọc án - Nguyên tịch của Nam Tông Tân Khí Tật." "Tôn Nhị Nương, tên hiệu Mầu đa xoa, là một nhân vật hư cấu trong tiểu thuyết cổ điển Trung Quốc Thủy Hử. Bà là một trong 72 Địa Sát Tinh của 108 anh hùng Lương Sơn Bạc." "Theo phong tục tang ma của Trung Quốc, khi người chủ gia đình mất, họ thường đốt theo hình nhân giấy để thể hiện xuống âm phủ người đó vẫn có kẻ hầu người hạ. Còn ngưư quý, xà thần chính là quý đầu trâu, thân mình rắn đại diện cho người đưa đường dẫn lối, đồng thời cũng là thuật ngữ dùng trong Phật giáo, ý chỉ âm gian có quý tốt, thần nhân..." "Nhân vật trong tiểu thuyết Cuốn theo chiều gió." "Tên gọi thân mật của Mã Cảnh Đào, một diễn viên nổi tiếng của Đài Loan." "Cải đề: Một vòng nhỏ bằng kim loại, trên có nhiều lỗ với các kích cỡ khác nhau, dùng để cài kim khi khâu vá. Thường được các nhà thiết kế thời trang sử dụng." "Tân Tử Yên đã tự đổi tên của mình, từ chữ "Yên" với nghĩa là "làn khói" thành chữ "Yên" với nghĩa là "xinh đẹp", trong tiếng Trung, hai từ này đồng âm." "Tên tiếng Anh: Diamonds Are a Girl's Best Friend." "Tên một bộ phim hoạt hình nổi tiếng của Nhật Bản những năm tám mươi." "Tên một bộ phim hoạt hình của Trung Quốc sản xuất năm 1984." "Ca sĩ người Nhật." "Tiếng Trung phổ thông." "Một bộ phim của đạo diễn Lý An, nói về một người đồng tính nam từ Đài Loan nhập cư đến Mỹ. Anh cưới một cô gái từ Trung Hoa đại lục để làm vui lòng cha mẹ mình và để cho cô này có được một thẻ xanh." "Tên một trò chơi được lấy cảm hứng từ một chương trình truyền hình, trong trò chơi bạn sẽ quản lý một đôi ngũ phục vụ, chuẩn bị âm nhạc, đồ ăn, bằng tốc độ và chất lượng nhanh nhất." "Hồng Môn Yến chỉ bữa tiệc diễn ra ở Hồng Môn ngoại ô thành Hàm Dương vào năm 206 trước công nguyên, tham dự bữa tiệc có Hạng Vũ và Lưu Bang. Đây là bữa tiệc bước ngoặt có ảnh hưởng rất lớn đến cuộc chiến Sở Hán. Người đời sau thường dùng cụm từ "Hồng Môn Yến" để chỉ những bữa tiệc không có ý tốt lành." "Một loại giấy được làm từ tinh bột như khoai lang, lúa mì... dùng để gói các loại keo và bánh ngọt, ngăn ngừa đồ ăn dính ra lớp giấy bao ngoài." "Xuất phát từ thành ngữ "Chỗ căn Lữ Đông Tân", có nghĩa là làm ơn mắc oán, ở đây Giang Hạo Dương đang mắng khéo Thẩm An Nhược." "Vị thánh tình yêu." "Hay còn được gọi là "Đại bi chủ", là bài chú căn bản để minh hóa công đức nội chứng của Đức Quán Tự Tại Bồ Tát." "Lễ thành lập quốc gia." "Một loại bánh hình như quả trám, làm bằng gạo nếp và nhân đậu xanh, gần giống bánh chưng của Việt Nam, là món ăn truyền thống trong ngày tết Đoan Ngọ của Trung Quốc." "Nghĩa bóng ý chỉ ghen tuông. Xuất phát từ điển cố, thời Đường vua Đường Thái Tông muốn lung lạc lòng người đã bắt tể tướng đương thời Phòng Huyền Linh nạp thiếp, nhưng thê tử của ông này ngang ngược can thiệp, không đồng ý. Đường Thái Tông hạ lệnh cho thê tử của Phòng Huyền Linh giữa việc nạp thiếp và uống thuốc độc chỉ được chọn một." "Phòng phu nhân tính tình cương liệt liền

cầm bát thuốc độc uống liền một hơi trước mặt Đường Thái Tông. Đến khi đó Phòng phu nhân mới biết thứ bà uống không phải rượu độc mà là giấm chua. Từ đó về sau “uống giấm, giấm chua” còn được dùng với nghĩa ghen tuông, đổ kỵ.” “A Bát trong tiếng Trung nghĩa là gốc ghếch.” “Tương kính như tân: Tôn trọng, coi nhau như khách.” “(1). Almanach những nền văn minh thế giới - Nhiều tác giả - Tr.1197 - NXB Văn hóa - Thông tin - H.1996.” “[1] Trong mười hai con giáp của Trung Quốc, con thỏ thay thế vị trí của con mèo.” “[6] Thế giới quan, giá trị quan, nhân sinh quan.” “[7] 120 là số gọi cứu thương, 110 là số gọi cảnh sát.” “[2] Hà Tịch nghe nhầm Tây Tây thành Tịch Tịch vì hai từ này đều có âm đọc là xī xī.” “[3] 419 là cách chơi chữ của dân mạng Trung Quốc, nghĩa là tình một đêm.” “[8] Thảo nê mã: Một câu chửi được lưu hành trên mạng, phiên âm của nó giống câu “Đ.m mày.”” “[9] Huyền quan: Khu vực tính từ cửa chính vào phòng khách.” “[4] Thanh giả tự thanh: Người ngay thẳng, trong sạch thì không cần phải tự biện hộ cho mình.” “[5] Làm tình tập thể.” “25. Nguyên văn: public hangings – nghĩa gốc là các cuộc xét xử và treo cổ công khai trong những ngày đầu của nước Mỹ độc lập. Ở đây, tác giả ngụ ý nói đến quyết định loại bỏ các nhân vật quan trọng trong công ty và công bố cho toàn thể nhân viên cùng biết.” “26. Vào đầu thế kỷ XX, tại thành phố New York, ngành kinh doanh ta-xi ngày một phát đạt do nhu cầu tăng cao. Trong đó, Yellow Cab & Hertz là hãng đầu tiên sơn xe ta-xi màu vàng, và đây liền trở thành một ý tưởng đột phá. Đến năm 1967, chính quyền New York quy định tất cả xe ta-xi trong thành phố đều phải sơn màu vàng.” “27. Ở đây tác giả ngụ ý rằng các công ty thường hạ tiêu chí tuyển dụng xuống mức thấp nhất khi khát lao động (chỉ cần không quá vô dụng là được), bất chấp người được tuyển làm việc có hiệu quả không.” “28. Park Avenue là đại lộ lớn tại thành phố New York, gói gọn tuyến giao thông bắc-nam của quận Manhattan. Đây là nơi tập trung nhiều cao ốc văn phòng và nhà ở sang trọng, đắt đỏ nhất New York cũng như cả nước Mỹ (ND).” “29. Ernst & Young là công ty dịch vụ kiểm toán có trụ sở tại London, Anh Quốc, và là một thành viên của nhóm “Big 4”, tức bốn tập đoàn kiểm toán lớn và uy tín nhất thế giới (ba công ty còn lại là PwC, Deloitte và KPMG) (ND).” “30. Nguyên văn: telecommuter (ND).” “31. Nguyên văn: Federal Reserve System (viết tắt là FED) (ND).” “32. Nguyên văn: Securities and Exchange Commission (SEC), là cơ quan thuộc Chính phủ Mỹ, được thành lập năm 1934 với chức năng quản lý thị trường chứng khoán và bảo vệ nhà đầu tư; SEC vốn được tổng thống Franklin D. Roosevelt thành lập để gây dựng lại lòng tin của thị trường sau sự đổ vỡ của thị trường chứng khoán và thời kỳ Đại Suy thoái năm 1929 (ND).” “33. Merrill Lynch là một trong những ngân hàng lâu đời nhất tại Mỹ, thành lập từ năm 1914 và từng được xem là một trong những “đại gia” của nền tài chính. Tuy nhiên, họ cũng không thoát khỏi cuộc Đại khủng hoảng năm 2008. Trong khi Lehman Brothers, tập đoàn tài chính lớn thứ tư của Mỹ chính thức đề đơn phá sản vào tháng 9 năm 2008, thì Merrill Lynch được Ngân hàng Hoa Kỳ (Bank of America) thỏa thuận mua lại với giá trị ước tính lên đến 50 tỉ đô-la (ND).” “34. Viết tắt của câu hỏi Lý do kinh doanh chính đáng để làm điều này là gì?, nguyên gốc là WTGBRFD, tức What’s the good business reason for doing this? (ND).” “35. Nguyên văn: niche – thị trường hình thành khi có nhu cầu tiềm năng đối với một sản phẩm hoặc dịch vụ chưa được đáp ứng bởi các nhà cung cấp lớn trên thị trường. Một thị trường ngách cũng có thể hình thành khi có một nhóm nhỏ các khách hàng tiềm năng. (ND).” “36. Tiểu thuyết hư cấu ra đời năm 1859 của nhà văn nổi tiếng Charles Dickens, tái hiện cuộc sống và nét tương đồng của hai thành phố Paris và London (ND).” “37. Madame Defarge là một nhân vật phản diện được đề cập đến trong tiểu thuyết A Tale of Two Cities. Điều đặc biệt ở nhân vật này là bà ta luôn đan và những mẫu đan mã hóa tên của những người sẽ bị giết hại (ND).” “38. Nguyên văn: Why did the accountants cross the road? – câu hỏi bắt nguồn từ thành ngữ Why did the chicken cross the road?, tức “Vì sao con gà bước qua đường?”. Câu trả lời là: “Vì nó muốn sang bên kia đường”. Ở đây, tác giả muốn nêu lên một câu

