

PHÁC THẢO CHÂN DUNG TÂM LÝ - XÃ HỘI CỦA NGƯỜI PHỤ NỮ NÔNG THÔN BÁN HÀNG RONG TRÊN ĐƯỜNG PHỐ HÀ NỘI.

TS. Trần Thị Minh Đức

CN. Nguyễn Thuý Lành

Trong mười năm cuối của thế kỷ 20, cùng với tiến trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước, hiện tượng người dân từ nông thôn kéo vào đô thị tìm việc làm ngày càng gia tăng. Đây là một thực tế khó thể tránh khỏi, khi công việc thuần nông không đảm bảo cuộc sống cho gia đình nông dân, do tình trạng thiếu ruộng đất, thiếu việc làm... Trong khi đó, ở các đô thị lớn có sự phát triển đa dạng hoá ngành nghề và các nhu cầu về dịch vụ xã hội không ngừng tăng lên. Sự chênh lệch lao động và thu nhập giữa nông thôn và thành thị đã tạo ra sức hút đối với người nông dân, gây nên một sự chuyển dịch lao động từ nông thôn ra đô thị kiếm sống khó có thể cản nổi. Trong dòng người đó, những phụ nữ nông thôn ra Hà Nội bán hàng rong đã góp phần tạo nên một thị trường lao động không chính thức đầy sôi động, cần được nghiên cứu- xét từ các góc độ khoa học như: kinh tế học, xã hội học, pháp luật, sức khỏe, khoa học về giới và gia đình, giáo dục học và tâm lý học...

Ở bài viết này, chúng tôi chỉ tập trung tìm hiểu một số đặc điểm tâm lý - xã hội nổi trội ở người phụ nữ nông thôn lang thang bán hàng tại Hà Nội (thông qua điều tra 200 phụ nữ đang bán rong trên các đường phố), nhằm phác hoạ chân dung tâm lý - xã hội của họ trong thời kỳ công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước.

Trong các mẫu nghiên cứu ngẫu nhiên của chúng tôi, mặt hàng mà phần lớn các chị em thường bán, đó là: rau, hoa quả, đồ nhựa, hàng ăn, hàng xén, vải, quần áo...Số vốn trung bình của các mặt hàng thường khoảng từ 300.000đ- 500.000đ. (trong đó mặt hàng rau chỉ cần số vốn khoảng 100.000đ, còn hàng vải, quần áo cần số vốn trên một triệu đồng). Tuổi trung bình của chị em bán rong thường từ 18 đến 55 chiếm 77%0, dưới 18 tuổi chiếm 6%. Trong số các chị em được điều tra có tới 76,5% người có gia đình. Trình độ học vấn đa phần là

cấp I và II - 88,5%, cấp III - 6,5%, chưa đi học – 0,5%. Trung bình thời gian bán hàng ở Hà Nội của chị em là 4-5 năm; những người bán lâu nhất là khoảng 10 năm. Như vậy, dịch vụ hàng rong đã xuất hiện như một nghề không chính thức vào những năm 90 (thế kỷ 20), khi chính sách kinh tế thị trường đi vào hoạt động. Có thể nói: dịch vụ hàng rong thực sự đã hình thành nên một nhóm xã hội mới - Nhóm những phụ nữ nông thôn nghèo, chuyên bán hàng rong trên các đường phố tại các đô thị lớn.

Động cơ chính thúc đẩy phụ nữ nông thôn ra Hà nội bán hàng thường là do nghèo khó, không có việc làm. Như một chị bán rau cho biết:

Ruộng ít, kinh tế khó khăn, bốn người mới được 4 sào ruộng, mà một sào chỉ được 1,5 tạ thóc / 1 vụ, mà phải chi cho thuế, phân đạm, dân công xã hội (con trai đến 45 tuổi phải nộp 25kg/1 vụ, con gái 25 tuổi nộp 5kg/1 vụ – chị giải thích) và mỗi sào mất thêm 45 kg nộp sản lượng. Còn lại 50, 60kg cho một người ăn trong 6 tháng không đủ...

Cũng có nhiều chị em ra Hà Nội bán hàng rong theo thời vụ, bán vào những lúc nông nhàn: "*Sau ngày mùa cấy hái, tát nước, làm cỏ...tranh thủ đi kiếm thêm đồng rau dưa, vì ở quê ngày ba tháng tám chẳng có việc gì làm*" - Tâm sự của các chị quê ở Hải Hưng.

