

# Không Ai Động Đến Được

*Truyện ngắn của Nguyễn Ngọc Hoa*

Khác với mọi khi, tối thứ Bảy mà nhà trống vắng chỉ có một mình tôi và Quỳnh Châu. Hai con – Ân lên bảy và Diễm Lệ lên sáu – đến nhà bạn dự tiệc sinh nhật rồi ngủ qua đêm, còn Mạc con đầu lòng thì đi học đại học ở Cambridge, Massachusetts. Thực ra, sinh nhật là của cô bé bạn học Diễm Lệ, nhưng vì anh cô bé học cùng với Ân và mẹ cô bé là bạn Quỳnh Châu, bà mẹ nhân thể mời luôn cả hai anh em để vợ chồng tôi có được một đêm tự do, không bận bịu con cái. Tôi nghi Quỳnh Châu và bà bạn đã to nhỏ với nhau để dàn xếp chuyện này vì trong cuộc sống bận rộn đầu tắt mặt tối ở xứ này, vợ chồng ít khi có thì giờ riêng tư dành cho nhau.

Không có bé út Diễm Lệ kén ăn và khó tính khó nết nhất nhà, chúng tôi chọn nơi ăn tối khá dễ dàng: *steak house* (tiệm ăn mà món đặc biệt là thịt bít-tết) Quỳnh Châu ưng ý nhất. Ăn tối dưới đèn mờ và trong ánh nến lung linh, vẽ vờ những ước mơ tương lai cho các con, và nhắc lại kỷ niệm của những ngày tháng yêu nhau xa xưa – điều không mấy khi chúng tôi dám nói lộ liễu trước mặt con cái.

Ăn xong, chúng tôi đi xem xi-nê. Tôi thích xem phim hành động, và Quỳnh Châu thiên về phim tình cảm nhẹ nhàng, nhưng nàng đã đọc báo và chọn xem phim *Desperado* (Tay bạt mạng) do hai tài tử Antonio Banderas người Tây Ban Nha và Salma Hayek người Mỹ gốc Mê Tây Cơ đóng vai chính. Phim hành động, trong đó lồng vào mối tình say đắm của hai nhân vật chính. Chúng tôi. . . *ra về thơ thới hân hoan* (mượn lời của các rạp chiếu bóng Sài Gòn xưa).

Ra khỏi rạp chiếu bóng thấy còn sớm, chúng tôi rủ nhau đi ăn bánh ngọt ở *café* (quán ăn bình dân) mở cửa suốt đêm gần đó. Mỗi người chúng tôi gọi một miếng bánh pho-mát nướng (cheesecake) ăn với dâu tây, Quỳnh Châu uống sữa sô-cô-la nóng, và tôi uống cà-phê. Khách đi ăn khuya rì rầm trò chuyện, và Quỳnh Châu nhắc tôi chương trình ngoài giờ học tuần tới của con: Hai đứa đi học bơi, Diễm Lệ tập thể dục thẩm mỹ, Ân học đàn vĩ cầm và buổi chiều sau giờ học ở lại trường tập chạy đua, v.v. Đột nhiên, nàng dừng lại và nhìn thẳng vào mắt tôi,

“Chồng ơi, hai ba tuần nay em thấy anh lo âu và trăn trở cả đêm. Em cảm lòng không đều; phải chi anh chia cho em một nửa để *đồng vợ đồng chồng* cùng nhau lo lắng.”

“Số là bạn anh trong mấy tiểu bang quanh đây dự định hùn vốn mở công ty cố vấn về điện toán và kế hoạch điện lực. Họ mến tài anh, mời anh tham dự, và đồng ý cho anh không phải bỏ vốn mà cũng có phần đồng đều như những người kia,” tôi giải thích.

“Em biết Việt nam mình có câu ‘*phi thương bất phú*,’ không mua bán thì không giàu, trong lúc ở Mỹ nếu không làm chủ mà đi làm công ba cọc ba đồng hoài thì suốt đời chỉ làng nhàng, khó mà giàu được,” nàng nôn nóng góp ý.

