



# ĐIỀU KHÔNG THỂ ĐÃ GỬI HÓA ĐƠN

FERDINANDO FREGA · GILLETTENARRATIVE · GILLETTEVATICANO

## LỜI MỞ ĐẦU

Tôi nhớ hồi nhỏ cha thường đưa chúng tôi đi ăn trưa Chủ nhật. Luôn ở cùng một nhà hàng: Sala Bella. Bà chủ là một phụ nữ to lớn, lúc nào cũng tươi cười, lúc nào cũng niềm nở. Món ăn ngon. Tuyệt hảo. Không đâu có.

Khá thường xuyên, cấp trên của cha ngồi cùng bàn với chúng tôi. Gốc Friuli, cao gần hai mét, nặng hơn một trăm hai mươi ký rất nhiều, được trời phú cho cái bụng ăn khỏe. Ông lái xe từ Messina xuống cùng gia đình.

Cuối bữa, hóa đơn được mang ra. Cha tôi chưa một lần đứng dậy khỏi ghế để thanh toán. Ông chỉ đơn giản để tiền gấp lại trong chiếc khăn ăn, đặt trên đĩa đã sạch.

Tôi chưa bao giờ thấy họ chia đôi hóa đơn. Chưa bao giờ thấy một sắp xếp nào khác. Chưa bao giờ nghe một lời bàn cãi.

Ông là cấp trên. Cha tôi là người bán hàng.

Và người bán hàng là người trả.

Rồi một buổi tối, khi chúng tôi đưa xe vào ga ra, cha nói với tôi:

“Con luôn thấy cha trả tiền. Luôn thấy cha là người đưa tay lấy tiền trước. Nên con nghĩ cha là người trả hóa đơn. Không phải đâu.”

Tôi không hiểu.

Phải mất một tháng.

Một Chủ nhật, vẫn tại chiếc bàn ấy, ông cấp trên rút một cuốn sổ từ túi áo trong và bắt đầu ghi trong lúc cha tôi nói.

Ai vừa mở cửa hàng mới. Ai vừa đóng cửa. Ai chậm thanh toán hóa đơn. Con trai ai đã tiếp quản việc kinh doanh gia đình. Ai vẫn còn bày hàng của đối thủ trong tủ kính.

Không ai để ý đến tôi, vì tôi là một đứa trẻ, mà trẻ con thì không được tính trên bàn ăn.

Sáng thứ Hai, những ghi chép ấy lên đường tới Milano dưới chữ ký của ông cấp trên.

Cha tôi trả tiền bữa tối. Ông cấp trên trả mọi thứ còn lại.

Hai mươi năm không một lời cảnh cáo. Không một dòng kỷ luật. Và quan trọng hơn cả, không một lần bị từ chối tăng lương.

Cha tôi có thể được xem là một trong ba người hưởng lương cao nhất ở Gillette Ý, ngay sau tổng giám đốc và giám đốc bán hàng. Không phải vì ông bán nhiều hơn tất cả. Mà vì không ai khác sở hữu giá trị gia tăng ấy: những câu chuyện mở ra mỗi ngày trước mặt khách hàng.

Hóa đơn luôn được trả bởi một người không ngồi tại bàn.

Hãy nhớ câu đó. Cuối cùng bạn sẽ cần đến nó.

## PHẦN I

Tại sao lại có phần dẫn nhập dài đến thế?

Để giải thích chuyện đã xảy ra hôm nay. Và điều tôi kể lại, với hy vọng một ngày nào đó nó có thể thực sự xảy ra. Trong tương lai gần hay muộn hơn nhiều, tôi không biết.

Đó là một chiều Chủ nhật giữa tháng Tám. Nóng như thiêu. Không khí khô. Cái kiểu nhiệt độ mà càng thấy nóng hơn chính vì độ ẩm quá thấp.

Máy lạnh chạy hết công suất và vợ tôi, như mọi khi, nhắc tôi tắt đi, vì hóa đơn điện vốn đã đủ mận rồi, không cần thêm muối.

Khoảng sáu giờ rưỡi chiều. Tôi đang đuổi người trên chiếc ghế bành đỏ thì điện thoại reo.

Mã vùng là +1. Hoa Kỳ. Ai trên đời lại gọi tôi từ Mỹ vào giờ này, khi bên đó lẽ ra vẫn còn là giờ ăn trưa?

Tôi nghe máy.

“A lô?”

“A lô?”

Một giọng nói điềm tĩnh. Trầm. Hơi khàn từ cổ họng.

“Tôi muốn nói chuyện với ông Ferdinando.”

“Tôi đây. Xin hỏi ai đang nói chuyện?”