Tuy nhiên cũng có chị em ra Hà Nội bán rong theo phong trào của làng xã - thấy người này đi, người kia đi, nhiều chị em cũng muốn đi – "*đi cho vui*", "*đi vì có bạn có bè*", "*đi cho có đồng ra đồng vào*"...Chị em đi riết rồi cũng quen, cũng chấp nhận cuộc sống bấp bênh ở đô thị.

Đi thế này nhiều khi là theo tập quán, cả làng đi mình không đi người ta bảo là không biết buôn bán. Có nhà có "bát ăn bát để" nhưng chồng vẫn bảo đi. Phú quý ở quê không bằng ngói lè kẻ chợ. Người ta đi được thì mình cũng đi được.

Cái tâm lý "*sao cho bằng người ta*" ở làng quê cũng khiến cho không ít chị em đua theo người cùng làng, dời bỏ chồng con để ra Hà Nội buôn bán kiếm sống trên các đường phố.

Những người phụ nữ bán hàng rong do phải sống xa làng quê nên họ thường trợ cùng với người họ hàng, người cùng làng để tiện giúp đỡ nhau. Tại các nhà trọ thuộc các vùng ven Hà Nội, nhà ít nhất cũng có 7,8 người thuê. Trung bình chị em tập trung khoảng 20-30 người một nhà. Trong cuộc sống hàng ngày các chị em thường trợ giúp nhau: cho nhau vay tiền, bán hàng giúp nhau, trông coi, bảo vệ nhau và nương tựa vào nhau để cùng tồn tại, để cùng được giúp đỡ gia đình ở quê.

Người đi trước cho người đi sau vay vốn, dìu dắt dẫn đường cho nhau. Lúc ốm đau giặt giũ, mua thuốc thang hộ, động viên an ủi nhau... Nếu không có tiền trợ thì chị em góp nhau trả hộ.

Xem xét mức độ hài lòng của chị em đối với việc bán hàng rong, kết quả điều tra cho thấy: hầu hết tâm trạng vui buồn của chị em bị chi phối xung quanh chuyện bán được nhiều hàng hay ít hàng. thu nhập thấp là lý do cơ bản khiến cho hầu hết chị em không hài lòng, không vui với công việc của mình. Tuy nhiên đối với nhiều chị em, một khi nhu cầu tồn tại cho bản thân và gia đình là một động lực cho sự ra đi, thì việc xem xét mình cảm thấy như thế nào đối với việc bán rong là một điều "xa xỉ" và khó nói. Bởi khi so mình với nhiều phụ nữ khác còn ở quê, các chị luôn thấy mình may mắn, có tương lai hơn người ở lại rồi.

Hài lòng thì không phải, vì đi như vậy là bắt buộc, không có việc làm thì phải đi. Không hài lòng cũng không phải, đi nhiều mệt nhưng có thêm ít tiền cho gia đình chi tiêu.

Nghiên cứu đặc điểm tâm lý của người phụ nữ bán hàng rong, chúng tôi quan tâm tới kỹ năng nhận biết khách hàng và khả năng ứng phó của họ. Có 77% chị em cho rằng mình có khả năng nhận biết được tâm lý khách hàng. Các chị em nhận biết khách mua qua khuôn mặt, qua lời nói, qua cách trả giá, đặc biệt qua thái độ xem và mua hàng của khách.

Mục đích bán hàng của các chị em là cố bán được nhiều hàng với giá có lãi nhất, nên với mỗi loại khách, họ thường có các cách cư xử khác nhau. Một số chị cho rằng phải luôn nghĩ ra các cách để bán được hàng. Một thái độ nhín nhục, vui vẻ, hoà nhã với khách hàng sẽ dễ bán được nhiều hàng hơn.

Khách hàng tốt phải chào hỏi, cảm ơn. Gặp người vui tính mình đùa lại. Những người lắm điều phải nhường nhịn coi như điếc, nói lại nó đánh cho. Với người đánh đá thì phải nín nhịn, tức lắm nhưng vẫn phải niềm nở, nó đáng tuổi con mình mà gọi xác xược con mày, con kia sang bán cho tao cái này, cái khác... tức lắm nhưng vẫn phải nói "cô bảo cháu lấy cái gì cho cô ạ". Với người kỳ kèo, vừa mua vừa chửi, mình gánh đi nhưng vẫn phải cười, đi qua rồi mới dám lắm bầm. Với người nghĩ là nó không có ý định mua thì mình nói giá cao lên...