“Anh dạy trở giữa cái bệnh thích *ăn chắc mặc bền, ăn ít no lâu*, của ‘người An nam ta’ và tinh thần ‘có gan làm giàu,’ chấp nhận thương đau nếu thất bại, của người Mỹ. Nhưng anh đã quyết định không dự phần vì hoàn cảnh gia đình mình không cho phép anh mạo hiểm. Lý do là công ty mới mở, sáu tháng đến một năm sau mới có lợi tức; trong thời gian đó anh sẽ làm việc

không có lương. Ngoài ra, theo thống kê thì có đến 80 phần trăm các công ty mới mở sẽ thất bại trong hai năm đầu tiên; nếu gặp xui xẻo công ty sập tiệm, gia đình mình làm sao sống?”

Trước sự ngạc nhiên của tôi, Quỳnh Châu thở phào nhẹ nhõm và reo nhẹ,

“Hú hồn, vậy mà em tưởng chông lo mất việc ở MDU.” “MDU” là tên gọi tắt của Công ty Tiện ích Montana-Dakota của tôi.

“*Té ra* vì vậy mà em phải ra công đàn trận cho vụ ‘hẹn hò’ hôm nay để hỏi cho ra lẽ,” tôi cười khà khà khiến khách các bàn chung quanh quay lại nhìn.

“Chồng nhớ bà Jane trong họ đạo nhà thờ Ba Ngôi Lutheran dạy chung với em trên trường đại học cộng đồng không? Chồng *bả* có người em làm lớn trong MDU; ông đó nói anh xuýt tí nữa bị ông Bruce tổng giám đốc đuổi. Đúng *dzậy* không?” Nhà thờ Ba ngôi Lutheran năm 1975 đã bảo trợ gia đình tôi.

“Lời đồn đại thường có *ít xít ra nhiều*; để anh kể sự tình cho em nghe.”

Chuyện Quỳnh Châu nghe nói xảy ra tuần trước trong buổi họp do Bruce chủ tọa. Anh sinh cùng năm với tôi, tốt nghiệp kỹ sư cơ khí cùng năm tôi tốt nghiệp kỹ sư điện, và sau khi tốt nghiệp, làm việc cho nhà Sản xuất Điện MDU là nhà điều hành các nhà máy phát điện. Sau đó, anh lần lượt được thăng lên chức trưởng nhà máy điện, giám đốc nhà Sản xuất Điện, phó tổng giám đốc, và cuối cùng tổng giám đốc.

Tôi dự buổi họp cấp giám đốc cao cấp với tư cách người đứng đầu nhóm hoạch định hệ thống phát điện tương lai. Buổi họp bàn về dự án xây thêm một nhà máy phát điện chạy bằng than non (lignite) lớn trị giá gần một tỉ đô la. Dự án được Bruce đề nghị do áp lực của thống đốc tiểu bang North Dakota, bạn thân của anh. Ông thống đốc muốn MDU xây nhà máy để giúp phát triển kỹ nghệ than non của tiểu bang nhà; đó là một trong những điều ông hứa hẹn với cử tri khi ra tranh cử chức vụ thống đốc năm trước. Nhưng theo sự tính toán kỹ càng của tôi, nhà máy không thực hiện được về phương diện kinh tế (economically infeasible) và sẽ rất khó lòng được các ủy ban tiện ích tiểu bang chấp thuận, cấp giấy phép, và cho phép tính tiền khách hàng; MDU phục vụ khách hàng trong bốn tiểu bang.

Giống như mọi công ty tư khác ở Hoa Kỳ, MDU là *at-will employer* (“chủ nhân mặc ý”) có quyền sa thải hay đuổi nhân viên mà không cần lý do. (Tuy nhiên, nếu *cho đi* vì một lý do nào đó thì lý do ấy phải hợp pháp và chính đáng.) Vì vậy, nói hay làm ngược ý *sếp lớn* là điều tối kỵ, mất việc như chơi. Sau khi Bruce trình bày những “điểm lợi” của nhà máy mới, không khí buổi họp căng thẳng, không ai dám phát biểu điều gì, và giám đốc *sếp* của tôi là Gerri và ông phó tổng giám đốc *sếp* của anh nhìn nhau lo lắng.

