

Hồ Xuân Thiện

Rao



“Ai mua bánh mì nóng giòn đề”

Có lẽ không người Việt Nam nào lại chưa bao giờ được nghe một tiếng rao hàng rong. Nếu được xếp hạng thì *rao* có lẽ là một trong các loại hình văn hoá phi vật thể đặc biệt nhất của nước ta. Trong bài viết này tôi xin chỉ bàn về rao hàng tại vùng đồng bằng sông Cửu Long.

Những người bán hàng tại các sạp cố định ở chợ thường không bao giờ rao hàng cả. Họ chỉ mời khách mà thôi. Ví dụ như: “Anh ơi, thịt ngon lắm, mua không anh”. Nhưng những người bán hàng rong trên các đường hẻm nhỏ, nơi mà người mua thường là các bà nội trợ hoặc các em nhỏ ở tận phía sau nhà, thì phải biết rao.

Trong thời bao cấp, cả xã hội đều khó khăn. Những bà nội trợ thường là nghèo và ít người có xe đạp hoặc xe gắn máy để đi chợ khi đột nhiên cần những món hàng cần thiết. Vì vậy họ có nhu cầu mua những món hàng được giao tận nhà. Những người bán hàng rong lại thường là những người không có nghề nghiệp, và sức lao động cũng quá rẻ. Cung và cầu đã gặp nhau.

Người nội trợ không cần đi đâu xa để mua hàng, mà người bán hàng lại bán được với giá cao hơn ở chợ một ít.

Không chỉ nhắm vào các bà nội trợ, người bán hàng rong cũng thường bán các món ăn vặt cho trẻ em như kem, các loại khoai (lang, mì), trái cây (cóc, ổi, xoài, mận), chè (xôi nước, đậu), bánh tét, bánh ít... Người lớn và trẻ em thời trước thường ít đến các quán/chợ để ăn quà, mà đợi người bán hàng rong rao lên là chạy ra đường để mua và ăn tại nhà.

Có nhiều món hàng người ta có thể rao được. Câu rao hàng hay nhất và gây xúc động nhất mà tôi từng nghe là:

*“Nem chay giá rẻ hai đồng
Mời anh mời chị cô bác vui lòng ăn nem
Ăn rồi cô bác nhìn xem
Vinh hoa phú quý rõ ràng”*

Câu rao trên là của một ông cụ bán nem. Ông khoảng 70 tuổi vào cuối những năm 1980, lưng còng, lặn lội đi bán nem chay. Ông phải chống gậy, và càng ngày càng loà. Mỗi lần có người trả tiền là ông phải ghé mắt thật gần vào tờ bạc để kiểm tra, nhưng vài năm sau đấy ông loà đến nỗi không thể xem thấy gì cả. Ông phải kèm thêm bán vé số, và người mua thường là mua một nhưng tặng hai, ba lần trị giá nem họ mua của ông. Có nhiều người chỉ cho ông tiền mà không mua món gì của ông cả.

Rao hàng cũng dễ, không phải mất nhiều thời gian và trí tuệ để chọn một câu rao. Mà cũng không cần phải rao hay hơn người khác thì mới bán được hàng. Lời rao chủ yếu là liệt kê các món hàng mình có thể bán được, nếu tốt hơn thì miêu tả thật ngắn gọn tính chất của chúng để lôi cuốn người mua.

Diễn hình của các câu rao hàng là từ cuối cùng thường là “đê” (nói trại ra

của “đây”) hoặc “hôn” (nói trại ra của “không”) và kéo rất dài, như ngâm thơ vậy.

Tiếng rao càng có tầng số cao (lạnh lạnh), cường độ lớn (to), thì khả năng phát tán theo không khí sẽ càng cao, đi càng xa hơn, và có thể sẽ đến tai các bà nội trợ đang nấu ăn hoặc rửa chén ở tận sau nhà họ.

