

Blake J. Harris

Lại Hồng Vân dịch

LƯỢC SỬ TƯƠNG LAI



USA Today best seller

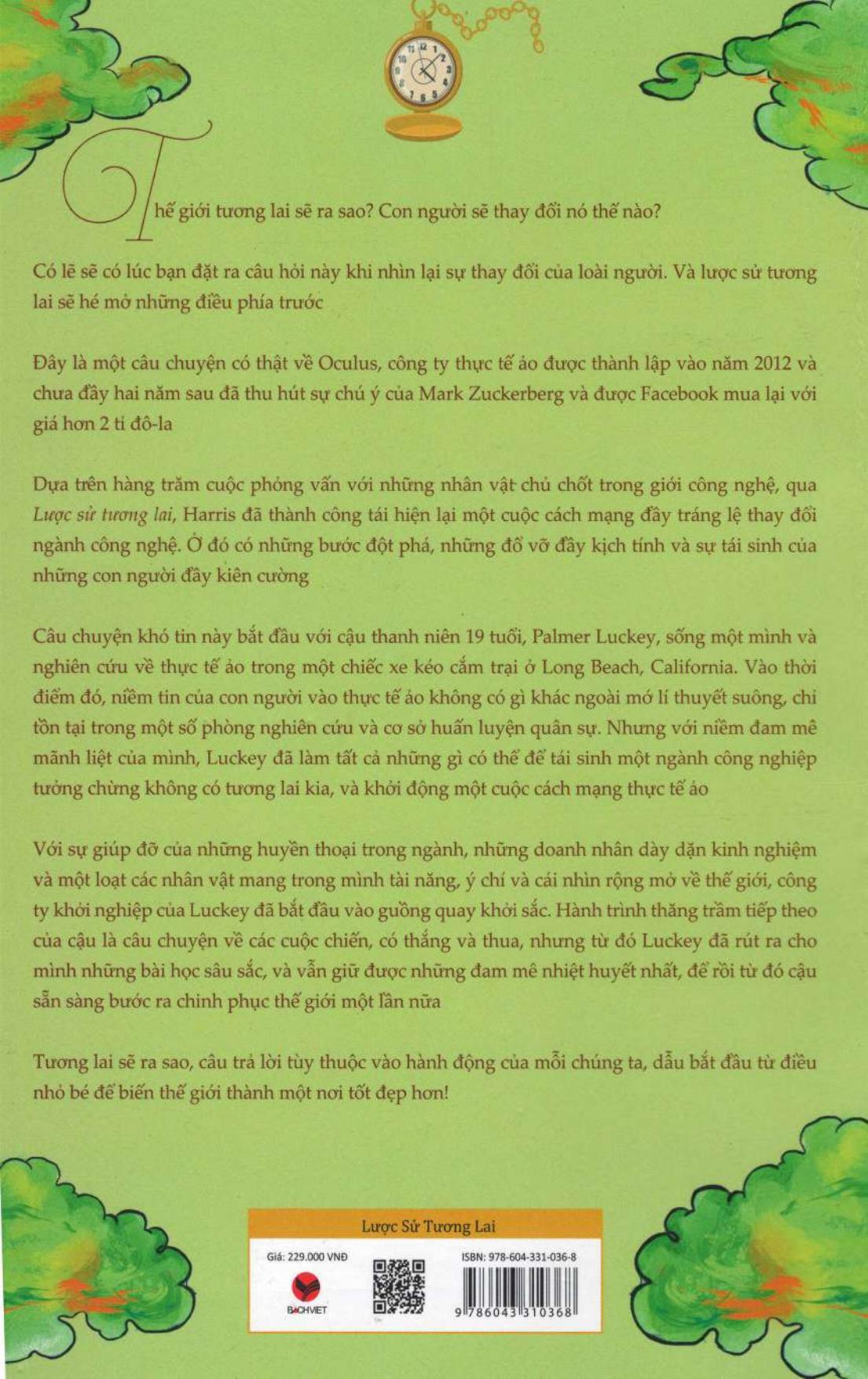


NHÀ VĂN HÓA THANH NIÊN

The history of the future

Câu chuyện về những bước đột phá đầy kịch tính của con người khi cố gắng thay đổi thế giới

Góc nhìn thú vị về thực tế ảo và thương vụ tỉ đô giữa Facebook - Oculus



T



hế giới tương lai sẽ ra sao? Con người sẽ thay đổi nó thế nào?

Có lẽ sẽ có lúc bạn đặt ra câu hỏi này khi nhìn lại sự thay đổi của loài người. Và lược sử tương lai sẽ hé mở những điều phía trước

Đây là một câu chuyện có thật về Oculus, công ty thực tế ảo được thành lập vào năm 2012 và chưa đầy hai năm sau đã thu hút sự chú ý của Mark Zuckerberg và được Facebook mua lại với giá hơn 2 tỉ đô-la

Dựa trên hàng trăm cuộc phỏng vấn với những nhân vật chủ chốt trong giới công nghệ, qua *Lược sử tương lai*, Harris đã thành công tái hiện lại một cuộc cách mạng đầy tráng lệ thay đổi ngành công nghệ. Ở đó có những bước đột phá, những đồ vật đầy kịch tính và sự tái sinh của những con người đầy kiên cường

Câu chuyện khó tin này bắt đầu với cậu thanh niên 19 tuổi, Palmer Luckey, sống một mình và nghiên cứu về thực tế ảo trong một chiếc xe kéo cắm trại ở Long Beach, California. Vào thời điểm đó, niềm tin của con người vào thực tế ảo không có gì khác ngoài mơ ước suông, chỉ tồn tại trong một số phòng nghiên cứu và cơ sở huấn luyện quân sự. Nhưng với niềm đam mê mãnh liệt của mình, Luckey đã làm tất cả những gì có thể để tái sinh một ngành công nghiệp tưởng chừng không có tương lai kia, và khởi động một cuộc cách mạng thực tế ảo

Với sự giúp đỡ của những huyền thoại trong ngành, những doanh nhân dày dặn kinh nghiệm và một loạt các nhân vật mang trong mình tài năng, ý chí và cái nhìn rộng mở về thế giới, công ty khởi nghiệp của Luckey đã bắt đầu vào guồng quay khởi sắc. Hành trình thăng trầm tiếp theo của cậu là câu chuyện về các cuộc chiến, có thắng và thua, nhưng từ đó Luckey đã rút ra cho mình những bài học sâu sắc, và vẫn giữ được những đam mê nhiệt huyết nhất, để rồi từ đó cậu sẵn sàng bước ra chinh phục thế giới một lần nữa

Tương lai sẽ ra sao, câu trả lời tùy thuộc vào hành động của mỗi chúng ta, dusk bắt đầu từ điều nhỏ bé để biến thế giới thành một nơi tốt đẹp hơn!

Lược Sử Tương Lai

Giá: 229.000 VNĐ



ISBN: 978-604-331-036-8



9 786043 310368

LƯỢC SỬ TƯƠNG LAI



RYBOOKS COPYRIGHT

LƯỢC SỬ TƯƠNG LAI

Tác giả: Blake J. Harris

Bản quyền tiếng Việt © RYBOOKS, một thương hiệu của BachvietBooks

Cuốn sách được xuất bản theo hợp đồng chuyển nhượng bản quyền giữa Công ty Cổ phần Sách Bách Việt và Dey Street Books, một thương hiệu của HarperCollins Publishers

THE HISTORY OF THE FUTURE

Author: Blake J. Harris

Copyright © by Blake J. Harris

Originally published in English under the title *The history of the future*

Vietnamese Language edition copyright © 2021 by RYBOOKS, a brand of BachvietBooks Jsc. This edition published by arrangement with Dey Street Books, an imprint of HarperCollins Publishers

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

RYBOOKS giữ bản quyền Tiếng Việt của cuốn sách này trên phạm vi toàn thế giới.
Nghiêm cấm sao chép dưới mọi hình thức nếu không được sự đồng ý của RYBOOKS

Thông tin liên hệ:

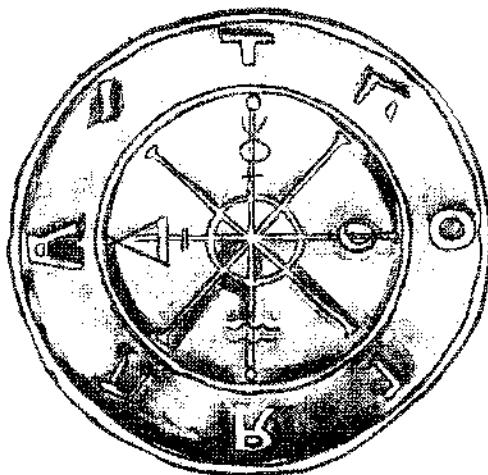
Email: rybooks@bachvietbooks.com.vn

Fanpage: <https://www.facebook.com/RYBOOKS/>

Blake J. Harris

Lại Hồng Vân *dịch*

LƯỢC SỬ TƯƠNG LAI



Câu chuyện về những bước đột phá đầy kịch tính của con người
khi cố gắng thay đổi thế giới

Góc nhìn thú vị về thực tế ảo và thương vụ tỉ đô giữa Facebook - Oculus



MỤC LỤC

LỜI KHEN TẶNG	9
LỜI TỰA CỦA ERNEST CLINE	11
LỜI TÁC GIẢ	22
LỜI GIỚI THIỆU	25
PHẦN 1: CUỘC CÁCH MẠNG ẢO	31
Chương 1: Chàng trai lấy việc chỉnh sửa phần cứng làm lề sống	32
Chương 2: Carmack – người hùng huyền thoại	51
Chương 3: Chuyện về hai hội chợ thương mại	64
Chương 4: “Băng đảng” Scaleform mafia	75
Chương 5: Cuộc gấp bước ngoặt mở ra chân trời mới	98
Chương 6: Pivot, nguyên mẫu và những sự hợp tác	112

Chương 7: Tự do là hạnh phúc	120
Chương 8: Lời hứa chân thành đó	130
Chương 9: Lập đội	140
Chương 10: Valve!	162
Chương 11: Kickstarter	182

PHẦN 2: XÂY DỰNG CÔNG TY 201

Chương 12: Ông vua của phần mềm phổ thông	202
Chương 13: Màn trình diễn	214
Chương 14: Những kẻ dị thường	221
Chương 15: Mối họa Hồng Kông	245
Chương 16: Chỉ là chuyện nhỏ xíu	258
Chương 17: Oculus và Ouya	270
Chương 18: Tốt, tốt hơn và tốt nhất tại CES 2013	279
Chương 19: Châm ngôn 29 câu 18	306
Chương 20: Thị phi sát vách	322
Chương 21: GDC	344

PHẦN 3: NHỮNG NGÀY XƯA TUỔI ĐẸP 351

Chương 22: Tiến chậm và xây dựng mọi thứ – Facebook 2.0	352
--	-----

Chương 23: Chín câu chuyện	357
Chương 24: Tương lai của thế giới ảo	370
Chương 25: Andrew Reisse	376
Chương 26: Ý tưởng điên rồ đến mức hiển nhiên	382
Chương 27: Cẩn phòng của thế giới tương lai	393
Chương 28: Giá trị cốt lõi, cái đích thành công	400
Chương 29: Sự tò mò của Zuckerbro bị kích thích	407
Chương 30: Thương vụ Blue's Clue	424
Chương 31: Làn sóng giận dữ	443
Chương 32: Trạng thái cân bằng mới	449
Chương 33: Gia nhập HTC	459
Chương 34: Từ trên trời rơi xuống	462
Chương 35: Trả phí sau	468
Chương 36: Chim hoàng yến trong mỏ than	472

PHẦN 4: CHÍNH TRỊ **483**

Chương 37: Mười hai ngày của năm 2015	484
Chương 38: Đánh thức những gã khổng lồ say ngủ	498
Chương 39: Lệnh đóng cửa	507
Chương 40: Kiểm tra quyền hạn	517
Chương 41: Nói dễ hơn làm	528
Chương 42: Nhanh nhẹn	538

Chương 43: Thị phi trên Internet	542
Chương 44: The Daily Beast	548
Chương 45: Cuộc đày ải	564
Chương 46: Vụ trộm cắp, vở hài kịch, chuyện viễn tưởng và phim tài liệu	580
Chương 47: Lời phán quyết	603
Chương 48: Thách thức dường như bất khả thi	610
Chương 49: Nhân viên số một	620
Chương 50: Anh ấy trở lại	629
LỜI CẢM ƠN	638

LỜI KHEN TẶNG



Giống như các điểm pixel cùng nhau tạo ra một bức tranh lớn, Harris trinh bày các yếu tố khác nhau tạo nên một doanh nghiệp bằng những màu sắc sống động... rất chi tiết và giản đơn

- Booklist

Tuyệt vời... tuyệt vời... một cuốn lược sử với những câu chuyện khó quên, những nhân vật độc đáo

- Forbes

Một câu chuyện hấp dẫn, lôi cuốn với những nhân vật và các gam màu sắc khác nhau... Một trang lịch sử có thể làm bất kì ai say mê, soi rọi con đường bạn đi bằng những bài đọc sâu sắc.

- Publishers Weekly

Một cuốn sách bất kì ai cũng nên đọc. Một câu chuyện viết nên lịch sử huy hoàng của VR

- IGN

Một câu chuyện hậu trường đầy cảm động, và cũng không kém phần hài hước

- Kirkus Reviews

Dành tặng Katie, người đã luôn ủng hộ, sát
cánh bên tôi trong một dự án tưởng chỉ kéo
dài một năm, cuối cùng lại thành ba năm

LỜI TỰA CỦA ERNEST CLINE



Tôi được sinh ra vào tháng Ba năm 1972. Đó là thời hoàng kim cho một gã ghiền công nghệ, vì công nghệ đang biến đổi Trái Đất.

Tôi đã không thực sự nhận ra mình ghiền công nghệ cho đến tháng Năm năm 1977, khi bộ phim *Chiến tranh giữa các vì sao* lần đầu tiên phát hành. Lúc đó, tôi mới 5 tuổi, khi xem bộ phim đó lần đầu tiên, mọi thứ xung quanh tôi như thể biến mất hết. Bỗng nhiên, tôi không thể nói hay nghĩ về bất cứ điều gì khác ngoài *Chiến tranh giữa các vì sao*. Nó đã trở thành nỗi ám ảnh đầu tiên của tôi. *Chiến tranh giữa các vì sao* là thứ đầu tiên trong đời khiến tôi ghiền đến phát rồ. Nhưng nó chắc chắn không phải thứ cuối cùng.

Giáng sinh năm tiếp theo, tôi nhận được một bộ Atari 2600, và một nỗi ám ảnh khác ra đời. Đối với tôi, những cuốn băng cartridge Atari cất trong cái hộp đựng giày cũ bên cạnh ti-vi không chỉ là trò chơi điện tử, chúng là những chương trình mô phỏng trên máy tính. Chúng cho phép tôi mô phỏng thao tác lái xe tăng, hoặc điều khiển một con tàu không gian lượn lách xuyên vành đai tiểu hành tinh. Một trong số những trò chơi đó – Adventure (tạm dịch: Cuộc phiêu lưu) – tôi còn có quyền kiểm soát một nhân vật đại diện trong thế giới ảo. Tôi có thể tìm đường vượt qua các mê cung, nhặt đồ, giết rồng, chiếm đóng các lâu đài và săn lùng kho



báu bị ẩn giấu. Dĩ nhiên, nhân vật của tôi là một hình vuông, và thế giới ảo kia chỉ là những hình khối hai chiều được hiển thị trên màn hình ti-vi. Nhưng với tôi, vương quốc được tạo ra bởi máy vi tính đó dường như rất thật. Cứ như tôi đang dịch chuyển đến một thực tại khác, mà không cần rời khỏi phòng khách của mình nửa bước chân vậy.

Lúc đó, tôi không hề nhận ra, nhưng sự thực là, tôi đã trở thành một phần của thế hệ đầu tiên có điều kiện chơi trò chơi điện tử tại nhà. Vài năm sau, khi nhận được quà sinh nhật là một chiếc máy tính màu dòng TRS-80, tôi cũng lại chính thức trở thành một trong những người đầu tiên trên thế giới có máy vi tính tại nhà. Cùng khoảng thời gian đó, gia đình tôi mua đầu máy video (VCR) đầu tiên, một phát minh mới có giá phải chăng đã đổi thay mạnh mẽ cuộc đời tôi.

Mấy năm sau, ở trường trung học, tôi phát hiện ra một hình thái sơ khai khác của thực tế ảo khi cùng bạn bè chơi các game nhập vai giả tưởng như Dungeons and Dragons (tạm dịch: Ngục tối và Rồng). Những trò chơi này cho phép người chơi mô phỏng các thế giới khác bằng cách sử dụng "cỗ máy tính mạnh nhất: Bộ não con người. Chỉ bằng giấy, bút chì, vài quy tắc và một con súc sắc đa diện, bạn có thể tạo ra một thực tại hoàn toàn mới, chỉ tồn tại trong trí tưởng tượng chung của bạn và các đồng đội. Thông qua D&D, tôi lần đầu trải nghiệm một dạng thực tế ảo thô sơ (nhưng vẫn khiến tôi hoàn toàn đắm chìm vào) từ rất lâu trước khi xuất hiện những cỗ máy tính có khả năng tạo ra một thực tế ảo khác.

Mãi cho đến đầu thập niên 1990, tôi mới biết thế nào là thực tế ảo "đích thực" khi tham dự Gen Con, một trong những hội chợ trò chơi điện tử lớn nhất thế giới. Tôi đã xếp hàng chờ đợi hơn một tiếng đồng hồ để chơi một trò chơi mới có tên Dactyl Nightmare trên máy VirtualCS 1000CS kiểu đứng. Một chiếc mũ VR cổng kẽm, bộ điều khiển kì quặc, còn có đồ họa hình khối đa giác, tất cả tạo nên hình ảnh giả lập tệ hại. Nhưng tôi vẫn nhớ cái cảm giác choáng ngợp mà trải nghiệm ngắn ngủi ấy mang lại, ai cũng đều thấy được tiềm năng to lớn của công nghệ ấy trải ra trước mắt.



Ngay cả khi chiếc máy mới chỉ ở dạng sơ khai, khi đeo lên mình kính thực tế ảo, tôi vẫn cảm thấy như được dịch chuyển đến một thế giới khác – một thực tại kĩ thuật số nơi bạn có thể tương tác với con người thật khác, thông qua nhân vật đại diện của họ. Thật đáng kinh ngạc! Một khi bộ kính trở nên nhỏ gọn hơn, và đồ họa máy tính được cải tiến tốt hơn, thực tế ảo sẽ thay đổi thế giới bằng cách tạo ra một thế giới hoàn toàn mới. Điều này tất yếu sẽ xảy ra.

Năm 1992, một bộ phim có tên *The Lawnmower Man* (tạm dịch: Người cắt cỏ) được phát hành, và cứ chiếu đi chiếu lại mãi trên HBO và Cinemax. Mặc dù có cốt truyện thật lố bịch, nhưng bộ phim đã mô tả nổi bật về tiềm năng của thực tế ảo trong tương lai. Chính điều đó là cơ sở để tôi dự đoán rằng, công nghệ này sẽ còn tiến xa hơn nữa. Tương tự với tiểu thuyết *Snow Crash* (tạm dịch: Sự cố tuyệt) được xuất bản cùng năm của Neal Stephenson, tôi hoàn toàn bị lôi cuốn bởi những mô tả sắc nét của Stephenson về một thế giới ảo rộng lớn có tên là Metaverse. Ở nơi đó hàng triệu người thật trên khắp thế giới có thể truy cập bằng một cặp kính VR.

Snow Crash được xây dựng dựa trên khái niệm không gian mạng mà William Gibson đưa ra trong cuốn tiểu thuyết *Neuromancer* xuất bản năm 1984. Trong cuốn tiểu thuyết của mình, Stephenson đã mở rộng các đánh giá về công nghệ VR ra xa hơn nữa. Với thói quen chú trọng đến từng chi tiết của một lập trình viên, Stephenson mô tả tường tận về cách hoạt động của một thế giới thực tế ảo được kết nối toàn cầu như Metaverse, từ quá trình tiến hóa, kiến trúc, văn hóa, hệ thống luật pháp và hệ sinh thái của nó. Ông cũng gợi ý các tác dụng phụ tiềm năng về khía cạnh kinh tế, xã hội của việc sống cùng lúc ở hai thế giới tách biệt thực và ảo.

Snow Crash khiến tâm trí tôi quay cuồng với những ẩn ý về tương lai thế giới ảo của chúng ta. Có lẽ chỉ vài năm nữa thôi, công nghệ VR đầy mê hoặc được mô tả trong tiểu thuyết sẽ trở thành hiện thực.



Nhưng điều đó đã không xảy ra. Trừ dăm ba kế hoạch khởi tạo sai lầm và mấy nguyên mẫu thất bại, thực tế ảo tiếp tục thoát ẩn thoát hiện trong một thế giới lúng túng lơ khơng xác định nào đó nằm ngoài tầm với của loài người. Thay vào đó, thập niên cuối của thế kỉ XX lại cho ra đời một loại công nghệ thay đổi thế giới kiểu khác – Internet.

Tôi nhận công việc đầu tiên trong ngành công nghiệp máy tính vào năm 1995, làm nhân viên hỗ trợ kỹ thuật của CompuServe ở Columbus, Ohio. Tôi ở đó để giúp mọi người tìm hiểu cách truy cập và sử dụng *World Wide Web* phiên bản còn rất non trẻ. Trong năm năm tiếp theo, tôi chứng kiến tốc độ Internet nhanh chóng tiến hóa, từ một thứ mà hầu hết chưa ai từng nghe qua, nó trở thành một dịch vụ gần như tất cả mọi người đều sử dụng, mỗi ngày, cho mọi việc. Trong chớp mắt, Internet đã thay đổi gần như mọi khía cạnh của nền văn minh nhân loại và cách thức nền văn minh ấy vận hành. Nó xóa bỏ các đường biên giới, và hình thành nên một quốc gia kỹ thuật số mới – nơi mà từng giây từng phút, các công dân trên toàn thế giới đều được kết nối với nhau.

Trong thời gian này, trò chơi điện tử và đồ họa máy tính cũng tiếp tục phát triển với tốc độ đáng kinh ngạc. Vào năm 1997, Ultima Online, một trò chơi nhập vai trực tuyến nhiều người chơi (massively multiplayer online role-playing game – MMORPG) đầu tiên được trình làng. Nhanh chóng sau nó là các game MMORPG khác như EverQuest và World of Warcraft.

Những trò chơi trực tuyến này chính là những mô phỏng thế giới thực tế ảo đầu tiên. Nó thu hút hàng trăm ngàn người thật truy cập từ nhiều quốc gia khác nhau trên toàn thế giới. Người chơi bắt đầu sống cuộc sống thứ hai thông qua nhân vật đại diện của mình, mặc dù họ chỉ có thể nhìn thấy cái thế giới kỹ thuật số mà họ đang tung hoành ấy thông qua cửa sổ hai chiều là màn hình máy tính. Đối với nhiều người, ngay cả dạng thực tế ảo sơ khai này, dường như cũng đã hấp dẫn hơn thế giới thực rồi.



Trong mấy trung tâm chăm sóc khách hàng và công ty công nghệ thông tin mà tôi đã làm việc thời gian này, tôi nhớ mình đã thấy hàng tá đồng nghiệp mang laptop đến văn phòng mỗi ngày để có thể vừa chơi World of Warcraft, vừa trả lời những cú điện thoại hỗ trợ công nghệ không hồi kết. Đáng kinh ngạc hơn nữa là, những người chơi MMORPG bắt đầu bán kiếm, áo giáp và các món đồ ma thuật ảo khác trên eBay để lấy “tiền tươi thóc thật”.

Đây là những thứ không tồn tại thật sự – chúng không là gì hết ngoài một tập hợp những số 1 và 0 trên một máy chủ nằm ở đâu đó. Ấy thế nhưng, những vật phẩm ảo này vẫn có giá trị trong thế giới thực, bởi vì những con người thật đã dành nhiều giờ trong cuộc sống của họ để chìm đắm vào thực tế ảo của trò chơi. Vì vậy mọi thứ diễn ra ở trong trò chơi vẫn quan trọng đối với họ. Nếu một thanh kiếm ma thuật giúp họ dễ dàng đánh bại kẻ thù ảo hơn, hoặc dễ dàng gây ấn tượng với bạn bè ảo hơn, thì mọi người sẵn sàng trả tiền thật cho nó. Lần đầu tiên trong lịch sử, mọi người bỗng nhiên có thể kiếm sống trong thế giới thực bằng cách mua bán hàng hóa trong một thế giới ảo.

Tôi cũng nhớ cảm giác thú vị khi quan sát mọi người bắt đầu phát triển các mối quan hệ đời thực bên trong những trò chơi này. Người ta gặp nhau, kết bạn, và phải lòng nhau – đôi khi cả đời họ chưa từng gặp nhau nỗi một lần. Đối với nhiều người chơi, mỗi liên kết cảm xúc hình thành trong một thế giới ảo cũng mạnh mẽ như tình bạn của họ trong thực tế, đôi khi còn hơn thế, bởi vì khi tương tác qua hình đại diện, bạn có toàn quyền kiểm soát cách bạn xuất hiện trong mắt người khác.

Tôi nhận ra rằng, mình đang chứng kiến sự ra đời của một hình thái hoàn toàn mới của mối quan hệ giữa người và người. Một thứ mà trước đó chưa từng tồn tại trong lịch sử của chúng ta.

Nhưng ngay cả khi game MMORPG đã mở đường đến những thế giới ảo đầu tiên, thì những lời hứa ban đầu về công nghệ thực tế ảo vẫn còn nằm ngoài tầm với. Bước sang đầu thế kỷ XXI, VR dường như đã



chìm khuất dần vào địa hạt của khoa học viễn tưởng. Những bộ phim như *Existenz* và *Ma trận* đã thể hiện một hình dung khá u tối về VR, đặt công nghệ này vào trung tâm của một câu chuyện ngụ ngôn kinh dị liên quan đến cơ thể con người, hoặc mô tả nó như một nhà tù được máy móc xây dựng nên để khống chế tâm trí con người. Như Morpheus đã nói: “Ma trận là thế giới được phủ lên đôi mắt anh, để anh không còn thấy được sự thật.”

Tôi yêu những bộ phim đó, nhưng không vì chúng mà tôi tin rằng đó là tương lai của thực tế ảo. Vốn dĩ khi lướt Internet, tôi đã cảm thấy như mình đang bước vào một thực tại khác, một nơi mà mọi nền văn hóa đại chúng trộn lẫn với nhau. Với tôi, hiển nhiên là cuối cùng rồi Internet cũng sẽ phát triển vượt ra khỏi thế giới hai chiều sơ khai của nó. Nó trở thành một vũ trụ ảo rộng lớn, chứa đầy các hành tinh chứ không phải là các trang web nữa.

Thay vì chỉ thấy một trang web chuyên sâu về bộ phim Chúa tể của những chiếc nhẫn, thế giới Internet ảo trong hình dung của tôi sẽ chứa cả một hành tinh cho những tín đồ Tolkien, một sự thế giới ảo của Trung Địa chẳng hạn, nơi người hâm mộ có thể tự mình trải nghiệm thế giới hư cấu trong truyện. Họ cũng có thể nhảy vào một cỗ máy dịch chuyển tức thời, và ghé thăm bất kì hành tinh nào trong *Chiến tranh giữa các vì sao*, hoặc *Du hành giữa các vì sao*, hoặc bất kì thế giới hư cấu nào khác.

Nó là giấc mơ của mọi tín đồ ghiền công nghệ. Một trò chơi điện tử tối thượng. Một vườn địa đàng ảo nơi bạn có thể đi bất cứ nơi đâu, làm bất cứ điều gì và là bất cứ ai. Thậm chí, tôi đã nghĩ ra cái tên hoàn hảo cho nó – OASIS.

Khi bắt đầu cân nhắc xem kiểu người nào có thể tạo ra “vườn địa đàng” ảo này, tôi nghĩ ngay đến Richard Garriott, nhà thiết kế trò chơi điện tử lập dị, cha đẻ của toàn bộ loạt trò chơi Ultima, bao gồm cả Ultima



Online. Ông được nhiều người biết đến với màn *cosplay*¹ nhân vật đại diện của mình trong Lord British tại các sự kiện báo chí và hội nghị. Ông cũng nổi tiếng vì các sự kiện ngôi nhà ma ám cực kì công phu tại biệt thự của mình ở Austin, Texas, nơi được đồn đại là đầy những căn phòng bị ẩn giấu và những lối đi bí mật.

Cá tính vượt ra ngoài mọi lẽ thường của Garriott khiến tôi nhớ đến nhân vật Willy Wonka², khi tôi liên tưởng hai người này với nhau, một ý tưởng bất chợt nảy ra: Sẽ thế nào nếu Willy Wonka là một nhà thiết kế trò chơi điện tử thay vì một người làm kẹo? Và chuyện gì sẽ xảy ra nếu anh ta tổ chức cuộc thi giành tấm vé vàng của mình trong trò chơi vĩ đại nhất của mình – một thế giới thực tế ảo rộng lớn thay thế cho Internet?

Ngay khoảnh khắc ý niệm đó xuất hiện trong đầu, tôi biết rằng mình đã khám phá ra một thứ gì đó. Nó giống như tiền đề tuyệt vời cho một kịch bản phim, hoặc thậm chí có thể là một cuốn tiểu thuyết. Vì vậy, tôi tiếp tục mở xé ý tưởng này.

Nhớ lại hồi còn chơi Adventure bằng chiếc Atari 2600, tôi đã tìm cách khám phá một căn phòng bí mật trong trò chơi, nơi người tạo ra nó, Warren Robinett, giấu tên mình ở đó. Đây là quả trứng Phục sinh³ trong trò chơi điện tử đầu tiên trên thế giới, và việc phát hiện ra nó là một trong những kí ức tuổi thơ li kì nhất của tôi. Tôi tự hỏi, điều gì sẽ xảy ra, nếu nhà thiết kế trò chơi có phong cách giống Wonka của tôi giấu quả trứng Phục sinh của chính mình ở đâu đó bên trong vũ trụ ảo mà ông ta xây dựng, và rồi sau khi ông ta chết, ông ta lại tổ chức một cuộc thi để tìm

¹ *Cosplay*: là một từ tiếng Anh do người Nhật sáng tạo ra, là sự kết hợp của "costume" (trang phục) và "role play" (hóa thân). Từ này chỉ việc người hâm mộ các nhân vật trong manga, anime, tiểu thuyết đồ họa, video games, phim giả tưởng... ăn mặc và diễn lại điệu bộ giống nhân vật mà mình yêu thích.

² Willy Wonka là một nhân vật hư cấu xuất hiện trong truyện thiếu nhi *Charlie và nhà máy sô-cô-la*.

³ Trứng Phục sinh (Easter Egg) là cụm từ dùng để nói về một chi tiết, hoặc một điều thú vị gì đó được tác giả giấu một cách tinh tế trong trò chơi hoặc phim để tăng phần thú vị cho người chơi hoặc người xem. Theo phong tục của người theo đạo Kito, vào lễ Phục sinh, cha mẹ thường trang trí những quả trứng với màu sắc rực rỡ, rồi để trong các giỏ kẹo và đem giấu khắp nơi. Khi thức dậy, trẻ em sẽ háo hức đi tìm những quả trứng đó.



nó? Người đầu tiên tìm thấy quả trứng Phục sinh sẽ giành được kho báu của ông ta, cũng như quyền sở hữu công ty trò chơi và quyền kiểm soát vương quốc ảo mà ông làm bá chủ.

Điều đó khiến tôi suy nghĩ thêm về các loại thử thách mà nhà thiết kế trò chơi lập dị James Halliday, sẽ đặt ra để tìm ra người kế vị xứng đáng. Rồi một ý tưởng khác xuất hiện: Tất cả những câu đố và manh mối dẫn đến quả trứng Phục sinh ẩn giấu có thể được liên kết với những niềm đam mê văn hóa đại chúng khác nhau của vị tỉ phú quá cố – những cuốn sách, bộ phim, những trò chơi, và chương trình truyền hình yêu thích của ông thời trẻ. Tôi thích ý tưởng này, vì tôi biết rằng, nếu xây dựng niềm đam mê của Halliday¹ dựa trên đam mê của chính tôi, tôi sẽ có cơ hội bày tỏ lòng “tri ân” với tất cả những gì mình yêu thích, bằng cách đưa chúng vào câu chuyện.

Tâm trí tôi đột nhiên tràn ngập những ý tưởng cho các câu đố liên quan đến văn hóa đại chúng. Tôi bắt đầu mải mê viết hết cuốn sổ này đến cuốn sổ khác, ráp nối chúng thành bản thảo sơ bộ cho cuốn tiểu thuyết đầu tay của tôi, *Ready Player One* (tạm dịch: Người chơi số một sẵn sàng). Mất gần tám năm để tôi hoàn thiện nó, viết lúc rảnh rỗi vào buổi tối và cuối tuần, ban ngày tôi vẫn sống cuộc sống của một nhân viên hỗ trợ kĩ thuật. Đôi khi, tôi cũng nản chí và muốn dẹp cuốn tiểu thuyết sang bên một vài tháng để viết kịch bản. Nhưng tôi chưa bao giờ từ bỏ *Ready Player One*. Tôi quyết tâm hoàn thành cuốn sách, mặc dù tôi cũng không chắc liệu đến khi viết xong, nó có thể được xuất bản hay không.

Cuối cùng tôi đã hoàn tất bản thảo đầu tiên của *Ready Player One* vào khoảng cuối năm 2009. Vào tháng Tư năm 2010, công ty đại diện của tôi đưa cuốn sách này ra đấu giá, và tôi đã sốc khi chứng kiến một cuộc chiến giành quyền xuất bản cuốn sách tại Hoa Kỳ, với chiến thắng chung cuộc thuộc về Random House.

Ngay ngày hôm sau, một cuộc chiến khác lại nổ ra ở Hollywood, đấu thầu để mua bản quyền phim. Cuối cùng, bản quyền được bán cho

¹ James Halliday là một nhân vật hư cấu trong tiểu thuyết viễn tưởng *Ready Player One*.



Warner Bros., kèm theo đó, tôi sẽ viết kịch bản phim. Trong 40 tiếng đồng hồ đó, toàn bộ cuộc đời tôi đã thay đổi. Nhưng phải đến năm tiếp theo, khi cuốn sách chính thức phát hành, tôi mới bắt đầu hiểu rõ nó tạo ra thay đổi sâu sắc đến mức nào.

Ready Player One nhanh chóng trở thành tác phẩm bán chạy trên toàn thế giới sau khi được xuất bản vào ngày 11 tháng Tám năm 2011. Điều mà tôi không biết lúc đó là, cuốn sách của tôi sẽ sớm nằm trên tay của một nhà phát minh trẻ kiệt xuất tên là Palmer Luckey. Palmer trước đó đã phát triển xong một mẫu thiết kế kính thực tế ảo, đưa công nghệ VR khả dụng và vừa túi tiền đến với đại chúng.

Đến giờ tôi vẫn còn thấy kinh ngạc bởi thời điểm xảy ra tất cả mọi sự kiện đó. Vào năm 2009, trong lúc tôi đang hoàn thành *Ready Player One*, Palmer cũng lắp ráp xong nguyên mẫu của bộ kính VR đầu tiên, cậu ấy đặt tên là PR1. Khi ấy, cậu chỉ mới 17 tuổi, và cậu đã chế tạo nó trong ga-ra của bố mẹ.

Bây giờ nhìn lại, tôi nhận ra rằng cả tôi và Palmer đều có chung một mục tiêu. Tôi đã viết một cuốn tiểu thuyết khoa học viễn tưởng về thực tế ảo, vì bị cuốn hút bởi khái niệm này, tôi muốn tưởng tượng ra tiềm năng to lớn và tính ứng dụng vô hạn của nó. Công nghệ mà người ta đã hứa hẹn với tôi suốt nhiều thập kỷ đang ở đâu? Nếu như cuối cùng nó cũng trở thành hiện thực thì khi đó, trông nó sẽ như thế nào?

Sự khác biệt ở đây là thay vì chỉ tưởng tượng xem thực tế ảo có thể thay đổi thế giới như thế nào, Palmer đã phát minh ra công nghệ để biến nó thành hiện thực. Vì vậy, một cách tự nhiên, khi *Ready Player One* được xuất bản, rất nhiều người bắt đầu giới thiệu cuốn sách cho Palmer vì chủ đề của nó. Cuối cùng thì Palmer cũng đọc, cậu ấy nói với tôi rằng, những mô tả trong cuốn tiểu thuyết về tiềm năng của VR tràn ngập cảm hứng đến nỗi, cậu phải ngay lập tức giới thiệu nó cho tất cả mọi người làm việc tại công ty mình mới thành lập, Oculus VR. (Palmer thành lập công ty vào tháng Bảy năm 2012, chưa đầy một tháng sau khi bản bìa mềm của *Ready Player One* phát hành.)



Gia nhập công ty mới của Palmer có John Carmack huyền thoại, một trong những người đồng sáng tạo nên Doom – trò chơi được xem như bước nhảy vọt khác trong công cuộc khám phá VR. Carmack cũng là một trong những nguồn cảm hứng đằng sau nhân vật James Halliday. (Tôi đã xây dựng mối quan hệ của Halliday với cộng sự Ogden Morrow dựa trên mối quan hệ hợp tác giữa Carmack với John Romero, đồng thời lấy cả cảm hứng từ nhóm tinh hoa công nghệ của Jobs và Wozniak.)

Thật vô cùng kì quái khi biết rằng, một trong những nhà phát triển trò chơi đã truyền cảm hứng cho cuốn tiểu thuyết của tôi bấy giờ lại quyết định nghiên cứu thực tế ảo, và anh ấy còn tuyên bố cuốn tiểu thuyết đó là một trong những nguồn cảm hứng thúc đẩy quyết định của mình. Nghĩa là tôi đã truyền cảm hứng cho một trong những nhà phát triển trò chơi đã truyền cảm hứng cho tôi. Đó là điều mà mọi tác giả khoa học viễn tưởng đều mơ ước.

Đầu năm 2013, Palmer liên lạc với tôi qua email, để nói về chuyện cuốn tiểu thuyết của tôi đã trở thành nguồn cảm hứng vô cùng lớn lao cho tất cả các thành viên trong nhóm của cậu tại Oculus. Palmer kể rằng, một trong những phòng họp của họ được đặt tên là “The OASIS”, theo tên của vũ trụ ảo trong cuốn sách của tôi. Cậu cũng nói, bất cứ nhân viên nào vào công ty cũng được tặng một cuốn *Ready Player One* bìa mềm. Khi Palmer mời tôi đến văn phòng công ty kí tặng sách, và để trực tiếp trải nghiệm những công trình họ đang nghiên cứu. Tôi vẫn cố gắng hiểu xem chuyện gì đang xảy ra lúc đó. Phải mất vài giây tôi mới có thể trả lời “Tôi đồng ý”.

Để an toàn, tôi đặt *Ready Player One* ở năm 2045, hơn 30 năm nữa trong tương lai. Nhưng khi Palmer và Brendan Iribe lần đầu tiên giới thiệu nguyên mẫu của chiếc Oculus Rift với tôi trong mấy văn phòng bé tí của họ ở Irvine, ngay tức khắc tôi hiểu ra, thực tế ảo sẽ đến sớm hơn rất nhiều so với tôi dự đoán. Trong thực tế, nó đã ở đây. Tôi đang chứng kiến cuốn tiểu thuyết khoa học viễn tưởng của mình trở thành khoa học thực tế ngay trước mắt.



Tương lai đã đến, tôi nhớ mình đã nghĩ như vậy khi Palmer chỉ cho tôi nguyên mẫu của bộ điều khiển Oculus Touch được dính với nhau bằng băng dính. Và chúng ta đang sống trong đó.

Những gì xảy ra tiếp theo là một câu chuyện hấp dẫn đến mê hoặc về cách chúng ta chạm đến bước ngoặt độc nhất vô nhị này trong lịch sử nhân loại. Cái khoảnh khắc chúng ta bắt đầu sử dụng công nghệ mình tạo ra để định hình lại bản chất cốt lõi trong sự tồn tại của con người, bằng cách giả lập một thực tại hoàn toàn mới cho các giác quan của chúng ta và cho chính bản thân chúng ta.

Đây chính là thời khắc lịch sử, khi chúng ta bắt đầu biến những giấc mơ của mình thành hiện thực.

LỜI TÁC GIẢ

Trong tháng Hai năm 2016, Oculus - Facebook cho tôi toàn quyền tiếp cận các nhân viên của họ để viết một cuốn sách về sự hình thành của Oculus, "phép thuật" của VR và những câu chuyện kịch tính của loài người trong suốt hành trình nỗ lực xây dựng tương lai. Trong hơn hai năm tiếp theo, tôi đã thực hiện hàng trăm cuộc phỏng vấn. Cứ cách vài ngày tôi lại trò chuyện với những nhân sự chủ chốt tại Oculus, họ thế nào khi tung ra sản phẩm tiêu dùng đầu tiên, khi cố gắng dẫn dắt một cuộc cách mạng công nghệ và thích nghi với cuộc sống sau một thương vụ mua lại trị giá nhiều tỉ đô-la.

Không lâu sau đó, khi một số sự kiện được mô tả ở những phần sau của cuốn sách này xảy ra, quyền tiếp cận của tôi đột ngột chấm dứt. May mắn thay, đến thời điểm đó, tôi đã có được tất cả thông tin cần thiết để hoàn thành cuốn sách này.

Những gì các bạn đọc tiếp theo là câu chuyện dựa trên hàng trăm cuộc phỏng vấn độc quyền với các nhân viên của Oculus - Facebook, và nhiều cuộc phỏng vấn nữa với những người tiên phong khác trong lĩnh vực VR. Cuốn sách này là một kho dữ liệu hơn 25.000 tài liệu – đến từ hàng chục nguồn khác nhau – những dữ liệu đã đem đến cho tôi cái nhìn thấu suốt nhất, chân thực nhất vào lịch sử của một công ty, vào những



con người ở đó, vào một nhiệm vụ thuần công nghệ không giống như bất kì điều gì từng xuất hiện trước đây.

Để thể hiện được mọi cung bậc cảm xúc của nhiệm vụ đó, tôi đã viết cuốn sách này theo cách mà tôi hi vọng có thể khiến độc giả cảm thấy như họ đang thực sự sống cùng với các nhân vật, với mục tiêu, quan điểm của nhân vật khi câu chuyện bắt đầu.

Mặc dù về mặt phong cách, cuốn sách này không phải là một “sứ kí truyền miệng”, nhưng sau nhiều năm kinh nghiệm nghiên cứu, học hỏi thể loại đó (cũng như với việc làm phim tài liệu), tôi đã chọn ra cho mình một cách để kể. Cụ thể hơn, tôi đã cố gắng tránh sang một bên, để cái chính yếu của câu chuyện, suy nghĩ, cảm xúc, lời nói của những người thực sự sống trong các câu chuyện được nêu bật lên. Trong nỗ lực tái hiện những trải nghiệm đó sao cho chân thực nhất trên trang giấy, cuốn sách này chứa rất nhiều đoạn hội thoại. Và vì hiếm khi có thể nhớ từng lời từng chữ khi phỏng vấn, nên tôi muốn giải thích ngắn gọn quá trình soạn thảo các cuộc đối thoại trong cuốn sách này. Nó có thể được chia thành ba nhóm:

- 1. TRỰC TIẾP:** Đa phần những cuộc hội thoại xuất hiện xuyên suốt cuốn sách được trình bày lại theo trí nhớ tốt nhất có thể của những người cung cấp thông tin tham gia trực tiếp vào cuộc đối thoại đó.
- 2. GIÁN TIẾP:** Trong trường hợp những người có mặt không thể nhớ chính xác nội dung trao đổi trong một thời điểm cụ thể, hoặc họ từ chối nói chuyện với tôi (hoặc từ chối chia sẻ một số chi tiết nhất định của cuộc trò chuyện), thi thoảng tôi cũng dựa vào những nguồn thông tin gián tiếp, mặc dù trường hợp này rất hiếm. Nhưng tôi chỉ làm vậy trong vài tình huống mà tôi có lí do chính đáng để tin rằng, nguồn đó chứa đựng thông tin cụ thể về cuộc đối thoại đang được đề cập.



3. HOÁN VỊ: Trong một số trường hợp – đặc biệt là những cuộc đối thoại dài, hoặc đa sắc thái – người cung cấp tin trực tiếp có thể nhớ được đại ý không nhất thiết phải nhớ chính xác từng từ. Đối với những trường hợp này, nếu không thể ghi chép được nguyên văn, tôi dựa vào phản hồi từ những người có liên quan để nắm bắt bản chất và ý nghĩa của những cuộc đối thoại đó.

Trong những tình huống có sự khác biệt giữa hồi ức của những người tham gia trực tiếp, tôi đã ghi chú những điểm khác biệt đó trong nội dung.

LỜI GIỚI THIỆU



Vào buổi chiều ngày 25 tháng Ba năm 2014, Mark Zuckerberg - CEO của Facebook, đã bất ngờ đến thăm một doanh nghiệp khởi nghiệp có trụ sở tại SoCal. Tại đây, Mark đứng ở phía trước căn bếp nhỏ, chia sẻ một vài thông tin quan trọng, thảo luận về tầm nhìn lớn lao của Facebook. Họ cùng khám phá một loại thiết bị công nghệ đeo có thể được luôn được, mọi người tìm kiếm, và Mark tin rằng nó sẽ thống trị trong tương lai.

Anh diễn thuyết trước khoảng 50 kĩ sư, doanh nhân và những kẻ mộng mơ. “Họ bước vào thế giới này,” – bằng cách đeo một cặp kính siêu nạp – “và khi bỏ kính ra, họ cảm thấy buồn vì phải trở về thực tại.”

Công nghệ đã khiến Zuckerberg phát cuồng ấy là một bộ kính thực tế ảo có tên là Rift, và các kĩ sư, doanh nhân lẫn những kẻ mộng mơ trong căn bếp đó là những người chịu trách nhiệm cho việc tạo ra nó. Họ là thành viên của Oculus – một doanh nghiệp trẻ và nổi tiếng, có nhiệm vụ hiện thực hóa VR – giấc mơ lấy cảm hứng từ khoa học viễn tưởng.

“Để cuối cùng thì thực tế ảo cũng trở thành hiện thực!” Palmer Luckey – người sáng lập Oculus khi đó mới 21 tuổi, đã thốt lên. Mặc dù nó này vẫn còn rất xa vời, nhưng ở Oculus, họ cảm thấy mình đang tiến đến gần mục tiêu hơn bao giờ hết. Bởi vì khoảng một giờ trước, họ mới



biết rằng Facebook sẽ mua lại công ty nhỏ bé của họ với cái giá ba tỉ đô-la, một con số vượt ngoài mọi tưởng tượng.

Quá thực là khó tin. Mới hai năm trước thôi, Palmer Luckey còn sống một mình trong một chiếc xe kéo du lịch. Còn bây giờ, khi Oculus trở thành doanh nghiệp khởi nghiệp đạt giá trị nhiều tỉ đô-la nhanh nhất mọi thời đại, Palmer dư sức mua nhà, không chỉ cho mình mà còn thêm một căn gần đó cho bố mẹ.

Điều khiến cho thương vụ mua lại này trở nên khó tin hơn nữa là tất cả mọi chuyện dường như xảy ra quá bất ngờ – nhất là đối với hầu hết các thành viên trong nhóm. Chẳng hạn, Zuckerberg thậm chí chỉ mới đến văn phòng của Oculus đúng một lần – vào hai tháng trước – để xem một bản thử nghiệm có tên là “The Room”. (Và, để lấy lòng nhiều nhân viên của Oculus, anh xuất hiện với một cái túi vải của McDonald. Chà, các nhân viên nghĩ, ông trùm công nghệ: Họ cũng giống như bất kì ai!).

Tại thời điểm đó, ngoài số ít nhân sự cấp điều hành, không một ai khác biết rằng đang có một thương vụ mua lại diễn ra. Nếu biết thì có lẽ họ đã cố gắng ngăn cản. Nói cho cùng, những người ở Oculus không phải là một đám đông cuồng Facebook cho lắm. Ví dụ, giám đốc công nghệ của họ thậm chí còn không có tài khoản Facebook. Hay giám đốc điều hành thì trưng bày một tác phẩm nghệ thuật trong phòng làm việc của mình, nhưng đó chỉ là cái logo Facebook trên bao thuốc lá. Còn các nhân viên thường xuyên chê giễu Facebook là “nhạt nhẽo”, “thiết kế nghèo nàn”, “xâm phạm quyền riêng tư” hay “ăn bám trắng trợn”.

Ngoài những khác biệt về hệ tư tưởng, Facebook giống như một mảnh ghép khập khiễng với Oculus vì một nguyên nhân lớn hơn nữa: Dù xét trên dự định và mục đích gì đi chăng nữa, thì Oculus vẫn là một công ty chuyên về trò chơi điện tử, được tạo ra nhằm mang đến cho người chơi một cách thức để “bắt đầu cuộc chơi”. Vì thế nên, nếu bán cho một hãng



sản xuất máy chơi game console¹ như Sony hay Microsoft thì có lí hơn. Thậm chí, bán cho một gã khổng lồ ở Thung lũng Silicon như Apple hay Google cũng có lí (nói cho cùng, Apple và Google đều có lịch sử sản xuất nhiều sản phẩm phần cứng thành công). Nhưng Facebook ư?

Zuckerberg đã trả lời cho câu hỏi đó khi nói chuyện với các nhân viên của công ty mà anh mới mua. “Tôi nghĩ rằng [thực tế ảo] có đủ tiềm năng để không chỉ trở thành một nền tảng của các trò chơi điện tử thế hệ mới, mà còn trở thành nền tảng điện toán thực sự – và chính các bạn cũng đang nghĩ đến điều này.”

Zuckerberg nói về chuyện anh tin tưởng rằng, cứ mỗi giai đoạn 10-15 năm, một nền tảng điện toán mới lại lên ngôi, đạt đến thị phần tới hạn, phần lớn là chiếm đoạt từ những nền tảng tiền nhiệm. Anh lấy ví dụ, gần đây nhất, điều này đã xảy ra với điện thoại thông minh. “Tính đến cuối năm 2012,” Zuckerberg giải thích, “có một tỉ người sử dụng điện thoại thông minh. Và tôi đoán khoảng 2012 hoặc 2013, nó bắt đầu qua mặt máy tính, mọi người vẫn có máy tính nhưng điện thoại thông minh bắt đầu trở thành phương tiện chính để mọi người thực hiện các thao tác điện toán. Tôi nghĩ nếu chúng ta thúc đẩy [thực tế ảo] đủ mạnh, thì nó cũng có khả năng trở thành kẻ kế vị cho công nghệ điện toán này.”

Zuckerberg càng nói, tầm nhìn của Facebook càng có vẻ bối khuyếch cho tầm nhìn của Oculus. Bất kì ai lo ngại mọi chuyện có thể thay đổi 180 độ sau khi vụ mua lại hoàn tất đều được trấn an khi Zuckerberg nói, “Tôi nghĩ, ở Facebook, chúng tôi đã và đang làm rất tốt việc mua lại các công ty, rồi để họ hoạt động độc lập. Và đó cũng chính là cách chúng tôi sẽ làm ở đây. Chúng tôi không định can thiệp vào văn hóa ở đây theo bất cứ cách nào... Chúng tôi ở đây để giúp các bạn tăng tốc. Thật tuyệt vời, tất cả các bạn nên tự hào về những gì mình đã làm được cho đến giờ.

¹ Game console là thuật ngữ viết tắt của cụm Video game console. Đây là một từ chỉ một loại máy chuyên dùng để chơi trò chơi điện tử, có thể dưới dạng cầm tay hoặc xuất ra tín hiệu hình ảnh, âm thanh qua các thiết bị khác như màn hình ti-vi,...



Đến khi Zuckerberg mời mọi người đặt câu hỏi, dường như anh đã dẹp tan mọi lo lắng còn sót lại trong các nhân viên của Oculus.

Chà, ngoại trừ một chuyện. Một vấn đề quan trọng, động chạm đến một khía cạnh nền tảng chính yếu trong sự tồn tại của Facebook. Nó không chỉ gây ảnh hưởng đáng kể đến Oculus, mà trong những năm tiếp theo, sẽ sớm có hàng triệu người đặt ra câu hỏi, tại sao Facebook lại hoạt động theo cách đó, và tất cả điều này có ý nghĩa gì đối với tương lai của quyền riêng tư, tương tác xã hội, hay thậm chí cả nền dân chủ tự do.

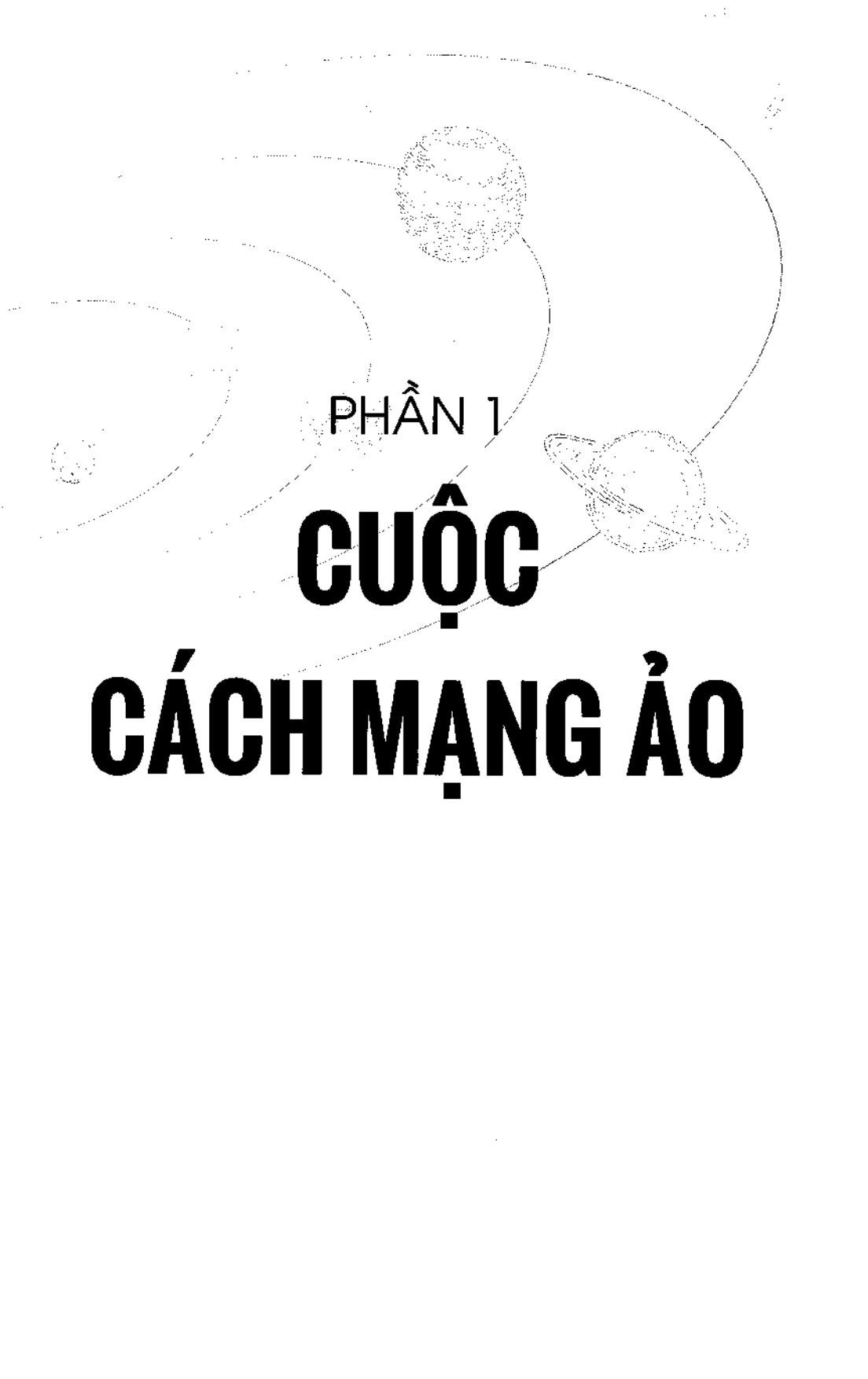
“Xin chào, Mark,” Chris Dycus, nhân viên đầu tiên của Oculus mở lời. “Có vài người – không phải tôi, tất nhiên – nhưng có *vài* người cho rằng Facebook xấu xa... vì vậy tôi tự hỏi điều đó sẽ ảnh hưởng như thế nào đến nhận định của mọi người về Oculus.”

Đột nhiên, căn phòng rơi vào im lặng một cách cẳng thẳng. Vài tiếng cười khúc khích vì thích thú bị nén lại. Một trong số đó đến từ nhà sáng lập Palmer Luckey, người đang hết sức phấn khích vì một suy nghĩ duy nhất: Chris Dycus đúng là *to gan!* Nghiêm túc luôn, phải có *gan hùm*, mới dám hỏi Marky Z cái câu hỏi mà mọi người trong căn phòng này đều nghĩ đến. Trong lúc mọi người còn *đang* hình dung ra phản ứng của công chúng đối với việc mua lại này theo một cách trừu tượng nào đó, thì Luckey đã phải xử lí những hậu quả hưu hình: Từ hàng tá dòng tweet có nội dung na ná nhau kiểu “CHẾT TIỆT, anh đã BÁN HẾT TẤT CẢ, anh là kẻ PHẢN BỘI.” hay “Cảm ơn vì đã một lần nữa giết chết giấc mơ VR”, cho đến những vụ hô hào khách hàng tẩy chay, thậm chí cả vài lời đe dọa giết.

Zuckerberg mím cười, xoa dịu bầu không khí đang mõi lúc một cẳng thẳng hơn. Và khi anh ta bật cười trước câu hỏi của Dycus – không phải kiểu bắc bối, mà theo kiểu “ôi dào”, như muốn cố tình phớt lờ mức độ nghiêm trọng của làn sóng phản ứng dữ dội trên thế giới mạng, Luckey không thể không thắc mắc đôi chút: Thế quái nào chúng ta lại dính vào Facebook nhỉ?



Thế nhưng, thay vì nghĩ xem ngày mai có thể xảy ra điều gì, thì Luckey đã quyết định rằng hôm nay – trong cái ngày trọng đại này, cái ngày cậu bán công ty của mình cho Facebook để lấy một số tiền nhiều đến nỗi trong mơ cậu cũng không dám nghĩ đến – cậu sẽ làm một việc hiếm khi làm: Ngừng mong đợi vào những gì sắp tới, và bắt đầu suy nghĩ lại những điều đã trải qua. Quay lại xuất phát điểm của toàn bộ hành trình điên rồ, phi thường này...



PHẦN 1

CUỘC CÁCH MẠNG ẢO

CHƯƠNG 1

CHÀNG TRAI LẤY VIỆC CHỈNH SỬA PHẦN CỨNG LÀM LỄ SỐNG

Ngày 10 tháng Tư năm 2012



Bắt đầu nhiệm vụ của gã khờ trên chiếc xe ro-moóc

Khác với nhiều câu chuyện thành công ở Silicon Valley, câu chuyện của Oculus không bắt đầu trong một nhà để xe, phòng ký túc xá, hay khu thí nghiệm độc lập chật chội nào. Thay vào đó, câu chuyện về Oculus bắt đầu trong một chiếc xe ro-moóc.

Cụ thể hơn: Một chiếc ro-moóc du lịch dài gần sáu mét cũ kĩ, đậu xe trên lối vào của một căn nhà giản dị ở Long Beach, California, vào buổi chiều ngày 10 tháng Tư. Đây là nơi ở của nhiều gia đình. Tầng trệt thuộc về gia đình nhà Luckey – Donald, một nhân viên bán xe hơi, và Julie, một bà nội trợ. Palmer, cậu con trai 19 tuổi của họ, là chủ chiếc ro-moóc đó. Cậu đã ở trong chiếc xe đó khoảng hai năm nay, và cứ nhìn vào cuộc sống của cậu dạo gần đây, thì có vẻ như cậu sẽ còn ở đó dài dài.



Nhìn bên ngoài, chiếc xe của Palmer Luckey hoàn toàn bình thường. Cửa sổ sơn màu, vỏ xe bằng sợi thủy tinh, vách ngoài gợn sóng trước kia từng trắng tinh nay đã ngả màu be. Bên trong, từ đầu đến cuối chiếc xe đã được sửa sang cho đúng với mong muốn của chủ nhân nó.

Chỗ đầu tiên cần sửa là phòng tắm. Vì đơn giản là nó chiếm quá nhiều không gian, Palmer nghĩ. Nếu chỉ cần nơi để tắm gội, thì cậu có thể dùng nhò cái phòng tắm còn tốt chán ở nhà bố mẹ. Và nếu phòng đó bị người khác chiếm mất – chuyện thường xuyên xảy ra vì ba cô em gái của Luckey – cậu sẽ tạt qua nhà vệ sinh công cộng ngay kế cửa hiệu giặt ủi Laundromat, cách chỗ cậu ở ba con phố. Thế còn phòng tắm trên xe? Có thể dẹp. Tương tự với phòng bếp. Cậu không cần một nơi chỉ để nấu nướng khi mà toàn ăn burrito¹ đông lạnh, trà Mangoo Mango AriZona và bất cứ thứ gì cậu có thể mua ở tiệm Jack in the Box cuối đường. Sự thật là Luckey đạp xe tới Jack in the Box đều đặn đến mức, người quản lí đã cho cậu một chiếc thẻ khách hàng thân thiết đặc biệt, nhờ đó cậu được mua đồ ăn với giá giảm 15% (ưu đãi này đặc biệt đến nỗi “nó có thể sử dụng kèm với các ưu đãi khác nữa!”, như Luckey hay khoe khoang với bạn bè). Khỏi phải nói, trong tương lai gần, Luckey sẽ chẳng tổ chức tiệc tùng gì hết.

Mỗi khi đi ngang qua chiếc xe Luckey, hàng xóm luôn thấy nhói lên chút buồn thương, họ nghĩ tới chuyện làm-sao-lại-có-thể-như-vậy-được. Một đứa trẻ đầy hứa hẹn đã trở thành cái gì thế này? Cậu bé sáng sủa, hiếu động, dù luôn tự học ở nhà nhưng đã bắt đầu theo chương trình đại học khi mới chỉ 15 tuổi. Người mà, như lần cuối cùng họ nghe nói đến, đã đăng ký khoa báo chí ở Cal State, Long Beach, không phải vậy sao?

Nhưng giờ cậu bé ấy lại ở đây, trong một buổi chiều thứ Ba đầy nắng của tháng Tư – giống như mọi buổi chiều, mọi buổi sáng và buổi tối khác – xa lánh cộng đồng, và cậu ta làm cái gì thì chỉ có Chúa mới biết. Quả thực là quá lãng phí tài năng.

¹ Burrito là một món ăn xuất phát từ Mexico, có vỏ bằng bột mì trộn ngô, nhân là thịt, rau quả kèm sốt.



Đến đây, khi tình hình có vẻ u ám và đầy phiền muộn, thì chúng ta không thể bỏ qua một chi tiết quan trọng: Palmer Luckey *thích sống* trong cái xe đó. Cậu thấy giống như đang sống trong một con tàu vũ trụ. Cảm giác này có lẽ liên quan rất nhiều đến tình yêu của cậu dành cho các tác phẩm khoa học viễn tưởng. Kiểu tính cách theo trường phái “Tony Stark” của Palmer, cậu không nhìn thế giới như nó vốn dĩ là, mà nhìn vạn vật như điều mà chúng có thể trở thành, một cách bướng bỉnh và đầy ám ảnh. Đó là lí do tại sao Luckey rất đổi tự hào về cách mình “cải tổ” chiếc ro-moóc thành một phòng thí nghiệm tạm thời, sau khi đã vứt hết nội thất bên trong.

Công cuộc cải tổ bắt đầu với khoang xe thuôn rộng phía trước, chỗ này đã được sửa sang cho vừa với dàn máy vi tính sáu màn hình của Luckey. Dàn về phía cuối xe, có một chiếc nệm đôi được đặt trên mẩy cái hộp nhét đầy linh kiện (thay cho cái phòng tắm trước đây). Không gian ở giữa hai đầu xe là nơi Luckey tiến hành các thí nghiệm phần cứng, từ bảng điều khiển và mỏ hàn, cho đến thiết bị ống kính và máy phát điện. Nơi này đầy ắp những linh kiện, phụ kiện, thiết bị điện tử và đồ nghề. Rải rác khắp nơi là hàng tá những nguyên mẫu hình mũ bảo hiểm kì quặc không giống với bất cứ thứ gì được sản xuất trên thế giới, chúng vừa là bằng chứng vừa là niềm cảm hứng cho mớ hỗn độn trong chiếc xe.

Nhìn chung, chiếc xe là một phòng thí nghiệm lộn xộn đã được Palmer Luckey tối ưu hóa để chế tạo kính thực tế ảo.

Nỗi ám ảnh của Palmer với thực tế ảo bắt đầu từ cách đây ba năm, khi cậu 16 tuổi. Vào thời điểm đó, ý tưởng một kĩ sư chế tạo ra chiếc kính thực tế ảo cũng chẳng khác gì giai thoại một nhà khảo cổ học săn lùng Chén thánh. Đối với thế giới hiện tại nói chung, cuộc tìm kiếm VR vĩ đại bị đánh giá không hơn gì nhiệm vụ của một gã khờ ngó ngắn.

Năm 1955, đạo diễn hình ảnh Morton Heilig đã viết một bài báo có tựa đề *The Cinema of the Future* (tạm dịch: Rạp chiếu phim của tương lai), mô tả một trải nghiệm xem phim tác động



đến tất cả các giác quan. Bảy năm sau, ông xây dựng hẳn một nguyên mẫu của những gì mình đã hình dung: Một thiết bị phức tạp trông giống máy trò chơi arcade¹ sử dụng màn hình ba chiều lập thể, loa âm thanh nổi, máy tạo mùi và ghế rung để người xem có thể đắm chìm hơn vào từng cảnh phim. Heilig đặt tên cho phát minh của mình là Sensama. Ông ghi hình, sản xuất và chỉnh sửa năm bộ phim mà chiếc máy có thể phát.

Năm 1965, Ivan Sutherland, phó giáo sư Kỹ thuật điện tại Harvard, đã viết một bài báo có tựa đề là *The Ultimate Display* (tạm dịch: Màn hình tối thượng). Trong đó, Sutherland đã giải thích khả năng sử dụng phần cứng máy tính để tạo nên một thế giới ảo – được kết xuất ở thời gian thực – trong đó người dùng có thể tương tác với các đối tượng như thật. “Với phương pháp lập trình phù hợp,” Sutherland giải thích, “một màn hình nhu vậy có thể là Xứ sở thần tiên mà Alice đã lạc vào theo đúng nghĩa đen.”

Ba năm sau, với sự trợ giúp của một sinh viên tên là Bob Sproull, Sutherland đã xây dựng nên thứ được xem như là hệ thống màn hình hiển thị gắn vào thiết bị đội đầu (head-mounted display – HMD) đầu tiên trong lịch sử, tên là Sword of Damocles. Không giống như Sensama, Sword of Damocles theo dõi chuyển động đầu của người dùng (và đưa người dùng vào một thế giới được tạo ra trên máy tính, thay vì vào một bộ phim). Nhưng có một vấn đề nghiêm trọng trong phát minh mang tính đột phá của Sutherland, đó là thiết bị HMD của ông nặng đến nỗi người ta phải treo nó vào trần nhà (vì thế nó mới có tên là Sword of Damocles – Thanh gươm của Damocles).

¹ Trò chơi arcade (arcade game) là một máy giải trí hoạt động bằng tiền xu, thường được đặt trong các địa điểm công cộng như nhà hàng, quán bar, hay khu giải trí.



Do chi phí cắt cổ, và thực tế là có vẻ như người tiêu dùng không hứng thú lắm, lĩnh vực nghiên cứu thách thức tại đây chủ yếu chỉ dừng lại ở phạm vi các phòng thí nghiệm trong suốt 20 năm tiếp theo. Tình hình dần thay đổi vào cuối thập niên 1980 nhờ Jaron Lanier, người tiên phong trong lĩnh vực VR, chủ sở hữu của VPL Research – công ty đầu tiên giới thiệu kính thực tế ảo ra thị trường. EyePhone 1 là chiếc kính chủ lực của công ty có giá vô cùng đắt đỏ (9.400 đô-la) và đòi hỏi một trạm điều khiển trị giá hàng triệu đô-la để cung cấp năng lượng cho nó. Nhưng dù vậy, thi cảnh tượng ngỡ chỉ có trong phim khoa học viễn tưởng của các sản phẩm mà VPL tạo ra (cộng với danh tiếng của Lanier, người được xem là cha đẻ của thuật ngữ “thực tế ảo”) đã góp phần hình thành nên làn sóng đam mê dành cho công nghệ này.

Cùng lúc đó, khi sự quan tâm của người tiêu dùng bắt đầu tăng lên, lòng nhiệt thành nơi các nhà nghiên cứu cũng ngày càng nở rộ. Thực tế đáng mừng này có sự đóng góp không nhỏ của một công ty có tên Fake Space Labs, được thành lập năm 1991 để phát triển phần cứng và phần mềm cho các dự án khoa học tầm cỡ và các dự án cấp cao của chính phủ.

Cơn sốt thực tế ảo dường như tăng theo cấp số nhân qua từng năm. Đến giữa những năm 1990, VR trở thành một thị trường. Hoặc, có lẽ nói cho chính xác hơn, dường như mọi người đều nhất trí rằng VR sẽ trở thành một. Nhưng suốt cả một thập kỷ đầy rẫy những “bom xịt” (như Virtual Boy của Nintendo) và thất bại (như Virtuality, công ty sở hữu sáng kiến máy trò chơi arcade đã kết thúc trong tình cảnh phá sản) đã biến cơn sốt VR thành một câu chuyện cảnh giác. Cuối thập niên 1990, thực tế ảo không còn gì dám ba câu chuyện tiểu lâm về công ty sản xuất ba-lô phản lực và ô-tô bay.



Nhìn vào số phận đó, thì hiếm có khả năng một kĩ sư tự học, không theo trường lớp nào như Palmer Luckey lại quan tâm đến chủ đề gây chấn động về mặt văn hóa như VR. Tuy nhiên, theo một cách kì lạ, Luckey lại hội tụ đủ điều kiện độc nhất vô nhị để thử một lần nữa và làm sống lại công nghệ tưởng chừng đã chết này.

Có thể là nhò vào lối tư duy khác biệt, tình yêu với những trò chơi hoài cổ (đặc biệt là những trò kinh điển của thập niên 1990 như Chrono-Trigger, Pokémon Yellow, Super Smash Bros) và niềm đam mê đã định hình lối sống của cậu dành cho việc sửa đổi phần cứng – hay chính là *modding*¹ – sửa đổi theo cách nói của các hacker, game thủ và dân ghiền công nghệ.

Cụ thể, Luckey quan tâm đến “di động hóa” (*portabilizing*) – một khái niệm con của *modding* – dùng để chỉ việc xâm nhập trái phép vào các máy console cũ, để chuyển dữ liệu sang các máy console khác có thể chơi được. Vì đây là một sở thích rất tốn thời gian và đòi hỏi kiến thức kĩ thuật cao nên không mấy ai theo đuổi, nhưng vẫn nhiều người muốn thử. Vào tháng Sáu năm 2009, Luckey quyết định thành lập một cộng đồng trực tuyến phục vụ những người cùng chung sở thích với mình có tên là “ModRetro”.

Với các diễn đàn, phòng chat và phương châm “Học hỏi, Xây dựng, Sửa đổi”, ModRetro hướng đến mục tiêu thu hút những người giỏi nhất, sáng láng nhất và tò mò nhất trong lĩnh vực di động hóa. Nhìn chung, cộng đồng của Luckey đã đạt được mục tiêu này. Nhưng cùng lúc đó, trong quá trình thảo luận về các dự án và chia sẻ công việc, một điều khác đã xảy ra: Những mối quan hệ cùng chung lí tưởng mà ModRetro vun đắp dần phát triển thành tình bằng hữu trọn đời.

“Những ngày tháng ở ModRetro là quãng thời gian tuyệt vời nhất,” nhiều năm sau, Luckey đã nói như vậy. “Bên cạnh công việc *modding* thực thụ, chúng tôi đã vô tình xây dựng nên một cộng đồng hỗ trợ các cá nhân – hầu hết chúng tôi đều trải qua những thời kì tương tự nhau trong

¹ Modding là một thuật ngữ dùng để chỉ hành động thay đổi các phần mềm/phần cứng của máy tính, để tạo nên một phiên bản riêng.



cuộc sống, và tất cả chúng tôi đều là những đứa trẻ “khép kín, kì lạ”. Đối với nhiều người trong chúng tôi, ModRetro quan trọng hơn bất kì hội nhóm nào ngoài đời thực.”

Giống như nhiều mối quan hệ bạn bè thân thiết khác, các thành viên trên ModRetro đã thấm nhuần tinh thần cạnh tranh hào hứng, tích cực. Kiểu bông đùa của các thành viên không chỉ giữ cho phòng chat luôn sôi nổi, nó còn thúc đẩy mọi người nỗ lực để giỏi hơn. Họ muốn giúp nhau chế tạo ra những thiết bị chạy nhanh hơn, nhỏ gọn hơn và càng rẻ càng tốt. Để tăng thêm mức độ cạnh tranh, các thành viên cố gắng đạt được cả ba mục tiêu trên với những phần cứng khó nhằn nhất mà họ có thể tìm thấy. Hiển nhiên, chính điều này đã khiến Luckey lên eBay tìm vài bộ kính thực tế ảo.

Sau khi đặt vài món đầu tiên, mày mò vọc vạch, tìm hiểu về bối cảnh của VR, Luckey nhanh chóng nhận ra một điều quan trọng:

Cho dù thích di động hóa các máy console như thế nào đi nữa, Luckey vẫn hiểu rằng, ngay cả chiếc N64 bỏ túi ngầu nhất cũng sẽ không bao giờ thay đổi cách người ta đang sống. Nhưng thực tế ảo thì có thể. Ví dụ, cậu đã đọc về một thứ gọi là “Bravemind”, hệ thống trị liệu tiếp xúc thực tế ảo có thể giúp điều trị cho những người mắc chứng rối loạn căng thẳng sau chấn thương (posttraumatic stress disorder – PTSD). Không giống như các phương pháp điều trị trước đó buộc bệnh nhân phải nhớ lại (và hình dung lại) những chuyện đau thương, Bravemind giúp chuyên gia trị liệu tái hiện những trải nghiệm đó dưới dạng ảo ảnh – một dãy phố ở Afghanistan, một con đường sa mạc ở Iraq – sau đó dẫn bệnh nhân đi qua những khung cảnh này trong điều kiện an toàn và có kiểm soát.

Quả thực, “giới hạn” duy nhất đối với những khả năng vô hạn của VR là sức mạnh điện toán. Máy tính càng nhanh, đồ họa sẽ càng hoàn chỉnh, các thế giới ảo sẽ càng đem lại cảm giác giống thật hơn. Và nếu nó đủ thật, nếu bạn có thể mang đến cho người dùng cảm giác đúng trong thế giới ảo mà có cảm giác như thật, thì VR có thể làm được gần như mọi



thứ. Nó có thể thiết lập lại cách chúng ta giao tiếp, giáo dục... Luckey phải tự cắt đứt dòng suy nghĩ của bản thân. Cậu muốn cẩn thận để không lãng phí thời gian lan man trong chuyện đó. Nhưng điểm mấu chốt là: Nếu công nghệ hiện có có thể cho phép *bất cứ ai* đến *bất cứ đâu* vào *bất cứ lúc nào*, thì các giới hạn sẽ được đột phá.

Sống hết mình vì mục tiêu

Luckey cảm thấy tràn đầy cảm hứng hơn bao giờ hết. Khi đang mày mò tìm hiểu trong chiếc ro-moóc, lên tinh thần bằng những bản nhạc rock metal mạnh mẽ, cậu nhớ lại một điều mà bậc thầy lập trình trò chơi nhìn xa trông rộng John Carmack từng mô tả về những cách thức mà VR có thể cho phép bất cứ ai, ở bất cứ địa vị kinh tế-xã hội nào, trải nghiệm mọi thứ.

Để thử khai phá những khả năng kí bí này, một trong những việc đầu tiên và quan trọng nhất mà Luckey làm là tham gia một cộng đồng trực tuyến có tên Meant to Be Seen 3D (tạm dịch: Được lập ra để được nhìn thấy 3D) (MTBS3D). Vốn tập trung vào các trò chơi ba chiều lập thể, diễn đàn này không hẳn là phù hợp với sở thích VR của Luckey. Nhưng vào năm 2009, khi tổng cộng số lượng người đam mê VR trên toàn thế giới chỉ được đếm đó khoảng vài trăm người, thì đây là lựa chọn tốt nhất. MTBS3D không có được bầu không khí thân ái như ModRetro, nhưng MTBS3D là thứ mà Luckey đang tìm kiếm. Một cộng đồng thức thời hơn, tập trung vào đồ họa nhiều hơn, và đó chính xác là những gì MTBS3D đã chứng minh.

Trong ba năm tiếp theo, Luckey lắp ráp được hơn 50 nguyên mẫu, những cuộc đối thoại cởi mở và sự hỗ trợ chung trên MTBS3D đã góp phần quan trọng, giúp nghiên cứu của cậu phát triển. Đồng thời, trong quá trình tìm hiểu những sai sót trước đó, cậu đã tích lũy được bộ sưu tập HMD lớn nhất thế giới. Vì các HMD rất khó dùng và ít người thích, nên những món này thường không mấy khi xuất hiện trên eBay hoặc



Craigslist. Cậu chỉ miễn cưỡng kiểm tra hai trang này để phòng khi có hàng, nhưng thường kho báu của cậu đến từ những nơi như sàn đấu giá phát mại của nhà nước, hay các cửa hàng bán trang thiết bị y tế đã qua sử dụng.

Chẳng hạn, một trong số những chuyến hàng lớn nhất của cậu tính đến giờ đến từ một bệnh viện cựu chiến binh ở Kansas. Bệnh viện này đang thanh lý đồ cũ, Luckey đã xoay sở để chộp lấy toàn bộ số kính Visionics vốn được thiết kế để tăng cường thị lực của các cựu binh.

Khả năng săn lùng các bộ kính khó dùng của Luckey thật không ai sánh kịp. Xét từ phương diện sở thích, nó lại không hề rẻ chút nào. Những bộ HMD hiếm có thể có giá vài trăm đô-la, và nguồn lực để sửa chữa chúng thậm chí còn lớn hơn nữa. Nếu cộng thêm cả chi phí của các thử nghiệm riêng của Luckey, đột nhiên sở thích này biến thành một nỗi ám ảnh ngốn túi mấy nghìn đô-la mỗi tháng.

Để có tiền nuôi sở thích tốn kém đó, Luckey thường làm việc tại Trung tâm Thuyền buồm Long Beach, quét sân, cọ rửa thuyền, sửa chữa động cơ diesel. Cậu chỉ nhận được mức lương tối thiểu, nhưng công việc ấy cho cậu cơ sở để dựa vào. Các nguồn thu nhập khác (tức là dắt chó đi dạo, hoặc sửa chữa điện thoại hỏng) lẻ tẻ hơn rất nhiều. Nhờ vậy mà cậu có thể mạnh dạn bấm nút khi những món như Fakespace Boom 3C xuất hiện trên eBay.

Boom 3C không phải là một bộ HMD thông thường. Nó là một màn hình nổi vào đầu siêu mạnh, nhưng nặng đến nỗi phải cần đổi trọng bằng một cánh tay cơ khí dài khoảng hơn 1m di chuyển theo người dùng. Nhìn chung, trông nó không giống như một thiết bị công nghệ cao mà giống một máy tập thể dục khó thao tác. Nhưng nếu đẹp chuyện đó sang một bên thì Boom 3C sở hữu khả năng mang đến một số trải nghiệm tuyệt vời nhất trong những năm 1990. Đó là lí do tại sao ngày đó nó đã có giá lên tới 90.000 đô-la. Vì vậy, Luckey đã hoảng loạn khi bất ngờ mua được một bộ trên eBay với giá chưa đến 100 đô-la.



Hiển nhiên, món hời có một không hai này cần sửa chữa rất nhiều. Để tìm lời khuyên, Luckey đã xin hỏi qua địa chỉ email của một người am hiểu về Boom 3C của Fakespace hơn bất kì ai trên thế giới: Chính là Mark Bolas. Ông là người sáng lập ra Fakespace, hiện đang giảng dạy các khóa học, điều hành một phòng thí nghiệm nghiên cứu tại trường đại học Nam California gần đó.



Nhờ giúp đỡ

“Xin chào!” Luckey viết thư cho Bolas vào tháng Sáu năm 2011. “Tôi rất hâm mộ công trình của ông, là một người say mê những khái niệm đằng sau các công nghệ VR và AR, tôi vô cùng trân trọng những đóng góp của ông cho lĩnh vực này. Từ lâu tôi đã muốn liên lạc với ông, có vài điều tôi muốn kể cho ông nghe.”

Tất nhiên, một trong những điều đó là hệ thống tạo màu của Boom 3C, và thêm nữa là một bài viết mà gần đây Bolas đứng tên đồng tác giả. Bài viết có tựa đề *A Design for a Smartphone-Based Head Mounted Display* (tạm dịch: Mẫu thiết kế cho một màn hình đeo trên đầu hoạt động dựa vào điện thoại thông minh), thảo luận về cách sử dụng hai màn hình iPhone 4 (mỗi cái cho một mắt) để điều khiển một bộ HMD giá thành cực kì hợp lí. Luckey thích giải pháp mà Bolas và các đồng nghiệp đã trình bày, nhưng cậu cho rằng mình đã nghĩ ra một ý tưởng thậm chí còn tốt hơn thế, chỉ cần *một* chiếc điện thoại và một màn hình ngoài.

“Tôi có vài ý tưởng rất dễ triển khai, mà chi phí cũng rất rẻ,” Luckey chia sẻ trong thư, rồi mô tả một nguyên mẫu cậu đã xây dựng, đáp ứng được chính xác những điều trên.

Có chút ngượng ngùng khi đề nghị thử giúp đỡ từ một trong số những chuyên gia VR hiếm hoi trên thế giới, nhưng Luckey hi vọng Bolas sẽ đánh giá cao tinh thần dám nghĩ dám làm như vậy. Đặc biệt là vì câu hỏi quan trọng kết thúc email của cậu: “Tôi rất mong được thực tập



không lương hoặc được trả một mức lương khiêm tốn tại nơi có thể giúp tôi tích lũy thêm kinh nghiệm,” Luckey viết. “Tôi vô cùng trân trọng nếu được ông chỉ dẫn để đi đúng hướng.”

Luckey biết rằng đây là một cú sút cầu may. Nhưng đến khi tiếp cận được Bolas, cậu đã bắt đầu nghi ngờ rằng liệu đó có phải là tất cả những gì cậu có thể làm được. Bởi vì ngành công nghiệp VR rất nhỏ bé và trong số ít ỏi công việc hiện có, Luckey đang cạnh tranh với những ứng cử viên già dặn hơn rất nhiều, những người trang trí tường nhà bằng mây tấm bằng cử nhân đại học danh giá.

Trong khi đó, cậu chỉ là một sinh viên đi học ở Đại học Công lập Bang California Long Beach, đi học bằng vé xe tháng. Nơi chỉ có duy nhất một chương trình giáo dục chính quy, bao gồm vài tín chỉ tại trường cao đẳng cộng đồng Huntington Beach. Làm thế nào cậu có thể cạnh tranh nổi cơ chứ? Thậm chí, làm sao cậu qua được vòng gửi xe? Luckey không biết. Nhưng cậu thực lòng tin rằng, khi nói đến nỗi ám ảnh lớn lao và duy nhất mà cậu có – lắp ráp nên những HMD giá thành rẻ nhưng tạo ra cảm giác siêu hòa nhập – thì không một ai trên thế giới này giỏi hơn cậu. Tất cả những gì Luckey cần là một cơ hội, một ai đó sẵn sàng không đánh giá cậu dựa trên tuổi tác và thành tích. Bolas đã chứng minh rằng ông chính là “ai đó”.

“Tôi đã nghiên cứu và thực hành VR được 25 năm,” sau này, Bolas nói với tờ *Orange County Register*. “Luckey biết nhiều về lịch sử các sản phẩm của tôi ngang ngửa tôi vậy.”

Vào tháng Bảy năm 2011, Bolas đã đề nghị Luckey làm kỹ thuật viên tại Phòng thí nghiệm Thực tế Hỗn hợp của mình tại Viện Công nghệ Sáng tạo của USC. Đi thí nghiệm hai lần một tuần là tất cả những gì Luckey hi vọng. Cậu còn rất nhiều việc và bận rộn (dọn dẹp, báo cáo, v.v..), giúp sinh viên làm dự án (phim VR ngắn) và sắp xếp các phần cứng đã có ở phòng thí nghiệm suốt nhiều năm. Nó không hào nhoáng, nhưng Luckey hài lòng với chuyện đó. Điều duy nhất cậu quan tâm là được ở đó và có



cơ hội tiếp xúc với những người chung sở thích với mình. Dĩ nhiên, tất cả những công việc “cu li phục vụ” đều được đền đáp, cậu có thể dành thời gian trong cái phòng thử nghiệm rộng như nhà kho kia, và trải nghiệm những gì thực tế ảo thực sự có thể đem lại mà không tốn xu nào.

Ngày 25 tháng Chín năm 2011, Luckey cố hết sức để mô tả cảm giác của mình trong một bài đăng trên MTBS3D có tiêu đề là *Truly Immersive (AKA 'Holy Crap This Is Real') VR Simulation* (tạm dịch: Giả lập VR hòa nhập như thật (hay “trời đất quỷ thần ơi nó có thật”)).

“TRỜI ÔI! Đột nhiên... toàn bộ tầm nhìn của bạn bị mờ đi... [và] dường như bạn đang đứng trên một cây cầu trong thế giới hậu tận thế, nơi trước kia từng là một con đường cao tốc dành cho ô tô. Phía trên bạn là những cột sắt gỉ sét, con đường thì đầy gạch vụn... Bạn liếc xuống rồi lập tức bước lùi lại, chỉ vài cm nữa là chân bạn đạp phải một mũi nhọn gỉ sét chọc lên khỏi mặt đất, và theo bản năng, bạn muốn tránh nó càng xa càng tốt...

Từ nãy đến giờ, bạn đã ở một mình trong giả lập này. Nhưng rồi đột nhiên, bạn nghe thấy ai đó gọi với ra từ chính nơi ban đầu bạn xuất hiện, ở phía bên kia cây cầu. Lúc này, hoàn toàn tự tin về thế giới mình đang ở, bạn đi bộ khoảng 20m về nơi mình đến, gặp một avatar khác, một người lính Quân đội Hoa Kỳ kín mít trong bộ giáp sa mạc, mang theo một khẩu súng lớn. Hai người chào hỏi và bắt tay nhau... Sau đó, cũng nhanh như lúc xuất hiện, người lính cảm ơn bạn đã giúp đỡ rồi biến mất.

Bạn biết rằng thực ra anh ấy chỉ là một kĩ sư phần mềm đang điều khiển một cơ thể ảo, nhưng tiềm thức của bạn lại thấy hơi khó tin vào điều đó... Nghe có vẻ điên rồ, tôi biết, nhưng Ma trận gần hơn rất nhiều so với chúng ta tưởng... Mọi người cần tự trải nghiệm thì mới tin được.



Câu cuối cùng gợi nhắc tới câu thoại nổi tiếng của Morpheus trong phim *Ma Trận*: “Không ai có thể nói cho anh biết Ma trận là gì, anh phải tự mình trải nghiệm nó”. Nó tóm gọn một trong những trò ngại lớn nhất Luckey phải đổi mặt khi cố gắng lôi kéo bạn bè và gia đình hứng thú với thực tế ảo. Đây là lí do tại sao vào những lúc không ở phòng thí nghiệm, hay bận bịu với các nguyên mẫu, Luckey rất thích chia sẻ công việc của mình với người khác. Và người mà cậu thích trò chuyện nhất chính là người bạn gái lâu năm: Nicole Edelmann.