Nhưng anh kỹ sư *điếc không sợ súng* không thể ngậm miệng, tôi lên tiếng, lần lượt bác bỏ những điểm Bruce nêu lên, và thấy mặt anh dần dần đỏ bừng vì giận. Khi tôi dứt lời, anh mím môi cố dần lòng đến nổi các đường gân máu nổi hằn trên cổ. Mọi người nín thở chờ đợi điều sẽ xảy ra: Anh sẽ đứng dậy, bước tới cửa phòng, và một tay mở cửa và tay kia ra hiệu cho tôi đi ra. *Show the door* (“chỉ cánh cửa”) là lối đuối khéo của các tay chủ hãng, không cần nói thêm lời nào. Nhưng không. Anh đứng dậy bước tới cuối phòng, rót thêm cà-phê vào chiếc *mug* (cốc vại), trở về chỗ ngồi ở đầu bàn, và lấy lại bình tĩnh,

“Giờ chúng ta bàn tiết mục kế tiếp [của chương trình nghị sự]!”

Nghे xong chuyện, Quỳnh Châu cuống quýt đánh nhẹ vào tay tôi, giọng hờn giận,

“Ông *dông* này thiệt quá quắt! Vậy mà không thềm mở miệng nói với *mụ vợ* dễ thương này một tiếng.”

“Anh biết chắc 100 phần trăm Bruce sẽ không đuổi anh. Đường đường là tổng giám đốc dưới tay gần hai ngàn nhân viên, hấn ta không thể đuổi anh trước mặt bá quan văn võ chỉ vì anh phân tích phải trái lợi hại cho công ty, dù trái ngược với ý hấn. Hơn nữa với đồng lương MDU trả cho anh, hấn ta biết sẽ không bao giờ thuê được tên kỹ sư nào giỏi và làm việc tận tụy bằng anh.”

“Em biết chồng giỏi số một rồi! *Xưa nay em vẫn chịu ngài*. Nhưng em chồng bà Jane nói ông Bruce không đuổi anh vì nể mặt ông Martin là sao? nàng chưa an tâm.

“Bruce là kỹ sư, làm việc rất *réc-lô*. Nếu hấn ta muốn đuổi anh thì mười ông Martin cũng không làm được gì,” tôi cười nhẹ; “*réc-lô*” do tiếng Pháp “*réglé*” là theo đúng quy tắc.

Martin là chủ tịch tổng giám đốc hay CEO (chief executive officer) của công ty mẹ của MDU – MDU Resources Group (MDUR) – và là *sếp* của Bruce. Kể cả MDU, MDUR gồm 66 công ty nhánh lớn nhỏ với gần 30 ngàn nhân viên hoạt động ở cả 50 tiểu bang Hoa kỳ. Tuổi trên ngũ tuần, ông vốn là nhà toán học và ngoài giờ làm việc ở văn phòng, là giáo sư thỉnh giảng dạy toán giải tích cho lớp đêm của trường đại học cộng đồng thành phố; lớp này sửa soạn sinh viên tiếp tục theo học chương trình kỹ sư ở các đại học lớn. Tôi cũng là giáo sư thỉnh giảng tại cùng trường đại học và dạy giải tích mạch điện cho cùng lớp đó. Vì hai môn liên hệ mật thiết với nhau, thỉnh thoảng tôi nói chuyện với ông để phối hợp chương trình giảng dạy. Ông mển tài giải toán của tôi và mỗi khi tìm được cuốn sách toán thú vị, gửi tặng tôi qua hệ thống thư tín nội bộ công ty. Nhân viên thấy vậy bèn kháo nhau tôi là bạn của *sếp lớn*.

\* \* \*

Nhà đầu tư mua cổ phần của một công ty luôn luôn mong muốn công ty đó bành trướng nhanh để giá cổ phần là trị giá vốn đầu tư tăng nhanh; nếu không sẽ đổi sang cổ phần công ty khác. Do đó, để thu hút vốn đầu tư, mọi công ty đều phải cố gắng tăng tiến. Nếu thị trường hoạt động đã bảo hòa hay gia tăng chậm, như trường hợp công ty tiện ích MDU bán điện và hơi đốt, công ty mẹ “phát triển” bằng cách mua thêm hãng mới để sáp nhập vào *empire* (nghĩa thông thường là “đế quốc,” nhưng trong ngôn ngữ kinh doanh chỉ tập đoàn gồm công ty mẹ và những công ty nhánh) của mình.

