



L'ORÉAL, MERCHANDISER VÀ MERCHANDISING

Tối hôm ấy tôi đến, đúng giờ, theo địa chỉ được cho, và gặp chừng hai chục người đang làm đúng những thủ tục như tôi — đến để học, và để cuối cùng ra về với tờ giấy chứng nhận tham dự mà với nhiều người sẽ có nghĩa là bằng cấp và điểm cộng.

Ngày đầu là một vòng tự giới thiệu — chúng tôi là ai, từ đâu đến — và trong số người có mặt có người của Standa, người của Upim, người của đường sắt nhà nước, một đài truyền hình địa phương, một ông bán kính, một anh bán trái cây, một nhà tư vấn doanh nghiệp, một đại lý bán pho mát, và tôi.

Tôi tự hỏi mình vừa dây vào cái gì thế này, nhưng tiền đã đóng rồi, và như một thằng ngốc tôi nghĩ mình vừa đá phản lưới nhà — ít ra là lúc đầu, trước khi chờ xem mọi chuyện đi đến đâu.

Có ba giảng viên, hai nữ một nam, tuổi trung bình khoảng ba mươi lăm, với kiểu kinh nghiệm viết vào lý lịch thì đẹp nhưng chưa chắc đã là tay nghề thật.

Họ được tuyển qua Amazon và LinkedIn, và với họ, được thuộc về môi trường của một công ty đa quốc gia và được nói: chúng tôi dạy ở đây, là cả một niềm tự hào và vị thế lớn lao.

Sang ngày thứ hai họ bắt đầu chiếu slide PowerPoint — cảm giác như quay lại một cuộc họp Gillette của tôi — nhưng tôi vẫn bình tĩnh, quyết định hiểu trước rồi phán xét sau.

Ngày thứ ba một giám đốc của trường xuất hiện, và nghĩ rằng lời riêng tôi ra chất vấn trước mặt mọi người là ý hay, gần như muốn dẫn tôi vào thế bí — dù tôi không sao hiểu nổi vì cớ gì.

Ông ta từng là quản lý ở BIC FRANCE, và khinh ghét Gillette cùng tất cả những ai dính dáng tới nó, trực tiếp hay không.

Ngày thứ tư ông ta quay lại cùng một người phụ nữ, CEO của tập đoàn đa quốc gia điều hành ngôi trường và các khóa học. Bà đến bên bàn tôi, kéo một chiếc ghế đầu, và ngồi xuống cạnh tôi. Bà không nói gì, chỉ nhìn những dòng ghi chép tôi viết trong sổ — toàn hình tam giác, chẳng có ghi chép nào thật.

Còn hai ngày nữa là khép lại khóa học. Ai nấy đều vui vẻ và hăng hái, và khi vòng thảo luận quanh bàn đến lượt tôi, họ hỏi tôi nghĩ gì.

Chẳng nghĩ gì cả, tôi đáp, và cả phòng lặng đi.

Ngày cuối chúng tôi phải ký tên để kết thúc mọi việc và nhận giấy chứng nhận tham dự — tấm bằng chính thức sẽ gửi qua bưu điện — và ký xong tôi chào từ biệt rồi đi.

Tôi dừng trước một nhà thờ và bước vào. Bên trong chật kín, đang có thánh lễ, và khóa học đã dạy tôi một điều tôi chưa biết: bậc thầy thật sự của merchandising là các linh mục. Họ bán mà không ai hay, và họ giỏi chính vì họ thậm chí chẳng hề bày hàng ra.

Tôi đã tiêu cả mớ tiền, trong khi chỉ cần đọc lịch sử là đủ, đúng như cha tôi gợi ý. Sai lầm làm sao, khi không nghe lời ông.

Ferdinando