Có nhiều người đạp xe bán bánh mì vào ban đêm thường rao:

*“Bánh mì nóng hổi
Vừa thổi vừa ăn đề”.*

Khi đêm về, thấm lạnh và mệt, họ giảm số từ trong câu rao của mình xuống, và câu rao chỉ còn:

“Bánh mì nóng giòn đề”.

Hay chỉ là:

“Bánh mì đề”.

Không ai bảo ai, nhưng thường thì người bán hàng nam giới dùng từ “đề” để kết thúc câu rao, còn người bán hàng nữ giới dùng từ “hôn”. Có lẽ do từ “hôn” nghe mềm mại và nữ tính hơn là “đề”.

“Ai ăn cà pháo mắt tôm hôn”.

“Ai ăn xăm xa bánh lọt hôn”.

“Ai mua thịt heo hôn”.

Nói đến bán thịt heo dạo, tôi lại nhớ đến một chị thường bán thịt heo ở xóm tôi. Thịt heo cũng nặng nên chị thường đội sề thịt trên đầu. Chị người mập mạp, và là em út trong một gia đình cũng toàn là các chị em bán thịt heo. Cả nhà đều mập như nhau, có lẽ mỗi người cũng phải đến gần trăm ký. Bà chị cả có nhà gần xóm tôi. Lúc còn bé tôi học cùng trường với con gái bà chị cả. Cô bé lúc nhỏ cũng xinh xắn, nhưng lấy chồng hơi sớm (lúc khoảng 18-19 tuổi gì đấy), và từ lúc cô đi bán thịt heo cùng mẹ thì kích thước cũng bắt đầu tăng theo. Nếu theo đúng như di truyền thì có lẽ bây giờ cô cũng bước vào hàng tạ.

Chắc chắn món hàng được rao bán bởi nhiều người nhất là món vé số chiều xổ. Tại các tỉnh miền Nam, vé số (tên gọi chính thức là “Vé số kiến thiết”) được mỗi tỉnh xuất bản và bán theo từng ngày nhất định trong tuần. Có ngày chỉ có một tỉnh bán, nhưng cũng có ngày trong tuần có hai tỉnh xuất bản vé số.

Lời rao vé số thường khô khan và không đa dạng, chỉ bao gồm: “*Vé số*” + tên tỉnh + “*chiều xổ đề*”.

Người lớn hay con nít đều bán vé số được, nếu có khả năng đi bộ tốt. Họ thường nhận vé số của đại lý từ chiều hôm trước, và bán cho đến chiều hôm sau. Người bán vé số phải có một tập giấy kết quả trúng số của 30 ngày trước đó, vì vé số trúng có giá trị 30 ngày kể từ ngày phát hành. Người dò vé số thường tự cảm thấy mình phải mua vé số mới vì đã làm mất thời gian người cho mình dò số. Nhiều khi họ cũng chẳng muốn mua tiếp, nhưng nhìn người bán vé số tội nghiệp đang đứng chờ mình dò số thì họ không nỡ. Vì vậy nếu ai bắt đầu mua vé số thì thường mua hàng ngày, và kéo dài rất lâu.

Trong những năm 1975 đến khoảng 1995, khi mọi người đều nghèo và kiếm thêm được đồng nào là mừng đồng đấy, người dân rất quan tâm đến kết quả xổ số. Mỗi chiều, đến thời điểm công bố kết quả xổ số (khoảng 16h30) là người dân tụ tập rất đông trước các đại lý có kết quả xổ số. Các đại lý này ghi lại kết quả (sau này người ta thường nhận bản fax của công ty xổ số gửi đến) và in ra để bán lại cho những người bán vé số dạo để họ chạy đi cho khách hàng dò kết quả. Thường thì những người bán vé số dạo nhớ những số mình bán, và nếu có khách hàng của mình trúng số thì họ tìm đến khách hàng đó và xin tiền thưởng.