Cũng có không ít chị em bán rong cho rằng không cần thiết phải nghĩ ra các cách để bán hàng. Vì theo họ "người mua có cần thì mới gọi", bán được nhiều hay ít hàng phụ thuộc nhiều vào sự rủi may, do duyên, lộc, ăn may, tốt vía...

Đi bán hàng được hay không là do cái lộc. Lộc ai người ấy bán, Người nào có lộc thì bán được nhiều, không có lộc thì dù muốn hay không cũng bán được ít. đi rong nhiều cũng chỉ vậy. Nhiều hôm không bán được, buổi trưa không nghỉ đi rong nhưng cũng chẳng bán được. Lúc bán được, lúc không bán được chẳng biết làm gì. Buổi sáng gặp người mở hàng dễ vía, chiều bán thích lắm. Gặp người khó tính mở hàng cả ngày có khi chẳng bán được gì.

Nếu được lựa chọn khách hàng thì phần lớn chị em thích bán cho ông già. Theo họ, ông già thường "đứng đắn", "thương người", "dễ tính", "bán cho họ mình không sợ bị bùng"... Một số ít chị em khác lại thích bán cho thanh niên, vì "họ thoáng hơn", "mua xẻ xoà nhanh chóng", "Thanh niên đi với người yêu hay sỡ diện nói bao nhiêu mua bấy nhiêu", hoặc "họ hiểu mình hơn vì họ qua trường lớp"... Tuy nhiên, sự "lựa chọn" của các chị về khách hàng còn tuỳ thuộc vào mặt hàng mà họ bán. Như chị tà phớ thích bán cho trẻ em, chị bán vải thích bán cho nữ thanh niên hay trung niên, vì theo các chị "những người này hay thích thay đổi quần áo"...

Phụ nữ nông thôn bán hàng trên các đường phố cảm nhận thế nào về sự an toàn đối với bản thân?

Có 70,5% chị em được hỏi cảm thấy có nhiều điều sợ hãi khi bán hàng ở Hà Nội: sợ công an đuổi, sợ bị lưu manh đánh, sợ bọn lừa đảo lấy tiền, sợ bị ăn cắp hàng,...thậm chí sợ bị học sinh nhỏ tuổi cướp hàng.

Có hôm gặp thằng nghiện, khi nó hỏi mua 2 cái bánh rán, mình vẫn vui vẻ đưa cho nó. Ăn xong, nó giở trò quýt, nó bảo: " Bà có bán chịu không thì bảo". Mình biết không cho chịu cũng không xong, nên nhẹ nhàng bảo: "Vì hôm nay chủ hết tiền thì mai chủ trả chị cũng được". Nó bảo: "Riêng bà thì thằng này không ăn quýt, mai có tiền sẽ trả ". Hôm sau đi qua, nó ăn tiếp 2 cái nữa và trả tiền luôn 4 cái. Nếu không biết mềm mỏng, không những bị nó ăn quýt mà còn bị đập đổ quang gánh.

Điều làm cho các chị em ái ngại và lo sợ nhất là công an. Vì "Công an phạt 20.000đ -30.000đ thì không còn đủ tiền lãi gửi về gia đình. Mặt khác đang bán hàng mà bị công an đuổi thì sẽ bị mất khách, mất hàng và mất tiền."

Ngoài ra, còn nhiều điều lo sợ khác như sợ bị ế hàng, sợ tai nạn giao thông, sợ bị đau ốm, sợ thanh niên hư hỏng làm bừa...

Xét theo trình độ học vấn, số chị em chưa từng đi học, hoặc học cấp I luôn cảm thấy lo sợ nhiều hơn số chị đã học cấp III. Chính trình độ học vấn cao đã tạo cho các chị em này có khả năng soay sỡ, ứng phó và suy nghĩ thực tế hơn, tự tin hơn so với những chị em cùng bán hàng có học vấn thấp.

Hôm về đến Ngọc Hà, có thằng nó đập vào ngực mình, mình lâm bắm "đồ chó", nó nghe thấy quay lại làm càn, nó chửi: "Con kia mày nói cái gì". Mình phải bảo: "Không, tôi bảo con bé kia đi nhanh lên". Phải nhẫn nhục chịu, chứ không nó đánh cho chết.