“Tôi là Robert. Chào ông. Người Mỹ mang họ Pháp.”

Tôi bật cười.

“Cảm ơn cuộc gọi, nhưng thành thật mà nói, ai dựng ra trò đùa này thì đáng được khen. Tôi mắc lừa hoàn toàn. Mặc dù, nghĩ lại thì — ông gọi cho tôi từ số Mỹ trong khi đang ngồi ở Roma?”

“Đúng vậy. Đây là điện thoại cá nhân của tôi. Tôi không dùng kênh chính thức nào, vì đây không phải liên lạc thể chế. Đó là một trong số ít đặc quyền tôi vẫn còn được phép. Nếu ông nghi ngờ, tôi sẽ cho ông số tổng đài Vatican và ông có thể kiểm chứng.”

“Không. Không sao. Xin ông cứ nói tiếp.”

Tôi hoài nghi. Ngờ vực. Thận trọng. Nhưng tôi không muốn cúp máy. Sự thô lỗ chưa bao giờ nằm trong bản tính tôi. Thay vào đó tôi đẩy hệ thống phát hiện mối đe dọa bên trong lên mức tối đa và cố hiểu xem mình đã đáp xuống đúng chỗ nào.

“Xin Đức Thánh Cha cho biết. Hôm nay tôi có thể làm gì cho ngài?”

“Chúng ta có thể gọi nhau bằng tên, Nando. Tuổi tác chúng ta không cách xa đến thế.”

“Đúng vậy. Chúng ta chỉ cách xa về vai trò. Ngài là Số Hai của Giáo hội Công giáo. Tôi là người ghi chép cuối cùng.”

“Sao lại Số Hai? Tôi vẫn nghĩ mình là Số Một.”

“Xin thứ lỗi nếu điều đó nghe khó chịu. Số Một là người đã dựng nên tất cả: Giêsu. Đồng nghiệp cũ của tôi ở Gillette. Người duy nhất biết chính xác mình đang làm gì. Vì không thể công khai bổ nhiệm các giám đốc điều hành, ngài đã sáng chế ra tước hiệu Giáo hoàng và để ngài tự do lấp đầy nó theo cách của mình.”

Ngài bật cười lớn.

“Bây giờ tôi hiểu,” ngài nói, “vì sao mọi hành lang trong nhà tôi đều vang lên cùng một câu hỏi: hôm nay đã xem GilletteNarrative chưa, xem người đồng nghiệp ấy vừa viết gì?”

Tôi không khó khăn gì để theo kịp nhịp của ngài. Một người bán hàng giỏi nhận ra cuộc chơi ngay khi nó bắt đầu. Nhưng ngài cũng đủ thông minh để nhận ra, và lập tức điều chỉnh.

“Ông biết tôi đang gọi từ số gắn với tài khoản ngân hàng Mỹ của tôi không? Cách đây ít lâu tôi gọi thẳng cho ngân hàng đó và họ cúp máy, vì tưởng là trò đùa.”

“Vâng, thưa Đức Thánh Cha.”

“Không, Nando. Xin ông. Cứ gọi tôi là Robert. Ít nhất là khi riêng tư. Không nghi thức. Sống dễ hơn nhiều.”

“Vậy thì, Robert, ngài đã chọn nhầm ngân hàng. Ở vị trí của ngài, họ mới là bên phải tìm đến ngài. Thậm chí, mở một chi nhánh bên trong Thành Vatican lẽ ra phải được xem là gần như bắt buộc. Chỉ riêng uy tín đã đủ biện minh. Một cơ hội mà không nhà ngân hàng nghiêm túc nào dám đem ra tranh luận.”

“Ông nói đúng. Nhưng kinh tế không phải lĩnh vực của tôi. Và cuộc gọi này là để thăm dò. Cũng như lá thư ông đã gửi cho tôi. Rốt cuộc chúng ta làm cùng một nghề.”

“Nghề gì vậy?”

“Cả hai chúng ta đều đang cố hiểu đồng loại của mình.”

## PHẦN II

“Ông biết không, Nando, tôi đã đọc tất cả những câu chuyện ông viết về GilletteVatican của ông. Câu hỏi đầu tiên của tôi là thế này.”

Tại sao hai mươi hai ngôn ngữ? Hai mươi hai thế giới? Ngay cả ở những nơi Giáo hội gần như bên lề. Lấy Ấn Độ làm ví dụ.

“Bởi vì có một quy luật thị trường mà các ngài chưa bao giờ thực sự áp dụng.

Người tiêu dùng không phải là khách hàng. Khách hàng là người đã mua của ngài. Người tiêu dùng là người vẫn còn có thể mua.