hỏi khiến người nghe tưởng như phải có một câu trả lời hóc búa, nhưng đáp án thực ra lại rất đơn giản và hiển nhiên (ND)." "39. Polonius là một nhân vật trong vở kịch Hamlet của đại văn hào Shakespeare, được xây dựng với tính cách khá đặc trưng. Ông ta luôn tìm cách che đậy sự ngu xuẩn của bản thân bằng ngôn từ có vẻ sâu sắc và thông thái. Polonius tin vào sự cần trọng và sáng suốt của mình, cho rằng thế là khôn nhưng hóa ra rất dại, vì cuộc đời thông thái hơn ông ta. Polonius kết thúc cuộc đời với một kết cục bi thảm, chính ông là thủ phạm gây ra cái chết cho bản thân và cả gia đình. Không phải ngẫu nhiên mà Shakespeare đã để cho Hamlet gọi Polonius là "đồ khom già ngu xuẩn" (ND)." "40. Rip Van Winkle là nhân vật trong truyện ngắn cùng tên của nhà văn Mỹ Washington Irving. Trong truyện, ông bị chuốc rượu và say đến mức ngủ quên; khi tỉnh dậy, ông phát hiện đã 20 năm trôi qua (ND)." "41. MIT: viết tắt của Massachusetts Institute of Technology, tức Viện Công nghệ Massachusetts, một viện đại học nghiên cứu tư thục hàng đầu tại Mỹ. Được thành lập năm 1861 tại Cambridge, bang Massachusetts, MIT nổi tiếng nhờ hoạt động nghiên cứu và giáo dục trong các ngành khoa học vật lý, kỹ thuật, sinh học, kinh tế học, ngôn ngữ học và quản lý. MIT ban đầu nhấn mạnh đến các ngành công nghệ ứng dụng ở bậc đại học và sau đại học, và chính điều này giúp tạo nên sự hợp tác gần gũi giữa trường với các công ty công nghiệp (ND)." "42. Nguyên văn: sacred cow, tức con bò thiêng, chỉ những thể chế hoặc cá nhân được bênh vực một cách vô lý, không ai dám động đến (liên tưởng đến hình ảnh con bò thiêng trong tín ngưỡng Hindu) (ND)." "43. Nguyên văn: reinventing the wheel, tức sáng chế lại bánh xe, chỉ việc làm thừa thãi không cần thiết (ND)." "44. Madwoman of Chaillot (tạm dịch: Người đàn bà điên ở Chaillot) là vở kịch châm biếm của soạn giả người Pháp Jean Giraudoux, được viết vào năm 1943. Câu chuyện kể về một người phụ nữ lập di sống ở Paris và đấu tranh chống lại các thế lực cố áp đặt đạo đức giáo điều khắt khe lên cuộc sống của bà (ND)." "45. Một nhà sản xuất xe hơi Nhật Bản (ND)." "46. Nguyên văn: Material Requirement Planning – hệ thống lên kế hoạch yêu cầu vật liệu (ND)." "47. Nguyên văn: spaghetti diagram, tức kiểu sơ đồ kết nối nhiều giai đoạn hoặc bộ phận của một quy trình với nhau, nhằm xác định các điểm chồng chéo trong quy trình và tìm ra cách cải thiện (ND)." "48. Công ty dotcom là công ty thực hiện phần lớn việc kinh doanh trên mạng Internet, thường thông qua một trang web có sử dụng phổ biến tên miền cấp cao ".com" (ND)." "49. Thung lũng Silicon trước đây ám chỉ đến độ tập trung cao độ của các ngành công nghiệp liên quan đến công nghệ bán dẫn và công nghệ vi tính ở khu vực thung lũng Santa Clara, nằm ở cực Nam của vịnh San Francisco, bang California. Sau này nó dần trở thành cái tên hoán dụ cho tất cả các công ty công nghệ cao trong khu vực này (ND)." "50. Mad Hatter là nhân vật hư cấu trong tiểu thuyết Alice lạc vào xứ thần tiên của nhà văn Lewis Carroll. Tên gọi "Mad Hatter" có ý nghĩa là gà làm nộn điên khùng. Thật vậy, nhân vật này được khắc họa với ngoại hình, tính cách lẫn lối suy nghĩ khá lập dị, cầu kỳ và không thuộc về thế giới này. Trong truyện, ông ta thường xuyên tổ chức những buổi tiệc trà mà ở đó ông thể hiện những điều điên rồ, đưa ra những câu đố rối rắm và khó hiểu (ND)." "51. hyperlink là liên kết ẩn dưới một từ hoặc cụm từ nội dung trên Web, khi nhấp vào sẽ chuyển đến một địa chỉ mới (ND)." "52. Tác giả dùng lối nói ẩn dụ, hàm ý rằng những lời nguy hiểm trên đã khiến mọi người hoài nghi ngay cả những điều hiển nhiên nhất (ND)." "53. Nguyên văn: The Godfather, bộ phim hình sự sản xuất năm 1972 dựa trên tiểu thuyết cùng tên của nhà văn Mario Puzo, do Francis Ford Coppola làm đạo diễn (ND)." "54. Loại gậy golf có đầu gậy to và cứng nhất, chuyên được dùng để phát bóng (ND)." "55. Iosif Vissarionovich Stalin (1878-1953) là nhà cách mạng Bolshevik, là lãnh đạo tối cao của Liên bang Xô Viết từ giữa thập niên 1920 đến 1953. Đây là một nhân vật lịch sử gây nhiều tranh cãi bởi cách đàn áp tàn bạo các phe đối lập của ông (ND)." "56. Nguyên văn: "Scotty, beam me up" là câu nói đến từ loạt phim Star Trek. Scotty là một nhân vật phụ trách vận chuyển chuyên sử dụng phép dộn thổ để đi từ nơi này đến nơi khác

trong tích tắc. Trong phim, cụm từ “Scotty, beam me up” được sử dụng để nhân vật bắt đầu thực hiện phép đồn thố. Tác giả muốn nhấn mạnh rằng ông chỉ muốn rời khỏi nơi đó ngay lập tức (ND).” “57. Nguyên văn: lean, có nghĩa là “thon gọn”, hay nghĩa bóng là “tinh gọn” (ND).” “58. Theo Kinh Thánh, Goliath là một dũng sĩ người Philistines có thân hình to lớn và sức mạnh phi thường. Không ai địch nổi Goliath. Nhưng David, một tráng sĩ trẻ người Israel đã xung phong đọ sức với Goliath. Trái với Goliath, David nhỏ bé nhưng lại rất nhanh trí và khéo léo. Anh đã dùng mưu để chặt đầu Goliath bằng chính thanh gươm của hắn (ND).” “59. Cựu Thế Giới: bao gồm các lãnh thổ được người châu Âu biết đến trước khi Christopher Columbus phát hiện ra châu Mỹ vào năm 1492, bao gồm châu Âu, châu Á và châu Phi (gọi chung là đại lục A-Phi-Âu) và các đảo, quần đảo xung quanh (ND).” “1. Khu vực thuộc châu Đại Dương, bao gồm các nước Úc, New Zealand, New Guinea và các đảo khác ở nam Thái Bình Dương (ND).” “2. S&P 500 (hay Standard & Poor 500): chỉ số cổ phiếu dựa trên cổ phiếu phổ thông của 500 công ty có vốn hóa thị trường lớn nhất được niêm yết trên sàn chứng khoán NYSE (Sở giao dịch chứng khoán New York) hoặc NASDAQ (Sàn chứng khoán Hoa Kỳ) (ND).” “3. Nguyên văn: sex appeal – ở đây, tác giả có ý muốn nhấn mạnh tiêu chí hấp dẫn, lôi cuốn ở các công ty được chọn làm hình mẫu (ND).” “4. Viết tắt của Return on Equity (ND).” “5. Viết tắt của Return on Assets (ND).” “6. Cuốn sách đã được Alpha Books xuất bản tại Việt Nam (ND).” “7. Nguyên văn: North America Free Trade Agreement – Hiệp định này được ký kết ngày 12 tháng 8 năm 1992 giữa ba nước Canada, Hoa Kỳ và Mexico, với mục đích tạo điều kiện thương mại thuận lợi giữa ba quốc gia khối Bắc Mỹ này (ND).” “8. Nguyên văn: railcar – một loại phương tiện chạy trên đường ray, có kích thước bằng một toa tàu hỏa, thường dùng để vận chuyển hàng hóa hay sửa chữa đường ray (ND).” “9. Nguyên văn: B.S. meter – tiếng lóng xuất phát từ một ứng dụng giống như một chiếc máy đo gắn với các nội dung trên Internet. Người đọc dùng nó để nhận xét nội dung từ “chân thật” cho đến “hoàn toàn bịa đặt”. Ở đây, tác giả ngụ ý rằng ông đang đánh giá xem lời chia sẻ của Tindall có trung thực hay không.” “10. Bảng xếp hạng 500 công ty lớn nhất Hoa Kỳ theo tổng thu nhập, do tạp chí Fortune bầu chọn (ND).” “11. Nguyên văn: ...the last one with a load of doughnut or free tickets to a ballgame – ý ẩn dụ về những người đến xem thể thao trẻ, nhưng thường được miễn phí vé và có nhiều thức ăn nhẹ kèm thêm (ND).” “12. Union Pacific và Santa Fe là các hãng đường sắt lớn tại