Phải bỏ gia đình ra Hà Nội lang thang bán hàng, các chị em đều ý thức rất rõ về cái được và cái thiệt thòi của mình. Theo họ, thiệt thòi nhiều hơn là được. Điều khổ tâm lớn nhất của tất cả những phụ nữ bán hàng rong là phải sống xa làng quê, xa cha mẹ, xa chồng con và những người thân.. Họ cảm thấy thiệt thòi vì sức lao động phải bỏ ra quá nhiều so với đồng tiền kiếm được. Với họ, "đồng tiền lãi mỗi ngày từ 10.-20.000đ làm sao tương xứng với trung bình mỗi ngày

mười tiếng nhọc nhằn, lang thang trên các phố". Không ít chị cảm thấy chua xót khi bị các đồng nghiệp thành phố khinh miệt: " Các con nhà quê chúng mày không biết cày ruộng, chỉ biết cày đường nhựa thôi, làm cho các bà không bán được hàng"... Một số chị lại có mặc cảm tội lỗi khi không được ở nhà thờ cúng tổ tiên, hay tham gia vào các lễ hội:" Bỏ các cụ ở nhà, chùa chiền không biết đến, nhà cửa không ngó ngàng để đi lang thang ở đây".

Tuy nhiên, công việc bán hàng rong ở Hà Nội cũng giúp cho các chị "sáng dạ hơn", " học được nhiều cái, khôn ra, bớt được cái tổ của người nhà quê". Với một số chị em, bán rong lâu ngày trên các phố cũng làm cho họ ít nhiều bị đô thị hoá trong ứng xử. Như một chị bán đồ hàng xén tâm sự:

Cái được là được tiền về tiêu chứ văn hóa chỉ được vài câu nói vớ vẩn, chứ làm sao học được cách sống. Muốn học được cách sống thì mệt lắm. Nhìn thấy họ văn minh, muốn học theo họ nhưng không có tiền thì học cái gì

Tìm hiểu nhận thức của người phụ nữ bán rong về những hậu quả mà mình có thể gây ra trên đường phố, 73% chị em cho rằng: việc bán hàng của mình đã làm cản trở giao thông. Như một chị bán quần áo tâm sự: " Đường phố chật chội, mình đi lung tung lại không biết luật ảnh hưởng đến va chạm xe cộ. Nếu bị đâm xe cũng chẳng dám kêu hay bắt đền vì biết là mình sai".

Không chỉ ý thức rõ về sự làm cản trở giao thông, một số chị em còn hiểu rằng: bán hàng trên đường phố không những làm mất mỹ quan, mà còn làm "xấu mặt thủ đô".

Có hôm em đi bán trên gần đường Bờ Hồ, có bà bảo ra kia ông Thụy Điện quay tivi cho tiền, em không ra. Ra để người ta quay mang về bên ấy bêu xấu nước mình à.

Tuy nhiên, vẫn còn không ít chị em bán rong cho rằng việc bán hàng của mình không làm cản trở giao thông, không làm bừa bộn phố xá, vì : "*chúng tôi ngồi gọn trong vỉa hè*", vì "*chúng tôi chỉ đi trên phố*".

Bán phố ư ? Không, chẳng có gì ảnh hưởng, chẳng có gì làm bản phố phờng. Họ bảo lán chiếm vỉ hè nhưng cháu chỉ ngồi một chút vì đi mỗi chân, vì có người gọi mua hàng. Ngồi sát vào bậc cửa mà họ vẫn phat cháu 30.000đ.

Lang thang bán hàng trên các đường phố Hà Nội của phụ nữ nông thôn là một công việc còn gây nhiều điều bất cập. Hầu hết phụ nữ nông thôn ra Hà nội kiếm sống đều biết rằng họ chỉ ngừng bán rong trên đường phố khi họ có được một chỗ bán hàng ổn định, hay khi ở quê họ có việc làm đảm bảo cuộc sống cho gia đình họ. Cách suy nghĩ và hành động trên đòi hỏi nhà nước và chính quyền địa phương cần quan tâm giúp đỡ nhiều hơn tới nhóm phụ nữ đang bị tổn thương này.

Tài liệu tham khảo

1. Thái Thị ngọc Dư, Nhập môn Phụ nữ học, ĐHMBC TP HCM, 8/ 1997.
2. Thái Thị ngọc Dư, Giới, nạn nghèo khó và phát triển bền vững, ĐHMBC TP HCM, 1999.