Những lần gặp gỡ Edelmann

Luckey và Edelmann gặp nhau tại trại Hè hùng biện vào năm 2009, mỗi người ở một phe trong cuộc tranh luận gay cấn về các chính sách. Tất nhiên, cặp đôi đã có khởi đầu không mấy tốt đẹp. Nhưng cuối ngày hôm đó, Luckey thấy đối thủ của mình đang đọc sách trong khoảng sân nhỏ – đôi mắt xám quyết liệt ấy, mái tóc bob màu bạch kim ấy – cô bạn lật từng trang của cuốn truyện tranh Nhật Bản *Lucky Star*. Từ đó, mọi chuyện tiến triển theo hướng tình cờ nhiều hơn. Cô cũng đang học tại nhà. Cô cũng thích chế tạo thứ này thứ khác (nhưng là may trang phục, không phải chế đồ điện tử). Và mặc dù cô sống ở Colorado còn cậu ở California nhưng sau đó sáu tháng, họ bắt đầu hẹn hò. Luckey thích kể chuyện này trên ModRetro. Đôi khi chỉ muốn khoe khoang, nhưng thường là để tìm kiếm những lời khuyên lắng mạn khác thường.

Làm sao để vận chuyển kem trên máy bay?

Nhu một số bạn có thể đã biết, tôi không xa lạ gì với những trò chơi khám trên máy bay.

Tôi sẽ bay vào thứ Năm này, và tôi cần mang theo vài hộp kem, và giữ chúng trong trạng thái lạnh... [vì] tôi muốn mang



một ít cho Nicole. Có cửa hàng trực tuyến duy nhất bán một hộp với giá cao gấp đôi bình thường... PHÍ GIAO HÀNG TÂN 35 ĐÔ-LA! Vận chuyển đá khô qua đêm thật đắt đỏ.

Tôi từng đọc thấy rằng TSA được huấn luyện để luôn luôn phát hiện ra những hàng hóa hải sản đông lạnh (kiểu như bạn mua 2kg cua đông lạnh từ một cửa hàng bán cá). Nên tôi đang nghĩ đến chuyện bỏ nó kèm theo vài túi lạnh trong một loại túi đựng đồ ăn trưa cách nhiệt, sau đó bọc lại bằng giấy nâu, và in một cái nhãn “Palmer’s Wharf” (tạm dịch: Bến tàu của Palmer) khổ lớn chuyên nghiệp, để làm cho nó trông giống như được đóng gói tại một ngư trường.

Có phải tôi đang làm quá lèn không?

Với sự giúp đỡ của bạn bè (thêm sự trợ giúp nhỏ của đá khô), Luckey đã vận chuyển thành công món quà nhạy cảm với nhiệt độ của mình ngang qua bầu trời. Nhưng thường, để tiết kiệm tiền vé máy bay, cậu hay đến thăm Edelmann bằng ô-tô. Vì vậy, mỗi tháng một lần, Luckey sẽ lái chiếc Honda Insight 2001 màu đỏ của mình đến Colorado, công-tơ-mét của chiếc xe nhảy dần từ số 240.000 km, rồi 280.000 km, và cuối cùng là hơn 320.000 km.

Thỉnh thoảng, Edelmann cũng đến chiếc ro-moóc thăm cậu. Mặc dù yêu chàng trai sống trong đó, nhưng cô không thích noi ở của cậu cho lắm. Trên thực tế, lần đầu tiên đến ro-moóc của Luckey, cô đã bức bối với tình trạng của nó, đến nỗi dành toàn bộ thời gian của chuyến đi để lau chùi dọn dẹp (ngoại trừ hàng chục lon Muchi Mango rỗng xếp chồng lên nhau cạnh bồn rửa, Luckey rất đỗi tự hào về bộ sưu tập đó và không cho cô ném chúng đi). Một ngày nọ, Luckey tin rằng, rồi họ sẽ chung sống bên nhau ở một nơi nào đó đẹp đẽ hơn. Nhưng cho đến lúc đó, điều tốt nhất cậu có thể làm là đưa cô đến những khôn gian ảo đáng kinh ngạc.



Üm, được rồi, có lẽ là cậu không đưa cô đến nơi nào đáng kinh ngạc đến thế. Những nguyên mẫu kính của cậu không có đủ năng lực như mấy món xịn sò, hiệu suất cao ở USC. Nhưng Edelmann vẫn không ngừng kinh ngạc trước trải nghiệm mà những phát minh của Luckey có thể mang lại cho mình. Cậu thật khác thường, anh chàng Palmer Luckey này, và cô yêu điều đó ở cậu, rất nhiều. "Tôi là mặt đất, anh ấy là không khí," cô giải thích về mối quan hệ của hai người. "Và chúng tôi cần nhau."

Edelmann không hẳn mong đợi nỗi ám ảnh VR của Luckey sẽ tạo ra điều gì, nhưng cô ngưỡng mộ sự chăm chỉ cật lực cậu dành cho nó. Bởi vì một trong những điều cô thích nhất ở bạn trai mình chính là cách mà cậu vẫn tin vào giấc mơ Mĩ, giữa một thế giới đang ngày càng hoài nghi, hời hợt, thích đi đường tắt. Nằm ở trung tâm của niềm tin đó là nguyên tắc đạo đức cơ bản cậu tự đặt ra: Dũng phàn nàn, hãy hành động.



Sự ra đời của Oculus

Đến năm 2012, sự quyết tâm của Luckey đã dẫn đến sự ra đời của một nguyên mẫu mà cậu tin rằng, gần như đủ tốt để chia sẻ với thế giới: Một bộ kính rẻ hơn bất kì thứ gì khác ngoài kia. Kế hoạch của cậu là sử dụng trang web gây quỹ cộng đồng nổi tiếng Kickstarter để tạo một chiến dịch nhỏ nhỉ. Nhờ nó cậu có thể bán một bộ dụng cụ dễ lắp ráp cho những người đam mê VR như mình. Nhóm người này rất nhỏ – tính cả thế giới cũng chưa được 100 người – nhưng có hề gì, đơn giản là Luckey rất háo hức đưa ra một lựa chọn hiệu suất cao, chi phí thấp cho các “đồng môn” của mình.

Trong phòng thí nghiệm, cậu gọi nguyên mẫu mới nhất của mình – mẫu thứ sáu trong một loạt các thiết kế hiệu suất cao, chi phí thấp – là “PR6”. Nhưng vì cho rằng cái tên đó không thu hút cho lắm nên cậu quyết định đặt tên cho nó là “Rift” (tạm dịch: Kẽ nứt). Bởi vì, như cậu đã nói với bạn bè trên MTBS3D, “nên HMD tạo ra một kẽ nứt giữa thế giới thực và thế giới ảo... mặc dù mình phải thừa nhận rằng nó khá ngán.”



Để hợp pháp hóa toàn bộ kế hoạch này, Luckey biết mình cần thành lập một công ty. Và việc nghĩ ra một cái tên cho công ty hơi khó hơn một chút, vì hầu hết những cái tên cậu nghĩ ra đều đã có người dùng. Còn tất cả những lựa chọn hiển nhiên – có chứa từ “ảo” (virtual) hay VR – đều có nguy cơ vấp phải sự kì thị xã hội dành cho công nghệ này. Đây là chuyện mà ở một mức độ nào đó, Luckey vốn dĩ luôn ý thức được, nhưng vào lẽ Tạ ơn năm ngoái, nó trở nên rõ ràng hơn bao giờ hết.

Trong thời gian nghỉ lễ với ông nội ở Kansas, cậu đã tìm cách truy ra tên công ty sở hữu hầu hết các loại bản quyền trò chơi arcade ảo đã thất bại trong quá khứ: Virtuality. Lúc đó, Luckey vẫn đang nghĩ đến ý tưởng mở một công ty trò chơi arcade hiện đại, và có lẽ nên mua bản quyền sở hữu cái tên “Virtuality” – nếu nó thực sự, thực sự rẻ. Tại một vườn ô-liu ở Kansas, Luckey đã gặp chủ sở hữu bản quyền để thảo luận về khả năng này. Họ muốn 150.000 đô-la, không chỉ cho cái tên, mà cả một nhà kho chứa đầy thiết bị cũ của Virtuality nữa.

“Tôi chỉ muốn cái tên đó thôi, như thế thì hết bao nhiêu?”

“Nhóc à,” họ trả lời, “cậu không muốn dùng cái tên đó đâu. Virtuality đã gây thù chuốc oán với tất cả các nhà cung cấp trước khi phá sản. Nếu dùng lại cái tên đó, có lẽ ngay lập tức cậu sẽ bị kiện cho xem.”

Trong những tháng tiếp theo, Luckey đã suy nghĩ rất nhiều về lời khuyên này. Cậu sẽ không chỉ có khả năng dính vào kiện tụng liên quan đến cái tên Virtuality, mức độ độc hại của cái tên đó còn cho thấy nó hành lí què quặt mà thực tế ảo vẫn phải mang theo. Do đó, Luckey nhận ra rằng sẽ khôn ngoan hơn nhiều khi cố gắng giữ cho công ty nhỏ bé của mình tránh xa những thị phi ngày trước.

Trong lúc xem xét mọi cái tên khả dĩ, cậu nhớ lại cuộc trò chuyện cách đó vài tháng với đồng nghiệp ở ICT. Một trong các nhà nghiên cứu đã thoái mái kể lại việc mình hay “nhìn chòng chọc qua oculus.” Khi được hỏi oculus là gì, nhà nghiên cứu giải thích rằng nó đơn giản là một cái cửa sổ hình tròn – bất kì cửa sổ hay cửa gì có hình tròn. Luckey và các đồng



nghiệp của cậu nghĩ rằng chuyện đó khá buồn cười. Nhưng kể cả sau khi từng người dùng ngón tay tạo thành vòng tròn quanh mắt mình và hỏi đứa rằng như thế đã gọi là một *oculus* chưa. Tất cả đều đồng ý rằng *oculus* là một từ siêu hay ho, và ai đó nên sử dụng nó cho một cái gì đó.

Nhớ lại những cái gật đầu đồng ý ấy, Luckey biết mình đã săn sàng đưa từ đó vào sử dụng. Cậu cân nhắc giữa việc để nguyên văn từ *oculus*, hay nên kết hợp nó với *lux* để tạo thành *Oculux*, có nghĩa là “ánh sáng” trong tiếng Latinh. Như thế số phận đã an bài, một công ty chuyên sản xuất đèn dùng cho y tế đã đăng ký cái tên *Oculux*, vậy nên *Oculus* là quyết định cuối cùng của Luckey.

Sau khi đã quyết định xong cái tên công ty và bản kế hoạch kinh doanh, Luckey mua tên miền (oculusvr.com), cậu dự định ra mắt trang web vào cuối tháng đó. Ngồi trong chiếc ro-moóc của mình, cậu soạn thảo mục tiêu cho *Oculus* để đăng trên trang web:

Thật không may, thực tế áo đã nhiều lần trải qua thăng trầm, mà trầm nhiều hơn thăng. Công nghệ này chưa bao giờ tiến đủ xa để thực sự thuyết phục được mọi người, và những phần cứng VR tuyệt vời vẫn nằm ngoài tầm với của một người bình thường... Cho đến lúc này.

Oculus là ngọn giáo tôi dùng để thay đổi điều đó. Công nghệ đã cải tiến, chúng ta đã có thể tạo ra những phần cứng, phần mềm hiệu quả hơn, mạnh hơn và nhanh hơn so với thế hệ trước, những công ty sản xuất ra những sản phẩm kén người dùng và đắt không tưởng. Để hiểu nhầm ý tôi, những công ty này rất quan trọng, họ phải giải quyết một số thách thức cực kì khó về mặt kỹ thuật để làm hài lòng khách hàng của mình.

Nhưng thực tế là chúng ta lại đứng trước hàng loạt thách thức hoàn toàn khác. Phạm vi quan sát rộng lớn để trải nghiệm nhiều hơn, cơ chế theo dõi chuyển động với độ trễ thấp để tối



đa hóa khả năng hiện diện, trọng lượng nhẹ và cảm giác thoải mái khi sử dụng lâu. Quan trọng nhất có lẽ là giá chỉ khoảng hàng trăm đô-la, chứ không phải hàng chục ngàn đô-la. Tôi đã làm việc cật lực trong thời gian dài với rất nhiều con người tài giỏi để giải quyết những thách thức đó. Và giờ là lúc trao nó vào tay bạn.

Xét đến quy mô khiêm tốn của cộng đồng VR, thì Luckey bán những bộ Oculus Rift này hầu như không phải vì tiền bạc. Không có cách nào để làm giàu trong một thị trường hẹp đến như vậy. Nhưng cậu thấy không sao cả. Và Nicole cũng thấy không sao hết. Và có lẽ, trong một kịch bản lí tưởng nhất, nếu Luckey có thể lôi kéo được dù chỉ đôi chút sự quan tâm với thứ công nghệ này – nếu cậu xoay sở bán được 100 đơn hàng, có thể vậy – thì biết đâu khoản vốn khổng lồ này sẽ giúp cậu thắp sáng tương lai. Cái tương lai mà, trong lúc ngồi trước cái máy tính trong toa xe dài 6m của mình, cậu đã bắt đầu suy nghĩ đến. Bởi vì ngay cả khi trông Luckey có vẻ rất hạnh phúc trong hiện tại, với vài bản nhạc *eurobeat*¹ bật rầm rầm cùng cây hàn sắt rực đỏ, cậu vẫn không thể hoàn toàn dập tắt cái cảm giác sợ hãi đang len lỏi. Bên ngoài “ốc đảo” bất khả chiến bại này, rất nhiều chuyện không hề vận hành theo cách cậu muốn.

Ví dụ như công việc của cậu tại phòng thí nghiệm. Cậu thích nó. Nhưng bởi vì sau sáu tháng, các nhân viên tạm thời hoặc là được nhận, hoặc là phải ra đi. ICT không có đủ ngân sách để giữ cậu lại, Bolas đã thông báo với Luckey rằng có lẽ cậu nên sớm tìm việc ở đâu đó khác.

Với hoàn cảnh của cậu thì việc này thực sự khó khăn. Mặc dù thời gian ở ICT có thể mờ ra một số khả năng khác, nhưng dường như, chừng đó vẫn không đủ để Luckey tìm được những công việc cậu thực sự quan tâm. Chẳng hạn mới đây thôi, cậu đã từ chối một công việc tại hãng sản xuất kính VR Sensics. Họ đã mời cậu vào vị trí kỹ thuật viên phòng thí nghiệm cấp thấp!

¹ Eurobeat: là một thể loại nhạc dance điện tử.



Luckey tự giải thích rằng, có lẽ cậu sẽ dễ tìm việc hơn sau khi có bằng đại học chính thức. Cậu đang theo học cử nhân báo chí tại trường Đại học bang California, Long Beach, và thậm chí còn được bổ nhiệm làm tổng biên tập trực tuyến cho tờ báo sinh viên trường. “Kế hoạch dự phòng” của Luckey (nếu miễn cưỡng thì cũng có thể gọi như vậy) là trở thành một nhà báo công nghệ. Nếu cậu không thể kiếm sống bằng việc chế tạo thiết bị và đồ chơi công nghệ, thì ít nhất cậu cũng phải viết về những người làm việc đó.

Tuy nhiên, sau khi ứng tuyển vào một vị trí viết lách, thậm chí cậu còn không hề nhận được phản hồi từ cái trang mà trông qua thì thấy giống một nơi đơn giản dành cho mấy kẻ thiếu não, *Hackaday*. *Hackaday* là một blog viết về kiểu *modding* mà cậu ưa thích, nhưng giờ Luckey buộc phải đổi mặt với thực tế: Có lẽ nghề báo không dành cho cậu.

Có lẽ, cậu nghĩ, mọi chuyện sẽ thay đổi *sau khi* mình tốt nghiệp với tấm bằng trong tay. Nhưng thậm chí cậu còn không có cơ hội kiểm chứng khả năng này: Hồi tháng Mười hai, do phần mềm xếp lịch học của trường bị trục trặc, nên cậu đã bỏ lỡ cơ hội đăng kí lớp. Được rồi, cậu lại nghĩ, mình sẽ nghỉ học kì này. Nhưng khi xem xét tiếp, rõ ràng là trường không cho đăng kí thêm. Dù sao thì chuyện đó cũng không quan trọng lắm, vì sau đó cậu đã nộp đơn xin vào diện sinh viên chuyển tiếp sang USC. Cách này không những phù hợp hơn, mà còn cho phép Luckey có thể tiếp tục làm việc ở ICT nếu là sinh viên ở đó. Nhưng rốt cuộc kế hoạch cũng không diễn ra, vì gần đây Luckey mới biết rằng, mình đã bị USC từ chối.

Thế là, tại thời điểm này của năm 2012, Luckey không biết mình cần phải làm gì tiếp theo. Mặc dù luôn là người lạc quan trong mọi hoàn cảnh, nhưng thật khó để cậu không cảm thấy rối ren trước tình cảnh hiện tại. Nhưng vào một buổi chiều tháng Tư định mệnh, khi đồng hồ điểm 2h28, Luckey đã nhận được tin nhắn từ một trong những người hùng thời thơ ấu của mình, tin nhắn sắp sửa thay đổi mọi thứ.

CHƯƠNG 2

CARMACK – NGƯỜI HÙNG HUYỀN THOẠI

Tháng Tư năm 2012



Có lẽ đó chỉ là một chiêu trò Marketing

Sáu tháng trước, vào tháng Mười năm 2011, Id Software¹ đã phát hành một trò chơi điện tử mới có tên là *Rage*.

“Một tuyệt phẩm mãn nhãn,” IGN tuyên bố trong bài đánh giá của họ về trò chơi này. “Một thành tựu đột phá,” VentureBeat ca ngợi. Và, khá ngắn gọn súc tích, “Carmack!” là lời chúc mừng từ tờ *New York Times*, ý muốn nhắc đến Giám đốc Kỹ thuật huyền thoại của Id, John Carmack.

Carmack là một *coder* 41 tuổi, tóc vàng, thường xuyên làm việc (và phát biểu) khiến người khác có cảm tưởng như một phần trong anh là người máy. Thay vì ăn mừng chiến thắng, anh lại thực hiện nghi thức quen thuộc của mình sau mỗi lần ra mắt sản phẩm. Tạm rời xa công việc phát triển trò chơi để suy nghĩ rộng hơn về tương lai. “Một giai đoạn R&D ngắn ngủi”, anh thích gọi nó như vậy.

¹ Id Software là hãng phát triển game có trụ sở tại Dallas.



Thường thì những giai đoạn R&D ngắn ngắt này cũng không tạo ra những động lực lớn hơn, nhưng đôi khi nó cũng có điểm sáng để theo đuổi. Chẳng hạn như câu chuyện năm 2000, khi sau khi hoàn thành Quake III: Arena, Carmack quyết định rằng anh muốn tìm hiểu về tên lửa. Không lâu sau anh liền thành lập một công ty có tên là Armadillo Aerospace (với mục tiêu là chế tạo một con tàu không gian tiểu quỹ đạo có thể đưa khách du lịch vào không gian). Bất kể kết quả như thế nào, Carmack vẫn thực sự tận hưởng những giai đoạn R&D như thế, và lần này, sau khi phát hành Rage, anh quyết định tập trung vào thực tế ảo.

Khi được hỏi tại sao lại chọn thực tế ảo, Carmack trả lời rằng “không có lí do gì cụ thể”. Dù có thể đúng là không có sự kiện nào khởi nguồn cho sự việc này, nhưng đáp án gần chính xác có lẽ là “sớm hay muộn gì nó cũng phải xảy ra”. Bởi vì, xét trên nhiều phương diện, thực tế ảo được ngầm hiểu là “ga cuối cùng”, nơi những nỗ lực thiết kế và lập trình trò chơi điện tử của anh luôn luôn hướng đến.

Khi còn nhỏ – nhiều năm trước lần đầu tiên được chơi trò chơi điện tử trên máy tính – John Carmack đã thỏa cơn ghiền chơi điện tử bằng những trò chơi nhập vai như Dungeons & Dragons. Điều làm anh thích thú hơn cả việc chơi trò chơi này, chính là được quan sát chúng với tư cách một Dungeon Master. Anh có thể tự do – bằng luật chơi hay bằng trí tưởng tượng – biến những chuyến phiêu lưu thành hiện thực. Và khi đã chán với luật chơi lỏng lẻo, Carmack chuyển sang vẽ lên giấy những biểu đồ hành trình mình tự nghĩ ra.

Từ niềm đam mê kiến tạo các thế giới, đến niềm yêu thích tiểu thuyết giả tưởng hoặc khoa học viễn tưởng, rõ ràng là từ nhỏ, Carmack đã thích dành thời gian để tự mình tạo ra các thế giới phức tạp, hơn là sống trong thế giới do người khác tạo ra. Vì vậy, một cách tự nhiên, anh bị thu hút bởi sức mạnh của công việc lập trình trên máy tính.



Trong tất cả những thứ có thể lập trình, Carmack sớm đã yêu thích đồ họa. Anh yêu thích cách mà một thứ đơn giản như mã nhị phân – chỉ là một mớ hỗn độn những số 0 và 1 – lại kiến tạo nên các màu sắc, hình ảnh và chuyển động trên màn hình. Nhưng cuộc sống đằng sau bàn phím rất cô đơn. Giống như Palmer Luckey, Carmack lên mạng tìm kiếm sự an ủi và tình bạn, dành những năm tháng niên thiếu của mình để lang thang trên các hệ thống bảng thông báo (BBS)¹, nơi khách truy cập có thể đăng thông báo, trao đổi tin nhắn và phàn nàn. Nó đưa anh đến một thế giới ngầm đáng kinh ngạc của trò chơi điện tử trên máy tính. Và cuối cùng, khi vẫn đang học trung học, Carmack đã quyết tâm xây dựng một trò chơi của riêng mình.

Shadowforge và game tiếp theo của Carmack (*Wraith: The Devil Devil Demise*) đều được phân phối bởi một công ty phát hành nhỏ tên là Nite Owl Productions. Doanh số của cả hai đều không đáng bao nhiêu, nhưng chỉ riêng chuyện chúng bán được cũng tuyệt vời lắm rồi. Ít nhất Carmack đã viết ra một thứ đủ hay ho để người khác dành thời gian chơi. Và còn tuyệt vời hơn, khi hai trò chơi mà Carmack hợp tác với Nite Owl đã tạo cơ hội để người khác thuê anh viết trò chơi về tennis cho một công ty phát hành lớn hơn tên là Softdisk, có trụ sở tại Louisiana. Ở đây, Carmack đã gặp một số người cùng sở thích. Năm 1991, ba người trong số đó đã giúp anh thành lập studio của riêng mình: Id Software.

Tại thời điểm Id được thành lập, gần như tất cả những trò chơi được yêu thích nhất, và bán chạy nhất đều được sản xuất riêng cho máy console. Lý do cũng rất đáng: Với đồ họa quá yếu, các trò chơi trên

¹ Hệ thống bảng thông báo (BBS): Là một máy chủ chạy phần mềm cho phép người dùng kết nối với hệ thống bằng chương trình đầu cuối. Sau khi đăng nhập, người dùng có thể thực hiện các chức năng như, tải lên và tải xuống phần mềm và dữ liệu, đọc tin tức và bản tin và trao đổi tin nhắn với người dùng khác thông qua email, bảng tin công khai và đôi khi qua trò chuyện trực tiếp.



máy tính không thể đọ được với trò chơi trên máy console về tốc độ và hình ảnh đẹp mắt. Thủ lấy một trò chơi trên máy console màn hình ngang (*side-scrolling*) như Super Mario Bros làm ví dụ. Khi người chơi quyết định cho Mario (hay Luigi) chạy trên màn hình, “camera” có thể theo kịp và giữ cho người hùng của chúng ta luôn nằm trong khung hình một cách tron tru, liền mạch. Tuy nhiên, với máy tính thì không như vậy.

Nếu một nhân vật di chuyển ra khỏi khung hình, anh ta sẽ chuyển sang một cảnh hoàn toàn mới. Đơn giản đó là cách nó vận hành, một hệ quả dễ hiểu của đồ họa quá yếu, và tình trạng này vẫn được xem là chuyện bình thường đến khi John Carmack đưa ra một kĩ thuật gọi là *adaptive tile refresh*¹ giúp máy tính cá nhân cuộn cảnh tron tru, mượt mà như Mario. Trên thực tế, chỉ để chứng minh việc các trò chơi của họ giống Mario đến mức nào, những người sáng lập Id Software đã viết hẳn một bản chạy thử có tên là *Dangerous Dave in Copywrite Infringement*, tái tạo gần như hoàn hảo màn đầu tiên của Super Mario Bros. 3 (trừ việc thay Mario bằng một anh chàng hoạt bát, vui vẻ hơn tên là Dave).

Kĩ thuật đột phá “*adaptive tile refresh*” này trở thành tâm điểm của trò chơi đầu tiên mà Id giới thiệu: Commander Keen. Mặc dù game này bán khá chạy nhưng vẫn chỉ là “khá chạy” đối với một “trò chơi điện tử trên máy tính” mà thôi. Lúc bấy giờ, đây là cụm từ luôn được đính kèm sau doanh số. Bởi vì so với các trò chơi trên máy console đình đám bán được vài chục triệu bản, thì các trò chơi trên máy tính bán chạy nhất hiếm khi có thể vượt quá 100.000 bản. Vì vậy mới xuất hiện cụm từ “đối với một game máy tính”, nhưng nó sẽ không tồn tại được bao lâu nữa.

Sau Commander Keen, Id đã thay đổi nhận thức về việc chơi trò chơi điện tử trên PC với một thập kỷ đầy những “siêu bom tấn”: Wolfenstein 3-D (bán được hơn 200.000 bản), Quake (bán được hơn một triệu bản), và đáng chú ý nhất là Doom (Microsoft đã xác nhận rằng, vào đầu những năm 1990, đã có thời điểm Doom trở thành game được cài đặt trên nhiều PC hơn cả phần mềm Windows chủ lực của họ).

¹ Adaptive tile refresh (tạm dịch: Làm mới cảnh thích ứng): Là một kĩ thuật đồ họa máy tính dành cho dòng trò chơi điện tử cuộn bên (*side-scrolling video games*).



Những game như Wolfenstein 3-D, Quake và Doom đã biến Carmack thành một “ngôi sao nhạc rock”, và những kĩ thuật như “adaptive tile refresh”, “surface caching” và thuật toán “Carmack’s reverse” đã đưa anh trở thành một huyền thoại trong cộng đồng công nghệ. Nhưng ở con người này còn có một điều khác nữa – một điều thuộc về hệ tư tưởng – đã nâng anh từ một huyền thoại sống đơn thuần lên bậc anh hùng như Gandalf¹: Anh tin rằng việc luôn giữ đầu óc cởi mở, cung cấp mã nguồn mở và duy trì tính minh bạch về công nghệ là những yếu tố sống còn đối với sự cách tân, đổi mới.

Trong một bài đăng trên trang blog Parasites đang rất nổi tiếng hiện nay, Carmack đã ví bằng sáng chế phần mềm với việc “chế nhạo ai đó”, giải thích rằng “trong phần lớn các trường hợp thuộc lĩnh vực phần mềm, bằng sáng chế ánh hưởng đến phát minh độc lập.”

Đây không phải là những lời sáo rỗng. Carmack sống bằng niềm tin này. Đó là lí do tại sao anh luôn công khai chia sẻ mã nguồn của những trò chơi mình viết (sau khi chúng đã được phát hành). Đó là lí do tại sao anh thường xuyên đưa ra nhiều lời khuyên tâm huyết cho các nhà cung cấp phần cứng (như Sony, Microsoft và Nvidia). Và đó cũng là lí do tại sao anh luôn sẵn lòng tiết lộ các kết quả thử nghiệm cũng như các lí thuyết đang được kiểm chứng trong các bài phát biểu quan trọng, đặc biệt là tại QuakeCon².

Trong thực tế, Carmack rất tin tưởng vào tầm quan trọng của chia sẻ, tư vấn, tiết lộ. Đến mức khi bán công ty của mình cho ZeniMax Media vào năm 2009 (và sau đó ký hợp đồng năm năm để làm việc cho công ty này), anh đã đưa vào hợp đồng những điều khoản đặc biệt để có thể tiếp tục thực hiện tôn chỉ đó. Quá trình để đi đến sự đồng thuận về những điều khoản đó không hề dễ dàng. Nhưng cuối cùng, họ phải chấp nhận yêu cầu của người đàn ông được những người hâm mộ tôn vinh là “Người hùng huyền thoại Carmack”.

¹ Gandalf: Là một nhân vật giả tưởng xuất hiện trong tiểu thuyết *Người Hobbit* và *Chúa tể của những chiếc nhẫn* của tác giả J. R. R. Tolkien.

² QuakeCon: Là một lễ kỷ niệm hàng năm các trò chơi của Id Software.



Vì trong suốt 21 năm, Id Software đã được chứng kiến hết lần này đến lần khác rằng, phương pháp minh bạch và cởi mở của Carmack thực sự hiệu quả. Nhờ nó, ba tựa game biểu tượng của id – Wolfenstein, Doom và Quake – đã trở thành những thương hiệu nhượng quyền bom tấn đích thực. Và mặc dù – vào tháng Mười năm 2011 – doanh số ban đầu của Rage không được như ZeniMax dự đoán, nhưng người ta vẫn hi vọng rằng nó sẽ dẫn đến một IP đẳng cấp thế giới khác.



Những giấc mơ về thực tế ảo

Ngay sau khi Rage được phát hành, Carmack không còn bận tâm đến việc suy nghĩ về các phần tiếp theo hoặc phụ bản nữa. Đầu tiên, anh muốn tận hưởng niềm vui khám phá trong giai đoạn R&D. Nhưng khám phá cái gì bây giờ? Trong khoảng thời gian này, nhiều nhà sản xuất thiết bị điện tử lớn đang thổi phồng ti-vi ba chiều như giới hạn mới của ti-vi. Cá nhân Carmack không quá lạc quan về khả năng ti-vi ba chiều có thể trở thành sản phẩm chính thống, nhưng điều đáng chú ý đối với anh là chuyện cả Sony và Microsoft đều vừa mới tung ra các tiện ích mở rộng cho phép máy console của họ điều khiển ti-vi ba chiều. Và trong lúc nghiên ngẫm thêm về sao chép lập thể (*stereoscopy*) – quá trình trình chiếu hai ảnh (một cho mắt phải, một cho mắt trái) để người xem có cảm giác về độ sâu ba chiều – bất chợt Carmack thắc mắc về thực tế ảo.

Carmack không suy nghĩ nhiều về thực tế ảo từ những năm 1990, dù “VR” là một trong những mốt thời thượng của nhất của giới công nghệ, và vài công ty VR đã cấp phép cho một số tựa game của Id. Cú đột phá ngắn ngủi ấy không để lại gì – hoặc vì các phiên bản VR của những trò chơi đó dở tệ hại, hoặc vì các công ty liên quan làm ăn thất bát, phá sản – nhưng giờ đây, đã vài thập kỷ trôi qua, và Carmack tò mò muốn biết thực tế ảo đã phát triển được bao xa.

Chắc hẳn, Carmack nghĩ, công nghệ này đã đạt được những bước tiến vượt bậc trong hơn 20 năm qua! Nói cho cùng, máy tính giờ đã nhanh



hơn hàng trăm ngàn lần so với trước đây. Chưa kể tất cả những tiến bộ đã đạt được với màn hình, bộ cảm biến và những thứ liên quan khác. Nhưng sau khi đánh giá các HMD đang có trên thị trường, Carmack không chỉ thất vọng vì những thứ ở ngoài kia, anh còn cảm thấy bị xúc phạm.

Trên thực tế, với một số kính, độ trễ – tức là độ trễ tính từ thời điểm một người cố gắng hoàn tất một hành động trên màn hình (chẳng hạn như khai hỏa) cho đến khi hành động đó thực sự xảy ra – quả thật là một bước lùi so với hệ thống mà Ivan Sutherland đã xây dựng từ thập niên 1960! Cứ cho là những hệ thống Sutherland đó siêu đắt đỏ với màn hình CRT độ trễ thấp... nhưng dù thế thì chúng vẫn nhanh hơn! Làm sao có thể nhu thế? Phải chăng VR đã thất bại quá thảm hại trong những năm 1990, đến nỗi mà tận ngày nay, việc chạm vào thú công nghệ đó vẫn bị coi là độc hại?

Tính đến cuối năm 2011, thiết bị HMD phổ biến nhất có lẽ là kính 3-D Z800 của eMagin, có giá khoảng 900 đô-la. Trọng lượng nhẹ và độ phân giải 800×600 , chắc chắn Z800 tốt hơn bất cứ thứ gì của những năm 1990. Nhưng kính mỏng manh, bộ theo dõi tệ hại, và tệ nhất là: Trường quan sát thực sự kinh khủng. Với FOV¹ chỉ 40° , cảm giác như nhìn thế giới qua một lõi giấy vệ sinh vậy.

Làm sao có thể đắm chìm trong trải nghiệm VR đem lại khi bạn như bị che mắt? Toàn bộ sức hấp dẫn của VR nằm ở việc tạo cảm giác như đang hiện diện ở một nơi khác, và điều đó chỉ có thể xảy ra nếu bạn có FOV giống như một con ngựa ở Kentucky Derby. Vấn đề này không phải chỉ xuất hiện ở kính Z800 3-D của eMagin, trong thực tế, FOV 40° là trường quan sát rộng nhất mà những thiết bị trên thị trường đạt được.

¹ FOV (Field of View): là trường nhìn, cho biết ta có thể thu vào bao nhiêu phần hình ảnh qua chiếc máy ảnh và ống kính mà ta đang sử dụng. FOV thay đổi khi hai yếu tố sau thay đổi: độ dài tiêu cự ống kính và kích thước cảm biến (hoặc kích thước film).



Mặc dù vậy, Carmack vẫn mua một số bộ kính “gốm ghiếc” này và dành đôi chút thời gian để cố gắng cải thiện chúng tốt hơn. Anh sử dụng một “môi trường kiểm thử” (testbed) mà mình đã code cho các công trình đồ họa không liên quan – về cơ bản, đó chỉ là một cảnh có thể chơi được trong *Rage* – để thử nghiệm các thông số của bộ kính VR mà anh đã mua.

Và cuối cùng, những thử nghiệm của Carmack đã đạt được bước tiến, đủ để anh hào hứng mô tả lại cho các đồng nghiệp bằng một câu “hạt nhân của sự kì diệu”. Thật khó để diễn tả chính xác hạt nhân đó là gì, nhưng nó liên quan đến chuyện, cuối cùng thì, sau ngàn ấy năm, Carmack cảm thấy như mình vừa khám phá ra điều sâu thẳm nhất trong những tác phẩm của bản thân. Nhưng một lần nữa, với tầm nhìn không hơn gì nhìn qua một lõi giấy vệ sinh, cái cảm giác anh thấy vẫn mới chỉ là một hạt nhân.

Vì vậy, đó là một rắc rối lớn. Và chuyện này cũng vậy: Carmack chỉ dành vài tuần cho việc nghiên cứu VR, và khi lịch được lật sang tháng Mười một, thời gian của anh đã gần hết. Là giám đốc kỹ thuật của Id, anh cần tập trung vào các nguồn doanh thu hữu hình. Thế có nghĩa là, để tiếp tục công trình nghiên cứu hiện tại của mình, ngay cả với nguồn lực khiêm tốn nhất, anh cũng cần phải đưa ra một lí do liên quan đến triển vọng kinh doanh. Đấy là cách mà ý tưởng “chiêu trò marketing” ra đời.

Mùa Thu tiếp theo, Id Software lên kế hoạch phát hành phiên bản cài tiền đồ họa của *Doom 3*, tựa game được ra mắt lần đầu tiên vào năm 2004. Phiên bản cài tiền đồ họa này, *Doom 3: BFG Edition*, sẽ vật lộn để giành giật sự chú ý của cộng đồng giữa hàng tá những game mới, như hầu hết các đợt phát hành khác. Trừ khi...

Chà, được rồi: Carmack tự hỏi, sẽ thế nào nếu chúng ta kết hợp *Doom 3: BFG Edition* với công nghệ khác thường kì dị mà mọi người chưa từng thực sự bàn luận đến trong 20 năm qua? Sẽ thế nào nếu tại triển lãm thương mại lớn nhất năm Hội chợ E3, chúng ta giới thiệu một



phiên bản thực tế ảo thử nghiệm của Doom 3 trước báo chí? Quả thực, ý tưởng này hơi phô trương, nhưng có vẻ như nó sẽ thu hút được sự chú ý dành cho một tựa trò chơi đã có từ năm nay.

Chiến lược này đã cho Carmack một lí do để tiếp tục nghiên cứu VR. Böyle giờ, anh chỉ cần tìm một bộ kính có thể mang lại trải nghiệm tối ưu. Thật tình cờ, vào tháng Mười một năm 2011, Sony đã phát hành một “thiết bị xem HD & 3-D cá nhân”, Carmack cho rằng nó có thể sẽ phù hợp với mục đích của mình: HMZ-T1. Với màn hình OLED tiên tiến, Sony quảng bá HMZ-T1 là “một HDTV có thể đeo được”, mang đến cho người dùng một trải nghiệm “tương đương với việc xem trên màn ảnh 150 inch của riêng bạn, chỉ cách 3m, ở dạng 2D hoặc 3D.”

Mặc dù có thể rất hay ho nhưng HMZ-T1 lại không hữu ích mấy cho những ý tưởng Carmack có trong đầu. Thứ nhất là độ trễ cao đến mức không thể chịu đựng được, thứ hai là nó không được trang bị thiết bị theo dõi – tức là một thiết bị cảm biến có khả năng phát hiện vị trí của đầu người dùng (vì vậy nên – cũng giống như trong thực tế – màn hình bạn đang xem *không* di chuyển khi bạn quay đầu lại).

Mặc dù vậy, một thiết bị xem 3-D có độ phân giải cao, độ trễ cao vẫn có thể hoạt động đủ tốt cho dự án nhỏ của Carmack (nói cho cùng thì đây chỉ là chiêu trò marketing thôi mà). Nhưng ngay cả đổi với một HMD giá cả tương đối phải chăng (799 đô-la), thì vấn đề sau đây vẫn rất nghiêm trọng và có thể “giết chết” trải nghiệm của người dùng:

So với FOV 45°, HMZ-T1 của Sony chỉ đỡ kinh khủng hơn đôi chút. Màn hình OLED khiến mọi thứ trở nên hấp dẫn hơn, nhưng đường như vẫn không thể cảm nhận được “hiện tại”. Vấn đề của FOV, thực ra không phải là chuyện Carmack có thể giải quyết. Nhưng anh có thể làm những việc khác đối với mã nguồn của Doom 3 BFG, để cải thiện trải nghiệm VR của những HMD này. Nếu bạn cho rằng chuyện này có chút gì trái khoáy – sử dụng phần mềm để cải thiện trải nghiệm phần cứng – thì để dễ hiểu hơn, hãy hình dung một chiếc ti-vi và một chương trình truyền hình.



Nếu không có phần cứng (ti-vi), bạn không thể trải nghiệm phần mềm (chương trình truyền hình). Mặc dù phần lớn trải nghiệm phần cứng dựa trên chất lượng của bản thân phần cứng (màn hình, độ phân giải, tính năng của chiếc ti-vi, v.v.), nhưng có nhiều cách quay hoặc chỉnh sửa chương trình truyền hình sao cho tối ưu hóa các góc nhất định trên màn hình (độ rõ nét, độ tương phản, độ nhất quán, v.v.). Và vì vậy, ngoài việc gắn thêm một thiết bị theo dõi vào vài bộ kính cho đủ “tươm tất” để trình diễn thử nghiệm tại E3 (bao gồm hai bộ kính từ Sony và eMagin), Carmack sắp xếp thời gian trong mấy tháng tiếp theo để thử cài tạo phần mềm của Doom 3: Phiên bản BFG để nó “sẵn sàng cho trải nghiệm VR” hết mức có thể.

Văn phòng của anh, giờ trông giống như phòng thí nghiệm của một nhà khoa học điên rồ – khắp nơi vương vãi những bộ kính bị “mổ xè”, rã đồ – là bằng chứng cho tham vọng này. Khi E3 đến gần, anh tiếp tục mày mò tìm kiếm thứ gì đó tốt hơn. Anh tìm thấy trên mạng một hướng đi khả thi liên quan đến việc sử dụng kính quang học có sẵn – giống như loạt ống kính góc rộng được chế tạo bởi các hệ thống LEEP trong những năm 1990 – khi được kết hợp với màn hình LCD, chúng có tiềm năng đạt đến trường quan sát rộng hơn.

Quá trình tìm hiểu hướng đi này đã đưa Carmack đến một trang web đầy nhiệt huyết có tên VR-tifacts, cụ thể là một bài viết có tựa đề “LEEP on the Cheap”. Trong phần bình luận của bài viết đó, Carmack đọc được về một hacker phần cứng, người dường như đang thực hiện nghiên cứu gì đó rất thú vị trong lĩnh vực này. Một hacker có nickname là “PalmerTech”.

TÙ: John Carmack

GỦI: PalmerTech



Tôi rất muốn xem qua, hoặc mua lại một trong số những nguyên mẫu có FOV cao của cậu nếu được. Tôi đang xây dựng một số phiên bản VR cá nhân ở dạng thử nghiệm ở E3. Sẽ rất lí thú khi so sánh các giá trị tương đối của FOV cao với độ phân giải cao với tần số làm mới cao.

Ngồi trong ro-moóc bừa bộn, đọc tin nhắn của Carmack, Palmer Luckey không thể tin nổi vào mắt mình. John Carmack, người đã tạo ra vài tựa game mà cậu yêu thích, muốn mượn thử *cậu* chế tạo? Bất chấp cảm giác nôn nao muốn phát hoảng, Luckey tự nhắc nhở mình rằng, khi nói đến kính thực tế ảo thì cậu biết nhiều *hon* bất kì ai trên thế giới – kể cả Carmack – Người hùng huyền thoại. Vì vậy, để cỗ gắng không tỏ ra là một anh chàng hâm mộ đang sướng muốn xỉu, Luckey trả lời, “Tôi rất vui được cho anh mượn, hoặc bán cho anh một bộ, bất cứ bộ nào anh thích. Tôi dự định sẽ bán nguyên bộ theo kiểu tự lắp ráp từ tháng Sáu, nhưng tôi có thể lắp riêng một cái cho anh trước... Anh thích mẫu 1200 hay mẫu 2700?”

Bây giờ, mặc dù tất cả chuyện này có vẻ siêu thực, nhưng Luckey không hề nghĩ rằng nó sẽ đưa cậu đến một “bước ngoặt” đổi đời nào đấy. Dĩ nhiên, thật khó tin khi có thể giúp đỡ một trong những anh hùng mình hăng ngưỡng mộ, nhưng thực sự thì kịch bản tươi sáng nhất ở đây là gì? Có lẽ, (nếu cảm thấy ấn tượng), Carmack sẽ đăng một vài đánh giá tốt trên diễn đàn, nhờ đó mà có khả năng Luckey sẽ bán thêm được hàng tá bộ lắp ráp kính. Nghĩ đến kết quả đó thôi, cậu cũng sướng run người, một lí do nữa thúc đẩy cậu hoàn thành kế hoạch gọi vốn trên Kickstarter, và công bố nó trên MTBS3D.

Nhưng trước khi làm như vậy, cậu muốn chắc chắn rằng mình có thể trông cậy vào sự giúp đỡ của một vài người bạn, phần lớn là từ Chris Dycus hay không. Dycus là một thiếu niên gầy gò, lúc nào cũng có vẻ



thờ o nhung thực ra lại tràn đầy nhiệt huyết. Cậu là một thành viên quan trọng của ModRetro từ những ngày đầu và, đến thời điểm này, là một trong những người bạn tốt nhất và đáng tin cậy nhất của Luckey.

“Dycus, tớ cần cậu giúp,” Luckey nói qua điện thoại. “Tớ muốn gọi vốn cho bộ kính VR trên Kickstarter. Tớ muốn nhờ cậu lắp giúp tớ vài bộ?”

“Được chứ sao”, Dycus trả lời. Phần vì cậu muốn hoàn thành vai trò của một đứa bạn tốt, phần vì đơn giản là cậu thích lắp ráp các thứ, và phần lớn là vì – khá thành thật mà nói – Dycus nghĩ rằng Luckey sẽ không đi được đến cùng. Trong suốt những năm chơi với nhau, Dycus có thể đếm được, chưa đến năm lần Luckey *thực sự* hoàn thành một trong những dự án phần cứng cậu tự khởi xướng. Chuyện thường xuyên diễn ra như sau: Ban đầu Luckey rất phấn khích với một dự án nào đó, nghĩ ra hàng tá giải pháp cực kì sáng tạo và thông minh. Rồi sau đó, trước khi kịp hoàn thiện dự án đó, cậu đã lại phấn khích vì thứ gì đó khác rồi.

Tuy nhiên, lần này, Luckey đã quyết tâm thực hiện bằng được. Nói cho cùng, đây là thực tế áo – niềm đam mê mãnh liệt nhất trong số tất cả các dự án vì đam mê của cậu, và khi thanh xuân đã sắp trôi qua, Luckey không còn lí do nào để bào chữa nữa. Vì vậy, vào ngày 15 tháng Tư năm 2012, Luckey đã đăng một bài dài trên MTBS3D:

Chào mọi người. Mình đang đạt được bước tiến lớn trong việc chế tạo bộ lắp ráp HMD của mình! Tất cả những phần khó nhất (quang học, màn hình hiển thị và phần cứng giao diện) đã xong, ngay lúc này mình đang nghiên cứu làm sao để chúng thực sự khớp với nhau, và tìm ra cách tốt nhất để làm giá treo... Mục tiêu là khởi động một dự án Kickstarter vào ngày 1 tháng Sáu, kết thúc vào ngày 1 tháng Bảy, sau đó gửi hàng đi càng sớm càng tốt. Mình sẽ không lấy một xu lợi nhuận nào từ dự án này, mục tiêu chỉ là đủ tiền trả chi phí linh kiện, phụ kiện, sản xuất, gửi hàng và phí thẻ tín dụng/Kickstarter, với khoảng 10



đô-la còn lại cho một chiếc bánh pizza và bia ăn mừng. Mặc dù vậy, mình cần giúp đỡ...

Sau khi liệt kê vài thứ cần mọi người giúp (logo, ý tưởng cho video Kickstarter, v.v.), Luckey đã đăng bài trên MTBS3D. Cậu cảm thấy tràn trề hi vọng – hi vọng rằng đây có thể là “sự kiện khởi động một cộng đồng VR lớn hơn”. Nhưng đồng thời: Cậu đột nhiên cảm nhận rõ mồn một thực tế rằng, mình chỉ mới 19 tuổi. Không, chuyện đó không quan trọng, Luckey tự nhắc nhở bản thân. Không phải trên thế giới mạng. Ở ngay đây – với kết nối Internet và bàn phím máy tính – mình bao-nhiêu-tuổi-không-quan-trọng. Chuyện duy nhất thực sự quan trọng là, mình đang sắp làm việc mình phải làm để theo đuổi mục tiêu và đam mê đến cùng.

CHƯƠNG 3

CHUYỆN VỀ HAI HỘI CHỢ THƯƠNG MẠI

Tháng Năm – tháng Sáu năm 2012



Kế hoạch đã thay đổi

Hóa ra, Chris Dycus đã đúng, kế hoạch của Palmer Luckey thực sự đã thay đổi. Tuy nhiên, lần này không phải vì Luckey xao nhãng bởi một dự án khác, mà vì niềm tin của John Carmack vào tầm nhìn của cậu đã thuyết phục cậu nghĩ đến những điều lớn lao hơn.

“Đây là một sản phẩm tuyệt vời hơn rất nhiều so với vẻ ngoài của nó,” Carmack đăng dòng tweet vào ngày 17 tháng Năm, cùng với một nguyên mẫu trông có vẻ èo uột của Rift. “HMD với FOV 90+ của Palmer Luckey, bộ lắp ráp giá rẻ sẽ sớm được bán trên thị trường.” Nếu chuyện đó vẫn chưa đủ thay đổi cuộc đời Luckey, thì cuối ngày hôm đó, Carmack còn đăng thêm một bài đánh giá dài trên MTBS3D, gọi nguyên mẫu của Luckey là “thiết bị HMD mang lại cảm giác đắm chìm nhất trong số năm cái tôi có ở đây”. Carmack lưu ý thêm, “Nếu Palmer đến gần với mức giá mục tiêu mà cậu ấy đặt ra, thì nó vẫn là thiết bị rẻ nhất.”



Luckey không thể tin vào mắt mình. Một phiếu công khai từ chính Người hùng huyền thoại. Khi trao đổi riêng, Carmack thậm chí còn háng hái hơn, mô tả Rift tốt hơn “cực kì nhiều” so với bất cứ HMD nào ngoài kia – “một tinh huống hoàn toàn khác biệt” sẽ “đánh bại mọi thứ”. Carmack đi xa đến mức tuyên bố rằng, nếu Luckey để mình mang Rift đến Hội chợ E3, những người nhận được bản nguyên mẫu sẽ cảm thấy như họ đã “nhìn thấy tương lai”.

Vài tuần trước khi hội chợ diễn ra, Carmack đã hỏi Luckey rằng liệu anh có thể giới thiệu nguyên mẫu Rift cho “vài người tại Hội chợ E3 trong một số buổi trình diễn riêng tư” không.

Luckey không cần phải suy nghĩ lâu. Tất nhiên là được rồi! Đó sẽ là một cách tuyệt vời để thu hút sự quan tâm của dư luận. Carmack đồng ý, mặc dù anh cũng bày tỏ một số lo ngại rằng Luckey có thể “bị phỉnh” vì bất cứ tin tức truyền thông nào. “Tôi sẽ cố gắng hết sức không để ai bị nhầm lẫn rằng Rift là công trình của mình,” Carmack viết, “nhưng tôi chắc chắn tuần tới sẽ có người thấy bối rối. Tôi rất nhạy cảm. Thực tế là báo chí có xu hướng phóng đại những đóng góp của tôi, vì nhà phát minh thiên tài quả thực là câu chuyện tuyệt vời để thu hút sự chú ý của người đọc.”

Luckey hiểu và đánh giá cao lời cảnh báo ấy. “Tôi sẽ không để nó làm phiền mình nếu có thể tránh được”, cậu viết. “Tôi đã gặp nhiều chuyện còn tệ hơn từ cách làm báo lười biếng. Cụ thể, *Engadget* từng viết một bài về dự án của tôi, sử dụng hình ảnh của tôi, nhưng lại ghi tên tác giả là một người khác có dự án tương tự. Người đó có thể gọi là đối thủ của tôi! Thể loại viết báo công nghệ tôi tệ đó chính là thứ thúc đẩy tôi lấy bằng báo chí, nhưng đó lại là một câu chuyện khác.”

Rất lâu sau Luckey mới kể cho Carmack nghe về chuyện đó. Trong lúc này, cậu rất vui vì người hùng tuổi thơ của mình đang cố gắng hết sức để đảm bảo công sức được ghi nhận cho đúng người đúng việc. Và nếu chừng đó vẫn chưa đủ để phấn khích, Carmack còn đề nghị chia sẻ với



Luckey một bản sao của môi trường kiểm thử mà anh đã viết. Có lẽ nghe thì thấy như vậy không nhiều nhẽ gì chỉ là một tầng mău của *Rage* có thể ứng dụng VR, nhưng với Luckey, người đến thời điểm này vẫn không có bất kì phần mềm nào của riêng mình (cậu cũng công khai thừa nhận rằng mình “không rành về phần mềm”), cậu có thể dùng môi trường kiểm thử đó làm bản demo đáng tin cậy cho nguyên mău của mình. Đó cũng là lí do Carmack đề nghị như vậy: Để giúp Luckey khuấy động “sự phẫn khích tột độ, và vượt xa [mục tiêu] 500 bộ ban đầu của cậu”.

Bên cạnh đó, Carmack còn giới thiệu Luckey với hai nhân vật lão làng trong ngành: Dan Newell, kĩ sư tại Valve, người muốn đặt trước hai nguyên mău của Rift; và Mick Hocking, giám đốc cấp cao của Sony, người muốn đặt trước bốn nguyên mău và gặp Luckey sau Hội chợ E3.

“Tôi rất muốn giúp Sony mang VR đến với người tiêu dùng bằng bất cứ cách nào có thể,” Luckey nói với Hocking. Và sau vài lần email qua lại, cả hai người đã đồng ý gặp nhau sau E3.

Vì vậy, tuyệt, Chris Ducus cuối cùng đã đúng. Nhưng ấy là vì Luckey nghĩ rằng nên hoãn kế hoạch khởi động trên Kickstarter cho đến sau E3, phòng trường hợp Carmack thực sự giới thiệu Rift với vài nhân vật ở E3, hoặc phòng trường hợp Newell hay Hocking đồng ý hỗ trợ Oculus ở mức độ nào đó.

Cảm thấy tràn đầy cảm hứng, Luckey bắt đầu soạn thảo phần tổng quan cho dự án Kickstarter của mình: “Tên tôi là Palmer Luckey. Tôi là một người đam mê thực tế ảo và 3D lập thể lâu năm, hiện đang làm việc tại Viện Công nghệ Sáng tạo trực thuộc USC. Trong những năm qua, niềm yêu thích với HMD của tôi dần lớn lên, tôi sưu tầm được hơn 40 món khác nhau [được sản xuất] từ đầu thập niên 80 [cho đến nay].”

Sau khi mô tả nguồn cảm hứng khiến mình phát triển Rift, và mức độ hiếu hoi của việc bắt gặp những thiết bị FOV xịn ngoài phạm vi nghiên cứu hoặc quân sự, Luckey đi đến phần khó khăn nhất trong mục chào hàng: Thu hút những người đam mê nhưng không phân biệt



dân chơi trò chơi điện tử bình thường. Về lâu dài, mục tiêu của Luckey là trong tương lai có thể đưa Rift tới tay hàng triệu người chơi, nhưng bây giờ chưa phải là lúc. Thị trường VR quá mong manh, nên không thể khiến những khách hàng tương lai thất vọng, bởi vậy cậu đã cố gắng trình bày cực kì rõ ràng.

Nếu bạn chỉ là một người chơi game bình thường, một người không có kĩ năng gì đặc biệt về phần cứng và phần mềm tự lắp ráp (DIY), thì đừng mua sản phẩm này. Nếu bạn chỉ muốn một chiếc ti-vi có độ phân giải cao gắn được vào đầu, thì SiliconMicroDisplay ST1080 và Sony HMZ-T1 đều là những sản phẩm xuất sắc. Tuy nhiên, nếu bạn nghiện DIY và muốn một cái gì đó giá cả phải chăng, nhưng mang lại tầm nhìn rộng gấp năm lần so với hai sản phẩm trên, và thực sự đem đến cho bạn cảm giác hoàn hảo ở trong một môi trường giả lập... Thì đây chính là thứ dành cho bạn.

Với mức giá 500 đô-la cho mô hình cơ bản, đây là bộ kính dành cho hacker, cho những người thích mày mò máy móc, cho các tín đồ VR. Và sức bật mà họ tạo ra – được củng cố bởi thiết kế mã nguồn mở – sẽ cho phép làn sóng những kẻ mở đường đầu tiên này hồi sinh VR cho thế giới trò chơi điện tử trên quy mô lớn.



Tiếng vang đầu tiên tại E3

Vào ngày 5 tháng Sáu năm 2012, triển lãm điện tử hàng năm lần thứ 18 chính thức khởi động tại Trung tâm Hội nghị Los Angeles. Không giống như các triển lãm thương mại mở cửa cho mọi người khác, E3 là một sự kiện trong ngành. Có nghĩa là với hơn 45.000 người tham dự, tất cả những người làm trong lĩnh vực phát triển trò chơi điện tử đều có mặt



ở đó. Vì vậy, lẽ dĩ nhiên, E3 là chỗ người ta không thể nào bắt gặp một kẻ vô danh 19 tuổi như Palmer Luckey được.

Trên thực tế, Luckey đang ở Boston, tại một triển lãm thương mại hoàn toàn khác: SID Display Week. Cậu được phái đến bởi ICT, họ đang tìm kiếm ai đó làm việc trong phòng thí nghiệm để kiểm tra những thiết bị mới nhất từ những nơi như Kopin, LG và SiliconMicroDisplay, sau đó gửi đi những báo cáo kiểu như đánh giá hiện trạng toàn ngành. Luckey hết sức phấn khích khi nghĩ đến cảnh được quan sát các dự án mà những công ty đó đang thực hiện, nhưng cậu tình nguyện đi còn vì một lí do khác: ICT không chỉ trả tiền phòng khách sạn – đúng thế, khách sạn hẳn hoi đấy – mà họ còn cấp sinh hoạt phí nữa. 70 đô-la một ngày!

Trong nỗ lực tiết kiệm tiền của ICT, Luckey đã chọn một nhà nghỉ giá rẻ, nơi cách Trung tâm Hội nghị Boston tới 45 phút đi tàu. Trong hai ngày đầu tiên, Luckey thực sự khổ sở. Nhưng sau mấy vài ngày quen với SID, Luckey đã ngừng đổ mồ hôi vì mấy chuyện nhỏ nhặt. Bởi vì vào ngày 6 tháng Sáu, khi cậu đang cầm vi kẽ và camera đi lại trên sàn nhà – kiểm tra các màn hình quang học (việc mà không phải công ty nào cũng thích) – điện thoại của cậu bắt đầu rung lên với những tin nhắn chúc mừng và đường link tới các bài viết về E3.

Đợi đã, Luckey suy nghĩ trong lúc còn đang run rẩy. Không phải Carmack chỉ giới thiệu Rift cho “vài người tại E3 trong một số buổi trình diễn riêng tư” ư?



Yếu tố tạo nên thiên tài Carmack nằm ở khả năng ứng biến xuất chúng

Đó là lí do tại sao Carmack ngồi trong một phòng họp màu trắng bài trí đơn giản – không có gì nhiều ngoài một cái bàn, máy tính cá nhân, ba cái ghế, và một tấm poster Doom 3: BFG Edition. Carmack đã quyết định thực hiện một hành động ứng biến. Thực ra là vài hành động. Anh đã bắt đầu ngày hôm đó với ba bộ kính khác nhau, mỗi bộ thể hiện một thể



mạnh riêng trong VR. HMZ-T1 của Sony (có độ phân giải cao nhất), Z800 của eMagin (độ trễ thấp) và Oculus Rift (trường quan sát rộng).

Nhưng trước khi giới thiệu bản thử nghiệm đầu tiên của mình, Carmack nhận ra rằng, rốt cuộc thì tất cả những gì anh muốn làm là hối thúc khách thử những bộ kính khác một cách qua quýt để họ phải chấm Rift. Bởi vì, bất chấp những thiếu sót của nó – những thiếu sót đã được giảm thiểu đến mức tối đa nhờ các chi tiết sửa đổi của Carmack, cũng như thiết bị theo dõi cử động đầu do Hillcrest chế tạo mà anh đã thêm vào – Rift vẫn chính là thiết bị sẽ khiến mọi người “bị thuyết phục”. Họ bị thuyết phục đến mức Carmack liên tục mời thêm nhiều thành viên báo giới đến chiêm ngưỡng thứ mà anh bắt đầu mô tả “có lẽ là bản thử nghiệm VR tuyệt vời nhất mà thế giới từng thấy”.

Đến giữa ngày đầu tiên của E3, người ta đã xôn xao về “thiết bị Rift” đến mức mà Carmack, người định ở E3 trong một ngày, đã quyết định kéo dài chuyến đi của mình. Và không chỉ báo chí bị ấn tượng. Sony – công ty được Carmack đề nghị nên mời Luckey về làm – và thậm chí cả Robert Altman, Chủ tịch kiêm CEO của ZeniMax Media (công ty đã mua lại Id Software vào năm 2009) cũng bị ấn tượng không kém.

“Chúng ta cần những gì để tự làm được những thiết bị này?” Altman hỏi. “Chỉ cần sang Trung Quốc và sản xuất hàng loạt. Bán chúng kèm với với các trò chơi của mình.”

ZeniMax chưa bao giờ sản xuất phần cứng – cũng như id – nhưng Carmack đang dần say mê VR đến độ dần bị hút vào cái quỹ đạo khả thi này. “Tôi sẽ rất vui nếu được lãnh trách nhiệm dẫn dắt”, anh đáp. “Tuy nhiên, công việc phức tạp hơn anh nghĩ nhiều. Nó sẽ là một dự án toàn thời gian. Chúng tôi sẽ phải có thêm người. Nhưng anh cứ nói một lời, tôi sẽ nhập cuộc.”



Có lẽ mọi nỗ lực và sự kiên trì trong bất kì việc gì sẽ đều mang lại thành quả. Miễn là bạn tin vào nó, nỗ lực cho nó, và sống hết mình vì mục tiêu đó.

Nói chung, mọi thứ không thể tốt hơn. Ngoại trừ một trớ ngại nhỏ: Nhiều bài báo do các kí giả ở E3 đều đăng dòng tít giống như bài này trên *PC Games*: “Nhờ đâu cặp kính có sức mạnh như tên lửa của John Carmack chinh phục cả E3.”

Sai lệch thông tin về tác giả lần này khiến Luckey không vui. Đến nỗi cậy đã liên hệ với tác giả của bài viết trên *PC Games* để nói rằng, “Tên tôi là Palmer Luckey, với tư cách là người thiết kế và chế tạo thiết bị HMD mà Carmack đang sử dụng, tôi sẽ đáng giá cao nếu anh để tên tôi trên bài viết.” Mặc dù vậy, càng đọc nhiều tin tức về thiết bị Rift “của John Carmack”, Luckey càng háo hức trở về nhà và khởi động chiến dịch Kickstarter. Tuy nhiên, trước khi làm điều đó, cậu vẫn còn vài ngày nữa ở Boston. Điều này đã cho Luckey có thời gian gặp gỡ Laurent Scallie, một anh chàng người Pháp sành điệu mà cậu quen từ MTBS3D. Anh đang hi vọng họ có thể gặp nhau khi cả hai ở cùng một thành phố.



VR – ứng dụng khai mở nhiều lĩnh vực

Scallie đã bị mê hoặc bởi VR từ năm 1992, khi lần đầu tiên anh xem *The Lawnmower Man*. Sau đó, anh chuyển đến Mĩ để không bỏ lỡ điều mà anh – cùng hàng triệu người khác – tin rằng đang trở thành một ngành công nghiệp sắp bùng nổ. Tất nhiên, viễn cảnh này đã không xảy ra, nhưng bất chấp cú sụp đổ của thị trường, Scallie vẫn là một trong số ít những tín đồ đích thực trung thành với VR. Và anh đã làm điều đó bằng cách chuyển hướng từ thị trường giải trí bên ngoài trời sang lĩnh vực giả lập quân sự. Quá trình chuyển của anh đối gặp nhiều khó khăn, cho đến khi giới thiệu phiên bản thử nghiệm của trò chơi



bắn-laser-vào-người-ngoài-hành-tinh mà anh bán cho một vị đại tướng đã nghỉ hưu.

Sau bản thử nghiệm này, vị tướng đã cởi mở chia sẻ về những trải nghiệm của ông ta trong chiến tranh, về cách ông ta dẫn dắt binh lính trẻ vào cuộc chiến và chứng kiến họ trở thành nạn nhân của chiến tranh tàn khốc. Ông ta kể về chuyện đã nỗ lực đến nhường nào, để huấn luyện những người lính sẵn sàng cho những gì họ sắp phải đối mặt, nhưng thực tế hoàn toàn khác khi anh thực sự ở đó, khi anh đứng trên mặt đất trong lãnh địa của kẻ thù. Và đáng buồn thay, không có cách nào để chuẩn bị cho điều đó... cho đến khi Scallie giúp ông ta mở mang tầm mắt trước tiềm năng của lĩnh vực giả lập VR.

Trên thực tế, vị tướng này trở nên tin tưởng vào VR đến mức nhanh chóng trở thành nhà đầu tư chính trong công ty mới của Scallie: Virtual Edge, với sứ mệnh là cung cấp “các giải pháp giả lập dựa trên trải nghiệm cho người dùng trong quân đội và chính phủ”.

Trong 10 năm tiếp theo, các mô hình giả lập của Scallie đã giúp đào tạo hàng nghìn binh sĩ. Những thứ ban đầu vốn là đồ họa thô sơ và trải nghiệm chiến đấu biệt lập đã phát triển thành một môi trường thực tế ảo được kết nối mạng. Tại đó, 32 binh sĩ có thể tập luyện cùng nhau. Từ đầu đến chân, mỗi người lính đều được theo dõi đầy đủ để có thể bổ sung các yếu tố ngoài thực tiễn vào mô phỏng. Như găng tay (để binh sĩ có thể ra hiệu bằng tay và nhắm vũ khí ảo một cách chính xác), vô-lăng (để binh sĩ có thể lái VR Humvee), và áo phản hồi lực (để khi bị đánh, binh sĩ có thể cảm nhận được sự va chạm và đau đớn).



Vì mải tập trung vào lĩnh vực giả lập quân sự nên đã vài năm rồi, Scallie không còn nghiêm túc suy nghĩ về chuyện VR sẽ thâm nhập thị trường chính thống nữa. Mãi cho đến khi anh gặp Palmer Luckey trên diễn đàn MTBS3D.

“Tôi cho rằng những gì cậu đang làm rất đáng kinh ngạc,” Scallie giải thích khi ngồi ăn trưa cùng Luckey ở khu ẩm thực tại Trung tâm Hội nghị Boston. “Và thời điểm đúng là hoàn hảo.”

Scallie đồng ý quãng thời gian này thực sự thú vị, nhưng lại không mấy lạc quan về VR có thể nhanh chóng đến tay người tiêu dùng với chất lượng và giá cả hợp lý. Trước mắt, anh tin rằng thị trường đã chín muồi cho “một giao dịch mang tính chuyên nghiệp”, hon là bắt đầu loại sản phẩm tự lắp ráp, gây vốn trên Kickstarter mà Luckey đang suy tính. Thiết bị HMD thiên về hướng dành cho những người dùng đạt trình độ như nhà cung cấp, Scallie giải thích. Anh đề nghị hợp tác với Luckey trong dự án này, cùng với một người bạn giàu có, “người vừa bán công ty của mình” và có thể là “nhân vật hoàn hảo” cho vị trí cấp vốn. Đặc biệt là, nếu Luckey có thể thuyết phục Carmack tham gia vào một dự án mạo hiểm kiểu này.

“Nghe thế nào?” Scallie hỏi.

“Nghe bá cháy!” Luckey thốt lên vài ngày sau đó, nhưng đó không phải câu trả lời cho câu hỏi của Scallie. Trong bữa trưa tại khách sạn Huntley, Luckey đang trả lời Mick Hocking và một vài sếp khác của Sony, những người vừa đưa ra lời mời làm việc trong mơ:

- Vị trí toàn thời gian tại Sony Computer Entertainment Europe
- Nhiệm vụ sẽ bao gồm việc lãnh đạo một phòng thí nghiệm R&D tại studio của Sony ở Santa Monica
- Ngày bắt đầu dự kiến: ngày 1 tháng Tám năm 2012
- Mức lương khởi điểm: 70.000 đô-la



Theo một nghĩa nào đó, Luckey sẽ làm những việc tương tự như cậu vẫn làm trong toa xe của mình suốt mấy năm qua. Ngoại trừ, bây giờ cậu sẽ được hậu thuẫn bởi toàn bộ nguồn lực của gã khổng lồ trong lĩnh vực điện tử tiêu dùng, và cậu được trả tiền để làm điều đó. Thủ tướng tượng xem Nicole sẽ nói gì! Hay thậm chí là bố mẹ cậu! Tuy nhiên, mặc dù tất cả những điều này nghe thật tuyệt vời, nhưng có một chi tiết nhỏ đã ngăn Luckey nhận lời ngay lập tức: Chính là Rift.

Với việc chấp nhận lời đề nghị của Sony, thực chất cậu đang từ bỏ “đứa con” của mình. Ngay lúc ấy, chuyện này có vẻ không quan trọng lắm – vì về cơ bản, cậu được thuê để tiếp tục phát triển chính đứa con đó cho Sony. Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu sau này, Sony rời bỏ VR? Hoặc nếu họ chuyển cậu sang đội khác thì sao? Tất nhiên, câu trả lời là họ trả tiền để làm điều đó, và nói chung là Luckey ốn với thỏa thuận đó. Nhưng vẫn còn một phần nhỏ trong cậu thấy băn khoăn – một phần nhỏ đã dành hết thời gian còn lại của bữa trưa hôm đó để suy nghĩ về lời khuyên mà cậu nhận được từ ông nội hồi còn bé.

“Sự tự chủ sẽ mang lại tự do, và tự do là hạnh phúc,” – ông nội Larry đã nhắc đi nhắc lại như vậy rất nhiều lần. Lời khuyên đó có lí với Luckey, người dành cả thanh xuân đi tìm việc, lau chùi tàu thủy hay sửa điện thoại, chỉ để có thể tự do thực hiện những dự án mà mình thực sự yêu thích.

Nhận lời với Sony sẽ cho phép Luckey làm công việc mình thích, chưa kể đến chuyện, làm người điều hành một phòng thí nghiệm sẽ tốt hơn hàng triệu lần so với những công việc tảo mủn mà cậu đã làm. Tuy nhiên, cậu vẫn muốn cân đo đong đếm những gì mình có thể phải từ bỏ. Vì vậy, Luckey đã yêu cầu Sony cho cậu vài ngày để suy nghĩ về lời đề nghị của họ.

Không sao. Sony không mong đợi một câu trả lời ngay tắp lụ. Xét trên thực tế, họ đang đưa ra đề nghị hơn cả trong mơ đối với một thiếu niên mà bằng cấp lần kinh nghiệm chuyên môn đều hạn chế. Sony có lí do



để tự tin rằng Luckey sẽ nhận lời. Và quả thực, đáng lẽ giả định họ đưa ra đã đúng, nếu không có một chuyện xảy ra: Một anh chàng tên là Brendan Iribé sắp tham gia vào câu chuyện.

CHƯƠNG 4

“BĂNG ĐẢNG” SCALEFORM MAFIA

Ngày 15 tháng Sáu năm 2012

Trước mặt Brendan Iribé, 33 tuổi, là một hồ bơi xanh ngắt. Sau lưng anh: Toàn cảnh Tây Hollywood.

Bên trái và bên phải của anh là bốn doanh nhân chuyên thành lập các công ty mới rồi bán lại kiếm lời: Sven Dixon, Nate Mitchell, James Bower và Greg Castle. Tất cả đang nằm tắm nắng trên tầng thượng của khách sạn Mondrian.

“Mike thì sao?” Dixon hỏi. “Anh ấy có tham gia với chúng ta không?”

Mike là Mike Antonov, một lập trình viên xuất chúng sinh ra ở Nga, người sở hữu những đoạn code xịn đến nỗi Iribé gọi chúng là “ma thuật voodoo”. Và trong 13 năm qua, Iribé đã không ngừng tìm cách để biến phép thuật đó thành sản phẩm, kể từ khi anh và Antonov thành lập doanh nghiệp đầu tiên của họ...



Khởi nghiệp #1: Sonic Fusion

Brendan Iribé và Mike Antonov gặp nhau lần đầu tiên vào mùa Thu năm 1998, khi cả hai là sinh viên năm nhất của trường Đại học bang



Maryland. Ở trong cùng kí túc xá – hai phòng của họ ở phía bên kia sảnh lớn – và cả hai đều là những coder bị ám ảnh bởi máy tính, có vẻ như tình bạn của họ là định mệnh. Thế nhưng, vào thời điểm đó, nhịp sống của Iribe diễn ra quá nhanh, đến nỗi không có thời gian cho mấy chuyện tầm phào như bè bạn. Bởi vì ngoài việc tham gia đầy đủ các lớp học, anh còn nhận công việc toàn thời gian.

“Ở Quatrefoil,” anh giải thích với Antonov trong cuộc nói chuyện đầu tiên giữa hai người. “Mình là lập trình viên kiêm nhà thiết kế sản phẩm đứng đầu trong dự án xây dựng bảo tàng công nghệ này ở San Jose.”

“Cậu là lập trình viên?” Michael Antonov hỏi, để lộ âm điệu hơi nặng nhưng vui vẻ của người Nga. “Mình cũng vậy! Tuyệt.”

Iribe ngó lên, nhìn cho rõ hơn cậu bạn kính cận hàng xóm lóng ngóng, rụt rè, thỉnh thoảng hay lượn ra lượn vào phòng mình. “Hay!” anh đáp rồi trở lại với công việc của mình, quên béng luôn Antonov.

Thay vì hiểu ý, Antonov vẫn đi đi lại lại quanh phòng. Mặc dù cậu ta cũng đi nhẹ nói khẽ và thường xuyên nở một nụ cười giống như con rối Muppet, nhưng có chút gì đó cứ cà giật khó chịu ở cái cách Antonov di chuyển: Chân cứ lảo đảo thay vì bước đi bình thường, cánh tay thì vung vẩy một cách cứng nhắc như rô-bốt. Phong cách này có thể là hệ quả của sự kiện năm cậu 14 tuổi, Antonov chuyển đến Mỹ, một đất nước mà cậu không hề biết. Cậu đã phải vật lộn để làm bạn với những đứa trẻ vốn đã “kết bè kết phái” với nhau từ rất lâu rồi. Thay vì để tâm đến chuyện đó, Antonov tìm thấy niềm an ủi trong lập trình.

“Mình bắt đầu tìm hiểu máy tính từng chút, từng chút một ở Nga,” Antonov nói. “Vì một người bạn của gia đình mang đến cái này... nó gọi là ‘Spectrum’.”

“Mình biết Spectrum!” Iribe đáp, gật đầu mà không hề nhìn lên. “Máy tốt.”

“Đúng! Nhưng cậu phải khởi động bằng một cái máy cát-xét. Cậu nhớ chứ?”



Iribe cười đồng ý.

“Thế là mình bắt đầu chơi vài trò và lập trình vài thứ cơ bản. Nhưng cái máy bị mang đi mất vì nó không phải của tụi mình. Vậy nên phải đến tận khi vào trung học ở đây mình mới thực sự học về máy tính.”

Đầu tiên là một cái máy tính TI-85. Trên cái máy này, Antonov đã tự lập trình được một trò xếp hình giống Tetris, thật đáng khâm phục. Sau đó, cậu tiếp tục mài giũa những kỹ năng đó trên một cái máy tính của riêng mình – chiếc Packard Bell – mà Antonov đã mua với giá cực hời tại Montgomery Ward (giảm giá rất sâu “chỉ vì nó là hàng mẫu của cửa hàng!”)

Mặc dù Iribe không có vẻ gì muốn chia sẻ niềm đam mê của Antonov, nhưng Antonov cảm thấy, dường như giữa họ đã bắt đầu nhen nhóm một mối liên hệ mong manh nào đó. Cả hai đều biết Spectrum, Chúa ơi! Vì vậy, trước khi trở về phòng, Antonov mạnh dạn nói to, “Này! Mình có ý này: Hãy cùng viết một trò chơi điện tử đi!”

“Nghe này”, Iribe trả lời. “Cậu rất thông minh và thú vị. Nhưng mình phải làm xong cái này cho Quatrefoil và mình đang cực kì áp lực.Bạn mình cần gửi nó đi sớm và – cậu xem, mình không thể viết trò chơi điện tử lúc này được. Khoảng vài tuần nữa mình sẽ nghĩ đến chuyện này, được chứ?”

Nhưng đến lúc đó, cậu bé người Nga rụt rè không còn sống bên kia sảnh trường nữa.

Trong một trường đại học 35.000 sinh viên, dường như không thể có chuyện họ gặp lại nhau một lần nữa. Nhưng vài tháng sau, khi đang lái xe xuôi theo Đường số 1, Iribe nghĩ mình đã nhìn thấy Antonov đang đi bộ trên vỉa hè. Vì vậy, cậu tấp vào và hạ cửa sổ xuống để xem có đúng là anh bạn hàng xóm đã mất tăm mất tích bấy lâu không. “Mike?” Iribe hỏi. “Có phải cậu không Mike?”

Antonov gật đầu, nhận ra Iribe ngay lập tức. “Chào Brendan!”



“Có chuyện gì với cậu vậy?” Iribe hỏi, bối rối vãy anh bạn lại.

“Mình ở phòng đôi,” Antonov giải thích, “nhưng có ba người khác cũng ở đó. Vậy là bọn họ đẩy mình sang kí túc xá khác. Mình muốn ở lại, nhưng họ bắt mình chuyển đi.”

Iribe gật đầu. “Giờ cậu định đi đâu?”

“Mình đến ngân hàng. Ngân hàng SECU.”

“Khá xa đấy. Hay cậu lên xe rồi chúng ta nói chuyện. Mình sẽ cho cậu đi nhờ.”

Khi hai người đã cập nhật tình hình của nhau, và Antonov kể về một công việc mà cậu mới nhận – liên quan đến thiết kế UI (giao diện người dùng) và thị giác máy tính để nhận dạng dạng chữ viết tay – Iribe nhận ra, hắn Antonov phải rất giỏi máy tính.

“Mình vẫn làm cho công ty Quatrefoil đó”, Iribe giải thích. “Đó là một dự án bảo tàng công nghệ và mình *thực sự* cần trợ giúp.”

Antonov vẫn khá đứng đong với ý tưởng đó cho đến khi Iribe bắt đầu nói về đồ họa. Mike cực kì mê đồ họa. Nhưng hiện giờ cậu đang vừa học vừa làm, nên cũng không nhất thiết phải tìm thêm bất cứ việc gì nữa. “Mình sẽ suy nghĩ về chuyện đó.”

Bất cứ khi nào Iribe phải đợi ai “suy nghĩ về chuyện đó”, cậu luôn cố gắng hết sức có thể để đẩy nhanh cái quá trình suy nghĩ của họ. Vì thế, Iribe tiếp tục câu chuyện khi hai người quay về phòng kí túc xá của Antonov.

“Kể mình nghe thêm về cậu đi”, Iribe hỏi. “Trước đây cậu đã lập trình những gì?”

“Mình đã làm được vài trò chơi,” Antonov trả lời rồi dẫn người bạn đến chỗ máy tính để cho cậu xem các tác phẩm của mình.

Đó là một trò chơi bắn tàu vũ trụ. Đồ họa rất thô sơ và bản thân trò chơi không có gì mới, nhưng sau khi Antonov trình diễn thêm vài trò



nữa, Iribe nhận ra vấn đề. Antonov không cố làm ra cái gì đó để bán, đơn giản cậu chỉ muốn tự làm tự chơi những phiên bản trò chơi cổ điển của riêng mình.

“Cậu tự làm tất cả những trò chơi này?” Iribe hỏi, đặc biệt ấn tượng với Tetris của Antonov.

“Còn nhiều nữa,” Antonov trả lời. “Mình có thể cho cậu xem.”

“Từ từ. Gượm đã. Có ai làm cùng cậu không? Ai thiết kế phần hình ảnh?”

“Ờ, mình *tự* làm mọi thứ,” Antonov trả lời, thái độ vừa tự hào vừa thách thức. “Mình tạo ra những công cụ để *tự* làm phần hình ảnh. Mình *tự* đặt từng pixel một.”

Khi Antonov khoe một số công cụ mà cậu đã tạo ra, Iribe đâm ra ngò vực. Antonov chưa từng dùng Photoshop, hay DirectX, hay bất cứ công cụ nào trong thư viện của Microsoft, những công cụ sẽ giúp quá trình làm việc trở nên dễ dàng hơn rất nhiều. Thay vào đó, Antonov tự tạo ra từng công cụ một từ con số 0, theo đúng nghĩa đen.

“Mike này,” Iribe nói. “Điều này thật *điên rồ*. Cậu học cách làm tất cả những thứ này như thế nào?”

“Mình tự học. Mình có mấy cuốn này.” Antonov nhặt một cuốn sổ tay bìa đen trắng dưới sàn nhà, đưa cho Iribe.

Nghĩ rằng đây là một cuốn sách về máy tính, Iribe thấy hơi khó hiểu. Ngay cả khi đã mở cuốn sổ tay – chỉ chít những dòng chữ rất nhỏ nhưng rõ ràng – thì cậu vẫn phải mất vài giây mới hiểu ra: Antonov đã sao chép cả một cuốn sách về máy tính. “Sao cậu không mua sách gốc luôn?”

“Đắt quá!” Antonov giải thích. “Nhưng ở thư viện, mình có thể chép lại từng dòng chi tiết hướng dẫn lắp ráp miễn phí. Cộng thêm bất cứ thứ gì khác mà mình cần.”



Rồi Antonov sau đó chỉ tay sang một chồng sổ tay phía bên kia căn phòng, ngay lập tức, Iribe này ra ba suy nghĩ:

- Anh chàng này là một thiên tài!

- Minh đào trúng mỏ vàng rồi.

- Có lẽ mình và cậu ấy nên làm một cái gì đó lớn hơn *nhiều* cái bảo tàng công nghệ.

“Mike này,” cuối cùng Iribe lên tiếng. “Mình nghĩ chúng ta nên cùng nhau mở công ty.”

Lúc đó, Iribe không có bất cứ bài phát biểu chào hàng hùng hồn nào, nhưng qua vài tháng tiếp theo, rõ ràng là Iribe không chỉ nghiêm túc về việc mở công ty với Antonov, mà cậu còn đã nghĩ xong công ty khởi nghiệp của cả hai nên làm gì.

“Cậu biết công ty Maxis không?” Iribe hỏi.

Tất nhiên Antonov biết Maxis. Họ đã tạo ra SimCity và một loạt các trò chơi hay ho khác liên quan đến Sim. Và họ vừa được Electronic Arts mua lại với giá 125 triệu đô-la. Họ quá *khủng*! Có phải Iribe nghĩ rằng họ nên mở một công ty làm game mô phỏng không? Có phải cậu ấy nghĩ rằng một ngày nào đó, công ty *của họ* thực sự có thể giúp họ giàu có không? Giàu có đủ để một ngày có một triệu đô-la... mỗi người?

Iribe bật cười. Thật buồn cười và đáng yêu, cái cách mà Antonov nói “một triệu đô-la”. Giọng cậu nhỏ xíu, mặt nhăn nhó như thể vừa thốt ra lời trù éo bất cứ khả năng nào dẫn đến tương lai giàu có của họ. Chuyện này hoàn toàn không có gì lạ, vì Antonov lớn lên trong nghèo khó. Nhưng nói đi cũng phải nói lại, Iribe cũng không phải kiểu sinh ra đã ngậm thìa bạc.

Iribe là con một, con trai của một bà mẹ đơn thân. Mặc dù họ luôn luôn xoay sở để vượt qua khó khăn, nhưng đúng là không hề dễ dàng gì. Thế là, với trình độ biến sự lạc quan thành vẻ tự tin đã đạt đến đẳng cấp thượng thừa (đối lập hoàn toàn với sự nhạy cảm của Antonov), Iribe có thể nói về hàng triệu – hàng trăm triệu, thậm chí hàng tỉ – với một vẻ mặt



điểm nhiên. Vì tại sao lại không cơ chứ? Nỗ lực sẽ mang lại thành quả, và thành quả đó xứng đáng. Sao không phải là cậu? Sao không phải là chúng ta? Sao không phải là Brendan Iribe và Michael Antonov ?

Ý tưởng của Iribe về công ty tương lai không hẳn là cái mà Antonov mong đợi. Nó không phải là một studio phát triển trò chơi điện tử, mà là một ý tưởng chợt nảy ra trong đầu Iribe khi nghe một kĩ sư của Maxis nói chuyện tại Hội nghị Các nhà phát triển Trò chơi trên máy tính năm 1998. Kĩ sư đó nói về một công cụ nội bộ mà anh ta đã tạo ra tại Maxis, một hệ thống cửa sổ hiển thị đồ họa được sử dụng để xây dựng các trò chơi như SimCity. Khi lắng nghe kĩ sư này nói, Iribe bắt đầu nghĩ về chuyện sẽ tuyệt vời biết mấy nếu tất cả những người làm công việc phát triển game đều có thể sử dụng một công cụ xịn như thế.

“Đó là cái mà chúng ta nên xây dựng,” Iribe giải thích với Antonov. “Một hệ thống cửa sổ để cạnh tranh với Windows và Mac. Ban đầu, chúng ta sẽ làm nó cho những người phát triển trò chơi điện tử, nhưng đến cuối cùng, nó sẽ dành cho tất cả mọi thứ và tất cả mọi người.”

Khi được hỏi một câu hiển nhiên – làm thế nào mà hai sinh viên năm nhất đại học có thể cạnh tranh với những sản phẩm tương tự của Apple và Microsoft? – Iribe trả lời, “Microsoft được bắt đầu bởi hai người, Apple được bắt đầu bởi hai người, và ở đây có hai chúng tôi. Nếu họ có thể làm điều đó, chúng tôi cũng có thể làm điều đó. Còn lí do khiến sản phẩm của chúng tôi tốt hơn, là vì nó sẽ đem đến một sân chơi thiên về tính năng hơn và đa nền tảng hơn.”

Sau này nhìn lại, Iribe thừa nhận rằng tầm nhìn của mình “quá súc”. Nhưng ngay cả như vậy, anh cũng không bao giờ hối tiếc về nó. Tại thời điểm đó, Iribe thực sự tin rằng anh và Antonov – cùng nhau lập trình một công cụ đồ họa vector cao cấp mà họ đặt tên là “GFC” – sẽ có thể vượt mặt tất cả những gã khổng lồ đang ngáng đường họ. Một công ty khởi nghiệp tên là Sonic Fusion đã ra đời.

Tuy nhiên, ngay cả khi mọi thứ thuận lợi, thì vẫn có quá nhiều việc mà Iribe và Antonov khó có thể tự xử lý. Và đó là lúc bạn cùng phòng



của Antonov, Andrew Reisse, tham gia vào câu chuyện. “Này các cậu...” Reisse dài giọng. “Tôi có thể... giúp.”

Biết rõ kỹ năng code của Reisse xứng đáng làm đối thủ của Antonov, những người sáng lập Sonic Fusion rất vui mừng chào đón cậu ta. Và họ cũng rất vui mừng khi tuyển thêm được một nghệ sĩ pixel, một “viên ngọc quý còn chưa được mài giũa” tên là Sven Dixon. Sven đã từng cùng Iribe làm việc trong một kì thực tập dành cho thanh thiếu niên tại Alien Software.

Sau khi nhận được một khoản tài trợ ban đầu từ mẹ và chú của Iribe, bộ tứ đã cùng nhau xây dựng tất cả tại một văn phòng nhỏ dưới tầng hầm ở Laurel, Maryland.



Đối với bất kì ai bước chân vào văn phòng đó – sau khi đã đi ngang qua máy dọn rác của tòa nhà, tiến vào căn phòng thiêng thốn ánh sáng và ẩm ướt – thì chắc chắn ai cũng sẽ thấy nơi đó thật tệ. Nhưng với các chàng trai, nó lại là một thứ khác. Đó là văn phòng của họ, là doanh nghiệp của họ. Đối với con người trẻ tuổi như vậy, việc có trong tay chừng đấy thứ đã là phép màu rồi

Để toàn tâm toàn ý phụng sự, Iribe quyết định bỏ học, và anh cố gắng thuyết phục Antonov làm tương tự.

“Bố mẹ mình không đòi nào cho phép đâu!” Antonov phản đối. “Cả nhà mình đều là nhà khoa học. Tất cả đều có bằng tiến sĩ. Đối với họ, học vấn là tất cả.”

“Cậu đâu cần họ cho phép,” Iribe đáp.

Có lẽ điều đó đúng, về mặt lí thuyết. Nhưng Antonov cảm thấy mình nợ bố mẹ, một phần nào đó bố mẹ cậu có quyền quyết định. Đặc biệt là mẹ cậu. Mẹ cậu là nhà sinh vật học. Ngay từ khi Antonov còn nhỏ, bà đã đặt con trai lên trên bản thân mình và luôn ưu tiên việc học của cậu.



"Mẹ luôn đưa mình đến phòng thí nghiệm bất cứ khi nào người ta cho phép," cậu nhớ lại. "Và bà chính là người dạy mình tiếng Anh. Không nói đến việc bản thân bà rất giỏi tiếng Anh, bà còn cho mình đi học tiếng Anh từ rất sớm. Về sau bà còn cố gắng hết sức để mình được sống trong một trường đặc biệt, nơi người ta có dạy tiếng Anh. Bà luôn dành cho mình tất cả mọi thứ."

Iribe hiểu. Mẹ của anh, người đã một tay nuôi dạy anh nén người, cũng đã cố gắng dành tất cả cho anh. Mặc dù vô cùng biết ơn bà, nhưng điều đó không có nghĩa là bà có thể tham gia vào những quyết định của Iribe. Không lâu sau, anh đã thuyết phục được Antonov nhìn nhận theo hướng cậu thấy (đổi lại, theo như thỏa thuận với bố mẹ, Antonov đồng ý đăng ký một số lớp học buổi tối).