Hoa Kỳ. Santa Fe có trụ sở tại bang New Mexico, còn Union khai thác các tuyến đường giữa thành phố Chicago (bang Illinois) và New Orleans (bang Louisiana) (ND).” “13. Nguyên văn: angel capitalist – chỉ những cá nhân giàu có đủ khả năng cấp vốn thành lập cho một doanh nghiệp. Đổi lại, họ sẽ có quyền sở hữu một phần công ty.” “14. Krona: đơn vị tiền tệ của Thụy Điển; 1 krona tương đương khoảng 2.623 đồng Việt Nam (ND).” “15. Nguyên văn: CYA, viết tắt của Cover Your Ass, chỉ tâm lý lo sợ và bưng bít mọi lỗi lầm của mình, hoặc chỉ biết lo cho bản thân khi có tình huống bất lợi (ND).” “16. David Copperfield (1956-) là ảo thuật gia người Mỹ nổi tiếng với nhiều trò ảo thuật huyền bí và luôn gây bất ngờ cho khán giả. Ông là ảo thuật gia thành công nhất thế giới về mặt thương mại, với hơn 1 tỉ đô-la thu được từ biểu diễn. Những màn ảo thuật đặc sắc nhất của ông bao gồm làm biến mất cả đoàn tàu có người ngồi, đi xuyên qua Vạn Lý Trường Thành và đặc biệt là làm biến mất tượng Nữ thần Tự do vào năm 1983 (ND).” “17. Roy Horn và Siegfried Fischbacher là thành viên của nhóm ảo thuật người Mỹ gốc Đức Siegfried & Roy, nổi tiếng với những màn ảo thuật cùng hổ trắng và sư tử trắng. Nhóm biểu diễn từ năm 1990 và ngưng hoạt động vào năm 2003 sau tai nạn của Roy Horn khi biểu diễn cùng một con hổ trắng (ND).” “18. Standard & Poor’s là công ty dịch vụ tài chính Mỹ trực thuộc McGraw-Hill, đồng thời là một trong ba cơ quan xếp hạng tín dụng lớn và uy tín nhất thế giới (bên cạnh Moody’s và Fitch Ratings) (ND).” “19. Super Bowl: trận chung kết giải Vô địch Bóng bầu dục Quốc gia Hoa Kỳ (National Football League – NFL), diễn

ra hàng năm giữa hai đội vô địch giải miền Đông và miền Tây nước Mỹ. Trong nhiều năm, đây là chương trình được theo dõi nhiều nhất trên truyền hình Mỹ (ND)." "20. Hiếm có điều gì khiến tôi căm ghét hơn có ai đó sử dụng tư liệu gốc của mình mà không thừa nhận nguồn. Từ lần đầu nghe câu chuyện này vài năm về trước, tôi đã bỏ ra hàng giờ cố gắng truy ra nguồn gốc, nhưng không có kết quả. Vì vậy, tôi xin gửi lời cảm ơn và cáo lỗi chân thành của mình đến tác giả." "21. Viết tắt của Management Information Systems." "22. Nguyên văn: bad apples, chỉ những người gây ảnh hưởng xấu trong nhóm, cần bị loại bỏ." "23. Taj Mahal là ngôi đền và lăng tẩm tại Ấn Độ, được xây dựng từ năm 1632. Đây là kiến trúc nguy nga được xem là hình mẫu và mang phong cách tổng hợp của kiến trúc Ba Tư, Thổ Nhĩ Kỳ, Ấn Độ và Hồi giáo. Đến năm 1983, đền được UNESCO công nhận là di sản thế giới." "24. Hercules là vị anh hùng trong thần thoại Hy Lạp cổ, là con trai của thần Zeus, vua của các vị thần ngự trị trên đỉnh Olympus. Tên tuổi của chàng gắn liền với 12 kỳ công hiển hách, tượng trưng cho sức mạnh chinh phục thiên nhiên của con người thời xưa. Trong số 12 kỳ công, Hercules phải dọn sạch chuồng gia súc của Augeas." "Nếu quan tâm đến việc khởi tạo một trang cá nhân hay bản tin định kỳ, hoặc đang không hài lòng với trang tin mà mình có, hãy tham khảo một người bạn của tôi, Marcus Sheridan, hay còn gọi là Sư tử kinh doanh (www.thesaleslion.com). Bạn sẽ có những gì mình cần. Marcus sẽ không chỉ giúp bạn cách để chia sẻ thông tin hữu ích một cách hiệu quả mà còn thu hút thêm những khách hàng phù hợp hơn, lý tưởng hơn từ các nguồn có thể bạn không ngờ tới (như Google chẳng hạn)." "Nếu bạn có thể sử dụng một vài ý tưởng để tổ chức một bữa tiệc tối với đồng nghiệp tham dự như vậy, tôi khuyên bạn nên đọc cuốn (Host a Dinner Party That Gets Everyone Talking) Tổ chức một bữa tiệc tối mà ai cũng phải nhắc đến, một cuốn sách điện tử miễn phí của Michelle Welsch, người sáng lập của Project Exponential." "Trong trường hợp của tôi, sự thành công từ nhóm khởi đầu này đã dẫn tới việc thành lập một cộng đồng kết nối hẹp ở Washington, DC, gọi là lực lượng nòng cốt, đó tôi và vợ, Melanie, đồng sáng lập. Tại thời điểm viết cuốn sách này, cộng đồng có hơn 100 giám đốc điều hành và chủ doanh nghiệp là thành viên và bắt đầu mở rộng tới các thành phố khác." "Đây là một thuật ngữ do bậc thầy kết nối Chris Brogan đưa ra. Ông đã nêu nó ra trong một bài viết trên trang cá nhân, "Tôi ra khả năng tiếp cận cũng quan trọng như học tập và kiếm sống vậy." Chris luôn có những lời khuyên chí lý về kết nối và xây dựng những mối quan hệ. Hiện nay ông chủ yếu viết cho tờ Owner Magazine (do ông sáng lập)." "Người muốn cho đi (Go-giver) là một thuật ngữ do Bob Burg và John Mann đưa ra trong cuốn sách kinh điển The Go-Giver: A Little Story about a Powerful Business Idea - Người muốn cho đi: Một câu chuyện nhỏ về một ý tưởng kinh doanh mạnh mẽ - . Nó có nghĩa là gia tăng giá trị cho người khác bằng cách giúp họ một cách có ý nghĩa, đồng thời giúp bạn cảm thấy hạnh phúc hơn và cải thiện cuộc sống của bạn." "Cuốn sách yêu thích của tôi về gặp gỡ mọi người và mở rộng quan hệ trên Twitter là The Tao of Twitter - Đạo Twitter - của tác giả Mark Schaefer. Dù bạn mới thử nghiệm với Twitter lần đầu tiên hay đã dùng nó nhiều năm qua, cuốn sách này vẫn là một tài liệu tham khảo vô giá." "(*) Tác giả muốn nhắc đến các danh nhân: nhà thơ, nhà soạn kịch William Shakespeare (1564-1616); nhạc sĩ Ludwig van Beethoven (1770-1827); nhà vật lý, toán học và thiên văn học Isaac Newton (1642-1727)." "(1) Đây là một lễ của Thiên Chúa giáo, tổ chức hàng năm vào Chủ nhật sau lễ Phục sinh." "(*) Pierre-Auguste Renoir (1841-1919): Hòa sĩ người Pháp, là một trong những họa sĩ hàng đầu của trường phái Ấn tượng. Với 60 năm sáng tác, ông để lại 6.000 tác phẩm và thành quả này được coi là rất phong phú, chỉ đứng sau các công trình của Pablo Picasso." "(*) Paul Cézanne (1839-1906): Họa sĩ người Pháp, được coi là cha đẻ của hội họa hiện đại, có tác động sâu sắc đến nhiều họa sĩ tài năng khác ở thế kỷ XX." "(**) Richard Cory: Tên một nhân vật trong tác phẩm cùng tên của Edwin Arlington Robinson (1869-1935), nhà thơ xuất sắc nhất thế kỷ XIX của Mỹ. Richard Cory là chân dung

diễn hình và âm đạm về một người giàu có nhưng bế tắc, cuối cùng phải tự kết liễu đời mình." "(*) Thần lằn ngón cánh: Một loài bò sát biết bay thuộc kỷ Jura đã bị tuyệt chủng." "(*) George Washington (1732-1799): Tổng thống đầu tiên của Hoa Kỳ, nắm quyền từ 1789 đến 1797." "(*) Paul Gauguin (1848-1903): Danh họa Pháp, sống ở Tahiti từ năm 1891 đến 1901, thời gian ông sáng tác sung sức nhất và để lại nhiều kiệt tác hội họa." "(*) G. O'Keeffe: Nữ họa sĩ rất nổi tiếng với những họa phẩm mô tả về hoa và những phong cảnh thuộc vùng đất sa mạc Tây Nam nước Mỹ." "Thích Nhất Hạnh: Thiền sư người Việt Nam đang sinh sống ở Pháp, tên thật là Nguyễn Xuân Bảo, sinh năm 1926 tại Thừa Thiên - Huế. Ông xuất gia vào phái Thiên tông năm 16 tuổi. Ông đã xuất bản trên 100 cuốn sách, trong đó có khoảng 40 cuốn bằng tiếng Anh, từng được đề cử giải Nobel Hòa bình năm 1967." "Henry Bergson (1859-1941): Nhà văn, nhà triết học người Pháp. Ông là một trong những nhà triết học lớn của thế giới, đoạt giải thưởng Nobel Văn học năm 1927." "(*) Cá pecca: Một loài cá thuộc họ cá rô, sinh trưởng ở hầu hết các loại sông suối." "(*) Chim chơi chơi: Một loài chim có chân