Các ngài đếm khách hàng. Những người đã rửa tội. Những tín hữu thực hành. Những người có đăng ký. Và quên hết tất cả những người còn lại.

Thị trường không thắng ở nơi mình đã mạnh. Thị trường thắng ở nơi mình vắng mặt và không ai chờ mình đến.

Hai mươi hai ngôn ngữ không phải hai mươi hai bản dịch. Chúng là hai mươi hai cánh cửa mở.”

“Khoan đã. Ông đang nói rằng đức tin là một sản phẩm, và người ta đổi tôn giáo như đổi nhãn hiệu kem đánh răng?”

“Tôi đang nói rằng con người dịch chuyển. Và nếu câu đó làm ngài phật lòng, xin hãy nhìn xem chuyện gì đã xảy ra với các giáo phận của ngài khắp Mỹ Latinh trong ba mươi năm qua, rồi cho tôi biết ai đã làm họ dịch chuyển.

Nghĩa là tôi bảo lưu quyền tiến hành một cuộc thẩm định nghiêm túc trước khi đưa cho ngài dù chỉ một con số. Tôi không hứa những khoản lợi mà tôi chưa kiểm chứng. Đó là việc của các nhà tư vấn. Mà tư vấn thì dầu sao vẫn gửi hóa đơn.

Điều tôi có thể nói ngay bây giờ là thế này. Tiếp thị của các ngài — vâng, các ngài có làm tiếp thị, và làm dở — đã lỗi thời từ hai mươi năm trước. Không ai còn tập hợp người theo bằng các chiến dịch nữa. Trong bất kỳ ngành nào.

Chỉ một điều còn hiệu quả. Trở thành cử chỉ mà một người thực hiện trước khi họ quyết định thực hiện nó.

Vậy chỉ còn lại một câu hỏi. Và nó dành cho ngài.”

“Ông cứ nói.”

“Ngài muốn được nhớ đến như vị Giáo hoàng của lịch sử? Hay như vị Giáo hoàng đã làm nên lịch sử?”

“Nghe có vẻ giống nhau.”

“Cách nhau cả một thế giới. Và câu trả lời hoàn toàn tùy thuộc vào ngài.”

## VĨ THANH

“Thôi được,” ngài nói, “cảm ơn ông vì thời gian, vì sự sẵn lòng, và trên hết vì sự quan tâm của ông.

Tôi phải nói với ông điều này. Tôi không nói chuyện với ông chỉ như với một người kể chuyện. Cũng không phải một nhà xã hội học. Không phải một nhà văn. Không phải một nhà kinh tế. Tôi nói chuyện với ông như với một nhà chiến lược hệ thống.

Tôi bảo lưu quyền đưa ra quyết định và chính thức cho ông biết tôi nghĩ gì.”

Rồi ngài ngừng lại.

“Có một câu tôi muốn hỏi ông, Nando. Tất cả những chuyện này. Hai mươi hai ngôn ngữ. Cuộc thẩm định. Tờ giấy trong gói dao cạo. Ai trả tiền cho nó?”

Và bỗng nhiên tôi trở lại một ga ra năm 1975, đứng bên cạnh một người vừa trả tiền cho bữa tối mà thực ra ông không hề trả.

“Robert. Người trả luôn là dân chúng. Vẫn luôn là những người ấy. Các ngài gọi đó là của dân chúng. Chúng tôi gọi đó là giá bán lẻ. Nhưng vẫn là một bàn tay ấy mở ra.

Khác biệt không bao giờ nằm ở chỗ ai trả. Khác biệt nằm ở chỗ bao nhiêu phần số tiền ấy quay về dưới hình thức một điều gì hữu ích, và bao nhiêu phần mắc kẹt lại, nuôi những người được trả quá nhiều để làm ra quá ít.

Cha tôi trả tiền bữa tối và không trả gì cả. Bởi thứ ông cho đi đáng giá hơn thứ ông bỏ ra.

Giờ đến lượt ngài quyết định mình đang ngồi ở phía nào của chiếc bàn.”

“Ông có điều gì muốn hỏi tôi không?” ngài nói.

“Có. Xin ngài giữ gìn sức khỏe. Hãy để ý xem mình đang ở đâu. Đó là nơi đẹp nhất thế giới. Không phải nơi an toàn nhất. Hiểm nguy đến từ bên trong. Và chúng vô hình chính vào lúc ta cố tháo dỡ điều mà ta chưa hiểu.

Và một điều nữa, thưa Đức Thánh Cha. Cảm ơn ngài.”

#### NGỢI KHEN CHÚA GIÊSU KITÔ.

Chúng tôi không bán sách. Chúng tôi xây dựng những mối quan hệ.

*Ferdinando*