Để giảm thiểu chi phí, Iribe và Antonov chuyển đến ngôi nhà thời thơ ấu của Iribe và sống với mẹ Iribe, trong lúc cố gắng đưa Sonic Fusion "cất cánh".



Khỏi cần phải nói, khoảng thời gian khởi nghiệp đó không dễ chút nào. Không có gì cụ thể hóa cuộc chiến này tốt hơn là chồng phiếu lương chưa thanh toán chất cao như núi trên bàn của Iribe. Cái cần tìm luôn luôn nằm *ngay* đó nhưng lại ngoài tầm với, họ chỉ thiếu *một* cơ may

Mỗi tờ phiếu – chi cho Iribe, hoặc Antonov, hoặc Dixon – thể hiện cho một tuần không lương của mỗi người, vì đơn giản là tài khoản ngân hàng không có đủ tiền.

Trong suốt thời gian này, cuộc chiến càng ngày càng thêm khó khăn đối với Iribe và Antonov. Dù họ đã nhận được những lời khen ngợi gần như tuyệt đối dành cho công việc họ đang làm, thế nhưng, họ vẫn cứ vật vã. "Đây chính là trường hợp có đúng ý tưởng vào đúng thời điểm," chuyên gia phân tích công nghệ Laura Di Dio giải thích trong một bài viết về Sonic Fusion đăng trên tờ *Baltimore Sun* năm 2003.



Cho đến năm 2005, khi Iribe đạt được một thỏa thuận với Firaxis Games, để được phép sử dụng GFC cho phiên bản mới nhất của loạt trò chơi *Civilization* chủ lực. Chính là nó! Cơ may lớn đã tới! vì vậy, Antonov thực hiện một số điều chỉnh cho hệ thống lõi, còn Iribe được đem cho Firaxis “mượn” để “tích hợp GFC và lập trình UI trên Civ4”. Mùa thu năm đó, Civilization 4 ra mắt đúng kế hoạch. Nó đã nhận được nhiều phản ứng tích cực. Nhưng thay vì ăn mừng cột mốc này, Iribe đã kéo Antonov sang một bên, và nói ra câu khó khăn nhất trong đời: “Chúng ta cần phải buông tay đứa con của mình, và bắt đầu lại thôi.”

“Đơn giản là chúng ta không thể tiếp tục đi theo hướng này,” Iribe giải thích, anh gần như không tin vào những lời chính miệng mình thốt ra. Cậu yêu GFC, Iribe nghĩ rằng nó là một đoạn code tuyệt đẹp. “Mình vô cùng tự hào về nó. Nhưng nó quá cồng kềnh. Nó đòi hỏi quá nhiều sự hỗ trợ. Chúng ta không đòi nào tự mình phát triển nó được.”

“Nhưng...”

“Mình biết. Tin mình đi, mình biết mà. Nhưng mình đã lăn lộn ngoài kia đủ rồi. Cố gắng bán, hỗ trợ thứ này, và tất cả các nhà phát triển đều nghĩ rằng nó quá phức tạp. Tất cả bọn họ chỉ ước có thể dùng thứ gì đó như Flash là được rồi.”

Khi nhắc đến Flash, ý của Iribe là Macromedia Flash, một nền tảng làm đồ họa chuyển động rất phổ biến lúc bấy giờ, vì nó hoạt động nhanh và mượt trên Internet. Với sự tăng trưởng thần tốc của Internet trong giai đoạn này, việc đặt cược vào Flash dường như khá khôn ngoan. Đó là lí do tại sao mặc dù Antonov rất muốn đấu tranh với Iribe về chuyện này, nhưng cậu cũng phải thừa nhận rằng cộng sự của mình nói đúng. Vì vậy, sau sáu năm và hơn ba trăm nghìn dòng code, họ quyết định đã đến lúc khởi động lại doanh nghiệp của mình.



Khởi nghiệp #1,5: Scaleform

Quay lại với bảng vẽ, Iribe đã tìm thấy một dự án Flash mã nguồn mở trên mạng. Trong sáu tháng tiếp theo, Antonov và Reisse đã sử



dụng nó như điểm khởi đầu để xây dựng lại những gì mà Iribe hình dung: Một gói phần mềm trung gian hiệu năng cao có thể mở Flash trong các video game 3-D. Họ đặt tên cho sản phẩm mới này là “GFx”. Để thể hiện tất cả đã sẵn sàng mở rộng kinh doanh, họ cũng đổi tên công ty thành: Scaleform.

Sự mạo hiểm này đã sớm được đền đáp, bắt đầu bằng một cuộc gọi từ Cevat Yerli, CEO của Crytek. “Chúng tôi đã dùng sản phẩm của các anh để chơi thử,” Yerli nói với Iribe, “và cuối cùng, chúng tôi rất sẵn lòng sử dụng nó.”

Tin này thật đáng kinh ngạc, khách hàng đầu tiên của Scaleform! Nhưng chưa hết, nhìn xem, khách hàng đó mới “khủng” làm sao! Crytek, một studio có trụ sở ở Đức, tính đến thời điểm nó mới chỉ phát hành đúng một trò chơi, nhưng trò chơi đó, *Far Cry*, là một trong những trò chơi điện tử hay nhất năm 2004. Họ đang trong giai đoạn phát triển trò chơi thứ hai có tên là *Crysis*.

“Tuyệt vời,” Iribe trả lời, giọng đều đặn. “Nó sẽ dùng cho *Crysis*?”

“Không chỉ *Crysis*,” Yerli đáp. “Chúng tôi sẽ sử dụng nó cho tất cả mọi thứ trong tương lai. Trong mười năm.”

Iribe gần như không tin nổi vào tai mình. Mười năm? Đó là thời hạn chưa từng có đối với một thỏa thuận cấp phép sử dụng phần mềm trung gian.

“Trong mươi năm,” Yerli tiếp tục. “Nhưng chúng tôi muốn sử dụng miễn phí.”

Iribe nhanh chóng tính toán trong đầu – so giữa không có doanh thu với giá trị của quan hệ hợp tác với một studio đang nổi. Sau một khoảng im lặng dài, anh đồng ý với đề xuất của Yerli. “Nhưng chỉ khi ông hứa sẽ không nói với bất cứ ai.”

“Được thôi,” Yerli đáp.

“Và ông sẽ cần trả phí hỗ trợ hàng năm.”



“Chắc chắn rồi.”

Yerli cũng đồng ý phát hành thông cáo báo chí và trao đổi với báo chí về thỏa thuận cấp phép trong mười năm này. “Scaleform chia sẻ cam kết của Crytek trong việc đem đến những trải nghiệm tiên tiến nhất cho người chơi,” vị CEO chia sẻ trong một cuộc trả lời phỏng vấn với *Gamasutra*. “Sử dụng Cry-ENGINE 2 và Scaleform GFx mới nhất, hiện đại nhất, *Crysis* sẽ mang đến một trải nghiệm điện ảnh vô song.”

Trong vòng vài ngày kể từ khi loạt bài PR rầm rộ phủ sóng, Iribe nhận được cuộc gọi từ Ray Muzyka và Greg Zeschuk tại BioWare. Không chỉ muốn sử dụng GFx cho trò chơi điện tử bắn súng khoa học viễn tưởng kinh phí khủng Mass Effect, họ còn muốn mua đứt giấy phép cho chính trò chơi tiếp theo.

Sau Crytek và BioWare, các nhà phát triển khác cũng tìm đến Scaleform. Trong vòng một năm, công ty đã có khoảng 20 khách hàng mua giấy phép. Trong vòng hai năm, họ có hơn 50 khách hàng. Và đến năm 2008, con số này đã vượt qua 100. Kết quả là, Scaleform đã trở thành công ty cung cấp phần mềm trung gian hàng đầu.

Vào tháng Sáu năm 2012, Iribe đã có thể tận hưởng vài thứ tốt đẹp hơn trong cuộc sống, “Kì nghỉ Cuối tuần ở Tây Hollywood” như cách Greg Castle gọi.

“Còn Mike thì sao?” Sven Dixon hỏi. “Cậu ấy có tham gia cùng chúng ta không?”

“Không,” Iribe trả lời. Đây không hẳn là cách Antonov tận hưởng.

“Nhưng có thể anh ấy sẽ ăn tối cùng chúng ta,” Nate Mitchell nói thêm. Sau đó, cậu nói riêng với Iribe: “Đây là giả sử em có thể kéo cậu bạn đó đi.”

Nate Mitchell tham gia Scaleform hồi hè năm 2008. Trước đó, trong nhiều năm trời, cậu và Brendan Iribe đã được nghe về nhau suốt, thông qua Paul Iribe – em họ của Brendan và



cũng bạn từ nhỏ của Nate. Paul liên tục chỉ ra Nate và Brendan giống nhau đến mức nào và gợi ý rằng họ nên làm gì đó cùng nhau. Nhưng cả hai đều bận rộn, và họ không thực sự có điểm gì chung ngoài máy tính nên chả ai trong hai người hẹn gặp nhau cả. Mãi cho đến khi Mitchell học năm nhất tại trường Đại học Dickinson, mùa hè sắp đến và cậu cần tìm công ty để thực tập trong lĩnh vực trò chơi điện tử. Sau khi trượt tất cả các công ty lớn, Paul Iribe một lần nữa gợi ý, “Ê bồ, anh họ mình!”

Khi đã gặp nhau rồi, ngay lập tức, Iribe và Mitchell cảm thấy cả hai cực kì ăn ý với nhau. Như tất cả những mối quan hệ tốt đẹp khác, thật khó để nói rõ tại sao và mọi chuyện đã diễn ra như thế nào. Nhưng chắc chắn rằng, phần lớn là bắt nguồn từ chính cái ý nghĩ đã thôi thúc Paul Iribe giới thiệu họ với nhau: Những điểm tương đồng giữa hai người. Cả hai đều giỏi lập trình (nhưng chưa đến mức xuất sắc), cả hai đều đẹp trai kiểu thư sinh, ghiền máy tính nhưng hướng ngoại. Họ đủ khéo léo để tìm được tiếng nói trong bất cứ cuộc trò chuyện nào, và cả hai đều không hề biết mệt mỏi là gì. Không có nhiệm vụ nào là quá thử thách, không có lịch trình nào là quá sít sao, bất kể trong hoàn cảnh nào, Iribe và Mitchell đều sẽ tìm ra cách hoàn thành công việc.

Iribe lớn hơn Mitchell chín tuổi, và anh còn là CEO của một công ty phần mềm trung gian đang phát triển mạnh mẽ. Iribe có nhiều kinh nghiệm hơn rất nhiều so với Mitchell, nhưng ở cậu thực tập sinh mới này, Iribe nhìn thấy phiên bản trẻ hơn của chính mình. Một người mà anh có thể tin tưởng, một người mà anh có thể mài giũa. Hình ảnh ấy rõ nét tới mức, đến cuối mùa hè, Iribe đã ra sức thuyết phục cậu thực tập sinh trẻ tuổi đó hãy bỏ qua năm cuối đại học để làm việc toàn thời gian ở Scaleform.



"Không được đâu!", Mitchell nói. "Em phải quay lại trường. Bố mẹ em, anh hiểu không?"

"Được rồi, anh hiểu." Iribé đáp. "Nhưng hãy quay lại đây sau khi cậu tốt nghiệp, được chứ?"

Nhu thường lệ, Mitchell đã làm tốt hơn cả mức kì vọng của Iribé. Không chỉ quay lại ngay sau khi tốt nghiệp, Mitchell còn dành cả kì nghỉ đông để làm việc ở đây.

Với cậu, Scaleform như nhà mình vậy. Cậu có một người cố vấn tuyệt vời như Iribé, những kĩ sư xuất sắc như Antonov và Reisse, và xung quanh cậu thường xuyên có những người bạn trẻ trung, sáng láng. Cậu xem tất cả như anh em, máu mủ ruột thịt của mình. Đây là tất cả những gì Mitchell mong muốn... à, ngoại trừ một điều: Từ bé đến lớn, Mitchell luôn muốn tự kinh doanh.

Với Scaleform, tất nhiên, chuyện đó sẽ không bao giờ xảy ra. Cậu không làm việc ở đây từ những ngày đầu. Nhưng bất cứ khi nào họ – những người anh em, thực sự đấy, cậu thực sự coi họ như anh em của mình – bất cứ khi nào họ nói về “những ngày xưa huy hoàng”, cậu đều cảm thấy niềm khao khát ấy nhức nhối trong tâm can.

Mặc dù Mitchell không có mặt ở đó để cùng Scaleform đi từ chỗ không có gì đến chỗ đạt được gì đó, nhưng cậu đã ở đây, cùng Scaleform phát triển từ tốt đến lớn mạnh hơn. Thật vậy, lớn mạnh đến mức, vào tháng Ba năm 2011, Iribé và Antonov đã bán công ty cho Autodesk với giá 36 triệu đô-la. Và rồi, một nước đi khiến tất cả ngỡ ngàng, hai tháng sau vụ mua lại, Iribé quyết định từ chức.



Khởi nghiệp #2: Gaikai

Với nguồn lực của Autodesk và khối tài sản của Scaleform, Iribé cảm thấy giờ đây, công ty anh sáng lập ra đã đạt được thành công vững



chăi. Đã đến lúc anh *gây dựng* lại. Vì vậy, Iribe tạm biệt quê nhà Maryland và chuyển đến phía tây để trở thành giám đốc sản xuất cho một doanh nghiệp khởi nghiệp đầy hứa hẹn có tên là Gaikai.

Gaikai – có trụ sở tại Quận Cam, California – là một dịch vụ lưu trữ đám mây liên quan đến trò chơi điện tử. Nó được phát triển để đem đến trải nghiệm *streaming* trên máy tính bảng, thiết bị di động và ti-vi thông minh với chất lượng như chơi trên máy console. “Giống như Netflix, nhưng dành cho trò chơi điện tử,” Iribe giải thích với bạn bè. “Chơi các trò chơi theo yêu cầu, ngay trên ti-vi của bạn. Không cần máy console, chỉ cần một gamepad¹.”

Một bài báo đăng trên *The Verge* năm 2012 đã tóm tắt một cách đầy đủ về những việc Iribe sẽ làm ở Gaikai như sau: “Anh ấy ở đây để giúp xây dựng một SDK [software development kit – bộ công cụ phát triển phần mềm], để không chỉ các nhà sản xuất ti-vi, máy tính bảng và đầu thu giải mã tín hiệu ti-vi, mà cả các nhà phát triển trò chơi điện tử cũng có thể tích hợp với mạng lưới của Gaikai.”

Có vài điều thu hút Iribe đến Gaikai – công nghệ cách tân, chiến lược đột phá và sự hậu thuẫn của các nhà đầu tư mạo hiểm hàng đầu như NEA và Benchmark Capital – nhưng nhân tố khiến anh tâm đắc nhất là người sở hữu tầm nhìn nguyên bản đã khai sinh ra Gaikai: David Perry. Perry là nhà phát triển trò chơi xuất chúng, anh nổi tiếng qua những trò chơi điện tử 16 bit như, Cool Spot, Earthworm Jim và Disney’s Aladdin. Thời thiếu niên, Iribe đã tôn thờ Perry, và giờ đây, khi tiến sang một chương mới trong sự nghiệp của mình, nguồn cảm hứng từ một trong những người hùng thời thơ ấu chính xác là điều Iribe cần.

“Chúng ta nhất định sẽ thay đổi thế giới!” Perry nói với Iribe.

Thay đổi thế giới là một nỗ lực của cả tập thể, đó là lí do tại sao, trong vài tháng sau khi gia nhập Gaikai, Iribe đã lên kế hoạch lôi kéo “người của mình”. Cụ thể, anh mời Antonov, Reisse và Mitchell sang.

¹ Gamepad (hay còn gọi là joypad hoặc control pad) là một thiết bị ngoại vi dùng để chơi điện tử thay cho bàn phím và chuột.



Trong ba người, Antonov là người dễ đồng hành cùng anh nhất. Bởi vì cũng giống Iribé, suốt mười năm chỉ làm đúng một công ty, giờ cậu đã sẵn sàng đón nhận khởi đầu mới. Reisse thì khó tính hơn một chút, nhưng Iribé biết “chìa khóa mở cửa trái tim” bạn mình chính là sự tự do. Tự do cá nhân là một phần – để Reisse tiếp tục được kì quặc như con người vốn dĩ của cậu và làm việc theo một kiểu kì quặc rất riêng (chẳng hạn như, mỗi tuần nghỉ một ngày để những ngón tay đau nhức được xả hơi) – nhưng mối đe dọa cản trở tự do nghề nghiệp của Reisse mới chính là điều khiến cậu bận tâm.

“Thế là...” Reisse nói với Iribé, “Autodesk muốn tôi kí vào... cái thỏa thuận ngó ngắn đó.”

Toàn bộ nhân viên từ Scaleform – công ty mà Autodesk mới mua lại – đều phải kí vào đó. Bản thân thỏa thuận này khá chuẩn mực, nhưng Reisse là người quan tâm sâu sắc đến quyền tự do, quyền của các lập trình viên tại nơi làm việc. Cậu đã phản đối những quy định như, các điều khoản không cạnh tranh, và chuyển giao quyền sở hữu trí tuệ, cả hai đều được đề cập trong bản thỏa thuận mà Autodesk yêu cầu cậu kí.

“Chà,” Iribé nói, mắt sáng lên, “nếu cậu sang đây, cậu sẽ không phải kí bất cứ thứ gì như thế. Mình sẽ làm bất cứ điều gì cậu muốn. Cậu biết mình rồi đấy.”

Reisse, xong, Antonov cũng xong luôn, chỉ còn lại Mitchell. Người mà ngay từ lúc bắt tay thực hiện kế hoạch, Iribé đã biết sẽ là một thử thách. Bởi vì không giống như Antonov, chả phải sẽ rất hợp lí khi Mitchell mở rộng vị thế của mình tại Autodesk, và bắt đầu đảm đương một số trọng trách của Iribé để lại. Nhưng thách thức ban đầu đó dần trở nên khó khăn hơn rất nhiều, vì giữa lúc Iribé đang nỗ lực để tập hợp mọi người trở lại, Mitchell lại nhận được lời mời làm việc tại Riot Games, với vai trò phụ trách phát triển UI cho một trò chơi trực tuyến nhiều người chơi, hứa hẹn sẽ sớm trở thành siêu bom tấn có tên là League of Legends.



“Về cơ bản, đó là công việc trong mơ của em,” Mitchell giải thích với Iribé qua điện thoại, một cuộc gọi đường dài từ Paris, Pháp. Mitchell sẽ tham dự vài cuộc họp diễn ra vào tuần sau, nhưng cậu bay trước cuối tuần để có thể dành vài ngày thưởng ngoạn thành phố lịch sử này. Ngoại trừ, một chuyện cậu không hề lường trước, Iribé đã xác định nhiệm vụ sống còn là lôi kéo bằng được Mitchell khỏi cái công việc mà cậu gọi là “trong mơ” đó.

Động cơ tài chính. Phát triển sự nghiệp. Là một phần của cuộc tấn công đầu tiên của Iribé. Trong ba tiếng đồng hồ tiếp theo, Iribé tổng tấn công, rồi tiếp tục thêm ba tiếng đồng hồ nữa vào ngày hôm sau. Khi Iribé vẽ ra tầm nhìn về tương lai của Mitchell, và khơi dậy cảm xúc hoài niệm về quá khứ của cả hai, Mitchell không còn tâm trí đâu mà tập trung vào hiện tại nữa. Bảo tàng Louvre? Tháp Eiffel? Khải Hoàn Môn? Lần lượt từng địa danh lịch sử cứ mờ nhạt dần khi Mitchell đi dọc đường phố Paris, cậu vật lộn với những câu hỏi hiện sinh.

Quá trình quyết định càng trở nên khó khăn hơn nữa, khi một nhân vật thứ ba tham gia vào cuộc cạnh tranh tuyển dụng tài năng với Mitchell: Greg Castle. Đây chính là anh chàng Greg Castle, chỉ trược đây không lâu, trong kì nghỉ cuối tuần ở Tây Hollywood của họ vào ngày 15 tháng Sáu năm 2012, anh đã chộp mấy miếng khoai tây chiên khỏi bàn tay rám nắng của Mitchell bên bể bơi. Cẩn thận, Castle nói đùa, bởi vì có thể anh sẽ trở lại để lấy thêm!

Trong tất cả những công sự ở đội Scaleform này, Castle là người mà Iribé coi là “bạn tốt nhất và lâu năm nhất” của mình. Chuyện này khá nực cười, vì mãi đến 2010, Castle mới vào Scaleform. Mặc dù vậy, Castle thực sự đã ở đó từ những ngày đầu, những ngày còn ở trường Đại học bang Maryland. Trên thực tế, trong quãng thời gian Antonov “mất tích”, khi cậu chuyển từ vị trí cậu bạn hàng xóm bên kia hội trường, sang vị trí bạn cùng phòng của Andrew Reisse, thì Castle và Iribé đã thật sự tâm đầu ý hợp.



Khác với Iribe, Antonov và Reisse, Castle không biết gì về *coding*. Nhưng anh thích công nghệ, khởi nghiệp và bán hàng, chính điều này đã biến anh trở thành công sự hoàn hảo cho một Iribe không-phải-là-kĩ-su-phần-mềm, người thích giao dịch, chấp nhận rủi ro và tiếp thị tương lai.

Họ luôn chia sẻ những đam mê này chân thành tới mức vào cuối năm nhất, khi Iribe nói với bạn bè rằng mình sẽ bỏ học, Castle là một trong số rất ít người thực sự ủng hộ. Castle cũng thực sự bị ấn tượng với quyết định của Iribe. Đến nỗi, mặc dù không có tiền để tự đầu tư, nhưng anh đã giới thiệu Iribe với một số người bạn giàu có hơn, những người đã đầu tư vào Sonic Fusion từ những ngày đầu. Đó là một nghĩa cử mà Iribe sẽ không bao giờ quên, ngay cả khi Castle rời Maryland để nhận một công việc trong lĩnh vực tài chính ở New York, hay ngay cả khi Castle đi sang Anh để mở một nhà hàng. Và, cuối cùng Iribe cũng đã có cơ hội đèn đáp vào nhiều năm sau đó, khi anh chính thức chào đón người bạn thân nhất, lâu năm nhất của mình vào đại gia đình Scaleform.

Castle được đưa về để điều hành hoạt động marketing, quảng cáo và PR cho Scaleform. Sau vụ mua lại, anh giữ chức giám đốc marketing cho Autodesk.

Trong khi Mitchell còn đang ở Paris, phân vân giữa hai cơ hội lớn trong đời, thì Castle đã cố gắng thuyết phục cậu đừng chọn cái nào hết.

“Hãy ở lại Autodesk!” Castle bảo Mitchell.

“Hãy đến Gaikai!” Iribe nói khác. Lạ lùng (nhưng đáng quý) là giữa cuộc tranh giành qua lại này, Iribe và Castle vẫn đi chơi với nhau vào cuối tuần đó. Hai người thể hiện sự tôn trọng nhau bằng việc không đề cập đến những nỗ lực của mỗi bên trong việc câu kéo Mitchell, ngoài việc tuyên bố một cách hào hiệp: “Thưa ngài, xin chúc ngài may mắn!”



Tối hôm sau, Mitchell đưa ra quyết định cuối cùng và gọi cho Iribe để thông báo: "Xin lỗi anh, em sẽ đầu quân cho Riot Games."

"Anh nghĩ là cậu đang phạm sai lầm rồi đấy, Mitchel" Iribe nói.

"Em biết thám nào anh cũng nghĩ em đang phạm sai lầm mà!" Mitchell phản pháo.

"Nghe này," Iribe nói tiếp, giọng không còn chút kiên nhẫn nào. "Anh hiểu. Nhưng anh muốn cậu nhớ một điều. Cậu luôn luôn, luôn luôn, luôn luôn có thể qua đây nếu mọi việc ở Riot không thuận lợi. Vứt hết đi và qua đây làm việc với anh. Cậu biết đấy, anh chỉ cách đó có 45 phút."

Lúc này đã là quá nửa đêm ở Paris, Mitchell cảm ơn Iribe – nghiêm túc luôn – rồi gác máy và đi ngủ. Cuối cùng thì một quyết định đã được đưa ra. Cuối cùng cũng có một đêm ngon giấc. Hoặc đấy chỉ là những gì cậu nghĩ. "Nate," vài tiếng sau, Iribe đánh thức Mitchell. "Anh đã nghĩ về chuyện đó và, nói đơn giản nhé, không. Cậu phải đến Gaikai. Anh xin lỗi, đơn giản là cậu phải đến đây."

"Em quyết định rồi mà," Mitchell trả lời. "Anh đừng làm thế. Xin anh đấy."

"Không, anh xin lỗi. Cậu sẽ đến Gaikai. Hãy làm thế vì anh. Chỉ cần đến Gaikai sáu tháng thôi. Và nếu cậu không thích nó, Riot vẫn còn đó thôi. Tin anh đi."

"Làm sao anh biết được."

"Anh biết chứ. Anh biết rất rõ. Cậu nghĩ sau sáu tháng họ không còn nhớ cậu đáng giá thế nào nữa à? Không có chuyện đó đâu. Mà nếu có thì anh sẽ gọi họ, và anh sẽ liên tục gọi họ cho đến khi họ nhớ ra thì thôi. Vậy nên chỉ cần cho anh sáu tháng thôi. Được chứ?"

"Vâng ạ," Mitchell trả lời. Ngay khi thốt ra từ đó, cậu lập tức cảm thấy có chút bức bối. Không phải vì cậu hối hận với quyết định vừa xong, cũng không phải vì cậu cảm thấy mình bị ép buộc phải quyết định như



vậy, mà vì quyết định đó quá đúng đắn, đến độ cậu không hiểu sao phải mất nhiều thời như thế.

Sau khi chiêu mộ Mitchell thành công – hay “chốt hạ cậu ấy” như kiểu nói ưa thích của Iribe – Iribe đặt mục tiêu chốt hạ nốt một công ty khởi nghiệp đặt trụ sở tại LA, tên là Wikipad.



Khởi nghiệp #3: Wikipad

Giống như nhiều người đam mê tiện ích công nghệ, Iribe nghe về Wikipad lần đầu tiên tại Triển lãm hàng Điện tử Tiêu dùng 2012, khi những người sáng lập (James Bower và Matthew Joynes) giới thiệu bản thử nghiệm của một chiếc máy tính bảng nguyên mẫu 3-D không dùng kính, nhằm phục vụ mục đích giáo dục. Nhưng không giống như với phần lớn những người đồng chí hướng khác, 3-D lại không phải là khía cạnh thu hút sự quan tâm của Iribe. Thay vào đó, thứ khiến anh chú ý là bộ phận điều khiển trò chơi tháo lắp dễ dàng của nó.

Iribe nghĩ, thứ này sẽ *hoàn hảo* cho Gaikai. Bởi vì hạn chế của máy tính bảng truyền thống (như iPad của Apple hay Nexus của Google) là nếu như muốn sử dụng chúng để chơi game thông qua dịch vụ *streaming* của Gaikai, bạn sẽ phải sử dụng các màn hình cảm ứng mặc định của máy tính bảng, hoặc là phải đi mua một thiết bị điều khiển trò chơi tương thích. Nhưng với vẻ đẹp của Wikipad, như Iribe thấy, là bạn đã ngay lập tức sở hữu chiếc máy tính bảng sẵn sàng chiến game này. “Máy tính bảng chơi trò chơi điện tử đỉnh cao,” Iribe gọi nó như vậy.

Ban đầu, Iribe đã hình dung sẽ hợp tác với Wikipad dưới một hình thức nào đấy. Nhưng khi anh càng trao đổi nhiều hơn với Bower, anh ngày càng tâm đắc với ý tưởng về những gì mà chiếc máy tính bảng này có thể làm được. Iribe quyết định đầu tư một khoản kha khá với tư cách cá nhân và trở thành người đồng sáng lập Wikipad. Sau đó, vào tháng Năm năm 2012, Gaikai đã tuyên bố hợp tác với Wikipad để tạo ra “chiếc



Máy tính bảng Choi game Đầu tiên trên Thế giới". Cũng trong tháng này, Antonov, Reisse và Mitchell chuyển từ Maryland đến California, tất cả chính thức bắt đầu làm việc tại Gaikai.

Bây giờ, đã một tháng kể từ lúc đó, từ tảng thương của Mondrian, Iribe lại suy nghĩ về một công ty khởi nghiệp phần cứng mới. Anh đã từng nghe qua về công ty đó một cú điện thoại bất ngờ chỉ một tuần trước đó.



Khởi nghiệp #4: Oculus?

Giống như trong phim *Trở lại tương lai*, khi Marvin Berry gọi cho cậu anh họ Chuck để kể về loại âm thanh mới mà có thể cậu đang tìm kiếm, Laurent Scallie đã gọi Iribe, để nói về một cơ hội làm ăn mà có thể chính là thứ anh đang mong chờ. Một cơ hội lớn. "Cậu phải gặp cậu nhóc Palmer Luckey này!"

"Ai co?" Iribe vừa hỏi, vừa bước xuống từ chiếc Audi R8 màu bạc của mình trong bãi đậu xe ở Gaikai.

"Palmer Luckey," Scallie trả lời. "Cậu ta làm ra thiết bị VR này và nó thực sự hiệu quả. Cậu phải gặp cậu ta, Brendan. Lần này VR thực sự làm nên trò trổng đấy."

Iribe thích nhiệt huyết của Scallie, từ trước đến giờ vẫn vậy. Nhưng rất tiếc là – Iribe nhớ lại rất nhiều lần Scallie đã tuyên bố những điều tương tự về VR – thật khó để xem đây là chuyện nghiêm túc. VR, thật á? Đã 30 năm rồi, nó vẫn chưa làm nên trò trổng gì. Nhưng rồi Scallie nói một điều khiến Iribe khụng lại: Cả John Carmack cũng tham gia.

"Tôi không biết đích xác động lực nào khiến anh ấy tham gia," Scallie giải thích. "Nhưng anh ấy đã giới thiệu bộ kính Oculus của Palmer Luckey tại E3."



Nếu Carmack hứng thú với thứ này, Iribe nghĩ, thì ít nhất mình cũng nên xem qua. Vì vậy, ngay khi đến văn phòng, Iribe bắt đầu đọc tin tức về cậu nhóc tên là Palmer Luckey này. Và buổi giới thiệu của John Carmack về bộ VR của cậu ta tại E3 lần này đã nhận được những đánh giá như sau:

- “Nó quá sức li kì” (*Eurogamer*)
- “Thực sự đáng kinh ngạc” (CNN)
- “Sức hút từ nó không giống bất kì trải nghiệm chơi game nào tôi từng có trước đây. Và chẳng phải sẽ là một dấu hiệu của thành công nếu Carmack hoặc ai đó có thể đứng lên, đưa công nghệ lên một tầm cao mới” (*PC Gamer*)

Sau khi đọc hết những bài viết đó, Iribe bị choáng ngợp bởi một suy nghĩ: Mình không muốn trở thành người bỏ lỡ thứ làm thay đổi thế giới như vậy.

“Và nếu điều này là thật, thì chúng ta nên cố mà chen chân vào.” Iribe vừa nói vừa chộp lấy Antonov và Mitchell, kéo hai người vào văn phòng của mình để cho họ xem những gì anh vừa đọc được.

Antonov và Mitchell vẫn còn hoài nghi – lắp lại chính xác điều mà Iribe mới nghĩ 15 phút trước đó: VR, thật á? – nhưng, cũng như Iribe, họ nhìn thấy một cơ hội sáng lạng và muốn khám phá thêm về nó. Thế là Iribe nhờ Scallie giới thiệu mình với Palmer Luckey. Sau đó, anh cố gắng thu xếp một bữa tối với nhà phát minh trẻ tuổi này. Đây chính là lí do Iribe liên tục kiểm tra điện thoại của mình lúc ở hồ bơi trong vắt trên sân thượng. Hi vọng sẽ nghe được gì từ Luckey, hi vọng chốt xong kế hoạch bữa tối nay. Cuối cùng tin vui đã đến, Luckey trả lời rằng, được, cậu có thể gặp Iribe và các bạn của anh vào 9h30 tại STK Steakhouse.

“Tôi nay,” Iribe giải thích với Greg Castle sau khi nghe về bữa tối, “tôi mới chốt kế hoạch gặp cậu bé tên là Palmer Luckey này. Cậu ấy chính



là đứa trẻ thiên tài đã bỏ dở đại học để chế tạo kính thực tế ảo. Đây chính là thứ mà Nate, Mike và tôi muốn đầu tư vào. Cậu nhập hội với bọn mình chứ hả?"

"Thực tế *ảo*?" Castle hỏi một cách đùa giỡn, hoài nghi nhưng dí dỏm.

"Cậu phải xem cái này," Iribe nói, rút điện thoại ra và mở một video chiếu cảnh John Carmack đang giới thiệu một nguyên mẫu của Oculus Rift tại E3. Castle thấy rất ấn tượng. Nó thật ngầu, rất ngầu. Nhưng điều khiến anh kinh ngạc nhất là trong 14 năm họ quen nhau, anh chưa bao giờ thấy Iribe phán khích trước một cơ hội kinh doanh đến vậy. Thành thực mà nói, Castle không rõ lắm tại sao người bạn thân nhất và lâu năm nhất của mình lại phán khích *đến nhuường này*.

"Thứ này, nó chính là tương lai." Iribe mở lời, ánh mắt sáng bừng lên khi hình dung ra tương lai năm, mười, mười lăm năm sắp tới.

CHƯƠNG 5

CUỘC GẶP BƯỚC NGOẶT MỞ RA CHÂN TRỜI MỚI

Ngày 15 tháng Sáu năm 2012

STK ở La Cienega khác với hầu hết những nhà hàng bít-tết hạng sang thường được bài trí bằng đồ da tối màu và không gian mang hơi thở rừng núi. Nó có ánh sáng vàng lồng lẫy, gạch vân cá sấu và bức tường cao ngất trang trí bằng những cặp sừng bò tẩy trắng, STK đã đưa mức độ phô trương của LA lên một tầm vóc, mà Palmer Luckey chưa bao giờ thấy trước đây. Đó là lí do tại sao, khi Luckey bước vào – đi dép xỏ ngón, mặc quần đùi và áo phông Atari màu xám – gần như tất cả mọi người xung quanh đều nhìn cậu chằm chằm.

“Palmer!” Iribe la lớn, bước lại đón vị khách của mình. “Cậu đến rồi.”

“Brendan? Ôi chào!”

Cảm nhận được Luckey đang không thoái mái chút nào, Iribe mỉm cười và thân thiện vỗ lưng Luckey theo kiểu “nó-không-tê-như-cậu-nghĩ-đâu”. “Đi theo tôi,” Iribe nói và dẫn cậu đi đến một khu bàn ăn vòng cung ở góc phòng.



Luckey hơi ngạc nhiên khi thấy tận năm người nữa, những người mà với cậu – thoát nhìn – trông giống như thể phân thân của Iribi vậy. Thế rồi, lần lượt từng người tự giới thiệu về mình:

MIKE ANTONOV: Kiến trúc sư phần mềm tại Gaikai. Đồng sáng lập Scaleform với Iribi.

NATE MITCHELL: Lập trình viên sản phẩm cấp cao tại Gaikai. Trước đó từng làm ở Scaleform.

SVEN DIXON: Nhà thiết kế ở Scaleform, Autodesk. Quen biết Iribi từ lâu về trước.

GREG CASTLE: Cựu chuyên gia tài chính. Hiện đang làm giám đốc tiếp thị tại Autodesk.

JAME BOWER: CEO của Wikipad. Đồng sáng lập với Iribi.

Cuối cùng, tất nhiên, Brendan Iribi. “Chúng tôi vừa mới bắt đầu với Wikipad,” Iribi giải thích, làm như thể việc thành lập công ty dễ như đi ngủ mát ở thành phố lân cận vậy. Điểm mấu chốt của toàn bộ buổi tối hôm nay là: Thuyết phục Luckey rằng, việc bắt đầu một công ty không phải chuyện gì to tát.

Với mục tiêu này, Iribi không thể lãng phí đội nhóm tuyệt vời anh đang có nữa. Bốn người đặt niềm tin vào anh đã nhận đèn đáp xứng đáng khi Scaleform được bán xong. Ngoài ra còn có Bower, người sở hữu công ty khởi nghiệp mà Iribi rót vốn. Kết hợp lại với nhau, những người này chẳng khác nào những bảng quảng cáo di động để quảng bá cho trình độ chuyên môn và cá tính của Iribi. Toàn bộ được đặt trên phông nền là những người đàn ông điển trai, sáng láng. Ngoại trừ, tình huống này – như Castle mô tả sau này – nó giống như “sáu con cá mập và một chú nai vàng ngoan ngắt mắc kẹt trong ánh đèn pha”.



Nhưng rồi sau đó Castle nhận thấy, và những người khác cũng nhanh chóng hiểu ra, cậu nhóc này không “nai vàng ngo ngác” chút nào. Vì ngay cái giây phút Luckey mở miệng và bắt đầu nói, gia tăng sức nặng qua từng câu chữ, chuyển ý, nói sang chuyên khác và nói đùa với một thái độ cực kì tự tin. Tất cả những người ngồi quanh bàn ăn hôm đó đều thấy rõ, có điều gì đó thật kì diệu ở Palmer Luckey.

“Có phải cậu đã gửi cho Carmack nguyên mẫu độc nhất của mình không?” Iribe hỏi. “Không giấy tờ? Không tiền? Không gì cả.”

“Vâng!” Luckey trả lời. “Ý em là... khi Jesus hỏi anh mượn quần áo, bốt và xe máy, anh sẽ đồng ý, đúng chứ?”

Phải mất một lúc mọi người mới hiểu được Luckey đang nói ẩn ý từ một cảnh trong *Terminator* (Kẻ hủy diệt), nhưng ngay cả trong những giây phút đó, họ đã quyết định xong: Họ thích cậu nhóc này. Cậu ta tự tin nhưng không ngạo mạn. Cậu ta thông minh nhưng nói chuyện vẫn dễ hiểu. Và suốt cả tối, cậu ta vẫn luôn có cái kiểu cách khiến người khác vui vẻ, phấn khởi và tự hỏi “có thật là cậu nhóc này mới 19 tuổi không vậy?”

“Và cậu đã bỏ dở đại học?” Castle hỏi. “Đúng không?”

“Này!” Iribe xen vào. “Thế thì có gì sai.”

Luckey cười. “Chà, em *không* nghĩ có gì sai trái cả. Nhưng hoàn cảnh của em hơi... phức tạp. Đó là một câu chuyện dài, và không may là nó không thú vị cho lắm. Nói ngắn gọn là Đại học Công lập Bang California Long Beach đã lừa em, và em cũng không thể trách họ được.

Về cơ bản, có một thứ gọi là ‘Cam kết Long Beach’, là một hệ thống được thiết lập giữa các trường đại học bang California và các trường cao đẳng cộng đồng địa phương. Nó được thiết kế để giữ cho các trường đại học không quá đồng bằng cách khuyến khích sinh viên đăng ký vào cao đẳng cộng đồng nhiều hơn. Và sau đó, nếu anh đạt được mức điểm trung bình nhất định, họ đảm bảo 100% rằng, anh có thể chuyển sang một trường đại học bang. Vì vậy, đó là một chương trình thực sự hay ho. Cho



đến khi ‘Cam kết Long Beach’ bị đình chỉ, ngay khi em cần nó. Cam kết cái kiểu gì không biết!”

“Trước đó cậu ở đâu?”

“Phần lớn thời gian em tự học ở nhà.”

“Tuyệt vời,” Mitchell nói. “Cậu học một mình? Hay với anh chị em?”

“Để xem nào,” Luckey vừa nói vừa lục lại trong trí nhớ. “Em học với các em em là chính. Nhưng rồi tụi nó cũng vào trường cấp ba tư thục. Mẹ không dạy em nhiều. Có rất nhiều khóa, về cơ bản là tự mà mò tự học. Em hầu như tự học. Nhưng nó chỉ hiệu quả với một vài người nhất định. Như các em em thì không thích. Hai đứa không thể theo kịp bài vở và bài kiểm tra. Thế nên tụi nó phải đến trường lớp, còn em may mắn thoát được.”

“Làm tốt lắm,” Iribe bật cười. “Có khi nào cậu cảm thấy đã bỏ lỡ gì đó? Vì không đến trường hồi cấp ba ấy?”

“Ồ, câu hỏi hay,” Luckey trả lời. “Nhưng không hẳn, không. Vì, một là, em có rất nhiều bạn ngoài trường học. Hai là, em đã tham gia vào rất nhiều hoạt động ngoại khóa. Và, ba là, em có Internet và em có các cộng đồng trực tuyến.Thêm vào đó, anh biết đấy, em luôn luôn có những dự án riêng để làm. Không có gì để so sánh với nó, em không biết nữa, em đoán có thể mình đã bỏ lỡ vài kinh nghiệm sống quý giá.”

“Chưa chắc,” một người nói. “Điều duy nhất mà cậu bỏ lỡ là mấy chuyện thị phi ngắn ở trung học thôi.”

“Vâng, có thể,” Luckey nói.

Sau khi Luckey điểm lại một số câu chuyện ưa thích của cậu trên thế giới mạng, cuộc trò chuyện dần chuyển sang bố cậu. Ông ấy cũng là một nhà phát minh hay sao? Đó là cách cậu bắt đầu tất cả những chuyện này?

“Không ạ,” Luckey giải thích. Ông ấy là nhân viên bán xe tại một đại lý của Acura ở Cerritos. “Chắc bố em là một trong những nhân viên bán xe giỏi nhất ở California. Ông ấy đã giành một số giải thưởng.”



Thông tin này thực sự thú vị đối với những người ngồi quanh bàn ăn. Bố cậu làm việc ở đâu? Bố cậu thích bán xe gì? Điều gì ở ông khiến ông trở thành một nhân viên bán hàng xuất sắc như vậy?

“Ông ấy biết cách chinh phục mọi người,” Luckey vừa nói vừa cười rạng rỡ. “Ông ấy biết cách thuyết phục người ta tin rằng ngày nay bạn cần phải bước ra từ một chiếc xe hơi! Em từng cùng ông đi làm và học được tất cả những chiêu bán hàng đó. Kiểu như ‘Đợi một chút, tôi sẽ nói chuyện với sếp xem có thể làm được gì.’ Và rồi em đi đến văn phòng của quản lí cùng ông, bọn em chỉ nói đùa về mấy chuyện chẳng liên quan. Rồi sau vài phút, bố em quay ra và nói, ‘Tin tốt đây, tôi có thể bán cho ngài với giá thấp hơn giá hóa đơn!’ Đúng vậy đấy, quá trình này thực sự vui. Và bố em là kiểu người mà người ta hay gọi là ‘chuyên gia chốt đơn’. Kiểu như nếu có một nhân viên nào đó đang gặp khó khăn với việc chốt hạ một giao dịch, họ sẽ mang đơn đó đến chỗ bố em. Ông ấy sẽ xử lý mọi thứ gọn gàng. Công việc của ông ấy là hoàn tất các giao dịch. Với một khoản giảm giá nhỏ nhõ, tất nhiên!”

“Thật tuyệt vời,” Iribe nói, anh nhận thấy một chút kết nối với bản thân mình, điều ngay lập tức khiến anh cảm thấy gần gũi hơn với Luckey. Iribe hi vọng, Luckey cũng cảm thấy điều ngược lại với mình. “Tôi thích từ đó: Chuyên gia chốt đơn.”

“Dạ, em cũng thế,” Luckey giải thích, “nhưng là một chuyên gia chốt đơn cũng đồng nghĩa với việc anh phải là người đóng cửa đại lí mỗi tối. Vì anh phải ở đó cho đến khi vị khách cuối cùng rời đi. Em còn nhớ hồi nhỏ, em hay kiểu ‘Bố, sao ngày nào bố cũng phải làm việc?’ Và ông ấy bảo em, với giọng của một người đàn ông lớn tuổi, ‘Đó là việc con phải làm, vì con là một người đàn ông, mà một người đàn ông thì cần chăm lo cho gia đình mình.’ Em lại hỏi ông có thích công việc của mình không. ‘Phần lớn,’ ông nói. ‘Hay nói là rất nhiều khi đi, bố ghét nó, bố cực kì ghét nó. Nhưng con vẫn phải làm việc cho dù thuận lợi hay khó khăn.’”

Cuối cùng, cuộc trò chuyện chuyển sang chủ đề đã dẫn lối họ gặp nhau tối hôm đó: Thực tế ảo. Và Mitchell đã hỏi một câu mà tất cả mọi



người ai cũng đều băn khoăn: *Nếu* thực tế áô thực sự tuyệt vời như cậu nói, và tuyệt vời như John Carmack nói, thì – với tất cả sự tôn trọng! – bằng cách quái quỷ nào mà một thanh niên lại trở thành người phát minh ra điều tuyệt vời đó?

Luckey đỏ mặt. Về bản chất, Mitchell đang hỏi “Tại sao cậu lại là Kẻ được chọn? Điều gì khiến *cậu* đặc biệt đến như vậy?” Sự thật là Luckey không có câu trả lời thỏa đáng cho chuyện này.

“Nỗi ám ảnh của em bắt đầu khi em mười sáu tuổi,” Luckey nói. “Nhưng em đã tò mò về VR trước đó rất lâu rồi. Ngoại trừ, sự tò mò đấy cũng giống như cách hàng triệu người khác tò mò về VR, kiểu nó chỉ là một thứ khoa học viễn tưởng ngầu, điên rồ, chắc chắn là sẽ không bao giờ xảy ra trong đời! Em nghĩ về nó giống như cách em nghĩ về du hành thời gian vậy.”

Lời thú nhận của cậu có vẻ kì lạ, cho đến khi tất cả mọi người trên bàn nhận ra rằng, họ đều có lỗi khi đã nghĩ tương tự trước khi tìm hiểu về Palmer Luckey. Trong sâu thẳm, họ biết rằng, lĩnh vực VR không hề bất khả thi một cách hiển nhiên như chuyện du hành thời gian.

Nói cho cùng, những người này đã sống qua thập niên 90, và tất cả họ đều đã thử đeo kính trước đó. Nói thật, bộ kính dở tệ, chắc chắn rồi, dù vậy nó vẫn là kính. “Tôi sẽ sở hữu nó,” Iribe thừa nhận và cười lớn. “Nhưng cái tôi muốn biết là có *bất kì ai khác* suy nghĩ nghiêm túc về VR hay không. Như kiểu, ngoài những người có chung sở thích mà cậu gặp trên diễn đàn đó, có bất kì, cậu biết đấy, công ty nào hay bất cứ ai nghiêm túc về VR không?”

Luckey giải thích rằng có một số ít các công ty sản xuất phần cứng liên quan đến VR, nhưng đường như không ai có hứng thú bán một thứ gì đó giá cả phải chăng và hướng tới người tiêu dùng. “Chắc chắn là sẽ không có chút tương lai rộng mở đâu ạ,” Luckey nói. “Thứ gần nhất, mặc dù thậm chí cũng không hẳn là gần nữa, có lẽ là Valve.”

“Chờ đã,” Iribe nói. “Valve? Như trong *Valve Valve*?



Về mặt kĩ thuật, Valve là một công ty hoạt động trong lĩnh vực trò chơi điện tử nổi tiếng. Họ có vài tựa trò chơi kinh điển đang thịnh hành (như Half-Life, Counter-Strike và Dota 2) và vận hành nền tảng phân phối trò chơi điện tử lớn nhất thế giới (Steam). Nhưng để gọi Valve là “một công ty sản xuất trò chơi điện tử” – ngay cả khi gọi theo kiểu cường điệu phóng đại – thì vẫn không đúng.

Vì nhiều lí do, Valve sở hữu khả năng độc nhất vô nhị trong việc thu hút nhiều nhà thiết kế, nhà phát triển và kĩ sư tài ba nhất – gần đây nhất có một lập trình viên xuất chúng tên là Michael Abrash.

Trong ngành công nghiệp trò chơi điện tử, Abrash là một huyền thoại. Thực chất, ông không hẳn nổi tiếng trong giới game thủ – khác với John Carmack – mà ông nổi với những người làm việc ở hậu trường của ngành công nghiệp này.

Vài người biết đến ông qua những cuốn sách về *coding*. Hay có một số khác lại biết đến ông qua công việc của ông tại Id (nơi ông cùng với Carmack tạo ra Quake), tại Microsoft (nơi ông là trưởng nhóm đồ họa của Windows NT, và sau đó quay lại để hỗ trợ phát hành Xbox).

“Khi ông ấy ở Rad,” Iribé kể, “cứ hai năm một lần, tôi lại tới gian hàng của ông ấy ở GDC và nói chuyện. Tôi chỉ biết, kiểu như, kính sợ trước những gì mà ông ấy đã tạo ra. Và về cơ bản, ông ấy đã tự làm tất cả.”

“Anh biết rõ ông ấy đến đâu?” Luckey hỏi.

“Không quá rõ,” Iribé nói. “Chi thông qua những cuộc trò chuyện với ông ấy tại gian hàng. Tôi đến đó, và làm một cậu bé mọt sách đang kính sợ một bối già mọt sách thôi.”



Lí do Luckey hỏi vậy là vì những gì Abrash đang làm tại Valve: Thiết bị vi tính gắn theo người (wearable computing). Và cụ thể – như công chúng biết được thông qua những bài đăng mới đây của ông trên một trang blog có tên *Ramblings in Valve Time* – Michael Abrash đang nghiên cứu thực tế tăng cường (AR).

"Khoan," Castle nói. "Đó là gì? Thực tế tăng cường?"

"Cách dễ nhất để giải thích nó là," Luckey nói, "về cơ bản: Thực tế ảo khiến anh cảm thấy như đang ở một nơi hoàn toàn khác và toàn bộ môi trường đó là giả. Thực tế tăng cường đặt một số yếu tố kỹ thuật số vào tầm nhìn của anh về thế giới thực. Nghe nó thực sự rất ngẫu dung không, nhưng nó chắc hẳn phải mười năm nữa mới có thể tồn tại theo bất cứ cách thức hợp pháp nào."

"Cậu có nghĩ rằng Valve sẽ sản xuất một bộ kính của riêng họ không?" Antonov hỏi. "Cho VR hoặc AR?"

"Thật ra," Luckey giải thích với vẻ tự hào, "Dan Newell, vẫn đang giữ liên lạc với em, muốn em làm cho họ một bộ Rift phiên bản AR. Nhưng câu trả lời ngắn gọn cho điều mà em nghĩ là anh đang hỏi, kiểu như: Valve có thể trở thành 'đối thủ' của chúng ta không, em thực sự nghĩ ngờ khả năng đó."



Luckey nói với họ rằng, theo như những gì cậu biết, Valve coi VR như một "buộc đậm" để tiến tới AR. Thực sự thì, mục tiêu của họ là tạo điều kiện cho các trò chơi có thể tương thích được với AR và kính AR (không phải là tự chế tạo kính). Và, tin hay không thì tùy, nhưng Michael Abrash – người mà tất cả đều tôn kính! – "đặc biệt nhạy cảm" với chứng bệnh giả lập¹.

¹ Chứng bệnh giả lập (Simulator Sickness) là chứng bệnh phản ứng với những chuyển động trong môi trường ảo, môi trường giả lập và trò chơi điện tử. Hiện tượng này có ảnh hưởng tới 20-50% dân số thế giới.



“Đồng thời, điều thú vị là,” Luckey nói tiếp, “thực ra em đã ứng tuyển cho một công việc ở đó vài tháng trước. Khoảng tháng Tư, em nghĩ vậy. Nhưng em đã bị từ chối. Họ bảo Abrash đang muốn tìm kiếm những người có ‘thành tích đã được chứng thực sau quá trình tự mày mò làm việc’. Ôi trời!”

Trước khi đồ ăn được đưa ra, Luckey vẫn không chắc là những người này có khác gì mấy “Doanh Nhân Bình Thường” hay không. Nhưng cậu phải thừa nhận rằng họ không giống như cậu hình dung. Những người này suy nghĩ rất thấu đáo, biết quan tâm, và đáng ngạc nhiên nhất là họ có niềm đam mê thực sự. Đến khi họ bắt đầu hỏi về những kế hoạch của Luckey dành cho thực tế ảo, cậu cảm thấy như thế, ít nhất thì cậu cũng tin tưởng họ, đủ để thành thực trò chuyện.

“Kế hoạch của em là,” Luckey giải thích, “ởm, cách đây vài tuần, em đã khởi động một chiến dịch trên Kickstarter để bán các bộ thiết bị lắp ráp sẵn. Ý em là, về cơ bản, em vốn đã quen biết tất cả những người có quan tâm dù ít hay nhiều đến VR. Vì thế nên nó rất khả thi... Em định tập hợp vài người lại, tổ chức một bữa tiệc pizza, và cùng nhau lắp ráp những thứ này. Có thể là một trăm người hoặc hơn.”

Iribe phải cố gắng hết sức để không nhìn Luckey như thể cậu nhóc này bị điên rồi. Nhưng điều đó là không thể, bởi vì nếu đó là tất cả những gì cậu ta định làm với nó, thì Iribe này điên rồi. Tất nhiên, anh sẽ nghiêng về Sony nếu có lựa chọn thay thế. “Này anh bạn,” cuối cùng Iribe lên tiếng, vừa nói vừa khẽ lắc đầu. “Không. Đơn giản là không. Cậu không thể làm vậy.”

“À thì,” Luckey cười, “rõ ràng là kế hoạch của em đã phát triển.”

“Cậu có đang nói chuyện với bất cứ ai khác ngoài Sony về kế hoạch của mình không?” Nate Mitchell hỏi.

“John nói rằng Id – hoặc em đoán, thực chất là công ty mẹ ZeniMax của họ – có thể dự định tài trợ cho em một ít. Nhưng nghe nó không giống như một thỏa thuận có lợi.”



"Mỗi quan hệ giữa cậu với họ vẫn tốt chứ?" Iribe hỏi.

"Với John?" Luckey hỏi lại. "Có, rất tốt. Còn với đám người làm kinh doanh. Em không chắc. Thực tình em còn không chắc họ muốn gì, ngoài việc ngừng chiến dịch trên Kickstarter. Nhưng sếp ở đó – Todd Hollenshead – ông ấy thực sự tử tế, ít nhất là vậy. Và họ không từ mặt em từ đợt QuakeCon, vì vậy em đoán là bọn em vẫn ổn!"

Mọi người bật cười.

"Đấy là một bên," Luckey tiếp tục, "và còn một khả năng khác nữa. Sếp em ở ICT – ờm, về lí mà nói, em cũng không biết ông ấy có phải là sếp mình không – nhưng dù sao thì, Mark Bolas, ông ấy có mối quan hệ rất thân thiết với Phòng thí nghiệm phát triển trí tuệ tượng của Disney ở Burbank. Và ông ấy đã nói với em rằng, nếu em muốn, ông ấy có thể đưa em vào đó. Làm về lĩnh vực VR."

"Không, đừng," Iribe lặp lại với điệu cười nửa miệng. "Nghe thì hay đấy, nhưng thế thì thà cậu tổ chức tiệc pizza còn hơn. Ít nhất đó là cách của cậu."

"Thật khó để nói chính xác điều này," Michael Antonov lên tiếng, "nhưng nếu là được theo cách Brendan vừa mô tả, thì nó quả là cảm giác tuyệt vời nhất trên thế giới."

Nhận xét của Antonov giành được những cái gật đầu tán tưởng từ tất cả mọi người.

"Cậu cần phải có khả năng kiểm soát vận mệnh của chính mình," Iribe tiến tới. "Nếu không, thì vẫn đề là gì? Tôi biết gọi nó là 'đứa con của cậu' nghe rất sáo rỗng, nhưng thực sự là vậy. Cậu không thể để người khác lấy đi đứa con của mình. Làm sao họ có thể nuôi dạy nó tốt hơn cậu? Tất cả những gì họ thấy là một cơ hội để kiểm tiền. Họ sẽ không bao giờ có thể nhìn thấy cái mà cậu thấy đâu."

Luckey cân nhắc những lời này. "Em đồng ý với anh," cậu nói, "nhưng cho em hỏi, và em không có ý xúc phạm gì đâu, nhưng không phải những gì anh muốn em làm cũng giống với họ sao? Làm việc với anh?"



“Với,” Iribe nói không một chút do dự. “Tôi muốn làm việc với cậu để giúp cậu phát triển tầm nhìn, và đảm bảo rằng cậu có nguồn lực để biến nó thành hiện thực.”

“Chắc chắn rồi,” Luckey trả lời. “Ngoại trừ...”

“...ngoại trừ hàng triệu thứ khác,” Iribe cắt ngang. “Và có thể một lúc nào đó, chúng ta sẽ nói rõ ràng với nhau về những chuyện đó. Nhưng – tôi nói rất thật lòng, trong chuyện này hãy tin tôi, làm ơn – cái ngoại trừ đó còn không phải là mục đích của bữa tối hôm nay. Hiển nhiên, tôi nghĩ sẽ rất tuyệt nếu cậu để chúng tôi giúp cậu biến thứ cậu đang làm thành *vĩ đại*, nhưng cái thực sự *quan trọng*, quan trọng hơn rất nhiều so với chuyện làm việc hay không làm việc với chúng tôi, là cậu cần tự mình quyết định tất cả sẽ di đến đâu.”

“Laurent thì sao?” Luckey hỏi. Cậu không mấy hứng thú làm việc với Laurent Scallie, người đã giới thiệu cậu với Iribe. Nhưng Luckey nhận ra rằng, nếu cậu và Iribe hợp tác với nhau, thì có lẽ Laurent cũng sẽ muốn được tham gia vào.

“Đừng lo về Laurent,” Iribe nói. “Bữa tối nay không phải về Laurent, mà là về *cậu*. Để đảm bảo rằng cậu hiểu rõ những gì mình có, chọn được điều tốt nhất cho mình.”

“Em muốn làm những gì tốt nhất cho VR,” Luckey trả lời.

“Tất nhiên!” Iribe đồng ý. “Đó là điều chúng tôi cũng muốn! Tất cả những gì tôi đang cố nói là, những cơ hội như thế này rất hiếm. Tin tôi đi. Cá đori cậu chỉ có một cơ hội như thế này thôi.”

Đến giữa bữa ăn, Luckey đã bị thuyết phục. Đây thực sự, rất có thể, là cơ hội duy nhất trong đời của cậu. Vậy nên tất nhiên, cậu không thể cho phép mình trở thành một kẻ bỏ cuộc nhu nhược được! Cậu cần xem xét chuyện này thấu đáo tới cùng. Còn duy nhất một vướng mắc với nó: Cậu thực sự cháy túi rồi! Làm sao cậu có thể ngoảnh mặt với mức lương 70.000 đô-la, khi tài khoản ngân hàng của cậu còn chưa đến 700 đô-la đây?



“Vấn đề là thế này,” Luckey nói, thở ra hơi yếu ớt. “Tất nhiên em muốn điều hành công ty của riêng mình. Đó luôn luôn là giấc mơ của em. Nhưng em không biết mình có thể chịu được chuyện làm không lương hay không? Còn chưa kể, giờ lại đang có một bên đề nghị trả cho em quá nhiều tiền?”

“Palmer,” Iribé nói, ngoác miệng cười rộng đến mang tai. “Cậu phải biết rằng, nếu cậu thành lập công ty, cậu có thể trả cho mình bất cứ cái gì cậu muốn.”

Mặt Luckey sáng bừng lên. “Ôi chúa ơi. Anh thực sự có thể làm điều đó?”

Trong khoảng một giờ đồng hồ tiếp theo, cuộc trò chuyện đã chuyển sang tất cả những điều tuyệt vời bạn có thể làm khi tự điều hành một công ty. Tất cả niềm vui bạn có thể tận hưởng. Tất cả số tiền bạn có thể kiếm được. Và, công bằng mà nói, thêm tất cả những giờ căng thẳng mà tâm trí và cơ thể bạn gắng lầm mới xử lý được nữa. Nhưng điều đó không làm Luckey nản chí. Dù sao thì cậu cũng đã trải qua cuộc sống kiểu ấy rồi. Tuy nhiên, cho dù tinh thần “bạn-có-thể” thống trị cuộc trò chuyện đi chăng nữa, thì thời khắc quan trọng nhất của buổi tối cũng đến, khi Iribé nói với Luckey một điều mà cậu không thể làm được.

“Cậu không thể bán một bộ dụng cụ,” Iribé tuyên bố dứt khoát.

“Ý anh là sao?” Luckey hỏi. “Anh nghĩ em nên đợi rồi hẵng bán, như một sản phẩm hoàn chỉnh hay gì?”

“Ôi không, xin lỗi cậu,” Iribé lắc đầu quầy quậy. “Nhưng cậu nói ra quan điểm như thế cũng tốt, vì nó chính xác là vấn đề tôi muốn đề cập. Giả sử cậu bỗng nhiên có một HMD long lanh, xịn-bá-cháy mà bất cứ ai trên thế giới đều có thể mua và trải nghiệm VR với giá cả phải chăng. Rồi sao nữa?”

Luckey không rõ chính xác Iribé đang muốn làm gì. “Được rồi,” Luckey nói. “Rồi ý của anh là gì ạ?”



“Không gì cả!” Iribe kêu lên. “Tại sao mọi người lại muốn mua thứ này? Chắc chắn rồi, phần cứng rất xịn, nhưng cậu không có phần mềm nào cả. Hoặc, bằng cách nào đó, cậu có thể xoay sở thuyết phục được một nhà phát hành, có thể là một công ty lớn, làm ra một trò chơi điện tử cho phần cứng của cậu: Nhưng đấy, nó vẫn chỉ là một trò chơi điện tử thôi. Đó không phải là lí do thuyết phục để khách hàng chi vài trăm đô-la.”

“Em đồng ý,” Luckey nói. “Cần có cả một hệ sinh thái phần mềm.”

“Chính xác,” Iribe nói. “Vậy đâu là cách tốt nhất để thực hiện điều đó? Một SDK.”

Khi nói “SDK”, ý Iribe là “bộ công cụ phát triển phần mềm”, một bộ công cụ tất-cả-trong-một cho phép người dùng có khả năng xây dựng các trải nghiệm toàn diện cho một nền tảng cụ thể. Đây thực chất là một phần của thứ mà Iribe đang bán ở Gaikai – một SDK giúp các nhà phát triển dễ dàng tạo ra nội dung trên nền tảng lưu trữ đám mây của Gaikai. Và vì vậy, Iribe đã gợi ý Luckey nên làm điều tương tự: Tạo ra một SDK, thứ sẽ trao quyền cho các nhà phát triển để họ tạo nội dung VR và đóng gói nó với kính Oculus của cậu.

“Cậu có thể tưởng tượng được bao nhiêu nội dung sẽ được tạo ra, nếu cậu phát hành phần cứng của mình kèm theo một SDK không?” Iribe hỏi.

Anh hùng hực phấn khích với ý tưởng này đến nỗi Luckey gần như không nỡ nói cái điều cậu sắp nói đây: “Hầu hết các kính VR ngoài kia, chúng đều có SDK riêng. Như em biết eMagin có một bộ... Vuzix có một bộ...”

Iribe không mảy may nản chí. Đến nỗi Luckey thấy rất ấn tượng. “Tôi không biết nhiêu về những thứ đó, nhưng cái tôi đang nói đến là một SDK siêu dễ dùng, được hướng dẫn tỉ mỉ, thứ sẽ tích hợp được với *tất cả* những thiết bị chơi trò chơi điện tử nổi tiếng.”

“Giống như Unity và Unreal?”

“Đúng.”



“Ôi trời...” Luckey trả lời. Giờ đến lượt cậu là người thấy hùng hục.

“Và tôi không có ý tỏ ra kiêu ngạo đâu,” Iribe nói, “nhưng Nate, Mike và tôi có lẽ là những lựa chọn tối ưu trong ngành công nghiệp trò chơi điện tử để làm ra một thứ như vậy. Ý tôi là, chúng tôi đã có mối quan hệ lâu dài *đáng kính ngạc* với Unity và Epic [công ty tạo ra Unreal].”

Đến khi Luckey quay về cái ro-moóc của mình, cậu đã vắt óc nghĩ đủ cách để từ chối Sony. Iribe và đội của anh đã thuyết phục cậu rằng, cậu cần xem xét thấu đáo mọi chuyện với Oculus – mặc dù cậu vẫn không chắc mình có thật sự muốn tự lập công ty đến đâu. Họ có vẻ là những người thông minh, nồng nhiệt và rõ ràng họ có kinh nghiệm biến ý tưởng thành công ty.

Nhưng cậu cảm thấy kì khôi khi bắt đầu một công ty VR với những người mới đam mê với VR chưa đầy một tuần. Tiếp đến, có một thực tế là, mọi lí lẽ họ đưa ra để phản đối cậu làm việc với Sony đều có thể đem áp dụng cho trường hợp làm việc với họ. Như thế Iribe đã biết cậu đang nghĩ gì, Luckey nhận được một email từ đối tác tiềm năng mới của mình. Iribe nói lời đề nghị gấp mặt, và Luckey cũng vui vẻ đồng ý.

CHƯƠNG 6

PIVOT, NGUYÊN MÃU VÀ NHỮNG SỰ HỢP TÁC

Tháng Sáu năm 2012

“Đối tượng của chúng ta là ai?” Mitchell đặt câu hỏi theo lối tu từ cho Iribe vào sáng hôm sau, khi cả hai cùng đến Habana, một công ty Cuba ở Costa Mesa. Họ vẫn còn như ở trên mây vì cuộc gặp với Palmer Luckey đêm hôm trước. Dù ngay cả khi họ cũng không biết Luckey có từ chối lời đề nghị của Sony, và tiến lên cùng Oculus hay không, họ đã sẵn sàng làm việc rồi. “Đối tượng của chúng ta là ai?” Mitchell nhắc lại. “Và bọn mình cần nói cái gì để cần thuyết phục đối tượng quan tâm đến?”

Họ xác định câu trả lời cho câu hỏi đầu tiên sẽ bao gồm ba nhóm: Các game thủ “cứng cựa” đang tìm kiếm một phương thức mới để trải nghiệm những trò chơi ưa thích, các nhà phát triển trò chơi quan tâm đến việc thử nghiệm VR hoặc thêm hỗ trợ VR để hỗ trợ những trò chơi điện tử của họ, và người tiêu dùng nói chung, những người muốn thử dùng những công nghệ mới nhất trong thực tế ảo với giá phải chăng.



Để lôi kéo sự quan tâm của những đối tượng này, Iribe và Mitchell đã bắt đầu tổng hợp một danh sách những điều họ có thể làm trước khi xây dựng giá trị cho dự án của Luckey:

- Tạo tính năng tích hợp với các nền tảng tạo game phổ biến (ví dụ: Unity, Unreal, CryEngine)
- Phát hành nội dung diễn giải trực quan về các thông số kỹ thuật và ưu điểm của phần cứng
- Nêu bật câu chuyện độc nhất vô nhị của Palmer Luckey
- Tìm kiếm sự bảo chứng từ các chuyên gia được tin cậy trong ngành, như John Carmack

Iribe có mối quan hệ thân thiết với rất nhiều nhà lập trình. Việc tìm kiếm sự bảo chứng từ họ cũng giống như trò vọt sổ vậy. Trong một thời gian thật ngắn, họ sẽ cố gắng gặp thật nhiều người, rồi xem ai là người sẽ sẵn lòng cho dự án này mượn tên tuổi của mình.

Trong nhiều giờ, Iribe và Mitchell đã suy nghĩ như vậy. Thế rồi, sau bữa trưa, nhiều giờ đã biến thành nhiều ngày khi họ không ngừng tìm ra đủ mọi cách để mở rộng tầm nhìn của Luckey dành cho Oculus, từ một chiến dịch Kickstarter đến tất cả những viễn cảnh mơ hồ, đẹp đẽ đang chờ phía trước.

Tuần tiếp theo, “Nate,” Iribe gọi Mitchell từ bên kia đường, “Nate. Anh tìm ra rồi: Dự án này cần phải được tiếp thị như một *devkit*¹.”

Khi nói đến *devkit*, ý Iribe là bộ công cụ dành cho nhà phát triển (developer kit). Và điều cậu thực sự muốn nói là thay vì tập trung vào kính DIY (theo kế hoạch ban đầu của Luckey), hoặc thậm chí là các bộ kính đã được lắp sẵn (đối với những người không muốn tự lắp đặt), Oculus sẽ bán các bộ công cụ hoàn chỉnh cho những người xây dựng trò chơi: Các nhà phát triển.

¹ Devkit (lập trình): Là một bộ các công cụ lập trình phục vụ cho quá trình tạo phần mềm cho một nền tảng hoặc bộ khung cụ thể.



Đối với các nhà sản xuất máy console như Sony, Microsoft và Nintendo, việc cung cấp *devkit* cho các nhà phát triển trước khi phát hành một sản phẩm mới là chuyện đương nhiên. Nhưng thường thì đó là một quy trình rất kín đáo, trong đó *devkit* chỉ được cấp cho những “thành viên chọn lọc”. Và ngay cả khi bạn đủ may mắn để lọt vào danh sách đó, thì bản thân các *devkit* thường rất đắt. Ví dụ, những *devkit* đầu tiên cho PlayStation 3 của Sony được bán với giá gần 20.000 đô-la.

Vì vậy, những gì Iribe đã đề xuất không thật sự phổ biến trong thế giới trò chơi điện tử. Nhưng cách này lại thực sự hợp lí, dù là để tiếp cận thế giới của những nhà phát triển trò chơi điện tử độc lập, hay để cốt tách biệt Oculus khỏi những chu kì bong bóng đã ảnh hưởng tai hại đến kính VR trong quá khứ. Bởi vì, ít nhất là nói theo lối hùng biện, thì thứ mà họ đang bán *không chỉ* là một bộ kính. Mà là một *devkit* – chỉ là một *devkit* thôi. Chiến lược này sẽ giữ cho kì vọng của người dùng ở mức thấp, đồng thời giúp Oculus câu thêm giờ để nâng cấp sản phẩm tiêu dùng.

“Em thích nó. Chắc chắn chúng ta nên bán *devkit*.” Mitchell nói.

Những cuộc trò chuyện như vậy đã liên tục diễn ra trong suốt một tuần sau lần gặp Luckey. Càng dành nhiều thời gian để nghiên cứu mô hình mà Oculus sẽ trở thành, Iribe và Mitchell càng trở nên phấn khích. Một công ty mới! Một hành trình mới! Chỉ có một vấn đề: Họ vẫn chưa nhận được câu trả lời từ Luckey. Và tệ hơn nữa, điện thoại Luckey dường như đã tắt. Mọi cuộc gọi đều được chuyển qua hộp thư thoại.

Nhưng rồi Iribe sẽ sớm hiểu ra, đối với Luckey, chuyện này không có gì bất thường. Cậu bé chỉ là không muốn mang theo điện thoại di động. Phần vì cậu khá đam mê mây thuyết âm mưu (kiểu mây chuyện bị theo dõi), nhưng chủ yếu là vì cậu không muốn để cho bất cứ ai cũng có thể nói chuyện với cậu bất cứ khi nào họ muốn. Bên cạnh đó, cậu lên mạng gần như cả ngày.



Điều đó, tất nhiên, có nghĩa là Luckey có thể đã trả lời Iribe qua email. Cậu nên làm vậy, cậu biết nhu thế, và cậu cảm thấy có lỗi vì đã không làm vậy sớm hơn. Nhưng sự thật là, Luckey vẫn chưa chắc chắn liệu có muốn tự mình đi tiếp, hay là với Iribe nữa. Cảm thấy khả năng trên có thể xảy ra, Iribe đã liên tục gọi điện, gửi email, và cuối cùng là thuyết phục được Luckey gặp riêng mình tại một tiệm Starbucks ở Long Beach vào ngày 22 tháng Sáu.

“Cậu đã đến!” Iribe nở nụ cười rạng rỡ, anh mòi Luckey ngồi xuống.

“Thật ra thì, em sẽ đi kiếm gì đó uống.” Luckey nói.

Iribe lấy ví ra, hành động đó khiến Luckey không thoải mái. Cậu ghét nhện cái gì của người khác mà không trả lại. Vậy nên cậu lịch thiệp vãy Iribe ngồi yên, rồi một mình đến quầy phục vụ và gọi đồ uống. Trong lúc chờ pha chế, Luckey liếc qua cái hóa đơn ATM trong túi mình: 306,68 đô-la. Tất cả số tiền còn lại cậu có trong tài khoản. Cậu tự hỏi Iribe sẽ nói gì về số dư nghèo nàn đến vậy. Liệu anh ta có khinh bỉ không? Liệu anh ta còn nhớ lại quãng thời gian mà tài sản ròng của anh cũng chỉ có ba con số không? Luckey nhét hóa đơn vào túi và quay lại bàn.

“Cậu gọi gì vậy?” Iribe hỏi, vẻ mặt hồ hởi hết sức có thể.

“Chỉ là sô-cô-la nóng thôi.”

“Không nghiện cà phê à?”

“Em không hợp caffeine.”

“Thật á. Vậy cậu là gì khi cần tỉnh táo?”

“Thì cố vượt qua thôi!” Luckey nói vui, khiến Iribe bật cười. “Đôi khi em sẽ dùng mấy món có đường. Em để caffeine trong hộp đựng găng tay. Để phòng hờ thôi. Nhiên liệu khẩn cấp mà.”

Luckey xin lỗi vì trả lời chậm, và vì đôi khi “mất liên lạc”.

“Chuyện đó không sao cả,” Iribe giải thích. “Tôi hiểu. Nhưng cậu đã chính thức từ chối Sony, phải không?”



Điều này đúng, xét theo từng hành động cậu đã làm thì đúng là vậy. Ngày 20 tháng Sáu, Luckey đã gửi email cho Sony với nội dung, “Xin lỗi vì đã từ bỏ trong giai đoạn này, nhưng tôi đã nhận được một lời đề nghị mà tôi không thể từ chối. Nó từ những người có thể giúp tôi tự mình phát triển thiết bị HMD hiện tại.” Vậy là xong, Luckey nghĩ. Nhưng rồi ngay sau đó, Sony email lại cho Luckey để tăng tiền lương lên gấp đôi: 140.000 đô-la.

“Nghe này,” Iribé nói. “Cậu đang đứng trước một quyết định quan trọng. Vậy nên là, thực lòng, tôi *tôn trọng* việc cậu dành nhiều thời gian để cân nhắc. Nhưng tôi thực sự nghĩ rằng, chúng ta phải làm việc này cùng nhau. Sẽ rất tuyệt vời.”

Luckey không trả lời.

“Tôi hứa với cậu, nó sẽ rất tuyệt. Nate đã nghĩ ra mọi kiểu ý tưởng cho Kickstarter, còn Mike thì đã lên dây cót để bắt tay vào SDK. Các cậu ấy muốn lần hợp tác này thực sự diễn ra. Họ tin vào điều đó, họ tin vào cậu. Nhưng họ đã bắt đầu có một chút thất vọng khi chúng ta vẫn cứ làng làng đi thế này.”

Luckey gật đầu. Cậu thực sự xin lỗi về chuyện đó. Một trong những việc cậu ghét nhất chính là lãng phí thời gian của mọi người và, như lúc này cậu nhận ra, đã đến lúc ngừng lãng phí thời gian của họ. “Brendan này, em đã suy nghĩ về chuyện đầu quân cho ai rất nhiều, và em quyết định sẽ làm nó một mình.”

“Ừm,” Iribé cố gắng tiêu hóa thông tin vừa nghe được. “Tại sao?”

“Em thực sự thích tất cả những điều anh đang nói, và em cũng trân trọng tất cả những lời khuyên anh đã dành cho em. Anh đang nói về dự án như thế nó là một chuyện gì to tát có thể thay đổi cả thế giới. Nhưng em thì hiểu rõ cộng đồng đang hướng tới, đơn giản là nó không nhu thế kia. Em nghĩ em có thể tập hợp bạn bè ủng hộ chiến dịch Kickstarter của mình. Có lẽ nó chỉ bán được một hay hai trăm bộ, rồi em sẽ tập hợp bạn



bè lại, em sẽ mua pizza cho tất cả mọi người. Chúng em sẽ cùng nhau triển khai cái này.”

Iribe mím môi và cân nhắc phản ứng của Luckey. Sau vài giây, anh lắc đầu và trả lời, “Không.”

Tâm trí Luckey trở nên bối rối và nao núng. Không? Không gì?

“Như vậy không thể chấp nhận được, Palmer. Đó không phải là một ý tưởng hay, tôi nói thật. Cậu cũng có thể làm điều tương tự cùng chúng tôi, chắc chắn ý tưởng đó sẽ trở nên lớn mạnh hơn rất nhiều. Tin tôi đi. Cậu cần xem lại đây.”

Luckey bật cười, một phản ứng có thể hơi kì lạ.

“Anh nghĩ mình có một ý tưởng hay,” Iribe nói, gật đầu với vẻ tự tin. “Hay là chúng ta dẹp chuyện này sang bên mấy phút và đi kiếm chút gì đó để ăn đă?”

“Em thích ý tưởng đó.”

Thế là Iribe và Luckey đứng dậy, rời Starbucks và đi bộ qua đường, đến một tiệm ăn bình thường có tên là BJ's Pizza Grill. Họ chọn một bàn cạnh cửa sổ, gọi món và tiếp tục cuộc trò chuyện không mấy suôn sẻ khi nãy. Ở một chỗ mới, cảm giác không thoải mái biến mất. “Anh biết đôi lúc anh hơi quyết liệt,” Iribe nói. “Anh xin lỗi nếu bây giờ cũng thế. Anh không muốn ép cậu làm những việc mà bản thân cậu không hào hứng 100% với nó. Và thậm chí, ngay cả khi trong thâm tâm, anh biết rằng nếu cậu làm cùng bọn anh, cậu sẽ có tất cả mọi thứ cậu muốn và hơn thế nữa, nhưng anh sẽ không chăm chắm vào chuyện đó nữa. Tất cả những gì anh thực sự muốn biết ngay lúc này là khi nào anh có thể xem nguyên mẫu?”

“Sớm thôi ạ,” Luckey xác nhận.

“Sớm thôi?” Iribe lặp lại. “Ý anh là, anh đã sẵn sàng thành lập một công ty với cậu – để thực hiện bước nhảy vọt – thế mà anh vẫn chưa được thấy thứ đó. Chuyện này có chút điên rồ, hay là không?”



Luckey hoàn toàn đồng ý. Muốn bỏ hàng ngàn đô-la vào một thứ mà bạn chưa từng nhìn thấy hoặc tự mình dùng thử. Điều đó thực sự có vẻ điên rồ.

“Thực chất thì chuyện gì đang diễn ra ở đây?”

“Không có gì cả ạ”, Luckey trả lời. “Em sẽ sớm có bản mẫu cho anh. Em chỉ cần mua vài bộ phận mới, nhưng thẻ của em gặp vấn đề.”

“Hiểu rồi.”

“Chuyện em đăng gấp không hẳn là vấn đề thanh toán hay bất cứ chuyện gì tương tự đâu ạ.”

“Nghe này,” Iribe nói, tay lấy cái gì đó từ trong túi ra. Một cuốn sổ séc. “Tôi sẽ đưa cho cậu một tờ séc ngay bây giờ. Cần bao nhiêu để cậu làm cho tôi một bộ kính? Thực ra thì sẽ tuyệt vời hơn nếu có cả phần cho Nate, Mike và Andrew. Mỗi người một bộ. Vậy cậu cần bao nhiêu để làm bốn bộ?”

“Em không biết chính xác,” Luckey nói. “Em có thể xem lại giá khi về nhà. Nhưng em mới làm bốn bộ cho Sony và nó đã lên tới 3.700 đô la. Số đó bao gồm phí vận chuyển ạ.”

“Tuyệt,” Iribe trả lời, bắt đầu điền vào một tờ séc. “Tôi sẽ đưa cho cậu 3.700 đô-la. Không kèm điều kiện gì hết. Nếu cậu biến mất sau buổi hôm nay và tôi không còn nghe được tin tức gì từ cậu nữa, tôi chấp nhận. Nhưng nếu chuyện không phải như vậy, thì làm ơn đi mua mấy bộ phận đó ngay đi. Chúng tôi muốn ít nhất cũng phải tận mắt nhìn thấy một nguyên mẫu bá cháy!” Iribe kí tên rồi đưa tờ séc cho Luckey. “Được rồi chứ?”

Luckey nhìn chằm chằm vào tờ séc, cảm thấy bị mê hoặc. Không phải vì số tiền, mà vì sự hào phóng và tò mò của người đã đưa tờ séc cho cậu. “Có thể,” Luckey bắt đầu với giọng điệu nghe rành mạch hơn so với lúc nãy, “chúng ta nên hợp tác cùng nhau.”

“Đúng thế! Palmer, hãy cùng nhau thực hiện việc này.”



Luckey và Iribé mỉm cười bắt tay nhau. Sau đó, khi con phán khích tột cùng lắng xuống, trong đâu mỗi người đều chạy những phép hoán vị của lần hợp tác này, cả hai không thể không tự hỏi: Vậy chính xác thì, mối quan hệ này sẽ diễn ra như thế nào?

CHƯƠNG 7

TỰ DO LÀ HẠNH PHÚC

Tháng Sáu – tháng Bảy năm 2012

“**M**ình cần cập nhật cho cậu vài chuyện,” Luckey gõ tin nhắn cho cậu bạn chí cốt, Chris Dycus, qua Skype vào ngày tiếp theo sau cuộc gặp giữa cậu với Iribe.

“Chuyện gì?” Dycus hỏi, định ninh chắc là chuyện gì đó liên quan đến diễn đàn trực tuyến yêu quý của họ, ModRetro.

“Sony mời mình về làm việc sau E3,” Luckey nói. “Mức lương 140.000 đô-la.” “Tía má ơi,” Dycus trả lời. Cậu thì ở đây, chỉ là một học sinh năm cuối trung học, vài tuần nữa tốt nghiệp rồi sẽ đăng ký học cao đẳng cộng đồng vào mùa Thu. Còn cậu bạn thân nhất, người chỉ lớn hơn cậu một tuổi, thì được chào mời công việc ngàn năm có một.

“Mình từ chối họ rồi,” Luckey nói.

“Cái gì?! Tại sao?!?!”

“Mình định làm với họ, nhưng rồi mình gặp mấy nhà đầu tư mạo hiểm này, họ nhiều tiền kinh khủng. Và họ nói rằng họ sẽ đảm bảo mình có đủ tiền để thành lập công ty riêng...”

“Wow,” Dycus đáp. “Tuyệt vời.”



“Đúng vậy. Vậy nên đừng học cao đẳng nữa, hãy đến làm với mình.”

“Cậu đang nghiêm túc hả?”

“Đúng.”

“Mình cần biết thêm vài chi tiết nữa trước khi có thể quyết định một chuyện như thế,” Dycus nói. “Kiểu, nhiệm vụ hàng ngày của mình là gì?”

“Cậu sẽ giúp mình chế tạo các nguyên mẫu, sửa đổi một vài chi tiết nhỏ trong thiết kế.”

“Cậu sẽ ở cùng đồng hành làm với mình chứ, trong phần lớn công việc? Làm những việc tương tự? Mình chỉ không muốn cảm thấy đơn độc, mặc dù mình biết là kiểu gì mình cũng sẽ ổn.”

“Mình sẽ tập trung nhiều hơn vào mảng thiết kế phần cứng,” Luckey trả lời. “Vì mình hiểu VR hơn ai hết. Nhưng chúng ta sẽ hợp tác chặt chẽ với nhau. Kể cả nếu cậu không ở lại nữa sau mùa hè, thì ít nhất mình cũng muốn cậu ở cạnh trong vài tuần thôi cũng được.”

Vài tuần thôi? Chắc chắn rồi, Dycus có thể cam kết chuyện đó. Làm nguyên mẫu nghe có vẻ vui (và thêm một lợi ích nữa, là mẹ cậu sẽ ngưng cằn nhằn cậu về chuyện tìm việc làm thêm vào mùa hè). Nhưng chỉ có một vấn đề. “Mình vẫn chưa có xe,” Dycus nhắc Luckey. “Và đôi chân gọi cảm, rất gọi cảm của mình không đủ săn chắc để đạp xe đến đó đâu.”

“Sau khi nhận được tháng lương đầu tiên,” Luckey nói, “mình định sẽ dùng số tiền đó để chuyển khỏi đây. Vậy nên chắc chắn là cậu có thể ở với mình. Ít nhất là cho đến tháng Chín. Đầu đó khoảng đầu tháng Chín, mình sẽ cầu hôn Nicole.”

“Ồ, tuyệt!”

“Dù sao, hãy cho mình biết khi nào cậu tốt nghiệp. Với tiến độ hiện tại, có lẽ mọi chuyện sẽ tăng tốc vào giữa tháng Bảy. Nếu lúc đó cậu thích, biết đâu cậu có thể khôi phục cao đẳng cũng được. Trừ khi bố mẹ cậu...”

“Nếu mình đăng kí rồi bỏ ngang thì... mình chết chắc rồi.”



Luckey hiểu. Vài tuần trước, cậu đã nói với bố mẹ rằng mình sẽ nghỉ học một thời gian để bắt đầu Oculus. Họ không thích ý tưởng này, và thậm chí còn đe dọa sẽ bán cái ro-mooc cậu đang ở. "Nhưng mình sẽ nghỉ một năm vì điều này," Luckey nói với Dycus. "Nếu nó thành công, thì mình sẽ nghỉ lâu hơn. Nếu không, à, dù sao mình cũng đã rất vui và kiếm được ít tiền..."



Những trải nghiệm chưa từng có

Để ăn mừng ngày 4 tháng Bảy, Luckey đã lên kế hoạch sẽ đưa Edelmann đến một nơi nào đó đặc biệt, rồi xem pháo hoa. Nhưng trước tiên, cậu có một sự kiện phải tham gia: Giới thiệu Rift cho Iribe, Mitchell và Antonov tại khách sạn Hilton ở Long Beach.

Đến thời điểm này – như được thống nhất tại BJ's Pizza Grill – Iribe đã tham gia. Đến mức độ nào thì chưa biết, nhưng quy mô của khoản đầu tư cũng như mức độ tư vấn về mặt kinh doanh mà Iribe có thể bỏ ra sẽ tùy thuộc vào hai yếu tố: Anh cảm thấy như thế nào về buổi giới thiệu sản phẩm ngày hôm nay, và anh muốn dành bao nhiêu thời gian ngoài giờ làm việc ở Gaika cho Oculus. Mitchell, người được chia lợi nhuận ít hon rất nhiều so với Iribe (hoặc Antonov) từ thương vụ mua lại Scaleform, anh không đủ khả năng để đầu tư nhiều về mặt tài chính. Nhưng từ trước đến giờ vẫn vậy, Mitchell sẽ bù đắp cho bất cứ nguồn lực nào mà anh thiếu, bằng sự nỗ lực và tinh thần say mê, tràn đầy nhiệt huyết bất tận.

Đó là lí do tại sao, ngay cả trước khi bắt kì giấy tờ nào được ký, Mitchell đã dốc toàn bộ thời gian rảnh của mình để tìm ra cách thức giúp họ có thể khởi động một chiến dịch Kickstarter. Đây phải là một chiến dịch bỏ xa bất cứ chiến dịch nào trước đó. Cụ thể, anh đã vắt óc cố tìm ra cách để đập tan những thành kiến của tất cả những người còn hoài nghi về thực tế ảo ở ngoài kia. Mà ở ngoài kia lại có rất nhiều người hoài nghi đang tỉ lệ thành công của thương vụ này. Ở đây cũng có, Antonov vẫn



còn chưa biết nên nghĩ sao về cái công ty khởi nghiệp VR này, nhưng mà Iribe chưa gì đã dùng đại từ “chúng ta” để nói về nó.

Với Antonov, chuyện này có vẻ hơi bốc đồng. Nhưng đó luôn luôn là một trong những điểm khác biệt lớn giữa anh và Iribe. Trong khi Antonov thích tìm hiểu mọi thứ trước, rồi sau đó mất vài tuần để kiểm định những suy nghĩ của mình, thì Iribe lại đặc biệt thích quyết định mọi thứ một cách nhanh chóng. Anh thích chấp nhận rủi ro và không có vấn đề gì với việc cứ thế mà nhảy vào.

Vì vậy, Antonov hoàn toàn không lấy làm ngạc nhiên khi biết Iribe đã viết cho Luckey tờ séc 3.700 đô-la, và đồng ý chi tiền sản xuất một video chất lượng cao trên Kickstarter. Nhưng điều làm anh ngạc nhiên là, Iribe đã bắt đầu gieo ý tưởng họ nên rời Gaikai và sang vận hành Oculus. “Thôi nào,” Antonov đã trả lời như vậy mỗi khi Iribe đề cập đến chuyện đó. Ít nhất cũng phải nhìn thấy thiết bị đó trước đã!