dài, đuôi ngắn, sống ở vùng đầm lầy gần biển." "(1) Ulysses S. Grant: Vị tổng thống thứ 18 trong lịch sử nước Mỹ, nhiệm kỳ 1869-1877." "(2) Little Bighorn: Trận chiến giữa chính quyền Mỹ và các thổ dân da đỏ, diễn ra vào năm 1876." "(3) Loch Ness: Một hồ lớn và sâu tại cao nguyên Scotland, có bề mặt cao hơn mực nước biển 15,8 m. Hồ này nổi tiếng về huyền thoại của "Quái vật hồ Loch Ness". "1. Trong bài luyện tập với giáo cụ chuồng này, số lần luyện tập được lặp đi lặp lại nhiều nhất là 200 lần. "2. Không khí yên tĩnh kiểu này là một ưu điểm nổi bật nhất trong phương pháp dạy học của bà Maria Montessori, đã được rất nhiều trường học áp dụng và cũng là một trong số những thành công tiêu biểu cho tinh thần Maria Montessori. Thông qua ảnh hưởng của bà, "sự yên lặng cố định" đã thấm nhuần vào những biểu hiện của công chúng trong trật tự chính trị và xã hội." "1. G. Ferreri, Dạy viết chữ: cách dạy của giáo sư Maria Montessori, thông báo cách điều trị bằng dạy học - y học liên quan đến trẻ em khiếm khuyết của Hội liên hiệp Rome, 1.4 (Rome, tháng 10 năm 1907)." "2. Tổng kết toa đàm về dạy học của giáo sư Montessori, năm 1900, công ty in Rome, P. 46, số nhà 62, đại lộ ...: (Đọc viết mang tính tự phát)." "1. Trong "ngôi nhà trẻ thơ" đầu tiên có rất nhiều đồ chơi, nhưng hiện tại, mối quan tâm đến đồ chơi của chúng tôi đã giảm đi nhiều, bởi vì kinh nghiệm cho thấy, trẻ em không hề tìm kiếm đồ chơi." "2. Tại những nơi có xây dựng "ngôi nhà trẻ thơ", cũng đã xây dựng được trường tiểu học sử dụng phương pháp dạy học của Maria Montessori. Một cuốn sách tôi viết đã tiến hành mô tả phương pháp giáo dục của những trường học này, đặc biệt là bộ sách gồm hai cuốn mang tên Phương pháp dạy học Montessori cao cấp." "1. Leopoldo Fregoli: Diễn viên người Ý, trong một buổi diễn đã từng thay tới 60 lần trang phục. Hội chứng Fregoli là một hiện tượng hiếm gặp của não bộ con người, khiến người bệnh bị ảo giác và tin rằng những người xung quanh mình đang mang khuôn mặt của một người luôn thay đổi đáng sợ hoặc đang cải trang." "1. Tức giáo dục một cách khoa học, phát triển giáo dục trên nền tảng khoa học." "2. Thuyết cơ giới: quan điểm triết học quy tất cả các hình thức vận động phức tạp khác nhau về chất của thế giới về một hình thức vận động đơn giản nhất - vận động cơ học." "3. Đề cập đến khen thưởng và trừng phạt, chúng ta không muốn làm giảm giá trị ý nghĩa cơ bản của nó đối với giáo dục. Đây là một phần trong bản chất của con người, nhưng phải kiểm tra tình trạng nó bị lạm dụng và xuyên tạc, và không để chúng trở thành một phương tiện để phá hủy. Trong thực tế, những hiểu biết thông thường cho chúng ta thấy rằng, khi tâm hồn được sự đam mê soi sáng thì khen thưởng và trừng phạt gần như trở thành một phương tiện để tìm hiểu một công việc là tốt hay xấu, đáng được sự khen ngợi hoặc là đáng bị khiển trách. Vì vậy, về mặt ý nghĩa nhất định mà nói, thưởng phạt và công việc là hai vấn đề không thể tách rời, giống như nhân và quả không thể tách rời, đạo đức cao thượng hay thấp hèn không thể tách rời với hành vi của con người." "1. Hiện nay, phương pháp này đã được phát triển rộng và phổ biến, được

áp dụng thử nghiệm đối với lứa tuổi tiểu học, được miêu tả thành phương pháp "tự giáo dục trong trường tiểu học". Gần đây, nó lại được mở rộng đến giáo dục cho trẻ từ sơ sinh đến 9 tuổi. Thâm chí một số học sinh năm đầu trung học cơ sở cũng sử dụng phương pháp của bà Maria Montessori, và nhận được sự tán thành của công chúng." "2. Pestalozzi: Nhà giáo dục học Thụy Sĩ, sáng lập cô nhi viện, trường tiểu học..." "3. Édouard Séguin: Nhà giáo dục người Pháp." "4. Ezekiel là người vốn có sức tưởng tượng phong phú và lòng tin kiên định. Khá nhiều những hiểu biết sâu sắc của ông đều mượn sự tưởng tượng khác thường để biểu đạt. Thông tin của ông thường lấy hành động mang tính tượng trưng để thể hiện. Ezekiel coi trọng sự đổi mới của nội tâm và tâm hồn, nhấn mạnh mỗi một người phải có trách nhiệm đối phó với hành vi tội lỗi của bản thân, đồng thời tuyên bố ông luôn ấp ủ hi vọng quốc gia phục hưng trở lại. Ông gánh vác hai nhiệm vụ tiên tri và điều khiển, cho nên ông đặc biệt quan tâm đến việc thiêng liêng, trong sạch." "5. Preyer: Nhà Sinh lí học và Tâm lí học thực nghiệm người Đức." "1. Emile Jaques-Dalcroze: Nhạc sĩ xuất chúng nửa đầu thế kỉ XX, sinh ra tại Áo, bố mẹ là người Thụy Sĩ. Ông đã cùng với các công sự của mình hình thành nên một số ý tưởng về giáo dục âm nhạc mà sau này trở thành phương pháp Dalcroze." "2. Lucius Quinctius Cincinnatus: Nhà chính trị Rome cổ đại, từng là quan chấp chính của Rome cổ, là thánh nhân trong truyền thuyết – hoá thân của phẩm đức và ý chí. Theo truyền thuyết lịch sử, Cincinnatus bị đẩy đi làm quan chấp chính, cứu viện cho quân đội Rome bị người Aequy vây khốn ở núi Mt. Algidus. Khi nhận được mệnh lệnh này, ông đang canh tác trên nông trang nhỏ của mình. Sau đó, trong một ngày, Cincinnatus đã đánh bại quân địch. Khi Rome ca khúc khải hoàn, Cincinnatus chỉ cho phép mình nắm quyền lãnh đạo thời kì Rome chiến đấu để vượt qua nguy hiểm, nguy hiểm vừa được giải quyết xong, ông bèn từ chức để trở về với nông trang của mình." "1. Sau khi những người khác đều đã thử và thất bại trước câu đố này, Columbus bèn đập giập phần đáy của quả trứng gà rồi xếp nó dựng lên, như vậy quả trứng có thể dễ dàng xếp đứng một cách vững chắc." "2. 1 inch = 2.54 cm" "3. 1 ounce = 28,3 gam" "1 Itarard (1774-1838): Bác sĩ người Pháp, được biết đến như nhà giáo dục của những người bị câm điếc. Ông có nhiều thành tựu trong việc nghiên cứu về thính giác của những người câm điếc." "1 Jean-Jacques Rousseau (1712 – 1778), sinh tại Geneva, là một nhà triết học thuộc trào lưu Khai sáng có ảnh hưởng lớn tới Cách mạng Pháp 1789, sự phát triển của lý thuyết xã hội, và sự phát triển của chủ nghĩa dân tộc. Johann Heinrich Pestalozzi (1746 - 1827), là nhà cải cách giáo dục người Thụy Sĩ. Ông thành lập một số tổ chức giáo dục trong cả hai khu vực nổi tiếng Pháp và tiếng Đức của Thụy Sĩ. Friedrich Wilhelm Fröbel (hoặc Froebel) (1782 - 1852), người Đức, là học trò của Pestalozzi người đã đặt nền tảng cho giáo dục hiện đại dựa trên sự thừa nhận rằng trẻ em có nhu cầu đặc biệt và khả năng. Ông đã tạo ra khái niệm về "mẫu giáo". Ông cũng phát triển các đồ chơi giáo dục được gọi là Quà tặng Froebel." "1 Ở đây ý nói đến lớp học Montessori" "1 Dante (1265-1321): Nhà thơ, nhà thần học người Ý, tác giả của hai kiệt tác La Divina Commedia (Thần khúc) và La Vita Nuova (Cuộc đời mới)." "1 Colombo phát hiện ra lục địa mới và trở thành người anh hùng của Tây Ban Nha. Nhưng có những kẻ không phục ông và nói rằng, đó chẳng phải điều gì mới mẻ. Ông bèn cầm một quả trứng gà luộc lên và thách mọi người xem ai có thể làm cho quả trứng đứng thẳng. Không ai làm được. Colombo cầm quả trứng lên và gõ nhẹ một đầu, đặt phần lõm xuống bàn và quả trứng đứng thẳng. Đó là một việc đơn giản, vấn đề là không ai nghĩ ra điều đó." "Người Cro-Magnon là tên gọi từng được sử dụng để chỉ những con người hiện đại đầu tiên, sống vào cuối thời đại đồ đá cũ ở châu Âu, khoảng 50.000 cho đến 10.000 năm trước đây." "Một cuốn sách nổi tiếng khác của tiến sĩ Maria Montessori: Những năm thơ ấu và bí mật." "Hiệp hội Montessori Rome thiết kế giáo trình riêng dành cho những "người giúp đỡ" trẻ trong giai đoạn 1 tuổi." "Ví dụ chứng minh rằng trước khi có thể nói được, trẻ đã có thể nghe hiểu những lời nói của người lớn, có thể tham khảo cuốn