MDUR định mua Cơ quan Điện lực Bắc California (NCPA), một hãng nhỏ làm chủ đường dây dẫn điện 115 kV (kilovolt, tức là 1,000 volt) chừng 100 dặm Anh chạy trong vùng núi phía bắc California và tải điện “thuê” cho các công ty điện lực. Ở bước đầu, MDUR cử vài chuyên gia tài chánh và luật pháp đến trụ sở NCPA xem xét sổ sách và phương cách hoạt động, và khảo sát sơ khởi này cho thấy dấu hiệu lạc quan.

Martin cho thành lập ủy ban lâm thời gồm 12 giám đốc chuyên môn, mỗi người xem xét một khía cạnh để xác định tính thực hiện được (feasibility) của dự án “phát triển” này. Thông

thường nếu liên quan đến hệ thống điện, Gerri *sếp* tôi sẽ tham dự, nhưng lần này anh nghĩ bệnh ba tháng nên tôi bị cử ngồi vào ủy ban thay cho anh. Trong ba tuần ủy ban họp ráo riết, tôi đòi thêm dữ kiện và chất vấn cặn kẽ về đường dây dẫn điện. Biết Martin ưa chuộng dự án này, 11 thành viên kia đề nghị mua NCPA và hăng hái ký tên vào danh sách ưng thuận. Còn lại anh kỹ sư cứng đầu cứng cổ, tôi không đồng ý và không ký.

Muốn dự án “go,” mọi thành viên ủy ban phải đồng lòng tán thành; nếu không, sẽ khó lòng được hội đồng quản trị chấp thuận. Bị kỳ *đà cản mũi*, Martin cho gọi tôi lên trụ sở MDUR ở phía bắc thành phố và cách nơi tôi làm việc chừng năm dặm Anh. Ông gặp tôi trong phòng hội, thay vì tại văn phòng ông, như thể để tránh tiếng chính thức hội họp. Căn phòng lớn chỉ có ông và tôi; ông lạnh lùng mở đầu,

“Anh có gì muốn nói thì cứ nói.”

“Các giám đốc tài chánh của ông chỉ biết con số trong sổ cái mà mù tịt về tình trạng thực sự của đường dây dẫn điện, tài sản chính của NCPA. Đường dây xây vào cuối thập niên 1930 sau cuộc khủng hoảng kinh tế với nhân công rất rẻ, và người ta dùng lừa để kéo vật liệu lên núi. Ngày nay, hơn 55 năm sau, các trụ điện bằng gỗ thông đã quá thời hạn hữu ích và có thể đổ xuống bất cứ lúc nào. Nếu muốn sửa chữa, ta sẽ phải thuê một đội phi cơ trực thăng rất mất tiền.”

“Anh nói tiếp đi,” ông vẫn không nêu tên NCPA.

“Dây dẫn điện họ dùng là loại dây đồng mạ thép cổ lỗ ngày nay không còn ai dùng. Năm 1975, khi tôi mới vào làm MDU, công ty có một đoạn đường dây chừng 20 dặm Anh dùng loại dây dẫn điện đó mà ông *sếp* tôi ngày nào cũng than van, tranh đấu để thay cho bằng được. Tóm lại, nếu ông muốn mua NCPA, tôi sẽ nghiên cứu nguy cơ đường dây sụp đổ, ước tính chi phí thay thế và bảo trì trong 20 năm tới, và đề nghị con số mà họ sẽ phải trả cho mình để ‘bán’ đường dây.”

Không nói không rằng, Martin đứng dậy mở cửa đi ra. Sau biến cố này, người ta thì thầm với nhau gọi tôi là “*the untouchable guy*” – anh chàng *không ai động đến được*.

**Nguyễn Ngọc Hoa**

Ngày 28 tháng Tám, 2024