“Cậu ấy đây rồi!” Iribe kêu lên khi Luckey thong thả bước vào sảnh, mang theo một cái thùng trắng đựng đầy đồ điện tử.

“Được rồi,” Antonov nhẹ răng cười khi nhìn thấy Luckey và cái thùng của cậu. “Đây là một thương vụ khởi nghiệp đúng nghĩa rồi đó!”

“Chúng ta bắt đầu chứ nhỉ?” Iribe hỏi.

“Vâng,” Luckey trả lời. Cậu khởi động laptop, lắp đặt một mó dây điện, rồi kết nối chúng với kính của mình, thiết bị này không có dây đeo trên đầu nên trông giống như một cái kính ngắm lõi xốp, hình thoi và nhẹ hơn. Khi đã chuẩn bị sẵn sàng, Luckey yêu cầu Iribe tắt đèn đi.

“Cậu định cho chúng tôi xem cái gì?” Mitchell hỏi.

“Một trong những môi trường kiểm thử mà Carmack đã xây dựng. Nhưng em sẽ không tiết lộ đâu,” Luckey giải thích. “Ai muốn đi trước?”

“Mike đi,” Iribe đề nghị. “Mike, Mike, Mike. Cậu đầu tiên.”

Antonov áp nguyên mău lên mắt và lặng lẽ trải nghiệm 15 giây đầu tiên của mình trong thực tế ảo. “ Ủ, đại khái là tôi hiểu rồi,” Antonov nói và gõ thiết bị xuống.



Iribe và Mitchell liếc nhau, vẻ mặt cả hai tái nhợt.

"Nó khá tinh xảo," Antonov tiếp tục. "Nhưng hơi mờ một chút."

"Ồ!" Iribe kêu lên. "Mình nghĩ cậu cần đeo thêm kính của cậu vào."

Nằm ở đó, bên cạnh cái thùng, là cặp kính của Antonov. Anh ấy quên mất rằng mình đã bỏ chúng ra. Mitchell nhặt nó lên, đưa qua cho Antonov để anh thử lại. Và lần này, anh phản ứng ngay chứ không đợi đến 15 giây. "Ohhhh wow!" Antonov la lên. Anh đang nhìn vào một căn phòng đầy màu sắc với những đường ống ngang dọc. Cảm nhận về chiều sâu rất rõ. Trông nó thực sự, thực sự rất 3-D! Và khi anh quay từ trái sang phải, ngẩng lên cúi xuống, rồi lặp lại lần nữa, tất cả mọi thứ vẫn ở đúng vị trí của nó. "Cái này *rất* hấp dẫn!"

Tiếp đến là Mitchell lên thử. Và, trời ơi, hấp dẫn là một từ không xứng với nó. Cái này... huyền diệu, mê hoặc, kiệt xuất. Nó giống như anh đang thật sự sống ở trong không gian giả lập đó! Sau đó, như thể vẫn chưa đủ, Mitchell nhìn thấy một thứ khác khiến trái tim anh đập thình thịch: Cơ hội. Suốt nhiều năm qua, Mitchell luôn muốn bắt đầu một công ty của riêng mình. Scaleform, với tinh thần tự doanh của nó, đã giúp anh "gãi ngứa" một chút. Gaikai cũng vậy. Nhưng trong cả hai trường hợp, Mitchell đều cảm thấy như mình đến bữa tiệc hoi muộn. Lần đầu tiên, anh muốn ở đó ngay từ đầu, để khởi tạo một công ty khởi nghiệp. Với phát minh của Luckey, anh nhìn thấy một cơ hội sẽ biến ước mơ đó thành hiện thực.

Cuối cùng, Iribe nhận nguyên mẫu và đưa lên trước mắt. Ngay từ khoảnh khắc đầu tiên anh đã nhìn chăm chú vào thiết bị, tóc gáy dựng đứng. Một trăm năm nữa kể từ bây giờ, Iribe nghĩ, tất cả chúng ta đều sẽ được đeo cặp kính thực tế ảo như thế này. "Wow," anh nói vẻ hoài nghi. "Cho tôi hỏi, có bao nhiêu phần trong cái này là của cậu – kiểu, phát minh *của cậu* – và bao nhiêu là của Carmack?"

"Ồ," Luckey tự hào nói. "Tất cả đều là của em. Ý em là, môi trường kiểm thử mà anh vừa thử đấy là do John Carmack dựng nên. Em không



thể cướp công đối với chuyện đó. Nhưng còn cái HMD kia à? Đó là nguyên mẫu của em."

Iribé, Mitchell và Antonov đều mỉm cười trước câu trả lời đầy khéo léo của Luckey.

"Phần cứng duy nhất mà John 'thêm vào' là một IMU," Luckey tiếp tục. Cái cậu muốn nói đến một thiết bị đo lường quán tính (inertial measurement unit), một con chip cảm biến nhỏ được dùng để theo dõi hướng và chuyển động xoay của một vật thể trong không gian. "Nhưng em nói 'thêm vào' là vì, lí do duy nhất em không gửi cho John một IMU là do anh ấy không cần tới nó. Vốn dĩ anh ấy đang dùng Hillcrest FSRK-USB-2 cho các thử nghiệm của mình với HMZ, Z800 và tất cả các HMD khác rồi."

"Cậu có thể nói lại tên của IMU này không?" Antonov hỏi.

"FSRK-USB-2," Luckey trả lời. "Thật ra, nó là phiên bản đã sửa đổi đôi chút của chiếc FSRK-USB-2 mà Carmack có thể có được vì,... anh ấy là Carmack. Còn cái này, nó là một con chip theo dõi 125 Hz, nhưng anh ấy đã yêu cầu Hillcrest – công ty sản xuất ra nó – làm ra một firmware¹ tùy chỉnh để nó chạy được ở tần số 250 Hz. Em không biết họ tính bao nhiêu tiền, nhưng những thiết bị theo dõi này tốn khoảng 100 đô-la và theo dõi 3DOF khá chắc."

Trước ba ánh mắt trống rỗng đang nhìn lại mình, Luckey nhận ra cậu cần giải thích thêm một số thứ. "Xin lỗi!" cậu nói. "DOF là viết tắt của bậc tự do (degrees of freedom). Nó sẽ liên quan các dạng chuyển động mà anh có thể thực hiện trong môi trường ảo của mình. Có lẽ cách đơn giản nhất để giải thích nó, chí ít là trong lúc này, là chiếc kính có 3DOF và 6DOF. Và càng nhiều DOF càng tốt, mọi người hiểu chứ? Với 3DOF, anh có thể theo dõi chuyển động của đầu. Vậy nên, anh mới có thể quay đầu sang trái hoặc phải và nhìn quanh trong thế giới ảo.

¹ Firmware, trong Kỹ thuật điện toán và khoa học máy tính, là một chương trình máy tính đặc biệt để điều khiển cấp thấp nhiều thiết bị điện tử. Các ví dụ điển hình về firmware có thể thấy như, bộ điều khiển từ xa hoặc máy tính bỏ túi.



Nhưng đó là tất cả những gì anh có thể làm – nghĩa là anh *không thể* di chuyển xung quanh. Để có thể di chuyển xung quanh (hoặc thậm chí chỉ nghiêng người về trước thõi), anh cần 6DOF. Điều đó sẽ cho anh khả năng ‘theo dõi vị trí’, nhờ đó anh có thể thực sự di loanh quanh trong thế giới ảo. Về cơ bản,” Luckey kết thúc lời giải thích, “điều chúng ta *muốn* là 6DOF, nhưng chúng ta *cần* 3DOF. Bởi vì không có theo dõi chuyển động của đầu, HMD của anh gần như chỉ là một chiếc tivi khổng lồ đang ở rất sát mặt anh thõi!”

Mọi người bật cười.

“Không *hắn* là *vậy*,” Luckey nói thêm, “bởi vì các anh *vẫn* có thể thấy hiển thị hình ảnh lập thể có cùng kích thước và quy mô như trong thế giới thực. Nhưng các anh hiểu ý rồi đấy...”

“Hoàn toàn hiểu,” Iribé nói, vẫn còn cười lớn. “Tôi nghĩ cũng công bằng khi nói rằng chúng ta cần thiết bị theo dõi đầu! Và, khoan, cậu nói thiết bị theo dõi của Hillcrest giá bao nhiêu? 100 đô?

“Vâng,” Luckey trả lời. “Ít nhất thì đó là giá bán lẻ. Nhưng em không biết chúng ta có thể trả giá bao nhiêu nếu mua số lượng lớn.”

“Và nếu chúng ta muốn chọn một cái khác thì có thiết bị theo dõi nào tốt nữa không? Những thiết bị khác mà cậu đã sử dụng thì sao?”

“Tất nhiên là có. Em đã sử dụng rất nhiều. Ngày xưa em đã dùng thiết bị theo dõi từ tính Polhemus và thiết bị theo dõi quán tính Virtual I-O. Gần đây, em cũng có sử dụng những phần cứng như Spacepoint Fusion, PhaseSpace và Razer Hydra.”

Điều này khiến Iribé nảy ra một suy nghĩ. “Chúng ta có thể tự làm được không?”

“Chắc chắn rồi,” Luckey gật đầu. “Sẽ mất một thời gian, rõ ràng là vậy. Nhưng không hề phi lí chút nào. Thực ra, một người bạn của em trên MTBS3D đang phát triển một thiết bị theo dõi nguồn mở (open-source tracker). Anh ấy đã gửi cho em nguyên mẫu của anh ấy, em thậm chí đã suy



nghĩ về việc thêm nó vào bộ công cụ Kickstarter của mình. Chà, đó là trước khi em gặp các anh, giờ quy mô đã thay đổi một chút."

"Được ăn cả ngã về không!" Iribé nói.

"Vậy," Luckey chỉ vào nguyên mẫu của mình. "Nó có đáp ứng được kế hoạch quảng cáo không?"

"Các cậu này..." Iribé mở lời nhưng không nói hết câu ngay. Anh không thể. Tâm trí anh còn đang bùng nổ với hàng trăm ý tưởng vĩ đại sơ khai khác. Anh câu thêm vài giây bằng cách đi qua bên kia phòng để bật đèn lên. "Các cậu," anh bắt đầu một lần nữa, "các cậu có biết thương vụ này sẽ lớn tới mức nào không?"

"Mình thấy nhiều thách thức," Antonov nói. "Nhưng nó rất hấp dẫn. Và nếu nó hấp dẫn thì nó cũng đáng làm."

"Ôi trời oi," Mitchell nói, vẫn còn đang bị chấn động trước chuyện-vừa-xảy-ra. "Em thậm chí còn không thể diễn tả nổi cảm giác sướng run người khi được đưa thứ này lên tầm cao mới đây."

"Đồng ý," Iribé nói. "Hãy cùng xây dựng một công ty làm thay đổi thế giới thôi."



Hi vọng về một tương lai tươi sáng

"Em rất hạnh phúc cho anh!" Nicole Edelmann, bạn gái của Luckey nói khi hai người ngồi trên bãi biển ngược lên trời, ngắm pháo hoa được bắn lên từ boong tàu Queen Mary. Từng tiếng nổ vang lên, rồi những chùm màu sắc đỏ, trắng và xanh lam bung tỏa trên bầu trời. "Vậy tiếp theo các anh sẽ làm gì?"

"Quá nhiều việc," Luckey trả lời, đôi mắt cậu sáng lên, lấp lánh nhìn viễn cảnh tương lai. "Nhưng điều quan trọng số một lúc này là tăng tốc cho chiến dịch Kickstarter.Bạn anh sẽ ra mắt vào ngày 1 tháng Tám."

"Thế thì sớm quá!"



“Anh hiểu ý của em. Nhưng Brendan sẵn sàng rồi. Anh ấy nghĩ bạn anh có thể làm được.”

“Anh tin anh ấy,” Edelmann nói. Cái cách cô ấy nói nghe như thể đó là một câu hỏi, nhưng trước khi Luckey trả lời, cậu đã hiểu rằng không phải vậy. Mà đó là bạn gái của cậu, tình yêu của đời cậu, người hiểu cậu hơn ai hết đang nhận ra cách mà cậu nói về Brendan đã thay đổi. Mọi lo lắng mà cậu từng trải qua về chuyện làm việc cùng anh ấy đã biến mất.

“Đúng vậy,” Luckey đáp. “Anh thực sự tin tưởng anh ấy. Ý anh là, anh ấy vẫn là sếp bự. Nhưng hơn thế nữa, anh ấy là người tốt. Và anh nghĩ anh ấy sẽ là một CEO tốt.”

“Anh không muốn làm CEO?” Edelmann hỏi.

Mặc dù có chút khó khăn khi phải lên tiếng thừa nhận, nhưng Luckey biết, cơ hội tốt nhất để Oculus thành công là mình đừng điều hành công ty. Nhưng nếu, tình cảnh có khó khăn, thì cậu cảm thấy mình cũng xử lí được thôi. Phần lớn là vì ông nội cậu, người dạy cậu rằng “Tự chỉ tài chính là tự do và tự do là hạnh phúc”. Cậu cũng đã thấm nhuần tầm quan trọng của trách nhiệm và nghĩa vụ tài chính từ ông. Nhưng việc quản lí tài chính của một cá nhân rất khác với công việc quản lí cả một công ty. Và mặc dù cậu rất muốn tìm hiểu xem cái khác đó *nhu thế nào*.

Cậu từng theo chân những nhân vật nổi tiếng đã chuyển hướng từ *hacker* sang bậc thầy công nghệ như Steve Jobs, Larry Page và Mark Zuckerberg, nhưng cậu không muốn để cái tôi của bản thân điều khiển cách mình ra quyết định.

“Điều hành một công ty không phải là nguyện vọng của anh. Việc điều hành một công ty có rất nhiều khía cạnh liên quan đến vận hành, quản lí. Có nhiều thứ anh không muốn lãnh trách nhiệm, kiểu anh không muốn chịu trách nhiệm đảm bảo mọi người đều nhận lương đúng ngày chặng hạn. Và rằng tất cả hóa đơn phải được thanh toán hết nữa. Vậy nên nếu Brendan (hoặc ai đó khác) có thể làm điều đó, đảm bảo rác được dọn đúng ngày, hóa đơn được trả đủ, thì điều đó có nghĩa là anh có thể



giành toàn thời gian để làm công việc mà anh thực sự muốn làm: Nghiên cứu VR."

Từ quãng thời gian ít ỏi mà Luckey đã trải qua với Iribé, cậu có thể nói rằng Iribé rất quy củ, giỏi quản trị các mối quan hệ và có tài khơi gợi nhiệt huyết ở người khác. Mặc dù Luckey thường xuyên khiến Iribé điêu đứng khi cần là một "Bộ Com-plé"¹, nhưng cậu biết anh không phải là một Bộ Com-plé tầm thường. Vì thứ nhất là, Iribé không *thực sự* mặc com-plé. Thứ hai là, Iribé thực sự trông có vẻ là một người trung thực và biết quan tâm.

Mọi thứ cậu nghĩ đều đi đến một kết luận, Luckey đủ thông minh để biết rằng có khả năng toàn bộ chuyên này chỉ là diễn mà thôi. Có thể chẳng trường hợp nào trong hai trường hợp trên là đúng cả. Nhưng, ngay cả khi đó là sự thật, thì Luckey vẫn biện minh rằng, nếu Iribé đủ giỏi để diễn và lừa cậu, thì có lẽ anh ấy cũng đủ giỏi để lừa người khác.

"Anh nghĩ anh ấy sẽ là một CEO tuyệt vời cho Oculus," Luckey giải thích. "Nhưng anh ấy còn phải đến Gaika. Và anh ấy có bạn bè ở đó. Mặc dù anh có cảm giác là họ không vui. Nhưng ai biết được?"

Khi tiếng pháo hoa ngày càng lớn hơn và ồn ào hơn, Luckey đã gạt bỏ mọi suy nghĩ trong đầu về Oculus. Mọi thứ trước mắt đều tuyệt vời.

¹ Nguyên văn: Suit - vừa có nghĩa là bộ com-plé, vừa là tiếng lóng chỉ các doanh nhân hạng A sang trọng, kiểu cách. Ở đây, người dịch giữ nguyên nghĩa "Bộ Com-plé" vì ở chương 11, Luckey sẽ gọi Nate là "Áo Vest".

CHƯƠNG 8

LỜI HÚA CHÂN THÀNH ĐÓ

Tháng Bảy năm 2012

“Cậu có hứng ăn gì?” Nate Mitchell hỏi, ngó qua menu để xem Palmer Luckey đã sẵn sàng gọi món chưa. Đây là buổi gặp mặt đầu tiên của Mitchell và Luckey tại các nhà hàng của Pei Wei Asian Diner trong vùng. Mặc dù có rất nhiều điểm hẹn, nhưng đây sẽ là lần cuối cùng Mitchell hỏi Luckey ăn gì, vì lần nào cậu nhóc này cũng gọi những món y chang nhau: pad Thái cỡ vừa, một món kết hợp protein với thịt gà và tôm, gấp đôi gà, gấp đôi tôm.

Sự lặp đi lặp lại trong cách Luckey gọi món không chỉ tiết lộ cho Mitchell biết Luckey là người bị thói quen chi phối. Qua việc lần nào cậu cũng xem thực đơn, hành động của cậu còn tiết lộ rằng, ít nhất Luckey cũng có cố gắng để tránh bị che mắt bởi những thứ quen thuộc với mình. Nhưng có lẽ quan trọng nhất, Mitchell đã học được rằng đừng bao giờ mong đợi một câu trả lời ngắn gọn từ Palmer Luckey. Bất kể phạm vi của câu hỏi là gì, cậu nhóc này đều gần như luôn phản ứng với một mức độ tí mỉ đáng kinh ngạc. Câu hỏi có thể thuần kĩ thuật như thuật toán để chỉnh méo ảnh, hoặc bình thường như “sự kết hợp protein” có những gì.



“Sự kết hợp protein?” Luckey hỏi. “Trong món đó họ chia một nửa khẩu phần thịt của anh cho loại thịt này và nửa khẩu phần còn lại cho loại khác. Vì lúc nào anh cũng chỉ được có một. Gà, bít tết, tôm, đậu phụ, anh biết không? Các sự kết hợp đó không có giá trị nội tại nào, nó thực sự chỉ là vấn đề khẩu vị thôi. Nếu anh gọi pad Thái (hay bất cứ món có mì sợi nào, thật sự) thì em cực lực khuyên anh nên chọn phần gấp đôi thịt.”

“Ồ được rồi!” Mitchell mỉm cười hỏi. Anh thích nghe cậu nhóc này huyên thuyên, cái cách cậu ấy thao thao bất tuyệt về bất cứ chuyên gì với một mức độ tỉ mỉ đến phi lí.

“Vâng ạ,” Luckey gật đầu. “Vì nếu anh gọi món đó... vấn đề của pad Thái là có quá nhiều bánh phở. So với một món cung cấp protein thì đúng thế. Nhưng chỉ với 2 đô, anh có thể tăng gấp đôi phần thịt và có một món pha trộn khá ổn của protein và carbohydrate.”

“Hãy nói về Kickstarter...” cuối cùng Mitchell cũng cắt ngang.

Trong vài ngày sau khi nhận được bản nguyên mẫu đầu tiên tại Hilton, Mitchell và Iribe đã xác định rằng, để Oculus thành công, họ phải làm nhiều hơn là chỉ bán một sản phẩm. Suy nghĩ này cũng đúng với việc bán bất kì công nghệ đột phá nào cho người tiêu dùng (và tất nhiên, ở một mức độ nào đó, nó cũng đúng với toàn bộ ngành quảng cáo).

Nhưng điều làm cho kế hoạch này trở nên khó khăn hơn đối với Mitchell và Iribe là, không giống như đa số các sáng kiến đột phá khác – một chiếc xe hơi, ti-vi hay điện thoại thông minh – thiết bị Oculus Rift này không phải là bản nâng cấp từ một thứ gì tương tự đã có trước đó. Không có cổ xe ngựa nào để chỉ vào và nói: Bạn có thích đi xe hơi hơn không? Không thể nào nói như thế, vì chưa một ai từng thử bán một bộ kính thực tế ảo cho thị trường đại chúng, ít nhất là trong 20 năm qua. Hơn nữa, việc so sánh Rift với những chiếc kính thất bại từ thập niên 1990 sẽ chỉ gợi cho người ta nhớ về một hi vọng sai lầm, chứ chẳng có chút ích lợi gì.



Đưa các vấn đề thực tế và tâm lí vào quá trình quảng bá sản phẩm là điều mà trước đây Luckey hiếm khi nào nghĩ đến. Mitchell đã lường trước điều này, cậu nhóc đó chế tạo các thứ, chứ không bận tâm đến câu chuyện xoay quanh quá trình chế tạo. Nhưng Luckey đã nghiêm túc và nhiệt tình tiếp nhận những ý tưởng này. Mitchell mỗi lúc một phấn khởi hơn khi thấy thế. Cứ quan sát cuộc gặp đầu tiên của họ ở Pei Wei xem, bắt đầu bằng việc Luckey trấn an Mitchell rằng cậu đã quay xong một video cho Kickstarter, Mitchell cảm thấy rất ấn tượng.

“Cho anh biết cậu đã quay gì.”

“Chắc chắn rồi,” Luckey nói. “Em đã đặt cái máy quay phim kết hợp của JVC cũ này trong toa xe của mình và... Thực ra thì, anh đã bao giờ nghe bản tin thương mại cũ của Ross Perot từ những năm 90 chưa? Trong suốt bản tin đó, ông ấy ngồi xuống cạnh một cái bảng lật, rồi cứ thế đi qua từng vấn đề ấy?”

Trông vẻ mặt của Mitchell rất kinh hãi.

“Không, không, nó rất hay!” Luckey khẩn khoản.

Mitchell bật cười. “Ô, chính xác thì cậu đã nói về cái gì? Thông điệp là gì ấy?”

Ngay lập tức, Luckey thực hiện một bài phát biểu đầy đam mê mà cậu đã thuộc lòng. Sau khi phát biểu xong, Luckey dừng lại và hỏi: “Anh có hình dung được bức tranh em đang vẽ nên không?”

“Ừm, đại khái là có,” Mitchell trả lời, cố gắng giữ vẻ lạc quan và thân thiện. “Anh có một ý tưởng khá hay về bức tranh mà cậu đang vẽ. Nhưng mà nghe này, anh nói thật nhé: Nó không hiệu quả đâu.”

“Anh chắc chứ? Ít nhất anh có muốn xem qua nó không?”

“Không, không phải chuyện đó. Anh chắc chắn cảnh quay cậu chọn sẽ khá tốt, thật đấy. Nhưng nếu chúng ta định nghiêm túc thực hiện thương vụ này, chúng ta cần làm thật xuất sắc, xuất sắc vượt ngoài mong đợi ấy. Chúng ta cần làm một video thật xứng đáng với sự sáng



tạo của cậu. Đó là cách tốt nhất để giới thiệu nó. Nhờ thế, mọi người sẽ hùng hục khí thế và tràn đầy cảm hứng về Rift, giống như ba người bạn anh ở tại khách sạn Hilton ấy. Anh hi vọng cậu không nghĩ anh đang công kích cậu.”

Trong tất cả những điều mà Luckey đã thao thao bất tuyệt trong bữa ăn, tính cho đến lúc đó, Mitchell lại cảm thấy thích thú hơn cả với những câu tiếp theo mà cậu sẽ nói. Nói theo một cách nào đó, thì đây chính là thời khắc một mất một còn đối với Oculus. Vì nó sẽ hé lộ một góc nhìn sâu sắc, về mức độ hợp tác của Luckey dành cho mỗi quan hệ này.

“Em nghĩ anh nói đúng. Em đã bắt tay vào làm việc này một mình. Em đã có ý quyết định rằng mình sẽ triển khai nó như một dự án Kickstarter, và đã hình dung ra nó trong đầu rồi. Nhưng anh và Brendan đã thuyết phục em rằng sẽ có một lượng khách hàng lớn hơn số lượng khách hàng em đã dự tính trước đó. Sẽ hợp lý hơn nếu chúng ta tập trung phục vụ nhóm đối tượng này.” Luckey đáp.

Mitchell sững sờ trước phản ứng của Luckey. Anh thực sự còn đã nghĩ đến chuyện đúng đắn và ôm cậu nhóc này một cái. Nhưng giờ vẫn còn quá sớm cho kiểu tình bằng hữu đó. Thay vì vậy, anh đẩy cuộc trò chuyện tiến xa hơn bằng một lời khen ngợi. “Mặc dù anh không nghĩ những điều cậu nói trong video là thông điệp phù hợp, nhưng anh tự tin, hon bao giờ hết, rằng cậu là sứ giả phù hợp nhất cho dự án này. Khi cậu nói về những điều mà mình thực sự quan tâm, ở cậu toát ra sức hút mạnh mẽ. Anh đồ rằng mọi người đã nói với cậu điều này rồi đúng không?”

“Bạn gái em nói em hơn người. Nhưng anh biết rồi đấy, cô ấy là bạn gái em mà.”

Mitchell cười lớn. “Dù sao thì anh nói nghiêm túc đấy! Trong giọng điệu của cậu thực sự có tính kịch.”

“Thực ra thì, trước đây em đã nói chưa nhỉ? Em đã từng đi diễn ấy?”

“Thật không? Kể tôi nghe. Tôi cần biết chuyện này!”



Luckey kể với Mitchell về cuộc đời làm diễn viên trước đây của mình. Ở tuổi thiếu niên, cậu đã tham gia một số vở kịch ở địa phương, và vài bộ phim sinh viên ngắn. Có thời điểm, thậm chí cậu còn có cả quản lí. “Nói chính xác ra,” Luckey tiếp tục, “có lẽ cô ấy vẫn là quản lí của em. Công việc kia chưa bao giờ mang lại nhiều lợi ích. Nhưng em sẽ nói cho anh nghe, nghề gì *thực sự* sinh lời: Ấy là người mẫu.”

“Khoan,” Mitchell nói. “Cậu còn là người mẫu á?”

“Em từng là người mẫu thử đồ. Không mấy ai biết về nó hết. Có lẽ đó là lí do em nhận được công việc đó. Về cơ bản, một người mẫu thử đồ là người mà một nhà thiết kế quần áo, hoặc một nhà bán lẻ dùng, để thử độ vừa vặn của từng kích cỡ cụ thể. Về bản chất, công việc của anh là làm một ma-no-canhh bằng xương bằng thịt.”

Trước khi chuyển cuộc trò chuyện sang thực tế ảo và tầm nhìn của Luckey dành cho Oculus, Mitchell đã nhớ ra một điều mà anh định hỏi nãy giờ. “Thế còn... vụ với cái xe ro-moóc thì sao?”

“Ý anh là gì?” Luckey đáp.

“Ồ, anh không biết mấy ai 19 tuổi sống trong ro-moóc, chứ đừng nói đến mấy ro-moóc trống rỗng chả có gì, đậu ngay lối vào cửa ngôi nhà thời thơ ấu của họ...”

Luckey bật cười rồi kể cho Mitchell nghe toàn bộ tiểu sử của nó. “Cái toa xe em đang ở không hẳn là toa xe *của em*. Bố mẹ em đã mua nó. Họ mua nó khoảng hai năm trước trên Craigslist, hay Autotrader gì đấy, một trong hai, em nghĩ thế, hết đâu đó khoảng gần gần 1.500 đô-la.”

“À! Thế nó là, kiểu như, một món quà?”

“Dạ, không hẳn. Nó giống như: ‘Palmer, con 17 tuổi rồi, bố mẹ không muốn con sống trong nhà và ăn bám bố mẹ suốt đời. Vì vậy, bố mẹ buộc con phải chuyển ra ngoài!’ Nhưng đồng thời, họ cũng muốn em học đại học, họ lập luận rằng khả năng em thi đỗ một trường sẽ chỉ *bé xíu*



xiu, nếu họ ném hắn em ra đường. Hãy để em nói cách khác: Việc đá em ra ngoài cũng chỉ là để gửi đi một thông điệp."

"Và cậu... anh đoán là... thoái mái với chuyện đó?"

Luckey không trả lời ngay. "Ban đâu em cũng không phẫn khích gì lắm với nó. Nhưng rồi em nhận ra là khi sống trong một toa xe, mình có cả một bầu trời tự do để làm bất cứ điều gì mình muốn."

"Nhưng cậu vẫn sống cách bố mẹ chỉ khoảng ba mét!"

"Nó tạo ra một sự khác biệt rất lớn chứ!" Luckey trả lời. "Anh có thể sắp xếp theo bất cứ cách nào anh muốn, chả ai làm phiền. Hoặc anh có thể chỉ kiểu 'Mình đói rồi. Mình sẽ đến Jack in the Box.' Và anh không phải đi xuống nhà, rồi nghe mẹ nói: 'Con đi đâu? Không, đừng đến đó – đừng có mà phí tiền vào mấy thứ vớ vẩn đó!'"

"Cũng có lí," Mitchell nói. "Nghe hay đấy. Hay lúc nào tôi qua đó thăm thú nhà cậu nhỉ?"

"Đạ," Luckey nói, "đó sẽ là vấn đề đấy. Vì bố mẹ em không vui chút nào khi em thông báo sẽ bỏ học đại học để bắt đầu Oculus. Cuối cùng cẳng thẳng lên tới đỉnh điểm vào cách đây hai tuần, họ quyết định là sẽ bán cái toa xe."

"Khoan. Vậy cậu định sống ở đâu?"

"Nói thẳng ra là em bị đá khỏi nhà. Nhưng thái độ của họ kiểu: Nếu con săn sàng ngủ trong ga-ra, trên đống thùng trong đó, và dưới mấy cái tủ kia, thì được thôi... tạm thời thế."

"Nghêm túc sao?"

"Em biết, chuyện đó thật lố bịch!" Luckey vừa nói vừa cười. "Nhưng anh đừng lo! Ý em là, chắc chắn là nó rất hôi hám và ẩm ướt. Chưa kể, chắc em sẽ chết ngắc nếu không có cái máy hút ẩm dưới chân tấm nệm đê của em. Nói một cách công bằng: Từ quan điểm của họ, em là đứa con trai nghiên Internet và thất bại toàn tập, hẹn hò với cô bạn gái ở xa cũng thất bại luôn, vừa bỏ học đại học để mở một cái công ty bán một thứ sản phẩm, mà trong toàn bộ lịch sử thế giới, chỉ toàn thất bại và thua lỗ."



Mitchell bắt đầu cười ngặt nghẽo, tới độ suýt thì ụp mặt vào đĩa đồ ăn của mình.

"Vậy nên," Luckey nói, cũng đang ngặt nghẽo cười. "Vụ với cái toa xe là thế đấy!"

"Anh bạn," Mitchell nói, "chúng ta phải đưa cậu ra khỏi đó! Ý tôi là, nhà tôi không rộng lắm, nhưng rất vui nếu cậu đến ở cùng tôi."

Luckey cảm ơn lời đề nghị đó và nói rằng mình đang lên kế hoạch để kiếm một nơi ở riêng vào cuối tháng: Một căn hộ ở Seal Beach. "Nó khá đắt, khoảng 1.049 đô-la một tháng nếu em nhớ không nhầm, nhưng có đầy đủ nội thất, và hàng tỉ lợi ích, như phòng tập gym miễn phí, donut miễn phí, bồn tắm nước nóng, sân tennis..."

"Khoan," Mitchell nói, cuối cùng cũng ngắt lời Luckey. "Vậy giả sử cậu không chuyển đến căn hộ ngọt ngào với donut miễn phí đó, và mọi chuyện không thực sự khởi sắc sau khi cậu liên hệ với Carmack, thì cậu sẽ làm gì? Kiểu, cậu sẽ sống ở đâu?"

"Ồ," Luckey nói, "thì em sẽ nhận công việc ở Sony."

"À, hợp lí..."

"Nhưng em đã có kế hoạch dự phòng. Kế hoạch dự phòng của em là em sẽ bán một phần Bitcoin của mình, mua một toa xe *riêng*, và chuyển đến Inland Empire rồi sống trong một bãi đổ dành cho nhà di động ở đó."

"Và tiếp tục làm kinh thực tế ào?"

"Đại loại thế..."



Sau đó, trong vài cuộc gặp tiếp theo ở Pei Wei suốt tháng Bảy, hai người đã cùng nhau nói rất nhiều về VR. "Anh đã xem trang web Oculus của cậu, và anh thích những gì cậu viết, về việc Oculus là 'ngọn giáo của cậu' để mang VR đến với 'người bình thường'. Còn đoạn về các game thủ và những kẻ mộng mơ à? Thật đắt giá! Nhưng anh muốn đào sâu hơn thế nữa."



"Sau bộ *devkit* này," Mitchell nói, "khi chúng ta ra mắt phiên bản dành cho người tiêu dùng, cậu hình dung bộ điều khiển sẽ như thế nào?"

Trong vài tháng qua, Luckey đã đưa ra các bản thử nghiệm với một gamepad Xbox 360. "Ngay lúc này thì một gamepad vẫn ổn, nhưng khi chúng ta thực sự trình làng, việc chúng ta có được một thứ gì đó như *đưa phép* sẽ mang tính sống còn," Luckey nói.

Khi nói đến "*đưa phép*", ý Luckey là bộ điều khiển tay có thể theo dõi. Ở dạng đơn giản nhất, cậu giải thích, thứ này, "Về cơ bản sẽ giống như một bộ điều khiển Xbox 360 được chia làm hai. Mỗi cái cho một tay. Nhưng với khả năng theo dõi tuyệt vời để anh có thể tự do di chuyển tay trong VR."

"Kiểu giống như Nintendo Wii-mote?"

"Chính xác. Bởi vì anh hãy nghĩ đi: Điều đầu tiên mọi người làm khi vào VR là gì? Họ nhìn xuống. Họ muốn xem tay mình có ở đó không. Vì vậy, sự hiện diện của bàn tay rất quan trọng nếu anh muốn đánh lừa bộ não." Luckey giải thích. *Đưa phép* sẽ chỉ là khởi đầu. Sau đó, họ cần tạo ra một thiết bị đầu vào có khả năng mô phỏng cảm giác khi xòe và níu tay của bạn – để cầm, níu, véo, v.v... Và sau đó, họ cần phải nghĩ ra một thứ gì đó có thể theo dõi chuyển động của từng ngón tay nữa.

Đối với Mitchell, tất cả những điều này nghe có vẻ tuyệt vời. Nhưng nó có thực tế không? Chắc chắn rồi. Để chứng minh, Luckey đã nhắc đến một thiết bị đầu vào mà Jeremy Bailenson, giám đốc Phòng thí nghiệm Tương tác Con người Ảo của trường Đại học Stanford, hiện đang sở hữu tại cơ sở của mình. "Anh ấy theo dõi vị trí của anh *hai trăm* lần mỗi giây. Và nó chính xác đến 1/4 mi-li-met."

Điều này khiến tâm trí của Mitchell miên man với các khả năng khác: bám lấy sườn núi (đối với trò chơi leo núi), níu chặt các đường nối của một quả bóng chày (cho một trò chơi chủ đề thể thao), mở những món quà được gói đẹp đẽ (cho một buổi sáng ngày Giáng sinh ở thế giới



ảo). Sự phấn khích của Mitchell càng tăng lên, khi Luckey bắt đầu nói về những yếu tố khác mà có thể họ sẽ muốn xem xét cẩn kẽ hơn trong tương lai: súng mô phỏng độ giật, máy chạy bộ đa hướng và các thiết bị mô phỏng kích thích tiền đình (galvanic vestibular stimulation).

“Cái đó là gì?” Mitchell hỏi.

“Mô phỏng kích thích tiền đình? Về cơ bản nó là một công nghệ trong đó anh sử dụng các xung điện kích thích tai trong, để kích thích khả năng định hướng hoặc tăng tốc. Thực tế là em đã tự kết hợp vài hệ thống GVS với nhau. Nó, xem nào, không an toàn cho lăm...”

Hai người đã dành nhiều thời gian hơn để nói về các công nghệ tương lai. Sau đó, cuộc trò chuyện chuyển sang một vấn đề mà họ, cùng với Iribé sẽ phải ưu tiên thảo luận trong suốt những buổi gặp ở Pei Wei này: Cách thể hiện thông điệp.

Ban đầu, họ nói rất nhiều về ngôn ngữ chuyên ngành. Làm thế nào để tránh xa thái độ kì thị tiêu cực gắn liền với “thực tế ảo”. Có thời điểm, thậm chí họ đã cân nhắc đến chuyện hoàn toàn không sử dụng thuật ngữ “thực tế ảo”, mà thay bằng “trò chơi nhập vai”. Nhưng rồi họ cảm thấy từ đó quá mơ hồ. Vì vậy, có giai đoạn, Iribé và Mitchell rất thích ý tưởng nhấn mạnh thông điệp xoay quanh từ 3-D (thậm chí hai người đã mua cả tên miền Oculus3D.com). Mục tiêu của họ là tận dụng dư luận xung quanh các bộ phim 3-D và ti-vi 3-D.

“Các anh, em nói các anh nghe, toàn bộ cái bong bóng phỏng đại về 3-D sắp vỡ rồi”, sự phản đối dai dẳng từ Luckey đã mang họ về lại xuất phát điểm: Thực tế ảo. Lúc này, họ nhận ra rằng, trốn chạy khỏi nó không ích gì. Tốt hơn hết là đâm lao thì cứ theo lao. Thay vì tránh xa thì họ cần nghĩ ra cách để định hình lại cách mọi người nhận thức về thuật ngữ này.

Khi suy nghĩ một cách trừu tượng về thực tế ảo, Luckey, Iribé và Mitchell nhanh chóng nhận ra rằng *cả ba người* bọn họ đều có chung một nhận thức tích cực về VR: Lời hứa mà họ đã đặt ra với chính mình.



Ngay từ khi còn nhỏ, cả ba người đều khao khát được đặt chân vào những trò chơi điện tử mà họ chơi. Nhưng năm này qua năm khác, cho dù đồ họa có đẹp đến đâu, hay mức độ “chân thực” của game nhập vai tăng đến mức nào, thì màn hình kính mỏng manh vẫn luôn ở đó, ngăn cách họ với thế giới trò chơi điện tử. Từ bé đến giờ, giống như hầu hết các game thủ khác, đặc biệt là những người cũng yêu thích khoa học viễn tưởng, họ tự hứa với lòng mình rằng một ngày nào đó, họ sẽ bước vào trò chơi.

“Bước vào trò chơi?” Luckey hỏi, ngoáy ngoáy món pad Thái gấp đôi gà, gấp đôi tôm của mình.

“Chính xác,” Mitchell giải thích. “Đó là khẩu hiệu mà Brendan và anh đã nghĩ ra. Và bọn anh rất hài lòng với nó.” Không chỉ hai người họ cảm thấy hài lòng về điều đó, mà Luckey cũng vậy, cậu gật đầu trong lúc mồm đang đầy đồ ăn. Nhưng khẩu hiệu đó (và cả lời hứa truyền cảm hứng biến nó thành sự) đã dẫn Iribe và Mitchell tới kết luận là, Oculus sẽ chỉ thành công, bằng một cách duy nhất: Phát động cuộc cách mạng để kích động mọi người thực hiện một nhiệm vụ khó tin, bất khả thi, một nhiệm vụ mà **đã-năm-mươi-năm-vẫn-chưa-hoàn-tất**, đó là biến lời hứa chân thành về thực tế ảo đó thành hiện thực.

Họ nhận ra, đây là nhiệm vụ của Oculus.

Họ nhận ra, đây là trách nhiệm của Oculus.

CHƯƠNG 9

LẬP ĐỘI

Tháng Bảy năm 2012

Bước tiếp theo? Lập nhóm. Giống Danny Ocean tập hợp băng cướp thế kỉ hoàn hảo từ những kẻ khố rách áo ôm ý hè? Brendan Iribe đã dành cả tháng Bảy để bay khắp thế giới chiêu mộ những nhân viên chủ chốt, và tìm kiếm đối tác chiến lược cho cuộc cách mạng VR của Oculus. Ngày đầu tiên bắt đầu từ ngày 8 tháng Bảy với chuyến gặp mặt một nhân vật thường được mọi người gọi là “Anh hùng Guitar”.



Jack McCauley

“Bất cứ ai cũng có thể tạo ra một nguyên mẫu.”

Đây là câu nói ưa thích của Jack McCauley. Câu của ông không hề có ý chê bai, McCauley muốn nói câu đó để làm nổi bật sự khác biệt mà người ta thường quên mất giữa một nguyên mẫu và một sản phẩm. Nói cho cùng, ông đã dành một phần ba quãng đời trưởng thành (và khoảng một nửa thời thanh xuân của mình) để xây dựng mọi thứ từ con số không.



"Brendan à?" McCauley đứng ở ngưỡng cửa và hỏi. Dáng người cao, với khuôn hàm vuông và mái tóc hoa râm, ở McCauley toát ra vẻ khắc kỉ. Gần như là xa cách. Nhưng có một điều gì đó ở ông – có thể là do đôi vai xuôi, có thể là ở đôi mắt xanh sáng, hoặc có thể là thực tế trông ông trẻ hơn tuổi rất nhiều (52 tuổi) – cho thấy McCauley đáng mến hơn ấn tượng vẻ bề ngoài ban đầu. "Brendan Iribé?"

"Vâng, đúng rồi," Iribé nhiệt tình trả lời. "Rất vui được gặp anh."

"Tôi cũng thế," McCauley đáp, vẫy Iribé vào nhà.

Nếu Iribé có bất kì sự hoài nghi nào kiểu liệu đây có phải là người mà Oculus cần, thì ý nghĩ ấy cũng nhanh chóng biến mất trước cả khi McCauley dẫn anh lên cầu thang. Tầng một trong căn hộ studio của McCauley trông giống như ông đã bê nguyên một căn phòng từ Sảnh Danh vọng Rock & Roll về nhà. Nó phải có ít nhất chục cây đàn guitar với vẻ ngoài gai góc treo trên tường, bên cạnh là vài bộ dụng cụ ghi-ta, và vô số những mẫu tin tức, áp phích sắc sỡ, đĩa bạch kim lồng khung. Những vật phẩm này không phải là di sản từ sự nghiệp của một cựu ngôi sao nhạc rock nào đó, mà là chiến tích chứng minh cho tài năng McCauley sở hữu, trong vai trò một nhà chế tạo phần cứng.

Nhìn từ xa, dàn guitar này trông giống những nhạc cụ tuyệt đẹp được chế tác thủ công, nhưng xem xét kỹ hơn mới thấy, thực ra chúng chính là các thiết bị ngoại vi bằng nhựa để hỗ trợ chơi trò chơi điện tử. Các thiết bị ngoại vi bằng nhựa này – được thiết kế và sản xuất bởi McCauley – là yếu tố quan trọng tạo nên chuỗi thành công không tưởng của thương hiệu trò chơi nhượng quyền trị giá hàng tỉ đô-la: Guitar Hero.

"Ở Nhật có một loại trò chơi arcade như thế này," McCauley giải thích với một nụ cười nhẹ. "Tôi đã đảo ngược thiết kế của nó và tạo một nguyên mẫu. Chúng tôi đã hi vọng sẽ bán được, có thể là 100.000 đơn vị. Cuối cùng chúng tôi bán được 12 triệu. Sau đó, chúng tôi bán công ty cho Activision để có thể huy động vốn sản xuất thêm. Kết quả là bán 50 triệu sản phẩm đó. Nó suôn sẻ với tất cả mọi người. Thật phi thường."



Cuộc gặp này được thu xếp thông qua một trong những đồng nghiệp cũ của McCauley ở Activision – Greg Deutsch. Deutsch là một luật sư mà Iribe quen (và tin cậy) từ những ngày còn ở Scaleform, anh đã đóng ý góp chút công sức vào quá trình hoàn tất thủ tục pháp lí để thành lập Oculus. Anh ấy cũng gọi ý rằng, McCauley có thể sẽ cực kì phù hợp với vị trí quản lí mảng sản xuất phần cứng ở Oculus.

“Tôi đã thề sẽ không bao giờ làm về lĩnh vực trò chơi điện tử nữa,” McCauley nói với Iribe, khiến anh thót tim trong giây lát. “Và rồi anh gọi cho tôi, điều đầu tiên tôi chợt nghĩ là: Thực tế ảo?Ồ không, lại thế nữa rồi. Nhưng anh có vẻ là người tử tế và Greg đã nói vài điều tốt đẹp về anh.”

“Tôi rất trân trọng điều đó,” Iribe nói, giọng trở nên tràn đầy năng lượng và nhiệt huyết. “Và xin nghe những lời tôi tiếp sau: Dù cho anh đang suy nghĩ gì, anh đang cảm thấy gì, thì tôi cũng đã trải qua quãng thời gian y hệt như vậy rồi. Hãy tin tôi. Ý tôi là: Thực tế ảo á? Nếu anh không hoài nghi về chuyện này, thì có lẽ tôi đã nghĩ anh thật kì cục rồi!”

McCauley dần trở nên thoái mái hơn. Bằng cách nào đó, ông thích việc Iribe có thể giúp ông cảm thấy bình tĩnh lại, đặc biệt là vì ông thường xuyên cảm thấy mình là người khó cởi mở. “Tôi lớn lên ở Hà Lan,” McCauley giải thích, “bố mẹ tôi đã quay lại Mĩ khi tôi lên mười, và tôi bị sốc văn hóa. Vậy nên, tôi đã tự làm hết mọi thứ, chế tạo mọi thứ một mình.”

“Ông đã chế tạo những thứ gì cơ?”

“Tôi được bố tặng một chiếc xe cứu hỏa đồ chơi khi tôi mới sáu hay bảy tuổi. Tôi tháo nó ra, thay đổi bên trong để nó làm việc gì đó khác biệt. Và tôi bắt đầu làm tương tự với ô tô, xe máy và đủ thứ. Biến chúng chúng thành những điều tôi muốn chúng làm. Tôi cũng bắt đầu thử nghiệm với hóa chất. Tôi đã đọc được ở đâu đó rằng anh có thể chế tạo heroin tổng hợp và tôi nghĩ: Mình có thể kiếm được nhiều tiền nếu làm điều đó.»

“Thật á?” Iribe hỏi với một vẻ nghi ngờ nhã nhặn.



“Ồ, đúng thế,” McCauley đáp. “Vậy là tôi đã mua tất cả các loại hóa chất, tất cả mọi thứ để làm việc đó. Nhưng rồi tôi không bao giờ thực hiện vì tôi nhận ra: Điều này có thể gây hại cho mọi người. Thế là tôi vứt toàn bộ chõ hóa chất đi. Nhưng tôi đã chế tạo chất nổ. Tôi chế tạo bom, đại bác và đũi thử khác khi còn là một thiếu niên. Tôi không sử dụng chúng mà chỉ quan tâm đến quá trình sản xuất chúng mà thôi. Sau đó tôi bắt đầu chế tạo ô tô, xe đạp.” McCauley khoát tay về phía một động cơ xe hơi để trên bàn trong phòng thí nghiệm. “Tôi đã làm việc với rất nhiều thứ điện rồi, Brendan à. Rất nhiều. Nhưng tôi chưa bao giờ làm việc với thực tế ảo.”

“Rất ít người làm vậy,” Iribé nói. “Đó là một thứ tuyệt vời. Không có mấy ai làm việc với nó hết, ngoại trừ cậu nhóc Palmer Luckey – cậu nhóc ấy là kiểu người đam mê VR vừa thông minh vừa điên rồ. Tôi rất nóng lòng đến ngày anh gặp cậu ấy, anh sẽ yêu mến cậu ấy thôi. Cậu ấy đã chế tạo tất cả những chiếc kính này, nghiên cứu thứ này suốt nhiều năm, và cậu ấy đã nghĩ ra một thứ thực sự hiệu quả. Đó là cách cậu ấy kết nối được với Carmack và, ôi trời ơi, tôi chỉ vô cùng nóng lòng muốn anh...” Iribé ngừng lại để kiểm tra chiếc MacBook của mình, để đảm bảo mọi thứ đã kết nối đúng cách với nguyên mẫu của Luckey.

“Brendan, anh là một nhà tiếp thị xuất sắc đấy,” McCauley nói. “Khi anh bước qua cánh cửa, có một cảm giác giống như: Tôi không biết người này, anh ta có vẻ như là một kẻ lừa đảo. Nhưng anh không phải vậy. Anh là một tay bán hàng rất rất cù khôi. Từ nhiệt huyết của anh, tôi có thể nói rằng, anh đã khám phá ra thứ gì đó rất quan trọng.”

“Tôi không muốn anh chỉ nghe những gì tôi nói,” Iribé đưa bộ kính của Luckey cho McCauley. “Đây, anh hãy thử đi.”

McCauley cảm thấy nhộn nhạo trong bụng. Ông cho rằng ấy là vì nhiều năm trước, phải mất hàng trăm nghìn đô-la để sản xuất ra một bộ kính như thế này. Vậy mà giờ đây, nhờ tiến bộ công nghệ trong một số lĩnh vực – từ điện toán, hiển thị đến con quay hồi chuyển và cảm biến gia tốc – thứ đang nằm gọn trên tay ông đây, lại có thể được làm ra chỉ với vài trăm đô.



“Sao?” Iribe hỏi sau khi McCauley bỏ kính xuống. “Anh nghĩ sao?”

“Đây thực sự, thực sự là thứ-gì-đó đấy,” McCauley trả lời. “Thứ này thực sự sẽ thay đổi mọi thứ. Tất nhiên, với điều kiện là các anh đừng làm hỏng chuyện.”



Dillon Seo

Lớn lên, Dillon Seo muốn làm siêu anh hùng. Một khát vọng lớn lao như vậy chẳng có gì bất thường với một cậu bé năm tuổi. Nhưng, không giống với bạn bè đồng trang lứa, Seo đã lên hẳn một thứ tựa như kế hoạch. Nhận thấy rằng mình không sở hữu bất kì sức mạnh nội tại nào (như Superman), cũng chẳng giàu đến mức sáng tạo được thứ gì có sức mạnh tương tự thế (như Batman hay Iron Man), cậu khao khát trở thành một nhà sinh vật học, để có thể chế tạo ra một loại thuốc biến mình thành siêu anh hùng. Nhưng, giống như hầu hết những giấc mơ thời thơ ấu, kế hoạch này đã bị lãng quên đâu đó trên hành trình trưởng thành. Cho đến ngày 11 tháng Bảy năm 2012, khi Brendan Iribe tình cờ đi qua Hàn Quốc.

Iribe có mặt ở Seoul để chuẩn bị cho cuộc họp với LG và Samsung. Anh phải làm họ thất vọng với thông báo rằng Gaikai sẽ được bán cho Sony và, vì đã bán cho một trong những đối thủ của họ, nên Gaikai sẽ không thể cấp phép cho giải pháp sử dụng đám mây điện toán của họ được. Đó là một chuyến đi mà Iribe biết mình phải đích thân thực hiện. Và anh hi vọng chuyến đi này có thể trở nên sáng sủa hơn nhờ cuộc gặp vào phút cuối với Dillon Seo.

Iribe và Seo quen biết nhau từ tháng Mười năm 2008, khi Scaleform mời Seo làm Giám đốc kinh doanh của họ tại Hàn Quốc trong kế hoạch mở rộng ra toàn cầu. Seo đã nhanh chóng chứng tỏ mình là một phần quan trọng cho kế hoạch



đó. Vào thời điểm Scaleform được Autodesk mua lại vào năm 2011, khu vực của Seo đóng góp khoảng 25% tổng doanh thu toàn cầu của công ty. Tỉ lệ đáng kinh ngạc đó không chỉ đến từ kỹ năng bán hàng của Seo, mà còn nhờ vào quy mô và giá trị nhập khẩu của thị trường trò chơi trên PC ở Hàn Quốc – một đất nước chỉ có 50 triệu dân nhưng theo ước tính, một nửa trong số đó thường xuyên chơi trò chơi trực tuyến.

Vào tháng Tư năm 2007, Seo trở thành Giám đốc kinh doanh toàn cầu cho Cơ quan Quản lý Ngành công nghiệp Trò chơi điện tử ở Hàn Quốc. Là một nhân viên chính phủ, liên kết với Bộ Văn hóa, Thể thao và Du lịch, công việc Seo chủ yếu là xây dựng mối quan hệ, nghiên cứu thị trường và hỗ trợ tổ chức hội chợ thương mại hàng năm của Hàn Quốc (G*Star). Nhờ những ngày cống hiến cho chính phủ, và cho cả Scaleform, với vai trò là chuyên gia sản phẩm, giám đốc bán hàng cho Autodesk, Seo hiểu rõ thị trường game Hàn Quốc như bất kì chuyên gia nào trên thế giới.

Đó là lí do tại sao Brendan Iribe rất vui mừng và tràn đầy lạc quan khi nghe tiếng gõ cửa phòng khách sạn.

“Cảm ơn anh đã đến!” Iribe vừa nói vừa đẩy Seo vào trong.

“Tất nhiên,” Seo trả lời, rất háo hức muốn xem thứ gì mà Iribe định cho mình xem. “Hợp hành thế nào rồi anh?”

Iribe đảo mắt và giữ bờ môi bất cứ cảm giác *tiếc nuối* nào còn sót lại. “Cái này,” Iribe nói, rút ra một trong những nguyên mẫu, “là tương lai.”

Một tuyên bố hơi mạnh mồm, Seo nghĩ. Nhất là đối với một thứ trông như dự án ở trường trung học. “Cái quái gì đây?”

“Kéo rèm lại đi,” Iribe nói. Seo làm theo hướng dẫn trong khi Iribe khởi động laptop. Sau khi kết nối thiết bị với HDMI và Micro USB của laptop, Iribe đưa nó cho Seo. “Thử cái này đi.”



Vài giây sau, Seo thấy mình đang ở bên trong một nơi có vẻ như là lều rạp xiếc. Thật khó để nói chính xác đó là gì vì anh đang di chuyển khắp nơi. Không, không chỉ di chuyển. Anh đang bay! – bay lên lượn xuống khắp nơi trong môi trường kiểm thử của Carmack. Đồ họa có độ phân giải thấp (với hiệu ứng bóng mờ tương đối mạnh), nhưng Seo cảm thấy thật kì diệu. Giống một siêu anh hùng vậy. Cho đến khi anh nhìn xuống và khụy gối vì chóng mặt.

Seo bỏ kính ra và thấy Iribe đang cười không thành tiếng.

“Tôi cảm nhận được độ cao,” Seo nói. Rồi anh nhìn xuống tay và thấy chúng đang hơi đổ mồ hôi. “Đây là cái loại trải nghiệm gì vậy?”

Iribe lại bật cười, lần này cậu đã cười thành tiếng.

“Cảm giác này rất, rất thú vị,” Seo giải thích, giọng nghe vẫn giống như kiểu đang tự nói với mình hơn là với Iribe. “Tôi bắt đầu quên mất mình đang ở đâu, và cảm thấy như mình đang thật sự ở trong căn lều đó. Đó là một cảm giác rất, rất kì lạ.”

“Ô, Dillon ạ, tôi sẽ thành lập một công ty. Oculus. Bạn tôi sẽ cung cấp thứ cảm giác mà cậu vừa trải nghiệm cho cả thế giới. Bạn tôi sẽ cung cấp thực tế ảo. Và bạn tôi sẽ ra mắt với một chiến dịch Kickstarter vào tháng Tám.”

“Tôi nghĩ anh sẽ rất thành công với thứ này.”

“Tôi cũng nghĩ vậy,” Iribe trả lời. “Nhưng để triển khai dự án này, bạn tôi cần một đội thích hợp. Và để thực tế ảo trở thành một hiện tượng, bạn tôi thực sự cần triển khai dự án này.” Iribe dừng lại để chắc chắn rằng mình thu hút được sự chú ý của Seo. “Sao anh không tham gia cùng bạn tôi nhỉ?”

Bây giờ đến lượt Seo bật cười. Anh có vợ và một cậu con trai nhỏ, thêm một mức lương ổn định tại Autodesk. Thậm chí, công ty đã nói đến chuyện thăng chức cho anh. Autodesk đã gợi ý rằng, Seo có thể chuyển đến Singapore làm Giám đốc của toàn bộ thị trường châu Á. “Brendan



này," Seo trả lời, "ngay lúc này, công ty đang trả cho tôi một mức lương rất hậu hĩnh. Và, anh biết đấy, tôi đang đạt được nhiều thành tựu hơn mức kì vọng của mình rồi."

"Anh cứ cân nhắc về chuyện đó đi. Được chứ?"

Trong lúc Seo cân nhắc về việc gia nhập Oculus, Iribe đã nhận được tin vui từ người đầu tiên mà anh ngỏ lời hợp tác: Jack McCauley. Vào ngày 14 tháng Bảy, Iribe nhận được một email đầy hào hứng từ McCauley, nó bắt đầu bằng: "Đêm qua tôi trằn trọc không yên vì quá háo hức với dự án Oculus."

McCauley tham gia, quay trở lại với cái ngành công nghiệp mà ông đã thề sẽ từ bỏ. Và mặc dù nhiệt huyết ngút trời nhưng vẫn có một chuyện khiến ông có chút lo ngại: Những kế hoạch của Iribe dành cho Oculus. McCauley đã tham gia vào rất nhiều công ty khởi nghiệp, và tất cả họ đều kết thúc theo một trong hai hướng: lụi bại hoặc bị mua lại. Ít nhất là lần này, ông muốn làm việc với một công ty sẽ hoạt động lâu dài. Và Iribe vui mừng xác nhận rằng đây chính là mục tiêu của họ.

"Hãy để tôi nói rõ hơn," Iribe trả lời email vào ngày 14 tháng Bảy, "chúng tôi không định đột nhiên cho Oculus một cú chuyển mình to đùng đập, chúng tôi sẽ từng bước xây dựng một công ty độc lập thật lớn, công ty sẽ tiên phong mở đường cho một thế giới VR mới."

Việc có thêm các chuyên gia như McCauley (và có thể cả Seo) chính là chìa khóa mở ra tương lai. Nhưng chìa khóa đó sẽ không mở được bất cứ thứ gì quan trọng nếu không có một thiết bị hỗ trợ chơi trò chơi điện tử, một thứ để giúp các nhà phát triển tạo ra nội dung cho Rift – đó là lí do tại sao Iribe hướng đến Cary, vùng Bắc Carolina.



Vào tháng Tư năm 2010, Tim Sweeney, CEO của Epic Games, nhà sản xuất các tựa game nhượng quyền đình đám như Gears of War và Infinity Blade, đã nhận xét công khai rằng, Scaleform GFX (sản phẩm chủ lực của



công ty cũ mà Iribe sáng lập) “rõ ràng đang dẫn đầu trong lĩnh vực thiết kế giao diện người dùng cho những tựa trò chơi phổ thông và game AAA.”

Bây giờ, sau hai năm, Iribe trở lại Epic, cậu hi vọng một lần nữa nhận được lời chứng thực hào sảng khác từ Tim Sweeney. Nhưng lần này là cho kính VR của Palmer Luckey.

“Tim!” Iribe chào đón Sweeney trong văn phòng của Mark Rein, phó chủ tịch Epic (nơi Iribe sẽ đưa nguyên mẫu cho vài nhân viên).

Ngoài lời chứng thực từ Sweeney, Iribe còn đến Bắc Carolina với một mục tiêu quan trọng khác: Thuyết phục Epic hào hứng với Oculus, dù để sẵn sàng bắt đầu mối quan hệ hợp tác chặt chẽ với công ty khởi nghiệp về VR này, và giúp tích hợp Unreal Engine của họ vào SDK của Oculus.

Unreal Engine là một phần mềm lập trình trò chơi điện tử (game engine) được phát triển lần đầu tiên bởi Epic Games vào năm 1998, để hỗ trợ cho Unreal – một tựa trò chơi bắn súng góc nhìn của người thứ nhất mà họ sản xuất. Bản thân trò chơi đã rất thành công, nhưng phần mềm lập trình của nó mới thực sự là thứ làm thay đổi cuộc chơi lúc bấy giờ.

Unreal Engine được biết đến nhiều với kiến trúc dễ sửa đổi, và là nền tảng lập trình đầu tiên tích hợp AI, tính năng phát hiện va chạm, kết nối mạng và kết xuất vào một phần mềm duy nhất.

Ngoài việc hỗ trợ cho một số tựa trò chơi được yêu thích nhất kể từ năm 1998, Unreal Engine đã trở nên phổ biến và dễ sử dụng đến nỗi ngay cả các nhà phát triển phi truyền thống (như quân đội và FBI) cũng sử dụng nó, để khởi tạo các môi trường mô phỏng huấn luyện.

Trong bối cảnh như vậy, Iribe biết cuộc cách mạng sẽ mạnh mẽ như thế nào nếu anh thuyết phục được Epic hoặc Unity hỗ trợ Oculus. Chỉ



cần một trong hai công ty này tin vào Rift dù để cấp phép cho dùng phần mềm của họ vào thực tế ảo, thì gần như chỉ sau một đêm, hàng ngàn nhà phát triển đã có thể bắt đầu xây dựng trò chơi trực tuyến trong VR. Hi vọng những gì ClifffyB viết trên Twitter là thật lòng, Iribe nghĩ.

"Tôi thấy trên Twitter anh viết về Ouya," Iribe nói. "Phản ứng của anh với chiến dịch Kickstarter của họ... Ý tôi là, nó thật... *điên rồ*."

Bleszinski không thể không gật đầu đồng ý. Anh không còn cách phản ứng nào hợp lý hơn. Đúng là *điên rồ*.

Chiến dịch Kickstarter của Ouya đã được phát trực tiếp vào sáng ngày 10 tháng Bảy. Chỉ trong tám tiếng, với trên 8.000 người ủng hộ, chiến dịch đã vượt qua mục tiêu gây quỹ 950.000 đô-la ban đầu. Điên rồ hơn nữa là: Đến cuối ngày thứ 30 của chiến dịch, Ouya đã huy động được 8.596.474 đô-la (từ 63.416 người ủng hộ).

Iribe biết rằng, thật phi thực tế khi hình dung chiến dịch Kickstarter của Oculus cũng đạt được thành công rực rỡ như vậy. Không chỉ vì sản phẩm của Ouya được bán với giá 99 đô-la, thấp hơn rất nhiều, mà còn vì nó là thứ mà các game thủ dễ dàng tin tưởng. Nhưng những thách thức đó chỉ truyền thêm cảm hứng cho Iribe, như từ trước đến giờ vẫn vậy.

"Thế," Iribe vừa nói vừa đưa nguyên mẫu cho ClifffyB, "anh đã sẵn sàng ném thử hương vị đầu tiên của thực tế ảo chưa?"

Bleszinski gật đầu, áp nguyên mẫu lên mặt, và chỉ trong vài giây, đã thể hiện chính xác những gì Iribe hi vọng: Một ClifffyB đầy bản lĩnh đang mê mẩn đến ngất đi. Trời đất ơi! Trời oiiiiii! Không thể nào, không thể nào, không thể nào như thế được! Bleszinski không thể tin nổi, đến độ anh ta thậm chí không thể đợi đến khi thử nghiệm kết thúc.

Không những thế, anh cảm thấy mình buộc phải nhanh chóng chia sẻ sự phấn khích của mình – đăng dòng tweet “Hôm nay tôi đã thử một nguyên mẫu kính VR của Oculus, cực kì phấn khích! VR đang trở lại! Họ sẽ bắt đầu một chiến dịch trên Kickstarter sớm thôi...”



Bleszinski còn sắp xếp cho mọi người trong nhóm nhân sự cốt cán của Epic đều được thử nguyên mẫu của Luckey. Từ người sáng lập Tim Sweeney và Phó Giám đốc kĩ thuật Daniel Vogel, cho đến các nhà phát triển như Mark Rein và Steve Polge, ClifffyB muốn đảm bảo, càng nhiều đồng nghiệp làm chứng cho sự kiện trời-đất-oiiii mà anh vừa trải nghiệm xong càng tốt. Và Iribé có thể thiết lập phiên bản nguyên mẫu cho hàng chục người bạn họ, điều mà anh hào hứng kể lại cho các đồng đội ở Oculus trên đường ra sân bay.



Nhiệt huyết luôn mang đến sự cuốn hút

“Âm thanh?”

“Tốt.”

“Máy quay?”

“Tốt.”

Hài lòng với câu trả lời, Win Bates hô, “Diễn!” Sau tuyên bố đó, vào ngày 18 tháng Bảy, video giới thiệu để đăng trên Kickstarter của Oculus chính thức khởi quay. Mở đầu, tất nhiên, không ai khác ngoài Palmer Luckey.

“Tên tôi là Palmer Luckey, tôi là một người đam mê thực tế ảo và là nhà thiết kế của Rift.”

Không giống như hầu hết các kĩ sư phần mềm khác, những người thích đằng sau hậu trường, Luckey thích xuất hiện trước máy quay. Không phải vì cậu thích ánh đèn sân khấu đến mức ấy, mà quan trọng hơn là cậu thích những thách thức mà ánh đèn sân khấu đó buộc cậu phải “chiến đấu”. Khi máy quay khởi động, cậu biết mình phải “sẵn sàng”. Và sẵn sàng là một điều tốt.

McCauley đã từ tể mở lời đề nghị nhóm ghi hình tại studio của ông ở Livermore. Mặc dù Luckey biết chắc chắn chỗ này tiện nghi hơn rất



nhiều cái toa xe của cậu, nhưng để thuận lợi về mặt sản xuất, cậu phải chấp nhận chuyện mình không được thoải mái. Phòng thí nghiệm của một người đàn ông chính là lãnh địa mà anh ta cai quản và đây, ở, đây lại là lãnh địa của một người khác.

Bates, đạo diễn của thước phim, đã nhận ra cảm giác không thoải mái tinh tế này. Do đó, anh và đội quay đã cố gắng hết sức để Luckey thoải mái, khen ngợi biểu hiện tự nhiên của cậu nhóc và nhắc nhở cậu đừng lo lắng vì, như Bates nói, “kiểu gì thì đa số cảnh quay sẽ được cắt ghép hậu kì.”

Bên cạnh đó là sự động viên, cổ vũ từ Nicole Edelmann, nét mặt vui vẻ của cô đã tiếp thêm sinh lực cho Luckey. Cá những cái gật đầu khích lệ từ Iribi, Mitchell và Antonov, những người vốn đã xem Luckey như cậu em trai của mình. Cứ mỗi lúc, Luckey lại cảm thấy thoải mái hơn, và cậu bắt đầu tiến lên.

Luckey không nói theo một kịch bản nào, nhưng Mitchell và Bates đã vạch ra một danh sách các ý chính mà họ muốn làm rõ. Khó nhất – đòi hỏi công tác hậu kì tỉ mỉ nhất – là những đoạn nói về công nghệ của Rift. May thay, đây lại là phần mà Luckey cảm thấy thoải mái hơn cả. Sự lạc quan luôn luôn hiện diện trong ánh mắt và giọng nói của Luckey đã giúp cậu duy trì được sự chú ý của khán giả.



“Anh đã bao giờ *nhìn thấy* chỗ này chưa?” Edelmann hỏi Luckey trong một khoảng nghỉ giữa buổi quay, ý muốn nói đến studio của McCauley. “Trước đây em không nghĩ là có ngày mình lại ở gần một người giàu cỡ này đến thế!”

Luckey cười. “Đúng vậy, Jack khá thành công.”

“Khá thành công? Em vừa vào ga-ra, và ở đó có hẳn một thứ đại loại như bộ dụng cụ Ferrari đấy!”



Xét từ việc Luckey đã làm được quá nhiều trong một khoảng thời gian quá ngắn, cậu nghĩ không gì có thể hạ gục mình được nữa. Nhưng rồi Iribe đã nói với McCauley một điều lôi cậu về mặt đất: “Nếu Wikipad bỏ lỡ Black Friday, chúng ta sẽ khốn khổ đấy.”

Lời bình luận này không có ác ý hay dọa dẫm gì. Ngay từ đầu, Luckey đã biết rằng Iribe có liên quan đến các doanh nghiệp khởi nghiệp khác (như Wikipad), và Oculus thực tế chỉ là một trong số những công ty mà Iribe đầu tư. Nếu chiến dịch Kickstarter này thành công, nó có thể trở thành một hạng mục quan trọng trong chiến lược đầu tư của Iribe – có lẽ còn đủ quan trọng để lôi Iribe khỏi Gaikai. Nhưng dù chuyện đó có xảy ra hay không, thì đây vẫn là một lời nhắc nhở nghiêm túc rằng Iribe còn có nhiều lựa chọn khác. Trong khi đó, đối với Luckey, hoặc là Oculus, hoặc không gì cả.

Với Luckey, mỗi phiếu tín nhiệm (kể cả là đến từ các thành viên trong nhóm của cậu) đều hết sức quan trọng trong giai đoạn đầu này. Nó giúp cậu xoa dịu tác động của những lời xì xào bên tai, mà đôi khi cậu vẫn cảm thấy do hội chứng kẻ mạo danh¹ gây ra. Có một thứ giúp Luckey ngay lập tức tìm lại bản thân, đó là chiếc “băng đô Ryu” màu đỏ tươi của cậu. Cậu đặt theo tên của nhân vật võ sĩ có ngón đòn sở trường Hadouken mà cậu yêu thích trong Street Fighter.

Luckey nhận được cái băng-đô trong một bữa tiệc ra mắt Street Fighter vài năm trước, nhưng nguồn gốc đó không phải là điều khiến nó trở nên đặc biệt. Tâm quan trọng của nó đến từ một bức ảnh chụp cảnh cậu đeo băng-đô và mỉm cười như một thằng ngốc với ngôi sao truyền hình Adam Sessler, bức ảnh trở thành trò vui bất tận của bạn bè cậu trên ModRetro. Một người bạn đã ghép ảnh của Luckey, tô xanh và dán vào thân của Captain Planet. Một người khác thì in cái băng đô đỏ vào gương mặt đang la hét trong bức họa nổi tiếng của Edvard Munch. Người khác nữa thì phóng to bức ảnh, xóa đôi mắt đi, và chỉ chỗ nhà in để các thành viên ModRetro có thể tự chế (và đeo) “Mặt nạ Palmer Tech” của riêng họ.

¹ Hội chứng “kẻ mạo danh” (Impostor Syndrome) là một hội chứng tâm lý xuất hiện ở những người luôn có mô thức nghĩ ngờ thành quả mình đạt được.



Khỏi phải nói, chiếc băng đô giữ một vị trí đặc biệt trong trái tim Luckey. Và mặc dù tất cả mọi người trên trường quay tỏ ra hơi khó chịu khi Luckey đeo nó lên, nhưng cậu lại cảm thấy thước phim sẽ không hoàn thiện trừ khi chiếc băng đô Ryu xuất hiện.

Việc tìm một vị trí để đặt cậu nhóc Luckey Street Fighter vào bản dựng cuối không phải là điều khiến Win Bates bận tâm nhiều. Chuyện cảng thẳng hơn lúc này là biên tập một bộ phim ngắn trong vỏn vẹn khoảng 10 ngày, nhất là khi cứ cách vài ngày, Iribé lại thông báo cho đạo diễn và biên tập viên của anh (một người bạn cùng lớp tên là Luc Delamare) rằng, họ cần phải đưa thêm một lời chứng thực khác nữa. Có thể bao gồm cả sếp cũ của Luckey ở USC, Mark Bolas.



Mark Bolas

Mặc dù Luckey chỉ làm việc tại phòng thí nghiệm ICT của USC chưa đầy một năm, nhưng Mark Bolas là người mà cậu ngưỡng mộ và tin tưởng. Việc mời một người mà Luckey cảm thấy thoải mái khi tiếp xúc cũng rất quan trọng đối với Iribé, đặc biệt là khi công ty tiếp tục bổ sung ngày càng nhiều người Luckey chưa từng gặp trước đây. Vì vậy, Iribé tin rằng, nếu mời được một người Luckey từng hợp tác, thì sẽ giúp cậu tìm thấy mỏ neo giữa biển khơi gập ghềnh phía trước. Quan trọng hơn, ông ấy là một chuyên gia thực tế ảo hàng đầu thế giới.

Thật không may, đi cùng với sự am hiểu chuyên môn đó lại là kinh nghiệm cố gắng thương mại hóa VR trong quá khứ. Bolas đã từng, như chính lời ông nói, “ở trên chuyến tàu lượn đó trước đây”. Nhưng với một cô con gái sắp vào đại học, ông không mấy quan tâm đến việc từ bỏ môi trường học thuật – và khả năng sắp được bổ nhiệm làm giáo sư chính thức – để đuổi theo một ước mơ viển vông khác.



Iribe và Mitchell đã nỗ lực hết sức để thuyết phục Bolas, rằng Oculus không phải là một ngõ cụt khác. Tại USC, phòng thí nghiệm có đủ khả năng mua sắm những loại máy móc trị giá cả triệu đô-la, như cái Luckey đã viết trên MTBS3D. Ở đó, Bolas tập trung vào việc mở rộng các giới hạn mà VR có thể chạm đến. Trong khi đấy, tại Oculus, trọng tâm sẽ dồn vào những khả năng chế tạo ra một sản phẩm tiêu dùng. Hay, mượn phép suy mà Steve Jobs đã sử dụng đến trong buổi bình minh của Apple, mục tiêu của chúng tôi là không phải là xây dựng một chiếc máy tính khỏe nhất có thể, mà là trao quyền cho số đông bằng một chiếc máy tính cá nhân vừa túi tiền.

“Tôi thực lòng tin rằng chúng ta có thể hoàn thành điều đó,” Mitchell giải thích với Bolas và Ian McDowall (người đồng sáng lập nên Fakespace với Bolas) trong một bữa tối được thu xếp vào phút chót giữa tháng Bảy năm 2012. Hôm đó, Mitchell đang đến Berkeley thăm bạn gái, thì Iribe gọi để hỏi liệu cậu có thể “bỏ rơi” cô bạn gái của mình và đến thẳng sân bay SFO không.

“Anh cần em bay đi đâu?” Mitchell hỏi.

“Không đi đâu cả,” Iribe nói. Bolas và cộng sự của ông ấy đang ở sân bay và họ có chút thời gian rảnh. “Họ muốn gặp cậu.”

Trước khi cuộc gặp ở sân bay này diễn ra, Bolas thật lòng không biết nên trông đợi điều gì. Bolas là một chuyên gia lão luyện trong cái ngành công nghiệp mà hầu như còn không được gọi là một ngành, đương nhiên là ở đây có cực ít chuyên gia. Vì vậy, Mitchell cũng chẳng hề bị sốc nếu Bolas suy nghĩ theo kiểu: “Mấy đứa oắt con như các người biết gì về VR, vậy mà cũng định nghiêm túc mở một công ty cơ đấy?!” Suy nghĩ đến lời bình luận trên, Mitchell cảm thấy, hôm nay hai bên thật sự đã có chút tôn trọng lẫn nhau. Bữa tối kết thúc trong bầu không khí lạc quan, và họ dự định sẽ tiếp tục trao đổi vào lần sau.

Về cơ bản, Bolas đã hình dung khá rõ về thứ mà Iribe và Mitchell muốn bán, phần lớn cuộc trao đổi là với Luckey. Vì Luckey cảm thấy thân



thiết với Bolas, nên cậu thường xuyên tỏ rõ thái độ rất muối ông tham gia vào Oculus. Nhưng, đã qua tháng Tám mà Bolas vẫn chưa chắc chắn về chuyện này.

“Ông ấy cứ nửa đực nửa trong mõi,” Luckey nói với Iribe và Mitchell. “Nhưng nếu các anh bảo em đặt cược thì em cá là ông ấy sẽ tham gia Oculus.”

Linh cảm của Luckey dường như đã đúng khi Bolas đồng ý ghi hình cho video đăng trên Kickstarter của Oculus. “Rift đã và đang hấp thụ thành quả của các nghiên cứu thực tế ảo trong suốt nhiều năm qua. Tất cả được đặt vào trong một thiết bị mà bất cứ ai cũng có thể sử dụng,” Bolas tuyên bố trong một phòng thu âm được nhóm của Luckey thuê ở LMU.

Ngồi trong khuôn viên trường, mọi người cùng với Win Bates kiểm tra xem video đang được biên tập như thế nào. Xuất sắc, Bates hào hứng nói và cho họ xem một vài cảnh của bản dựng, trong đó có đoạn chứng thực từ CliffyB mà Luckey chưa được xem: “Gần đây tôi đã có cơ hội thử kính Oculus. Và khỏi phải nói: Tôi hoàn toàn tin tưởng.” CliffyB tin tới mức ông muốn đầu tư 100.000 đô-la vào Oculus.

Các chàng trai cũng mới nghe tin từ Dillon Seo, người Iribe đã liên hệ tại Hàn Quốc. Seo đã quyết định rằng anh ta không muốn con trai nhìn vào bối mình, và chỉ thấy một gã làm công ăn lương như bao kẻ khác. Thế là, thay vì chỉ là một gương mặt mờ nhạt trong đám đông, Seo muốn cố gắng trở thành người mà anh từng mơ ước: Một siêu anh hùng. Hoặc, chí ít thì cũng trở thành một người sẵn sàng nắm bắt cơ hội.

Ngoài việc giành được sự chú ý ở Hàn Quốc, Oculus còn thu hút sự quan tâm của báo giới.

Trong lúc họ cố gắng thuyết phục giới truyền thông rằng công ty khởi nghiệp không tên tuổi này có thật, Iribe và Mitchell cũng nỗ lực thuyết phục Jon Malkemus, Giám đốc Nghệ thuật của Gaikai, người đã sáng tạo một số đồ họa chuyển động cho video đăng trên Kickstarter



của Oculus. Anh ấy đang chết chìm trong núi “công việc trên công ty..., nhưng vẫn sẵn lòng thực hiện vài khung hình chuyển động ngoài giờ làm. Và cứ thế, một đội ngũ tuyệt vời dần dần hình thành.

“Còn Laurent thì sao?” Luckey hỏi Iribé về người đã kết nối họ với nhau. “Em có cảm giác ông ấy muốn tham gia.”

“Đúng thế,” Iribé trả lời. “Ông ấy vẫn muốn tham gia, anh đoán vậy. Nhưng chuyện đấy không hay lắm.”

Iribé giải thích rằng anh thích Laurent và xem ông như một người bạn thực sự, nhưng anh không nghĩ ở Oculus có chỗ cho ông ấy. Một lần nữa, anh yêu quý người này, nhưng tại sao họ lại cần Laurent Scallie?

Chưa tính đến chuyện Scallie có vẻ hơi lạnh lùng với Luckey, anh cũng không biết nên đặt ông ấy ở vị trí nào? Iribé đã có CliffyB, Jack McCauley và Dillon Seo. Có vẻ như họ cũng tiến rất gần đến việc chiêu mộ được Mark Bolas. Nhưng khi Luckey và Iribé đang cố kí hợp đồng với Bolas, để đưa ông lên làm Nhà khoa học trưởng của Oculus, thì chính Mark Bolas cũng bận rộn với việc cố thuyết phục Luckey đồng ý một thỏa thuận với riêng mình.

Unity

“Giờ giấc của anh chính xác thật,” David Helgason chào mừng Iribé đến Trụ sở của Unity ở Copenhagen. “Nhu tôi đã đề cập qua email, hôm nay cả ba nhà sáng lập đều ở đây.”

Helgason, người sau này trở thành CEO của Unity, xuất hiện trong một chiếc sơ-mi màu bạc có cổ cao đến mức bít cả tai khi anh ta bước đi. Ngoài Helgason còn có hai người sáng lập khác của công ty là Joachim Ante (Giám đốc Công nghệ) và Nicholas Francis (Giám đốc Kinh doanh).

“Tuyệt vời,” Iribé nói khi Helgason đưa anh đến phòng hội nghị, Ante và Francis đã đợi sẵn ở đó với nét mặt thân thiện. Tuy nhiên, dường



sau sự chào đón tử tế đó, cả ba nhà sáng lập đều bày tỏ sự hoài nghi sâu sắc đối với thực tế ảo. Lý do duy nhất khiến họ đồng ý đến cuộc họp này là vì họ tôn trọng Iribe. Kể từ lần đầu tiên họ gặp nhau vào năm 2009, Helgason đã cực kì hâm mộ Iribe. “Năng lượng cống hiến không biết mệt mỏi của Brendan,” Helgason hay ca ngợi như vậy. “Anh ấy biết cách bẻ cong thế giới như ý mình, theo một cách rất tích cực.”

“Tôi chỉ có thể tưởng tượng ra những gì các anh đang nghĩ về thực tế ảo,” Iribe nói, “nhưng tôi đảm bảo rằng, tôi không ở đây để lãng phí thời gian của mọi người. Tôi thực sự tin VR sẽ thay đổi bộ mặt của thế giới. Và, tại Oculus, chúng tôi đã vạch ra sứ mệnh của mình là thực hiện chính xác nhiệm vụ đó.”

Với người khác, những lời lẽ đó có thể nghe hơi tham vọng thái quá. Nhưng với ba người đàn ông trong căn phòng đó, nó rất quen thuộc, từng người bọn họ quay ngược thời gian về quá khứ.

Trong căn hộ tầng trệt tối tăm, bừa bộn mà tất cả đều nhớ rất rõ (mặc dù không phải lúc nào cũng thích), mười năm trước, ba anh chàng trẻ trung người Đan Mạch “phát cuồng” vì Steve Jobs, vừa mới thành lập một công ty phát triển trò chơi điện tử, Over Edge Entertainment. Ai cũng nghĩ là nó sẽ thất bại. Ngoài tất cả những rủi ro thường gặp (chi phí, chu kỳ phát triển, v.v.), ba anh chàng này còn đưa ra quyết định táo bạo là chỉ tập trung vào các trò chơi dành cho máy Mac, một phân khúc chiếm chưa đến 1% thị trường trò chơi điện tử lúc bấy giờ. Hay nói một cách rõ ràng hơn nữa: Trong số một trăm tựa game bán chạy nhất năm 2002, không có một tựa nào làm cho Mac.

Ban đầu, những gì họ nghĩ trong đầu là một tựa game gián điệp lấy bối cảnh cuộc xung đột giữa người Palestine và người Israel. Trò chơi không nhằm mục đích giáo dục, mà nhằm tận dụng các ngón nghề của điệp viên – vốn đòi hỏi người chơi phải tìm hiểu và đồng cảm với phe đối lập. Nó sẽ trở thành một



phương tiện để khám phá xung đột đó một cách sâu sắc và tinh tế hơn.

Nhưng trò chơi đó không bao giờ trở thành hiện thực, còn một trò khác thành hiện thực thì phải vật lộn để tìm kiếm người chơi. Tuy nhiên, trong quá trình phát triển Gooball, các chàng trai đã nhận ra họ đều rất ít quan tâm đến bản thân nội dung trò chơi mình đang xây dựng. Thay vào đó, họ quan tâm nhiều hơn đến phần mềm mà họ tự triển khai để chạy trò chơi.

Không hẳn là họ cho rằng phần mềm của mình "tốt hơn" so với những phần mềm đã có ngoài thị trường. Cả ba cảm thấy phần mềm của mình tập trung vào tính năng, quy trình làm việc, giúp mọi thứ trở nên dễ dàng hơn.

Đặc biệt là những người chưa nhiều kinh nghiệm và có nguồn lực hạn chế, những người yếu thế hơn trong lãnh địa của các nhà phát triển trò chơi điện tử. Những người không bao giờ mua nổi một thứ như Unreal Engine 2 (có giá khoảng 400.000 đô-la), hay thậm chí còn chưa biết mình có thật sự muốn trở thành nhà phát triển trò chơi điện tử hay không. Đây chính là đối tượng mà họ muốn tiếp cận. Đây là những người họ muốn tiếp thêm động lực. Và thế là, từ trong thất bại, Unity ra đời, một sứ mệnh mới cũng theo đó khởi sinh: Dân chủ hóa hoạt động phát triển trò chơi.

Một năm sau, vào năm 2005, Unity 1.0 được công bố tại Hội nghị các Nhà phát triển Toàn cầu của Apple (Worldwide Developers Conference – WWDC). Mặc dù Unity 1.0 không quá thành công rực rỡ, nhưng so với phần mềm có giá 1.499 đô-la dành cho chuyên gia, một phần mềm 249 đô-la dành cho các nhà phát triển độc lập chính xác là những gì mà ba nhà sáng lập đã hình dung: Đó là bằng chứng cho tính khả thi



và tính thực tiễn của ý tưởng mà họ xây dựng, đồng thời cũng là bước đệm đầu tiên đầy hứa hẹn cho một cuộc cách mạng phát triển trò chơi.

Vài năm tiếp theo trôi qua, nhưng bộ ba vẫn chỉ xoay sở duy trì được một công ty gần chạm tới điểm hòa vốn. Họ thuê thêm vài nhân viên, bổ sung vài tính năng vào phần mềm, và trả lương đúng hẹn (phần lớn là vậy).

“Chúng tôi đã làm việc cật lực,” Helgasas hồi tưởng lại và nói với Iribe khi anh đang chuẩn bị để trình diễn chiếc kính nguyên mẫu của Oculus. “Chúng tôi luôn đi sau mọi thứ. Và cái hố cứ ngày càng sâu hơn. May mắn là công việc kinh doanh vẫn phát triển, nhưng chậm.”



Iribe đưa nguyên mẫu cho David Helgason, khởi động môi trường kiểm thử và háo hức chờ đợi phản ứng của đối phương.

“Cái này thực sự khó chịu!” Helgason tuyên bố bằng một giọng điều vui vẻ, không hề khớp với lời nói chút nào.

“Khoan, cái gì cơ?” Iribe hỏi, anh càng hoang mang hơn khi Helgason bắt đầu cười.

“Thiết bị cứ bị trượt xuống,” Helgason giải thích. “Nó thực sự khó chịu. Nhưng cái này quá hấp dẫn đối với tôi. Tôi muốn ở lại đây. Đây là một nơi tuyệt vời!”

Helgason tháo kính ra, nhe răng cười ngượng ngùng rồi đưa nó cho Ante và Francis. Họ cũng đi đến một kết luận tương tự: Có vài thách thức phải giải quyết, nhưng thánh thần oi thứ này thật phi thường. Iribe thuyết phục họ, nói cho họ biết rằng anh cần Unity về phe mình đến mức nào, để các nhà phát triển độc lập không bị bỏ lại phía sau khi làn sóng VR sắp ập tới.



Iribe cũng lịch thiệp hỏi rằng liệu anh có thể ghi hình cảnh Helgason nói về trải nghiệm của mình để thêm vào video đăng trên Kickstarter không. "CliffB cũng sẽ có mặt trong video," Iribe nói thêm khi thấy vẻ mặt ngần ngừ của Helgason. "Anh không cần phải nhất nhất nói Unity ủng hộ Rift đâu. Ý tôi là, nếu được thế thì tuyệt vời. Nhưng chủ yếu là anh mô tả lại trải nghiệm của mình thôi."

Helgason vẫn chần chờ – nói cho cùng, anh là CEO, và anh không thể dễ dãi chứng thực cái gì – cho đến khi vị CEO này chứng kiến từng nhân viên của mình bước vào phòng hội nghị, thử Rift, và bước ra trong trạng thái phấn khích lâng lâng. Đến lúc ấy, thì cái thực tế của thực tế ảo dường như đã sáng tỏ: Brendan đang một lần nữa bẻ cong ý chí của cả thế giới, và Oculus sẽ hồi sinh VR.

"Được rồi, Brendan," Helgason nói. "Tôi tin là mình đã sẵn sàng ghi hình lời chứng thực đó rồi."

"Ồ, tôi phải nói là," Helgason nhanh chóng bắt đầu luôn, "Tôi vừa thử nguyên mẫu của Oculus và trải nghiệm đó thực sự kinh ngạc. Kinh ngạc tới mức chúng tôi quyết định khá nhanh chóng, trong khoảng một giờ đồng hồ thôi, rằng chúng tôi sẽ ủng hộ dự án này."

Chỉ còn năm ngày nữa là đến ngày khởi động chiến dịch Kickstarter, Iribe không thể không nhìn lại quãng đường mà Oculus đã đi được trong một khoảng thời gian ngắn ngủi như vậy. Trông họ gần giống một... công ty thực thụ. Chà, không tệ, mới ba tuần trôi qua, kể từ khi anh và nhóm của mình lần đầu tiên thử nghiệm phát minh của Luckey.

Ngay thời điểm này, Iribe biết rằng có một công ty sẽ đưa họ lên đỉnh vinh quang: Valve. Nếu Valve chứng nhận cho Oculus, thì sớm thôi, Oculus sẽ được xuất hiện trong ánh sáng rạng ngời, với hơn 100 triệu ánh mắt dõi theo từ những con người đang sử dụng nền tảng của Valve.