sách Bí mật của trẻ." "Trong cuốn Bí mật thời thơ ấu, độc giả có thể tìm thấy rất nhiều ví dụ có liên quan đến phương diện này." "1 Day trẻ biết đọc sớm được dịch ra 19 thứ tiếng đã được Thái Hà Books mua bản quyền và xuất bản tại Việt Nam." "1 Day trẻ về thể giới xung quanh đã được Thái Hà Books mua bản quyền và xuất bản." "1 Con người theo phân loại học là Homo Sapiens. Tiếng Latinh nghĩa là 'người thông thái' hay 'người thông minh'." "1 Trong cuốn này BTV sẽ Việt hóa một số phần để phù hợp với phụ huynh và trẻ em Việt Nam." "Nguyên văn: $A \times M = P$ ("Ability" $\times$ "Motivation" = "Performance") (ND)." "Nguyên văn: managerial grid - còn gọi là lưới quản lý Blake-Mouton do Robert Blake và Jane Mouton phát triển vào thập niên 1960. Ma trận này dựa trên hai tiêu chí là "coi trọng mong muốn của nhân viên" và "đề cao kết quả công việc" với mức độ cao hoặc thấp, từ đó hình thành bốn phong cách quản lý thể hiện trên bốn góc phần tư (ND)." "Viết tắt của continuous and never-ending improvement (ND)." "Nguyên văn: Just do it - khẩu hiệu của hãng thể thao Mỹ Nike (ND)." "1 ao-xơ (ounce) = 28,35 gram (ND)." "Vince Lombardi (1913-1970) là cầu thủ, huấn luyện viên kiêm giám đốc bóng bầu dục huyền thoại người Mỹ. Ông nổi tiếng với cương vị huấn luyện viên của đội Green Bay Packers vào thập niên 1960, khi dẫn dắt đội này giành năm chức vô địch quốc gia trong vòng bảy năm, trong đó có ba chức vô địch liên tiếp, thêm vào đó là hai chức vô địch Super Bowl vào các năm 1966, 1967 (ND)." "Peter Ferdinand Drucker (1909-2005) là chuyên gia tư vấn quản trị hàng đầu thế giới. Ông được coi là cha đẻ của ngành quản trị kinh doanh hiện đại, là tác giả nhiều cuốn sách quản lý nổi tiếng. Tạp chí Financial Times đã bình chọn ông là một trong 4 nhà quản lý bậc thầy của mọi thời đại (cùng với Jack Welch, Philip Kotler và Bill Gates) (ND)." "Một món ăn vùng Nam Ấn, gồm khoai tây luộc, hành tây chiên và gia vị." "Một kiểu câu cửa miệng của người Ấn Độ, giống như "anh bạn"." "Trong hệ thống số đếm của Ấn Độ, Pakistan, Bangladesh, Nepal và Sri Lanka, lakh dùng để đếm đơn vị hàng 100.000, chẳng hạn 150.000 rupee thì được gọi là 1,5 lakh rupee, được viết là 1,50,000. 1 lakh xấp xỉ 2.250 USD." "Cuốn sách đã được Alpha Books phát hành năm 2011." "Học viện Kinh tế London." "Danh từ chỉ những thứ liên quan đến trường học." "Những chữ cổ tình để sai cho phù hợp với cách nói trong nguyên văn." "Chơi chữ. Trong nguyên văn là "Stag", nghĩa là một bữa tiệc chỉ có đàn ông đi với nhau, không dẫn theo phụ nữ. Ngoài ra, từ này còn có nghĩa là hươu, nai đực. Đối với loài hươu xa, những con đực có thể tiết ra mùi xa hương nhằm thu hút những con cái." "Một bộ phim của Ấn Độ, phát hành năm 2009, đạo diễn Anurag Kashyap." "Môn cricket, phổ biến tại nhiều quốc gia trong cộng đồng khối Thịnh vượng chung Anh." "Những trận đấu cricket giữa Ấn Độ và Pakistan." "ICQ LLC là một chương trình nhắn tin khẩn cấp trên máy tính, được công ty Mirabilis của Israel phát triển và phổ biến lần đầu tiên, sau được America Online (AOL) mua lại, và kể từ 4/2010 thuộc sở hữu của Mail.Ru Group." "Mohammad Azharuddin sinh ngày 08/2/1963, là một chính trị gia Ấn Độ kiêm cựu cầu thủ cricket. Ông là một cầu thủ cricket tài năng và là đội trưởng đội cricket Ấn Độ trong những năm 1990." "Test Matches: Loạt trận đấu thử nghiệm giữa các đội đại diện quốc gia theo quyết định của Hội đồng Cricket Quốc tế (ICC)." "Một loại bánh như su kem." "Chakra: Từ nguyên thủy trong tiếng Sanskrit cakra mang ý nghĩa là "bánh xe" hay "vòng tròn", đôi khi được dùng để chỉ "bánh xe của luân hồi", đôi khi còn được gọi là Luân xa theo âm Hán Việt." "Chữ "thiếu số" ở đây được dùng với nghĩa "dành cho một nhóm nhỏ" đối tượng nào đó; cụ thể ở đây, Alma Mater kinh doanh những sản phẩm dành cho trường học nói chung." "Trong nguyên văn là FCD (First Class with Distinction)." "Một thứ lễ vật qua độ gửi lời cầu nguyện tới các vị thánh thần." "Một nghi lễ tôn giáo Hindu." "Một diễn viên điện ảnh Ấn Độ (sinh năm 1938)." "Mã pin dành cho những người sử dụng Blackberry để add vào danh bạ." "Rickshaw: Loại xe nhẹ, hai bánh, có mui, dùng ở Ấn Độ và vùng Viễn Đông, do một hoặc nhiều người kéo." "Nguyên gốc Enthucutlet: một từ đặc trưng của Bangalore, chỉ một người quá sôi nổi, bận tâm đến

quá nhiều thứ, kiểu như đến một nhà hàng trước bất cứ ai khác, làm một bữa tiệc chẳng vì cái gì hay nhân bất cứ dịp gì, hay thậm chí là cách 2 giờ lại cập nhật status trên Facebook một lần. Ở đây người dịch chọn cách gọi "mỡ lảng" cho gần gũi và dễ hiểu với bạn đọc Việt Nam." "Permanent Account Number – Số tài khoản vĩnh viễn." "Gulab jamun: Món bánh sữa kiểu Ấn Độ." "Thường được dùng để ám chỉ những người đến từ Kerala, Ấn Độ." "“Buck” trong nguyên văn, tiếng lóng nghĩa là đồng đô la." "Cách gọi “dì” thể hiện mối quan hệ thân thiết như chị em giữa mẹ và một người bạn gái của mẹ." "Tập chí đàn ông, gồm các bài viết về lối sống đô thị, tranh ảnh khiêu dâm thậm chí ở mức nặng hơn cả tờ Playboy." "G.I.Joe là tên một trò chơi chiến thuật theo lối chơi turn-based trên điện thoại di động." "Lấy từ nhan đề bài hát Why This Kolaveri Di ? (tiếng Anh: Why This Muderous Rage, Girl?) Đây là ca khúc chủ đề trong bộ phim tâm lý tội phạm của Ấn Độ năm 2012." "Front-end và back-end là các thuật ngữ thường sử dụng trong lĩnh vực phát triển phần mềm, chỉ các giai đoạn bắt đầu và kết thúc của một quá trình xử lý. Front-end là phần tương tác trực tiếp với người sử dụng, cụ thể là hệ thống các giao diện người dùng (GUI). Back-end gồm có các thành phần để xử lý các thông tin từ Front-end, thông tin chỉ việc tương tác với DBMS (hệ quản trị dữ liệu)." "Chơi chữ “Mater” (trong tên công ty) với chữ “matters” (với nghĩa: việc có ý nghĩa, chuyện quan trọng)." "Graduate Management Admission Test: một bài đánh giá tiêu chuẩn được sử dụng như một bài kiểm tra đầu vào cho các chương trình học MBA hay các chương trình quản trị khác trên đại học." "Thủ phủ của bang Tamil Nadu và là thành phố lớn thứ 4 của Ấn Độ." "Một trong những nhà cung cấp dịch vụ nghề nghiệp lớn nhất thế giới và là một trong Bốn ông lớn ngành kiểm toán, cùng với PricewaterhouseCoopers (PwC), Ernst & Young và Deloitte Touche Tohmatsu (Deloitte). Trụ sở chính của công ty được đặt tại Amstelveen, Hà Lan. KPMG có hơn 136.500 nhân viên trên toàn thế giới và cung cấp dịch vụ nghề nghiệp tại hơn 140 quốc gia. KPMG có 3 kênh dịch vụ chính: Kiểm toán, Thuế và Tư vấn quản lý." "Phân tích SWOT là một trong 5 bước hình thành chiến lược sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp, bao gồm: xác lập tôn chỉ của doanh nghiệp, phân tích SWOT, xác định mục tiêu chiến lược, hình thành các mục tiêu và kế hoạch chiến lược, xác định