Bán vé số mang lại lợi tức cho người bán, nhưng cũng gây ra cho họ lắm nhiều khê. Nếu tới giờ xổ số mà không bán hết thì họ vẫn phải trả tiền cho các vé này. Vì vậy cứ trước giờ xổ số là những người bán không hết vé lại chạy đi chạy lại năn nỉ người khác mua hộ mình, trông thật tội nghiệp. Thịnh thoảng lại có vài em nhỏ sau giờ xổ số vừa đi vừa khóc nhờ người khác mua vé đã hết hạn.

Rao hàng không phải chỉ để bán hàng, mà còn để mua hàng nữa. Thường thì món hàng có thể mua được cũng ít, chủ yếu là các món phế liệu bỏ đi của các gia đình. Lúc xưa nhà nào cũng có một bao để đựng bọc ny lông, chai lọ cũ, lon bia rỗng, giấy báo cũ... để dành bán cho những người mua ve chai dạo.

Những người mua ve chai thì có câu rao bao giờ cũng dài nhất, hay nhất, đa dạng nhất. Tùy theo khả năng họ có thể mua những gì, và những người mua khác nhau thì có thể mua những món hàng khác nhau, vì thế các câu rao của họ cũng khác nhau.

“Ai có bọc ny lông, ve chai, chai nước tương, lông vịt, thau nhôm cũ bán hôn”.

Ngoài bán và mua, người rao còn có thể dùng hàng để đổi hàng. Phổ biến nhất mà tôi biết thời 1980-1990 là keo chao đổi bong bóng. Lũ con nít rất thích tích trữ keo chao ở nhà ăn xong để đổi bong bóng được thổi phồng lên bởi chính những người mua ve chai. Các bong bóng này thường chỉ được thổi bằng miệng vì người mua ve chai không có thiết bị để thổi bóng bay, và đây cũng chỉ là một trong nhiều món mà họ có thể thu mua được mà thôi nên đầu tư một thiết bị riêng cho việc này thì không kinh tế. Vả lại người mua ve chai thường gánh hai gánh hàng trên vai mình. Vì gánh càng nhẹ càng tốt nên ngoài hàng hoá mua được, họ không để thêm món gì vào các gánh đó cả.

Một phát minh mà tôi cho là to lớn về phương pháp rao hàng là sử dụng nhiều dụng cụ phát ra các âm thanh riêng biệt để thông báo món hàng mình đang bán, như rung chuông (bán kem), lắc xâu nắp ken đập dẹp (đám bốp giác hơi), dùng gậy nhỏ gõ vào một thanh tre (hủ tiếu gõ). Các âm thanh này đi rất xa và tiết kiệm công sức rao hàng cho họ. Người nghe lần đầu không biết âm thanh đấy là gì, nhưng sau vài lần thì họ sẽ tự biết tìm đến người kia để mua món hàng đang được rao bán. (Xin mở ngoặc nói ngoài lề một chút. Ở miền Nam, khi quảng cáo bán xăng lẻ, người ta thường dùng một thanh tre dài khoảng 1 mét, trên đầu cột một bọc ny lông, bên dưới gắn vào một cục gạch ống. Đem cái âm hiệu đấy ra để trước nhà, tự động sẽ có khách cần mua xăng ghé vào. Đây quả là một phương pháp tiếp thị siêu việt để thông báo cho khách hàng biết mình đang bán món gì. Phương pháp này không cần dùng âm thanh để quảng cáo, mà cũng chẳng có tí hình ảnh nào liên

quan đến xăng, vậy mà cả hai bên đều hiểu nhau).

Những người thiến heo tại vùng tôi thường dùng một cây kèn bằng kim loại với một dụng cụ bóp bằng cao su, nếu bóp vào thì sẽ phát ra tiếng kêu í e í e rất đặc biệt. Hình như không thể nào rao “Ai muốn thiến heo đê” được, vì có thể khiếm nhã (!) nên họ sử dụng cây kèn đó làm lời rao. Họ thường bóp kèn thì kêu “e”, thả kèn thì kêu “í”, làm như vậy 4 lần.