Tin tốt là, thông qua lời giới thiệu từ Carmack, Luckey đã thu xếp được một cuộc gặp với Valve. Còn tin xấu đây, hoặc chỉ với Iribe thôi, Iribe



không thể tham dự, vì anh đang ở Copenhagen. Mitchell cũng không, anh vừa đi nghỉ mát với gia đình ở Trung Quốc. Điều này có nghĩa là, cuộc gặp quan trọng nhất của Oculus sẽ đặt trên vai hai người sáng lập ít tên tuổi nhất công ty: Michael Antonov và Palmer Luckey.

CHƯƠNG 10

VALVE!

Ngày 26-27 tháng Bảy năm 2012

Thứ năm hàng tuần, Valve đều đặt bữa trưa cho nhân viên. Vào thứ Năm, ngày 26 tháng Bảy, ngày mà Luckey và Antonov đến gặp Valve, họ đặt xúc xích từ Dante's Inferno. Mặc dù Luckey không cần thêm một lí do nào nữa để phát cuồng lên trước cuộc gặp gỡ với Valve, cậu vẫn rất háo hức khi được thử một trong những chiếc xúc xích cực phẩm của Dante. Nhưng cậu không bao giờ có cơ hội đó vì đã có một vấn đề xảy ra ở sân bay.

"Xin lỗi, thưa anh," nhân viên Cục an ninh Vận tải Hoa Kỳ (TSA) nói với Luckey sau khi phát hiện ra thứ gì đó trong hành lý xách tay của cậu. "Anh có thể giải thích vật này là gì không?"

"Nó là kính thực tế ảo," Luckey trả lời.

Người nhân viên nhìn Luckey đầy ngờ vực rồi dẫn cậu sang một bên, tại đây sẽ có người đến gặp cậu sau ít phút.

Luckey biết rằng bị an ninh sân bay chặn lại không bao giờ là chuyện tốt lành, lại còn vào ngay lúc này, khi chỉ còn vài ngày nữa là chiến dịch Kickstarter chính thức khởi động, khi mà mỗi giây phút đều trở nên quý giá. Chuyện này giống như một cú đá đau điếng vậy. Đặc biệt, trên loa đã



thông báo chuyến bay của cậu sắp cất cánh, và Antonow cũng đem theo một bộ kính nhưng lại qua cửa an ninh ngon lành.

Kính VR của Luckey có vẻ đáng ngờ *thật*, hoặc có thể là bất kì kính VR nào cũng thu hút sự chú ý của họ (ngoại trừ cái của Antonov, rõ ràng là vậy). Chiếc nguyên mẫu này chỉ mới được ráp xong này, vẫn lộ nguyên các bảng mạch và mó dây nhợ lằng nhăng, trông nó giống như một dự án khoa học ở trường trung học bị hỏng, hơn là một thiết bị sắp ra mắt thị trường.

“Một phần lí do khiến nó trông kì lạ,” Luckey giải thích với một nhân viên TSA khác, “là vì tôi đã sử dụng vỏ của một kính VFX1 cũ. Chúng rất phổ biến vào những năm 90. Mà cũng *không hẳn* là phổ biến lắm, hiển nhiên rồi. Nhưng...”

Nhân viên ra hiệu cho Luckey dừng lại. “Tai sao tất cả dây điện lại lộ ra như vậy?”

“Vì nó chưa xong. Và tôi cũng dễ thao tác, sửa chữa hơn với nó.”

“Vậy là anh có thể sửa đổi chức năng của thiết bị khi đang ở trên máy bay?”

“Ờ... đúng. Đúng vậy, tôi nghĩ vậy.”

Ngay khi thốt ra những từ đó, Luckey biết mình đã làm hỏng chuyện. Ai lại đi nói với TSA là mình sắp mang một thiết bị điện tử có thể điều chỉnh được khi đang bay? Một thằng ngốc! Giờ thì có lẽ cậu sắp lỡ chuyến bay, và chuẩn bị phá hỏng cơ hội hợp tác với Valve. Tôi tệ hơn cả, cậu sẽ khiến các cộng sự của mình thất vọng, những người đã nhắc nhở cậu về thái độ, có thể nói là khá tự do, tùy tiện về mặt thời gian.

Cậu có thói quen đi họp hoi trễ, kéo dài hạn chót từ cuối ngày hôm nay sang rạng sáng hôm sau, và thường xuyên đi lại với cung cách chậm chạp rề rà đậm chất “Palmer”. Nhưng, tất nhiên, có một sự khác biệt rất lớn giữa việc trễ hẹn năm phút (hoặc vui vẻ làm việc thêm năm tiếng vào ban đêm) với việc bỏ lỡ một cuộc họp quan trọng, mang tính sống còn đối với công ty, đặc biệt là cuộc họp với Valve.



Với Luckey thì việc được mời đến Valve cũng giống như lời mời vào Nhà máy sô-cô-la của Willy Wonka vậy. Không chỉ bởi vì họ đã tạo ra những tựa trò chơi tuyệt vời (hay vì đang có hơn 100 triệu người sử dụng nền tảng Steam dành cho PC của Valve), mà còn vì phong cách làm việc lập dị và bí ẩn không giống bất kì ai trong ngành của họ.

Hãy bắt đầu với cấu trúc tổ chức phẳng của Valve. Ở đó, không có bất cứ ông chủ nào hết! Đối với những người như Luckey và Carmack – những kẻ tự học đầy tham vọng, thường xuyên cảm thấy bị cản trở bởi cấu trúc – một tổ chức phẳng nghe có vẻ quá lí tưởng đến mức không thể nào có thật.

Và trong nhiều năm, nhiều người đã nghi ngờ rằng, có lẽ chuyện đó chỉ đúng trong vài trường hợp. Và nói Vavle tiến bộ chỉ là nói quá. Gần đây, mọi người có tuyển tai nhau về một bản sao bị rò rỉ của cuốn *Sổ tay dành cho Nhân viên Mới* mà Valve ban hành. Nó dài 74 trang và có tựa đề phụ là: “Một cuộc phiêu lưu đầy gan dạ để biết mình phải làm gì, khi không ai ở đó nói cho bạn biết bạn phải làm gì”. Cuốn sổ tay với đầy hình vẽ minh họa đã cung cấp cho người ngoài một cái nhìn từ rõ hơn về lý do tại sao Vavle trở nên độc nhất vô nhị. Cuốn sổ bao gồm những chi tiết như sau:

- Ở Valve, chưa có ai bị sa thải vì phạm sai lầm... ngay cả những sai lầm phải trả giá đắt, hay dẫn đến sự thất bại nghiêm trọng trước công chúng. Tất cả đều được chân thành xem như những cơ hội để học hỏi.
- Các công ty khác sẽ có người phân bổ lượng thời gian nhất định cho các dự án tự định hướng. Tại Valve, các dự án đó sẽ là toàn thời gian.



- Các nhân viên được bày tỏ sự ủng hộ dự án bằng cách di chuyển đôi chân của mình (hoặc bằng những bánh xe gắn dưới bàn làm việc) để đến làm việc cùng nhóm đang làm dự án đó. Hãy nghĩ đến những bánh xe đó như một lời nhắc nhở mang tính biểu tượng rằng, bất cứ lúc nào bạn cũng nên cân nhắc về vị trí mà mình có thể vươn đến để nâng cao giá trị của bản thân.
- Trong danh sách những người không phải sếp bạn ở công ty này, Gabe là người ĐÚNG ĐẦU DANH SÁCH.

Gabe ở đây là Gabe Newell, người đồng sáng lập Valve. Hay là "Gaben" theo cách gọi đầy triều mến của đội quân hâm mộ ông. Nhiều người trong số đó có sở thích chia sẻ *meme*¹ của Newell, cố gắng ôm ông một cái tại các triển lãm thương mại và cam kết trung thành với công ty thông qua câu thần chú "Chúng Ta Tin Vào Gaben".

Điều gì đã biến vị lãnh đạo đáng tin cậy của Valve trở thành một nhân vật phi phàm, đáng để người ta chế *meme* như vậy? Một phần xuất phát từ vẻ bè ngoài trông giống ông già Noel của Newell. Một lý do khác đến từ những sở thích khác thường của ông ấy (như sưu tầm dao và mê xem *My Little Pony* (Pony bé nhỏ) dù đã quá tuổi).

Cuối cùng, một giám sát viên của TSA đã có mặt để kiểm tra bộ kính của Luckey. Thoạt nhìn có vẻ ổn, nhưng anh ta muốn kiểm tra xem có bom hay không. Ngay khi có kết quả, Luckey được thả đi – nhưng lúc này thì cậu đã lỡ chuyến bay rồi.

¹ Meme: Một khái niệm bắt nguồn từ tác phẩm *The Selfish Gene* (Gen vị kỷ) của Richard Dawkins. Nó được dùng để miêu tả ý tưởng hoặc hành vi lan truyền khắp trong cộng đồng một nền văn hóa. Ngày nay, *meme* là một phần của phương tiện truyền thông, nó thường mang tính hài hước và lan truyền nhanh chóng qua Internet.



Luckey đã gửi email cho Dan Newell (nói rằng, "TSA đã giữ tôi hơn một giờ đồng hồ... có vẻ họ không thấy vấn đề gì với [HMD] của Michael, nhưng tôi không định mách lèo với họ chuyện đó đâu.") và thương lượng thành công về việc lùi cuộc họp thêm 24 giờ nữa. Nhờ nó, Luckey đã có thêm thời gian để chuyển chuyến bay và thành công qua cửa an ninh. Nhưng như vậy cũng có nghĩa là Antonov phải ở thêm một ngày ở Seattle, cậu ấy không thích thú với chuyện đó cho lắm.



Sự đồng cảm này nở khi gặp hoạn nạn

Cuối cùng Luckey cũng đến nơi, nhưng Antonov đang không vui khi biết tin chiếc laptop với nguyên mẫu không hoạt động được.

"Cậu nghiêm túc đấy chứ?" Antonov hỏi. Cuộc họp của họ sẽ diễn ra vào sáng hôm sau, mà giờ đã tối rồi. "Sao cậu không nói sớm? Tôi đã đến Best Buy mua một cái máy quay để chúng ta có thể ghi hình lại nếu suôn sẻ!"

"Em không nghĩ đến cơ sự này," Luckey nói. "Xin lỗi anh."

"Ồ..." Antonov suy nghĩ. "Tôi biết một chỗ có Best Buy. Hãy đi xem xem họ còn mở không."

Họ đến Best Buy (30 phút trước giờ đóng cửa), nhưng cửa hàng không có mẫu laptop nào như cái mà Luckey đang dùng. Và thật không may, mặc dù hai người đều mê tìm hiểu các chi tiết kỹ thuật, nhưng không có cách gì để biết chắc chắn những laptop ở đây (cụ thể là cái card đồ họa nào) sẽ phù hợp với nguyên mẫu của họ. Với một lời cầu nguyện chân thành và một chút hi vọng le lói, cuối cùng họ cũng thành công mua một chiếc laptop Samsung màu bạc.

Không có thời điểm nào tốt hơn để kết thân với một người bằng khi cả hai đi công tác cùng nhau và đều cảm thấy cảm giác pha trộn giữa mong chờ và nhẹ nhõm. Trước khi quay trở lại khách sạn nghỉ ngơi, hai



người cộng sự quyết định “nhấm nháp” tình trạng hỗn loạn ngăn ngừa này tại một nhà hàng Pei Wei gần Best Buy.

“Bộ SDK có tiến triển gì không ạ?” Luckey hỏi thăm tình hình bộ công cụ phát triển phần mềm mà Antonov phụ trách chính.



Khi bắt đầu với một cái gì đó mới, anh thực sự thích thử và hiểu nó thật tường tận, để có thể làm việc hiệu quả hơn. Trong một số trường hợp, việc đó có thể làm chậm tiến độ lúc đầu, nhưng nó giúp anh vững tâm hơn, như mình thực sự có thể làm việc nhanh hơn về sau, và sẽ đưa ra được những lựa chọn đúng đắn

“Em hiểu cảm giác đó.”

“Trước đây anh chưa từng làm việc với con quay hồi chuyển. Vì vậy, việc theo dõi định hướng, nó hoàn toàn mới mẻ với anh. Nhưng anh đang bắt đầu hiểu rõ hơn những việc cần phải làm, anh đang đọc về kĩ thuật tổng hợp cảm biến (sensor fusion).”

Theo nghĩa đen, tổng hợp cảm biến là quá trình hợp nhất dữ liệu từ nhiều cảm biến. Cụ thể, Antonov đang nói đến việc một kính VR cần theo dõi các chuyển động và hướng của đầu trong không gian ba chiều. Ở trung tâm của thiết bị đảm nhận nhiệm vụ này là thiết bị đo lường quán tính (IMU), một thiết bị điện tử phát hiện gia tốc (thông qua gia tốc kế), vận tốc góc (thông qua con quay hồi chuyển) và cường độ của từ trường (thông qua từ kế).

Mỗi một cảm biến này – cảm biến gia tốc, con quay hồi chuyển và từ kế – cho ra các phép đo ba trục (X, Y, Z) và các phép đo đó phải được hợp nhất với nhau. Khi hợp nhất xong, người ta phải điều chỉnh để loại bỏ các tín hiệu nhiễu do điện từ như trượt và nghiêng. Bởi vì nếu không làm vậy, thế giới ảo sẽ không ở đúng vị trí khi người đeo kính quay đầu.



Điều này khác xa với bất cứ việc gì Antonov từng làm trước đây. Và bởi vì ngành công nghiệp thực tế ảo còn không thực sự tồn tại trong quá khứ, nên nó cũng khác xa với những việc mà bất cứ ai đã làm trước đây. Cực kì khó để Antonov viết mã dựa trên những khái niệm và toán cao cấp mà anh chưa từng gặp bao giờ, không khác gì John Carmack. Nhưng cậu có biệt tài tự học những môn phức tạp với tốc độ tương đối nhanh, và Antonov nghĩ anh đang bắt đầu hiểu rõ hơn việc mình cần làm.

Luckey nhớ ra, cậu chưa nhận được phản hồi về đề nghị quay một đoạn chứng thực ngắn cho video đăng trên Kickstarter của Carmack. Nhưng ngay lúc này không phải là thời gian để giải quyết chuyện đó vì, sau bữa tối, Luckey và Antonov đã bận bịu với một vấn đề khác: Cái laptop. Card đồ họa hoạt động tốt, nhưng phần mềm không hoạt động. Dường như nó không tương thích với GPU. Và tưởng chừng buổi tối hôm nay không thể tệ hơn được nữa, Luckey nhận được một email đáng thất vọng từ John Carmack.

“Ông ấy nói gì?” Antonov hỏi.

“Tôi không nghĩ là mình có thể góp lời chứng thực trên video của cậu, hắn ZeniMax sẽ nổi điên mất,” Luckey đọc to. “Đã có người cảm thấy hơi chua chát khi biết rằng có ai đó đang kiếm được rất nhiều tiền từ VR, mà ZeniMax lại không thể.”

Antonov thở dài, anh không thể tranh luận về luận điểm đó. Nếu Doom 3: BFG Edition thành công như dự tính thì nó sẽ thu về rất nhiều. Nhưng thường phần lớn doanh thu sẽ về tay những người kiểm soát các nền tảng. Các công ty như Sony, Microsoft, Nintendo và Valve, họ sở hữu mạng lưới phân phối rộng rãi, bán các nội dung do người khác làm ra, và thu khoản tiền phí khoảng 30% của mỗi nội dung bán được.

“Thêm một điều rất quan trọng là,” Luckey đọc tiếp, “cậu không được sử dụng bất cứ thứ gì được coi là tài sản của Zenimax trong quá trình quảng bá sản phẩm của cậu. Chẳng hạn, nếu bên truyền thông của Rage nhìn thấy cậu sử dụng môi trường kiểm thử của tôi để quảng bá, thì mọi chuyện sẽ thật tệ đó. Những đường link mà cậu ghim trên trang



web sẽ dẫn đến một số các cuộc phỏng vấn không mong muốn. Cậu nên lường trước mọi vấn đề, và có lẽ cậu cũng nên cắt dựng chúng trong video làm sao đừng để làm méch lòng ai. À, tôi chỉ nói được đến vậy thôi, dù sao tôi cũng không phải là luật sư..."

"Được rồi, ông ấy là bản sao của Brendan hay Nate nhỉ?"

"Không hề," Luckey trả lời.

"Chúng ta nên nói với Brendan và Nate ngay lập tức."

"Xong," Luckey chuyển tiếp email từ Carmack cho Iribi và Mitchell.

Thật khó để Luckey và Antonov trở lại làm việc sau khi nhận được tin đó. Sau đó, họ vẫn không thể làm cho cái laptop mới mua hoạt động, cuối cùng cả hai kết luận, đây là một vấn đề không thể giải quyết được.

"Không thể làm gì hơn nữa rồi," cuối cùng Antonov nói. "Khi đến đó, chắc chúng ta sẽ phải dùng một trong mấy cái máy tính để bàn của Valve thôi."

Làm thế thì hơi mất mặt – ồ chào, chúng tôi đây (sau khi đã hoãn cuộc gặp) và, ừm, chúng tôi có thể mượn một cái máy tính không! – nhưng, như Antonov đã nói, họ cũng chẳng còn cách nào khác. Tốt nhất là đi ngủ.



Những chia sẻ chân thành từ người đi trước

"Em có linh cảm, mọi chuyện sẽ suôn sẻ," Luckey nói với Antonov khi đang ngồi trên một chiếc sofa ở sảnh chờ của Vavle.

Antonov quay sang Luckey, nhưng thay vì nói gì đó, anh chọn cách nhìn cậu cùng vẻ mặt: *Một cảm giác suôn sẻ đến từ chàng trai đã lỡ chuyến bay, và mua phải một cái laptop hỏng ấy à?*

"Đừng lo," Luckey nói, đứng dậy duỗi chân. "Em có linh cảm tốt về ngày hôm nay. Ý em là: Chúng ta đã ở Valve! Còn gì tuyệt hơn thế nữa?!"



Antonov gật đầu, thừa nhận là mình cũng cảm thấy một chút cảm hứng từ sự tự tin của Luckey. Cậu đang định nói cảm nhận của mình với Luckey, để chia sẻ chút tình đồng đội trong ngày hôm nay, nhưng ngay khi Antonov nhìn lên, cậu nhóc đã lang thang được nửa đường qua bên kia sảnh chờ. “Này! Cậu đi đâu đấy?”

“Cái này ngầu ghê,” Luckey nói và chỉ vào một cái van bằng đồng khổng lồ ở trung tâm sảnh chờ. Đó là một thiết bị điều khiển áp suất cao hơn 1,2 m, nặng khủng khiếp, được trục vớt từ một con tàu và cuối cùng được anh trai của nhà sáng lập Gabe Newell tặng cho ông. Trên đỉnh cái van – thấp hơn vai Luckey vài phân – là một chiếc cờ-lê lớn mà Luckey không thể cầm lòng nên đã thử vặn nó. Nhưng thứ đó không nhúc nhích.

“Palmer?” Luckey nghe ai nói phía sau. Cậu xoay người lại và thấy một người đàn ông gầy gò trong chiếc áo sơ-mi xám ngắn tay kiểu đang bước về phía mình. “Tôi là Michael Abrash. Thật tuyệt vời, cuối cùng cũng gặp được cậu!”

“Ôi!” Luckey nhiệt tình đáp lại. “Xin chào! Cháu cũng vậy!”

Sau cái bắt tay nồng nhiệt, Luckey mới nhìn thấy hai đồng nghiệp đi cùng với Abrash. Hai người này – Atman Binstock và Joe Ludwig – tự giới thiệu bản thân, rồi “hộ tống” Luckey và Antonov đến một phòng hội nghị. “Chúng ta sẽ đợi thêm vài người nữa, rồi bắt đầu nhé.”

Trong lúc chờ đợi, Antonov và Luckey tiết lộ rằng, thực ra hiện giờ bên họ không có cái máy tính nào hoạt động được.

“Liệu chúng tôi có thể mượn một cái được không?” Antonov hỏi.

“Xin lỗi,” Luckey nói thêm. “Cháu biết như vậy chuyện này thật phiền phức. Nhưng sẽ xứng đáng. Cháu hứa.”

Nếu Abrash có cảm thấy khó hiểu, thì chắc chắn ông cũng không để lộ ra ngoài mặt. “Hãy cho tôi biết về IPD,” ông nói, ý muốn đề cập đến khoảng cách giữa hai đồng tử mắt (interpupillary distance) của kính. “Các cậu định giải quyết nó trong phần cứng hay phần mềm?”



"Nó có thể điều chỉnh được trong phần mềm ạ," Luckey tự tin trả lời. "Điều đó hoàn toàn ổn, trừ khi ngài gặp phải một khoảng lệch. Nhưng nói chung, cứ trong khoảng từ 58 mm đến 75 mm thì mọi thứ đều hoạt động hoàn hảo."

Fabian Giesen, Gordon Stoll và những người còn lại trong đội ngũ của Valve đã đến. Máy tính cũng vậy. Nhưng không lâu sau khi khởi động nó, Luckey đã vấp phải một vấn đề khác. Mặc dù cảm biến của kính hoạt động tốt nhưng xung nhịp của nó chỉ đạt mức 125 Hz. Trong khi phần mềm của Rift được thiết lập ở mức 250 Hz, điều đó có nghĩa là, khi người chơi thử quay đầu trong thế giới ảo, thì sẽ chỉ quay được một nửa đường. Hiện tượng này sẽ khiến người chơi ngay lập tức cảm thấy buồn nôn.

Thế nhưng... Michael Abrash vẫn tỏ ra rất thích thú. Phải mất một lúc, Luckey và Antonov mới hiểu hết lí do cho sự vui mừng lồ lộ này. Abrash bắt đầu kể chi tiết những gì đã và đang diễn ra tại Valve kể từ khi ông gia nhập công ty vào tháng Năm năm 2011.

Kế hoạch ban đầu là ông đến giúp Valve làm ra một máy console của riêng họ. Nhưng sau khi xem xét kĩ những bước cần tiến hành, và tính toán chi phí của một dự án lớn như vậy, Valve cảm thấy thật phi lí nếu chấp nhận kiểu rủi ro về phần cứng như vậy. Không lâu sau khi quyết định trên được đưa ra, Abrash nghe nói có công ty tên là Innovega đang phát triển một hệ thống AR. Phần lớn hệ thống vẫn đang ở giai đoạn đầu, tạo nguyên mẫu. Nhưng những gì mà họ muốn làm, một chiếc kính áp tròng thực tế tăng cường, đã thu hút sự quan tâm của Abrash. Ít lâu sau đó, Abrash đã mời Atman Binstock, người bấy giờ đang mỉm cười bên cạnh ông ấy, đi cà phê gặp mặt.

"Khi cuộc trò chuyện đến hồi kết," Binstock kể lại buổi gặp đó cho Luckey và Antonov, "tôi mới bắt đầu suy nghĩ thấu đáo về chuyện nó sẽ hoạt động như thế nào trên thực tế. Hóa ra, tôi thực sự chưa bao giờ cân nhắc đến những vấn đề đó. Tôi lúc đó đã xác định cho mình một vấn đề cốt lõi, làm sao để chiếc kính hoạt động trọn tru từ đầu đến cuối. Nó kh



thú vị và hấp dẫn. Nhưng kể cả sau cuộc gặp đầu tiên đó, Mike vẫn cần trổ thêm tài thuyết phục để kéo tôi về công ty."

"Atman đã làm *khá* tốt việc tạo ra các lí do để từ chối," Abrash vừa nói vừa cười lớn. "Chắc đây là chuyện tôi nhớ rõ nhất về ngày hôm đó!"

"Còn chuyện tôi nhớ nhất về ngày hôm đó là những gì anh nói lúc cuối," Binstock nói. "Phần mà tôi đã kể lúc trước, về việc các cuộc cách mạng công nghệ thực tế đã xảy ra như thế nào ấy."

"Cuộc cách mạng thực sự tạo nên khác biệt," Abrash nói. "Những con người chọn công việc nghiên cứu. Ý tôi muốn nói đến những nỗ lực đan xen, chồng chéo lên nhau, phải không? Nhưng việc mà chúng ta đang làm, cả việc chúng ta làm lúc khởi sự lẫn việc chúng ta đang làm lúc này, tôi nghĩ cả hai đều đòi hỏi chúng ta phải tìm ra những con người cốt lõi. Và khi lịch sử cuối cùng cũng được viết nên, sẽ có rất nhiều điểm mà anh có thể chỉ vào và nói: À, nếu không nỗ lực làm, thì sẽ chẳng có chuyện gì xảy ra. Hoặc nó không xảy ra như mong muốn. Và tất nhiên," Abrash cúi người về trước và chỉ vào Luckey, "cậu rõ ràng là nhóm kể trên đó. Nhưng giờ tôi sẽ kể vài nét về bản thân mình."

Abrash chia sẻ đôi điều về chuyện của mình, ông trở lại điểm khởi đầu của quá trình thử nghiệm AR ở Valve. Tình huống này quả thực có chút trớ trêu. Abrash và nhóm của ông không ngừng bồi hồi kể lại "thuở ban đầu" ấy, nhưng trong thực tế, những ngày đó chỉ mới cách đây chừng sáu tháng.

Atman Binstock cùng với Fabian Giesen, một kĩ sư người Đức trẻ tuổi (một anh chàng siêu thông minh, luôn tin tưởng Binstock từ thời ông còn làm ở Rad), quyết định chớp cơ hội và về Valve, để hợp tác với Michael Abrash nghiên cứu thực tế tăng cường.

Trong nội bộ Valve, nhóm này được biết đến với cái tên "Vortex Group", gồm 5 người: Abrash, Binstock, Giesen và



hai kĩ sư dày dạn kinh nghiệm của Valve (Aaron Nicholls và Gordon Stoll). Kế hoạch ban đầu của nhóm là tập trung vào hai phần cứng có-thể-sắp-được-tung-ra-thị-trường. Thật không may, mọi thứ vẫn còn quá sớm để tung ra.

Hai thiết bị đeo được này, gồm kính AR từ Lumus và kính áp tròng kĩ thuật số từ Innovega, vẫn bị mắc kẹt ở giai đoạn phát triển nguyên mẫu. Nhóm của Abrash buộc phải tìm kiếm lựa chọn khác. Do vậy, họ chuyển sang bắt đầu với một cặp kính AR mỏng manh, không nhận được mấy kì vọng, được sản xuất bởi một công ty tên là Vuzix. Các thành viên trong nhóm đã nói đùa rằng, thứ đó trông giống như được dán keo bằng tay, nhưng trò đùa không còn buồn cười nữa khi họ đeo thử nó. Bởi vì FOV chỉ có 15°.

Đối với một “cánh cổng dẫn vào thực tế tăng cường”, cặp kính này tệ hại y như vẻ ngoài của nó. Vì vậy, việc đầu tiên mà nhóm Valve cần giải quyết là xem họ có thể làm được gì với món đồ nhảm nhí này. Họ đưa ra ý tưởng xây dựng một ứng dụng có thể hiển thị một tấm bảng trắng do máy tính tạo ra trên tường. Họ tin rằng, rồi đến một ngày nào đó, chúng ta có thể tương tác trên tấm bảng trắng ảo này (như bạn có thể viết trên đó chẳng hạn), nhưng đó không hẳn là mối bận tâm của nhóm lúc này.

Họ nhận ra, nếu không có một cách thức đáng tin cậy nào để theo dõi, để nhận được phản hồi từ người dùng đang đeo kính (với trường quan sát nhỏ nhu vậy), sẽ cực kì khó để tìm ra thứ mà họ cần nghiên cứu, chỉnh sửa, chú ý đến việc đi sâu vào từng chi tiết. Thế nên, thay vì bắt đầu theo cách họ nghĩ như ban đầu, Binstock đã xây dựng một chương trình, có tên là “Tấm bảng trắng ảo”(The virtual, virtual whiteboard).



Chương trình này sẽ hỗ trợ họ thực hiện quá trình thử nghiệm trên PC thay vì trong đời thực. Nói cách khác: Về cơ bản, họ đã tạo ra một trò chơi bắn súng góc nhìn thứ nhất, trong đó nhân vật POV¹ đang nhìn qua kính thực tế ảo Vuzix. Sau vài tháng làm việc, giờ trong đầu họ chỉ còn hai chuyện: Công việc này quả là khó hơn nhiều so với họ tưởng tượng và, điều quan trọng nhất họ cần bây giờ là một sản phẩm có FOV rộng.

May mắn thay, trong khoảng thời gian này (tháng Năm năm 2012), Abrash đã liên lạc với ông bạn cũ John Carmack. Họ đã cùng than thở về những khó khăn liên quan đến FOV – Abrash với AR, Carmack với VR – và rồi, từ lúc nào không biết, Carmack bắt đầu nói về một cậu bé mà ông ấy tìm thấy trên mạng. Cậu bé này đã tạo ra một cặp kính VR hấp dẫn với chi phí thấp và trường quan sát rộng không tưởng.

Nhu thế số phận an bài, Antonov đã làm cho nguyên mẫu hoạt động được. Cậu đưa nó cho Abrash, nhân vật đầu tiên thử Rift.

Từ lúc bắt đầu cuộc họp này, Luckey đã biết, sẽ rất khó gây ấn tượng với Abrash. Vì vậy, chỉ cần nhìn thấy vài ánh mắt thích thú trên gương mặt của Abrash cũng đủ làm cậu vui rồi. “Rõ ràng cậu đã làm rất tốt với trường quan sát,” Abrash khen ngợi, quay đầu trong không gian ảo. “Và cậu cũng tìm được cách để giữ cho nó khá nhẹ.”

Tuy nhiên, các đồng nghiệp của Abrash lại không đánh giá cao điều này. Không ai trong số họ hoàn toàn bác bỏ, nhưng Luckey cảm thấy rằng sự hoài nghi của họ lớn đến độ gần như chuẩn bị giễu cợt cậu. Nhưng rồi, ít nhất họ cũng cất lời hỏi kĩ về nó: Tại sao cậu chọn phương pháp này với X? Cậu định làm gì để giải quyết Y? Khi nào thì cậu định xử lí vấn đề không thể tránh khỏi hậu quả của Z? Luckey đã lường trước những nghi ngờ này và cố hết sức để trả lời chúng bằng một thái độ tích cực nhất.

¹ POV (point of view): Là một kĩ thuật được sử dụng trong sản xuất phim, liên quan đến việc người xem trải nghiệm một cảnh nhất định theo quan điểm của một nhân vật nhất định. Trong lĩnh vực trò chơi điện tử, thuật ngữ này ám chỉ người chơi đang theo dõi từ góc nhìn thứ nhất.



Điều này lại dẫn đến một làn sóng tò mò khác trong họ, chuyện cũng dễ hiểu thôi. Làm sao cậu lại quen thuộc với những gì đã xảy ra trong thập niên 90 như thế? Cậu có thực sự nghĩ rằng thứ này đủ hấp dẫn để thu hút sự quan tâm của các nhà phát triển? Kịch bản tồi tệ nhất – ở đây mọi người chỉ đang thử đứng từ một góc nhìn khác – liệu thứ này có thể gây ra tác dụng ngược, và cuối cùng là “đâu độc” những ấn tượng tốt đẹp dành cho VR không?

Giữa hành trình vượt chướng ngại vật, Luckey đi đến một kết luận hợp lí nhất mà cậu có thể tìm ra lúc này: Thái độ hoài nghi của họ không phải là dành cho Rift, mà chủ yếu là dành cho VR nói chung, cậu tin là như vậy. Loạt câu hỏi có căn cứ rất vững vàng – những người ở Valve này đơn giản không phải là “những tín đồ đích thực”.

Valve, với cấu trúc độc nhất vô nhị của nó, là nơi mà nếu bạn muốn gia nhập nhóm khác, tất cả những gì bạn cần làm là đẩy cái bàn của mình đến phòng VR. Thế nhưng trong suốt hơn tám tháng Abrash phát triển AR và VR, không mấy ai muốn gia nhập “bộ môn” này. Kết quả là, hầu hết nhóm của ông đều là nhân viên hợp đồng, được thuê để lắp chỗ trống. Nói vậy không có nghĩa là những nhân viên hợp đồng như Atman Binstock hay Fabian Giesen thua kém gì ai. Nhưng, với Luckey, điều đó có nghĩa là, hầu hết mọi người ở đó chỉ muốn dừng lại ở mức thăm dò những lĩnh vực mới mẻ mà thôi.

Đánh giá của Luckey đã đúng, nhưng sự thật là, cậu mới chỉ biết phân nửa câu chuyện.

Ở Valve, công việc nghiên cứu AR và VR thường xuyên là cái đích của những lời hoài nghi và đè bỉu. Không tuần nào trôi qua mà không có cảnh: Một nhóm nhân viên Valve ghé qua để chỉ trích những gì nhóm nghiên cứu AR và VR làm là “vớ vẩn vô tích sự”. Đừng lãng phí tiền bạc nữa! Đừng lãng phí thời gian nữa! Đừng cố “biến thứ này thành xu thế” nữa!



Bên cạnh những tồn tại về mặt tâm lí, định kiến “vô văn vô tích sự” ấy còn có gây ra cả thiệt hại về mặt thực tế. Ở Valve, trong chế độ khen thưởng nhân viên, có một mục lớn là các nhân viên tự đánh giá lẫn nhau. Do đó, nếu làm việc với những dự án không tạo ra một lợi ích hữu hình nào, anh khó có thể được khen thưởng. Và vì ít có cơ hội được khen thưởng, Abrash luôn cảm thấy khó khăn trong việc thuyết phục mọi người đến nghiên cứu dự án cùng mình.

Lúc đó, cả Luckey và Antonov đều không biết chuyện này, nhưng kể cả họ biết đi chăng nữa, thì mọi việc cũng khó khác đi được. Có một sự thật duy nhất là, chỉ cần có người ở Valve đến làm việc, thảo luận về sản phẩm của Luckey, cũng đủ khiến gương mặt cậu bừng sáng với một nụ cười rạng rỡ. Tuy nhiên, vẫn còn một lý do khác làm cho nụ cười của Luckey thêm phần rạng rỡ hơn nữa. “Cậu có nghĩ đến chuyện này chưa, Gabe đã định thu xếp thời gian ghé qua đây?”

Ban đầu, Newell đã lên kế hoạch tham gia cuộc họp, nhưng sự cố lùi lại một ngày đã phá vỡ kế hoạch đó. “Nhưng tôi nghĩ Gabe sẽ thực sự thích bản nguyên mẫu của cậu đấy”, Abrash nói. “Liệu cậu có đồng ý để Rift lại đây vài ngày không?”

“Để tôi trao đổi với Brendan đã,” Antonov đáp, rồi nhắn tin cho Iribe: “Chúng ta có thể để nó lại cho Valve không? Có nghĩa là chúng ta cũng phải bỏ lại cả phần mềm (SW), cái mà Carmack vừa cảnh báo...”

Iribe nói điều rằng, họ có thể để nó ở đó nếu Valve chịu nói vài lời chứng thực cho Oculus! “[Nhưng] nghiêm túc nhé,” Iribe viết, “cậu hãy bảo với họ là chúng ta cần xin phép Carmack trước nếu muốn để phần mềm lại. Vì thế cậu thử đề nghị thêm một buổi trình bày nguyên mẫu nữa, một buổi mà có Gabe ở đây.”

Luôn có những lúc chúng ta phải chọn giữa hai lựa chọn khó khăn: giữa việc bạn *muốn* làm và việc *đúng* *đã* phải làm

Nhưng ở trường hợp này, những suy nghĩ hồi tiếc đó đã sớm tan biến.



“Xin chào, tôi là Gabe,” người đàn ông mập mạp, có râu, đeo kính vừa bước vào phòng nói. Giống như một pháp sư, ở Newell toát ra trùm năng lượng điêm-tinh-nhưng-lại-rất-kì-diệu. Ngay cả Luckey, vốn hay tự tán dương mình là người không bị hào quang cảm dỗ, cũng phải mất một lúc để chắc chắn rằng đây là thực chứ không phải mơ.

“Rất vui vì anh đã ghé qua, anh phải xem thứ này đi.” Abrash nói.

Từ cách họ tương tác với nhau, Luckey có thể nói rằng Abrash và Newell rất thân thiết. Nhưng, tại thời điểm đó, cậu vẫn chưa hiểu nhiều về mối quan hệ lâu bền này, và cả chuyện Abrash thực ra là một phần lý do giúp Valve tồn tại.

Vào năm 1996, Newell và Mike Harrington, người đồng sáng lập nên Valve, đã bay đến Texas để gặp Id Software. Sau vài năm làm việc tại Microsoft (Newell làm ở đó 13 năm, còn Harrington làm 9 năm), hai người quyết định thành lập công ty của riêng họ. Cả hai đều rất muốn thuê mã nguồn từ trò chơi Quake nổi tiếng của Id. Mặc dù Id không mấy quan tâm đến một thỏa thuận nhỏ như thế, nhưng nhờ Abrash nhúng tay vào, một người cũng vừa rời Microsoft vì Id, hai bên đã dàn xếp thành công.

Trong hai năm tiếp theo, Valve đã sử dụng mã đó để xây dựng một trò chơi bắn súng khoa học viễn tưởng, kết hợp giải đố có tên là Half-Life. Trước khi trò chơi này được phát hành (và bán được hơn 10 triệu bản), Newell và Harrington đã hỏi Abrash rằng liệu ông có muốn trở thành nhà sáng lập thứ ba của công ty không. Mặc dù “lời cảm dỗ” vô cùng ngọt ngào nhưng cuối cùng Abrash đã từ chối, thay vào đó ông chọn tham gia Nhóm Ngôn ngữ Tự nhiên tại Microsoft sau khi Quake phát hành. Qua nhiều năm, Valve dần phát triển thành một thế lực thống trị, sau một chuỗi thành công vang dội, từ Half-Life đến Team Fortress và Counter-Strike. Tuy vậy, Newell và



Harrington vẫn không từ bỏ Abrash, cứ cách một thời gian, cả hai lại hỏi ông đã sẵn sàng tham gia chưa.

Trong 14 năm, Abrash luôn từ chối. Nhưng vào năm 2011, ông quyết định thay đổi và về Valve, ý định ban đầu là tiên phong chế tạo một máy game console cho Valve. Một "nền tảng mà Valve có thể dựa vào" là cách mà Abrash mô tả về nó. Nhưng không lâu sau khi nhận nhiệm vụ, ông đã kết luận rằng, đây không phải là một công thức để thành công. Họ sẽ phải tiêu tốn quá nhiều tiền và quá nhiều nhân lực cho một thứ không chắc sẽ còn hợp thời trong tương lai. Vì vậy, cuối cùng ông quyết định nhìn xa hơn vào tương lai: Ông chọn thực tế tăng cường.

Mặc dù AR vẫn là mối quan tâm chính của Abrash, nhưng ông ngày càng quan tâm hơn đến VR. Đơn giản là nó có vẻ dễ kiểm soát hơn nhiều. Và, với nó, ông có thể dễ dàng vượt qua năm thách thức lớn nhất mà AR gấp phải:

- DỮ LIỆU ĐẦU VÀO: VR (ít nhất là thời gian đầu) có thể sử dụng các thiết bị tay cầm tiêu chuẩn dành cho trò chơi điện tử, trong khi cách thức nhập dữ liệu đầu vào của AR hiện vẫn chưa chắc chắn.
- THEO DÕI: Vì VR bị giới hạn ở một vị trí được kiểm soát duy nhất, nên việc phát triển các công nghệ có thể theo dõi người dùng trở nên dễ dàng hơn nhiều.
- SỨC MẠNH VÀ TUỔI THỌ PIN: Do một bộ kính VR được kết nối với một PC mạnh mẽ, nên nó có quyền truy cập vào nguồn sức mạnh điện toán lớn hơn đáng kể so với



bất cứ thứ gì chạy trên thiết bị di động. Đồng thời, do chỉ ở một vị trí duy nhất nên tuổi thọ pin không còn là chuyện đáng lo ngại.

- **YẾU TỐ HÌNH THÚC (VÀ SỰ CHẤP NHẬN CỦA XÃ HỘI):** Vì kính VR sẽ được sử dụng trong nhà nên chúng không cần phải đặc biệt sành điệu; kiểu dáng cũng không quá cần phải gọn gàng và dễ được đón nhận như một cặp kính mát thông thường.
- **MẶT TRỜI:** Nhu thể chuyện làm cho một cái màn hình điện thoại trở nên dễ thấy hơn từ mọi góc còn chưa đủ khó, hãy tưởng tượng bạn còn đang cố gắng tạo ra và duy trì một thực tế ảo khác chồng lên thực tế.

Ngoài tất cả những điều đó, VR còn ẩn chứa một lợi ích nữa: Nó có thể được dùng để giải quyết một số vấn đề nhức nhối với AR (bao gồm cả năm vấn đề trên). Tương tự như cách Binstock đã sử dụng “Tấm bảng trắng ảo” để cố gắng giải quyết những thách thức của AR trong một môi trường mô phỏng trên máy tính, chúng ta có thể sử dụng VR như một nền tảng thử nghiệm cho các ý tưởng AR. Còn chưa kể là VR cũng rẻ hơn rất nhiều (tại sao chúng ta phải mua các bộ phận và lắp ráp nguyên mẫu trong khi bạn có thể tạo ra gần như mọi thứ với một chuỗi 1 và 0?).

“Ngài sẵn sàng thử chưa?” Luckey nhiệt tình hỏi.

Newell mỉm cười, gật đầu, và đeo thiết bị lên.

Khi Newell chìm dần vào thế giới ảo, Luckey và Antonov trao đổi một cái nhìn đầy hi vọng. Đến rồi... tất cả mọi thứ! Và rồi, theo một cách tuyệt diệu – với mỗi cái gật đầu từ Newell, mỗi tiếng *hmmm* vang lên từ



ông – thần kinh của họ bắt đầu dịu xuống, đến mức mà tới cuối màn thử nghiệm, các chàng trai của Oculus vẫn cảm thấy khá lạc quan.

Newell nghĩ đó là một màn trình diễn công nghệ đầy thú vị, nhưng ông lo ngại rằng công nghệ hay ho này vẫn chưa đủ để thu hút các nhà phát triển. “Cậu cần phải tìm ra lí do tại sao mọi người nên sản xuất một trò chơi điện tử VR,” ông giải thích. “Cậu cần phải tìm ra loại trò chơi nào đạt hiệu quả cao nhất trong thứ này. Cậu không thể chỉ đơn giản là bán nó, khi nó mới chỉ là một mớ mẫu thử công nghệ. Luckey, cậu cần phải tìm ra, làm thế nào người ta có thể tạo ra một trò chơi được trong thực tế đó. Tương lai không chỉ là bản nguyên mẫu mà tôi vừa thấy đây đâu. Nó cần trở thành là một thiết bị thực thụ.”

Tất cả điều Gabe nói đều hợp lý. Cậu biết công nghệ của mình còn nhiều sai sót, và cậu không định thuyết phục Newell rằng, ngay ở đây, ngay lúc này, VR đã tồn tại. Cậu ở đây chỉ đơn thuần là để chứng minh điều mà cậu tin, việc cậu đang làm sẽ trở thành bước đi đầu tiên cho một cuộc cách mạng VR.

Và khi cảm thấy đã đúng thời điểm, Luckey hỏi liệu Newell và Abrash có sẵn lòng tham gia cuộc cách mạng đó không. Liệu họ có muốn ghi hình một lời chứng thực ngắn gọn để ủng hộ Oculus không. Antonov giải thích một chút về cách nhóm mình sử dụng những câu nói của họ, và rồi, như thể muốn chứng tỏ cho họ thấy việc này hoàn toàn vô hại, anh với lấy cái túi và cầm chiếc máy quay đã mua ở Best Buy lên.

Sau vài tiếng cười thân thiện, nhóm người ở Valve lịch sự từ chối. Ít nhất là lúc này. Họ cần trao đổi với nhau (và sau đó với luật sư của mình) trước khi có thể đưa ra bất kì kiểu chứng thực nào. Họ xin lỗi vì không thể hứa gì vào lúc này. Nhưng, họ giải thích, nếu Valve quyết định tham gia, họ sẽ rất vui vẻ tự ghi hình cái gì đó và gửi video qua.

Chỉ còn bốn ngày nữa là chiến dịch Kickstarter ra mắt, Luckey và Antonov biết mình không còn nhiều thời gian. Nhưng ít nhất thì Oculus vẫn còn một tia hi vọng. Tuy nhiên, với mục tiêu thứ yếu của chuyến công tác này, nó lại không được may mắn như vậy: Họ định hỏi xem Valve có



đồng ý xem xét việc thêm một “khu vực dành cho VR” vào Steam, để các nhà phát triển có thể phân phối nội dung cho Rift hay không.

Không. Không đâu. Sẽ không có chuyện đó. Newell giải thích một cách rõ ràng, “Steam không phải là cái kho chứa mấy bản nguyên mẫu công nghệ nữa vời.”

Một cú trót giáng. Nhưng Luckey và Antonov vẫn cố gắng hết sức để giữ vững thái độ chuyên nghiệp.

“Cảm ơn mọi người vì đã tạo cơ hội cho cháu được gặp mọi người ở Valve,” Luckey nói khi cuộc trò chuyện đến hồi kết thúc.

“Chúng tôi thực sự cảm kích vì toàn bộ thời gian của các ngài,” Antonov nói thêm, nhận ra cuộc họp đã kéo dài hơn ba tiếng. Nhưng trước khi nó thực sự kết thúc, Luckey quyết định, cậu vẫn còn một việc phải làm.

“Ngài Gabe!” Luckey lí nhí. “Ngài có thể cho cháu chụp một tấm ảnh với ngài được không ạ?”

“Tất nhiên rồi,” Newell đáp với một cái gật đầu nồng nhiệt.

“Và có lẽ cả Mike nữa à?” Luckey nói thêm vẻ đầy hi vọng.

Abrash gật đầu. “Chắc chắn rồi.”

Khi Luckey tạo dáng giữa Abrash và Newell, cậu cảm thấy hơi xấu hổ. “Bình thường cháu vẫn cố gắng để trở nên chuyên nghiệp hơn,” cậu nói. “Nhưng không thể cưỡng lại được.”

“Không sao, tôi cũng thế khi gặp các nhà phát triển trò chơi điện tử người Nhật mà tôi thích, và tôi cũng chống chế y như cậu.” Newell trả lời.

Sau một tràng cười ròn rã, Antonov bấm máy. Mặc dù đó không hẳn là “chiếc cúp” mà Luckey đã hi vọng được mang đi ngày hôm đó, nhưng nó chắc chắn là phần thưởng an ủi bá cháy.

CHƯƠNG 11

KICKSTARTER

Tháng Bảy – tháng Tám năm 2012

“Nate này,” Iribe nói. “Anh cần cậu giúp anh việc này.” Từ giọng điệu của Iribe, Mitchell (giờ cậu vẫn còn ở Trung Quốc) có thể nói rằng đây sẽ là một ân huệ lớn. Và anh đã đúng.

“Nate ạ,” Iribe nói, “anh cần cậu từ chức ở Gaikai. Luôn hôm nay.”

Trong một khoảnh khắc, Mitchell cảm thấy như mình vừa bị *déjà vu*¹ đảo ngược kì lạ – giống như cảnh Iribe gọi anh ở Pháp, và ép anh tham gia Gaikai. Còn chuyện lần này hoàn toàn ngược lại với ở Pháp. Bây giờ anh ấy muốn Mitchell từ chức ở Gaikai? Luôn hôm nay? Hà?

Iribe đã xin lỗi vì khiến Mitchell bối rối, sau đó anh giải thích rằng đã có chuyện xảy ra ở QuakeCon.

QuakeCon là một hội nghị thường niên dành riêng để tôn vinh các tựa game của Id Software. kể từ năm 1996 (khi Quake được phát hành lần đầu tiên), mùa Hè nào sự kiện này cũng diễn ra tại Dallas. Ở đó, họ tổ chức các chương trình giao

¹ Déjà vu: Là hiện tượng một người có cảm giác chắc chắn mình đã từng chứng kiến, hay đã sống qua một hoàn cảnh từng xảy ra trước đây, mặc dù không thể biết chắn chắn các trường hợp linh cảm ấy đã xảy ra lúc nào.



lưu, thảo luận, xem trước nội dung Id sắp phát hành và một giải đấu BYOC (Bring Your Own Computer – Hãy đem theo máy tính của bạn) siêu cạnh tranh. Theo tiêu chuẩn hội nghị, QuakeCon tương đối nhỏ, sự kiện này thường thu hút khoảng 10.000 người. Nhưng trong số 10.000 người đó, hơn 20% đến vì giải đấu BYOC.

Đây rồi! Đây chính xác là là đối tượng nhân khẩu học mà Oculus muốn tiếp cận.

Theo dự kiến, QuakeCon lần này sẽ diễn ra sau vài ngày nữa – vào ngày 2 tháng Tám, tại một khách sạn Hilton ở Dallas. Tất cả những thông tin này Mitchell đều đã biết, vì Luckey sẽ chuẩn bị tham gia một buổi giao lưu ở đó với John Carmack và Michael Abrash. Nhưng điều mà cậu không biết ấy là Oculus vừa được cấp một gian hàng để chạy thử các bản nguyên mẫu tại triển lãm. Tin đó thật tuyệt vời, ngoại trừ việc nó không phải loại công việc mà Luckey có thể tự xử lý. “Vì vậy, anh cần cậu đi,” Iribe nói.

“Ta không thể thuê ai đó giúp à?” Mitchell hỏi.

“Có,” Iribe nói. “Thực ra, anh đang sắp xếp một cuộc gọi với anh chàng mà Palmer giới thiệu. Nhưng ý anh là… nghe này, anh nghĩ bạn của Palmer thậm chí còn trẻ hơn cậu ấy nữa…”

Mitchell bật cười. Họ đã cùng một cậu bé mới 19 tuổi thành lập một công ty, và nhân viên đầu tiên mà họ thuê (không thuộc biên chế) lại là trẻ vị thành niên? Được rồi, Mitchell hiểu tại sao Iribe lại muốn anh có mặt ở QuakeCon. Nhưng anh không chắc là mình thoả mái với chuyện từ chức chỉ để làm điều đó.”

“Anh biết anh đòi hỏi quá nhiều,” Iribe nói tiếp. “Nhưng cậu không thể đại diện cho Oculus trong khi vẫn còn làm ở Gaikai. Vì thế chúng ta phải quyết định sẽ làm gì với QuakeCon…”



LƯỢC SỬ TƯƠNG LAI

Palmer Luckey

Muốn đến QuakeCon không?



Chris Dycus

Có gì thế?



Palmer Luckey

Bọn mình có một gian hàng. Minh chuẩn bị
tham gia một buổi giao lưu.



Chris Dycus

Ồ, nghe hay đấy. Nhưng không phải giờ vé đã
bán hết rồi à?



Palmer Luckey

Chúng ta không cần mẩy tấm vé chết dỗi ấy!
Nhân tiện: Brendan đã gửi email cho cậu. Anh
ấy muốn trao đổi qua điện thoại. Minh sẽ tóm
tắt cho cậu thật nhanh.



Chris Dycus

Được rồi. Anh ta muốn nói gì với mình?



Palmer Luckey

Như này, Brendan là người đồng sáng lập Scaleform, một công ty phần mềm trung gian. Phần mềm của họ góp mặt trong hơn 1000 trò Call of Duty, Gears of War, God of War,... Bán công ty với giá 38 triệu đô-la

Chris Dycus

Chà!

Palmer Luckey

Bây giờ anh ấy là giám đốc điều hành ở Gaikai. Gaikai vừa được bán với giá 400 triệu đô-la. Và anh ấy không muốn ở lại đây nữa, anh ấy không thích làm trong một công ty lớn. Vì vậy, anh ấy trở thành người phụ trách kinh doanh kiêm nhà đầu tư chính của bon mình

Chris Dycus

Thật chứ hả?

Palmer Luckey

Đi đi rồi biết...



“Chris Dycus là ai?” Nate Mitchell hỏi qua điện thoại trong lúc cùng gia đình đi bộ trên phố ở Bắc Kinh.

“Bạn của Palmer,” Brendan Iribe trả lời. “Cậu ấy định sẽ bay đến QuakeCon cùng với Palmer và giúp chúng ta một tay.”

“Ồ, tốt thôi. Quyết định tuyệt vời đó.”

“Um, không, đúng vậy. Nhưng nghe này: Anh không biết cậu ấy, và kể cả anh có biết thì… ý anh là, anh nghĩ cậu Chris này còn trẻ hơn cả Palmer.”

Mitchell bật cười, khiến Iribe cũng cười theo. “Trời ơi,” Mitchell nói, “hồi em 19 tuổi, chắc chắn em không mở cái công ty nào rồi đó.”

“Ồ, anh thì có,” Iribe nhắc Mitchell, “và chắc chắn là nó chán lắm và không hề dễ ăn chút nào. Anh nghĩ chuyện cậu về đây rất rất quan trọng đấy.”

Mitchell nhìn qua bên kia con phố – nhìn vẻ mặt tươi cười của mẹ, khuôn mặt khắc kỉ của bố – và biết rằng họ sẽ rất buồn khi biết chuyện này. Trong phần lớn chuyến đi, anh thường rời xa gia đình và ôm lấy cái laptop làm việc, chỉnh lại thông điệp và trao đổi qua lại với Win Bates về video đăng trên Kickstarter. Rõ ràng là tâm trí Mitchell đang bận bịu ở nơi khác, và yêu cầu của Iribe đã đưa ra là một cái cớ anh cần để trở lại nơi mình thuộc về.

“Cảm ơn cậu rất nhiều, Nate,” Iribe nói.

“Tất nhiên,” Mitchell đáp.

“Và cậu không cần phải ở đó ngay ngày đầu tiên, nên có lẽ cậu sẽ có thêm vài ngày nữa để sum họp với gia đình, Mitchell.”

Cuối cùng đoạn video đăng trên Kickstarter cũng chốt xong, đó chính xác là lí do Mitchell dùng để xoa dịu bố mẹ: Con xin lỗi, con cần quay lại Mĩ, nhưng ít nhất thì, giờ chúng ta có thể thoải mái tận hưởng hai



ngày tới! Ngoại trừ việc, rốt cuộc Mitchell vẫn phải nuốt lời khi nãy, bởi vài tiếng sau những người ở Vavle gửi cho anh một đoạn phim.

“Tôi đã gặp Palmer Luckey và thử Oculus Rift,” Michael Abrash nói trước camera. “Và tôi phải nói rằng đó là một khoảnh khắc rất thú vị. Nó có thể là sự khởi đầu của một ngành công nghiệp hoàn toàn mới. Cuối cùng chúng ta đã có thể đến chỗ có trải nghiệm tăng cường đích thực mọi lúc. Mọi nơi. Và tôi thực sự mong muốn có cơ hội lập trình với nó. Và xem chúng tôi có thể làm được gì nào.”

Palmer Luckey

Sao rồi?



Chris Dycus

Rất suôn sẻ! Bạn mình thỏa thuận mức lương hiện tại là 40.000 đô-la. Cả hai đã thảo luận rất nhiều về việc mình sẽ giúp công ty sẽ đi tới đâu, v.v...

Palmer Luckey

Tuyệt vời! Hai người có nói chuyện gì về QuakeCon không?



Chris Dycus

Tất nhiên, về cơ bản thì mình đến đó làm hậu cần cho cậu và Nate. :P



LƯỢC SỬ TƯƠNG LAI

Palmer Luckey

Và quản lí gian hàng, mình nghĩ vậy. Thế, cậu định mấy giờ ngày thứ Hai đến đón mình?



Chris Dycus

Chưa biết

Palmer Luckey

Trời ơi. Cậu không có khái niệm về chuyện lên kế hoạch à :P



Chris Dycus

Cảm ơn Chúa vì có Nate

Palmer Luckey

Anh ấy là giám đốc sáng tạo của bọn mình. Và quản lí tất cả mọi việc



Chris Dycus

Ngầu bá cháy.

Palmer Luckey

40.000 đô-la quả là không tệ



Palmer Luckey

Máy tính loại xịn hàng đầu miễn phí, đồ ăn
miễn phí, v.v... .

Chris Dycus

Nghe rất ổn rồi đó!

Palmer Luckey

Mình thì không muốn nhận nhiều tiền lương

Mình quan tâm đến chuyện số tiền sẽ được chi
như thế nào để biến những ước mơ thành hiện
thực hơn



Lò mờ sáng, từ phòng làm việc trong căn hộ của mình, Micharl Antonov xem lại đoạn video một lần nữa. Anh tự chúc mừng bản thân khi thấy đoạn chuyển cảnh mượt mà từ cảnh quay của Abrash sang Gabe Newell. “Trông nó cực kì thú vị,” Newell giải thích trong video. “Nếu có bất cứ ai định giải quyết những vấn đề khó nhằn, chúng tôi nghĩ Palmer sẽ làm được điều đó. Vì vậy, chúng tôi cực lực khuyến khích các bạn ủng hộ chiến dịch Kickstarter này.”

“Brendan, chuyện này *thật* tuyệt vời.” Antonov nói qua điện thoại.

“Đúng thế phải không?” Iribe hào hứng trả lời. “Hắn là cậu và Palmer đã làm rất tốt.”



LƯỢC SỬ TƯƠNG LAI

“Chưa quá muộn chứ hả?”

“Chúng ta sẽ ổn thôi. Minh đã nói chuyện với Nate và thẳng бел nói, về cơ bản là đoạn video đã vượt quá thời gian đã định trước rồi. Nate và Win nghĩ rằng họ chỉ có thể đặt nó lên đầu video được thôi. Nên chúng ta sẽ phải bò vài cảnh. Nhưng chắc chắn đoạn video của Valve không uổng phí đâu.”

“Hay quá.”



Trong lúc chờ chuyến bay của mình cất cánh ở sân bay quốc tế thủ đô Bắc Kinh, Mitchell đang bận rộn chỉnh sửa video đăng trên Kickstarter trên laptop, đột nhiên cậu nhận được cuộc gọi từ Iribe. “Mike vẫn cảm thấy ổn với khoảng 500.000 đô-la. Vậy nên về cơ bản chúng ta đang nhìn cùng một hướng, trừ Palmer.”

“Em sẽ nói chuyện với cậu ấy.”

“Hãy đảm bảo rằng cậu ấy cảm thấy được lắng nghe,” Iribe đáp. “Tất cả chúng ta đều đã di chuyển vỗn trước đây, vì vậy, về cơ bản cậu ấy không giống chúng ta lắm. Anh muốn cậu ấy cảm thấy thoải mái.”

“Đã hiểu. Chuyện không đáng để tranh cãi.”

“Đúng vậy. Kiểu gì chúng ta cũng ổn thôi. Chỉ là đừng làm gì đáng xấu hổ.”



“Mục tiêu 100.000 đô-la thì có gì sai?” Luckey hỏi.

“Chỉ là...” Mitchell trả lời khi vẫn đang ở sân bay. “Chúng ta không chỉ bán một sản phẩm. Chúng ta đang bán một phiên bản của tương lai. Chúng ta muốn thể hiện sự tự tin.”



“Nhưng nếu không đạt được mục tiêu thì chúng ta chả có gì hết.”

“Chính thế nên mới phải *tự tin*.”

Để cố gắng giúp Luckey tự tin, Mitchell đã kể ra một danh sách những trường hợp thành công trên Kickstarter gần đây. “Ouya đã huy động được hơn 7 triệu đô-la. Pebble huy động được hơn 10 triệu đô-la. Trò Double Fine đó thậm chí còn huy động được hơn 3 triệu đô-la.”

“Em biết tất cả những chuyện đó,” Luckey đáp. “Và nhân tiện, mục tiêu của Pebble là 100.000 đô-la nhé. Nhưng ở đây em đang muốn nói là: Ngay cả khi chúng ta chỉ bán được một nghìn bộ này, hoặc thậm chí gần thế thôi, thì vẫn là thành công rồi. Ví dụ, nếu Microsoft tung ra một máy console mới và họ có một nghìn nhà phát triển mua bộ công cụ phát triển, thì đó sẽ là một thành công to lớn đối với họ. Họ không thể bán được tới chừng đó đâu.”

“Nhưng...”

“...Tất nhiên, giờ họ có chiến lược khác. Họ cố gắng nhắm đến những người mà họ đã hợp tác trong quá khứ. Tưởng thưởng cho họ vì lòng trung thành, hợp tác với những người đã có lịch sử thành công. Nhưng sự thật là nếu bán được một nghìn bộ này, chúng ta thực sự đã có chỗ đứng rồi. Và chúng ta có thể dễ dàng đến chỗ các nhà đầu tư và nói: Nay, chúng tôi đã có một nghìn nhà phát triển trò chơi mua thứ này. Đã có mấy trăm người đang làm việc trên thứ này. Kết quả đó tốt hơn bất kì máy console nào mấy năm qua. Khá tốt.”

“Đúng là khá tốt,” Mitchell nói, cất máy tính và chuẩn bị lên máy bay. “Nhưng cái mà cậu đã tạo ra, cái chúng ta đang hỗ trợ, tốt hơn rất nhiều so với cái khá tốt cậu nói. Và tôi có linh cảm là dù chúng ta đặt ra mục tiêu bao nhiêu thì chỉ cần đến mai thôi, cậu sẽ đến chỗ tôi và nói: Nay Nate, đáng lẽ chúng ta nên đặt cao hơn.”

“Ồ, nếu anh thực sự nghĩ thế thì...”

“Hay chúng ta thỏa hiệp nhé? 250.000 đô-la?”



“Được.”

“Tốt. Ngủ chút đi và tôi sẽ gặp cậu vào ngày mai ở Texas. Cả Chris nữa. Tôi rất háo hức được gặp nhân viên đầu tiên của chúng ta!”



“Cái nào là Nate co?” sáng hôm sau, Dycus hỏi khi cậu và Lukey cùng nhau thu dọn mọi thứ có thể cần đến cho chuyến đi đến QuakeCon.

“Ý cậu là sao: Sao lại cái nào?” Luckey vừa hỏi vừa rút dây điện.

“Nate là com-plê? Hay áo vest?”

“Ohhhhhhhh...” Luckey cười. Kể từ khi Luckey bắt đầu gọi Iribe là “Com-plê” thì “đồng bạn” của anh ấy – Nate – trở thành Mitchell “Bộ Com-plê tập sự”. Nhưng vậy thì nghe hơi khó hiểu, nên Luckey đã mượn tên của món trang phục nghiêm chỉnh khác. “Nate là Áo Vest.” Luckey trả lời. “Cậu sẽ thích anh ấy cho xem. Anh ấy rất tốt.”

Luckey và Dycus đóng đồ xong và ra sân bay. Trên đường đi, có hai chuyện đã xảy ra:

- Chris Dycus giải bày rằng trước đây cậu chưa bao giờ đi máy bay.
- Chiến dịch Kickstarter Oculus đã chính thức khởi động.



Đối với một người rất hiếm khi nào khoảnh khắc đáng xấu hổ nhất lại diễn ra cùng lúc với khoảnh khắc xúc động nhất. Nhưng khi Brendan Iribe đứng lên và chầm chậm nhìn khắp văn phòng Gaikai, anh không thể không cảm thấy sự trùng hợp kì lạ này đang xảy ra.

Ngoại trừ Michael Antonov, người đang nỗ lực hết mình để làm bộ như đang làm việc bình thường, còn lại thì tất cả mọi người trong văn phòng đều đang tung hô video của Oculus. Khi mọi người xem đi xem lại



video đó, người ta nhanh chóng hiểu ra rằng cái “dự án nho nhỏ bên lề” của Iribe hẳn phải lớn hơn rất nhiều so với anh ấy dự định.

... Tên tôi là Palmer Luckey và tôi là một người đam mê thực tế ảo...

Đối với Iribe, chuyện đồng nghiệp nghĩ gì về mình không quan trọng bằng khả năng là khung cảnh tương tự cũng đang diễn ra ở một văn phòng Sony nào đó. Khi đang có ý định thâu tóm Gaikai ở mức giá 380 triệu đô-la, có thể những người ở Sony không thích chứng kiến một trong những cổ đông chính của Gaikai lại đang dốc hết tâm sức cho một dự án kinh doanh khác.

Bình tĩnh, Iribe nghĩ. Chỉ cần tập trung vào mặt tốt thôi.



“Quỷ tha ma bắt!” Dycus la lên khi kiểm tra điện thoại sau khi cậu và Luckey đến sân bay. “Nó vượt qua mốc 100.000 đô-la rồi!”

Mắt Luckey trợn lên vì không tin nổi.

Nó thực sự đang xảy ra! Đây là sự thật! Và dù khả năng thật mong manh, nhưng có vẻ như ít nhất thì Oculus cũng có một cơ hội để hồi sinh thực tế ảo. Sau đó, ngay lập tức, mắt Luckey dịu xuống và tâm trạng cũng ổn định trở lại. “Tốt,” cậu nói một cách bình thản rồi lái cuộc trò chuyện sang một vấn đề kỹ thuật đang gây ánh hào quang đến một trong ba cặp kính mà họ mang theo. “Mình sẽ chỉ cho cậu cách sửa nó khi chúng ta đến khách sạn. Nó cần được sửa, nhưng không tệ lắm đâu. Đừng lo!”

Ban đầu, Dycus tự hỏi liệu có phải bạn mình đang diễn không, kiểu nỗ lực để che giấu cảm giác vui mừng, sung sướng. Nhưng khi Luckey nói về việc dán các bảng mạch điều khiển lên màn hình hiển thị dễ vỡ, Dycus nhận ra rằng chẳng có chuyện giả bộ gì ở đây. Đơn giản là bạn cậu có biệt tài trong việc chia các cảm xúc thành từng ngắn, và với quá nhiều



việc ngắn ngang để chuẩn bị cho QuakeCon, họ cần giải quyết các vấn đề ưu tiên hơn là ăn mừng chiến thắng.

Khi họ bước chân lên máy bay và chuẩn bị phải tắt điện thoại, Luckey không có vẻ gì là hoảng sợ vì mất kết nối với con sốt của dự án đang mỗi lúc một tăng lên. Cậu cũng không mấy lo nghĩ đến chuyện pin điện thoại của mình đang cạn dần (và cậu không mang theo sạc). Cậu tiếp nhận mọi chuyện một cách thản nhiên, vì biết rằng, dù gì thì nó cũng nằm ngoài tầm với của mình rồi, theo đúng nghĩa đen. Cậu bắt đầu suy nghĩ về nhiều khả năng khác nhau có thể xảy ra trong tương lai của 24 giờ tới.



Sau khi hạ cánh xuống LAX – trước cả khi Mitchell có thể kiểm tra diễn biến trên Kickstarter – điện thoại của anh đã gần như nổ tung bởi hàng loạt tin nhắn: Có phải của cậu không? Ôi bạn tòiiiiiiiiiiiiiiiiiiii! Đừng quên tôi khi cậu nổi tiếng nhé!!!!

Mitchell bỏ qua những lời chúc tốt đẹp đó và vào trang Kickstarter. Chưa đầy hai giờ kể từ khi chiến dịch bắt đầu, và chiến dịch của họ đã gần vượt qua con số 250.000 đô-la.

Làm mới trang: 250.126 đô-la.

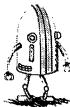
Làm mới trang: 251.325 đô-la.

Khi Mitchell đi qua LAX, anh cảm thấy niềm vui bùng nổ. Bên cạnh số tiền vốn mà họ đã huy động được một cách nhanh chóng (làm mới trang: 253.446 đô-la), thông điệp đã gây được tiếng vang với các game thủ và những người đam mê công nghệ. Oculus đang nhận được sự yêu mến từ khắp mọi nơi: *GameSpot*, *Ars Technica* và thậm chí cả *BBC*!

Mệt mỏi vì lệch múi giờ, nhưng hôm nay vẫn sẽ là một ngày tốt lành. Chắc chắn bằng mọi cách, sau vài giờ nữa, anh cần phải về nhà,



tắm rửa, dỡ đồ (rồi lại đóng đồ) và quay lại LAX để kịp chuyến bay đến Dallas. Bởi vì ít nhất thì, từ đâu đến cuối chuyện này, anh cũng cần sờn lại tinh thần bằng cách tranh thủ nghỉ ngơi một chút.



Trong suốt nhiều giờ quá cảnh ở Phoenix, Luckey bắt đầu dạy Dycus – bây giờ đã là một khách du lịch hàng không mới toanh đầy tự hào – cách để làm một cặp kính VR. Cậu cũng dùng thời gian này để bắt đầu đọc hết email trong hộp thư đang đầy ắp của mình. Phần lớn trong số đó cậu có thể bỏ qua. Nhưng có hai cái khiến cậu thích thú.

Một là từ Jon Malkemus, họa sĩ đã thực hiện đồ họa cho video đăng trên Kickstarter của Oculus: “Tốt hơn hết là các cậu nên vũng vàng, vì các cậu sắp trở nên RẤT, RẤT nổi tiếng!” Email còn lại từ Carmack: “Làm sao cậu đạt được mức giá đó, khi mà Hillcrest đòi tới 90 đô-la cho phần cảm biến theo dõi, và ban đầu cậu tính định giá bộ công cụ với giá 500 đô-la?”

Luckey giải thích cách Oculus sẽ bán các *devkit* ở giá vốn như thế nào, và thay vì sử dụng một trong những bộ cảm biến theo dõi của Hillcrest, họ đã lên kế hoạch tự thiết kế cảm biến theo dõi ra sao. Quả thực, trong đầu cậu đã có sẵn cái tên cho nhiệm vụ này (một *hacker* có biệt danh là “*nrp*” trên MTBS3D).

“Ba trăm là một mức giá thực sự tuyệt vời,” Carmack đồng ý. “[Nhưng] tôi vẫn nghĩ cậu đang phạm sai lầm khi giảm biên lợi nhuận xuống quá thấp như vậy. Đáng lẽ cậu có thể bán được rất nhiều bộ với giá 500 đô-la, và sẽ tốt hơn nếu cậu để dành được một khoản tiền.”

Nếu có dư một khoản tiền chắc chắn là chuyện tốt rồi. Nhưng còn tốt hơn nữa nếu Oculus có thể đưa những *devkit* này đến tay nhiều người sản xuất nội dung nhất có thể. Ngay cả khi điều đó có nghĩa là công ty phải chịu lỗ trên mỗi cặp kính họ bán ra. Hiển nhiên, trường hợp đấy không phải là lí tưởng (và có thể tránh được nếu mọi chuyện tiến triển đúng



hướng), nhưng canh bạc này là điều mà Luckey rất quyết tâm thực hiện. Bởi vì, trong suy nghĩ của cậu, VR chỉ có một cơ hội để cất cánh: Khi có ai đó sẵn sàng ném mặt nấm gai và kiên trì với cuộc đua đường trường.



Sóm muộn gì Dave Perry – CEO của Gaikai, cũng sẽ gọi Iribe đến văn phòng. Perry là bạn lâu năm kiêm cố vấn của Iribe, anh thực sự đã bối rối và thất vọng đúng như Iribe lo sợ. “Brendan. Cả văn phòng đang xem chiến dịch Kickstarter của anh. Chuyện gì đang xảy ra vậy?”

“DP, tôi xin lỗi. Chuyện này hóa ra đang càng lúc càng lan rộng hơn, không ai trong chúng tôi dự tính đến điều đấy. Bạn tôi làm dự án này ngoài giờ làm việc và bọn tôi không biết nó sẽ đi đến đâu. Nhưng rõ ràng là nó đang đạt đến một số mốc thành tựu nhỏ nhõ. Và tôi nghĩ chúng ta nên nói đến chuyện, vài người trong chúng ta – tôi, Nate và Mike – đang dự tính sẽ đi theo nó đến cùng.”

Phần còn lại của cuộc trò chuyện không dễ chịu chút nào, và nó cũng không dừng lại ở ngày hôm đó. Nhưng cuối cùng thì Perry (và Gaikai) cũng hiểu được điều mà Iribe hi vọng họ sẽ hiểu. Ba ngày sau, anh, Antonov và Mitchell sẽ chính thức rời khỏi công ty để tập trung vào Oculus.



Sau khi phải chờ cả một khoảng thời gian dài để quá cảnh, chuyến bay đã bị hoãn lại và cả một hàng dài dằng dặc đang đứng xếp hàng để lên xe trung chuyển tại sân bay, cuối cùng Luckey và Dycus cũng đến khách sạn vào khoảng ba giờ sáng. Mặc dù giờ này đã rất muộn, nhưng vẫn có vài chục người đi lại khắp sảnh khách sạn. Tất cả bọn họ trông đều giận dữ. Luckey và Dycus cũng không khác gì khi biết được lí do:



Hệ thống máy tính của khách sạn bị hỏng, vì vậy họ không thể xếp khách lên phòng.

“Cậu có biết ‘Áo Vest’ ở phòng nào không?” Dycus hỏi Luckey.

“Có. Nhưng mình không muốn đánh thức anh ấy đâu. Anh ấy từ Trung Quốc đến thẳng đây đấy.”

Trong khoảng một giờ tiếp, Luckey và Dycus vẫn phải ngồi chờ đợi trên ghế dài ở sảnh. Sau đó, khi cả hai không thấy dấu hiệu gì cho thấy chuyện này sẽ kết thúc, họ quyết định đến phòng Mitchell và gõ cửa.

“Palmer à?” Mitchell hỏi, cậu vẫn đang ngái ngủ và mặc đồ lót.

“Chào Nate, đây là Chris,” Luckey nói. “Cậu ấy là nhân viên mới của chúng ta! Bạn em có thể ở phòng anh đêm nay không?”

“Tất nhiên được,” Mitchell lúng túng trả lời và mòi hai chàng trai vào phòng. Giờ anh đã đủ tỉnh táo để chính thức tự giới thiệu bản thân với Dycus, và ôm chặt lấy Luckey để ăn mừng.

“Tôi còn đang ở trên Mặt Trăng đây!” Mitchell nói về trải nghiệm của mình về ngày đầu tiên chiến dịch trên Kickstarter diễn ra.

“Em không hối hận vì đã đặt mục tiêu gây quỹ như vậy đâu nhé,” Luckey nói. “Nhưng trời ơi... có phải là em đã đánh giá thứ này thấp một cách trầm trọng không?”

Sau vài phút chuyện trò tung bừng, các chàng trai quyết định đi ngủ, vì trời đã khuya quá rồi. Vậy là họ đẩy hai chiếc ghế lại gần nhau, tạo thành một chiếc giường nhỏ cho Dycus ngủ trong đó. Còn Mitchell và Luckey dùng mấy chiếc gối để ngăn đôi cái giường, rồi mỗi người trèo lên một bên.

“Cảm ơn vì anh đã đúng,” Luckey nói.

“Cảm ơn cậu vì đã phát minh ra thứ tuyệt vời nhất mà tôi đã từng thấy,” Mitchell đáp. “Và đừng quên: Đây mới chỉ là khởi đầu thôi.”



Ngày này cuối cùng đã đến, xây dựng một doanh nghiệp từ những ngày đầu tiên. Ước mơ của cậu đã thành hiện thực. Chính là như thế, đây chính là cuộc đời cậu muốn sống. Chà, cậu nghĩ, thực tế thật tươi đẹp. Nhưng, tương lai của thực tế ảo còn tươi đẹp hơn nữa.

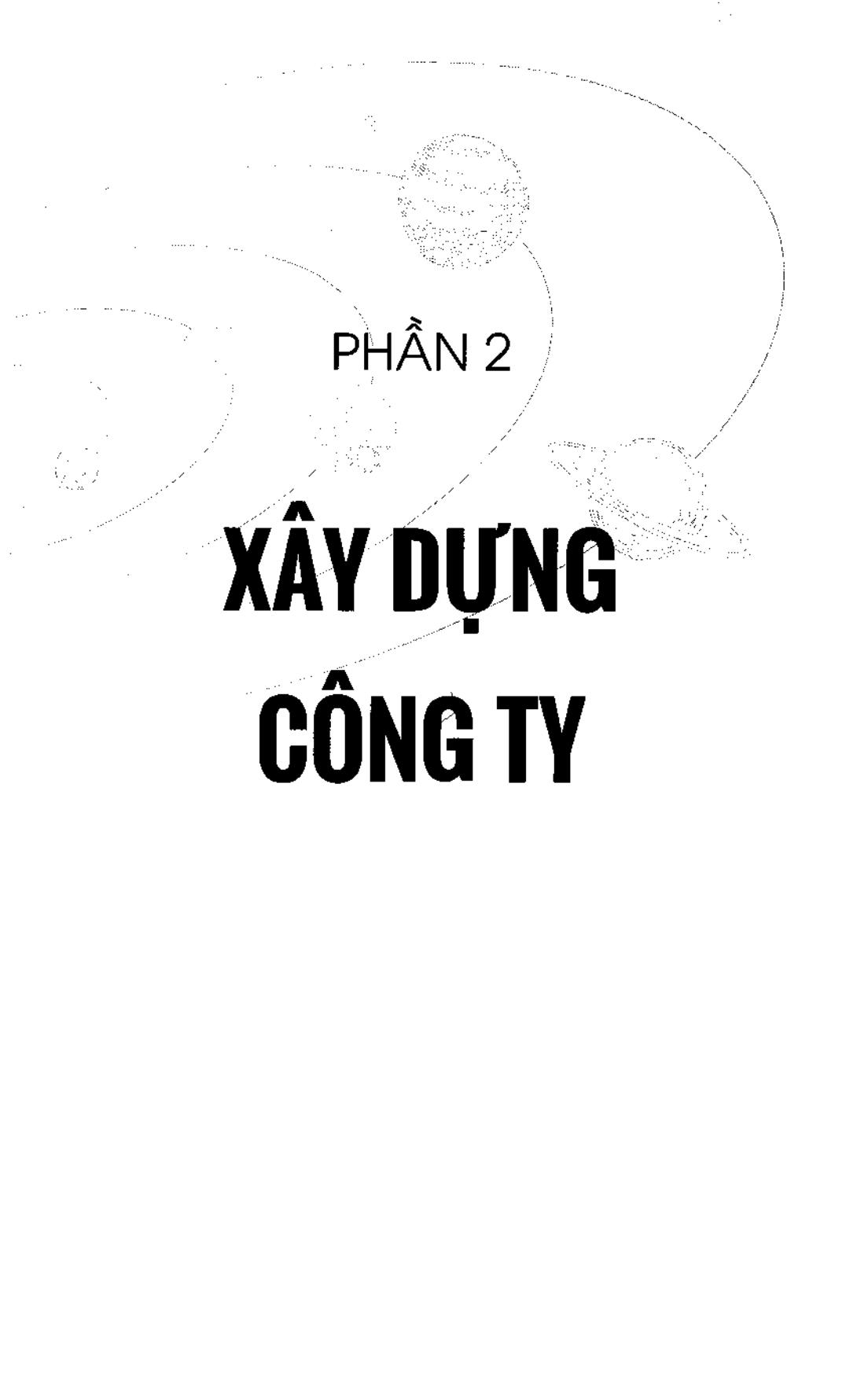
Năm trên giường, Luckey cũng cảm thấy tràn ngập sự lạc quan vô bờ bến y như vậy. Đây là gì chứ? Áp lực của việc chứng kiến một dự án từ đầu đến cuối? Khi nhận ra rằng giờ đây, cậu thực sự phải hoàn thành tất cả những lời hứa mà Oculus đã đưa ra? Hay cảm giác hiện giờ của cậu chỉ là do sức nặng của câu hỏi mà cậu đã định hỏi vào sớm ngày hôm ấy?

"Này Chris," Luckey thì thầm. "Cậu còn thức không?"

"Có, gì vậy?"

"Mình quên hỏi cậu: Cậu có sợ không? Trên máy bay ấy?"

"Không," Dycus nói. "Mình chỉ hơi giật mình khi chiếc máy bay tăng tốc. Từ trước đến nay, thứ duy nhất mình có thể nghĩ ra để so sánh với tốc độ của máy bay chắc là tàu lượn siêu tốc. Mình thực sự không biết là tốc độ của máy bay nhanh đến thế. Nhưng mình không sợ. Mình lúc đó kiểu: Ô, tuyệt đấy."



PHẦN 2

XÂY DỰNG CÔNG TY

CHƯƠNG 12

ÔNG VUA CỦA PHẦN MỀM PHỔ THÔNG

Ngày 1 tháng Tám năm 2012

ĐÂY LÀ CHÂN DUNG CỦA PAUL BETTNER: :-)

Bettner, 34 tuổi, là người đồng sáng tạo nên *Words with Friends*. Anh dường như lúc nào cũng tươi cười. Kể từ khi thành lập game studio đầu tiên của mình, cái biểu tượng cảm xúc mặt cười kia cũng tóm tắt chính xác loại nội dung mà anh muốn tạo ra: vui vẻ, dễ tiếp cận và mang tính biểu tượng.

Thật không may, trong hai năm qua, anh ấy không thể làm được gì nhiều. Suối nguồn sáng tạo và tâm nhìn của anh bị cạn khô vì dòng đời đưa đẩy. Nhưng vào buổi chiều ngày 1 tháng Tám – anh đăng nhập vào Kickstarter từ văn phòng của mình ở McKinney, Texas – Paul Bettner cảm thấy ngập tràn cảm hứng, như anh đã viết một email cho vợ:



TÙ: Paul Bettner

ĐẾN: Katy Bettner

CHỦ ĐỀ: Tương lai của thực tế ảo

Các anh chàng Oculus Rift (nhóm mà Carmack đã và đang hợp tác) CUỐI CÙNG cũng công bố chiến dịch Kickstarter của họ!

Mức ủng hộ cao nhất của họ là 5.000 đô-la. Trong gói ủng hộ đó có bao gồm quyền lợi là: Một chuyến đi đến văn phòng của họ, và có một ngày nói chuyện với nhóm phát triển. Anh thực sự muốn làm điều này. Vừa để ủng hộ cho những nỗ lực mà anh nghĩ là nó sẽ định hình tương lai của máy tính, vừa để có cơ hội gặp gỡ và kết nối với nhóm này.

Anh ủng hộ họ 5.000 đô-la được không?:-)

Anh yêu em

Trong khi chờ vợ trả lời, Bettner nhớ lại năm 2008, đó là lần cuối cùng anh cảm thấy như có một sự thay đổi công nghệ sắp xảy ra.

Lúc đó, Bettner vẫn đang làm việc ở Ensemble Studios, một công ty phát triển trò chơi điện tử nổi tiếng có trụ sở tại Dallas. Nó nổi tiếng với những tựa game như Age of Empires, Bettner đã làm việc ở đó từ năm 1997 rồi đến em trai của anh (David Bettner) cũng tham gia vào năm 2003.

Trong thời gian họ ở Ensemble, một ngày nọ, Paul Bettner xếp một bàn cờ vua trong văn phòng, để cùng David chơi một trò (về căn bản, cách chơi hoàn toàn đối nghịch với cờ vua tốc độ). Cách chơi như sau: Người này sẽ đi một nước, rồi lần tới người kia đi ngang qua bàn cờ sẽ đi



nước của mình (bất kể đối phương có mặt ở đó hay không). Trò chơi sẽ tiếp tục kiểu này – đấu qua đấu lại, mỗi người một phách – cho đến khi có một người chiến thắng. Đôi khi sẽ mất vài tuần.

Trong nhiều năm, những ván cờ vua kiểu này chỉ đơn thuần là hình thức gắn kết “tình huynh đệ” ở nơi làm việc. Nhưng vào năm 2008, khi David Bettner đề nghị hai anh em “li khai” để thành lập công ty riêng. Nó đã trở thành “xương sống” để anh em nhà Bettner hình thành tầm nhìn về lĩnh vực trò chơi điện tử. Họ cần một tầm nhìn thoát khỏi tâm lí lớn-hon-mạnh-hơn-nhanh-hơn của những trò chơi truyền thống (trên máy console hoặc PC). Thay vào đó, họ sẽ tận dụng sự phổ biến ngày càng tăng của điện thoại thông minh.

Chính trong khoảng thời gian này – hai năm sau khi BlackBerry giới thiệu những mẫu điện thoại có camera đầu tiên, một năm sau khi Apple ra mắt phiên bản cải tiến đầu tiên của iPhone – những chiếc điện thoại thông minh bắt đầu phát triển. Nó từ món đồ xa xỉ dành cho các chuyên gia, biến thành một thiết bị phổ thông dành cho mọi người. Nhưng điều khiến anh em nhà Bettner trả nên khác biệt không phải là việc nhìn thấy trước tương lai đang tới này, mà là việc họ cố gắng tìm ra những loại trò chơi mà mọi người muốn chơi.

Dựa trên các tựa trò chơi ban đầu của iPhone, câu trả lời của họ là, họ cần một phiên bản ngắn hơn, chất lượng thấp hơn của những tựa trò chơi trước đây, như Bejeweled, một trò chơi từng đã rất phổ biến trên các trình duyệt từ năm 2001, hay Super Monkey Ball, lần đầu tiên có mặt trên máy console cùng năm. Đối với anh em nhà Bettner, chuyện này không có gì là sai trái, thậm chí cũng chẳng bất ngờ. Từ xưa đến giờ, các thiết bị cầm tay vẫn luôn luôn là “ngôi nhà” dành cho phiên bản trò chơi đơn giản hơn của “những trò chơi đích thực”. Nhưng hai người cảm thấy các nhà phát triển đang bỏ lỡ cơ hội đích thực, họ không hề biêt cách tận dụng lợi thế của những tính năng độc đáo trong iPhone. Và vì vậy, vào



tháng Tám năm 2008, anh em Bettner rời khỏi Ensemble, với mong muốn cống hiến hết mình để biến tầm nhìn này thành hiện thực.

Bây giờ, đã bốn năm trôi qua kể từ thời điểm đó. Trong lúc chờ vợ trả lời về chiến dịch Kickstarter của Oculus, mọi chuyện trong quá khứ cứ không ngừng xuất hiện trong đầu Paul Bettner. Kate đã từng nghĩ anh thật điên rồ khi lần đầu tiên anh chia sẻ ý tưởng rời khỏi Ensemble. Em yêu! Anh biết em đang mang thai đứa con đầu lòng của chúng ta, nhưng chẳng phải sẽ rất tuyệt nếu anh từ bỏ công việc ổn định của mình, để cùng với David bắt đầu phát triển trò chơi cho thiết bị này, mà không cần phụ thuộc vào bất cứ mô hình kinh doanh nào hiện có sao?

Chỉ cần nghĩ lại bầu không khí lúng túng kì cục của cuộc trò chuyện đó, bao tử của Bettner cũng quặt lên rồi. Nhưng sự căng thẳng ấy ngay lập tức biến mất – cũng nhanh như lúc nó quay trở lại – khi anh nhớ lại phản ứng của vợ mình: Chắc chắn rồi!

Cái ý tưởng đã giành được lời chúc phúc của cô vẫn đang trong quá trình hoàn thiện. Ý tưởng chung của cả hai lúc đó đại khái như sau: Xét về đồ họa và khả năng xử lí, iPhone yếu hơn so với các thiết bị chơi trò chơi cầm tay truyền thống (như Game Boy hay PSP). Nhưng iPhone có một ưu điểm: Nó luôn được kết nối với Internet. Điều đó giúp nó rất phù hợp để chơi những trò chơi theo lượt, người chơi được tùy ý chọn nhịp độ. Hoặc, nói cách khác, ý tưởng của anh em nhà Bettner chính là tạo ra phiên bản kỹ thuật số của một thứ giống như những ván cờ vua lệch nhịp ở văn phòng.

Để đưa ý tưởng này vào thực tế, anh em nhà Bettner đã thành lập một công ty (Newtoy) và bắt đầu họp hành mỗi sáng tại Thư viện Công cộng McKinney. “Chúng tôi đang xây dựng một trò chơi cho iPhone có tên là Chess with Friends, anh em Battner giải thích với những người thủ thư tờ mờ. “Nó giống như một dạng nhắn tin văn bản. Anh đi một nước, tức là gửi một gói thông tin nhỏ cho bạn mình, rồi khi họ kiểm tra điện thoại và thấy nó, họ sẽ đi một nước đáp lại.”



Sau nhiều tháng làm việc, anh em Bettner đã hoàn thành Chess with Friends và phát hành nó trên Apple Store. Còn lâu trò chơi của cả hai mới được xem là thành công rực rỡ, nhưng Chess with Friends đã thành công theo cách mà những trò chơi khác không làm được: Giữ chân người chơi.