cơ chế kiểm soát chiến lược. SWOT là tập hợp viết tắt những chữ cái đầu tiên của các từ tiếng Anh: Strengths (Điểm mạnh), Weaknesses (Điểm yếu), Opportunities (Cơ hội) và Threats (Thách thức) - là một mô hình nổi tiếng trong phân tích kinh doanh của doanh nghiệp." "Diễn viên Ấn Độ đã xuất hiện trong hơn 180 bộ phim với sự nghiệp kéo dài hơn 4 thập kỷ." "Diễn viên, nhà sản xuất phim nổi tiếng của Ấn Độ." "Roadside Romeos là một bộ phim hoạt hình được Mỹ và Ấn Độ hợp tác sản xuất năm 2008." "Tên một bộ phim âm nhạc Bollywood được sản xuất năm 2010." "Anna Hazare là một nhà hoạt động xã hội người Ấn Độ. Ngày 5, tháng 4 năm 2011, Hazare bắt đầu tuyệt thực để gây áp lực nhằm ép chính phủ Ấn Độ phải có đồng thái mạnh mẽ trong việc chống tham nhũng, dẫn đến cuộc biểu tình ủng hộ ông trên toàn quốc. Việc tuyệt thực kết thúc vào ngày 09/ 4/ 2011 với hai trong số những yêu sách quan trọng nhất của phong trào được chính phủ Ấn Độ đáp ứng." "Nam diễn viên, nhà sản xuất và đạo diễn phim Ấn Độ." "Bộ phim của Ấn Độ sản xuất năm 1995." "Một món ăn được làm từ gạo, gia vị và thịt cừu." "Tác giả chú thích: Đạo giáo là chính giáo sản sinh ở Trung Quốc, có các giáo điều và lễ nghi rất nghiêm khắc, khi chính thức lập đàn làm phép bày trăn, bắt buộc pháp sư phải mặc đạo bào. Ví dụ như trong trấn Xích Bích thời Tam Quốc, Gia Cát Khổng Minh lập đàn mượn gió Đông cũng phải mặc đạo bào, không phải để trêu tức Chu Du hay làm màu mè, mà chỉ là nghiêm khắc chấp hành lễ nghi lập đàn. Hôm nay Lục Hưu là chủ trăn, vì vậy y cũng không ngoại lệ phải mặc đạo bào màu vàng." "Bùa chú trối rống." "Nguyên thần tách ra khỏi cơ thể." "Tiềm năng bẩm sinh, đã có sẵn từ trong phôi thai." "Nguyên thần này là một vị tôn thần để thờ phụng, không phải nguyên thần của người tu luyện vẫn được nhắc tới ở trên." "Mùi vị ấy vô cùng vô tận." "Hay còn gọi là Chiêu Đại Quyền Hiện (Tōshō Dai-Gongen, 東照大

権現), tước hiệu thần thánh được phong cho Tokugawa Ieyasu sau khi ông qua đời." "Tokugawa Ieyasu (1543-1616) là một nhân vật nổi tiếng trong lịch sử Nhật Bản. Ông là người sáng lập và cũng là vị Shōgun (Tướng quân) đầu tiên của Mạc Phủ Tokugawa, nắm quyền từ sau trận Sekigahara năm 1600 cho đến Minh Trị Duy Tân năm 1868." "Văn Thiên Tường (1236-1282) tự Tổng Thuy, hiệu Văn Sơn, tên Văn Tôn. Thiên Tường là tên ban đặt cho lúc ông 20 tuổi đến Giang Tây thi cống sĩ. Ông sống vào thời nhà Tống bị Mông Cổ xâm lấn. Năm 1271, Hốt Tất Liệt cử binh đánh Nam Tống. Hai thành Tương Dương và Phàn Thành bị vây chặt, thủ đô Lâm An bị uy hiếp. Ông mộ binh được vạn người, kéo về bảo vệ Lâm An. Khi quân Mông Cổ đến đánh Lâm An, quan quân triều đình bỏ chạy, ông đảm nhận chức sứ giả đến trại quân Nguyên đàm phán. Không ngờ ông bị bắt, nhưng sau trốn được chạy về Nam mộ binh đánh tiếp cùng với Trương Thế Kiệt, Lục Tú Phu. Sau cùng lực lượng không đối chọi nổi, ông bị bắt đem về Đại Đô (Bắc Kinh). Hốt Tất Liệt đã chiêu hàng nhưng ông quyết không đầu hàng, cuối cùng bị xử trảm tại đây năm 47 tuổi." "Tác giả chú thích: Kể cả ngày nay, đạo sĩ trên toàn thế giới cũng đều phải đăng ký tại phủ Thiên Sư ở núi Long Hồ thì mới được thừa nhận là đạo sĩ chân chính, nói theo ngôn ngữ hiện đại, thì phủ Thiên Sư này là nơi duy nhất được chỉ định phát giấy chứng nhận đạo sĩ trên toàn cầu." "Đây là một khái niệm trong mệnh lý học, dung thần là mẫu chốt của bát tự, là một hoặc hai loại trong Ngũ hành có thể gây nên các tác động đến bát tự, khiến cho Ngũ hành của bát tự được cân bằng." "Bốn trong tám nỗi khổ theo quan niệm Phật giáo. Lần lượt là khổ vì không được toại nguyện, khổ vì yêu mà phải chia lìa điều mình yêu, khổ vì phải tiếp xúc với những thứ mình oán ghét, khổ vì sự hội tụ và xung đột của ngũ uẩn." "Jack nói “đủ” (够), tiếng Trung đọc là “câu”, nghe gần giống như “go” trong tiếng Anh." "Một khắc tương đương với mười lăm phút." "Một kiểu chữ Hán, hơi giống chữ Lê." "回" "Tức là lưng hướng Tuất (Tây Bắc), mặt hướng Thìn (Đông Nam)." "Khách Gia, hay Hakka, còn gọi là người Hê, là một tộc người Hán được cho là gốc gác ở khu vực các tỉnh Hà Nam và Sơn Tây, miền Bắc Trung Quốc cách đây 2700 năm." "Tam Nguyên Cửu Vận là một chu kỳ thời gian dài 180 năm. Mỗi một chu kỳ này được chia ra làm ba giai đoạn, mỗi giai đoạn dài 60 năm gọi là Nguyên. Tam Nguyên gồm có Thượng Nguyên, Trung Nguyên và Hạ Nguyên. Mỗi Nguyên lại được chia thành ba Vận, mỗi Vận dài 20 năm. Vận 1, 2, 3 thuộc về Thượng Nguyên. Vận 4, 5, 6 thuộc về Trung Nguyên. Vận 7, 8, 9 thuộc về Hạ Nguyên. Gộp chung là Cửu Vận." "Một vị thần trong truyền thuyết, dân gian cho rằng thần Thái Tuế ở dưới đất, chuyển động tương ứng với sao Thái Tuế (sao Mộc) trên trời, khi đào đất động thổ, phải tránh phương vị Thái Tuế, bằng không sẽ chuốc họa." "Một chức quan thời Thanh, hàm tòng lục phẩm, thấp hơn tri châu, nhưng cao hơn châu phán." "Trong quan niệm của Đạo gia, tiểu chu thiên và đại chu thiên là đường đi chuẩn tắc của khí qua các huyệt vị trong cơ thể." "Một dạng kiến trúc tương tự như ban công của Trung Quốc." "Một loại binh khí thời xưa, lưỡi dài và hẹp." "Một dạng vũ khí cổ, như quả chùy có gắn dây." "Trăm hay không bằng tay quen. Ở đây để nguyên âm Hán Việt của câu thành ngữ cổ để diễn tả sự khó hiểu của nó đối với người nước ngoài là Jack." "Cum từ này có nghĩa là quyết đoán, gặp thời cơ liền lập tức đưa ra quyết định ngay; nhưng giải thích theo nghĩa đen của từng từ, thì là gặp thời liền gãy. Trong trường hợp này, độc giả có thể coi đây như một dạng “đuối hình bát chữ” vậy." "Lục Kiều Kiều phát âm sai." "Trong biên chế của Hồng môn, các anh em thu thập và truyền tin tức gọi là nhị ngũ. (Chú thích của tác giả)" "Tác giả chú: phong thủy cục trên núi Kê Đề là câu chuyện trong tập một; sơn đường là cách gọi các nhánh quân đội độc lập trong Hồng môn, đường chủ là lãnh đạo tối cao của sơn đường, Bạch chỉ phiến (quạt giấy trắng) là mặt hiệu của quân sư." "Một loại bát vẽ họa văn gà trống đặc biệt của vùng Quảng Đông, Phúc Kiến." "Chỉ dòng sông nằm gọn trong lãnh thổ." "Đây là một khái niệm trong phong thủy, muốn tìm ra long mạch, thì phải xác định được tinh thể, chân long phát mạch, lạc mạch, kết huyệt... đều có tinh tú hiển lộ ra." "Tác giả sử dụng