Sau đó những người mua ve chai cũng bắt chước sử dụng một cây kèn tương tự như vậy nhưng làm bằng nhựa và họ cũng chỉ bóp 2-3 lần mà thôi. Tiếng kèn này cũng không đi xa như tiếng kèn của mấy bác thiến heo.

Với sự tiến bộ của khoa học kỹ thuật, kỹ thuật rao hàng cũng được nâng lên bằng cách sử dụng các máy phát âm thanh. Những người bán lẻ kem Wall's thường sử dụng một xe kem được thiết kế theo một mô hình chung, và cùng dùng một đoạn nhạc không lời để rao. Xe khá đẹp mắt, nhạc lại hay, kem lại ngon, vì vậy số người ăn kem Wall's càng ngày càng nhiều.

Trong những năm gần đây, người dân khắp nơi trên cả ba miền đất nước đâu đâu cũng nghe được lời rao: *“Trung tâm công nghệ hoá màu vừa cho ra đời một sản phẩm mới: keo dán chuột...”*

Lời rao có giọng Bắc rất đặc biệt, và được thu âm vào không biết bao nhiêu băng cát-xét mà vô số người bán keo dán này rong ruổi khắp nơi trên cả nước sử dụng. Tuy nhiên người cho rằng lời rao này gây khó chịu cho người nghe, nhưng chắc chắn là người bán phải bán được hàng thì mới tiếp tục sử dụng đoạn băng rao hàng này.

Dần dần theo thời gian, người ta ít đi bán hàng rong trong các ngõ hẻm như xưa, vì vậy những lời rao cũng ít dần đi. Các anh bán kem cây thì đành thua các xe kem Wall's. Người dân bây giờ có nhiều phương tiện vận chuyển cá nhân (xe đạp, xe gắn máy) hơn trước nên cần mua gì họ thường đạp/lái xe đi chợ chứ ít còn ai chờ những người bán hàng rong như trước. Phong trào mua

bọc ny lông, chai lọ để tái chế cũng không còn nhiều như trước đây. Tuy nhiên, bán vé số dạo vẫn phổ biến và chưa thể lâm vào cảnh thoái trào trong thời gian trước mắt.

Tiếng rao hàng từ xưa đã đi vào tiềm thức của bọn trẻ, cũng giống như lời ru vậy. Tôi có dịp đi nhiều nước chậm phát triển (tương tự Việt Nam) như Ấn Độ, Nepal, Thái Lan, Malaysia, hay các nước Tây Âu giàu có như Anh, Pháp, Bỉ, Hà Lan... nhưng chưa ở đâu tôi lại nghe được những lời rao đặc biệt như tại nước mình. Rao hàng đúng là một nét văn hoá rất đặc thù của riêng ta.

Để thay cho lời kết, tôi cũng xin nêu ra một điều đặc biệt nữa mà chưa thấy có nước nào có: loa phóng thanh công cộng. Các loa này thường được gắn trên cột điện cao trong khu dân cư. Mỗi buổi sáng cứ 6 giờ, loa phóng thanh công cộng gọi mọi người dậy để tập thể dục (cho dù họ có muốn dậy hay không), sau đó lại cập nhật cho họ các thông tin địa phương, thông báo các hướng dẫn của chính quyền... Trước đây đã có một vài ý kiến trong nước nêu ra vấn đề có nên bỏ hẳn các loa này đi hay không, vì chúng là một nguồn gây ô nhiễm tiếng ồn rất đáng kể. Nhưng sau đấy không nghe ai nói gì đến nữa, và các loa này vẫn tiếp tục công việc hàng ngày của chúng như đã từng làm trong nhiều thập kỷ trước đây. Có thể nói đây là một cách rao hàng của chính quyền đến tận thôn xóm vậy.

Oxford, 07.08.2007

Nguồn: Talawas

Được bạn: Ct.Ly đưa lên

vào ngày: 10 tháng 8 năm 2007