Không giống như hầu hết những trò chơi đang chiếm lĩnh thị trường di động (có tỉ lệ duy trì khách hàng dao động trong khoảng 1-5% sau 30 ngày), Chess with Friends đã giữ chân được hơn 50% số người chơi của nó. Trước sự phát triển này, anh em Battner đã kết luận rằng vấn đề của họ không phải là gameplay¹, mà là bản thân trò chơi. Họ cần một cái gì đó vui hơn cờ vua. Một trò gì đó mà trẻ em, các bà mẹ (và cả những người già) đều bị cuốn hút. Một trò gì đó tương tự như... Scrabble.

Một lần nữa, tại Thư viện Công cộng McKinney, anh em Bettner lại bắt tay vào việc. Nhưng lần này họ mang cả công ty theo: Shawn Lohstroh, một lập trình viên kì cựu ở Dallas. Hai anh em biết Lohstroh từ Ensemble (ở đó, tựa game gần nhất mà anh tham gia là Age of Empires III) và lôi anh vào dự án này để xây dựng phần mềm lập trình trò chơi điện tử với số tiền còn lại trong ngân sách.

Canh bạc này – đặt hết vào Words with Friends – cuối cùng cũng mang lại quả ngọt. Nhưng trong những tháng kể từ thời điểm ra mắt trò chơi (tháng Bảy năm 2009) đến khi chứng kiến nó trở thành một hiện tượng trên toàn thế giới (tháng Mười năm 2009), họ nhận ra, rõ ràng là đến cuối năm, họ sẽ cạn tiền trừ khi có gì đó thay đổi.

Words with Friends khá thành công, giống như Chess với Friends đã đạt được. Nhưng khi bạn là nhà xuất bản không tên tuổi, lại không có ngân sách dành cho hoạt động marketing, bất cứ mức độ xuất sắc nào cũng thường không đủ tốt. Đặc biệt hơn nữa là trong không gian di động,

¹ Gameplay: Là một trong những cách giúp cho người chơi tương tác với trò chơi và ngược lại. Ở đây, có thể hiểu gameplay bao gồm các nhiệm vụ, các tính năng trong trò chơi giúp người chơi trải nghiệm trọn vẹn hơn. Gameplay là một yếu tố tối quan trọng ảnh hưởng đến việc người chơi có gắn bó với sản phẩm trò chơi điện tử của nhà phát hành hay không.



nội dung ở đây được bán rẻ đến mức anh em Bettner phải định giá trò chơi của họ ở mức 2,99 đô-la chỉ để duy trì tính cạnh tranh.

Paul Bettner cảm thấy mình đã làm cậu em trai bé bỏng thất vọng. Theo logic, anh biết sẽ đến lúc mình phải chấp nhận thất bại. Nhưng làm thế nào mà số phận của những trò chơi này – những trò chơi đang đạt tỉ lệ duy trì khách hàng gần 60%! – lại bị chìm vào quên lãng như vậy được? Nhiều năm trước, Bettner đã đóng cửa công ty BBS của mình vì biết nó không có chỗ đứng trong thế giới tương lai. Nhưng lần là trường hợp ngược lại, anh đang đứng ở điểm bắt đầu của một điều gì đó lớn lao đang tới. Cuối cùng, mọi thứ cũng đi vào guồng phát triển, khi Words with Friends đột nhiên lén đứng đầu danh sách nhờ một ngôi sao nhạc pop thực thụ: John Mayer.

Bảy từ của anh ấy là tất cả những gì trò chơi này cần: “Words with Friends chính là Twitter mới.”

Vào ngày 5 tháng Mười năm 2009, John Mayer đã viết những từ đó và cuộc sống của anh em nhà Bettner đã thay đổi mãi mãi. Trong vài giờ, tỉ lệ cài đặt Words with Friends tăng nhanh gấp 50 lần so với bình thường. Tia lửa ban đầu đó, cùng với tỉ lệ duy trì cao khác thường của trò chơi, đã đưa nó thành sản phẩm chủ lực đứng số một trong danh sách những trò chơi đạt doanh thu cao nhất của Apple trong mấy năm tiếp theo. Đến năm 2010, Words with Friends đã có 1,6 triệu người dùng hoạt động hàng ngày (mỗi người chơi bỏ ra trung bình 1 tiếng/ngày cho Words with Friends).

Chẳng mấy chốc, Disney, Electronic Arts và các công ty giải trí hàng đầu khác bắt đầu liên hệ với anh em nhà Bettner để thương thảo mua lại studio trẻ đầy triển vọng này. Nghe những mức giá cao ngất ngưởng được tung ra, hai anh em đứng trước câu hỏi không thể tránh khỏi của tất cả những doanh nghiệp thành công: Bán hay không bán?

Trước đó, hai anh em luôn đồng thuận về các quyết định kinh doanh quan trọng. Chắc chắn họ cũng có tranh luận, đôi khi trong nhiều



giờ, nhưng cuối cùng, họ tiến lên phía trước với một tầm nhìn thống nhất. Tuy nhiên, trong trường hợp này, họ không thể đồng ý với nhau. Paul cực lực muốn duy trì sự độc lập, trong khi David lại vô cùng muốn bán. Bởi vì, giả sử sau khi đã bán studio đi, họ có thể ở lại để điều hành nó, họ sẽ có một nguồn lực dồi dào hơn để tùy ý sử dụng. Mặc dù không thể đạt được sự đồng thuận, nhưng hai anh em Bettner đều nhất trí rằng chẳng có lí do gì để không lắng nghe quan điểm của các bên đang theo đuổi mình, ít nhất là vậy.

Quyết liệt nhất là Zynga, công ty sản xuất trò chơi điện tử cho Facebook, họ có thể tận dụng đòn bẩy của bộ ba tựa game thành công đầu tiên (FarmVille, Café World và Texas HoldEm Poker) để bước lên vị thế thống trị. Họ đã tự hào khoe hơn 250 triệu người dùng hoạt động hàng tháng tính đến thời điểm chào đón anh em Battner đến văn phòng của công ty. “Cần những gì để biến chuyện này thành hiện thực?” một người từ Zynga hỏi hai anh em.

Giá mà tôi biết, David Bettner muốn nói như vậy! Nhưng anh vẫn im lặng và để Paul nói chuyện. “Các ông đã mời chúng tôi đến đây. Chắc chắn các ông phải có ý tưởng gì đó trong đầu rồi,” Paul nói.

Họ có: 20 triệu đô-la.

“Hai mươi triệu?” Paul Better nhắc lại vẻ hoài nghi. Anh biết rằng 20 triệu đô-la là rất nhiều tiền, đủ để mua cho gia đình mình đủ thứ khó tin, nhưng khi nhìn quanh căn phòng – những khuôn mặt hau háu ở khắp nơi – anh nhận ra đây không phải là vấn đề. Anh đã cảm thấy mình là người hạnh phúc nhất vũ trụ. Tại sao anh lại muốn từ bỏ điều đó? Anh cảm ơn những người ở Zynga đã dành thời gian và đột ngột kết thúc cuộc họp.

Những cuộc trò chuyện “vậy-là-sao” sau đó thật khó xử. Nhóm người của Zynga lúc này vẫn còn ngắn ra chưa hiểu chuyện gì ở phòng



hợp. Nhưng điều đó còn không khó xử bằng cuộc trao đổi diễn ra trên phố, khi Paul và David Bettner bị đuổi theo bởi những nhà điều hành mà họ vừa bỏ lại sau lưng.

“Các anh không thể làm thế!” một nhà điều hành nói.

“Những gì các ông vừa đề nghị là một sự xúc phạm,” Paul Bettner đáp. “Và các ông cũng biết nó xúc phạm. Vậy thì các ông bám theo chúng tôi vì lẽ gì?”

“Đó không phải là ý định của chúng tôi, được chưa? Sao chúng ta không bắt đầu lại nhỉ? Chỉ cần nói cho tôi biết bao nhiêu thì được?”

Lần đầu tiên trong đời, Paul Bettner cho phép mình tưởng tượng. “Hai trăm triệu.” Nhà điều hành choáng váng đến nỗi anh ta không nói được gì.

“Nghe này,” Bettner dấn tới, “tôi biết rằng hai trăm triệu là vô lí. Nhưng tôi không ở đây để nói những điều bịp bợm. Thực tế là, tôi tin vào những gì chúng tôi đang xây dựng, nhiều đến nỗi cách duy nhất để các ông có thể tuyển chúng tôi về lúc này là trả một mức giá buồn cười như thế đấy. Đừng xem đây là chuyện cá nhân. Nếu các ông không muốn nói chuyện nữa cũng tốt thôi. Nhưng đó là con số gần đúng của cái giá mà chúng tôi muốn.”

“Ừm, được rồi. Cảm ơn. Chúng tôi sẽ quay lại với các anh sau.”

Zynga thực sự đã quay trở lại với anh em Battner, và mặc dù không sẵn sàng chấp nhận con số trên phố, nhưng họ đã đưa ra một mức giá rất gần với nó: 180 triệu đô-la.

Thế nhưng, Paul Bettner vẫn luồng lụ. Anh không muốn từ bỏ, đặc biệt là thứ mà hai anh em trai đã xây dựng này. 180 triệu đô-la, 200 triệu đô-la, thậm chí với 500 triệu đô-la, anh cũng không muốn. Đối với anh, những gì họ đã xây dựng là vô giá theo đúng nghĩa đen. Nhưng Bettner



biết rằng, nếu từ chối thỏa thuận này thì anh sẽ hi sinh mơ ước của em anh trai của mình (được độc lập về tài chính) để theo đuổi ước mơ của bản thân (sở hữu một công ty sản xuất trò chơi điện tử). Và thế là, vào ngày 2 tháng Mười hai năm 2010, Zynga chính thức mua lại Newtoy.

Trong hai năm tiếp theo, kể từ lúc bán công ty của mình đến lúc ngồi trước máy tính bây giờ, Paul Bettner đã nhiều lần kể lại câu chuyện trên. Và cứ sau mỗi lần như vậy, bất kể người nghe là ai, anh cũng nhận được những câu hỏi kiểu như “Cái quái gì thế?” Cái quái gì khiến anh từ chối 20 triệu đô-la? Không phải anh còn vợ con ở nhà à? Chính xác thì anh đang cố đạt được cái gì vậy?

Bettner không thể đưa ra câu trả lời thỏa đáng cho tất cả. Anh biết rằng, với một số người, anh thật ngây thơ, với số khác là tham lam, và, có lẽ với đa số, anh là kẻ cuồng chủ nghĩa lí tưởng đến mức điên rồ. Nhưng anh luôn tâm niệm một triết lí, một điều đã dẫn dắt mọi hành động của anh, ấy là cuộc sống ngắn lắm, bạn còn chẳng có giây phút nào để lãng phí cho những việc người khác bắt bạn phải làm. Bạn chỉ cần làm những việc trái tim mách bảo và tận hưởng thời gian bạn sống trên Trái Đất này.

Sau khi bán Newtoy cho Zynga, anh và em trai mình phải ở lại ít nhất bốn năm theo các điều khoản trong thỏa thuận, để điều hành studio. Trong khi ở đó, họ luôn hi vọng vào những điều tốt đẹp nhất, vào tất cả những kết quả thần kì trước đây, với các nguồn lực tốt hơn mà họ được tùy ý sử dụng. Ngoại trừ một chuyện, thật không may là mọi việc không hoạt động theo cách đấy. Zynga quan tâm quá nhiều đến doanh thu, vắt kiệt từng xu lợi nhuận từ mọi sản phẩm của họ. Họ có toàn quyền (và động cơ) để làm như vậy, đặc biệt là sau khi đã trả một khoản tiền khổng lồ để mua nhượng quyền của *Words with Friends*.

Trong hai năm ở Zynga, Paul Bettner đã cố gắng hết sức để thích nghi với thực tại: Anh đã “bán” nhân viên của mình và tất cả những trò chơi mà họ yêu thích. Và mặc dù còn ở đây thêm hai năm nữa, nhưng anh đã cạn kiệt nhiệt huyết. Em trai anh cũng vậy. Không ai trong hai anh em



hối hận về quyết định mình đã đưa ra, nhưng chắc chắn cả hai đều hối hận mỗi khi đi làm mỗi sáng. Hối hận mỗi khi họ cần đổi diện với những nhân viên họ yêu quý, và phải thường xuyên nói với họ rằng, không, rất tiếc, mọi việc bây giờ là thế đấy.

Nó tệ hại. Thực sự tệ hại. Paul đã bắt đầu suy nghĩ về những gì sẽ xảy ra nếu anh rời đi sớm, những hệ quả có thể phải đổi mặt và số tiền mà anh sẽ bỏ lại đằng sau. Nhưng hậu quả để lại đều là quá nhiều, bằng mọi giá, anh không thể để nó xảy ra. Cho đến khi, cuối cùng, anh không thể chịu đựng hơn được nữa. Paul bắt đầu nghiêm túc cân nhắc việc rời khỏi Zynga và mở một studio sản xuất trò chơi điện tử mới. Thời điểm này gần như hoàn hảo, một nền tảng mới cho trò chơi điện tử, vừa có chi phí thấp vừa rất thú vị sắp ra đời: Ouya.

Giống như nhiều nhà phát triển trò chơi trong mùa Hè năm 2012, Paul Bettner bị hấp dẫn bởi Ouya. Hệ máy console siêu nhỏ (microconsole) giá 99 đô-la đã thành công phá vỡ mọi kỉ lục trên Kickstarter.

Những thiết bị nhỏ bé này dường như đang đứng ở vị trí tuyệt vời. Nó có thể tận dụng đòn bẩy từ sự phổ biến của các phần mềm lập trình trò chơi điện tử, và sự trỗi dậy của các nhà sản xuất trò chơi độc lập, để tạo nên sự thay đổi đột phá trong ngành công nghiệp trị giá hơn 50 tỉ đô-la này (vốn đã gần như bị thống trị bởi hai ông lớn duy nhất, Sony và Microsoft, trong suốt một thập niên trước). Mặc dù Bettner rất thích hai công ty này, nhưng với mô hình kinh doanh lớn hơn-mạnh hon-nhanh hơn họ đã đánh mất một yếu tố mà anh vô cùng yêu thích ở các trò chơi điện tử: Sự vui vẻ.

Super Mario của thế hệ này đi đâu rồi? Hay Sonic the Hedgehog? Hay thậm chí là Bonk (với những cuộc phiêu lưu điên rồ)? Bettner đang hoài niệm và khao khát được trở lại thời mà câu chuyện, nhân vật và cơ chế chơi quan trọng hơn tốc độ, đồ họa và những tiếng đùi đùng. Nhưng chắc chắn không chỉ có mình anh đơn độc ôm những khao khát này.



Những “gã khổng lồ” đương đại đã bỏ quên mất nhóm người chơi bình thường, và rồi sẽ có một ngày, một ai đó sẽ chạm được vào cánh cửa bỏ ngỏ kia, sẽ có thể thu hút người chơi ngày hôm nay bằng sự kì diệu của những năm tháng cũ và công nghệ của ngày mai.

Đến tận hôm nay, Bettner đã nghĩ rằng ai đó có thể là Ouya. Và xét từ tất cả động lực mà công ty này có, có vẻ họ vẫn là một ứng cử viên sáng giá để lãnh trọng trách đó. Nhưng khi xem đoạn video trên Kickstarter của Oculus lần thứ năm, rồi lần thứ sáu, Bettner không thể không nghĩ về một kiểu tương lai khác. Anh nhớ lại một đoạn email mà anh đã gửi cho John Carmack hồi đầu năm 2012.

Khi chúng tôi tạo ra Words with Friends, tôi luôn nghĩ: Chúng ta tiêu rồi. Đây là một ý tưởng quá hiển nhiên, Ngay lúc này, VR và AR cũng đem lại cho tôi cảm giác y như vậy. Hắn là đối với những người ở Apple và Sony, chuyện công nghệ này đang có mặt ở đây hôm nay (đã ở đây suốt nhiều tháng) là hoàn toàn hiển nhiên, đúng không? Chắc chắn ngay lúc này trong phòng thí nghiệm của họ đang có những nguyên mẫu VR cực kì thuyết phục và các sản phẩm chuẩn bị thống lĩnh thị trường Giáng sinh sắp tới – hoặc cũng có thể không. Cũng có thể là chẳng ai nhìn thấy sự kết nối và tìm ra những vấn đề cần giải quyết để đưa VR thâm nhập vào thị trường được... Tôi không biết tất cả những điều này sẽ đi đến đâu, nhưng tôi biết tôi muốn trở thành một phần của nó. Nó là thứ thay đổi thế giới và tôi đã mơ về nó từ khi còn bé. Chắc chắn là chắc phải hơn năm năm nữa vợ tôi mới mua được bộ thiết bị VR dành cho người dùng đầu tiên, nhưng tôi khá chắc rằng, hiện tại chúng ta hoàn toàn có thể chế tạo được “phiên bản ga-ra Jobs/Wozniak” của công nghệ VR thực...

Chiến dịch Kickstarter của Oculus khẳng định lại lần nữa với Bettner rằng, anh không điên khi nghĩ rằng thời của VR đang đến; và cái “phiên



bản ga-ra Jobs/Wozniak” mà anh nói với Carmack đã ở đây – được tạo ra bởi Palmer Luckey.

Chà, Bettner nghĩ, VR thực sự *có thể* là tương lai. Nhưng việc nó *sẽ* là tương lai hay không phụ thuộc phần lớn vào thành công của đứa trẻ 19 tuổi này và công ty vừa thành lập đầy tham vọng của cậu ta. Bởi vì những gì Oculus cần phải xây dựng không chỉ là một phần cứng (hoặc phần mềm) hấp dẫn, họ cần xây dựng cả một ngành công nghiệp. Họ cần phải đặt cược vào đúng người, đúng nội dung và thiết lập liên minh với đúng công ty.

Bettner muốn hỗ trợ chiến dịch Kickstarter của Oculus, và điều duy nhất chấn ngang anh và điều đó là một câu trả lời từ vợ anh. Anh gửi email không phải vì muốn sự cho phép của cô, mà anh tìm sự đồng thuận từ cô, như cách cô nói “Anh cứ làm đi!” khi anh muốn bỏ việc, và thành lập công ty sản xuất trò chơi điện tử dành cho di động. Cuối cùng anh đã có được điều mình muốn:

TÙ: Katy Bettner

CHỦ ĐỀ: Re: Tương lai của thực tế ảo

Chắc chắn rồi

CHƯƠNG 13

MÀN TRÌNH DIỄN

Tháng Tám – tháng Chín năm 2012

“Tôi gần như cảm thấy hơi sợ hãi khi thấy mọi thứ lúc này đang diễn ra quá nhanh,” Carmack nói vào buổi chiều ngày 2 tháng Tám, trong một bài phát biểu quan trọng dài ba tiếng rưỡi. “Mục tiêu ban đầu mà Palmer đặt ra với Oculus là ‘Tôi sẽ tạo ra 100 bộ và bán chúng trong cộng đồng VR...’ và theo nhiều cách, tôi nghĩ rằng đó sẽ là ý tưởng thực sự tuyệt vời. Bởi vì đến hiện tại, thực sự chúng tôi còn cần tìm hiểu thêm rất nhiều về nó.”

Khi nói đến những công nghệ mới, ranh giới giữa thời phòng và hi vọng thường rất mong manh. Vì vậy, đối với Carmack, việc anh thuyết giảng về những lời cảnh báo luôn là một hành động khôn ngoan. Anh muốn nhắc nhở những người đang theo dõi anh phát biểu rằng, chiến dịch Kickstarter của Oculus chỉ là bộ thiết bị của một người đang thử nghiệm công nghệ mới. Và ngay lúc này, Oculus hầu như không có phần mềm nào cho Rift.

Chưa hết, Carmack còn nói rằng, anh nghĩ sẽ có lúc mọi người nhìn lại và muốn nói rằng cuối năm 2012 là lúc một thời đại mới đang mở ra. “Mọi người đừng quên rằng những người đang đứng ở đây, vào ngay lúc này, các bạn chính là tuyển đầu, các bạn đang chứng kiến một thời khắc



lịch sử, mà tôi nghĩ rằng, sớm thôi sự kiện sẽ trở nên cực kì quan trọng trong những năm tới.”

Những bình luận như thế này đã khơi dậy nhiệt huyết của những người muốn tin. Sau đó vài giờ, có vài trang tin tức đã đăng tin về chuyện, chiến dịch Kickstarter của Oculus đã huy động được 1 triệu đô-la. Và đến tối hôm sau, khi Carmack, Luckey và Michael Abrash của Valve tất cả cùng bước lên một sân khấu để tham gia buổi giao lưu với chủ đề “Virtual Insanity”. Có cảm giác như thực tế ảo đã được hồi sinh, dù mới chỉ là bước khởi đầu nhưng hữu hình.

“Ban đầu, tôi định là chỉ tìm hiểu mỗi AR”, Abrash nói. “Vì với AR, nó có thể biến nơi đây ngập tràn trong ánh hào quang, thực sự sẽ thay đổi mọi thứ... [nhưng] trong quá trình này, tôi đã nhận ra một điều, đó là thực tế ảo đang ở đây rồi... John và Palmer đã giúp tôi suy nghĩ thấu đáo hơn về bức tranh toàn cảnh. Thời của nó đã đến. Cỗ máy là điểm tinh túy. Nó sẽ mở ra những cơ hội chính đáng, để từ đó thế giới sẽ bùng nổ với tất cả những thứ liên quan đến thiết bị đeo được. Thứ chúng ta đã xem như khoa học viễn tưởng trong quá nhiều năm sẽ không chỉ còn gói gọn trên màn ảnh nữa.”

Nếu đúng vậy, thì tại sao bây giờ cánh cửa cơ hội mới mở ra? “Người ta đã nói về VR từ những năm 60,” người dẫn chương trình đặt câu hỏi. “Tại sao bây giờ phần cứng và phần mềm này mới ở đó để mở ra cơ hội?”

“Như John đã nói”, Luckey trả lời, “thiết kế này khá đơn giản. Và một số người đang bảo, ‘Ồ, thứ này thật tuyệt vời! Hãy tưởng tượng công nghệ đã tiến bộ đến mức con người có thể sản xuất ra thứ này. Nhưng tại sao công ty cực-lớn lại không làm được điều này chứ?’ Và câu trả lời là, người biến điều này thành sự thực không chỉ mình tôi, hay Oculus, hay bất kì công ty VR nào khác. Để tạo ra được bộ hoàn chỉnh, chúng tôi cần sự trợ giúp của những thị trường lớn hơn rất nhiều, như ngành công nghiệp điện thoại cầm tay, và thiết bị điều khiển chuyển động...”



“Đáng lẽ điều này đã có thể xảy ra từ năm năm trước,” Carmack nói thêm. “Chúng ta đã có chiếc màn hình phù hợp, những thiết bị điều khiển ổ cứng MEMS phù hợp. Chỉ cần ai đó quyết định kết hợp tất cả lại với nhau...”

Ngày hôm sau, Oculus bắt đầu trình diễn phiên bản nguyên mẫu tại QuakeCon và gần như ngay lập tức, người ta bắt đầu xếp hàng quanh gian hàng của Oculus.

“Đây!” Luckey hào hứng nói và đưa kính cho người đầu tiên trong hàng. Đối với cậu, cũng như với Mitchel và Dycus, chuyện này hoàn toàn mới mẻ. Tất cả đều chưa từng có kinh nghiệm trình làng một sản phẩm tại một triển lãm thương mại nào trước đó. Vì vậy, khi nói về sản phẩm, họ định chỉ học những thứ xịn nhất về nó. Nhưng trước khi bắt đầu, họ đã đồng ý với nhau về một nguyên tắc không bao giờ được bỏ qua: Đừng nói vống lên về trải nghiệm với Rift. Đặc biệt là với đám đông này, ở ngoài kia đang có đầy rẫy những game thủ sống chết cùng trò chơi điện tử, và cả những người倜傥 tận các công nghệ hiện đại nhất của máy tính.

Với suy nghĩ này, nhóm Oculus đã bám sát mục tiêu. Trong quá trình đó, họ nhận thấy một điều buồn cười xảy ra hết lần này đến lần khác: Tất cả sự curosie điệu hóa mà Luckey, Mitchell và Dycus không chịu nói ra, lại được chính những người đã thử bản nguyên mẫu nói với họ. Tất cả những lời họ nói đều xoay quanh, “Thật không thể tin được!” và “Thú này sẽ trở nên VĨ ĐẠI!”, cho đến “Hãy nhớ lấy lời tôi: VR chắc chắn sẽ thay đổi cách giống loài của chúng ta sống”.



“Thật sự, ThẬTTTT, sự sự cần cù toàn tâm toàn ý vào SDK của Ouculus...” Iribé nhấn tin cho Antonov vào tối muộn ngày 4 tháng Tám năm 2014. “Dillon sẽ từ chức ở Autodesk và gia nhập Oculus!”



“Cậu không nghĩ là hơi sóm à?” Antonov trả lời. “Anh ấy sẽ làm gì ở đây trong một tháng kể từ bây giờ, khi chiến dịch Kickstarter kết thúc, chúng ta vẫn chưa có SDK và bộ công cụ để phát hành? Mình đoán nhé, cậu định tổ chức ở các diễn đàn và cộng đồng Hàn Quốc?”

“Địa phương hóa chiến dịch Kickstarter, thông cáo báo chí, sự kiện báo chí đầu tiên, v.v...” Iribe nói. “Chúng ta cần các nhà phát triển Hàn Quốc mua bộ công cụ trên Kickstarter.”

“Ờ, đó là chuyện hiển nhiên... với mình thì, nó nghe như một phần của công việc bán thời gian cho đến khi bộ công cụ thực sự đến tay mọi người. Ngay lúc này chúng ta đang ở giữa làn sóng marketing rầm rộ. Nhưng rồi chúng ta sẽ cần bắt tay vào việc và thực sự sẵn sàng... Mình chỉ cảm thấy cậu đang không dành MỘT CHÚT thời gian nào cho hoạt động R&D hết.”

“Bản nguyên mẫu của Carmack cho phép chúng ta làm như vậy. Dillon sẽ ghé thăm hàng trăm studio, giới thiệu bản nguyên mẫu, và thuyết phục các nhà phát triển thích thú, tạo tiếng vang.”

“Phải. Rồi cậu sẽ đến công ty hàng ngày và hỏi – SDK đâu? SDK đâu?Bạn mình thực sự cần vài tháng cho nó.”

“Cậu có ba tháng,” Iribe nói với Antonov. “Tập trung vào SDK đi.”

“Hoặc bốn tháng,” Antonov nói. “Đến tháng thứ ba, cậu sẽ có bản xem trước.”

“Được...” Iribe trả lời. “Chúng ta phải nhanh lên. Và mở rộng một cách quyết liệt. Tin mình đi, mục tiêu bán 1 triệu bộ dành cho người tiêu dùng vào Giáng sinh tới, chúng ta sẽ cần tăng tốc phi thường đấy.”



“Thật đên rồ,” Luckey nói với Edelmann sau khi trở về từ Quakecon. “Mọi người đến chở anh và, kiểu, họ muốn xin chữ ký của anh.”



Luckey nghĩ đây chỉ là một yêu cầu kì quặc từ đám đông cuồng nhiệt. Nhưng sau đó hai ngày, chuyện này lại diễn ra tại SIGGRAPH ở Los Angeles. Sau đó, nó cũng lặp lại tại Gamescom ở Đức (15 tháng Tám) và tại sự kiện Unite của Unity ở Amsterdam (22 tháng Tám). Trong suốt tháng đó, sự phấn khích dành cho Oculus tiếp tục tăng lên.

Mốc đầu tư cuối cùng vượt qua hai triệu đô-la trên Kickstarter, với lời cam kết từ hơn 9.000 người (bao gồm cả những tên tuổi lớn, như Markus “Notch” Persson, cha đẻ của Minecraft, người đã ủng hộ các chàng trai số tiền 10.000 đô-la).

Theo đó đó, Meteor Entertainment và Adhesive Games, chủ nhân của trò chơi Hawken, đã thông báo sẽ thiết kế một phiên bản cải tiến của trò chơi này để chơi được với Rift. Như vậy, ngoài Doom 3 BFG, đã có thêm một tựa trò chơi khác sẵn sàng nhập cuộc khi bộ kính được giao tới tay người ủng hộ vào tháng Mười hai. Và có vẻ như Oculus sẽ có thêm một tựa trò chơi thứ ba: Một tựa trò chơi mới từ Notch, phần tiếp theo của Minecraft với chủ đề không gian. Các chàng trai đã lén ra Persson tại Penny Arcade Expo ở Seattle Persson. Tuy họ không có nhiều thời gian, nhưng đủ để hoàn toàn chinh phục Persson. “Tôi cảm thấy hoàn toàn bị ấn tượng,” Notch tuyên bố trước khi thề sẽ giữ liên lạc rồi chạy mất.

Đó là kết thúc hoàn hảo cho một tháng kì diệu. Iribe và Mitchell đã ăn mừng tại một bữa tiệc do nhóm làm Hawken tổ chức. Cả hai đã lén lút kiểm tra điện thoại, làm mới, làm mới, để theo dõi những cam kết cuối cùng trên Kickstarter – cho đến khi, với màn đếm ngược 5-4-3-2-1 đến nửa đêm, các chàng trai cùng nhau cung sâm-panh ở con số: 2.437.429 đô-la.

Đó là con số cuối cùng, cao hơn gần 10 lần mục tiêu gây quỹ của họ. Và đến tháng Chín, đã ủng hộ tiếp tục tăng lên cho đến khi Iribe tổ chức cuộc họp video đầu tiên của mình – với Mitch Lasky của Benchmark Capital. Sau một màn chào hàng có vẻ suôn sẻ, Benchmark quyết định sẽ không đầu tư, chủ yếu do họ quan ngại về chứng “say chuyển động”



(motion sickness). Bởi vì cuối ngày hôm đó, vài đối tác của họ thử bản nguyên mẫu của Iribi xong đã bị chóng mặt, buồn nôn.

Để tập huấn cho đồng nghiệp, Luckey đã soạn thảo một tài liệu khái quát những vấn đề họ đang gặp phải. “Ở cấp độ cơ bản, có hai kiểu say.”

Thứ nhất là “say chuyển động”. Nó xảy ra bởi sự khác biệt giữa cái bạn nhìn thấy (thực ra, chính xác là các bộ não của bạn nghĩ là bạn nhìn thấy), và cái mà tai trong của bạn cảm nhận được. Đây là lí do tại sao có hiện tượng một số người bị say khi đi tàu, xe, hay thậm chí là khi chơi các trò chơi bắn súng tốc độ cao trên màn hình 2D thông thường.

Thứ hai là “say chuyện động kĩ thuật số” (Cybersickness). Nguyên nhân của nó là do các yếu tố VR khác như trường quan sát rộng, độ trễ tăng, áp lực, trọng lượng đầu và các vấn đề về thị giác (ví dụ, đồ họa lập thể không tốt).

“Việc của chúng ta là khắc phục nhóm số hai,” Luckey giải thích, “bằng cách chế tạo phần cứng tốt nhất có thể. Kĩ thuật theo dõi vị trí sẽ tạo ra một sự khác biệt lớn và đó là điều tốt nhất chúng ta có thể làm [để giải quyết tình trạng say].”

Theo quan điểm của Luckey, theo dõi vị trí là KĨ THUẬT PHẢI CÓ đối với phiên bản hoàn thiện dành cho người tiêu dùng của Rift. Và nếu Oculus muốn tung ra bộ công cụ phát triển thứ hai tên là “DK2” cùng lúc với đợt ra mắt người tiêu dùng của Rift (đó là một ý tưởng mà họ đã bắt đầu thảo luận nội bộ), thì có lẽ DK2 cũng bắt buộc phải ứng dụng kĩ thuật theo dõi vị trí.

“Tuy nhiên, điều đó sẽ không thành vấn đề, và qua thời gian, người ta sẽ thích nghi được với nó. Phi công lái máy bay chiến đấu cần được đào tạo để vượt qua chứng say chuyển động, phi hành gia cũng vậy. Nếu chúng ta tiếp thị sản phẩm của mình là trải nghiệm có cùng cường độ với những công việc đó, thì hi vọng là mọi người sẽ hiểu rằng, say chuyển động là chuyện mà 100% người đeo đều gặp phải... Và em tự tin rằng



chúng ta có thể đạt đến con số: 95% người đeo sẽ cảm thấy ổn sau một thời gian.”

Nghe vậy, Iribe cảm thấy dễ chịu hơn nhiều, vì rõ ràng so với Luckey, Mitchell, Antonov và Reisse, anh dễ bị buồn nôn hơn khi thử nghiệm các nội dung trong VR. Vì vậy, nếu họ thực sự có thể đạt được con số ước tính là 95% đó, thì có lẽ anh cũng sẽ ổn thôi.

“Em đã chạy một cài đặt với một trong những HMD của mình tại liên hoan phim Sundance năm ngoái,” Luckey nói, trước khi giới thiệu một vài tài liệu về chủ đề này. “Và trong số khoảng 170 người đi hết 10 phút thử nghiệm mà em thấy, kết quả khảo sát cho biết chỉ có khoảng 15% báo cáo gấp phải các triệu chứng buồn nôn...”

Mặc dù Iribe tràn ngập hi vọng về chuyện Oculus có thể giải quyết được tình trạng say chuyển động, nhưng anh cũng hiểu rằng, nỗi quan ngại của Benchmark là hoàn toàn hợp lý. Bên cạnh đó, họ cũng có nêu ra một số vấn đề khác: những nguy cơ của việc kinh doanh phần cứng, những thất bại trước đây của VR, v.v...

Tất cả những người đã tham gia vào Oculus cho đến thời điểm này (Luckey, Iribe, Mitchell, Antonov, Reisse, McCauley, Seo và Dycus) đều biết những rủi ro kể trên là rất nghiêm trọng. Nhưng họ không quan tâm. Đúng hơn là, họ *không thể* để nó làm phân tâm. Họ cần phải tin rằng, sứ mệnh của họ sẽ dẫn đến một kết quả khác. Vì nếu họ không tin tưởng vào những gì mình đang làm, thì thực tế ảo sẽ không bao giờ ra đời.

Nhưng ngay cả khi tám kẻ mộng mơ này sẵn sàng chấp nhận rủi ro đó, thì chỉ cần thách thức đơn giản thôi, cũng vẫn là quá lớn để họ có thể tự mình vượt qua. Như Paul Pedriana đã chỉ ra, Oculus quá nhỏ bé, quá mạo hiểm, quá thiếu kinh phí để thu hút người dùng. Những gì họ cần là một đội ngũ những kẻ dị thường.

CHƯƠNG 14

NHỮNG KẺ DỊ THƯỜNG

Tháng Chín – tháng Mười năm 2012



Nirav Patel

Càng lớn, Nirav Patel càng bị ám ảnh với việc tháo rời mọi thứ.

“Ban đầu là một chiếc xe hơi điều khiển từ xa, xong có thể là một máy chơi điện tử, cũng có khi là một cái máy nướng bánh,” Patel, bây giờ đã 25, kể lại với Luckey và Iribe trong buổi hội thảo của McCauley vào giữa tháng Chín. “Bất kể là gì thì cũng thế thôi: Thay vì cứ thế chấp nhận những thứ đó như một phần của đời mình, tôi cần phải biết chính xác thì cái gì làm nó hoạt động. Hoặc tại sao người ta bắt nó làm cái việc mà nó đang làm.”

Luckey gật đầu. Cậu biết chính xác Patel đang nói cái gì.

“Vậy là tôi bắt đầu đi lấy tuốc-nơ-vít,” Patel tiếp tục, “tháo nó ra rồi lắp nó lại. Có lúc nó hoạt động, có lúc không, nhưng chính cái quy trình và công nghệ mới là thú vị hơn nhiều.”

Chính bản tính ham học hỏi này đã dẫn Patel đến Carnegie Mellon, rồi Apple và sau đó là tạo ra các dự án bên lề, như cảm biến theo dõi



Adjacent Reality. Đây là một thiết bị theo dõi tay và đầu nhỏ gọn, không dây – chỉ nặng 9,2 gram – nếu được lắp thêm vào Rift, nó có thể thu được 3DOF cần thiết để mang lại trải nghiệm tốt hơn. Về bản chất, nó có thể thay thế cảm biến theo dõi Hillcrest mà Luckey & Co. đã sử dụng trước đây. Mục đích cuộc gặp gỡ này là nhằm khám phá khả năng đó, hoặc lạc quan hơn nữa, là họ muốn thuyết phục Patel rời Apple để tham gia vào doanh nghiệp khởi nghiệp nhỏ bé điên rồ này.

Tuy nhiên, Patel không hề biết về những mục đích trên, anh chỉ nghĩ đơn giản rằng Luckey mời mình đến để thử nghiệm nguyên mẫu VR của cậu. Nhưng khi Iribé và Luckey chia sẻ những cái nhìn đầy ẩn ý về việc họ có nên thảo luận tiếp những gì đang xảy ra hay không, Patel bắt đầu nghi ngờ.

“Chúng tôi đang gặp vấn đề với màn hình”, Luckey buột miệng.

Chuyện là, trước khi công bố Kickstarter của họ, McCauley đã làm việc với Chimei Innolux (một nhà cung cấp LCD ở Đài Loan) để mang về cho Oculus một thỏa thuận ngon lành liên quan đến một dòng sản phẩm màn hình tấm nền 5 inch đã ngừng sản xuất. Nhờ việc mua được những thứ này với giá rẻ như vậy, Oculus mới có thể định giá *devkit* của họ ở mức 300 đô-la. Nhưng vấn đề ở đây – một “vấn đề” mang ý nghĩa tích cực – là Oculus bán được tới 7.400 *devkit*. Con số đó lớn hơn đáng kể so với số màn hình 5 inch mà Chimei Innolux còn (khoảng 5.000). Và bởi vì mẫu này hiện đã ngừng sản xuất nên Oculus không thể đặt thêm.

Mọi người đã cố gắng hết sức và mua được một màn hình có giá cả và chất lượng tương đương, nhưng nó lại có một vấn đề khác xảy ra: Màn hình này dài 7 inch. Cũng giống như trường hợp các vi mạch, hay các loại màn hình HMD mà nói lớn hơn không hẳn là tốt hơn. Điều này thậm chí còn đặc biệt đúng trong trường hợp này, vì nếu tích hợp một tấm nền lớn hơn 40%, Oculus phải thay đổi rất nhiều trong thiết kế sản phẩm của họ.

“Nhưng những vấn đề như thế này,” Iribé nói đùa, “là chuyện tất yếu thôi. Chúng tôi sẽ thu xếp mọi thứ ổn thỏa, và khi đó, chắc chắn nó



sẽ tuyệt vời đến không thể tin được. Hãy tự chính mình trải nghiệm bản nguyên mẫu, và cậu sẽ thấy chúng tôi sẽ *thay đổi* thế giới.”

Sau gần bốn năm ở Thung lũng Silicon, Patel đã trở nên miễn nhiễm với kiểu cường điệu này. Hoặc đây là anh tưởng thế. Bởi vì khi Iribe tuyên bố như vậy, Patel thấy mình có chút tin tưởng lời anh chàng này nói, dù cả hai chỉ mới vừa gặp nhau thôi.

Có lẽ là do Patel nhận thấy hình ảnh của chính mình ở Iribe. Hình ảnh một anh chàng tự phụ nếu không được chống đỡ bởi sự tự tin tuyệt đối, thì rất có thể sẽ khiến người ta khó chịu. Nói cách khác: Iribe không hề làm bộ làm tịch. Một cách tự nhiên, anh tin vào chính xác cái điều anh nói ra. Và mặc dù hắn nhiên vẫn có lúc Iribe sai, nhưng nhờ niềm tin tuyệt đối đó, Patel đã bắt đầu lung lay, anh muốn tin tưởng người này.

Đó là một giả thuyết, nhưng cũng có một giả thuyết khác: Patel tin Iribe bởi vì, trong sâu thẳm, anh rất muốn tin vào một điều gì đó. Suốt nhiều năm qua, với tư cách là một độc giả trung thành và đầy đam mê của khoa học viễn tưởng, Patel đã mơ mộng về những tương lai giống như trong *Neuromancer* của William Gibson, hoặc *Snow Crash* của Neal Stephenson. Nhưng tất cả những viễn cảnh đó dường như chỉ thuần là tưởng tượng. Cho đến khoảng sáu tháng trước, mọi chuyện đã thay đổi khi anh đọc *Ready Player One* của Ernest Cline.

Lấy bối cảnh năm 2044, *Ready Player One* mô tả một thế giới, trong đó mọi người nhảy vào nhảy ra khỏi thực tế ảo cũng dễ dàng như sử dụng Internet. Trong thế giới viễn tưởng này, chính phủ đã chuyển tất cả các trường học từ thế giới vật lí sang thế giới ảo. Điều này nghe có vẻ nham hiểm, thậm chí có thể là phản xã hội, nhưng sự thực thì ngược lại: Trong vũ trụ ảo được gọi là OASIS này, sự tương tác của con người cũng đẹp đẽ và kinh khủng như trong thế giới thực. Ngoại trừ việc ở đây, các tài nguyên là vô hạn. Vì vậy, tạm biệt những ngân sách bị cắt xén! Và tạm biệt tình trạng phân chia tầng lớp kinh tế-xã hội cũ! Trong OASIS, mọi người đều có quyền tiếp cận những thứ tốt nhất và có cơ hội đạt đến tiềm năng đích thực của mình.



Giống như hầu hết mọi thứ trong cuộc sống, các giải pháp mới luôn mang theo những vấn đề mới. Mặc dù những vấn đề trong *Ready Player One* cũng đáng lưu tâm, nhưng chúng không biến nó thành một câu chuyện cảnh giác. Về mặt này, bằng cách tránh đặt ra một số mệnh không tưởng hoặc “phản địa đàng”, *Ready Player One* đem lại cho Patel cảm giác chân thực độc nhất vô nhị. Cái cảm giác giống như lúc anh đối mặt với bất cứ loại công nghệ nào xuất hiện trong đời thực: Sững sờ, lộn xộn và kèm theo đó là cảm giác mơ hồ về sự tất yếu không thể tránh khỏi.

“Các cậu đọc cuốn này chưa?” Patel hỏi.

“Chưa”, Iribe trả lời. “Nhưng mọi người luôn nói chúng tôi cần đọc nó, càng sớm càng tốt.”

“Tôi cũng mới đọc nó vài tuần trước,” Luckey hào hứng nói. “Thực sự tuyệt vời. Và công nghệ trong đó chính là công nghệ của tương lai gần: Không đòi hỏi sự đột phá quan trọng nào. Điều này khá trái ngược với SAO. Anh xem SAO chưa?”

“SAO là gì?” Patel hỏi.

SAO là viết tắt của *Sword Art Online*, một bộ light novel¹ ở Nhật Bản của tác giả Reki Kawahara, gần đây đã được chuyển thể thành anime khoa học viễn tưởng. Câu chuyện diễn ra trong một tương lai không xa, nơi 10.000 game thủ chiến đấu với nhau để lên được tầng trên cùng của một tòa lâu đài nổi đầy hiểm họa trong một trò chơi thực tế ảo mới bí ẩn. Để tham gia vào trò chơi này, người chơi liên kết với một bộ kính VR “NerveGear” có bộ thu phát vi sóng mật độ cao có thể thâm nhập vào não và tạo ra các giác quan nhân tạo.

“Về cơ bản, trong truyện nó là trò chơi đỉnh nhất từ trước đến nay,” Luckey giải thích. “Tuy nhiên, như người chơi sớm hiểu ra, đây không

¹ Light novel: Là một dòng tiểu thuyết khá thịnh hành ở Nhật Bản, có lối viết kể chuyện đơn giản. Đối tượng độc giả phần lớn là học sinh trung học hay phổ thông, thường có kèm minh họa theo phong cách Anime-Manga.



chỉ là một trò chơi! Bởi vì nếu bạn chết trong trò chơi đó, bạn cũng chết trong đời thực."

Đến trước cuộc gặp gỡ đầu tiên với Patel, người ta mới chỉ phát hành 10 tập SAO. Nhưng Luckey đã biết đây là một trong những bộ phim yêu thích của mình. Với bộ anime mới toanh cực nổi này và sức nóng của tác phẩm thuộc hàng bán chạy nhất *Ready Player One*, cậu bắt đầu có cảm giác như, thực tế ảo đang có một khoảnh khắc hòa trộn vào văn hóa đại chúng.

Tất cả những điều này càng kích thích khao khát của Patel là được thấy khoa học viễn tưởng biến thành thực tế khoa học. Nhưng vẫn còn một trở ngại chấn ngang khiến anh chưa thể cho phép bản thân hoàn toàn tin tưởng: Đó là nguyên mẫu của Palmer Luckey.

Nếu nguyên mẫu của Luckey không đủ sức thuyết phục anh, ít nhất là theo một cách khiêm tốn nhất, nếu anh không hề cảm thấy mình đã được dịch chuyển đến một nơi khác, thì mọi khía cạnh của khoa học hay kĩ thuật cũng chẳng có gì quan trọng nữa. Khi Luckey đưa chiếc HMD cho anh, Patel cảm thấy một chút lo lắng. Chính là nó! Cái nhìn thoáng qua về một kiểu tương lai mà một ngày nào đó sẽ thành hiện thực. Tâm trạng đầy lo lắng, Patel bước vào thực tế ảo.

"Thật đáng kinh ngạc!" Patel tuyên bố.

Luckey và Iribe liếc nhìn nhau. Đủ kinh ngạc để rời khỏi Apple chứ hả?

"Cậu nghĩ gì về những dữ liệu đầu vào?" Patel hỏi.

"Ô," Luckey đáp, "chúng tôi đang xem xét rất nhiều thứ. Chúng tôi luôn muốn có đưa phép vào trước thời điểm tung ra DK2. Hai bàn tay sẽ là chìa khóa."

"Hai người đã xem những gì Leap Motion đang làm chưa?"

Leap Motion là một start-up ở San Francisco đã quay trở lại đường đua một cách ngoạn mục vào tháng Năm với bản nguyên mẫu ấn tượng



của bộ điều khiển chuyển động không cần tay. Họ tin rằng thời của kĩ thuật điều hướng máy tính bằng chuột sắp kết thúc, và nó sẽ sớm được thay thế bằng các cử chỉ không cần chạm như cuộn, vuốt và chụm để phóng to. Điểm liên quan của nó với Oculus là công nghệ dựa trên cảm biến giúp thiết bị có thể theo dõi ngón tay.

“Thật vui khi cậu nhắc đến chuyện đó,” Iribe nhẹ răng cười. “Vì bọn tôi định đến đó gặp họ vào ngày mai. Vì thế... cậu biết đấy... nếu cậu kết với bọn tôi trước, thì bọn tôi có thể đưa cậu đi cùng!”

Patel muốn nói có, nhưng Oculus còn lâu mới trả nổi mức lương như cậu đang nhận ở Apple, họ cũng còn lâu mới đem lại sự ổn định đó. Và xét về mặt sáng tạo, Patel lo ngại chuyện đứng núi này trông núi nọ có thể khiến anh bị chêch hướng khỏi những niềm đam mê riêng của anh. Anh cũng lo lắng các thế lực thị trường sẽ thay đổi quy mô dự án của anh.

Đây là những mối lo ngại chính đáng, nhưng Luckey và Iribe tin rằng họ có thể vượt qua chúng. Vì vậy, họ đã cố gắng quyến rũ cái tôi của Patel (“Cậu quá giỏi để làm ở Apple!”), tính hoài nghi của anh (“Cậu sẽ lạc lối ở Apple”), và cảm nhận của anh về chủ nghĩa lí tưởng (“Hãy nghĩ khác... thật sự đấy!”). Xét trên thực tế, với hồ sơ lí lịch của Patel, anh hoàn toàn có thể rồng rạc nói câu “Mục tiêu của tôi là biến khoa học viễn tưởng thành thực tế”. Không có gì đáng ngạc nhiên, chiêu cuối cùng đã đánh trúng tim đen.

Patel vẫn cần một chút thời gian để cân nhắc các lựa chọn. Kể cả có nói đồng ý đi nữa, anh vẫn cần vài tuần để thông báo cho Apple theo đúng thủ tục và sắp xếp công việc trước khi chuyển đến Irvine.

Nhưng Luckey và Iribe thì cần người ngay bây giờ. Họ cần phải bắt tay vào giải quyết những vấn đề với bộ theo dõi càng sớm càng tốt. Trong mọi trường hợp, Iribe đều không sẵn lòng từ bỏ. “Thật tình cờ là bọn tôi sẽ thảo luận về bảng vốn vào ngày mai,” ý Iribe muốn nói đến tỉ lệ phân chia quyền sở hữu của công ty. “Nếu cậu có thể cam kết trước lúc đó, bọn tôi có thể đưa cậu vào và chia cổ phần nhà sáng lập cho cậu.”



“Tôi có thể suy nghĩ một đêm không?” Patel hỏi.

“Tất nhiên,” Iribé trả lời. Sáng hôm sau, anh gửi cho Patel một email.

TÙ: Brendan Iribé

CHỦ ĐỀ: Cập nhật Oculus

Sẵn sàng để thay đổi thế giới chưa?;-)

Bọn tôi sẽ đến xem bản nguyên mẫu mới nhất của Leap vào khoảng 5:30 chiều hôm nay. Nếu cậu đồng ý tham gia và rảnh vào chiều nay, chúng ta có thể gặp trước để thảo luận về vị trí của cậu. Rồi chúng ta sẽ cùng nhau đến Leap. Hoặc nếu cậu cần thêm thời gian, chuyện này đương nhiên là có thể hiểu được, chúng ta sẽ nói chuyện thêm trong thời gian tới.

TÙ: Nirav Patel

CHỦ ĐỀ: RE: Cập nhật Oculus

Brendan,

Tôi đã sẵn sàng...

Cuối buổi chiều hôm đó, sau khi trở về từ Leap Motion, Patel nhận được một tin nhắn khác từ Iribé. Email này đính kèm một bản sao của bảng vốn đã được đề cập trước đó (và mới được cập nhật thêm):



CỔ ĐÔNG	HẠNG A	HẠNG B	% SỞ HỮU
Palmer Luckey	160.000		16%
Brendan Iribé	160.000		16%
Micheal Antonov	110.000		11%
Dự trữ cho vòng Tài trợ Hạt giống	300.000		30%
Nate Mitchell		30.000	3%
Jack McCauley		30.000	3%
Andrew Reisse		10.000	1%
Greg Deutsch		10.000	1%
Dillon Seo		10.000	1%
Nirav Patel		10.000	1%
Dự trữ cho Hội đồng Cổ vấn		50.000	5%
Dự trữ cho các Lựa chọn Nhân viên		120.000	12%



Steve LaValle

Tiếng “hmm...” vang lên từ Steve LaValle, chuyên gia về người máy nổi tiếng thế giới, người đã bay đến đây từ Phần Lan. Anh đang đeo thiết bị nguyên mẫu chẳng chít băng dính, đứng gần như chính xác tại nơi mà Patel đã thử nó chỉ vài ngày trước đó. Mặc dù trông hoi kì lạ, LaValle vẫn lặng lẽ nhìn về phía trước, đột nhiên ngẩng đầu lên (rồi cúi đầu xuống). “Xin lỗi nhé,” LaValle vừa nói vừa nhấc kính lên khỏi mắt. “Tôi nghĩ tôi làm hỏng nó rồi.”

“Gi?” Iribé hỏi. “Không, chuyện đó là không thể.”

“Không phải là không thể,” LaValle giải thích. “Đơn giản nghĩa là chúng ta đang gặp phải một ‘vấn đề toán học’ thôi.”



“Có thật không?” Luckey hỏi nhiệt tình. “Đấy là loại ‘vấn đề toán học’ nào vậy?”

Mắt LaValle sáng lên khi nghe câu hỏi. Nhưng rồi anh cố gắng trấn tĩnh bản thân, kiềm chế sự phẫn khích một chút. Anh không muốn tỏ ra quá lập dị. Nhưng ‘vị giáo sư’ trong anh không thể dừng được. Hoặc có thể, bây giờ nhìn lại, đó chính là lí do tại sao anh trở thành giáo sư.

“Có thứ này được gọi là một điểm kì dị động học,” LaValle giải thích theo cách mô-phạm-rất-khiêm-nhường. “Nó liên quan đến khóa gimbal¹, một thứ có liên quan đến Apollo 11. Không ai biết gì về nó sao? Không sao, hãy để dành câu chuyện thú vị này cho một ngày khác nhé! Tóm gọn lại là các cậu đang xử lý chuyển đổi 3-D, nếu các cậu không thực sự biết mình đang làm gì, thì những chuyển động lên và xuống nhanh theo chiều thẳng đứng sẽ bị lệch so với hệ thống theo dõi.”

Iribi mở miệng nhưng anh không biết nên trả lời thế nào. Anh không hiểu LaValle vừa nói cái quái quỷ gì nữa. Thế nhưng, LaValle càng nói, Iribi càng bị thuyết phục rằng Oculus cần *người này*.

Khi Iribi đang xử lý cảm giác kì quặc này, và lên chiến lược tốt nhất để thuyết phục LaValle rằng cả hai bên đều cần nhau, thì Luckey đã tinh nghịch xen vào. “Khoan đã. Vậy là cơ bản, những gì anh đang muốn nói là anh cố tình làm hỏng kính của em!”

“Tôi cố tình kiểm tra thiết bị của cậu!” LaValle bật cười. Nhưng, đúng, nó hỏng rồi. Đừng lo! Nó sẽ thiết lập lại khi cậu tái khởi động hệ thống. Và nếu có thể an ủi cậu chút nào, xin lỗi, đúng là tôi thấy hơi tệ thật.”

LaValle thực sự cảm thấy hơi tệ, nhưng đồng thời anh cũng cảm thấy đôi chút nhẹ nhõm. Trong suốt 17 năm dành cho lĩnh vực học thuật (làm nghiên cứu sinh hậu tiến sĩ tại Stanford, giảng dạy khoa học máy tính tại bang Iowa, và sau đó trở thành giáo sư tại Đại học Illinois), anh

¹ Khóa Gimbal (Gimbal Lock): Là hiện tượng mất một bậc tự do trong không gian ba chiều khi 2 trong 3 trục trùng nhau (hoặc song song nhau) dẫn đến hệ thống chỉ quay trong không gian 2 chiều.



chưa bao giờ bị hấp dẫn bởi ý nghĩ thử vận may trong lĩnh vực kinh doanh. Với anh viễn cảnh làm chuyện đó có vẻ thật đáng nản. Thậm chí dường như anh còn nản hơn sau khi xem đoạn video thú vị đăng trên Kickstarter của Oculus. LaValle chợt nhận ra rằng những người này thực sự đang khám phá được cái gì đó. Anh đã mất nhiều tuần lo lắng rằng mình đang xa rời vùng an toàn của bản thân, rằng những anh chàng công nghệ mới chỉ ngoài đôi mươi đến từ ngành công nghiệp trò chơi điện tử này có thể sẽ coi anh hoàn toàn là kẻ ngoài cuộc. Nhưng giờ đây LaValle bắt đầu cảm thấy nhẹ nhõm khi biết rằng ít nhất mình cũng có thể đóng góp cái gì đó.

Mặc dù vẫn cảm thấy bị jet-lag¹ khủng khiếp, nhưng LaValle nhận ra rằng càng nói, càng chứng tỏ bản thân có thể đem lại giá trị cho những đứa trẻ ôm giấc mơ VR điên rồ này, anh càng cảm thấy thoải mái hơn. Và anh cũng để ý thấy một điều khác nữa: *Anh càng cảm thấy thoải mái bao nhiêu, thì họ càng cảm thấy không thoải mái bấy nhiêu.*

“Chúng tôi thực sự đánh giá cao việc anh đã bay đến đây để gặp chúng tôi,” Iribé nói khi đã làm vài li bia với LaValle và Antonov trên lâu vào cuối ngày hôm đó. “Cả quãng đường từ Phần Lan sang đây, rất xa đấy! Anh làm gì ở bên ấy vậy?”

“À,” LaValle bắt đầu, “trong giới học viện, chuyện nghỉ phép để nghiên cứu dự án riêng sau mỗi bảy năm rất phổ biến. Vì vậy, tôi đã xin nghỉ một năm nay để viết sách.”

“Tuyệt,” Antonov nói. “Về chủ đề gì?”

“Ồ, câu hỏi hay,” LaValle trả lời. “Vẫn chưa xong xuôi. Nhưng về cơ bản, nó tóm tắt một số nội dung mà tôi đã phát hiện kể từ cuốn sách cuối cùng tôi viết trong thời gian nghỉ phép, năm 2004. Hồi đó, tôi đã đến Ba Lan và viết một cuốn về chuyển động của người máy. Một cuốn ‘to béo’ dày cả nghìn trang.”

¹ Jet-lag: Là hội chứng rối loạn cơ thể do thay đổi múi giờ một cách nhanh chóng khiến mệt mỏi.



Planning Algorithms (tạm dịch: Thuật toán hoạch định) là cuốn sách “to béo” mà LaValle đã viết năm 2004, nhằm khám phá sự giao thoa giữa các lĩnh vực người máy, trí tuệ nhân tạo, đồ họa máy tính và lí thuyết điều khiển tự động (là một nhánh liên ngành của kĩ thuật và toán học, liên quan đến hành vi của các hệ thống động lực). Cuốn sách của LaValle đã triệt để giải quyết những điểm khác biệt trong các lĩnh vực nghiên cứu này. Và nó được sự công nhận rộng rãi là một phương pháp thống nhất, gắn kết vô số dạng thuật toán hoạch định khác nhau.

“Bây giờ, có một câu hỏi đặt ra là, tất cả những thứ này liên quan quái gì đến thực tế ào? Ý tôi là, đó là điều mà tôi đã tự hỏi khi bất ngờ nhận được email từ một người nào đó tên là Jack McCauley.” LaValle nói tiếp.

“Vậy anh đã làm gì để trả lời được câu hỏi đó?” Iribe hỏi, vui mừng khi thấy cuộc trò chuyện đã thoái mái hơn.

“Xem nào,” LaValle bắt đầu. “Òmmmm, video đăng trên Kickstarter của các cậu khá thú vị. Không hẳn, nhưng nó khá ấn tượng.”

“Đó là ‘đứa con’ của Nate,” Iribe nói. “Nate Mitchell, một trong những người sáng lập. Anh sẽ gặp cậu ấy vào lần tới anh đến đây.”

Lần tới tôi đến đây? Nghe có vẻ tự phụ, LaValle nghĩ. Hoặc có thể đó là một chiến thuật: Xây dựng một mối quan hệ bằng cách làm cho nó có vẻ chắc chắn.

“Nghe hay đấy!” LaValle phụ họa. “Vậy nên, đúng thế, là do cái đoạn video ấy. Và sau đó là Jack McCauley. Ông ấy có hồ sơ ấn tượng và ông ấy đã viết một cái email rất hay. Ít nhất cũng đủ để thuyết phục tôi nên làm tương tự. Nhưng còn có một chuyện khác, là thế này: Trong lĩnh vực người máy, tôi nhận thấy rằng, chúng ta thường gặp rắc rối với một công nghệ nào đó vì chúng ta không có được thành phần cần thiết. Nó chưa từng tồn tại. Kiểu như người ta vẫn chưa phát minh ra cảm biến bên phải. Nó đã xảy ra với lĩnh vực người máy trong những năm 90, cho đến



khi SICK (một công ty của Đức) phát minh ra những cảm biến thay đổi cuộc chơi này. Và thật bất ngờ, tất cả các nhà khoa học máy tính này bắt đầu trông thông minh hẳn ra. Nhưng sự thực là tất cả đều nhờ cái thành phần trị giá 8.000 đô la trên."

"Vì vậy, khi các anh kể mình thực sự cần một thứ hàng hóa, một thành phần nào đó. Nó làm tôi nhớ lại những gì tôi biết từ lĩnh vực người máy. Và vì vậy tôi tin rằng, chắc chắn các anh sẽ có thể tạo được cái gì đó khác biệt. Và tôi cũng sẵn sàng tin rằng, mình sẽ có thể tạo ra thứ gì đó để thêm vào."

"À," Iribe nói, "chúng tôi sẽ rất vui mừng nếu có anh..."

"Ồ!" LaValle buột miệng. "Hãy tua lại một chút, còn một người khác mà tôi cần kể công trước khi tôi quên mất: Vợ tôi. Anna Yershova. Cô cũng là một kĩ sư. Tôi nhớ là, khi tôi đang ngồi trong một quán cà phê ở quảng trường Rotuaari ở Oulu, Phần Lan, tôi định đã giới thiệu Jack với một vài đồng nghiệp. Nhưng sau đó cô ấy nhắn tin nói rằng có lẽ chuyện hợp tác lần này sẽ thú vị đây. Chúng ta có thể nghiên cứu nó cùng nhau. Cũng cần phải lưu ý rằng cô ấy đã phát chán ở Phần Lan, nên phản ứng đó có thể là một các giải tỏa của cô ấy."

"Vì sự buồn chán của vợ Steve!" Antonov nâng li.

Joe Chen

"Joseph Chen!" Luckey thốt lên khi cuối cùng họ cũng đến được văn phòng của Chen.

"Ôi, không," Chen trả lời. Chen đã khoảng ngoài 30, với cái đầu hói, vì anh thích thế. Anh là giám đốc phát triển sản phẩm, người đã làm việc trong lĩnh vực công nghệ từ năm 2000 (và tại Epson từ năm 2007). Tuy nhiên, bất chấp tất cả những năm kinh nghiệm đó, có một điều gì đó ở Chen – ánh mắt hừng hực một ngọn lửa quyết đoán – khiến người ta nghĩ rằng, định mệnh của anh không phải là sau bàn giấy, mà là ngoài thực địa, với đôi tay lấm lem. "Hãy gọi tôi là Joe."



"Joe!" Luckey vui vẻ nhắc lại như vẹt.

"Palmer!" Chen đáp trả, cũng với giọng điệu châm biếm như của Luckey. Anh tự giới thiệu mình với Dycus và cảm ơn các chàng trai đã đến văn phòng. "Nhất là khi các cậu đang *siêu* bận rộn kể từ SIGGRAPH."

SIGGRAPH là hội thảo đồ họa máy tính lớn nhất Bắc Mỹ, lần gần đây nhất được tổ chức vào đầu tháng Tám tại Trung tâm Hội nghị Los Angeles. Chính tại đó, tại gian hàng gần như vắng hoe của Epson, Luckey và Chen đã gặp nhau lần đầu tiên. Sau khi thử kính thực tế tăng cường còn ở giai đoạn thô của Epson, Luckey quyết định, Chen chính xác là kiểu người mà Oculus cần. Bây giờ, trong túi Luckey là một thỏa thuận làm việc mà cậu đang định sẽ rút ra và thuyết phục Chen ký vào đó trước khi rời khỏi văn phòng của anh.

Chen không hề biết gì về điều này. Giống như Luckey, anh đến buổi họp này với một kế hoạch bí mật của riêng mình. "Trước khi tôi đưa các cậu đi một vòng, tôi rất nóng lòng được thử Rift. Các cậu có thể cho tôi nhanh nhanh thử bàn nguyên mẫu được không?"

"À," Luckey trả lời, "nó đang hơi có vấn đề một chút. Vì chỉ có một cái duy nhất thực sự hoạt động lúc này, và Brendan đang giữ rồi."

"Ôi!" Chen thốt lên đầy thất vọng. "Một phần lí do tại sao tôi mời cậu đến đây là để xem thử này. Để xem cậu có nói thật không, hay chỉ bốc phét ấy."

"Nó hoàn toàn thật," Luckey cam đoan với Chen. "Và đừng lo, bọn em thực sự đang ở giữa giai đoạn chế tạo một loạt các nguyên mẫu mới."

Để chứng minh điều này, Luckey và Dycus giải thích chuyện suốt mấy tuần qua, họ đã ở chung một phòng tại một khách sạn hai sao ở Long Beach. Về cơ bản là cả hai đã vùi đầu vào chế tạo các nguyên mẫu suốt ngày đêm.

"Nó khá buồn cười," Dycus giải thích. "Kiểu bọn em có đủ loại súng bắn keo nóng, mỏ hàn, dây điện và lõi xốp. Chúng la liệt ở khắp mọi nơi trong phòng khách sạn."



“Nó khá tuyệt đấy!” Luckey thêm vào. “Điều khó chịu duy nhất là bọn em không thể gọi dịch vụ phòng vì, anh biết đấy, rất có thể họ sẽ nghĩ bọn em đang chế tạo bom hay gì đó. Vậy nên là, cái phòng bừa bộn khủng khiếp. Bạn gái em đã nói nó bốc mùi khoai tây chiên Hi Lạp. Nhưng vẫn kệ thôi à! Những vật dụng ở đó thực sự có ích để hoàn thành công việc chúng em cần làm.”

“Như Palmer đã nói,” Dycus giải thích, “những thứ này sẽ được hoàn thiện sớm thôi. Thật ra thì, bọn em đã mang theo một thứ.” Thứ mà họ mang đến là một chiếc Nintendo 64 đã được Dycus biến thành một thiết bị cầm tay chạy bằng pin. “Palmer nói anh đã làm một PCB tùy chỉnh với cổng thu tín hiệu camera tổng hợp. Bọn em mang cái này đến để thử với kính AR của anh.”

Chen không muốn cuộc họp diễn ra theo cách này, nhưng anh vẫn bắt buộc phải làm vậy. Một phần vì buổi giới thiệu sản phẩm be bé kì quặc này sẽ là thời điểm thích hợp để anh đề cập đến lí do sắp xếp cuộc họp này: Thuyết phục Palmer đồng ý xuất hiện cùng trong một video quảng cáo ngắn, với nội dung khám phá sự khác biệt giữa AR và VR. “Mục đích là để giáo dục mọi người,” Chen giải thích.

Luckey không thể không cảm thấy một cảm giác *déjà vu* đầy mỉa mai, Mới vài tháng trước thôi, Oculus còn “cầu xin” người trong ngành xuất hiện trong video của họ, và giờ thì chuyện ngược lại đang xảy ra (mặc dù ở quy mô nhỏ hơn nhiều).

Tuy nhiên, sự khác biệt lớn ở đây là Valve, Unity, Epic và tất cả những công ty khác đã có tiếng tăm, còn theo như Luckey biết, Oculus vẫn chưa có gì trong tay. Phải mấy tháng nữa họ mới có thể chuyển đi một *devkit*, mấy năm nữa mới sản xuất được một sản phẩm tiêu dùng. Và họ còn cần cả một cuộc chuyển đổi về văn hóa nữa, như thế mới có thể thuyết phục được công chúng nói chung rằng, lần này những lời phỏng đại về VR là sự thật.

Tuy nhiên, Luckey hiểu tại sao Chen hỏi vậy. Bởi vì mặc dù số lượng người Oculus đã thuyết phục được còn tương đối ít, nhưng đối tượng mà



họ đã “nuôi dưỡng” – bao gồm các game thủ cứng cựa, người yêu khoa học, và những người bắt đầu làm quen – tin tưởng vào điều họ đang làm với một thái độ hăng hái. Vì vậy, suy rộng ra, họ đang hết mình ủng hộ Palmer Luckey cùng những kế hoạch của cậu để thay đổi thế giới.

“Cậu đã thu hút được khá nhiều ‘tín đồ’ đấy,” Chen nói, khiến Dycus cười khúc khích còn Luckey thì đảo mắt đầy mỉa mai. “Sao? Thật thế mà. Tôi đã đọc AMA¹.”

Chen đang nhắc đến con mưa những lời ngưỡng mộ vô điều kiện mà Luckey nhận được trong suốt phần “Hỏi & Đáp” của chuyên mục “Hãy hỏi tôi bất cứ điều gì” trên Reddit hồi cuối tháng Tám.

“Vậy cậu nghĩ sao?” Chen hỏi. “Chỉ là một đoạn video ngắn, rồi tôi sẽ theo kế hoạch của cậu.”

“Thú thật,” Luckey trả lời, “em nghĩ video là một ý tưởng khá hay. Nhưng thực sự, em có một ý tưởng tốt hơn thế *nhiều*: Anh nên bỏ công việc này và đến với Oculus.”

Chen cười lớn vì cho rằng đây là một câu nói đùa.

“Em nói nghiêm túc mà!” Luckey trả lời, đưa Chen xem bản thỏa thuận làm việc. “Joe, hãy đến làm việc với em ở Oculus đi. Tất cả những gì anh phải làm là kí vào tờ giấy này.”

“Ôi,” Chen trả lời, “cậu đang ở trong văn phòng *của tôi!* Tôi khá chắc chắn rằng, hành động này không đúng đắn lắm đâu.”

Luckey nghiêng người về phía trước, sự phẫn khích của cậu lên cao ngùn ngụt. “Hãy đến đó và tạo ra khác biệt. Hãy thoát khỏi nơi này. Họ không quan tâm đến anh. Họ không quan tâm đến những ý tưởng của anh. Họ sẽ không cho phép anh tạo ra khác biệt.”

“Tôi sẽ không kí cái này, tôi thậm chí còn không biết các cậu đang làm gì nữa.”

¹ AMA (“Ask Me Anything” - nghĩa là: Hãy hỏi tôi bất cứ điều gì): Là một trong những chuyên mục nổi tiếng nhất trên Reddit. Nó là nơi mọi người có thể hỏi một người nổi tiếng về bất kỳ điều gì.

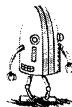


“Rồi anh sẽ biết.”

“Tôi không thể đơn giản là kí vào cái này và rồi Epson được.”

“Tất nhiên anh có thể!” Luckey trả lời. “Nhưng đừng làm thế vì em. Hãy làm thế vì mọi người, Joe ạ. Mọi người!”

“Ý tôi là,” Chen cố gắng trả lời sao cho không tỏ ra trịch thượng trước mặt Luckey. “Đã có ai nghe cậu hỏi thế này mà đồng ý chưa hả?”



“Đã bao giờ anh mơ về việc trở thành một phần của cái gì đó lớn lao hơn bản thân anh chưa?” Iribe đã hỏi như vậy vào vài tuần sau, khi ngồi trong một phòng riêng phía sau Capital Grille. Luckey ngồi bên cạnh, anh đang “nhấn ga” tăng tốc trong cuộc tuyển dụng cuối cùng cho làn sóng đầu tiên: Joe Chen. “Anh đã bao giờ nghĩ: Tôi thực sự muốn làm một điều gì đó đặc biệt, kiểu như *thực sự* đặc biệt, với cuộc đời mình?”

Chen nhận ra, có lẽ phải vài lần mỗi tuần, Iribe đều có một bài hùng biện như thế này, một bài hùng biện quả thực đã khiến anh cảm thấy như mình đang được chiêu mộ vào một giáo phái. Nhưng cái cách tuyển dụng của Iribe có một ưu điểm không giống ai, nó khơi dậy một điều gì đó trong sâu thẳm Joe. Mặc dù vậy, đó không phải là chuyện mà anh muốn nói ra. “Tôi không cố ý chen ngang bài diễn văn của anh,” Chen nói, “nhưng làm gì có loại người nào nghe những câu hỏi đó mà lại chỉ nói toẹt ra kiểu: Ủ, tôi ốn!”

“Câu nói rất hay,” Luckey nói tiếp với giọng điệu kịch tính thái quá, “thực ra em hay cố gắng hết sức để tránh làm những việc thú vị. Dạng như đừng có bắt em phải gánh chịu những áp lực khi làm những thứ lớn lao hơn bản thân mình!”

Iribe thích nguồn năng lượng giữa hai con người này. Bây giờ anh đã bắt đầu hiểu tại sao Luckey muốn thuê anh chàng này bằng được.



Lúc đó, Iribé nghĩ rằng Luckey chỉ đang hơi cứng đầu một chút. Nhưng cuộc gặp này càng kéo dài, Iribé càng dễ dàng nhìn ra những gì Luckey đã thấy: Chen có khả năng kết nối mọi người với nhau. Anh là kiểu người dễ dàng thích nghi với mọi người, mọi hoàn cảnh, và luôn cho rằng không có việc gì là nhỏ bé, kiểu mọi thứ xảy ra đều có ý nghĩa của nó.

“Thế là vài năm trước,” Chen nói, “tôi bắt đầu cảm thấy... Tôi không biết nữa. Tôi thấy chán công việc của mình. Tôi đã làm marketing nhưng nó rất ngẫu hứng. Ý tôi là, tôi đã bắt đầu ở mảng phát triển sản phẩm, việc đó rất tuyệt vời, chúng tôi đã thực sự có thể kiếm ra tiền, vì vậy công ty mẹ của chúng tôi ở Nhật Bản kiểu, ‘Ồ, anh không cần phát triển sản phẩm nữa, chúng tôi sẽ tiếp quản việc đó. Anh chỉ cần tiếp thị sản phẩm sang Mĩ một lần nữa.’ Tôi cho rằng chuyện đó thật ngu ngốc. Và tôi nhận ra... được rồi, tôi sinh ra ở Texas, và đã sống ở California được một thời gian. Nhưng dù vậy, tôi luôn cảm thấy khá mệt mỏi với văn hóa tiêu dùng này. Và các anh biết gì không? Tôi quyết định mình phải làm gì đó với đời mình. Tôi sẽ nhập ngũ.”

Chen đã kể cho Iribé và Luckey nghe chuyện mình đã rèn luyện thể lực, bỏ việc và đăng ký nhập ngũ ngay trước sinh nhật tuổi 35. Ở độ tuổi này, anh đã quá luống tuổi so với những người khác trong quân ngũ – họ gọi anh là “ông già” hay “ông ngoại”. Nhưng anh đã thể hiện rất xuất sắc trong “sự nghiệp” mới của mình. Sau khi Chen hoàn thành khóa học tại Trường đào tạo lính nhảy dù vào tháng Ba, anh được đưa vào chương trình tập huấn gắt gao để chuẩn bị gia nhập Lực lượng Đặc nhiệm. Nhưng trong lúc tập chạy với gần 32 kg trên lưng, anh đã bị thương ở chân trái. Và kết quả là, anh bị loại khỏi khóa tập huấn.

“Đó là việc kì quặc nhất tính đến giờ,” giọng Chen buồn bã. “Khi tôi ở đó, nó thực sự là địa ngục. Toàn bộ cơ thể của tôi vỡ vụn sau khóa tập



huấn kéo dài nhiều tuần, nhiều tháng. Nhưng khi tôi rời khỏi đó, khi tôi đã thất bại, tất cả những gì tôi quan tâm là được quay trở lại, hòa nhập với cuộc sống cũ."

"Anh có thể quay lại không?" Iribe hỏi. "Có được phép không?"

"Có lẽ phải có sự nâng đỡ," Luckey gợi ý.

"Đúng vậy," Chen nói. "Tôi được phép nghỉ một năm kể từ lúc xuất ngũ. Tôi đã có một năm – ör, trừ đi vài tháng – cho đến khi có thể thử quay lại."

"Thật đên rồ!" Iribe nói.

"Thật kinh ngạc!" Luckey nói.

"Đúng vậy đấy," Chen tự giễu cợt kí ức của mình. "Tôi đã bị gãy chân, bị đá ra ngoài, quay lại công việc cũ, và bị sai đi tiếp thị mẩy cái kính ti-vi trong suốt ngớ ngẩn. Nhưng cuối cùng, đó là thứ đã dẫn tôi đến Palmer."

Iribe không đi xa đến mức gọi chuỗi sự kiện là một điều tốt lành, nhưng anh cố gắng thuyết phục Chen, sao cho mình không trở thành một tên khốn trong mắt Chen. Bất kể ở Lực lượng Đặc nhiệm có gì hấp dẫn Chen, Iribe chắc chắn rằng Oculus có thể mang lại nhiều hơn thế: Một cơ hội để làm nên lịch sử.

"Nghe này," Chen nói, "cậu không cần cố gắng thuyết phục tôi như thế. Chắc chắn là tôi sẽ không ở đây, ngồi nghe các cậu từ nãy giờ nếu không quan tâm đến những gì các cậu đang làm. Nhưng vấn đề thực sự đối với nó là... thị trường kinh doanh phần cứng rất khắc nghiệt. Tại sao các cậu lại cho rằng mình có cơ hội?"

Iribe vừa soạn xong một tài liệu bán hàng, vậy nên anh lôi laptop ra và giới thiệu với Chen toàn bộ kế hoạch kinh doanh của mình. Chen đã đoán trước được toàn những thứ này – "Chúng tôi cù nhất!", "Chúng tôi biết John Carmack", "Chúng tôi biết cách tận dụng những khác biệt!" – cho đến khi Iribe mở đến slide nói về phần mềm.



“Vậy trước đây anh đã từng làm việc trong lĩnh vực phần cứng,” Iribe nói khi bắt đầu bài thuyết trình. “Anh biết việc đi loanh quanh khắp nơi chỉ để bán phần cứng hẳn là một kế hoạch kinh doanh bền vững. Nếu là Samsung anh có thể làm thế, nhưng đó không phải là mục tiêu của chúng tôi. Chúng tôi không muốn trở thành những người đó, chúng tôi muốn sở hữu các nền tảng. Chúng tôi muốn trở thành Google, chúng tôi muốn trở thành Apple, chúng tôi muốn trở thành Microsoft.”

Khi nghe Iribe nhấn mạnh vào kế hoạch xây dựng một nền tảng, Chen bắt đầu bị thuyết phục, Oculus có thể là một doanh nghiệp thực sự. Nó không chỉ là một đứa trẻ vị thành niên nào đó đang cố gắng tập hợp mọi người lại để chơi trò chơi điện tử. Oculus là một công ty công nghệ tập trung vào cả phần mềm cũng như phần cứng. Nổi bật là những mục tiêu như sau:

- Xây dựng một cửa hàng kĩ thuật số nơi các nhà phát triển có thể bán nội dung chơi được trong VR (“giống như App Store!”)

Phát triển các trò chơi thông thường (“như Oculus Chess!”)

- Tạo ra và hỗ trợ các thiết bị ngoại vi bổ sung (“như bộ điều khiển chuyển động, thiết bị giám sát cơ thể, hoặc thậm chí cả giày!”)

“Vậy...” Iribe nói, quay sang Chen. “Anh nghĩ sao? Tôi hứa với anh: Đây sẽ là cuộc chơi vui nhất mà anh từng tham gia.”

Ánh sáng lấp lánh trong đôi mắt Chen đã nói cho Iribe mọi thứ anh cần biết. Chen đã đồng ý, anh sẵn sàng gia nhập rồi.



“Các cậu đã sẵn sàng bóp cò chưa?” Iribe hỏi trong lúc đang đi bộ cùng Luckey, Mitchell và Antonov để xem một địa điểm đặt văn phòng tiềm năng ở Irvine. “Nơi này thật không thể tin được!”



Nằm trên tầng hai của một tòa nhà bằng đá hoa cương đen cao 14 tầng, nơi này là không gian văn phòng hạng A đẹp đẽ, rộng khoảng 650m². Nguyên trạng, bao quanh căn phòng là những tấm thảm màu be và tường màu vani, dường như hơi quá cũ và hơi quá “doanh nghiệp” đối với thương hiệu Oculus. Nhưng rồi tất cả sẽ sớm được khắc phục kịp thời. Còn chưa kể đến, dây cửa sổ bao quanh tầng này cũng đem lại cho văn phòng cảm giác sáng sủa, thoáng đãng.

“Các cậu nghĩ sao?” Iribe hỏi cả nhóm khi họ kiểm tra một quầy lễ tân nhỏ ở lối vào. “Tôi nghĩ đây thực sự chính là nơi hoàn hảo.”

“Ồ,” Antonov trả lời, cố nín cười, “chắc chắn nó là ‘nơi hoàn hảo’, gần căn hộ của cậu nhất còn gì!”

Đúng vậy thật. Mặc dù mọi người đều bật cười, nhưng đúng là ai cũng thấy *quả thực* nó là nơi tốt nhất họ từng xem. Nó cũng đắt nhất nữa, tính cho đến giờ. Điều này khiến Luckey hơi lo lắng. Cậu đã nói với Iribe rằng, cậu nghĩ số tiền đó nên được dùng để thuê thêm kĩ sư thì hơn.

“Văn phòng này sẽ giúp chúng ta tuyển dụng những kĩ sư đó,” Iribe nói, đồng thời lưu ý thêm là một không gian như thế này cũng sẽ giúp thu hút các nhà đầu tư. Luckey không thể cãi được chuyện đó. Và thế là, sang tháng Mười một, Oculus có văn phòng đầu tiên. “Bây giờ,” Iribe nói, “chúng ta chỉ cần tìm người vận hành chỗ này nữa thôi!”



Heidi Westrum

“Là một người quản lí giỏi,” Heidi Westrum nói trong buổi phỏng vấn cho vị trí quản lí với Iribe, “nghĩa là, về cơ bản, là người bạn tốt nhất của mọi người. Để được như thế, bạn cần phải có tiếng nói thân thiện giúp mọi người luôn có thể tin tưởng vào, và luôn đi trước một bước, dự đoán được những mong muốn của họ.”



Trong 15 năm qua, Westrum đã làm việc với một công ty tái định cư có tên là Dịch vụ Nhà ở Di động của Alexander. Nếu lần này, cô bỏ công việc đó lại phía sau và trở thành Giám đốc văn phòng tại Oculus, đó sẽ là một bước chuyển quan trọng. Sau nhiều năm chỉ làm đúng một công việc, cô cảm thấy mình đã sẵn sàng để nhảy việc. Mặc dù nhảy vào một doanh nghiệp mới vài tháng tuổi, như Oculus, có vẻ như là một nước đi khá mạo hiểm, nhưng khi kết thúc cuộc phỏng vấn, Westrum quyết định mình sẽ chấp nhận thử thách này. Chủ yếu là vì hai lí do: Thành tích của Iribi trong việc gây dựng các công ty, và thứ hai là cách anh thường xuyên sử dụng từ “gia đình” để nhắc đến các thành viên trong nhóm Oculus.

Ý tưởng này – về chuyện nơi làm việc trở thành gia đình thứ hai của một người – là điều giúp Westrum luôn cảm thấy an tâm và tin tưởng vào công ty đó. Và khi nhìn Iribi say sưa nói về Luckey như thể cậu là một đứa em trai bé bỏng, hay về tầm quan trọng của việc tôn vinh những thành công của cả công ty, Westrum nhìn thấy ở anh hình ảnh một nhà lãnh đạo luôn thấu đáo.

Được rồi, Westrum nghĩ, mình sẽ tham gia.

“Tuyệt vời!” Iribi nở nụ cười. Nhìn thấy nụ cười đó, Westrum càng vững tin hơn về quyết định của mình. Và rồi, trước khi cô rời đi, anh nói thêm một điều nữa mà cô không bao giờ quên: “Cô hãy đảm bảo luôn có rượu sâm-panh ướp lạnh nhé. Vì, với công ty này, sẽ có rất nhiều chuyện để ăn mừng.”



Lyle Bainbridge

Phải nhiều tháng sau, Lyle Bainbridge mới trực tiếp gặp nhóm Oculus, nhưng dù vậy, anh vẫn luôn đóng vai trò quan trọng trong việc



giúp xây dựng *devkit* đầu tiên của Oculus. Lyle Bainbridge là một nhà thiết kế bảng PC làm việc tại Minnesota, sinh ra ở New Zealand.

Không lâu sau khi Oculus chiêu mộ Lyle, Patel, người thường xuyên phải tiếp xúc làm việc với Lyle, đã nói với Luckey: "Lyle rất xuất sắc. Đây là lĩnh vực đặc thù, nhưng anh ấy vẫn có thể vượt qua. Một bảng chứng minh minh kĩ thuật điện xuất sắc của anh ấy là, Lyle đã xuất sắc vượt qua bài kiểm tra nhiều động điện tử của FCC¹ mà không phủ một dống lớp chấn trên bo mạch chính. Và, ô, tôi sẵn sàng nói rằng, anh chàng này là một kiến trúc sư duyên dáng đích thực đấy."



Thợ săn ma, kẻ bô hành chuyển hướng và ông vua của MTBS3D

Về ngoại hình, nghề nghiệp và nơi sinh sống:

Peter Giokaris: Một người Canada sống ở San Diego.

Brant Lewis: Một gã Texas suốt đời kiêu hãnh.

Andres Hernandez: Dân New York chính gốc

Cả ba có rất ít điểm chung. Ngoại trừ hai điều: Trong vài năm qua, cả ba đều dành toàn bộ thời gian rảnh của mình để triển khai các dự án thực tế ảo. Và, vào mùa Thu năm 2012, cả ba đều nằm trong danh sách những người đầu tiên đến phỏng vấn xin việc tại văn phòng mới của Oculus ở Irvine.

"Đây là cái mà gần đây tôi đã và đang nghiên cứu," Leo Giokaris trình bày một hệ thống VR đeo trong ba-lô với Luckey, Iribe và Mitchell.

¹ FCC (hay chứng chỉ FCC, tiêu chuẩn FCC): Là một dấu chứng nhận áp dụng cho các sản phẩm điện tử sản xuất hoặc bán tại Mỹ. Tiêu chuẩn này được đặt ra để kiểm soát sự nhiễu động điện từ từ thiết bị không vượt quá giới hạn mà Ủy ban Truyền thông Liên bang Mỹ chấp thuận.



“Cái này thật tuyệt,” Luckey nói, cậu rất ấn tượng với sự tinh xảo của chiếc ba-lô mà Giokaris đưa ra. “Và thêm một ý nữa: Nó trông như máy phát proton của *Biệt đội săn ma*¹ vậy!”

Giokaris cười và kể về cách mình xây dựng nó. Anh cũng kể lại câu chuyện tại sao vào năm 2010, anh đã rời bỏ ngành phát triển trò chơi điện tử (dù hoạt động trong ngành 16 năm) để gia nhập Qualcomm và nghiên cứu nền tảng thực tế tăng cường Vuforia của họ. Anh kể từ khi xem *Tron*² vào năm 1982, anh đã bị thuyết phục rằng sứ mệnh cả đời của mình là xây dựng “các thế giới tổng hợp”. Hoặc, Giokaris nói rõ hơn, ít nhất là phải giúp được người khác xây dựng nên các thế giới ảo. Đó là lí do tại sao, sau khi không thuyết phục được nhóm Vuforia nên bắt tay vào tìm hiểu về VR, anh đã quyết định tự xây dựng một bộ SDK VR của riêng mình.

“Một cái gì đó không thể nhận biết được đối với kính đeo và thiết bị cảm biến quán tính”, anh giải thích. “Ý tưởng ở đây là khi VR trở nên phổ biến hơn, sẽ có đủ kính và cảm biến quán tính để bắt đầu xây dựng ngày càng nhiều nội dung hơn. Nhưng với tư cách là một người đã xây dựng các tựa trò chơi cho Virtual Boy của Nintendo hồi năm 1995... tôi biết rằng, việc VR ‘trở nên phổ biến’ không hẳn là, ừm, một kết quả hiển nhiên.”

Andres Hernandez và Brant Lewis cũng có chung sự lạc quan đầy thận trọng như trên. Họ đã biết nhau nhiều năm trên MTBS3D, nhưng phải đến khi cả hai cùng bay đến Irvine để phỏng vấn vào giữa tháng Mười mốt. Hernandez, thành viên ban điều hành cấp cao nhất của MTBS3D, phỏng vấn cho vị trí quản lý cộng đồng, và Lewis cho vị trí kĩ sư phần mềm, thì cả hai mới gặp nhau lần đầu tiên. Không chỉ có vậy, họ còn cùng nhau chia sẻ một quan điểm về tương lai.

¹ *Biệt đội săn ma* (*Ghostbusters*): Là một bộ phim siêu nhiên, kinh dị, hài hước được công chiếu vào năm 1984.

² *Tron*: Là một bộ phim khoa học viễn tưởng, phiêu lưu hành động của Mỹ năm 1982, do Steven Lisberger viết kịch bản và đạo diễn từ một câu chuyện của Lisberger và Bonnie MacBird



“Cái này sẽ hoạt động,” Lewis khẳng định sau khi thuyết phục được Hernandez, Luckey, Iribé, Mitchell và Antonov cùng anh đến một sân bóng đá trong khuôn viên một trường đại học cộng đồng địa phương nào đó. Lựa chọn này có vẻ hơi kì lạ, nhất là khi trời tối. Nhưng Lewis cần một không gian thật rộng để trình diễn bản nguyên mẫu “bước đi chuyển hướng” của mình, thiết bị mang đến trải nghiệm với đầy đủ 6DOF, nhờ đó bạn có thể thực sự bước đi tới bất cứ đâu trong một môi trường trò chơi điện tử.

Một cách tự nhiên, những người được Lewis dẫn đến đều tỏ ra nghi ngờ. Có lẽ Luckey và Hernandez nghi ngờ hơn cả, vì hon gần như tất cả mọi người trên thế giới này, họ biết rõ cái cảm giác của một trải nghiệm ảo rất tồi tệ. Tuy nhiên...

Tuy nhiên...