hiện tượng đồng âm, chữ “khai đường” (mở minh đường trong phong thủy) và “khai đường” (mổ bụng) đọc giống nhau nhưng là hai chữ khác nhau.” “Tác giả chú thích: Thương Đế hội chịu ảnh hưởng của Hồng môn, cũng sử dụng rất nhiều ám ngữ nội bộ của Hồng môn, văn trung tuyệt là đao, phi là động từ, nghĩa cả câu là dùng đao chém đầu.” “Bát Môn, tức là tám cửa. Tám cửa gồm có Hưu môn, Sinh môn, Thương môn, Đỗ môn, Cảnh môn, Tử môn, Kinh môn và Khai môn. Tám cửa này là từ tám phương vị của Bát quái mà ra.” “Tác giả chú thích: theo biên chế của quân Thái Bình, hai mươi lăm người là một lương, quan quân đứng đầu lương gọi là Tư mã.” “Từ tập này, An Long Nhi đã trở thành một chàng trai 17 tuổi, nên cách xưng hô sẽ thay đổi theo cho phù hợp.” “Nhà lớn kiểu Tây Quan, hay còn gọi là nhà kiểu cổ, là loại nhà dân truyền thống mang đậm nét đặc sắc của vùng Lĩnh Nam, được xây dựng nhiều ở vùng Tây Quan, Quảng Châu, Trung Quốc.” “Cách cách: là lối xưng hô đối với các cô gái chưa chồng trong tiếng Mãn, dịch thẳng sang tiếng Hán là “cổ nương”, sau khi triều Thanh thành lập, cách cách liền trở thành một phần trong phong hiệu chính thức của các phụ nữ quý tộc người Mãn, kết cấu và cách dùng tương đương với “phu nhân”. Đối với người Mãn, bất luận thân phận cao quý sang hèn, chỉ cần là con gái chưa lấy chồng, đều có thể gọi là cách cách, nhưng khi sử dụng làm phong hiệu và khi người Hán sử dụng, thì đa phần đều chỉ các phụ nữ trẻ có thân phận tôn quý. Trong văn hóa hiện đại, do chịu ảnh hưởng của các tác phẩm điện ảnh và truyền hình, ý nghĩa của từ này lại tương đương với “công chúa”, có khác biệt tương đối xa với cách dùng trong lịch sử.” “Nguyên văn: “不斯文” (bất tư văn), nghĩa là vô văn hóa. Ở đây Sái Nguyệt chơi chữ để mắng Cổ Tư Văn.” “Một loại cháo đặc sản của Quảng Đông, gồm có cháo, cá, tôm, thịt băm, đậu phộng, quẩy và hành lá.” “Tác giả chú: trong hệ thống ám ngữ của Hồng môn, ngồi nhà khách tức là chỉ việc ngồi đại lao, nhưng từ rất lâu cách nói này đã trở thành tục ngữ thông dụng ở Quảng Châu.” “Lời giải nghĩa quẻ bói.” “Tiền thân của ngân hàng Phương Đông (Oriental Bank Corporation).” “Chỉ chung các vị tổng đốc, tuần phủ thời Minh, Thanh.” “Tổ chức vũ trang cấp địa phương của giai cấp địa chủ dùng để trấn áp khởi nghĩa nông dân thời xưa.” “洪: chữ “hồng” này nghĩa là nước lớn, lũ lụt, hồng thủy.” “Mười đuc một trong.” “Hai câu này của Lý Thanh Chiếu, nữ tác gia nổi tiếng đời Tống, được xếp vào hàng những nữ thi nhân bậc nhất Trung Hoa.” “Một dạng tổ chức vũ trang địa phương thời xưa ở Trung Quốc.” “Bản tên kiểu châu chấu.” “Chỉ nơi đồng bằng có sông suối.” “Tác giả chú thích: Thái Bình thiên quốc gọi trinh nữ là nguyên nữ, khi tuyển vương nương cũng chỉ nguyên nữ mới có thể dự tuyển.” “Đội trưởng đội 10 người.” “Một loại kịch địa phương lưu hành ở Hà Bắc, Hồ Nam, An Huy... phát triển từ điệu múa Hòa Cổ mà thành.” “Mười đối tượng mà thầy phong thủy không được dùng thuật phong thủy để an táng cho.” “Nguyên văn: hữu thủy tả đảo (右水左倒), có nghĩa là nước chảy từ bên phải sang bên trái, theo nguyên lý nước chảy từ nơi cao xuống nơi thấp, thì có nghĩa bên phải cao bên trái thấp.” “Tác giả chú thích: “Hải đế” là ám hiệu trong Hồng môn, chỉ điều luật và danh sách Hồng môn.” “Cá hổ kinh hay cá voi sát thủ là loài cá voi lớn nhất và cũng là loài động vật có vú ăn thịt hung dữ nhất đại dương, còn có một số tên gọi ít phổ biến hơn như cá đen hay sồi biển.” “Kính lục phân là dụng cụ hàng hải cơ bản được sử dụng để đo góc kẹp giữa thiên thể và đường chân trời, góc kẹp đo được cùng với thời điểm đo cho ta vị trí tàu tại thời điểm quan trắc. Do tỷ lệ góc của nó nhỏ hơn 60° (1/6 của 360°) nên gọi là kính lục phân.” “Tác giả chú thích: Sâm phiếu là giấy phép triều đình cấp cho những người chuyên đào sâm.” “Giai đoạn cuối thời Thanh đầu thời Dân Quốc, hàng loạt dân chúng ở vùng Trung Nguyên và Giang Bắc, vì các nguyên nhân như thiên tai, loạn lạc, phải vượt qua Sơn Hải quan, vượt Bột Hải, lang bạt đến vùng Đông Bắc khai hoang kiếm sống và định cư, gọi là “lang bạt Quan Đông.” “Quan viên nhà Thanh đội mũ lông công, nhưng lại phân ra theo cấp bậc, đội mũ lan linh trường là quan võ hàm lục phẩm.” “Theo chiết tự, chữ 官 nghĩa là quan lại, có hai chữ 口 (miệng) bên trong, ý nói người làm quan có thể ăn nói dối trắng thay đen.” “Một trong tám

cửa sông chính đổ ra biển thuộc hệ thống sông Châu Giang, nằm ở Đông Quan, tỉnh Quảng Đông. Nước sông Châu Giang từ Hồ Môn đổ ra biển Linh Đình." "Tác giả chú thích: Ngân hàng Oriental Anh quốc là ngân hàng ngoại quốc đầu tiên vào Trung Quốc, trong những năm từ 1845-1850 lần lượt xây dựng các chi nhánh tại Quảng Châu, Hương Cảng, Thượng Hải, năm 1850 lần đầu tiên phát hành tiền giấy tại Hương Cảng" "Tác giả chú thích: Theo tiếng lóng trên giang hồ, người bị trúng kế đả mị gọi là "ông thọ" " "Tác giả chú thích: "Lão điểm" là ám ngữ Hồng môn, ý chỉ lừa gạt." "Tứ thần đắc vị, thủy nhiều minh đường: Tứ thần gồm Thanh Long, Bạch Hổ, Chu Tước, Huyền Vũ, trong bố cục một ngôi nhà, thì Thanh Long là hướng bên trái, Bạch Hổ là hướng bên phải, Chu Tước là phía trước mặt và Huyền Vũ là phía sau lưng. Đồng thời Huyền Vũ cũng tương trưng cho phương Bắc, Chu Tước phương Nam, Thanh Long phương Đông và Bạch Hổ phương Tây. Nếu hướng và vị trí của tứ thần trùng nhau, thì gọi là tứ thần đắc vị. Như vậy một ngôi nhà được gọi là "tứ thần đắc vị, thủy nhiều minh đường" phải quay mặt về hướng Nam, quay lưng về hướng Bắc, trước mặt có sông suối chảy qua." "Tác giả chú thích: Thành vãi là khí giới thường dùng khi tác chiến thời cổ đại, dùng tre gỗ dựng thành bốn bức tường, bên ngoài quây một lớp vải dày vẽ hoa văn như gạch xây thành, nhìn từ xa trông như tường thành thật vậy, có tác dụng mê hoặc kẻ địch ở xa, khi cận chiến cũng có thể chắn tên, đặt phục binh hoặc dùng làm trướng trung quân." "Một loại dụng cụ dùng để hút thuốc phiện." "Theo lý thuyết phong thủy, mộ phần phải đặt dựa lưng vào núi, ngọn núi ấy được gọi là khảo sơn." "Loan phượng hòa chung tiếng hót." "Tên gọi khác của Giang Tây." "Tác giả chú thích: Lang tiên là loại binh khí lớn, dùng tre dài chế thành, dài hơn một trượng, phía trước còn để nguyên mười mấy chạc tre xòe ra, trên chạc tre cắm đầy mũi thương nhỏ, có thể kẹp kẻ địch vào giữa rồi dùng thương dài đâm chết, cũng có thể biến thành ô bảo vệ bên sườn cho toàn đội." "Xem chú thích ở tập 3." "Tổ sư Thiền tông Phật giáo khi tiếp nhận đệ tử đến xin học, thường không dùng lời lẽ hỏi han mà sẽ đánh vào đầu một gậy hoặc quát lớn một tiếng, để khảo nghiệm căn cơ của đệ tử, kẻ nào thông minh và có tuệ căn, có khi chỉ một gậy hoặc một tiếng quát mà ngộ được, gọi là "bồng hát đốn ngộ". " "Ở đây tác giả chơi chữ, dùng từ "破瓜" (dưa vỡ), vừa có ý chỉ thiếu nữ đến tuổi mười sáu, vừa chỉ việc thiếu nữ lần đầu "phá thân", có quan hệ tình dục. Nên Lục Kiều Kiều mới nói "đập vỡ dưa của cậu", để trêu Cổ Tư Văn." "Lưỡi dao giấu trong tay áo." "Thuật ngữ trong mệnh lý bát tự, nếu trong mệnh có Dịch Mã, chứng tỏ người này phải di chuyển nhiều." "Hồng Quốc Du mặc quan phục nhưng không phải là quan viên. Vốn đời nhà Thanh, nhà nào có chút tiền bạc, khi người thân qua đời, nam sẽ cho mặc quan phục giống quan viên, nữ sẽ cho đội mũ phượng khăn quàng giống phi tần, sau đó mới nhập thổ yên nghỉ. Điều này giống như chúng ta ngày nay thấy các vị tổ tiên đa phần đều mặc vest hoặc bộ đồ Tôn Trung Sơn ở nhà tang lễ." " "Bát tự" là "tám chữ", đó là: Can, chi của năm sinh Can, chi của tháng sinh Can, chi của ngày sinh Can, chi của giờ sinh." "Loan An Sử (chữ Hán: 安史之亂: An Sử chi loạn) là cuộc biến loạn xảy ra giữa thời nhà Đường trong lịch sử Trung Quốc, kéo dài từ năm 755 đến năm 763, do ho An và ho Sử cầm đầu. Cả họ An và họ Sử đều xưng là Yên Đế trong thời gian nổi dậy." "Tường hoặc bình phong đặt trước cổng lớn trong kiến trúc nhà có sân vườn ở Trung Quốc. Theo quan niệm phong thủy, có tác dụng ngăn luồng khí xấu vào nhà, cản luồng khí tốt thoát ra." "La bàn phong thủy." "Tam nguyên cứu vận là cách người xưa chia các khoảng thời gian lớn, trong đó cứ 20 năm chia làm một vận, ba lần 20 năm hình thành một nguyên." "Một phương pháp ngoại trị của Trung y, dùng giấy bông cuốn sợi ngải cứu thành một que tròn dài, sau khi đốt đặt vào dụng cụ giác (ôn cứu khí), lăn qua kinh lạc, hoặc quanh chỗ bị đau, giúp ôn thông kinh lạc, ôn bổ nguyên khí, điều hòa khí huyết..." "Tam công: ba chức quan đứng đầu triều đình phong kiến, gồm Thái sư, Thái phó, Thái bảo." "洪." "共." "甘." "Nằm ở Trung Nam tỉnh Quảng Đông, đầu phía Bắc vùng châu thổ Chu Giang." "Mỗi khắc bằng mười lăm phút." "Loại binh khí tiêu biểu của Thiều