Hernandez hoàn toàn không thốt nên lời. Giống như thể anh đã chơi voi với quả tạ trên vai trong suốt chừng ấy năm, bị mắc kẹt với chỉ 3DOF dưới đáy của một cái hồ. Nhưng thứ này... thoải mái tung chân đá... thứ này cho phép anh di chuyển tự do và cảm giác bất khả chiến bại mà anh chưa bao giờ cảm thấy trước đây.

CHƯƠNG 15

MỐI HỌA HỒNG KÔNG

Tháng Mười một năm 2012

“Kính mắt hình nón, kính mắt hình trụ,” Luckey đọc từ danh sách những thứ McCauley muốn họ mang đến Trung Quốc. “Hộp điều khiển Plexiglas.”

“Ồ,” Mitchell phản ứng hồi hộp. “Chà.”

Luckey biết có thể là Mitchell đang bận tâm chuyện khác, và cậu khá chắc chuyện đó là gì: ZeniMax.

Trong vài tháng qua, mối quan hệ giữa Oculus và ZeniMax (công ty mẹ của Id Software, nơi John Carmack làm việc) đã bắt đầu “chưa chát”. Sau thái độ nhiệt tình dành cho nhau tại E3 – ZeniMax rất biết ơn Luckey, vì đã thoải mái cho họ mượn nguyên mẫu. Còn Luckey đánh giá cao việc bản thử nghiệm Doom 3: BFG Edition của ZeniMax đã giúp Oculus nổi tiếng. Nhưng có rất nhiều chuyện đã thay đổi chỉ trong thời gian ngắn. Cuối cùng, Oculus và ZeniMax không thể đạt được thỏa thuận về cách thức hợp tác tối ưu trong tương lai.

Cho đến thời điểm này, hai bên vẫn hợp tác không chính thức – kiểu làm việc qua lại thông thường giữa nhà sản xuất phần cứng và nhà cung cấp phần mềm. Nhưng sự hợp tác này vẫn được đẩy mạnh hơn



một chút do niềm đam mê VR của Carmack, và quyền hạn được tự do kí hợp đồng với các nhà cung cấp phần cứng mà chỉ anh mới có. Tuy nhiên, bất chấp sự hời hợt đó, Oculus và ZeniMax vẫn chưa đi đến bất kì thỏa thuận chính thức nào, ngoại trừ một bản thỏa thuận bảo mật thông tin mà ZeniMax đã yêu cầu Luckey ký trước E3 (để nhận được bản kiểm thử mà Carmack đã đưa cho cậu), hai bên không hề kí kết thêm gì nữa.

Đến đầu tháng Tám, cả hai công ty đều biết rằng chuyện này nên được giải quyết triệt để. Các phiên thảo luận chính thức giữa hai bên bắt đầu vào ngày 7 tháng Tám, bằng một cuộc điện thoại giữa Iribe và Todd Hollenshead, CEO của Id Software, và họ đã có khởi đầu khá lạc quan. Họ không thảo luận về bất cứ con số nào. Từ sự tôn trọng và nhiệt huyết dõi dào hai bên dành cho nhau, có thể thấy rõ ràng cả hai đều xem sự hợp tác này là một việc không thể tránh khỏi. Vấn đề chỉ là thời điểm mà thôi.

Sau đó một tháng, vẫn đề bắt đầu phát sinh khi Iribe gửi qua một đề xuất để “khởi động” đàm phán. Lời đề nghị có rất nhiều khía cạnh, nhưng mấu chốt của nó là:

- ZeniMax sẽ nhận được 2% vốn chủ sở hữu để đổi lấy việc cho phép John Carmack làm cố vấn kĩ thuật của Oculus.
- Nếu quan tâm đến việc sở hữu cổ phần lớn hơn, ZeniMax có thể có thêm 3% vốn chủ sở hữu bằng cách đầu tư 1,2 triệu đô-la (tại vòng hạt giống hoặc Series A).

Từ quan điểm của Carmack, việc chấp nhận lời mời làm cố vấn kĩ thuật có vẻ thật ngó ngắt. “Tôi vốn đã làm điều đó miễn phí,” anh nói với ban giám đốc của ZeniMax – vì vậy, với anh, 2% vốn chủ sở hữu chỉ để chính thức hóa cái thỏa thuận “cho có lệ” kia mà thôi. Trên thực tế, về cả cơ hội đầu tư lẫn về mặt kĩ thuật, anh chẳng có quyền quyết định chuyện nào trong cả hai chuyện. Gần như mọi chuyện đều được trình lên Robert Altman, CEO của ZeniMax.

Với Altman, ông nghĩ rằng lời đề nghị ban đầu của Oculus là một sự xúc phạm. Và ông ta thậm chí còn cảm thấy bị xúc phạm hơn nữa khi vào



cuối tháng đó, Oculus gửi một “bản cáo bạch của nhà đầu tư” mới, trong đó viết Carmack là một cố vấn/người bảo chứng. Chuyện đó còn chưa được thông qua! ZeniMax cũng chưa hề chấp thuận cho Oculus sử dụng logo DOOM. (Về vấn đề này, ZeniMax thậm chí còn chưa có quyết định chính thức về việc sản xuất phiên bản VR của Doom 3: BFG Edition cho Rift). Nhận thấy rằng toàn bộ chuyện này đều không thể chấp nhận được, ZeniMax đã gửi một bản đề xuất phản hồi vào ngày 19 tháng Mười. Theo ZeniMax đây là bản phản ánh chính xác hơn “những đóng góp trong quá khứ và hiện tại” của họ dành cho Oculus.

Cũng giống như đề xuất ban đầu của Oculus, bản đề xuất của ZeniMax cũng có nhiều khía cạnh cẩn lưu tâm. Nhưng điều khiến mọi người bất bình là ZeniMax muốn có 15% vốn chủ sở hữu không đổi (nondituable equity) trong Oculus.

Đối với Iribe, đây thật là một đề nghị lố bịch. Bỏ qua chuyện 15% có công bằng hay không, hay chuyện Oculus có sẵn sàng chấp nhận tỉ lệ đó hay không, nhưng từ trước đến nay, trong giới đầu tư, hầu như chưa ai nghe nói đến khái niệm vốn chủ sở hữu không đổi. Nói một cách nôm na, nó có nghĩa là, khi công ty huy động được thêm vốn, tỉ lệ phần trăm vốn chủ sở hữu của cổ đông đó vẫn giữ nguyên.

Lần đầu tiên trong suốt thời gian hoạt động, nhóm điều hành của Oculus bắt đầu xem xét đến khả năng chấm dứt thỏa thuận giữa hai công ty. Và có lẽ là họ sẽ không thể phát hành Doom 3 kèm theo DK1. Đặc biệt là sau khi Iribe gửi đi phản hồi mới nhất cho ZeniMax, trong đó anh đáp lại là “đến giờ đã vượt xa dự đoán, chúng tôi không biết còn bất cứ hi vọng nào không”. Phản hồi này được gửi đi vào ngày 13 tháng Mười một, ngày mà McCauley nhờ Luckey và Mitchell mua hộ đồ. Trong lúc ZeniMax chưa có bất cứ phản hồi nào, thì McCauley lại huyên thuyên không ngừng nghỉ cho đến khi các chàng trai đến Trung Quốc.

“Xin chào mừng... đến Khách sạn Puhr-maan!” McCauley hô to bằng giọng chóp tai. Ông hi vọng rằng, nó sẽ khiến Luckey và Mitchell



phải lắc đầu khi taxi của họ đến khách sạn Pullman. Ở Đông Hoản, Pullman là khách sạn mang phong cách phương Tây duy nhất trong vòng khoảng 32 km quanh Berway (tên một nhà máy sản xuất Rift).

“Ôi trời ơi,” Luckey thì thầm. “Năm 2012 rồi, chú không thể nói tăm xăm như thế được!”

“Nhất là đừng làm vậy trước nhân viên lễ tân!” Mitchell cảm thấy xấu hổ. Họ đã sớm tưởng tượng ra cảnh McCauley sẽ lặp đi lặp lại màn kịch bắt chước nhạt nhẽo đó *mỗi lần* họ đến Pullman.

Nhìn vào tuổi tác của McCauley, các chàng trai chỉ biết đảo mắt và tự giải thích lí do, chắc Jack đang muốn làm tròn cả vai trò thứ hai của mình: Ông chủ lập dị của Oculus. Họ còn sự lựa chọn nào khác đâu? Cho tới ngày toàn bộ 10.000 bộ kính (hoặc bất cứ con số nào đã chốt) được chuyển đi, số phận của Oculus vẫn nằm trong tay Jack McCauley.

Công bằng mà nói, McCauley không phải là bạo chúa. Ông có thể rất tì mỉ, và hơi cứng đầu, nhưng chỉ cần làm việc với ông năm phút, bất cứ ai cũng sẽ nhận ra một điều hiển nhiên rằng, động lực lớn nhất của ông không phải là tiền bạc hay quyền lực, mà là niềm say mê không thể dập tắt đối với việc tạo ra một sản phẩm xuất sắc. Mặc dù những động cơ này có vẻ rất trong sáng, nhưng điều đó cũng không thay đổi được thực tế là, McCauley đang nắm giữ quyền lực cực lớn.

Ông điều hành toàn bộ hoạt động sản xuất của Oculus, là người duy nhất chịu trách nhiệm trong việc ký hợp đồng với mọi nhà cung cấp cần thiết để sản xuất *devkit* – tất cả đều có trụ sở tại Trung Quốc. Nếu không phải là người có chuyên môn như McCauley thì Oculus sẽ chẳng bao giờ biết đến các nhà sản xuất kia. Vậy nên, khi gấp vấn đề giá cả của mạch điều khiển, hay các chi tiết kỹ thuật khác tương tự, mọi người ở Oculus luôn tin nhiệm ông.

Hay khi McCauley quyết định rằng ông không muốn chuyển xuống Irvine, mà muốn tiếp tục làm việc ở phòng thí nghiệm của mình ở Livermore. Và khi McCauley nói rằng ông cần phải thuê một trợ lí



văn phòng, người này trước đây từng làm việc với Thanh thương Hội Quốc tế Hoa Kỳ – Đài Loan tại Bắc California. Hay có lần McCauley giải thích rằng ông cần công ty thanh toán cho những chuyến đi gần như mỗi tuần một lần đến Trung Quốc? Chắc chắn rồi. Thế quái nào lại không được!

Tất nhiên, vẫn có một vấn đề đối với McCauley, đó là ông rất hay vã miệng khi trao đổi qua email. Thông thường, Iribé sẽ là người cố gắng kìm ông lại. Nhưng vì cách này có vẻ không hiệu quả, nên gần đây, Luckey đã thử nhúng tay làm người hòa giải. “Chúng ta phải suy nghĩ thật kỹ khi cần lôi tên Carmack vào các email,” Luckey viết cho McCauley. “Đúng là ông ấy muốn giúp đỡ, nhưng có lẽ tốt nhất là chúng ta nên huy động kiến thức, ý kiến ở Oculus trước khi liên hệ với ông ấy.” Hi vọng rằng ông thần vã miệng sẽ phản ứng dễ chịu hơn với mấy câu hài hước, Luckey kết thúc email rằng, “ngay cả khi chúng ta không thực sự biết mình đang làm gì, thì chúng ta cũng nên cố gắng tỏ ra là mình biết!”

“Anh phải nói cái này...” một sáng nọ, Mitchell mò lời rồi liếc qua vai để đảm bảo McCauley không nghe thấy gì khi anh và Luckey bước ra khỏi thang máy, đến tầng của họ. “Liệu chúng ta có bỏ lỡ điều gì nào trong những câu nói đùa của Jack không. Có khả năng thế không nhỉ? Kiểu như, ông ấy muốn ám chỉ điều gì đó?”

“Không,” Luckey trả lời. “Jack chỉ là một ông già ‘điên điên’ thôi mà!”

Hai chàng trai cười phá lên, rồi thống nhất về thời gian gặp nhau vào ngày mai (quá sớm), liệu ZeniMax có phản hồi gì (không), và về ‘điên điên’ đặc trưng có tiếng của Jack giống một gã ngốc hơn hay một con cáo hơn (không kết luận được). Sau đó, trước khi ai về phòng này, Luckey hỏi Mitchell có nghe Iribé nói gì về những mong đợi mà anh ấy đặt vào nhà máy đó (nói anh đã đến xem xét Berway vào tháng Tám) không.

“Được rồi,” Mitchell nói, nở nụ cười tươi rói, “cậu đã từng nghe đến những nhà máy công nghệ cao chưa? Giống như nhà máy của Amazon, có những con rô-bốt ấy? Brendan nói rằng về cơ bản, Berway hoàn toàn trái ngược với điều đó.”



“Thế nghĩa là sao?” Luckey hỏi.

Mitchell cân nhắc đôi chút về cách tốt nhất để tường thuật lại những lời mà Iribé đã nói với cậu về Berway. Cậu có nên nói về Elaine Chan, giám đốc điều hành khó hiểu, người đã làm việc với McCauley trong hơn 10 năm? Hay là cậu nên cảnh báo họ về cái mùi ở đó – cái mùi nồng nặc của nhựa nóng – không chỉ bao trùm nhà máy mà còn lan ra toàn thành phố? Hay cậu nên mở đầu bằng cách mô tả việc đi lại, nói với mọi người về cách một nhân viên đến nhà máy bằng một chiếc xe tải. Nó sẽ đưa họ luốt vèo vèo qua tất cả những con đường không tên tuổi, với hai bên đường đầy những cửa hàng nhỏ bán công cụ, linh kiện, đồ điện tử đủ loại.

Cứ mỗi ý nghĩ như vậy thoáng qua, Mitchell lại tự cười một mình. Nhìn thấy Mitchel như vậy, Luckey càng thêm tò mò hơn. Chính vì thế, đúng là có hơi chút tàn nhẫn khi Mitchell quyết định bỏ qua những chi tiết lặt vặt này và trả lời Luckey:

“Giống như thực tế ảo, Berway là thứ cậu cần phải tận mắt thấy mới hiểu được.”



Hợp tác cùng người đàn bà thép

Sáng hôm sau, trong chuyến xe tải gấp ghênh đến Berway, McCauley giải thích, “Cô ấy đã một tay xây dựng công ty này. Cô ấy thực sự là người đáng kinh ngạc.”

McCauley đang nói về Elaine Chan, giới thiệu sơ lược về tiểu sử của bà trước khi hai bên chuẩn bị gặp nhau tại nhà máy. “Gia đình bà ấy có chín người,” McCauley tiếp tục. “Thực ra là mười, nhưng một trong số họ đã qua đời. Người cha cũng qua đời, trước khi Chan có thể nhớ được ông ấy trông như thế nào. Người mẹ đã nuôi tất cả mấy đứa con. Không được hưởng bất kì phúc lợi nào, tất cả họ không biết mình nên dựa vào đâu. Vì vậy Chan đã quyết định, bà ấy phải tự chăm lo cho cuộc sống của mình.



Cả nhà bà sống trong căn hộ chen chúc, chật chội. Họ không có tiền cho Chan vào đại học, nên bà ấy nhận công việc ở một dây chuyền lắp ráp. Rồi bà ấy chuyển sang làm văn phòng, bà ấy đã thể hiện rất xuất sắc. Theo một cách nào đó, bà ấy rất chăm chỉ và thông minh. Dù không chuyên về kĩ thuật, nhưng bù lại, Chan rất thông minh và sắc sảo. Chan thực sự là người đàn bà thép. Một khi bà ấy đã quyết định chuyện gì đó, thì các anh không thể làm bà ấy thay đổi đâu. Và nếu các anh chọc giận Chan, thì bà ấy sẽ không tha thứ cho các anh trong một thời gian dài đấy."

“Đã bao giờ chú chọc giận bà ấy chưa?” Luckey hỏi.

“Ồ rồi chứ,” McCauley trả lời. “Thi nhau xem ai la to hon. Hầu hết là về tiền bạc.”

Với Oculus, chuyện chưa bao giờ leo thang đến mức đó, nhưng cũng có lúc gần gần như vậy.

McCauley và Chan cãi nhau chủ yếu là vì Chan không mấy quan tâm đến việc hoàn thành đơn hàng của họ. Ngay cả đối với một người bạn thì một đơn hàng nhỏ thế này có vẻ không đáng để bà đau đầu. Hòng làm cho thỏa thuận này hấp dẫn hơn, McCauley đề nghị Iribe chọn Berway làm nhà sản xuất bộ điều khiển cho một công ty gần đây anh bỏ vốn (Wikipad). Tuy nhiên, Chan vẫn không ngừng sinh nghi, nhưng sau tất cả những gì bà đã trải qua cùng McCauley, làm sao bà có thể từ chối được lời mời này?

“Đừng quên: Bà ấy đang làm phước cho chúng ta,” McCauley nhắc nhở họ khi chiếc xe tải thả mọi người xuống bên ngoài một nhà máy màu be ở trung tâm thành phố Đông Hoàn: Berway Technology Ltd.

Nó không hề giống những nhà máy sản xuất hoạt động bằng rô-bốt của tương lai hay các nhà máy trong các bộ phim ngày xưa. Nó như kiểu là sự kết hợp giữa hai thứ này, nhưng lại quá khác biệt so với những hình ảnh các nhà máy trong tưởng tượng của chúng ta. Chắn hạn như nhà máy sản xuất ô tô (nhiều chi tiết, mới cứng), nhà máy chế biến thực phẩm (ngắn nắp, vệ sinh), hay thậm chí là cửa hàng bánh kẹo (ngột ngạt, nguy



hiểm). Đối với những người Mĩ lần đầu tiên trải nghiệm nó, chốn này thật là nửa nạc nửa mỡ, với đầy rẫy những sự mâu thuẫn.

Elaine Chan đang khoan thai bước đến chỗ họ, với vẻ mặt chào mừng vui vẻ. Bà ấy uôn luôn mỉm cười, dường như Chan trái ngược hoàn toàn với mô tả của McCauley, đây không phải là Người đàn bà thép. Nhưng chỉ ít phút sau, khi Chan bắt đầu đưa họ đi tham quan nhà máy, bà lịch thiệp xin phép rẽ ngang qua chỗ khác để quát một nhân viên với thái độ cực kì hung dữ. Rồi cũng lịch thiệp quay lại như lúc rời đi, Elaine Chan nở nụ cười bất di bất dịch với họ. "Chúng ta đi tiếp thôi!" bà nói nhở nhẹ và tiếp tục hướng dẫn chuyến tham quan nhà máy.

Nhin tổng thể, Berway rất rộng, chiếm toàn bộ hai khối nhà trong thành phố, rộng gần 50.000 m². Tuy nhiên, bên trong nhà máy, hầu như nơi nào cũng đều khiến người ta cảm thấy ngột ngạt, từ máy móc công cụ hay những kĩ sư đang làm việc. Kết quả sau một hồi quan sát kĩ hơn của Luckey cảm thấy, có lẽ cảm giác ngột ngạt đó còn là do sự phổi màu sơn buồn tẻ (sàn nhà xanh lá cây sẫm, phần còn lại toàn sơn trắng và xám đã bạc màu), trần nhà tương đối thấp và mùi nhựa khó chịu đến ngạt thở.

Một đặc điểm riêng khác là mức ồn của Berway. Nơi này có 32 dây chuyền lắp ráp, 128 máy phun, và hơn một nghìn công nhân đang làm việc, tuy nhiên, khi đi qua cả nhà máy, chúng ta hầu như sẽ không nghe thấy những tạp âm. Tiếng trò chuyện đâu rồi? Tiếng rên rỉ và than thở nữa? Tiếng gầm rú của máy móc thì sao? Tất cả vẫn ở đó, nếu bạn đủ chuyên tâm để lắng nghe, nhưng về tổng thể, có điều gì đó đã ngăn cản sự chuyên tâm quan sát ấy.

Đầu tiên, Luckey cho rằng sự kì quặc này là kết quả của trình độ phong thủy bậc cao nào đấy. Nhưng đến lần thứ ba, Mitchell thì thầm về cái điều mà tất cả bọn họ đều đang nghĩ tới – "chỗ này lộn xộn quá". Thật khó để tin rằng cái chốn "hài hòa" này lại là nơi sản xuất sản phẩm phụ trong kế hoạch. Không, phải ngược lại mới đúng, nơi này đúng là một pháo đài hỗn loạn, đến nỗi mọi sự xáo trộn đơn lẻ đều không có cơ hội để nổi bật lên.



Sau chuyến tham quan, nhóm Oculus đã ngồi lại với Chan để vạch ra lịch trình sản xuất cho DK1. McCauley chủ trì phần lớn cuộc nói chuyện, thẳng thắn trình bày việc họ cần hoàn thành nó càng sớm càng tốt.

“Càng sớm càng tốt là chừng nào?” Chan hỏi.

“Chúng tôi cần chuyển hàng đi trước tháng Ba,” McCauley đáp.

“Tháng Ba này? Của năm 2013?”

“Đúng thế, Elaine. Chúng ta đã nói về chuyện này rồi mà.”

“Tôi không biết chuyện này,” Chan nói (hơi thiếu thuyết phục). “Còn năm tháng nữa là đến tháng Ba. Chuyện gì thế này?”

“Thôi nào,” Mitchell xen vào. “Phải có cách nào để xử lý chứ. Ý tôi là, trước khi xảy ra vấn đề về màn hình, bà nói là có thể làm trong tháng Mười hai mà. Đúng không?”

Có điều gì đó trong lời bình luận của Mitchell đã làm Chan phật ý. Mặc dù Chan không hề lên giọng, nhưng mắt bà đang lóe lên một tia hung dữ. “Chất lượng rất quan trọng. Công ty của tôi, dù không phải quá lớn, nhưng đội R&D của chúng tôi rất mạnh. Chúng tôi có thể cùng khách hàng nghiên cứu những sản phẩm nổi tiếng. Và rất nhanh chóng hoàn thành sản phẩm. Thông thường phải mất một năm. Nhưng chúng tôi có thể làm điều đó trong sáu tháng.”

“Có cách nào để tăng tốc không?” Mitchell hỏi.

“Về phía Oculus, chúng tôi sẵn sàng làm bất cứ điều gì để giúp bà,” Luckey nói thêm. “Tôi biết bà đang thực hiện song song rất nhiều sản phẩm. Nó đều là những sản phẩm tuyệt vời. Điều đó thật đáng kinh ngạc! Nhưng Rift... nó là bình minh, là ban trưa, là tối muộn của chúng tôi. Vì nó, chúng tôi không ngại việc gì cả (tôi không nghĩ vậy).”

“Nó thật đặc biệt,” Chan nói, xoay sâu vào ý Luckey nói. “Nhưng cậu còn rất trẻ. Cậu đưa ra ý tưởng, nhưng cậu không biết làm sao để tạo ra sản phẩm.”



Luckey mím cười. “Vì thế nên chúng tôi có Jack!”

Chan cười, “Được rồi! Chúng tôi sẽ bắt tay vào làm! Nhưng, trước tiên tôi muốn nói một điều.” Bà dừng lại một lúc để suy nghĩ, không phải để tìm từ ngữ, mà để trong giây lát gạt bỏ mọi sắc thái giả lả bên ngoài. “Về phần tôi, tôi chỉ là nhà sản xuất. Tôi làm sản phẩm. Nhưng cá nhân tôi nghĩ nhiều công ty sẽ muốn làm ra sản phẩm tương tự. Vì vậy, Oculus, các bạn sẽ cần phải duy trì sự đặc biệt. Nhiều tính năng hơn? Đúng, nhưng cần thêm cả những cái khác nữa. Được thôi! Vậy giờ chúng ta xem qua lịch trình và kế hoạch. Sau đó, các bạn gặp các kĩ sư. Chúng tôi sẽ cố gắng xong trong tháng Ba.”

Mặc dù cực kì tò mò về chuyện duy trì “sự đặc biệt” (và ý của bà khi nói “những cái khác nữa”), nhưng họ không thể bỏ qua cơ hội hai bên cùng nhau vạch ra một kế hoạch cụ thể cho cú khai hỏa vào tháng Ba một cách hòa bình được. Cuối cùng, họ quyết định đặt ra một lịch trình sít sao.

Chỉ có một vấn đề ở đây: Lịch trình đó thuần là trên giấy tờ. Để đạt được tiến độ chặt chẽ như vậy, họ cần các kĩ sư của Berway hoàn thành nhiệm vụ, và thoát nhìn, có vẻ như các kĩ sư ở đây đều đang thấy lịch trình này thật buồn cười.

“Ôi, Jack ơi!” HK, bậc thầy kĩ thuật điện tử của Berway cười lớn.

Vừa ngõ ngàng vừa bối rối, Luckey và Mitchell chụm đầu vào để cố hiểu xem chuyện gì vừa xảy ra. Tại sao lại phác thảo ra lịch trình sát nút nếu những ngày tháng trên đó phi thực tế? Và nếu thời gian biểu quá xa rời hiện thực như vậy, thì tại sao McCauley chưa lên tiếng? Không phải ông ấy là chuyên gia à? Sau đó, McCauley đã chứng minh rằng mình đích thị là chuyên gia, mặc dù cái ông thể hiện ở đây là một kiểu “chuyên môn” khác thường và độc đáo.

McCauley khui một thùng Marlboro Đỏ và bắt đầu chia cho các kĩ sư. Thế là từng chút một, các mốc thời gian ước tính bắt đầu được cải thiện. Cái khuôn mà họ nói sẽ mất một tuần? Thực ra nó chỉ cần ba ngày.



"Anh cảm thấy như đang xem một bộ phim chủ đề về nhà tù," Mitchell nói khi các chàng trai xem McCauley lèo lái và thỏa thuận.

"Hóa ra đó là cách mọi chuyện diễn ra," Luckey đáp. "Khi anh rộng mở trái tim và suy nghĩ với những kỉ quan của Khách sạn Pullman."

Khi gánh nặng của ngày hôm đó trên vai Lucky và Mitchell dần vơi đi, họ cảm thấy có chút tội lỗi khi đã tỏ thái độ "khắc nghiệt" với McCauley như vậy. Cứ cho là họ chỉ nói sau lưng ông (và ông cũng hơi điên thật) nhưng, nghiêm túc mà nói, họ sẽ ở đi đến đâu nếu thiếu ông già này chứ?

Ông đã tự tin xử gọn "mối họa Hồng Kông". Đó là một cụm từ McCauley dùng để mô tả đường đi lắt léo của quá trình vận chuyển các bộ phận giữa Trung Quốc và Hồng Kông, sao cho vừa giảm thiểu tối đa chi phí vừa tuân thủ luật thuế, hải quan và chứng nhận. Thành thật mà nói, mấy anh chàng ở Oculus hoàn toàn không hiểu cách thức hoạt động của tất cả những thứ này. Tại sao thuế lại thấp hơn nếu các bộ phận được chuyển qua Hồng Kông? Tại sao một số mặt hàng từ nước ngoài lại không yêu cầu phải đáp ứng một số quy định nhất định của Trung Quốc? Và, thành thật là, họ cũng không thực sự muốn biết. Bởi vì, bất kể việc luôn lách qua tất cả những kẽ hở này có chính đáng hay không, thì nó cũng cần thiết để giữ cho doanh nghiệp khởi nghiệp mới mạnh mún của họ có thể sống được.

"Làm thế nào mà ông học được tất cả những chiêu này thế?" Mitchell hỏi McCauley khi họ chầm chậm lướt ngang qua vùng nông thôn Trung Quốc trên một con tàu nhỏ xíu, ọp ẹp.

"Ai có thể dạy chú tất cả những thứ này?" Luckey hỏi, đá chân vào một cái túi hành lí giá rẻ. Bên trong là hàng trăm điện trở mà McCauley đã thu mua vào khoảng một tiếng trước tại nhà máy điện trở nhỏ nào đó. Bây giờ, ba người đang trên đường đến một nhà máy vô danh, ở đó họ có thể đổi lấy những thứ khác mà họ cần. "Chú giống một thiên tài xuất nhập khẩu nham hiểm đấy!"



“Ôi, không, không, không,” McCauley nói, mặt gần như đỏ ửng lên. “Cậu chỉ cần nhặt nhạnh những thứ này, cậu biết chứ? Bởi vì đây là thực tế: Tôi không phải là người thông minh nhất. Thật đấy, không hề. Nhưng tôi thích thiết kế và nghiên cứu mọi thứ. Tôi đã làm việc này cả đời rồi. Nó là điều quan trọng nhất đối với tôi. Quan trọng hơn cả những người thân yêu của tôi, tin hay không tùy cậu. Tôi ghét phải nói ra điều đó, nhưng đúng là vậy đấy.”

Giống như nhiều lần trước đây, ông không hề trả lời đúng trọng tâm câu hỏi. Nhưng có hề gì, McCauley có quyền lan man. Trong mỗi câu trả lời dài dòng của ông không chỉ chứa đựng lời giải đáp, mà còn có sự chân thành của ông.

“Anh đang cảm thấy hoi chán ngấy ZeniMax rồi đấy.” Không lâu sau, Mitchell nói bằng giọng thì thầm, để tránh đánh thức McCauley đang gà gật bên cạnh. “Ý anh là: Cho dù ZeniMax lớn thật, nhưng họ không phải là Epic. Hay Van. Hay hàng tá những công ty khác, họ không khốn nạn đến mức như này. Được rồi, anh hiểu chúng ta chỉ là một công ty khởi nghiệp nhỏ bé. Nhưng thôi nào. Chúng ta không phải kiểu một cái gì đó bồng bột của mấy-cậu-bạn-khởi-nghiệp-trong-kí-túc-xá nào đó. Nhưng,” Mitchell đang tự tranh cãi với chính mình, “báo chí sẽ giết chúng ta mất nếu chúng ta mất Doom.”

“Có hai điều,” Luckey nói. “Một: Chúng ta không thể mất Doom. Đơn giản là chúng ta không thể. Và về chuyện đó, chúng ta cũng không thể mất John. Và hai: Mặc dù em đồng ý với anh, hiển nhiên chúng ta không phải là một công ty ất o nhở bé nào đó, nhưng *quả thực* thú vị khi chúng ta nói chuyện đó *ngay lúc này*. Nghĩa là, theo thông thường, các công ty khởi nghiệp hay có một lợi thế khác biệt so với các công ty lớn, cả với các công ty tầm trung luôn! Nhưng trong trường hợp cụ thể này, xoay như chong chóng giữa những nhà máy kì quặc để lách luật... sao cũng được, đây *chính là* lúc mà quy mô nhỏ thực sự có ích cho chúng ta đấy.”



"Không có công ty sản xuất một sản phẩm điện tử tiêu dùng nào hành động nhanh được như vậy hết. Mọi người hay *nghĩ* rằng các công ty lớn có thể hành động nhanh chóng, vì họ có nguồn lực khổng lồ. Nhưng ngược lại, nhỏ có cái lợi của nó, vì chúng ta ở ngoài tầm ra-đa, nên chúng ta mới có khả năng hoàn thành những việc hành chính phức tạp như này. Chúng ta có thể hành động *nhanh hơn* bất kì công ty hợp pháp nào."

"Anh thích điều đó," Mitchell nói, "Anh sẽ ghi nhớ lời vàng ý ngọc đó. Và cậu biết sao không? Chúng ta đang nói về Carmack. Ông ấy muốn làm điều này..."

"Có."

"Vì vậy," Mitchell chốt hạ, "phải có cách nào đó để giải quyết hết những chuyện này."

Trong bầu không khí im lặng sau đó, khi con tàu của họ lướt qua một loạt các thành phố đầy khói bụi, thật khó để Luckey và Mitchell không nhìn chằm chằm ra ngoài cửa sổ và tự hỏi: Nhưng nếu không có thì sao?

CHƯƠNG 16

CHỈ LÀ CHUYỆN NHỎ XÍU

Tháng Mười một – tháng Mười hai năm 2012

“Vlatko là một nhân vật *đồng bóng*,” Iribe cảnh báo Antonov không lâu trước khi họ đến Maryland vào ngày 21 tháng Mười một, để gặp Vlatko Andonov, chủ tịch của Bethesda Softworks, người hiện là nhân vật chủ chốt trong các cuộc đàm phán của Id Software với Oculus. Vlatko không mất nhiều thời gian lăm đẽ chứng tỏ cái tính “đồng bóng” của mình, ông bất thình lình đổi giọng thù địch với Iribe và Antonov, bảo họ rằng, “Các cậu chỉ là trẻ con, các cậu nên hợp tác với chúng tôi.”

Xét trên lợi thế mà ZeniMax có (đúng là Oculus đã hứa với hàng ngàn người ủng hộ sắp tới sẽ có Doom 3: BFG), Iribe dự đoán Vlatko sẽ yêu cầu một con số vô lí nào đó cho mỗi bản trò chơi được bán ra. Nhưng thay vào đó, ông ta lại nói rằng nếu Oculus không kí vào thỏa thuận mà ZeniMax muốn, họ sẽ không cho phép Carmack làm việc với VR nữa.

Iribe bị sốc bởi lời đe dọa của Vlatko. Nhưng có lẽ Iribe sẽ chẳng thể ngạc nhiên lắm đâu nếu anh biết rằng, trong nội bộ, Vlatko thường gọi các chàng trai Oculus là “những chú hề”. Hoặc mới vài tuần trước đó, Vlatko đã phàn nàn với một người quen tại Sony PlayStation về việc



Carmack đang lãng phí thời gian của mình để “hỗ trợ VR cho Doom 3 và Oculus Rift (ngu ngốc)”.



Đánh đổi để phát triển

“THẬT ĐIỀN RỒ!” Dycus cảm thán.

“Cậu điên rồi!” Dycus rít lên.

“O, có thể thật,” Luckey trả lời. “Nhưng cậu có biết giải pháp nào hiệu quả hơn không?”

Luckey và Dycus đang ở văn phòng, họ cố gắng xác định khoảng cách lí tưởng giữa kính và nhãn cầu (để giảm đau mắt) cần phải đưa vào kính ngắm của DK1 trước khi công đoạn sản xuất bắt đầu tại Trung Quốc.

Tại một công ty bình thường, việc này sẽ được hiệu chỉnh hoàn toàn bằng một loại hệ thống thị giác máy tính “sang xin mịn” nào đó. Nhưng đây là một doanh nghiệp khởi nghiệp, luôn luôn thiếu thời gian và tiền bạc. Họ cần một giải pháp nhanh hơn và rẻ hơn.

Vài phút trước đó, Luckey la lên, “Chris! Mình nghĩ ra rồi! Bạn mình sẽ khoan một lỗ ở trung tâm chiếc kính, và sau đó đút một cái ốc-vít đầu dẹp vào đó, cậu hiểu không? Bạn mình sẽ bắt đầu ở một khoảng cách an toàn và sau đó cứ tiếp tục xoay ốc vít cho đến khi, về cơ bản, nó chạm rất nhẹ vào mắt cậu!”

“Gì? Không,” Dycus đáp. “Cậu không làm thế được. Nó sẽ khiến cậu nhiễm trùng mắt.”

Một lập luận xác đáng, và đây là lí do tại sao bây giờ Luckey đang chấm cồn isopropyl lên đầu một con ốc vít. Trong lúc cậu làm việc đó, Dycus – lòng đầy nghi hoặc – khoan một lỗ ở giữa mắt kính. Khi cả hai hoàn thành phần việc của mình, họ luôn ốc vít đã khử trùng qua cái lỗ.



“Cậu có chắc là muốn làm điều này chứ?” Dycus hỏi. Trước khi cậu kịp kết thúc câu hỏi, Luckey đã đeo kính lên mặt.

Theo các thông số từ thí nghiệm thô sơ của hai người, họ bắt đầu với chiếc ốc vít được đặt ở khoảng cách an toàn với mắt. Mặc dù vậy, Luckey vẫn có chút nao núng theo bản năng..

“Quay đầu là bờ!” Dycus đề nghị. “Mình nghiêm túc đấy, Palmer! Cậu sẽ bị xước mắt thôi.”

Luckey tháo kính xuống để điều chỉnh vít. “Một: Mình đã từng làm xước mắt mình, và nó không tệ đến thế. Hai: Nó là một cái đầu ốc vít dạng mác vòng bằng kim loại, nó mịn màng hoàn hảo, đẹp đẽ và bóng bẩy. Có lẽ nó sẽ là thứ đẹp nhất từng chạm vào mắt mình! Và ba: Giả sử, trong tình xấu nhất, mình làm xước mắt thật và kết cục là phải đeo miếng bịt mắt một thời gian? Bùm! Tên cướp biển thời hiện đại!”

Khi vài nhân viên đến tụ tập quanh Dycus, họ rất ngạc nhiên khi thấy người sáng lập yêu quý của mình phải hiển mình làm đối tượng cho cái thí nghiệm nhìn như trong phim này. Thậm chí còn ngạc nhiên hơn, nó thực sự hiệu quả. Sau vài lần chỉnh, con ốc đã áp sát vào mắt Luckey. Và – ghi điểm rồi! – giờ họ đã có cách để đo lường cái mà họ không có đủ điều kiện để đo lường!

“Được rồi!” Luckey vui mừng, con ốc vít vừa sượt qua mắt cậu.

“Cậu không thấy khó chịu à?” Dycus hỏi, ngạc nhiên trước thái độ vui mừng của Luckey.

“Ý mình là nó siêu ớn. Nhưng không khó chịu. Cậu sẽ thấy thế thôi.”

“Mình?”

“Đúng rồi, cậu và cả những người đang đứng xem nữa. Chúng ta cần xem xét xem nó sẽ thay đổi như thế nào qua từng cấu trúc khuôn mặt, hình dạng nhãn cầu và mọi yếu tố khác nữa. Thế... ai tiếp theo nào?”



Những mâu thuẫn vô hình

"Anh!" McCauley chỉ vào một công nhân nhà máy, người đang đứng trước một hàng dài 60 công nhân ở Berway. "Anh, đến lượt anh đấy."

Giống như Luckey, McCauley đang tự mình thực hiện một thí nghiệm mắt ngẫu hứng, thông số ông muốn xác định ở đây là tiêu cự lí tưởng (tức là, khoảng cách giữa mắt người đến màn hình) sẽ được sử dụng cho đợt nguyên mẫu tiếp theo. Vì đây là một thiết lập đo lường hơi chủ quan, nên McCauley muốn thu thập càng nhiều dữ liệu càng tốt.

Khoảng một tuần sau, McCauley sẽ đến văn phòng ở Irvine và mang theo những mẫu đầu tiên của DK1. Mặc dù ông hài lòng với đợt hàng đầu tiên của Berway, nhưng những người còn lại trong nhóm thì không. Họ cảm thấy tất cả mọi thứ đều có vấn đề: hình dạng, trọng lượng, quang học, v.v. Tất nhiên, tất cả đều không nói bất cứ câu gì *quá* khắc nghiệt về đợt hàng đầu, nhưng rõ ràng là những "đứa trẻ" này không hài lòng. Và vì vậy, khi họ nói đến tiêu cự, McCauley không ngần ngại phản công.

"Nghe này," McCauley giải thích. "Có một khía cạnh chủ quan đối với toàn bộ chuyện này. Đặc biệt là với các thiết lập. Nhưng tôi đã thử nghiệm chúng trên 60 người, và đó là những gì chúng tôi đạt được."

Bất chấp lời giải thích này, các chàng trai Oculus vẫn không hài lòng. Đặc biệt là cậu nhóc Nirav Patel. "Nhưng cậu ta thì biết gì? Ai quan tâm *cậu ta* nghĩ gì?" McCauley nhiều lần tự hỏi những câu này trong suốt chuyến ghé thăm đó. Cuối cùng, trước sự ngạc nhiên, trước sự kinh hoàng của ông, dường như Brendan, Palmer và Nate thực sự coi trọng ý kiến của cậu ta. Tại sao? Chuyện gì đang diễn ra thế này? Khi tâm trí của McCauley bắt đầu quay cuồng với những câu hỏi như thế này, ông ép mình phải thoát khỏi chúng. Chính trị là phần ông ghét nhất ở các công ty.



Nhưng đó là chuyện của chừng hơn một tuần nữa. Còn ngay lúc này, ông đang hướng dẫn các công nhân nhà máy thực hiện thí nghiệm tiêu cự của mình. Ông đang ở trạng thái tốt nhất, nắm quyền chỉ huy, nguồn lực dồi dào và tập trung tuyệt đối. Đây, McCauley nghĩ, chính là cách mọi thứ nên diễn ra.



Mỗi bận tâm không của riêng ai

“Không, chúng ta không nên làm như thế này.” Anna Yershova vừa nói vừa lắc đầu.

Chồng cô, Steve LaValle, đang đi lại trong căn hộ mà họ thuê ở Phần Lan, thực hiện một đợt quét điện tử vào phút cuối, đồng thời mặc thêm áo để chống chọi với thời tiết bên ngoài. “Em trông thật đáng yêu khi lo lắng. Nhưng anh sẽ ổn thôi. Bên cạnh đó, chẳng phải em sẽ thêm thời gian rảnh để ở nhà và chơi với rô-bốt mới sao!”

Tuyết dày đặc, không gian tĩnh lặng và ánh sáng mặt trời chỉ xuất hiện vỏn vẹn bốn tiếng, đây là khoảng thời gian khắc nghiệt nhất trong năm đối với hầu hết mọi người. Nhưng, giống như Yershova cực thích trêu chọc người khác, chồng cô “mêêêêêê cái thời tiết này”. Anh ấy sẽ nói gì? Thời tiết khắc nghiệt *thật* – lạnh lẽo, tối tăm, lạnh đến té tái – nhưng anh rất thích khoảng tĩnh lặng mà nó đem lại. Khi phải tập trung làm điều gì, anh thấy nó rất có lợi cho việc suy nghĩ sáng suốt hơn. Vào những ngày mùa đông như thế này, anh cảm thấy tốt hơn bao giờ hết. Vì một lí do nào đó, sống ở Phần Lan đã giúp anh thoát khỏi những cơn hen suyễn và chứng dị ứng mẫn tính đã làm khổ anh cả đời. Vì vậy, khi anh nhăn pêđan phi qua lớp tuyết dày, để đi tìm một người có thể sửa chữa những bảng mạch tùy chỉnh mà McCauley đã gửi sang từ Trung Quốc, anh lóng cong cườm toe toét như trẻ con.

Tuy nhiên, đối với Yershova thì khác. Cuộc sống ở Phần Lan thực sự khắc nghiệt. Cô lớn lên ở Ukraine, nơi thời tiết không lạnh đến thế, ánh



sáng mặt trời cũng không ít ỏi đến thế. Thật khắc nghiệt! Cô cũng nhớ cả Chicago, nơi cô nhận tấm bằng Tiến sĩ và đi giảng dạy từ năm 2011. Nhớ lại cái cảm giác sống vì lí tưởng khi cô còn đứng trên giảng đường, chính nó là một phần trong lí do ban đầu cô khuyến khích LaValle khám phá cơ hội làm việc cùng Oculus.

Khi chồng cô ấy trở về từ chuyến đi đầu tiên đó và nói, “Họ chỉ là những đứa trẻ, nhưng anh nghĩ họ đã làm được cái gì đó đặc biệt và có thể nó thực sự khả thi,” như vậy là đủ để khơi gợi sự quan tâm của cô ấy, đủ để cô (và chồng cô) sẵn sàng giúp Oculus giải quyết các vấn đề về cảm biến theo dõi của họ. Nhưng mặc dù thích thú trước thử thách đó (và thích được bên cạnh hỗ trợ chồng mình), cô vẫn nghĩ VR là trò ngó ngắt. Cho đến khi LaValle trở về từ chuyến đi thứ hai (lần này là đến Irvine) và mang theo một trong những nguyên mẫu của Luckey.

“Thật choáng ngợp,” cô nói sau khi thử nó. “Đúng, đúng là nó rồi.”

Bất chấp việc giờ đây đã hoàn toàn tin tưởng vào công nghệ này, cả cô và chồng vẫn lưỡng lự trước những lời mời định kì của Iribe, để chính thức gia nhập công ty. Họ sẽ không còn là cố vấn từ Phần Lan nữa, mà sẽ đến làm việc toàn thời gian ở California. Đây là cơ hội không thể tin được, họ sẽ có cơ hội để đứng trong hàng ngũ tiên phong của một công ty công nghệ tiêu dùng mới. Ở đấy, họ sẽ giúp Oculus giải quyết những vấn đề còn bỏ ngỏ và định hình sự phát triển của VR, nhưng cả hai vẫn có vài mối bận tâm hết sức thực tế. LaValle là một giáo sư trong biên chế, người hiện đang nghỉ phép để viết một cuốn sách quan trọng. Liệu cơ hội này có thực đáng để anh sẵn sàng từ bỏ điều đó? Liệu cả hai có sẵn sàng đánh đổi sự nghiệp học thuật vì một cuộc sống trong lĩnh vực tư nhân? Khả năng Oculus sống sót trong năm đầu tiên là bao nhiêu?

Tiếp theo, tất nhiên, có cả yếu tố tài chính nữa. Nếu họ tham gia Oculus toàn thời gian thì về cơ bản, họ đang từ bỏ mức lương ổn định ở trường đại học để đổi lấy một tấm vé số. Bởi, họ sẽ chủ yếu được trả bằng vốn chủ sở hữu của công ty, thứ rất có thể không có giá trị gì nếu



không đạt được thành công như mong muốn. Liệu họ có thể chịu được rủi ro đó hay không? LaValle có hai đứa con từ cuộc hôn nhân trước, anh và Yershova cũng có kế hoạch xây dựng một gia đình riêng. Và nhân chuyện nói về những đứa trẻ... Oculus được thành lập bởi một thiếu niên và đang được điều hành (phần lớn) bởi những người mới ngoài 30 tuổi. Đúng là vài người trong số đó, nhóm “Scaleform Mafia” (cách gọi để thể hiện sự ngưỡng mộ của LaValle dành cho họ), đã gây dựng được một công ty phần mềm trung gian thành công, nhưng thực tế ảo là một “con quái thú” hoàn toàn khác.

Cuối cùng, nói đến tuổi tác và kinh nghiệm, anh không thể bỏ qua sự khác biệt về thế hệ. “Dù sao,” LaValle nói, sau khi trở về từ Irvine, “thì tất cả bọn họ cũng là người hoàn toàn tử tế.” Tuy nhiên, đối với Yershova, chuyện đó không quan trọng. “Không phải em không tin vào nhận định của anh. Nhưng chuyện này không liên quan đến sự tử tế. *Bất cứ ai* cũng có thể tử tế. Nhưng em đang lo ngại về chuyện, em không biết mối quan hệ này có thể đi đến đâu. Em sợ nó có thể trở thành mối quan hệ mang tính chất lạm dụng.”

Tất nhiên, Yershova không có ý nói về chuyện lạm dụng thể chất. Cô cũng không định nói về chuyện lạm dụng tình cảm. Mặc dù cô có hơi lo ngại rằng (dựa trên những gì đã thấy qua email), những người này đã không đánh giá cao mấy về mức độ nổi tiếng của LaValle, nhưng chuyện đó cũng không đáng lo mấy. Điều khiến cô quan tâm hơn là tính chất của mọi thứ đang diễn ra: một câu hỏi được đặt ra, một yêu cầu được đưa ra, một kết quả được trả. Nếu mọi việc suôn sẻ: “Làm tốt lắm, anh bạn!” Nếu chúng không tốt: “Anh có thể sửa nó không?” Có lẽ cô cảm thấy như vậy chỉ vì bản chất vô nhân tính của các email. Hoặc có thể, đơn giản đây là cách mọi thứ hoạt động trong thế giới kinh doanh (nên do đó, nó không liên quan gì đến tuổi tác).

Dù theo cách nào đi nữa, Yershova vẫn cảm nhận thấy chuyện này cứ trái ngược với bản chất của sự hợp tác (nói chung) trong giới hàn lâm, nơi các ý tưởng được trình bày, tranh luận và xây dựng để cùng kiến tạo



một giải pháp phù hợp với năng lực thực sự. Bởi trong chuyện này, cô luôn cảm thấy nguy hiểm, cảm thấy bị lạm dụng.

“Chưa kể họ luôn luôn cần được đáp ứng ngay lập tức,” Yershova nói với theo LaValle, trước khi anh rời khỏi căn hộ, đạp xe đi. McCauley đã gửi một số bảng mạch tùy chỉnh bị hỏng, LaValle đã cố gắng tự sửa chúng (thậm chí anh còn lấy bộ dụng cụ hàn của mình), nhưng nó vẫn không hoạt động. Và thay vì đợi, họ tiếp tục gửi cái khác sang, bây giờ chồng cô phải đạp xe qua thị trấn và tìm ai đó, nếu thực sự tồn tại một người như vậy, người có thể hàn những mảnh này lại với nhau. “Em hi vọng mọi chuyện suôn sẻ,” cô nói trước khi anh rời đi. “Nhưng điều em lo lắng là: Tốt nhất không còn quan trọng bằng nhanh chóng. Và như thế không nên. Không, như thế thật không nên.”



Bước tiến mới trong khó khăn: I/ITSEC

“Palmer đã kể cho anh biết Vlatko gọi chúng ta là gì chưa?” Iribe hỏi Joe Chen khi họ lái xe qua Orlando vào tối ngày 2 tháng Mười hai. Cả hai đang tìm khách sạn để nghỉ ngơi trước khi tham gia triển lãm vào ngày hôm sau tại I/ITSEC (Hội nghị Tập huấn, Mô phỏng và Giáo dục Công nghiệp/Liên dịch vụ hàng năm của quân đội).

“Chưa,” Chen trả lời. “Ông ta nói cái gì?”

“Trẻ con!” Iribe nói. “Ông ta nói chúng ta là ‘một đám trẻ con’.”

Chen bật cười. Các đồng nghiệp mới của anh ta đúng là còn trẻ thật, chắc chắn rồi. Họ có thể còn có mấy trò đùa hài hước của mấy cậu thanh niên, nhưng họ đang đầu tắt mặt tối (đôi khi đến mức quên cả ngủ nghỉ tắm gội), và công trình đột phá họ đang làm dù là bất cứ thứ gì, nhưng chắc chắn nó không phải trò chơi trẻ con. Làm việc tại Oculus rất giống quãng thời gian anh ở trong quân đội, Chen cảm thấy hơi tội lỗi khi so sánh như vậy, vì sự thường phạt ở đây khác xa nhau. Một bên là sống hoặc chết, một bên là thành công hoặc thất bại. Nhưng công bằng mà nói,



Chen vẫn cảm thấy hai trải nghiệm này có rất nhiều điểm chung: Ý thức mạnh mẽ về sứ mệnh, luôn tồn tại tâm lí chúng-ta-chống-lại-cá-thế-giới, và sự ràng buộc kiểu “lửa thử vàng, gian nan thử sức” nhanh chóng hình thành giữa những người bạn đồng hành.

Đối với Chen và Iribé, sự ràng buộc đó đã tăng lên nhiều trong chuyến đi tới Orlando. Bắt đầu từ việc họ đến khách sạn rồi hối hả chạy sang Kinko’s để in tờ rơi, danh thiếp và các tài liệu khác, để cố trống có vẻ chuyên-nghiệp-nhất-với-nguồn-ngân-sách-giới-hạn trong buổi giới thiệu ngày mai. Trong chuyến du ngoạn đêm muộn đến Kinko’s, Chen chợt nhận ra Iribé thực sự yêu thích chuyện này biết chừng nào. Không phải là cái thực tế đầy gian khổ, mà là cái cảm giác áp lực tột cùng, bất tận khi gây dựng một doanh nghiệp nhỏ. Và anh ấy cũng giỏi chuyện đó, Chen thừa nhận. Thật sự giỏi!

“Bản demo thế nào rồi?” Iribé hỏi khi hai người trở về khách sạn.

“Tốt,” Chen nói, mặt đang áp vào một trong những nguyên mẫu. “Nói thật thì có lẽ không gây ấn tượng được như *Doom 3*. Không hào hoa, không bằng. Nhưng cái này chắc chắn sẽ làm nên chuyện.”

Để bắt đầu thoát li khỏi ZeniMax, những người sáng lập Oculus nghĩ rằng, tốt nhất là họ nên giới thiệu một cái gì đó mới khác *Doom 3*: BFG Edition. Vấn đề là trên thị trường, thực sự không có một phần mềm nào sẵn sàng tích hợp Oculus ngay bây giờ. Ngay cả một thứ gì đó gần như vậy cũng không có. Vì vậy, họ cần phải tự tạo ra thứ gì đó. Oculus không đủ thời gian để xây dựng từ con số không, nhưng chương trình tích hợp của Andrew Reisse cho Unreal Engine là quá đú (với vài sự trợ giúp từ Epic, đặc biệt là Nick Whiting), nhờ đó Oculus có thể lấy mẫu một số mô hình có sẵn từ Unreal Tourathon 3. Mặc dù hoạt động khá tốt, nhưng nó không thể thể hiện hết tiềm năng của Rift, điều mà họ cần làm được ở CES (Hội chợ Điện tử Tiêu dùng) vào tháng Một năm 2013.

“Anh nghĩ ta sẽ trình diễn cái gì ở CES?” Chen hỏi.



“Rõ ràng đó là chuyện chúng ta cần tìm ra. Nhưng lúc này, tôi chỉ mong thứ mà chúng ta đã có sẽ trụ được ở đó.”

“Sẽ được thôi,” Chen nói, đầu vẫn áp vào nguyên mẫu. “Andrew đã làm rất tốt với chương trình tích hợp. Nghiêm túc đấy, cậu ấy đã hoàn thành xuất sắc. Nếu có chuyện chúng ta nên lo lắng, thì đó hẳn là dàn PC. Toàn đồ cũ.”

“Lời nhắc nhở hợp lí đấy,” Iribé nói. Vì Oculus tập trung toàn thời gian vào việc chế tạo bộ kính (và phần mềm để điều khiển bộ kính đó) nên họ dễ dàng quên mất rằng, tất cả những thứ đó sẽ vô giá trị nếu thiếu một dàn PC đủ mạnh để giúp chúng chạy mượt mà và tương thích. Đây là bài học Luckey và Antonov đã (đại loại là) rút ra được theo một cách không mấy dễ chịu trong chuyến đi tới Valve. Nó là chuyện mà sau này họ sẽ cần phải để ý đến. Trong lúc này, điều họ hi vọng nhất là mọi chuyện ở I/ITSEC sẽ diễn ra tốt đẹp.

So với các hội chợ thường niên quy mô lớn dành cho trò chơi điện tử (như CES, GDC và E3), I/ITSEC là một sự kiện nhỏ. Nó thu hút khoảng 15.000 người tham dự mỗi năm, hầu hết đều làm việc cho quân đội hoặc chính phủ. Về khía cạnh này, có hơi kì lạ khi Oculus tham gia I/ITSEC, nhưng nó lại là sự kiện quan trọng, để xem xem Oculus sẽ như thế nào khi đặt cạnh các đối thủ cạnh tranh. Một tuần trước đó, Luckey đã nói với Chen, “Anh nhớ này, quân sự là ngành duy nhất đã liên tục đầu tư vào VR kể từ những năm 1990 cho đến nay. Về cơ bản, họ là ‘khách hàng’ đích thực duy nhất của VR. *Tuy nhiên* điều này có thể khiến anh nghĩ mình sắp được chứng kiến vài màn trình diễn ‘hoành tá tràng’ kinh khủng khiếp, nhưng có lẽ không có chuyện đó đâu. Vì toàn bộ ngành này đã bị đóng băng cứng ngắc trong suốt thập niên qua.”

Sau bài phát biểu của Thiếu tướng Glenn M. Walters (tổng chỉ huy, Đơn vị số 2 thuộc Lực lượng Thủy quân Lục chiến) tại hội nghị, Chen đã thoáng nhận ra chính xác cái điều mà Luckey đã nói, ý thức được mức độ đóng băng mà ngành ngày đã và đang trải qua.



LƯỢC SỬ TƯƠNG LAI



Sĩ quan quân đội (*trước khi thử bắn demo*):

Tôi sẽ thử cái này.



Sĩ quan quân đội (*sau khi thử bắn demo*):

Thật không thể tin được! Giá của nó bao nhiêu?

Joe Chen

300



Sĩ quan quân đội

Các anh có thể đưa ra giá tốt hơn không? Khoảng
gần 250.000 đô-la chẳng hạn?

Joe Chen

Xin lỗi. Tôi không định nói 300.000 đô-la. Ý tôi là chỉ
300 đô-la thôi.



Sĩ quan quân đội

Không đời nào! Các anh nghiêm túc chứ hả?

Joe Chen

Hoàn toàn nghiêm túc, thưa ngài.



Sĩ quan quân đội (*sốc không nói nên lời*)



Tính bằng đô-la Mĩ à? Và SDK miễn phí à? Đợi đã, tôi đang ở trên *Camera Candid*¹ à? Sự bất ngờ đầy dễ chịu này cứ thế lặp đi lặp lại. Tất cả những nhân vật này – nhiều người trong số ấy đã khổ luyện cả đời để đi chiến đấu – không thể ngừng cười nói rạng rỡ như một đứa trẻ ham chơi vừa được xem màn trò ảo thuật đầu tiên trong đời. Điều đó khiến nhiều người hỏi nhóm Oculus: Chính xác thì các bạn định kiếm tiền bằng cách nào?

¹ *Camera Candid*: Là một chương trình truyền hình thực tế dài tập của Mĩ. Trong đó, chương trình sẽ lắp đặt sẵn các camera ẩn, để quay phản ứng của một người khi phải đối mặt với những tình huống bất thường.

CHƯƠNG 17

OCULUS VÀ OUYA

Ngày 18 tháng Mười hai năm 2012



Cơ hội bất ngờ

“Phép màu nằm ở phần mềm!” Iribe tuyên bố, trong lúc giới thiệu kế hoạch kinh doanh cho bốn vị khách đã giành được một chuyến thăm quan trụ sở văn phòng của Oculus nhờ ủng hộ Kickstarter ở mức cao nhất.

Mặc dù điều này đúng về mặt quy tắc – một trong những vị khách này đã ủng hộ Oculus 5.000 đô-la và đang nhận “phần thưởng” của mình – nhưng Iribe lại quên mất bối cảnh dẫn đến buổi gặp này. Vì vậy, khi kết thúc buổi gặp, vị khách vừa được đề cập ở trên đã gợi ý rằng họ nên hợp tác làm ăn với nhau, Iribe có chút bối rối.

“Hợp tác làm ăn với nhau?” Iribe hỏi. Anh vẫn chưa nhận ra rằng vị khách đó chính là Paul Bettner, người tạo ra Words with Friends.

“Đúng vậy,” Bettner trả lời, mỉm cười hết cỡ để giữ bầu không khí vui vẻ. “Đúng, hợp tác làm ăn!”

“Hợp tác làm ăn ư?” Iribe lặp lại, bây giờ đang nheo mắt nhìn Bettner và các nhà phát triển mà anh dẫn theo. Họ đã bay từ Texas để tham dự



vài cuộc họp ở Nam California, Bettner hi vọng những cuộc họp này sẽ giúp anh xác định được giai đoạn tiếp theo trong sự nghiệp của mình.

“Tôi xin lỗi nếu điều đó có vẻ sốt sắng quá,” Bettner nói. “Tôi không định làm mếch lòng ai ở đây hết. Nhưng chúng tôi nghĩ mình có thể giúp Oculus tạo ra, kiểu, một phiên bản Words with Friends dành cho VR. Ý tôi không phải là chính xác tựa game đó, chỉ là một cái gì đó cũng hấp dẫn ngang ngửa nhu vậy.”

“Khoan, gượm đã,” Iribe nói. Anh liếc nhanh qua bên cạnh – sang Luckey, sang Mitchell – nhưng có vẻ như họ cũng bối rối không kém. Hoặc họ bối rối vì Iribe bối rối? Chết tiệt thật, Iribe nghĩ, mình căng thẳng chết mất thôi.

“Chúng tôi là những người đã tạo ra Words with Friends”, Bettner giới thiệu.

“Ohhhhh”, Iribe trả lời, cố gắng che giấu sự bối rối của mình dưới vẻ lạnh lùng thường nhật. “Tôi cứ đinh ninh cuộc gặp diễn ra vào ngày mai. Tôi nghĩ các anh, đơn giản là, đến đây để nhận phần thưởng Kickstarter, chỉ tham quan thôi.”

“Chà, công bằng mà nói, chúng tôi ở đây vì phần thưởng Kickstarter; nhưng, hơn cả thế, chúng tôi đã hi vọng rằng buổi họp ngày hôm nay thực sự sẽ là bước khởi đầu cho một cuộc trò chuyện hợp tác dài lâu hơn. Và tất nhiên đôi bên cùng có lợi!”

Ngay khi nhóm Oculus nhận ra những vị khách của mình là ai, thì đó cũng chính xác là những gì họ muốn. Nói cho cùng, đây gần như là kịch bản trong mơ: Một nhà phát triển tài năng (Bettner) với tựa game đình đám, nổi tiếng trong giới trẻ (Words with Friends) đến mở lời hợp tác, và người đó còn không có những tư tưởng quan liêu đầy tốn kém của một studio lớn (tức là không anh ta không phải ZeniMax).

Vẫn chưa rõ chính xác mối quan hệ này sẽ như thế nào, nhưng, vâng, hãy cùng tìm ra cách để làm việc cùng nhau. Chắc chắn rồi, hãy



cùng biến buối hôm nay thành khởi đầu cho một cuộc trò chuyện hợp tác dài lâu hơn. Ở phòng họp, mọi người tiếp tục nói chuyện – Bettner kể về kỉ nghỉ của mình ở San Diego và tình yêu của anh ấy đối với việc được “sớm tham gia các nền tảng mới” – trước khi tất cả bắt đầu di chuyển đến văn phòng của Luckey.

“Kia là từ Chrono Trigger?!” Bettner hỏi, chỉ vào những mô hình nhân vật mặc đồ chiến đấu trên bàn của Luckey. Khi Luckey gật đầu một cách đầy tự hào, mối liên kết giữa hai người bắt đầu hình thành – sự ngưỡng mộ lẫn nhau, cũng có thể là tình bạn nữa. Bettner bị ấn tượng bởi việc Luckey cũng có chung niềm yêu thích với các tựa game nhập vai Nhật Bản (đặc biệt đây là một trò chơi có từ thời xa lắc xa lo rồi). Còn Luckey thì bị ấn tượng bởi việc Better rất nhanh chóng nhận ra những nhân vật này (và cả việc anh chàng Words with Friends này không chỉ là một game thủ bình thường hời hợt nào đó). “Khoan đã,” Bettner nói. “Khi Chrono Trigger lần đầu tiên phát hành, cậu đã ra đòn rồi cơ à?”

Luckey cười lớn. “Để xem nào... Chrono Trigger ra đòn vào năm 1995. Em nghĩ là vào tháng Năm. Vì vậy, đúng, đúng, em đã ra đòn! Hai tuổi ruồi! Thôi nào, Paul. Em không trẻ đến mức ấy.”

“Nhưng bằng cách nào...” Bettner im bặt, không biết làm sao để hỏi những câu anh thực sự muốn hỏi mà không nghe có vẻ đang hạ mình. Điều mà anh thực sự muốn biết là, tại sao không giống hầu hết những người cùng trang lứa, Luckey lại dành sự quan tâm (chứ đừng nói đến tôn trọng) cho một thứ được tạo ra từ cách đây hơn 6 tháng, đại loại thế. “Ý tôi là, tại sao...”

Lần này, chính Luckey ngắt lời Bettner. Cậu giải thích, “Vì một tựa game tuyệt vời luôn luôn là một tựa game tuyệt vời. Và nếu ở ngoài kia có một tựa game tuyệt vời nào tồn tại, thì em sẽ tìm ra nó.”

Chuyện này đã dẫn đến cuộc thảo luận sôi nổi về Nintendo, một công ty mà cả Luckey lẫn Bettner đều rất ngưỡng mộ khi nhắc đến, họ



luôn tạo ra những tựa game tuyệt vời. “Tôi cảm thấy cực kì kinh hãi trước những việc mà họ liên tục làm được.”

Luckey gật đầu, không có gì phải tranh cãi.

“Tôi biết điều này sẽ nghe có vẻ sáo rỗng,” Bettner tiếp tục, “có thể hơi chút ngạo mạn nữa, nhưng mục tiêu tôi đặt ra cho studio mới này là tôi muốn tạo ra ‘Nintendo cho Trò chơi Thế hệ mới’. Tôi biết, tôi biết: Thật là sáo rỗng!”

“Em phải thừa nhận rằng,” Luckey nói, “anh không phải là người đầu tiên bày tỏ khát vọng này.”

“Tôi biết điều đó,” Bettner nói. “Hãy nghĩ xem, cái studio tôi vừa mới mở, cho đến giờ, chỉ có tôi và ba anh chàng các bạn gặp hôm nay. Ô, chúng tôi thậm chí còn chưa đặt cho mình một cái tên nữa! Ý tôi là, tôi biết, đó là một mục tiêu điên rồ, nhưng mục tiêu của chúng tôi là thế đó. Và tôi sẽ nói với cậu một điều mà mọi người thường quên mất khi nói về Nintendo: Một phần lí do, phải thừa nhận đó chỉ là một phần nhỏ, nhưng nó lại là yếu tố giúp các trò chơi của họ chạm đến người hoàn hảo đến vậy.”

“Là vì những đội ngũ nghiên cứu phần phèm của họ có một lợi thế to lớn: Họ biết phần cứng mới nào sắp ra mắt. Họ được cập nhật liên tục, và nhờ thế mà họ có thể tạo ra các trò chơi tối ưu hóa mọi khía cạnh của phần cứng đó. Đó là một trong những lí do khiến tôi rất vui vì chúng ta có thể kết nối với nhau giống như họ đã làm. Tôi chưa biết mức độ cam kết chúng tôi có thể đặt ra với VR, nhưng chúng tôi muốn tham gia từ sớm.”

“Em tò mò chút,” Luckey nói. “Anh không cần phải nói với em kiểu, chính xác số tiền, nhưng anh đang nghĩ đến kiểu cam kết gì trong đầu vậy? Và anh quyết liệt muốn tham gia vụ này tới mức nào?”

Bettner mím môi. Anh mới được thử bản demo VR lần đầu tiên cách đây hơn một giờ đồng hồ, câu hỏi này thật khó trả lời. Anh vẫn đang cố gắng xử lý những trải nghiệm vừa rồi, cân bằng giữa phản ứng kinh hãi



về mặt cảm xúc (thánh thần ơi, tôi thực sự cảm thấy như mình đang ở một chốn khác), với tiếng chuông cảnh báo từ não bộ (thánh thần ơi, xây dựng một hệ sinh thái VR khả dụng là nhiệm vụ gần như bất khả thi).

“Tôi sẽ thành thật với cậu,” Better nói. “Điều đầu tiên tôi nghĩ đến khi tôi thử bộ kính của cậu là: Chao ôi, đây là tương lai! Tôi mới chỉ cảm thấy như vậy một lần trước đây, khi tôi nhận chiếc máy tính đầu tiên trong đời mình. Nên chuyện đó thật đáng kinh ngạc, kiểu thực sự đáng kinh ngạc. Tôi thật lòng chưa bao giờ nghĩ rằng mình lại được trải nghiệm cảm giác đó một lần nữa. Và nhở đó, tôi biết mình muốn làm gì đó với các cậu. Nhưng đó là tương lai gần, sắp xảy ra hay là một viễn cảnh xa xôi nào đó? Tôi sẽ nói thẳng nhé: Chúng tôi cũng đã nói chuyện với Ouya. Và họ cũng có một tầm nhìn cho tương lai. Thành thật mà nói, nó ít thú vị hơn Oculus, nhưng con đường họ vạch ra để đến được đó rõ ràng hơn nhiều.”

“Chuyện này thực sự thú vị, đúng không?” Luckey hỏi một cách khoa trương. “Giống như chưa có ai từng nói rằng, Oculus và Ouya đang cạnh tranh trực tiếp vì những gì hai bên làm khác xa nhau. Và em thực sự thích những gì họ đang làm. Em còn đã ủng hộ chiến dịch Kickstarter của họ và, anh đừng nói điều này với bất cứ ai đấy, nhưng bọn em thực sự đã nói chuyện với họ về khả năng cùng sáng tạo ra thứ gì đó. Nhưng đồng thời, nếu anh thực sự suy nghĩ về điều đó, hai bên cũng đang cạnh tranh theo cách thực sự kì lạ. Kiểu như, cả hai bên đều có những ý tưởng thực sự khác biệt về tương lai. Và cuối cùng, về cơ bản, những tương lai đó loại trừ lẫn nhau.”

“Một nước không thể có hai vua!” Bettner nói đùa.

“Chính xác! Nhưng nó đúng là vậy đấy. Bởi vì bọn em đều cố gắng xây dựng những hệ sinh thái này, nhưng lại không có đủ số lượng các nhà phát triển để hỗ trợ nhiều cùng lúc cả hai. Ít nhất là chừng nào người ta vẫn còn dùng máy console. Vì thế, điểm thực sự thú vị là: Cả hai, cả Oculus và Ouya, đều đang cố gắng bán những phiên bản hoàn toàn khác



nhau của ‘một tương lai tất yếu sẽ đến.’” Luckey ngừng lại một lúc, lo ngại rằng có thể mình đã tiết lộ quá nhiều, nhưng Bettner đang ở ngay đây, bên cạnh cậu, gật đầu đồng tình.”

“Cậu nói đúng lắm,” Bettner nói, kinh hãi trước bài diễn văn nho nhỏ mà Luckey vừa thực hiện. Bettner đã thấy rất rõ, rằng Luckey là một tay trình diễn thiên bẩm. Điều làm anh ngạc nhiên là trước đây anh đã không hề nhận ra điều đó.

“Ồ!” Luckey nói tiếp. “Một sự khác biệt rõ ràng nữa giữa bọn em và Ouya đó là, bọn em chỉ phát triển và đưa devkit đến tay khách hàng, còn họ thì đã gửi devkit đi chỉ vài tháng trước khi ra mắt.”

“Ah,” Bettner nói. “Tôi đã nghĩ về điều đó.”



Hi vọng và ước mơ

Sáng hôm sau, Bettner gặp Julie Uhrman – vị CEO tràn đầy năng lượng của Ouya – để cùng ăn sáng tại một nhà hàng điểm tâm sang trọng ở Brentwood.

Giống như hầu hết các ý tưởng đột phá, về lí thuyết, Ouya nghe có vẻ rất tuyệt vời. Đối với Bettner – người khao khát tạo ra các trò chơi “đại chúng”, vui là trên hết và siêu dễ tiếp cận – thì ý tưởng về một thiết bị giá rẻ có thể cho phép người ta chơi game bình thường ở phòng khách nghe có vẻ hết sức kì diệu. Nhưng mặc dù rất phẫn khích, anh vẫn tò mò rằng liệu các game thủ có sẵn sàng từ bỏ tâm lí lớn hơn - mạnh hơn - nhanh hơn (yếu tố thúc đẩy sự cách tân đổi mới máy console), để chấp nhận sự tự do và kỹ năng khéo léo của một thứ gì đó nhỏ hơn - yếu hơn - rẻ hơn hay không. Và nếu xem những chỉ dẫn cho chiến lược sáu tháng qua, thì câu trả lời rất rõ ràng là có.

Ngoài việc thống trị Kickstarter, Uhrman còn tìm cách tuyển dụng một số nhà phát triển đáng chú ý, để xây dựng hệ thống trò chơi dành



riêng cho Ouya. Đội hình những tài năng nổi tiếng này thậm chí còn nhiều triển vọng hơn, vì Ouya cam kết trao quyền cho thế hệ tiếp theo. Với tinh thần đập tan rào cản gia nhập, Ouya cũng đang góp phần tài trợ cho những tựa game của các tài năng chưa được công nhận, đặt cược vào các nhà phát triển trẻ.

Còn một lí do quan trọng khác để cảm thấy lạc quan về Ouya: Bộ công cụ phát triển phần mềm của họ (có biệt danh là “ODK”) đã được phát hành vào đầu tháng (và có hơn 10.000 lượt tải về). Điều này có nghĩa là Bettner có thể ngay lập tức bắt tay vào việc. Trong khi đó, SDK của Oculus thậm chí còn chưa xong.

Kết thúc bữa sáng với Uhrman, Bettner rời đi trong trạng thái tràn ngập cảm hứng, như thể anh chưa từng như vậy suốt nhiều năm qua, đồng thời anh cũng bị giằng xé rất nhiều. Và ngay sau khi xử lý xong những cảm xúc này, anh gửi email cho vài người bạn thân để chia sẻ những điều mình đang suy nghĩ.

TÙ: Paul Bettner

NGÀY: 26 tháng Mười hai năm 2012

CHỦ ĐỀ: Hi vọng và ước mơ

Tôi cần tìm lối đi. Tôi đã làm việc không ngừng nghỉ kể từ khi chúng tôi chứng kiến tất cả những chuyện này ở CA. Tôi muốn bắt tay vào việc. Tôi đã sẵn sàng tập hợp một số người thực sự xuất chúng và xây dựng một thứ gì đó. Nhưng chúng ta sẽ bắt đầu từ đâu? Nó quá lớn, mơ hồ...

Tôi muốn gây dựng một công ty sinh lời. Không phải một phòng thí nghiệm R&D... Đam mê của tôi là sáng tạo. Tôi đặt mục tiêu sẽ tung ra những sản phẩm tuyệt vời làm thay đổi cuộc sống của hàng triệu người. Chúng tôi đã làm điều đó với



Words with Friends. Đã đến lúc lặp lại chuyện đó một lần nữa. Nơi yêu thích làm việc yêu thích của tôi là trên tiền tuyến. Tôi thích thử và xem điều gì sẽ tới, rồi xây dựng nên thứ mà thậm chí mọi người còn chưa biết là mình muốn có. Chúng tôi nhận thấy điều này, vì chúng tôi đã xây dựng một thứ mà chúng tôi muốn, và một thứ mà chúng tôi nghĩ rằng những người khác cũng muốn, ngay cả khi họ chưa biết điều đó.

Tiền tuyến là nơi tuyệt vời và đầy sức mạnh, nhưng nó cũng nguy hiểm và đầy chết chóc. Các công ty nhanh chóng chết đi khi họ chọn sai tiền tuyến, hoặc họ di chuyển quá xa về phía trước. Luót trên làn sóng của “những điều lớn lao” là một môn thể thao đầy mạo hiểm.:)

Vì vậy, tôi đã tự hỏi mình hai câu hỏi đơn giản:

Liệu sẽ có một cú đột phá trong lĩnh vực VR trong vài năm tới hay không? Không. Cuối cùng thì nó cũng bắt đầu cho thấy tiềm năng tuyệt vời, nhưng nó chưa sẵn sàng. Có lẽ phải 3-4 năm nữa. Từ giờ đến lúc đó sẽ có một số dấu hiệu cho thấy công nghệ này đang đến gần, nhưng sẽ có đột phá, hay sản phẩm định dám chinh phục đại chúng nào không? Chưa.

Liệu sẽ có một cú đột phá đối với máy console có độ phân giải cao, với giá 99 đô-la trong vài năm tới hay không? Chắc chắn có. Nhiều sản phẩm định dám, đột phá. Nó là một nền tảng console tại nhà 99 đô-la. Thứ này sẽ một lần nữa định nghĩa lại ngành công nghiệp game. Nó sẽ được phát triển với mảng game trên ti-vi, y như những gì iPhone đã làm với mảng game trên thiết bị cầm tay. Mọi người sẽ muốn có một cái, và mọi người sẽ phát triển game cho cái đó (cuối cùng thì cũng đến lúc đó).



Những câu trả lời này ngay lập tức xuất hiện trong tâm trí và tôi cảm thấy chúng đúng... Giờ tôi tin rằng cơ hội tuyệt vời tiếp theo để làm điều đó, để tiếp cận một làn sóng người tiêu dùng mới và khồng lồ khác, là đi với thiết bị console 99 đô-la mang tính cách mạng này.

VR cũng sẽ xuất hiện trong làn sóng cơ hội đó, có lẽ sớm hơn bất cứ ai hình dung. Nhưng cho đến khi chúng ta có thể tạo ra những sản phẩm VR thực sự thay đổi cuộc sống của hàng triệu người, thì nó sẽ không phải là nơi tôi đặt niềm đam mê đích thực của mình vào được. Tôi nghĩ rằng nó có lẽ là làn sóng sẽ đến sau làn sóng kế tiếp này.

Các anh nghĩ sao?

CHƯƠNG 18

TỐT, TỐT HƠN VÀ TỐT NHẤT TẠI CES 2013

Tháng Một năm 2013



Xử lý công tác hậu cần

Laird Malamed, 44 tuổi, CEO vừa nhậm chức của Oculus, bước vào một phòng hội nghị toàn những kĩ sư mới ngoài đôi mươi. Đối với anh, nhóm người mặt búng ra sữa này trông không giống với một tập hợp những nhân vật cách tân đổi mới sẵn sàng thay đổi thế giới, mà như mấy cậu choai choai chơi Halo với cậu con trai của vợ kế ở nhà. Mình dính vào cái quái quý gì thế này nhỉ? Anh nghĩ bụng.

“Về cơ bản,” Iribe giải thích với toàn công ty, “anh ấy ở đây để tổ chức tất cả mọi việc đang diễn ra. Laird, sao anh không tự giới thiệu mình với mọi người nhỉ? Nói cho họ biết anh đã gia nhập ngành này như thế nào và gần đây anh đã làm được gì.”

“Chắc chắn rồi,” Malamed trả lời, nồng nhiệt vẫy tay chào các đồng nghiệp mới.



“Tôi nghĩ mình nên bắt đầu bằng cách trả lời câu hỏi mà có lẽ tất cả các bạn đang thắc mắc: Vâng, tôi đã nhận ra rằng mình là người duy nhất mặc áo sơ mi.”

Về ngoài sôi nổi của cả nhóm vừa giúp anh cảm thấy thoái mái vì không phải cố gắng quá sức, vừa nhắc anh nhớ về diện mạo của mình 20 năm về trước, khi làm việc tại Activision.

Activision là nhà phát hành game sở hữu những tựa game nhượng quyền cực kì đình đám. Đây là một nơi thú vị khi Malamed gia nhập năm 1994. Vào thời điểm đó có xuất hiện một thuật ngữ thông dụng, được ưa chuộng trong ngành đa phương tiện, đây là lí do tại sao Activision nhắm vào anh đầu tiên. Họ muốn anh đem lại khả năng di chuyển vô tận, bất chấp những khó khăn mà đôi khi mọi người phải giải quyết để hoàn thành công việc. Chính sự gian nan, vất vả của trải nghiệm này đã khiến anh yêu thích công việc, và trong quá trình đó, Activision đã tha thiết mời anh về làm với họ. Từ đó, Malamed thăng tiến nhanh chóng, đảm nhận trọng trách đạo diễn và/hoặc giám đốc sản xuất của nhiều tựa game nổi tiếng.

“Bò qua vài năm,” Malamed nói với cả nhóm, “và đây là sự kiện sẽ kết nối đến chuyện tại sao tôi lại xuất hiện ở đây hôm nay: Chúng tôi đã mua Red Octane, những người sáng tạo nên Guitar Hero (cùng với Harmonix). Ý tưởng lúc đó là chúng tôi sẽ không sáp nhập họ vào Activision, mà sẽ giữ nguyên đơn vị kinh doanh riêng, chuỗi cung ứng riêng và nhóm phát triển phần cứng của mỗi bên. Vì vậy, Mike Griffith, CEO của chúng tôi lúc bấy giờ, đã đề nghị tôi trở thành SVP của mảng sản xuất của công ty đó.” Malamed chìm đắm trong kí ức, anh nở một nụ cười.

“Tôi nhớ mình đã nói với Mike: Nhưng tôi không biết gì về phần cứng! Cả đời mình tôi chỉ làm việc với phần mềm. Ông ấy bảo tôi: Anh sẽ học được. Và ông ấy đã đúng. Tôi đã có một đội nhóm rất giỏi, và điều đó thực sự hữu ích. Chúng tôi đã làm được. Chúng tôi đã cùng nhau làm được. Và thế là tôi ở đó để đưa Guitar Hero đi lên.”



Sau khi nhắc đến thành công rực rỡ của Guitar Hero và nhiều phần tiếp theo của nó, bằng một nụ cười không mấy tự tin, Malamed kết thúc câu chuyện, “rồi, đúng thế, tất cả đi xuống”. Anh vừa nhắc đến quả bom xít Guitar Hero 5 và tất cả những phiên bản sau đó.

Cảm giác tự ti từ sâu bên trong chính là động lực để Malamed bắt đầu tìm kiếm sự kết nối với nhóm nhỏ đang ngồi trong phòng này. Những khoảnh khắc nhỏ bé như thế nhắc anh nhớ rằng, sự khác biệt về tuổi tác không liên quan gì đến niềm đam mê mà họ cùng chia sẻ. Đã hơn một năm kể từ khi anh rời khỏi Activision để theo đuổi một số sở thích cá nhân mà anh đã bỏ lỡ trong nhiều năm qua: giảng dạy bán thời gian (tại USC), tư vấn cho một tổ chức từ thiện (Quỹ Bill & Melinda Gates), và luyện tập cho một loạt các giải marathon. Nhưng khi kể lại một số thành tựu lớn nhất từ những ngày tháng ở Activision của mình, anh nhận ra mình khao khát đạt được những thành công như thế một lần nữa biết nhường nào.

“Guitar Hero bùng nổ,” Malamed giải thích. “Tôi là một phần của hiện tượng văn hóa đó. Và đóng góp nhỏ của tôi trong đó – đảm bảo rằng nó ra mắt đúng kế hoạch, vừa vặn ngân sách và được tiếp thị tốt – lại chính là một yếu tố cần thiết để có thể thành công. Nhưng nói chung là, nó... tôi không biết phải mô tả nó một cách chính xác như thế nào, tôi có cảm tưởng như nó là tất cả vậy.”

Đối với những người trong cộng đồng VR, việc Oculus thuê Malamed khiến họ lo ngại. Như được tóm tắt bởi một người dùng trên MTBS3D: “Tôi ghét việc đưa ra kết luận vội vàng, vì tôi không biết người này. Nhưng Activision là một trong những công ty tôi ít yêu thích nhất, và chiến lược kinh doanh của họ... [đã] đưa ra một số lựa chọn thực sự phi đạo đức, đặt lợi ích kinh doanh lên trên việc thiết kế game... Có lẽ cần phải thỏa hiệp đôi chút để thâm nhập các thị trường lớn với phần cứng xịn, nhưng tôi vẫn lo ngại về tinh thần ‘mã nguồn mở’ trong tương lai.”



Những mối lo ngại kiểu này càng được nhấn mạnh khi cuộc phỏng-vấn-giới-thiệu-VP-mới-của-chúng-tôi với *GIBiz* diễn ra. Ở đó, Malamed đã nói về việc cạnh tranh với các nhà sản xuất máy console, và gợi ý rằng phiên bản dành cho người tiêu dùng của Rift có thể sẽ có giá cao hơn so với suy tính ban đầu.

Là một người thường hoạt động ở hậu trường, Malamed không quen dính vào những ồn ào thị phi trên Internet. Đó là lí do tại sao, chuyện Luckey bất ngờ thảng thắn đề cập đến những mối quan ngại nói trên lại có ý nghĩa rất lớn với anh.

Luckey đã viết trên MTBS3D rằng:

Laird là một người tuyệt vời, và tôi hẳn đã không thuê anh ấy nếu anh ấy không phù hợp một cách hoàn hảo với Oculus... Anh ấy có một kĩ năng, thành thật mà nói, công ty chúng tôi đang thiếu: Đưa sản phẩm tiêu dùng đến tay càng nhiều người càng tốt. Nếu anh chàng này làm điều đó vì tiền, thì anh ấy có rất nhiều lựa chọn không dính líu gì đến một công ty khởi nghiệp mạnh mún như thế này! Chúng tôi hẳn đã không thuê anh ấy nếu chúng tôi nghĩ rằng tầm nhìn của anh ấy khác với của mình. Xét đến cùng, đến hết ngày, anh ấy, với vị trí là COO, vẫn sẽ cần thảo luận với tôi. Nếu tôi không muốn đi theo một hướng cụ thể nào đó, thì chúng tôi sẽ không đi. Chúng tôi muốn làm ra một bộ kính xuất sắc mà ai cũng đều có thể mua được, chứ không muốn làm ra một món đồ xa xỉ. Chúng tôi biết điều gì sẽ xảy ra khi bạn tung ra một sản phẩm tiêu dùng với giá 599 đô-la. Chúng ta không nhất thiết phải lặp lại lịch sử nữa.

Là COO mới, Malamed muốn ngay lập tức chứng minh sự hữu ích của mình, và anh nhận ra, cách tốt nhất để bắt đầu là tiếp quản toàn bộ các vấn đề tài chính từ tay Iribe. Để hỏi và trả lời các câu hỏi như: Chúng ta có gì trong ngân hàng? Chúng ta phải trả những hóa đơn gì? Và quan trọng nhất, chúng ta đang hoạt động ra sao?



“Đây là một cơn ác mộng về công tác hậu cần,” Malamed nói với Iribe khi kết thúc tuần làm việc đầu tiên.

“Anh có thể nói cụ thể hơn không?” Iribe hỏi.

“Một trong những người ủng hộ Kickstarter của chúng ta sống ở Angola,” Malamed nói. “Tôi không biết làm thế nào chúng ta đưa được bộ kính đến tay người này. Và đó mới chỉ là một nước. Chúng ta có những người ủng hộ ở 109 nước khác nữa! Tôi đã bắt đầu nói chuyện với công ty giao nhận hàng hóa mà Nate đã liên lạc, và về cơ bản họ nói: ‘Ồ, chúng tôi sẽ vận chuyển tất cả sản phẩm từ Trung Quốc đến San Francisco. Sau đó sẽ đóng gói chúng trong các bưu kiện nhỏ rồi gửi đi khắp thế giới.’ Ý tôi là... như thế thật điên rồ!” Rồi Malamed quăng ra một dãy chứng, 35% doanh số của Oculus nằm bên ngoài nước Mĩ, “đồng thời, cứ chỉnh lại nếu tôi sai nhé, nhưng chiến dịch trên Kickstarter không đề cập đến chuyện rằng chúng ta sẽ thu phí một khoản để vận chuyển đến bất cứ đâu.”

“Anh nói đúng,” Iribe trả lời. “Chúng tôi chỉ tập trung vào việc thiết kế và cố gắng hoàn thành nó đúng hẹn.”

“Chắc chắn rồi,” Malamed nói. “Chuyển chủ đề nhé, có thông tin gì mới về ZeniMax rồi? Tôi nhớ anh đã nói anh vẫn đang đàm phán với họ, nhưng đã đạt được gì chưa?”

“Chưa,” Iribe lắc đầu. “Chờ một lát, tôi sẽ chuyển tiếp cho anh đoạn email gần đây nhất.”

Thật không may, cái gần đây nhất ấy lại không gần đến thế. Nó là từ ngày 10 tháng Mười hai, khi Iribe gửi bản đề xuất mới nhất của công ty cho ZeniMax. Trong đó, anh đã đề nghị họ sở hữu 15% cổ phần chủ sở hữu để đổi lấy khoản đầu tư trị giá 6 triệu đô-la. Nếu số tiền đó vẫn lớn hơn số tiền mà họ sẵn lòng đầu tư, chuyện mà Iribe biết là hoàn toàn có khả năng xảy ra, thì ZeniMax vẫn có thể mua cổ phần vốn chủ sở hữu ở



cùng mức giá (400.000 đô-la cho mỗi 1%). Miễn là ZeniMax mua hơn 10% cổ phần, họ sẽ nhận được một ghế trong ban giám đốc của Oculus.

Thêm vào đó, và bất kể ZeniMax đầu tư bao nhiêu – hoặc ngay cả khi họ không đầu tư gì cả – thì bản đề xuất vẫn đề nghị mức 2% cổ phần để đổi lấy việc John Carmack làm cố vấn kĩ thuật cho Oculus.

“Thông tin gần nhất đây à?” Malamed hỏi. “Họ vẫn chưa gửi lại bản đề xuất phản hồi?”

“Thật chí họ còn chưa trả lời.”

Malamed gần như sững sờ. Oculus cần phải chốt được thỏa thuận này sớm. Mỗi quan hệ với Carmack là một “tài sản” quan trọng. Nhưng giờ Malamed vẫn phải tạm để vấn đề này sang một bên, chuyển sang giải quyết vấn đề về dòng tiền.