Lâm." "Cấp thứ mười sáu trong mười tám bậc cửu phẩm phân cấp quan lại xã hội phong kiến." "Say trắng mò vàng." "Yêu tôi, yêu luôn cả chú chó của tôi. Y chỉ khi đã yêu một người, chúng ta thường yêu luôn những gì thuộc về họ." "Những người học cao hiểu rộng thì phong thái tự khắc sẽ đỉnh đạc, thẳng hoa." "Sốc văn hóa: một thuật ngữ được sử dụng để chỉ sự lo lắng và những cảm xúc như ngạc nhiên, mất phương hướng, bối rối... mà một người cảm thấy khi phải hoạt động trong một nền văn hóa hay môi trường xã hội hoàn toàn khác." "Aristotle là một nhà triết học và bác học thời Hy Lạp cổ đại, học trò của Platon và thầy dạy của Alexandros Đại Đế." "Luận Ngữ là một tác phẩm do Khổng Tử và những đệ tử của mình biên soạn, được viết từ đời Tiên Hán tới Hậu Hán, là một chủ đề học vấn chủ yếu trong kỳ thi Khoa bảng của triều đình Trung Hoa." "Ngày anh bước ra đi." "Trang mạng xã hội phổ biến nhất Trung Quốc." "Con mắt London (London Eye) là một vòng quay quan sát khổng lồ cao 135 mét nằm bên bờ sông Thames, London, Anh." "Chỉ những người đàn ông có xu hướng thích bao bọc, nâng niu hoặc thậm chí là yêu đương với những cô gái nhỏ tuổi hơn mình rất nhiều (thậm chí là mới 13-14 tuổi)." "Chỉ những cô gái có xu hướng thích yêu đương, qua lại với những người đàn ông lớn tuổi hơn mình rất nhiều." "Hãng giày dép giá rẻ của Trung Quốc." "Tuân Tử (313 TCN – 238 TCN) là một nhà nho, nhà tư tưởng của Trung Hoa vào cuối thời Chiến Quốc." "FA là từ viết tắt của "Forever Alone": độc thân mãi mãi." "Một diễn giả nổi tiếng của Trung Quốc." "Một người dẫn chương trình, diễn viên nổi tiếng của Trung Quốc." "Henry David Thoreau (12/7/1817-6/5/1862) là nhà văn, nhà thơ, nhà tự nhiên học, nhà sử học, nhà triết học, nhà địa hình học mẫu mực người Mỹ. Ông là một trong những người đi tiên phong theo thuyết Tiên nghiệm và là một nhà hoạt động tích cực tham gia phong trào kháng thuế, bãi nô." "Một doanh nghiệp sản xuất bánh ngọt rất nổi tiếng tại Trung Quốc." "Che Guevara (1928-1967) là một nhà cách mạng Mác-xít nổi tiếng người Argentina, người tạo ra học thuyết quân đội, nhà lãnh đạo quân du kích và phong trào cách mạng Cuba." "Y chỉ những học sinh chỉ học khá một vài môn nào đó." "Nhân vật nữ chính trong tiểu thuyết Harry Potter." "Tên gọi khác của loài gián." "Diễn tích trong Tam quốc diễn nghĩa, ý chỉ thiệt hại khôn lường, tổn thất vô cùng." "(1) Shota: Từ ngữ có xuất xứ từ Nhật Bản, chỉ những bé trai có ngoại hình đẹp, dễ thương." "(1) Y nói Giai Hòa lại mê man chìm vào giấc ngủ." "(1) Trách nữ: những cô gái không thích chôn đông người, chỉ thích ạch nữ: những cô gái không thích chôn đông người, chỉ thích ngồi ở nhà lên mạng, lướt web, chơi game và các trò tiêu khiển, thường không có công việc ổn định, hoặc nếu có thì tính chất công việc cũng không yêu cầu phải ra ngoài nhiều." "(2) Weibo: trang mạng xã hội phổ biến của Trung Quốc." "(3) Casual: Trang phục đơn giản, năng động, nhưng không xuề xòa." "(1) Câu trên trích trong bài Niệm nô kiều - Xích Bích hoài cổ của Tô Đông Pha, (bản dịch của Nguyễn Chí Viễn - Tuyển tập từ Trung Hoa - Nhật Bản, NXB Văn hóa Thông tin, 1996), nguyên văn chữ Hán là: Vũ phiến luân cần, đàm tiểu gian, cường lô hội phi yên diệt." "(2) Những câu tiếp theo trong bài ứng câu tiếp theo trong bài Niệm nô kiều - Xích Bích hoài cổ của Tô Đông Pha, (bản dịch của Nguyễn Chí Viễn - Tuyển tập từ Trung Hoa - Nhật Bản, NXB Văn hóa Thông tin, 1996), nguyên văn chữ Hán là: Cổ quốc thần du, đa tình ứng tiểu ngã, tảo sinh hoa phát. Nhân sinh như mộng, nhất tôn hoàn lồi giang nguyệt." "(1) Jiahe là phiên âm tên Giai Hòa trong tiếng Trung." "(1) Khoa Hồi sức tích cực - chống độc." "(1) Giai Hòa (佳禾/jiā hé) có âm đọc giống từ "gia hòa (家和/jiā hé)" trong cụm từ "gia hòa vạn sự hưng" (gia đình hòa thuận thì vạn sự thành)." "(1) Nghệ danh của Chung Hân Đồng, một ca sĩ, diễn viên, người mẫu; tên thật của cô là Chung Gia Lê, sinh ngày 21/01/1981 tại Hồng Kông." "(2) Một loại mì của hãng Nissin." "(1) Nguyên văn ti ếng Hán là 秒杀 (miêu sát), nghĩa là giết trong chớp mắt. Thuật ngữ này vốn bắt nguồn từ game online, là một phương thức chiến đấu vô cùng lợi hại, tiêu diệt đối thủ chỉ trong một thời gian rất ngắn." "(2) Tên ti ếng Anh là: Beijing No.4 High School." "(3) Một câu ngạn ngữ của Trung Quốc, vốn là khi xưa, dòng chảy Hoàng

Hà không cố định, một nơi vốn nằm phía đông dòng sông thì năm sau, Hoàng Hà đổi dòng, nơi ấy lại trở thành nằm ở phía tây dòng sông. Về sau câu nói này được dùng để ví với sự thịnh suy, biến hóa khôn lường của người của vật, nhưng cũng có lúc sự biến đổi ấy lại tiêu cực, không thể dự liệu được." "(4) Câu này xuất hiện từ điển tích: Triều Tống có một ông quan châu (châu: đơn vị hành chính ngày xưa) tên là Điền Đăng, rất kị việc người khác gọi tên của mình. Vì "Đăng" (登) trong "Điền Đăng" đồng âm với "đăng" (灯) nghĩa là "đèn", cho nên không cho dân dùng từ đăng (đèn), mà phải dùng từ "hỏa" để thay thế. Nếu người nào vô ý mao phạm, Điền Đăng sẽ vô cùng tức giận. Tới tết Nguyên Tiêu ngày 15/1, theo lệ cổ lễ thả đèn hoa đăng. Lúc quan phủ dán cáo thị, vì phải kị từ "đăng" (đèn) nên viết lên cáo thị rằng "Châu ta y lệnh phóng hỏa ba ngày". Không ít người ở nơi khác khi đọc được cáo thị này đều kinh ngạc, sau khi hỏi rõ nguyên do thì có câu trào phúng: "Chỉ cho quan châu phóng hỏa, không cho bách tính thả đèn". Từ đó, câu "quan châu phóng hỏa" ám chỉ người trên thì có thể làm xằng làm bậy, còn người dưới thì luôn phải chịu áp bức." "(1) Khi phơi kính lúp dưới ánh nắng mặt trời, nó sẽ đóng vai trò như một thấu kính hội tụ, tập trung năng lượng của tia sáng và có thể đốt cháy những thứ ở điểm hội tụ." "(1) Tiếng Bắc Kinh chuẩn phải uốn lượn rất nhiều." "(1) Một diễn đàn có sức ảnh hưởng lớn ở Trung Quốc." "(2) Ý nói về sự khác biệt về tư duy, hành vi giữa hai thế hệ, chỉ cách năm tuổi là đã thấy sự khác biệt rõ ràng rồi chứ chưa nói đến là cách nhau mười tuổi." "(1) Giai Hòa gọi đùa Tiêu Dư là Tiểu Tiểu." "(2) Đường dây nóng phục vụ khách hàng của nhà mạng." "(1) Văn Khúc là ngôi sao nắm giữ công danh và văn vận của thế nhân." "(1) Chữ "ngải" trong tên Ngải Giai, Ngải Hòa có cách phát âm giống từ "yêu". "(1) Nguyên văn là "tính phúc" (性福), có âm đọc giống "hanh phúc" (幸福), đây là cách chơi chữ, ám chỉ hanh phúc trong chuyện chăn gối." "(2) Kiều Kiều ám chỉ chồng mình hay ghen." "Show diễn, em trai Thanh Duy là Trần Phương, cũng là ca sĩ." "* (Hi hi, là say máy bay í mà!)"

Ebook miễn phí tại : SachMoi.net