Tại thời điểm này, toàn bộ quỹ của Oculus đến từ hai nguồn: vòng đầu tư hạt giống Iribe và Antonov đã huy động được (2,5 triệu đô-la), số tiền huy động được trên Kickstarter (2.437.429 đô-la trừ đi khoảng 10% phí). Vì phần cứng đang được sản xuất theo giá vốn đã dự tính trước, nên toàn bộ tiền từ Kickstarter (và một phần của vốn hạt giống) đang được sử dụng để thanh toán cho lô hàng 10.000 bộ kính đầu tiên. Như vậy, họ còn chưa đến 2 triệu đô-la, con số nghe có vẻ đáng nể đối với một start-up (nói mà tiền thanh toán lương nói chung là thấp và tinh gọn, vì phần thưởng khích lệ thường là vốn chủ sở hữu).

Nhưng ngay cả như vậy thì chi phí vận hành vẫn nhanh chóng tăng lên – đặc biệt là với một start-up phần cứng – tiền thuê mặt bằng, đi lại và bảo hiểm, chi phí thử nghiệm, gia công, tạo nguyên mẫu và thanh toán cho các vật phẩm đại diện (như con rô-bốt giá 30.000 đô-la mà Steve LaValle yêu cầu). Thêm vào đó, tất nhiên, còn có các chi phí phần mềm khác, xây dựng SDK, chương trình tích hợp và các *plug-in*, v.v., cả chi phí phát triển nội dung marketing nữa. Từ lúc bắt đầu, Oculus đã biết rằng “nội dung là vua”. Mặc dù toàn bộ mục tiêu của việc sản xuất DK1 là để trao quyền, và lôi kéo các nhà phát triển bên ngoài, nhưng nội bộ Oculus



vẫn phải tự tạo ra nội dung, đây là nhu cầu mang tính sống còn. Sau vài năm, nhóm Oculus hi vọng họ sẽ đứng ở vị thế có thể tài trợ cho thật nhiều dự án – không chỉ dự án trong nhà, mà cả dự án bên ngoài, tài trợ cho chúng ngay từ đầu, hoặc sau khi có bản demo, hoặc trong suốt chặng đua nước rút về đích quan trọng. Đó là mục tiêu thực sự, là giấc mơ hi vọng-một-ngày-nào-đó-sẽ-làm-được.

Nhưng hiện tại, tất cả những gì Oculus có thể thu xếp được là kí hợp đồng với studio nhỏ của Paul Bettner. Và như Malamed đang giải thích cho Iribe, chưa chắc họ có thể làm được điều đó, với mức giá khổng lồ mà Bettner và Oculus đã thống nhất: 100.000 đô-la/tháng.

“Đó là một khoản chi phí lớn,” Malamed nhận xét. “Một trong nhiều khoản chi phí lớn chúng ta phải gánh. Oculus mới là một start-up nhỏ.”

Iribe gật đầu, anh đồng ý với nhận xét đó. Dù tất cả những câu nói kia khó chịu thật, nhưng anh cần phải lắng nghe.

“Ý tôi là,” Malamed tiếp tục, “tôi đã vẽ nhanh biểu đồ tiền mặt của chúng ta. Theo tính toán sơ bộ của tôi, làm ơn hãy nhớ rằng, tôi đã tổng hợp khá vội, và hiển nhiên là chưa có đầy đủ thông tin cần thiết, nhưng nói một cách đại khái: Ngay cả khi chúng ta tiếp tục bán *devkit* trên mạng, hay thậm chí nếu chúng ta tránh việc phải tuyển thêm người mới, thì chúng ta sẽ hoàn toàn cạn kiệt vào giữa mùa Hè. Tôi cho rằng chúng ta có sáu tháng là cao nhất.”

“Sáu tháng?” Iribe hỏi.

“Đại loại thế,” Malamed trả lời.

“Chà,” Iribe nói, gần như cười thầm, “hơi khó khăn hơn tôi dự đoán. Nhưng không có gì bất ngờ. Tôi đoán chúng ta chỉ cần quyết liệt hơn nữa trong vòng Series A.”

“Chính xác. Tôi rất trông chờ chuyện đó. Và bỏ quá cho tôi vì nói ra điều hiển nhiên ở đây, nhưng xét theo thời điểm, một màn trình diễn xuất sắc tại CES sẽ thực sự là một bước tiến dài đấy.”



Hội chợ CES - Las Vegas

Vài ngày sau đó, vào ngày 6 tháng Một, biển hiệu với dòng chữ “Las Vegas” đang tỏa sáng rực rỡ phía trên cổng vào Central Hall, nơi trưng bày tất cả những thứ mới nhất trong lĩnh vực âm thanh, video và giải trí. Một con lũ của dòng người tham gia đang chen chúc tìm đường đến nơi trưng bày những chiếc điện thoại thông minh, những bộ xử lý máy tính và những chiếc ti-vi 4K lung linh sấp-ra-mắt.

Mới và cũ, lớn và nhỏ, hàng trăm công ty đã giới thiệu các sản phẩm sắp ra mắt từ các gian hàng khắp sàn triển lãm thương mại. Tuy nhiên, không ai tìm thấy Oculus. Bởi vì tất cả các gian hàng đã được thuê từ nhiều tháng trước. Tất cả các phòng họp, cũng như các khách sạn gần đó, đều kín chỗ. Thực tế là, cách xa sự ồn ào náo nhiệt, tất cả những gì Oculus có thể tìm được là một phòng *suite*¹ trên tầng 36 của Venetian.

Mặc dù vị trí này sẽ gây khó khăn trong việc thu hút giới truyền thông, nhưng các chàng trai của Oculus – Luckey, Iribe, Mitchell, Patel và Chen (cộng với bộ đôi PR của họ: Jim Redner và Eric Schumacher) đã cố gắng để bài trí căn phòng của họ chuyên nghiệp hết sức có thể. Nếu xem xét tất cả mọi thứ thì họ đã hoàn thành khá tốt – treo một vài biểu ngữ, trưng bày vài chiến lợi phẩm và sắp đặt một trạm demo để chụp ảnh ngay dưới chiếc đèn chùm ở chính giữa căn phòng. Bản thân căn phòng này đã rất sang trọng – với đàn piano, những chiếc ghế cổ và quá nhiều vật trang trí bằng vàng. Nhưng so với một gian hàng tại trung tâm hội chợ, hay một căn phòng hội nghị khách sạn bình thường nào đó, thì sự sắp đặt phô trương của Oculus khiến người ta cảm thấy đây là một nơi kì lạ để thử khởi phát một cuộc cách mạng. “Chính là: Nếu chúng ta có thể thực sự khiến *The Verge* lặn lội đến đây.”

“Đúng,” Mitchell bật cười. “Nếu chúng ta có thể, bằng một cách nào, đó đưa *The Verge* đến căn phòng này, đặc biệt là nếu chúng ta có thể

¹ Phòng Suite (viết tắt là SUT): Là loại phòng cao cấp nhất và thường có ở những khách sạn, resort 4 – 5 sao.



khiến [Tổng biên tập] Josh Topolsky ghé qua, thì chắc chắn là chúng ta cần phải mang game hạng A của mình ra."

Trong vài giờ tiếp theo, Redner và Schumacher đã thuyết phục được một số phóng viên đến Venetian. Bao gồm một đoàn làm phim nhỏ từ *The Verge*, dẫn đầu là nhà báo Nathan Ingraham.

"Cảm ơn rất nhiều vì đã đến đây!" Mitchell lúi rúi mời họ vào trong.

Khi đoàn làm phim bố trí thiết bị để ghi hình một video thực tiễn để làm tư liệu hình ảnh cho bài báo của Ingraham, Mitchell tình cờ hỏi liệu Josh Topolsky, người đồng sáng lập kiêm tổng biên tập của *The Verge*, có thể tham gia cùng họ không.

Thật không may, Topolsky đã quay trở lại chiếc xe của *The Verge*. Ở đó, có thể ông ấy sẽ ngồi lì hẫu như cả tuần, giám sát rất nhiều podcast, video stream và bài báo mà họ sẽ chạy xuyên suốt tuần này.

Đối với Mitchell, việc không thể giới thiệu Rift cho nhà thám định quan trọng nhất của *The Verge* quả thực đáng chán, nhưng anh sẽ khó mà tìm được lí do để thất vọng. Điều quan trọng hơn cả là Oculus đã xoay sở kịp để kéo được một hằng tin uy tín đến Liberace Suite, và nếu mọi chuyện tốt đẹp, có lẽ tiếng lành sẽ đồn xa.

Bài báo về họ được xuất bản vào cuối ngày hôm đó không có gì quá đặc biệt. Nhưng những cụm từ hay ho mà họ có thể trích dẫn – kiểu "cảm giác đắm chìm bao trùm tất cả" hay "câu chuyện đằng sau Oculus cũng thú vị không kém bản thân Rift" – cũng đủ để Redner và Schumacher đem ra làm mồi nhử những hằng tin khác, và có thể họ sẽ kiếm thêm được vài bài viết về Oculus. Trong khi hai chuyên gia PR tập trung vào việc này, thì Luckey và Chen giết thời gian bằng cách đi lại trên sàn diễn. Ở xung quanh, có hàng ngàn nhà cung cấp và gian hàng trải dài ngút tầm mắt, thật khó để không cảm thấy một chút cay đắng khi Oculus lại ở quá xa cuộc hỗn chiến ngoài kia.



“Nếu chúng ta ở đó,” Luckey nói, “thì chúng ta sẽ giành hết mọi giải Nhất. Anh có tưởng tượng được dòng người ở gian hàng của chúng ta không? Em cá là chúng ta sẽ gây nên địa chấn!”

“Ôi,” Chen nói. “Cậu đang tự hào vì gây ra một cơn địa chấn trong lí thuyết đấy à?”

Luckey cười. “Anh hiểu ý em mà.”

“Đúng vậy, tôi cũng nghĩ nếu chúng ta ở đó, chúng ta sẽ ‘nghiền nát’ tất cả những kẻ thích đùa này. Nhưng bằng việc đứng trên sàn diễn này, với những gì gặt hái được từ báo chí, thì chắc là chúng ta vẫn có thể xuất hiện ở sự kiện GDC. Và chúng ta sẽ thực sự có một *devkit* hoàn chỉnh để giới thiệu ở đó. Vậy nên là, nhận được đôi chút tình cảm từ *WIRED* hoặc *IGN* sẽ làm chúng ta cảm thấy vui thôi. Nhưng nói thẳng ra: Chúng ta đạt được gì rồi?”

“Brendan nói các nhà đầu tư mạo hiểm thích thú đó”, Luckey trả lời.

“Có thể anh ấy nói đúng. Nhưng vì anh ấy là người phải làm việc với các nhà đầu tư, nên vấn đề đó chúng ta hãy gọi là ‘vấn đề Brendan’. Hãy tin tưởng vào Eric và Jim. Việc họ có thể thu xếp *bất kì* cuộc phỏng vấn nào trong một thời gian rất ngắn như thế này quả thực là ấn tượng.”

Sự chú ý của Luckey chuyển hướng. “Oooooh!” cậu vừa nói vừa nhìn vào điện thoại. “HipHopGamer đang ở đây!”

HipHopGamer (tên thật: Gerard Williams) là một gương mặt nổi tiếng trên YouTube, người luôn tràn đầy đam mê và thích mặc những bộ quần áo phá cách. Luckey đã cảm thấy ăn ý với anh ta ngay trong một cuộc phỏng vấn tại PAX Prime. Cậu yêu thích sự nhiệt tình như một gã rao hàng (tuyên bố Rift là “thiết bị tốt nhất từng được tạo ra – nhẫn mạnh là từng được tạo ra! – trong ngành video game”) và phong cách lập dị của HipHopGamer. (Anh ấy hay đeo cái đai nhà vô địch mạ vàng to cỡ đai của Hiệp hội Đấu vật Thế giới rồi đi khắp nơi).



“Bảo cậu ấy đến gặp chúng ta ở Liberace Suite đi.” Chen gợi ý.
“Hoặc bảo cậu ấy gặp chúng ta ở Steam Box. Có lẽ chúng ta nên đi xem thứ đó.”

Chủ đề được bàn tán ở CES cho đến giờ (ít nhất là trong giới game thủ) là phiên bản đầu tiên của Steam Box do Valve sản xuất mà thiên hạ đã đồn bấy lâu nay. Những tin đồn này bắt đầu vào tháng Ba năm 2012 khi chính Josh Topolsky của *The Verge* nói rằng, Valve đã “bí mật nghiên cứu phần cứng chuyên dùng cho nhu cầu chơi game ở phòng khách”. Được đặt tên là: Steam Box, máy chơi game này sẽ được hỗ trợ bởi hệ điều hành tương tự Unix, nó vẫn đang trong giai đoạn phát triển (SteamOS). Và đây chính là bước tiến đầu tiên của Valve vào lĩnh vực kinh doanh phần cứng.

Tuy nhiên, không giống như các công ty chế tạo phần cứng truyền thống, Valve sẽ tích cực tìm kiếm các nhà sản xuất bên thứ ba để hợp tác. Điều này là do, nói cho cùng thì mối quan tâm của Valve đến phần cứng hầu như chẳng liên quan gì đến phần mềm. Đối với họ, phần cứng chỉ đóng vai trò bảo vệ cho phần mềm. Cụ thể, nó sẽ bảo vệ Steam.

Steam là cửa hàng trực tuyến của Valve trên PC, nơi các game thủ đăng nhập vào đó mỗi ngày để chơi những trò chơi mà họ yêu thích. Với cơ sở cài đặt (install base) lên tới hơn 125 triệu người dùng và doanh thu hàng năm trên 3 tỉ đô-la, Steam đã gần như độc chiếm thị trường game PC. Và giống như tất cả những công ty dẫn dắt thị trường khôn ngoan khác, Valve đã quyết tâm bảo vệ lãnh địa “thiêng liêng” đó.

Mối đe dọa lớn nhất đối với lãnh địa này là hệ điều hành của các công ty khác. Cho đến nay, các bản cập nhật của



Microsoft cho Windows chưa làm cho tốc độ của Steam bị chậm lại, nhưng chuyện này luôn là một vấn đề đáng lo ngại.

Valve cảm thấy lựa chọn tốt nhất của họ là tạo ra phần cứng đi kèm với hệ điều hành mà họ đã chuẩn bị... Steam Box.

Công ty đầu tiên giúp Valve xây dựng máy chơi game này là một nhà sản xuất máy tính có trụ sở tại Utah, tên là Xi3. Vào sớm ngày hôm CES diễn ra, Xi3 đã công khai kết quả đó lần đầu tiên: Một modular PC¹, dựa trên mẫu X7A của họ và dự kiến sẽ được đặt tên là Piston.

Đương nhiên, Palmer Luckey và Joe Chen đang thèm được nhìn thấy thứ như trong lời đồn đến chết đi được.

“Ông có gì để nói về Piston không ạ?” Luckey hỏi giám đốc tiếp thị của Xi3, David Politis, khi ông chào đón hai người vào gian hàng của mình.

“Piston là một sản phẩm đang ở giai đoạn phát triển,” Politis nói một cách tự hào, “đã được tối ưu hóa cho trò chơi trong Steam ở chế độ Big Picture². Các bạn đều quen thuộc với Steam, phải không?”

“Đúng thế,” Chen trả lời.

“Được rồi, tuyệt. Vậy tôi không cần phải dông dài nữa. Thay vào đó, hãy để tôi nói cho các bạn biết chiếc máy tính này sẽ ‘ra đòn’ như thế nào.” Politis cầm một chiếc Piston gần đó và đưa cho Chen. “Nhỏ, đúng không? Nhưng đừng để chuyện đó đánh lừa bạn...”

“Đừng lo,” Luckey nói đùa. “Chúng tôi không bao giờ để chuyện đó xảy ra đâu.”

¹ Modular PC: Là một loại máy tính được thiết kế để tận dụng tối đa các cơ hội cập nhật và giảm chi phí bằng cách sử dụng thành phần phần cứng được tiêu chuẩn hóa trong thiết kế của nó.

² Big Picture: là một chế độ của nền tảng Steam, được thiết kế đặc biệt cho TV và các thiết bị tay cầm, để phục vụ cho nhu cầu chơi game ở phòng khách.



Không lâu sau chuyến ghé thăm Xi3, Luckey kiểm tra điện thoại của mình, và thấy hộp thư tràn ngập yêu cầu từ giới truyền thông: Các hãng tin hi vọng sẽ có một buổi dùng thử, hoặc một cuộc phỏng vấn. Hiện tại bọn họ đang rất sẵn sàng đến Venetian. Trong số những đề nghị đó, có một yêu cầu đến từ *The Verge*, mời Palmer Luckey xuất hiện trên *Top Shelf*, chương trình phát sóng trực tiếp nổi tiếng của họ, để giới thiệu những sản phẩm ấn tượng nhất mà họ đã thấy ở CES. Hắn đây chính là lí do tại sao Mitchell lại phán khích trước ý tưởng dùng *The Verge* để “vay vò” bản demo đến vậy.



Những lời khen có cánh, cơ hội mới đang đến

Mặc dù quy mô khán giả của *Top Shelf* khá khiêm tốn (khoảng 100.000) và tập này chỉ được quay trong một studio dựng tạm (vì hầu hết nhân sự của *The Verge* đang ở trên thực địa), cuộc phỏng vấn này vẫn rất quan trọng đối với Luckey. Iribe, Mitchell và Chen cuối cùng cũng đã thuyết phục được Luckey rằng, cậu cần phải mặc một chiếc blazer cho sự kiện này.

Quan sát Luckey giải thích tầm nhìn của cậu từ hậu trường, Mitchell và Chen liếc mắt nhìn nhau, như thể để ăn mừng bằng một cú đập tay thầm giao cách cảm. Họ hài lòng, bởi Luckey đã trở nên lịch lãm hơn rất nhiều sau 4 tháng kể từ chiến dịch Kickstarter của Oculus. Dường như cuối cùng thì cậu ấy cũng tìm được tiếng nói của mình.

Lúc đầu, Mitchell và Chen đã cố gắng “nâng cấp” Luckey – ít nhất cậu cũng ăn mặc như một người bình thường đi chử (đi giày, không áo sơ-mi Hawaii, sẵn sàng mặc blazer trong những dịp đặc biệt). Họ cũng cố gắng tiết chế năng lượng và sự nhiệt tình, cũng như những suy nghĩ và phát ngôn dễ gây hiểu nhầm của cậu.

Luckey tin tưởng Mitchell và Chen, cậu sẵn sàng cố gắng để trở nên lịch sự hơn. Nhưng một bước tiến thì hai bước lùi, bởi vì bất chấp những



rủi ro và thi thoảng là non nót, ở cậu lại thiếu vắng hẳn cái tinh thần rạng rõ thường thấy, một thứ rất cần thiết để thắp sáng cuộc cách mạng này. Họ cần một Palmer Luckey không giống mình... nhưng với một vài ngoại lệ.

Họ cần cậu ý thức được mình nói trong bao lâu, chứ không phải cần nói *như thế nào* (cậu có toàn quyền phát biểu, mặc xác mấy nguyên tắc nói ngắn gọn súc tích đi). Và điều quan trọng nhất, họ cần Luckey giữ bầu không khí tích cực – không chỉ khi nói về Oculus, mà cả khi nói đến các đối tác, đối thủ cạnh tranh và cư dân mạng. Đó là điều mà Oculus cần. Nhưng với tư cách là bộ mặt của công ty, cậu ấy cần phải cẩn thận với “tinh thần hùng hực chiến đấu” (theo lời Mitchell mô tả). Luckey hiểu điều này, và đồng ý rằng như vậy là tốt nhất. Cậu sẽ luôn tích cực, luôn tận tâm, và tập trung vào việc lan tỏa niềm đam mê của mình dành cho thú công nghệ mà cậu đã mê đắm từ lâu này.

“Một điều thú vị về VR,” Luckey nói trong buổi phỏng vấn, “là bạn thực sự cảm thấy như mình đang sống ở không gian đó. Đó là một cảm giác chân thực vô cùng... và chỉ riêng làm được việc đó thôi cũng đã đủ quyền năng lắm rồi.”

Luckey đưa cho Patel bộ kính để anh đeo vào.

“ÔI CHÚA ÔI” Patel thốt lên ngay khi đeo kính vào.

“Anh ổn chứ?” Luckey hỏi.

“ÔI CHÚA ÔI! ÔI CHÚA ÔI TÔI ĐANG Ở TRONG MỘT CON TÀU VŨ TRỤ!”

Khi giải thích những gì đang diễn ra bên trong bộ kính, Luckey không may đá phải dây cáp của nó, và đột nhiên, màn hình đen ngóm. Trong mấy giây, tâm trí Luckey bị choáng váng với cảm xúc xấu hổ khi để xảy ra tình cảnh trên. Nhưng trong lúc cậu còn đang nín thở, thì hình ảnh đã thần kì xuất hiện trở lại. Luckey giơ hai tay ăn mừng và thở phào nhẹ nhõm. “Phù,” cậu nói, áp tay lên ngực. “Tôi thẻ là tôi đã lên con đau tim.”



Cậu ấy đây rồi, Chen nghĩ. Chàng trai của chúng ta đây rồi! Sự chân thực đó – dẽ tôn thương, hay châm biếm, đứa trẻ trong buổi sáng Giáng sinh – đó chính là Palmer Luckey.

“Đây là ngày tuyệt vời nhất đời tôi,” Patel say sưa. “Chuyện này thật buồn cười. Kiểu như, tôi không thích những thứ 3-D, bởi tôi thường bị đau đầu khi nhìn vào những thứ đó, đáng ghét thật đấy! Nhưng thứ này đích thực là 3-D và nó thật sự đáng kinh ngạc.”

Để tăng kịch tính, Luckey gạt điếu khiển và dịch chuyển Patel đến một bãi biển. “Bây giờ,” Luckey nói to, “anh ấy ở một nơi hoàn toàn khác chỉ trong vài giây.”

Khi Patel đã nắm vững cách thức hoạt động của kính, anh ta bắt đầu ngả người về trước, rồi ra sau để xem liệu chuyển động này có giống trải nghiệm ngoài đời thực không. “Vậy là tôi không thể, kiểu như nhìn thấy tất cả mọi thứ?”

“Không,” Luckey trả lời. “Ngay lúc này, tất cả những gì anh có là theo dõi luân phiên. Cảm biến theo dõi của chúng tôi hiện đang là gia tốc kế, con quay hồi chuyển và từ kế. Vì thế... nếu anh quay đầu, cảm giác sẽ không khác gì thế giới thực... Nhưng nếu anh nghiêng về phía trước, hay ngả về phía sau, anh sẽ không cảm thấy gì khác biệt. Đó là thứ mà chúng tôi đang nghiên cứu cho phiên bản dành cho người tiêu dùng. Về cơ bản, nó là một dạng tính năng phải có, để giữ người chơi không cảm thấy mất phương hướng.”

Ngay sau đó, Patel tháo kính ra và Pierce hỏi anh ta cảm thấy thế nào. “Phải nói là,” Patel giải thích, “khi bỏ nó xuống rồi quay lại không gian này, thực sự tôi có cảm giác như vừa được *trở lại* từ một không gian khác. Trái ngược hoàn toàn với khi, kiểu, nhìn vào màn hình máy tính.”

“Đó là toàn bộ mục đích của nó.”

Bùm! Chen và Mitchell đập tay nhau khi cuộc phỏng vấn kết thúc. Nó đã diễn ra suôn sẻ đến mức, Mitchell tận dụng luôn thành công này



LƯỢC SỬ TƯƠNG LAI

để có được một chuyến đi cùng đội biên tập của *The Verge* đến chiếc xe nơi họ đang làm việc. Và ở đó, cuối cùng, anh cũng có cơ hội giới thiệu Rift cho Josh Topolsky.

"Chúng ta có thể nói thêm về Oculus Rift không?" Topolsky hỏi trên *The Vergecast*, chương trình chủ lực của *The Verge*. "Nó là một bộ kính thực tế ảo (kinh VR), và nó chính xác là lời hứa về VR mà tôi hằng hi vọng rằng sẽ xuất hiện. Tôi nay tôi đeo nó lên và tôi đã có [trải nghiệm] tràn ngập cảm hứng nhất, đáng kinh ngạc nhất... nó thổi bay hầu như mọi định kiến mà tôi có về VR."

Từ lúc Luckey xuất hiện trên *Top Shelf* đến khi Josh Topolsky bày tỏ tình cảm nồng nhiệt không thể lay chuyển dành cho Rift, Topolsky đã viết vài dòng lên Twitter, "Hôm nay tôi đã dùng thử này, và nó đã hoàn toàn thay đổi đời tôi". Oculus đã trở thành đứa con cưng không ai lường trước được của Hội chợ Điện tử Tiêu dùng. Mọi nhà báo đều muốn dùng thử Rift, để trải nghiệm thiết bị được cho là đang thực hiện lời hứa về VR mà họ đã được nghe từ thời thơ ấu. Đến ngày thứ ba của CES, lịch trình của Oculus đã chật cứng đến mức nhóm phải bắt đầu sắp xếp mỗi lần hai đoàn đến Liberace Suite, thay phiên nhau tham gia demo và phỏng vấn (hoặc Luckey, Iribe, hoặc Mitchell) trong suốt 72 giờ tới tiếp theo...

Đây là một số phản ứng về Oculus Rift:

Thánh thần ơi! (*Tom's Hardware*)

Điều đầu tiên bạn cảm thấy là bạn thật sự có thể nhìn mọi thứ. (*Machinima*)

Bạn cảm thấy như thể mình đang ở trong một thế giới khác, không hề giống mấy những trải nghiệm thực tế ảo trước đây đâu – ít nhất là với một sản phẩm tiêu dùng. (*Wired*)

Mức chân thực của nó đạt đến một cấp độ hoàn toàn khác. Tôi chưa từng thấy thứ nào như này trước đây. (*IGN*)



Là một người đã và đang luôn luôn quan tâm đến kính VR, nhưng rồi luôn bị những bộ kính thực tế ảo làm cho thất vọng đến tan nát trái tim... Tôi chắc mẩm nó sẽ nhu hàng trăm bộ trước đó. [Nhưng] Tôi đã sai. Không chắc trước giờ tôi đã bao giờ sai quá sai như vậy chua nữa. (*Cnet*)

Đây là một số đoạn phỏng vấn với Oculus:

TechCrunch: Nó giống như những thứ bạn thấy trong các bộ phim khoa học viễn tưởng. Nhưng có phải các bạn từng nói chưa một ai tìm ra cách để biến nó thành hiện thực với chi phí hợp lý không?

Palmer Luckey: Tôi không biết đã có ai tìm ra cách chua. Cũng từng có rất nhiều người nghĩ ra những thứ tương tự [như tôi]... nhưng thành phẩm của họ chưa bao giờ là dành cho người tiêu dùng.

HAK5: Thứ này là giấc mơ của nhiều người từ khá lâu rồi, các cậu đến từ đâu, làm sao mà vào được không gian này vậy?

Nate Mitchell: Công ty được thành lập bởi Palmer Luckey... Cậu ấy thực sự đã thiết kế và phát minh ra Rift trong nhà xe của bố mẹ trong suốt hai năm ruồi. Dù khó khăn đến mấy, niềm đam mê cuồng nhiệt cho các loại màn hình gắn trên đầu và thực tế ảo của cậu ấy chưa bao giờ bị dập tắt. Và điều cậu ấy luôn áp ủ muốn làm, đó là tạo ra một cái gì đó thực sự cho phép bản thân sống trong thế giới cậu ấy đam mê.

Palmer Luckey: Sự thay đổi lớn nhất là chúng tôi đã phát triển các loại chip cảm biến theo dõi chuyển động của riêng mình... [chúng] cung cấp cho chúng tôi những dữ liệu tốt hơn, nhiều mẫu mã hơn khi chúng tôi thực hiện tổng hợp cảm biến. Do đó về tổng thể chúng tôi có thể theo dõi tốt hơn. Và quan



trọng nhất, vì nó chạy ở tần số 1000 Hz (thay vì 250 Hz), tốc độ nhanh hơn bốn lần, nên chúng tôi thực sự đạt được mức độ trễ thấp nhất có thể. Khoảng thời gian từ lúc bạn thực hiện một chuyển động đến khi bạn cũng thấy mình chuyển động như thế trong thế giới thực tế ảo sẽ rút ngắn lại.

Tested: Vậy là ngay lúc này các bạn đã có bộ theo dõi đầu, chuyển động xoay... nhưng chiếc kính chưa có chiều sâu. Đó có phải là thứ các bạn đang muốn cải thiện hơn không?

Nate Mitchel: Chắc chắn rồi. Chúng tôi còn muốn thêm theo dõi vị trí, cho cả phiên bản dành cho người tiêu dùng lẫn bộ công cụ dành cho nhà phát triển.

Popular Mechanics: Khi nào sẽ có bộ sản phẩm tiêu dùng hoàn chỉnh?

Palmer Luckey: Sẽ thật vô trách nhiệm khi hứa hẹn thời điểm một sản phẩm tiêu dùng ra mắt nhưng lại không làm đúng được như thế. Bởi vì tôi không biết phản hồi từ các nhà phát triển sẽ như thế nào. Và nếu họ bảo rằng thiết bị cần một chức năng mới nào đó, thì chúng tôi sẽ không tung sản phẩm ra cho đến khi nó có cái chức năng đó!



Phương án thay thế

Hết giờ này qua giờ khác, những cuộc phỏng vấn này đã thu hút sự quan tâm của hàng ngàn người, rồi hàng trăm ngàn người, thậm chí là hàng triệu người. Nhưng ngay cả với toàn bộ sự phô trương ầm ĩ này, sự quan tâm của cộng đồng chơi game đối với Oculus vẫn không là gì so với tình yêu của họ dành cho Valve. Đó là lí do tại sao những cuộc phỏng vấn với Luckey và Mitchell trở nên thật mờ nhạt khi so sánh với



một cuộc phỏng vấn bất ngờ của Valve. Nó được thực hiện bởi đích thân Willy Wonka độc nhất vô nhị của Valve: Gabe Newell.

Newell rất hiếm khi trả lời báo chí – bởi vì, theo Nat Brown, kĩ sư của Valve, đã giải thích, “[Chúng tôi] thích nói chuyện với khách hàng thông qua sản phẩm hoặc một cách trực tiếp khi chúng tôi có một chủ đề cụ thể để nói”. Nhưng, trong gian hàng riêng của Valve tại CES, họ đã nói chuyện với *The Verge* (một trường hợp ngoại lệ duy nhất) về Steam, kế hoạch của họ cho Steam Box, thậm chí cả tương lai của ngành game.

Vậy là các anh đang phát triển phần cứng Steam Box của riêng Valve. Tại sao phải làm việc với nhiều đối tác như vậy khi mà các anh đã nghĩ ra thiết kế lí tưởng rồi?

Chúng tôi nhận ra là, thời đại này đang có một cuộc đấu tranh giữa các hệ thống độc quyền khép kín và các hệ thống mở. Một hệ thống mở luôn có cả điểm cộng và điểm trừ, vì thế nên mọi chuyện sẽ phức tạp hơn một chút. Anh cứ tưởng tượng các hệ thống này giống như việc dồn những con mèo lại một chỗ vậy. Thật hỗn loạn và ồn ào! Thế nên chúng tôi đã cố gắng chọn ra những phần chúng tôi có thể bổ sung nhiều giá trị hơn cả, rồi khuyến khích những người khác làm theo. Công việc này cần có sự tham gia của rất nhiều người là vậy. Và chắc chắn là chúng tôi sẽ không áp đặt những giới hạn về cách mọi người tham gia làm việc.

Newell không đề cập đến Oculus trong cuộc phỏng vấn, nhưng trong thực tế, thực tế ảo luôn nằm trong tầm ngắm của Valve. Nhóm Oculus biết điều này vì họ vẫn giữ liên lạc với Michael Abrash và hàng chục nhân viên nghiên cứu AR và VR của Valve.

Tuy nhiên, có một dự án phát triển khá quan trọng và nhiều tiềm năng. Nó bắt đầu vào tháng Mười, khi hai người trong Đội AR – VR – Tom Forsyth và Joe Ludwig – tự nhủ với nhau: Anh biết sao không? Có



về như cái Oculus này thực sự sẽ xuất xưởng! Chúng ta nên thử làm một game cho thực tế ảo! Không phải chỉ cho vui, không phải demo, mà là một tựa game trọn vẹn, cho phép người chơi hoàn toàn nhập vai vào trong đó.

Từ mục tiêu này (thực tế là thường phải mất nhiều năm mới làm được một “tựa game trọn vẹn”), Forsyth và Ludwig không nghĩ rằng họ nên tạo ra cái gì đó từ con số không. Thay vào đó, cái họ muốn làm là điều chỉnh một game có sẵn của Valve để nó hoạt động trong VR. Đây không chỉ là một việc hay ho, mà còn là một trải nghiệm tuyệt vời để tìm hiểu xem cái gì hoạt động hiệu quả và cái gì không trong thế giới VR hiện tại.

Vậy là, tuân thủ chính xác những gì được mô tả trong cuốn *Sổ tay dành cho Nhân viên Mới nổi tiếng* của Valve (trong đó có giải thích lí do tại sao các bàn làm việc ở Valve lại có bánh xe), họ đã đẩy bàn làm việc của mình sang nhóm phát triển Team Fortress 2. Có hai lí do họ chọn TF2 chứ không phải một tựa game khác phổ biến hơn, như Half-Life hoặc Portal. Thứ nhất, họ muốn điều chỉnh một game bắn súng góc nhìn thứ nhất, vì tin rằng thể loại này sẽ chuyển đổi sang VR một cách mượt mà. Thứ hai, họ cần một đội ngũ động như đội ngũ phát triển TF2 tại Valve (bao gồm khoảng 20 nhân viên để đảm bảo game được cập nhật đều đặn 2 tuần một lần).

Trong vài tháng tiếp theo, Forsyth và Ludwig đã cố gắng nghĩ ra hàng tá việc để làm. Mặc dù có rất nhiều thách thức nhưng nhìn chung, chúng thường rơi vào một trong năm vấn đề:

1. **ĐỘ TRỄ:** Tìm ra cách giảm tối đa độ trễ từ lúc người chơi nhập lệnh cho tới khi lệnh đó được thực thi trong thế giới ảo
2. **KẾT XUẤT LẬP THỂ:** Tìm ra những yếu tố thực sự cần phải vẽ trên màn hình để tạo ra một hình ảnh 360° có thể hoạt động trong VR
3. **GIAO DIỆN NGƯỜI DÙNG:** Tìm cách thức để hiển thị các danh mục trong game, thanh trạng thái và các tính năng hỗ trợ



4. ĐẦU VÀO: Tìm cách để theo dõi chuyển động đầu sao cho vừa tự nhiên vừa quen thuộc
5. CHỨNG SAY CHUYỂN ĐỘNG TRONG VR: Tìm cách giảm bớt những chuyển động và tín hiệu có thể gây ra chứng buồn nôn, đau đầu và đổ mồ hôi lạnh

Nhưng ngay cả khi đã khắc phục được vấn đề đó, thì vẫn còn vô số câu hỏi khác mà những người ở Valve phải đổi mặt. Tại sao một số người chơi cảm thấy bị say khi nhân vật đại diện đi lên, đi xuống cầu thang? Và, vì hệ thống nhận thức của mỗi người có chút khác nhau, nên làm thế nào để chúng ta đưa ra một phương thức tiếp cận tiêu chuẩn?

Hi vọng sẽ kết thúc buổi tối trong bầu không khí lạc quan hơn, Chen tổng kết đôi chút về chặng đường mà Oculus đã đi được trong một thời gian rất ngắn. “Ý tôi là, tôi nhận ra chúng ta đã phát triển rất nhanh, nhưng mọi chuyện hơi điên rồ.”

Luckey không phải kiểu người thích hoài niệm, nhưng làn sóng phản hồi tích cực từ báo chí đã thôi thúc cậu cũng nhớ lại theo. “Điên rồ thật,” Luckey đồng tình. “Khi em còn nhỏ, tuần nào ông em cũng mang sang một túi đầy tạp chí. Không phải tờ nào cũng về công nghệ, nhưng ông là người đã giới thiệu em với *WIRED* và *Popular Mechanics* và tất cả những thứ khác. Ông em nói rằng, đọc những thứ đó là một ‘khoản đầu tư nhỏ nhặt để trở thành một người đàn ông hiểu biết’. Không phải tuần nào em cũng đọc tất cả, nhưng em đã đọc hết phần lớn.”

“Thật tuyệt vời,” Chen nói.

“Vâng. Nhưng cũng khá buồn.”

“Buồn? Tại sao buồn?”

“Ờm,” Luckey nói, bây giờ giọng đã hơi chùng xuống. “Hãy nhìn vào tất cả những điều họ đã viết về chúng ta trong tuần này. Có quá nhiều lỗi, nhiều sai sót trái với sự thực.”

“Ôi. Cậu không thể nào nghiêm túc phàn nàn về những bài báo mà chúng ta đang nhận được chứ hả.”



“Đừng hiểu nhầm em: Nó rất tuyệt vời. Em thích việc báo chí thích chúng ta. Nhưng chí là em chưa bao giờ thực sự nhận thức được những hiểu lầm của họ, cho đến khi họ bắt đầu viết về em và Oculus.”

“Cậu khắt khe quá!” Chen đảo mắt một cách vui vẻ. Chen chưa bao giờ thực sự để ý đến khía cạnh đó trong con người Luckey, cho đến tận tuần này. Đứa trẻ này đã đọc một bài đánh giá về Rift, và điều cậu quan tâm là chuyện người viết có hiểu đúng các chi tiết không, hay trích dẫn lời cậu nói chính xác không. Chen tự hỏi tính cách này do đâu mà có, rồi tự đoán rằng, có thể đó là do trước đây Luckey từng muốn trở thành cây bút công nghệ, hoặc vì quá ám ảnh bởi các chi tiết, nên Luckey luôn mong đợi điều tương tự từ những người khác.

Em biết nói thế nghe có vẻ nhỏ nhặt, nhưng nó cứ tích tụ dần. Và chuyện gì xảy ra nếu họ hiểu sai chuyện gì đó không-hề-nhỏ?

“Họ sẽ không làm thế đâu.”

Luckey nhìn Chen một cách châm chọc. “Dù sao thì, thật đáng buồn, hoặc là tay nghề của các nhà báo đã thụt lùi, hoặc là những bài viết này chỉ luôn xoáy sâu vào những lỗi vặt mà đến em còn chưa bao giờ nhìn ra chuyện đó.”

“Sao cũng được. Nhưng vấn đề là, cho đến giờ, mọi chuyện thật quá sức điên rồ. Ý tôi là, một năm trước Oculus thậm chí còn không tồn tại và tôi đang ở trong quân ngũ. Nhưng này, những khóa huấn luyện đến mất ăn mất ngủ ấy đã được đền đáp hoàn toàn xứng đáng!”

“Một năm trước, em đã ở đây, tại CES. Em đã bao giờ kể với anh về cuộc gặp của em với Sensics chưa?”

“Chưa, tôi nghĩ là chưa.”

“Họ đã công bố bản demo của bộ kính mới nhất của họ – bộ kính có giá 17.000 đô-la. Em đã đăng ký dùng thử và nhận được lời xác nhận từ họ. Nhưng khi em đến, thì đã có người khác đã ngồi vào suất của em. Họ nói đừng lo, hãy quay lại sau 15 phút nữa. Vậy nên, chính xác 15 phút sau



đó em quay lại, phòng họp của họ trống trơn, họ bỏ đi ăn trưa rồi. Thế là em khùng bối họ vào ngày hôm sau đến nỗi họ phải cho em dùng thử. Nhưng em cảm thấy khá chua chát."

"Khoan, bản demo của họ thế nào?"

"Ồ," Luckey mỉm cười. "Nó dở tệ. Em đã nói thẳng với họ là họ nên làm một bộ kính quay trở lại với gốc rễ của họ, và hãy tập trung vào VR, chứ không phải AR. Em đã nói về nhiều thiết kế quang học khác nhau. Và họ như kiểu, 'không, đó là cái người tiêu dùng muốn. Họ muốn những cặp kính. Không ai coi trọng nó nếu nó chỉ là cái mũ bảo hiểm.' Rồi bọn em 'chia tay' nhau từ đó..."



Giải thưởng danh giá nhất

"Đây là bạn tôi, Palmer Luckey," sáng hôm sau, Joe Chen nói với một nhân viên khách sạn tại sảnh chính của Venetian, "và cậu ấy, xem nào, đặc biệt. Cậu ấy như người trên mây ấy."

Sự thật không phải vậy, nhưng sau khi nhận ra rằng họ đã bị nhốt ở ngoài phòng khách sạn (và phòng này được đăng ký dưới tên Mitchell), thì Chen và Luckey đã bịa ra chuyện này để cố lấy một chìa khóa khác.

Nhờ vào những ngày tháng làm diễn viên nhí, Luckey cố gắng hết sức để vào vai. Cậu mở miệng định tự giới thiệu, nhưng nhanh chóng mất hết can đảm, thay vào đó, bằng một động tác đầy bối rối, cậu nép mình đằng sau Chen.

"Vậy... cô có thể giúp chúng tôi không?" Chen hỏi, rồi đá lông non với cô nhân viên.

Cô nhân viên khách sạn lại liếc nhìn Luckey lần nữa. Cô tỏ vẻ nghi ngờ tình huống này – nhưng không thể phủ nhận rằng Luckey trông có vẻ khá có vấn đề. "Chắc chắn rồi."



Hãy tinh bợ. Nhập vai nào. Đừng làm hỏng... đừng làm hỏng... cho đến khi... DING! Cửa thang máy mở ra ở tầng 36, Luckey và Chen vượt ải thành công. "Em đã nói với anh là nó sẽ hiệu quả mà. Em đã nói rồi!"

"Làm tốt lắm!" Chen đáp. "Cậu khá thành thực đấy."

Sau khi vào được phòng, hai chàng trai hối hả chuẩn bị cho một ngày tất bật giới thiệu bản demo từ sáng đến tối. Và sau khi thực hiện được khoảng 12 đợt, một ai đó từ *The Verge* đã đến chúc mừng họ, rồi trao cho Oculus một giải thưởng cho bản demo VR của họ. Đó không phải là một giải thưởng giỏi ơi là giỏi nào đó đâu, là *crème de la crème*¹: Công ty Xuất sắc nhất Hội chợ đấy. Vậy là, trong số tất cả các công ty tại CES, thì start-up nhỏ bé này đã trở thành chủ nhân của giải thưởng danh giá nhất kia. Đó không phải là vinh dự duy nhất mà Oculus nhận được.

Trong những ngày cuối cùng của CES, Rift đã mang về giải: Nguyên mẫu Xuất sắc nhất (từ *IGN*), Thiết bị chơi game Tốt nhất (*PC Magazine*), và Thủ Ngầu Nhất Chúng Tôi Từng Đưa Lên Mặt Mình (trong bản tổng kết "Những cái Nhất ở CES" xuất bản thường niên của *WIRED*).

Khi các giải thưởng tới tấp đến, Chen không thể không thắc mắc, liệu những danh hiệu này có lọt được vào đầu Luckey hay không. Nói cho cùng, chỉ cần lời khen từ một cô gái có lẽ cũng đủ để thổi bùng trí óc của anh chàng Luckey mới 20 tuổi. Mặc dù buổi chiều cuối cùng của CES vẫn là quá sớm để xác định xem liệu Luckey có thể thay đổi hay không (và thay đổi như thế nào), Chen cảm thấy như được tiếp thêm sức mạnh nhờ buổi họp cuối cùng của họ trong tuần. Một buổi giới thiệu dành cho HipHopGamer độc nhất vô nhị.

"Yo, Palmer !" HipHopGamer bước vào Liberace Suite.

"HipHopGamer!" Luckey la lên, chào ông bạn cũ của mình. "Anh đã đến!"

¹ Nguyên văn "*crème de la crème*" nghĩa là giải thưởng danh giá nhất trong những giải thưởng danh giá.



Vì HipHopGamer đã phỏng vấn Luckey trước đó, nên anh ta chớp cơ hội để được trò chuyện với Mitchell. “Chàng trai của các bạn đây, HipHopGamer. Nó là Oculus Rift. Im lặng nào và nghe tôi nói này,...”

Chứng kiến cảnh ấy, trái tim Chen tràn ngập niềm tự hào. Anh và các cậu bé của mình đã làm rất tốt trong tuần này, và tình hình sẽ chỉ tốt hơn nữa mà thôi. Tất nhiên, sự cạnh tranh là không thể tránh khỏi, nhưng Chen tin rằng không một ai khác – kể cả Sony (nếu tin đồn là sự thật) – không một ai có thể sánh được với phép thuật mà Oculus có. Bởi vì họ là những người sẽ làm điều đó đầu tiên, tốt nhất và làm điều đó với niềm đam mê nồng cháy nhất. Oculus là những “tín đồ” chân chính, những người quan tâm nhất, và họ cũng là những người duy nhất có được Palmer Luckey.

Cứ nói bất cứ điều gì về cậu ấy, mọi người sẽ bắt đầu điệp khúc: “Cậu ấy là một thiên tài!”, “Cậu ấy có tầm nhìn xa trông rộng!”, “Không, cậu ấy chỉ ở đúng nơi, vào đúng thời điểm!”. Hãy nói bất cứ điều gì bạn muốn, nhưng Chen biết cậu ấy thật đặc biệt. Luckey không chỉ đưa họ đến phòng suite này, mà đặc biệt theo cách, cậu sẽ đưa Oculus đến vùng đất hứa. Và, thề có Chúa, tất cả những câu khen gọi đó sẽ chẳng lọt vào đầu cậu ta chút nào. Ít nhất đó là những gì Chen nghĩ sau khi HipHopGamer đưa ra yêu cầu cuối cùng.

“Áo của cậu,” HipHopGamer nói, chỉ vào áo phông của Luckey. Nó màu xám và in dòng chữ “I LOVE VR” (ngoại trừ chuyện chữ “I” thực ra là logo của Oculus: Hình một con mắt). “Tôi có thể tìm thấy một cái ở đâu?”

“Anh sẽ nhận được sau hai tháng nữa!” Luckey nói. “Bạn em đang làm áo cho tất cả những người ủng hộ chiến dịch Kickstarter của mình.”

“Thôi nào anh bạn!” HipHopGamer khẩn khoản. “Tôi không thể đợi nổi. Tôi có thể mua một cái từ cậu không?”

“Nó là cái áo phông duy nhất em mang theo,” Luckey thú nhận. (điều đó nghĩa là cậu ấy đã mặc cái áo đó cả tuần.)



“Làm ơn đi mà anh bạn! Cậu biết tôi yêu Oculus mà.”

Luckey nhìn qua Chen để xin lời khuyên và nhận được một cái nhún vai. Đây là buổi giới thiệu cuối cùng của họ trong tuần, vì vậy, chắc chắn rồi, tại sao lại không chú? “Nhưng em không kêu anh trả tiền đâu,” Luckey nói và cởi áo ra. “Anh nhận nó đi. Em muốn anh nhận nó.”

“Cảm ơn cậu!”

Chen và Mitchell bật cười. Họ tiếp tục cảm thấy hài lòng vì sự hào phóng của Luckey, cho đến khi HipHopGamer rời đi và họ phát hiện ra một vấn đề nhỏ: Có vẻ như trong phòng *suite* chẳng có thứ gì cho Luckey mặc vào. Điều đó có nghĩa là người sáng lập của công ty vừa được vinh danh là Công ty Xuất sắc nhất Triển lãm này sẽ cởi trần đi vòng qua khách sạn để về phòng. Chà, cảnh tượng đó dường như không đẹp mắt cho lắm.

“Cậu có thể mặc áo của tôi,” Chen tình nguyện.

“Còn anh sẽ thế thân cho em!” Luckey trả lời.

“Không,” Chen làm rõ. “Tôi sẽ mặc chiếc blazer. Cậu có thể mặc cái áo phông.”

Được rồi. Xem ra đây là giải pháp hợp lý. Ngoại trừ chuyện áo của Chen nhỏ hơn so với đồ Luckey thường mặc nên nó hơi chật.

“Trông cậu buồn cười quá!” Mitchell cười ngặt nghẽo.

“Trông cậu như vừa đi cướp cửa hàng Baby Gap,” Chen nói thêm.

Sao cũng được. Thế này là tốt rồi. Ngày cuối cùng của CES, đâu ai để ý. Vậy là, Luckey (chân đi dép xỏ ngón, mặc quần lửng túi hộp và cái áo Baby Gap) cùng với Chen (mặc quần jean, không áo trong, chỉ khoác cái blazer bên ngoài) rời khỏi phòng *suite* và len lén đi ngang khách sạn. May là họ kịp xoay sở để không chạm mặt người quen nào. Ngoại trừ việc, trong một tích tắc, họ nghĩ rằng mình đã gặp cô nhân viên trước đó. Người mà họ đã dự dỗ để đưa họ cái thẻ từ. Nhưng sau một giây suy



nghĩ, hai người quyết định rằng có lẽ không phải cô ấy. Chuyện không thể không tưởng tượng ra là, trong đầu cô gái: “Ồ, quả thực kia chính là cậu bé đặc biệt ấy!”

CHƯƠNG 19

CHÂM NGÔN 29

CÂU 18¹

Tháng Một năm 2013

CES kết thúc, Oculus thắng lớn. John Carmack, người đã tin tưởng Oculus ngay từ đầu, muốn công ty của mình có thể sánh đôi cùng họ. Nhưng các cuộc đàm phán giữa Iribe và Vlatko tại ZeniMax đang dần đi vào ngõ cụt, Carmack muốn làm rõ với những người giám sát của mình về việc họ muốn anh làm gì tiếp theo. Vì vậy, anh đã liên lạc với những người có quyền quyết định cao nhất tại ZeniMax, yêu cầu một số chỉ đạo đối với dự án VR.

Khi chờ đợi câu trả lời, Carmack không thể không lưu ý đến sự tương đồng giữa tình huống hiện tại và cách ZeniMax từng tiếp cận các trò chơi trên di động.

Năm 2009, ngay sau khi ZeniMax mua lại Id, Carmack có rất nhiều thời gian để khám phá không gian di động còn non trẻ. Vào thời điểm đó, anh tin rằng các trò chơi trên di động

¹ Châm ngôn 29:18 – Kinh thánh: “Đâu thiếu sự mặc thị, dân sự bèn phóng tú; Nhưng ai giữ gìn luật pháp lấy làm có phước thay!”



sắp phát triển thành một thị trường lớn hơn rất nhiều! Vì vậy anh quyết định khám phá các kĩ thuật cách tân (có thể tối ưu hóa các game cho không gian di động) và thử nghiệm các chiến lược giá thay thế (như cho tải game miễn phí và sau đó thu tiền từ quảng cáo hoặc các giao dịch vi mô). Ban đầu, ZeniMax cho phép Carmack làm điều này. Đôi khi, họ thậm chí còn khuyến khích công cuộc khám phá của anh. Nhưng khi sự theo đuổi này không dẫn đến thành tựu đáng kể nào, Carmack nhận được chỉ đạo quay về làm những gì ZeniMax vốn đã làm tốt nhất: Sản xuất các tựa game AAA cho máy console và PC.

Chuyện này không có gì sai, nói cho cùng, ZeniMax đang kinh doanh. Nhưng Carmack tin rằng, nếu họ kiên định với các thiết bị di động thì cái họ nhận được sẽ không chỉ là thành công nhất thời, mà là một nguồn doanh thu mới đáng tin cậy.

Nói cách khác: Carmack tin rằng ZeniMax đã phạm sai lầm với thiết bị di động (họ đã chứng minh cho tầm nhìn hạn hẹp của mình) và anh hi vọng ZeniMax sẽ không lặp lại sai lầm tương tự với thực tế ảo.



Mark Rejhon

Ở Irvine, Luckey và Dycus đang chiếu những luồng sáng cường độ cao xuyên qua ánh sáng nền của một màn hình LCD hở. Một số sáng lên, một số nhấp nháy, còn một số biến mất. Đây chỉ là một trong nhiều thử nghiệm mà hai người bạn họ đã thực hiện nhằm tìm ra cách giảm nhòe chuyển động trong DK2.

Độ nhòe chuyển động là vệt mờ hay nhòe đi theo hướng tương ứng với chuyển động của đối tượng đó, như một ngôi sao băng đang rơi. Đôi khi, và nếu thành công xuất sắc, hiệu ứng làm nhòe chuyển động được cố ý sử dụng như một lựa chọn mang tính thẩm mỹ để giúp thể hiện tốc độ di chuyển. Kĩ



thuật này hoạt động đặc biệt tốt trong phim hoạt hình và có thể tạo hiệu ứng khá hay ho trong các bộ phim người đóng và video game.

Nhưng dạng làm nhòe chuyển động đó khác với kiểu mà Oculus đang cố gắng giải quyết. Trong thực tế, nó gần như trái ngược hoàn toàn. Bởi vì sự mờ nhòe gây khó chịu cho những người đeo Rift không gắn với một vật thể đang chuyển động mà là kết quả của việc bạn quay đầu và sự thay đổi của tầm nhìn trong thế giới ảo. Vì vậy, nó giống như *bạn* mới là đối tượng bị nhòe. Bạn là vật thể đang di chuyển. Và việc bạn đang di chuyển đâu sang phải hoặc sang trái không có nghĩa là các vật thể cố định – một con chó, một cánh cửa, mọi thứ – nên bị mờ nhòe đi theo. Hiện tượng này không xảy ra trong thực tế và do đó, cũng không nên xảy ra trong thực tế ảo.

Lí do xảy ra hiện tượng này trong VR, và điều khiến cho việc khắc phục trở nên rất khó khăn, là vì về bản chất thì đây là vấn đề về phần cứng. Cụ thể là vấn đề nằm ở màn hình, bởi vì màn hình LCD (tiêu chuẩn cho hầu như mọi điện thoại thông minh hoặc máy tính bảng lúc bấy giờ) đặc biệt dễ bị nhòe chuyển động. Sự mờ nhòe này không phải là vấn đề lớn khi nhẫn tin cho bạn bè hoặc chơi xếp kẹo, nhưng khi đeo nó lên mặt và thay thế cho mắt thường, thì hậu quả rất đáng kể. Hoặc, như Joe Chen đã từng nhận xét, “Viễn cảnh tệ nhất, toàn bộ thế giới của bạn sẽ chao đảo, và trong một tích tắc, bạn cảm thấy thế giới xung quanh đang vỡ vụn.”

Nhưng cậu vẫn có một chút hi vọng le lói. Trong vài năm tới, một số nhà sản xuất thiết bị di động nổi bật hơn đã lên kế hoạch tung ra màn hình thế hệ tiếp theo, thay thế LCD. Thế hệ tiếp theo của công nghệ hiển thị này được gọi là OLED (viết tắt của “organic light-emitting diode” – đi-ốt phát sáng hữu cơ). Bên cạnh những ưu điểm của LCD, nó có khả năng hiển thị hình ảnh tốt hơn mà không bị bóng mờ hoặc nhòe chuyển



động. Tuy nhiên, mọi thứ không đơn giản như vậy. Những màn hình này “có khả năng hiển thị tốt hơn”, nhưng tốt đến đâu thì vẫn là câu hỏi ngỏ.

Để chứng minh điều này, không cần nhìn đâu xa mà chỉ cần xem xét PS Vita, thiết bị chơi game cầm tay màn hình OLED mà Sony phát hành. Trải nghiệm nó đem lại kém xa kì vọng, đến mức cuối cùng họ phải quay lại màn hình LCD. Tuy nhiên, OLED có tiềm năng thể hiện tốt hơn nhiều. Nhưng tất cả những tiềm năng đó hầu như vẫn chỉ dừng lại ở các cuộc thảo luận, vì trong tương lai gần, Oculus gần như không có khả năng sở hữu những màn hình tiên tiến nhất đó. Ngay lúc này, chỉ ba công ty có đủ phương tiện để sản xuất chúng: Sony, Samsung và LG. Và vì Sony có vẻ như đang theo đuổi những tham vọng VR của riêng họ, nên chỉ còn lại Samsung và LG. Gần đây Dillon Seo, đại diện của Oculus ở Hàn Quốc, đã gặp gỡ cả hai công ty này, nhưng cả hai đều không có hứng thú làm việc với một công ty nhỏ như Oculus.

Bất kể Oculus sử dụng màn hình nào cho DK2, CV1 và các sản phẩm khác nữa, thì hiện tượng nhòe chuyển động này vẫn cần phải được giải quyết. Luckey lùng sục trên mạng để tìm kiếm một chuyên gia, một người quan tâm đến hiện tượng nhòe chuyển động cũng nhiều như cách cậu quan tâm đến thực tế ảo. Mặc dù có vẻ khả năng tồn tại một người như thế không cao, nhưng Luckey đã tìm ra người đó. Anh ta sống ở Ontario và tên là Mark Rejhon.

Mark Rejhon là người sáng lập kiêm trưởng nhóm vận hành của “Blur Busters”, một trang web chuyên về các giải pháp loại bỏ hiện tượng nhòe chuyển động trong màn hình có tốc độ làm mới cao (cụ thể là màn hình 120 Hz, hiển thị 120 hình ảnh mỗi giây). Thật khó để nói rõ điều gì đã đưa Rejhon đến với sở thích này, nhưng theo những người hâm mộ Daredevil (siêu anh hùng mù, tuy vậy, nhờ việc bị mất thị lực, anh đã có thể mài giũa các giác quan khác) có thể do Rejhon bị điếc bẩm sinh. Còn yếu tố khác nữa, một câu chuyện cũng na ná chuyện của Luckey, là sự khích lệ từ John Carmack. Thông qua Twitter,



Carmack đã khen ngợi Rejhon về một dự án nỗ lực giảm hiện tượng nhòe chuyển động trong màn hình LCD bằng cách thay thế đèn nền tiêu chuẩn (luôn luôn “bật”) bằng một thiết kế quét tự tạo (chỉ lóe lên một lúc rồi tắt). Kỹ thuật này được gọi là “độ lưu ảnh thấp” (low persistence), thoạt nghe có vẻ ngược đời. Tại sao việc chiếu sáng một cái gì đó không liên tục lại giúp tạo ra hình ảnh hiệu quả hơn? Nhưng như các thí nghiệm độ lưu ảnh thấp của Rejhon đã cho thấy, kỹ thuật này có thể hiệu quả; bởi do cách bộ não của chúng ta hoạt động.

Khi chúng ta đến xem phim ở rạp chiếu phim, chúng ta có cảm giác như đang xem mọi thứ di chuyển trên cái màn hình kì diệu đó. Nhưng không phải vậy, chúng ta không thực sự xem các nhân vật di bộ, xe hơi chạy vù vù. Có thể tất cả chúng ta đều nhận thức được điều này. Bởi vì chúng ta biết rằng, trong một căn phòng nhỏ, các cuộn phim đang được đưa vào máy chiếu để chiếu. Trong thực tế, cái “chuyển động” mà chúng ta nhận thức được chỉ là một thủ thuật tinh vi, hiệu ứng tích lũy của việc xem hàng ngàn, hàng ngàn hình ảnh hơi khác nhau một chút được chiếu lên màn hình.

Tương tự như khi mở một cuốn sách lật¹, chúng ta có cảm giác các hình ảnh đang thực sự chuyển động. Ngay cả khi đã biết đây chỉ là những hình ảnh tĩnh, chúng ta vẫn diễn dịch sự chuyển đổi từ A sang B sang C là chuyển động. Bộ não của chúng ta tự động liên kết các điểm để lấp đầy vào những khoảng trống. Đến mức mà, ngay cả khi bạn xé bỏ vài trang khỏi cuốn sách lật đó, hoặc xóa một vài khung hình trong bộ phim, thì nhiều khả năng bạn vẫn không bị hụt mất nhịp nào.

¹ Flip book: Là một cuốn sách nhỏ với một loạt các hình ảnh thay đổi dần dần từ trang này sang trang tiếp theo, để khi lật xem liên tiếp, các hình ảnh xuất hiện sinh động như đang chuyển động thật.



Bộ não của bạn sẽ không để bạn bị nhuệ; nó quá giỏi trong việc xây nên những cây cầu bắc nối giữa những cái mà bạn đang thấy (và không thấy).

Và sự lưu trữ hình ảnh này chính là chìa khóa để hiểu tại sao Rejhon có thể giảm hiện tượng nhòe chuyển động trong màn hình LCD.

Chính là nó, giải pháp cho HMD của Oculus.

Đọc hết tất cả những thứ mà Rejhon đã đăng trên Blur Busters, Luckey không thể ngừng nghĩ rằng: Chúng ta cần anh chàng này giúp ngay lập tức. Vì vậy, cậu đã gửi email cho Mark Rejhon, thuê anh ta làm việc theo diện nhân viên hợp đồng với Oculus.

Ngày 22 tháng Một, Luckey hào hứng gửi email cho cả nhóm để thông báo rằng hiện tượng nhòe chuyển động đã được loại bỏ hoàn toàn nhờ Rejhon.

Điều này thật tuyệt vời! Cứ cho là, nó chỉ mới hiệu quả trên một trong những màn hình game có độ trễ thấp của BenQ, nhưng nhìn rộng ra thì phương pháp này có thể hiệu quả. Đúng nó đã hiệu quả! Và chắc chắn là nếu áp dụng phương pháp tương tự như vậy cho DK2 cũng sẽ hiệu quả.



Bức email hủy diệt

Chỉ sau vài giờ khích trước tin vui của Luckey về nhân viên mới, tâm trạng mọi người tại Oculus đột nhiên chấn động mạnh khi Luckey và Iribe nhận được email mà họ luôn sợ phải nhận:



TÙ: John Carmack

CHỦ ĐỀ: Id và Oculus

Tôi đã chính thức được yêu cầu không triển khai thêm bất kì công việc nào liên quan tới VR, trừ khi có một thỏa thuận chính thức giữa Zenimax và Oculus. Điều này bao gồm cả việc dùng hỗ trợ Doom 3 BFG

Xin lỗi.

Tôi rất vui khi làm việc với các bạn, và cá nhân tôi chúc các bạn mọi điều tốt đẹp nhất. Các bạn đang có bước đi thực sự quan trọng, tôi cảm thấy nó sẽ tạo nên ảnh hưởng rất lớn.

“Thế này còn không phải là lí tưởng nữa à,” Patel tuyên bố trong lúc Nasi Goreng cắn từng miếng bánh tại bữa sáng buffet ở khách sạn Pullman. Mitchell thở dài đồng ý, cậu bị ấn tượng bởi khả năng giữ được chứng mực của Patel. Còn McCauley thì cười khẩy, ông vốn luôn biết rằng Carmack hay “ăn nói bạt mạng”.

Ba người bọn họ đã ở Trung Quốc gần hai tuần nay, giám sát đợt chạy thử ở Berway. Với hàng đống vấn đề lồng nhằng trong khâu sản xuất, cái tin về ZeniMax này là điều cuối cùng họ muốn nhận được. Có quá nhiều vấn đề đến nỗi, họ khó mà chỉ ra được vấn đề nào gây đau đầu hơn cả. Ống kính lung lay, màn hình được đặt không đúng vị trí, và tình trạng rò rỉ ánh sáng – lượng ánh sáng tự nhiên có thể lọt vào một kính VR – vượt ngoài tầm kiểm soát. Chỉ ít thì đây là những loại vấn đề mà Mitchell và Patel đã lường trước được. Nhưng cái mà họ không lường trước được là vách ngăn màn hình quá dễ bị phản chiếu (và gây mất tập



trung vào hình ảnh), phần bao quanh mũi sẽ gây khó chịu cho người đeo (ít nhất là trên 75% số lần thử) và các miếng đệm cứ bị bong ra (ban đầu thì không, nhưng sau khi sử dụng lần đầu tiên khoảng 2 đến 3 ngày, chúng bong từ từ, từng chút một).

Tuy nhiên, nhờ sự phối hợp với các kỹ sư tại Berway và nhóm ở Irvine, cuối cùng, ba người đã có được bộ DK1 tươm tất. Mặc dù vậy, ngay lúc này đây, trong bữa sáng tại khách sạn Pullman, tinh thần của mọi người bị xuống một chút khi nghĩ rằng, có thể người dùng sẽ không bao giờ có cơ hội chơi Doom 3: BFG Edition bằng phiên bản cuối cùng của DK1.

Trở lại California, Iribe đang trao đổi với Antonov về việc họ nên xử lý cái Email Hủy Diệt của Carmack như thế nào. Sau đó, anh vạch ra những việc anh nghĩ rằng nhóm nên làm, khởi động cho một chuỗi các ý tưởng từ những người còn lại trong ban điều hành Oculus:

TÙ: Brendan Iribe

CHỦ ĐỀ: RE: Id và Oculus

Nếu chúng ta không thể đạt được một thỏa thuận hợp lí với Zenimax (chuyện có khả năng xảy ra), chúng ta vẫn nên làm cái việc đúng đắn và tự tích hợp Oculus SDK với Doom 3 BFG.

Người hâm mộ và Carmack sẽ đánh giá cao điều đó.

Ý tưởng của Mike, tôi hoàn toàn đồng ý.

Nó sẽ ngắn của chúng ta ít tiền hơn là đi mua 8k bản Doom 3 BFG;-) và giành được sự yêu mến...



TÙ: Nate Mitchell

CHỦ ĐỀ: RE: Id và Oculus

Nirav, Jack và em đã nảy ra ý tưởng tương tự trong bữa trưa. Tư tưởng lớn gấp nhau. Tất cả đã nói đùa rằng cộng đồng có thể sẽ tự làm điều đó nếu chúng ta không làm.

Đây là vẻ đẹp của phần mềm nguồn mở (nói bóng gió).

Dù sao đi nữa, hãy làm đi. Em nghĩ rằng phần code liên quan đến VR của Carmack có trong bản nguồn mở đã phát hành (cần ai đó kiểm tra lại việc này). Dù bằng cách nào, nó cũng là phép thử tuyệt vời hơn cho SDK. Chúng ta có nên thuê một nhân viên hợp đồng không, hay muốn tự xử lí nội bộ?

TÙ: Brendan Iribé

CHỦ ĐỀ: RE: Id và Oculus

Nhân viên hợp đồng. Chúng ta cần một người siêu đam mê code Doom 3.

Là một người hâm mộ trọn đời của *Doom*, Luckey có thể hiểu được nguồn con của Iribé và Mitchell. Cũng như họ, cậu ghét ý tưởng về một *devkit* không có *Doom*, và cậu đặc biệt ghét chuyện trong video đăng trên Kickstarter, chính cậu đã tuyên bố chắc chắn rằng Oculus sẽ cung cấp “một bản *Doom 3 BFG Edition*”, tựa game đầu tiên sẵn sàng cho Oculus!”



Có vài điều Luckey ghét hơn cả việc trông giống một kẻ nói dối, đồi với câu chuyện kinh doanh, cậu cảm thấy điều tối quan trọng là cần gạt bỏ cái tôi của mình, và làm những gì tốt nhất cho cộng đồng. Việc mang đến cho họ cơ hội chơi thử Doom hẳn sẽ rất tuyệt, nhưng thật không đáng để mời cộng đồng thưởng thức thứ gì đó còn chưa chín muồi.

Sau khi bàn bạc và cân nhắc, họ đã quyết định khởi động một cửa hàng ảo Oculus, và đưa các trò chơi khác vào thay cho sản phẩm ban đầu.

Antonov đồng ý về giá trị của việc bắt tay vào khởi động cửa hàng ảo của Oculus, nhưng thật khó khăn khi phải cố gạt bỏ cái cảm giác “treo đầu dê bán thịt chó”. Anh ghét ý tưởng mọi người bỏ ra những đồng tiền mà họ vất vả kiếm được để rồi không có được *chính xác* cái họ đáng nhận được. Để Oculus thay đổi thế giới, họ cần trở thành một công ty liêm chính

TÙ: Michael Antonov

CHỦ ĐỀ: RE: Id và Oculus

Tôi nghĩ rằng cuộc thảo luận này bỏ lỡ một điểm quan trọng: Đang có một số lượng lớn những người mua thiết bị *CHỈ ĐỂ* chơi Doom 3 BFG. Tôi không biết chính xác là bao nhiêu người, nhưng tôi đoán nó [nguyên văn] ít nhất là 10%, cao nhất [nguyên văn] có lẽ là 25. Những người này sẽ không mua bộ công cụ nếu không có sẵn game đó. Việc tặng họ tín dụng mua sản phẩm tương lai sẽ không thể giải quyết việc này. Cách duy nhất để những người này hài lòng là làm cho Doom 3 hoạt động. Giải pháp thay thế hai là cung cấp một game khác, nhưng cũng chưa chắc là cách này sẽ hoàn toàn suôn sẻ.



TÙ: Brendan Iribé

CHỦ ĐỀ: RE: Id và Oculus

Ờ, đó không phải là trọng điểm của *devkit* của chúng ta và cũng không hẳn là lỗi của chúng ta khi Zenimax khó chịu thế...

TÙ: Palmer Luckey

CHỦ ĐỀ: RE: Id và Oculus

Chúng ta muốn các fan của Doom vui lòng, nhưng chi phí để Doom 3 hoạt động tốt có thể cao đấy, và thậm chí chúng ta không biết liệu có thể hoàn thành nó trước khi ra mắt sản phẩm hay không. Trên hết, chúng ta không biết liệu Zenimax có để chúng ta làm thế hay không. Họ khá cởi mở với hầu hết các hoạt động chỉnh sửa, nhưng có thể sẽ có vấn đề nếu chúng ta phát hành thứ gì đó mà họ đã và đang quảng bá như của riêng họ...

Zenimax đã công bố hỗ trợ Doom 3, chúng ta đã bắt họ giữ lời. Nói xấu họ trước công chúng không hay, nhưng cần phải làm rõ với các fan của Doom này rằng sự thiếu hỗ trợ này hoàn toàn là do Zenimax và chính chúng ta cũng bị bất ngờ. Nếu không làm thế, người ta sẽ thấy chúng ta như những người không giữ lời. Em nghĩ thông điệp nên là Zenimax đã công bố sẽ hỗ trợ Doom 3 (mà không kèm theo bất cứ điều kiện nào), và rồi họ chọn cách bỏ ngang. Chúng ta không cần đưa ra bất cứ lí do nào cho quyết định của họ, nhưng mọi người cần phải



hiểu rằng trong trường hợp này, không phải là chúng ta không giữ đúng thỏa thuận đổi vốn chủ sở hữu lấy nội dung đã có với Zenimax từ đầu.

Chắc là không thể làm hài lòng mọi khách hàng, nhưng hi vọng là chúng ta có thể làm họ thất vọng mà không trông như thế đó là lỗi của mình.

Không có ô dù của Id, của Doom, của việc quàng tên tuổi John Carmack lên sản phẩm, một đám mây mo hồ lo ngại cứ lơ lửng trong văn phòng Oculus. Nhưng may thay, trước khi bất cứ con bão nào có thể ập đến, một vài tin tức bất ngờ đã khiến cả đội cảm thấy nắng lên trở lại. Thực tế là tươi sáng nhất từ trước đến giờ.



Chương trình *Late Night with Jimmy Fallon*

"Anh cầm thử đi," Josh Topolsky vừa nói vừa đưa một nguyên mẫu của Oculus Rift cho người dẫn chương trình rất được yêu mến của *Late Night with Jimmy Fallon* trên NBC vào ngày 31 tháng Một.

Mắt Fallon sáng lên. "Đây là thứ *tất cả mọi người* đều đang bàn tán!"

Ngồi từ ghế khán giả nhìn lên, Iribé mỉm cười.

"Hãy tưởng tượng anh đang đeo một cặp kính trượt tuyết," Topolsky gợi ý cho Fallon.

"Tôi không cần tưởng tượng," Fallon trả lời. "Cảm giác như kính trượt tuyết thật."

Mặc dù đó không phải là một câu nói đùa, nhưng như mọi khi, câu bình luận của Fallon khiến vài khán giả bật cười vui vẻ. Nếu là lúc bình thường, chắc hẳn Iribé đã nhìn quanh để khoanh vùng những người vừa



phản ứng. Họ nghĩ việc giống kính trượt tuyết khiến Rift trông ngó ngắn? Hay họ nghĩ rằng thật hấp dẫn khi một sản phẩm đậm nét tương lai như vậy vẫn bao gồm những yếu tố quen thuộc? Đây là kiểu trinh sát mà bình thường Iribe rất thích làm, nhưng vì Fallon đang chuẩn bị đeo Rift lên nên tâm trí Brendan đang bận nghĩ chuyện khác. Làm ơn *hãy hoạt động!*

Bất cứ lúc nào cũng tiềm ẩn hiểm họa rằng một trực trặc nào đó sẽ khiến một bản demo công nghệ trở nên tồi tệ. Nhưng nỗi lo lắng của Iribe không chỉ là sự nghi ngờ thông thường. Bởi vì mặc dù đến thời điểm này, Oculus đã trình diễn thử nghiệm Rift cho hàng trăm người tại các hội nghị trên toàn thế giới – PAX, GamesCom, CES, v.v. – nhưng đây là lần đầu tiên họ làm vậy bên ngoài một khu vực được bố trí vì mục đích công nghệ. Đây là một chương trình truyền hình chính thống.

Trở ngại lớn nhất cho màn trình diễn này là PC – cụ thể là cần tìm ra cách để không làm cho người xem cảm thấy như họ phải mua một loại siêu máy tính công nghệ cao để sử dụng Rift. Đây là một thách thức bởi vì, ờ, đúng là bộ kính cũng đòi hỏi một cái máy tính tinh vi hơn (và đắt hơn) chiếc máy mà hầu hết những người chơi game không chuyên đang có. Nhưng đắt hơn bao nhiêu? Nó chiếm bao nhiêu không gian? Có cách nào để họ chỉ cần nâng cấp máy hiện có thay vì phải mua một PC hoàn toàn mới? Đây đều là những câu hỏi chính đáng, nhưng ngay lúc này, Oculus không hề muốn truyền thông chính thống lo lắng về chúng một chút nào.

Lí do cũng giống hệt như khi Apple ra mắt iPod, họ không hề quảng cáo rằng bạn cũng cần một chiếc máy tính nếu thực sự muốn cập nhật thêm các bản nhạc vào thiết bị này. Cứ cho là, điểm khác nhau quan trọng ở đây là hầu hết mọi người đều đã có, hoặc có thể dễ dàng có một máy tính đủ mạnh để chạy iTunes, nhưng ngay cả sự khác biệt đó cũng còn đang là chủ đề tranh cãi.

“Đây là Oculus Rift,” Topolsky nói với Fallon khi người dẫn chương trình đeo khuya đeo bộ kính lên mặt. Và khi thời khắc quyết định đã



tới – quá nhiều thứ để đạt được, quá nhiều thứ để đánh mất – Iribi nhích người đến trước theo bản năng và...

Trong căn hộ của mình ở Phần Lan, Steve Lavalle với tay sang bên cạnh nắm bàn tay của vợ mình, mắt anh vẫn không rời khỏi màn hình máy tính. Anna Yershova đang cùng anh chia sẻ khoảnh khắc ấy, chia sẻ cả niềm vui lẫn nỗi buồn như họ luôn luôn như vậy. Hai chuyên gia rô-bốt đang chờ đợi phản ứng của Jimmy Fallon với Oculus Rift.



Jimmy Fallon (*sững sờ*)

Chuyện ntnn giiiiiiiiii đang diễn ra thế này?!

Hai chuyên gia đưa mắt nhìn nhau, cười rạng rỡ. Có rất nhiều điều họ muốn nói với nhau, nhưng phải đợi tới sau tiết mục này đã. Mọi người háo hức nhìn vào màn hình. Trên đó đang hiển thị một cảnh quay thành trì đầy tuyết, tất cả khán giả đều có thể thấy những gì Fallon đang thấy.



Jimmy Fallon

Ôi má ơi!

Josh Toppoisky

Anh nhìn đi; nhìn sang trái, nhìn sang phải. Được rồi, bây giờ nhìn dang sau anh. Cử động cơ thể đi, nhưng đừng cử động đầu... Được rồi, được rồi, nhìn về trước.



LƯỢC SỬ TƯƠNG LAI



Jimmy Fallon

Trời



Josh Toppolsky

Cái này bắt đầu như một dự án nhỏ mà vài anh chàng
đang thực hiện. Họ muốn kiếm 250.000 đô-la...



Jimmy Fallon (*nhận thấy có ba hiệp sĩ ảo*)

... kia là một người?



Josh Toppolsky

Vâng.



Jimmy Fallon

Tôi thấy có người.



Josh Toppolsky

Tôi muốn anh cầm bộ điều khiển này. Sử dụng thanh
bên trái. Nó là một bộ điều khiển Xbox... Đi đến chỗ
hiệp sĩ đó, người đứng giữa. Đi thẳng đến chỗ anh
ta (khi Fallon tiếp cận hiệp sĩ ảo) Hãy nhìn thẳng vào
mặt anh ta. Bây giờ nhìn xuống.



Fallon làm theo, bây giờ nhìn xuống: Một cái đáy quần màu bạc trong tầm nhìn của anh ta.

Josh Toppolsky

Hãy nhìn vào cái codpiece!

Jimmy Fallon

Sao anh bảo tôi làm thế?! (cười ngặt nghẽo, khán giả cũng vậy) Dũng lại! Sao anh bảo tôi làm thế!? Không thể tin được.

Vẫn cười ngặt nghẽo, Fallon bỏ kính xuống và thoát khỏi trải nghiệm VR đầu tiên của mình.

Josh Toppolsky

Cái này bắt đầu như một dự án nhỏ. Họ đã huy động được 2,4 triệu đô-la trên Kickstarter. Và bây giờ họ làm bộ công cụ dành cho nhà phát triển. Họ sẽ phát hành vào tháng Ba với giá 300 đô-la cho các nhà phát triển. Cái này sẽ trở thành sản phẩm dành cho người tiêu dùng và nó... thật đáng kinh ngạc.

Jimmy Fallon

Nó sẽ thay đổi cuộc chơi.

Khi tiết mục này kết thúc, LaValle và Yershova chỉ có một điều muốn nói với nhau: Chúng ta nên nhận lời mời làm việc của Iribe để gia nhập công ty trước khi quá muộn! Họ quyết định, đã đến lúc chuyển từ Phần Lan đến Irvine, California.

CHƯƠNG 20

THỊ PHI SÁT VÁCH

Tháng Hai - tháng Ba năm 2013

Không ai nhớ nổi chính xác thì người nào đã nghĩ ra “trò chơi”. Nhưng thế lại tốt hơn, kiểu như một truyền thống ở văn phòng Oculus đã được truyền lại từ thế hệ trước. Các nhân viên yêu thích nó, đặc biệt là vào tối muộn – vì nó tràn đầy năng lượng, tính cạnh tranh cao và đơn giản đến mức ngó ngắn, rất ngó ngắn so với công việc họ làm cả ngày.

“Cậu chơi như thế nào?” Julian Hammerstein hỏi Luckey trong chuyến thăm Oculus.

Giống Chris Dycus, Julian Hammerstein là một trong những người bạn thân nhất và lâu năm nhất của Luckey ở ModRetro. Nhưng không giống như Dycus, cậu đã từ chối lời đề nghị tham gia Oculus của Luckey trong những ngày trước QuakeCon. Sau khi nhẹ nhàng đi qua thời trung học với sự thờ ơ gần như siêu phàm, Hammerstein lại đâm ra đánh giá cao nền giáo dục chính quy trong thời gian ở Học viện Công nghệ Rochester (một phần nhờ vào quá trình học tập phi chính quy khi sống chung với những người làm DIY khác trong Câu lạc bộ Khoa học Máy tính danh tiếng của trường). Do đó, việc từ chối



Luckey đồng nghĩa với một năm nữa tại RIT, một năm nữa tại câu lạc bộ Khoa học Myas tính, một cách khác để bồi dưỡng niềm đam mê non nớt của cậu đối với kĩ thuật cơ khí bằng những kiến thức chuyên môn mà cậu đã không nhận ra rằng mình còn thiếu rất nhiều trong suốt thời gian ở ModRetro.

Vì tất cả những lí do đó và vài lí do khác nữa – gia đình cậu sống ở Bờ Đông, cậu có cô bạn gái rất nghiêm túc, đang học đại học, Hammerstein rất vui mừng vì đã ở lại trường. Nhưng khi mùa Hè sắp tới, cậu cần tìm một chỗ để thực tập. Và còn nơi nào để thực tập tốt hơn là công ty mà người bạn cũ, PalmerTech của cậu, đã sáng lập ra?

Đối với Luckey, chuyến thăm của Hammerstein diễn ra hoàn toàn đúng lúc. Lúc này không thiếu người nói những lời đường mật về Palmer Luckey, và nếu có ai đó như Hammerstein bên cạnh (người biết Palmer từ rất lâu rồi, người mà cũng như Dycus sẽ không bao giờ ngần ngại “sửa lưng” cậu) quả thực là một bài kiểm tra vô giá đối với cái tôi của cậu. Tuy nhiên, tình bạn là một lí do dở tệ để thuê một ai đó, vì thế nên Luckey đã tuyên bố không tham gia quá trình phỏng vấn. Nếu Oculus quyết định nhận Hammerstein thì kết quả đó sẽ thuần dựa trên năng lực của cậu bạn.

Oculus đang vô cùng tuyệt vọng tìm kiếm một kĩ sư cơ khí chuyên về thiết kế, phát triển và xây dựng các vật liệu hữu hình. Thậm chí quan trọng hơn, Luckey cần người này hỗ trợ cậu trong hai dự án lớn nhất mà cậu sẽ thực hiện trong suốt năm 2013: bộ công cụ dành cho nhà phát triển thứ hai (DK2) và bộ điều khiển chuyển động cho DK2 của Oculus.

“Cậu chơi như thế nào à?”

Luckey lặp lại câu hỏi của Hammerstein khi hai người nhìn một nhóm nhân viên tập trung tại một bức tường lớn trong văn phòng. “Ồ, nó siêu dễ! Cậu bắt đầu bằng cách đặt tay lên bức tường phía sau. Sau đó, ngay khi người cầm đồng hồ bấm giờ hé tít lên ‘ĐI’ thì cậu chạy càng nhanh càng tốt đến bức tường còn lại.”



Ngay sau đó, ai đó đã hé tay “ĐI” và một nhân viên chạy nước rút từ bức tường này sang bức tường kia.

“Mình thích nó,” Hammerstein nói. “Mình thích bất cứ thứ gì khiến các kĩ sư phải thở không ra hơi. Nhưng mình phải nói là: Trò này *không* giống lăm với kiểu chơi khám điển hình đậm chất Palmer của cậu.”

Ý của Hammerstein là Luckey đã trở nên ủy mị. Rằng cậu nhóc từng âm mưu buôn lậu kem lên máy bay đang mất dần sự sắc sảo của mình. “Cứ chờ đi,” Luckey nói trong khi Dycus xếp hàng chờ đến lượt chạy. “Vì cậu sẽ sớm học được thôi, và cậu biết lí do tại sao trò này vui không?” Luckey dừng lại, ai đó hé tay “ĐI” và Dycus chạy ngang qua phòng, “đó là, cách tốt nhất để trò này vui là *không* giảm tốc.”

Sau đó, đúng như gợi ý trên, một tiếng OẠCH thật lớn vang lên. Dycus đã đậm sầm vào bức tường đối diện như một con bọ trên kính chấn gió. Trong một khoảnh khắc, cậu trượt dài trên sàn nhà; và rồi, miệng mỉm cười, cậu bật lên để ăn mừng “chiến thắng”.

“Ah đúng thế,” Hammerstein vui sướng đính chính. “Mình muốn điều chỉnh tuyên bố lúc nãy. Trò này thực sự *rất* giống một trò chơi khám tiêu chuẩn đậm chất Palmer.”

Đột nhiên, một tiếng “ĐI” vang lên và người sáng lập của Oculus lao tới trước.

Tiếng hoan hô nổ ra, và trong giây lát, Hammerstein thấy mình bị mê hoặc. Palmer Luckey không hề nhanh, cũng không hề duyên dáng chút nào, nhưng khi đồng hồ kêu tích tắc, mọi ánh mắt đổ dồn về cậu ta, Hammerstein bỗng nhiên bị thôi thúc bởi một cảm giác cuồng nhiệt bất ngờ và ngùn ngụt.



Những băn khoăn trước đổi mới

Vào ngày 5 tháng Năm, McCauley gửi email cho cả nhóm để thông báo tin xấu: Giai đoạn chỉnh sửa gia công để nối lồng phần mũi trên thiết kế sẽ kéo dài lâu hơn dự kiến – đẩy lịch sản xuất chậm thêm hai tuần nữa.



Trong lúc đợi McCauley giải quyết đợt chậm trễ cuối cùng ở Trung Quốc, thì Luckey đang lắng nghe Julie Uhrman, CEO của Ouya, trình bày bài phát biểu tại D.I.C.E. 2013 (Design, Innovate, Communicate, Entertain – Thiết kế, Cách tân, Giao tiếp, Giải trí) ở Las Vegas.

“Vào tháng Mười hai,” Julie Uhrman nói với khán giả đang say mê ở dưới, “chúng tôi đã ra mắt máy console phát triển của mình và mở cổng dành cho các nhà phát triển. Chúng tôi đã có 15.000 lượt tải SDK, có 900.000 lượt xem video đập hộp, 115.000 người truy cập trang web của chúng tôi ngày hôm qua. Nhưng hơn tất cả, chúng tôi có diễn đàn nhà phát triển này, nơi mà chúng tôi thậm chí còn không thể bắt kịp được...”

Cùng lúc đó, Luckey chợt nhận ra SDK của Oculus thì vẫn chưa đi đến đâu, và họ chẳng biết còn bao lâu nữa mới có thể chuyển đi một sản phẩm xứng đáng để người ta đập hộp. (Mặc dù McCauley tuyên bố rằng vào cuối tuần này, văn phòng Irvine sẽ nhận được một đợt kính được cập nhật “gần như đã xong xuôi”.) Trước những con số đáng kinh ngạc của Ouya, Luckey cố gắng tìm kiếm sự an ủi nơi những nhà phát triển mà Oculus đang có. Carmack và Id đã dừng cuộc chơi, nhưng Valve, Epic và Meteor Entertainment (nhà sản xuất của Hawken) đang chứng tỏ họ là đối tác phù hợp. Hơn nữa, việc Oculus ký hợp đồng với công ty mới của Paul Bettner đã gần xong xuôi rồi.

Hoặc chỉ là Luckey nghĩ vậy, vì Uhrman nói tiếp, “Và Paul Bettner, nổi tiếng với Words with Friends, vừa thành lập một studio mới có tên là Verse; anh ấy sẽ mang đến cho chúng tôi tựa game đầu tiên của mình.”

Điều này không có nghĩa là Bettner đã chọn Ouya thay vì Oculus (anh ấy có thể phát triển cho cả hai nền tảng), anh ấy vẫn đang để ngỏ các lựa chọn của mình. Đối với Luckey, điều này có nghĩa là Oculus chưa đủ sức thuyết phục để anh ấy tin rằng VR thực sự là tương lai.

Luckey và Mitchell sẽ gặp Bettner vào đầu tháng Ba tại Southwest Gaming Expo ở Austin, Texas. Nhóm Oculus sẽ tổ chức một buổi giao lưu



về phát triển game cho thực tế ảo, và Bettner là một trong ba nhà phát triển mà họ đã mời tham dự.

“Cậu có nghĩ anh ấy sẽ rút lui không?” Mitchell hỏi.

“Chắc không ạ,” Luckey trả lời. “Paul không gây ấn tượng cho em rằng anh ấy là kiểu người như vậy. Và anh ấy *đã* thể hiện khá rõ ràng với chúng ta về chuyện anh ấy quan tâm đến Ouya.”

Tuy nhiên, kể từ chuyến thăm tới Irvine, sự quan tâm của Bettner đối với Ouya càng ngày càng tăng lên. Anh vẫn quan tâm nhiều về Oculus và vẫn có kế hoạch cho không gian VR, nhưng trong hai tháng qua, có vài chuyện đã xảy ra khiến cho thực tế ảo không còn nóng hổi nữa.

Một trong những chuyện đó là một tựa ý tưởng trò chơi mà Bettner lẩn cá nhóm mình hết sức phấn khích. Họ dự định đặt tên là Thereafter, nó là một game theo phong cách tự do, đề cao gameplay hơn là đồ họa và có vẻ phù hợp hoàn hảo với máy console giá rẻ dành cho phòng khách gia đình của Ouya.

Chuyện thứ hai, Ouya không còn là công ty phi truyền thống duy nhất hi vọng tạo nên sự đột phá ở mảng game giải trí trong phòng khách. Sau một loạt các thông cáo tại CES, Ouya thậm chí không còn là công ty duy nhất hi vọng đạt được sự đột phá này bằng một thiết bị console chạy trên Android nữa. Họ sẽ cạnh tranh với GameStick¹ của PlayJam và Shield² của Nvidia, (đây là chưa nói đến phiên bản Steam Box cải tiến của Valve, mặc dù những thứ này sẽ đắt hơn rất nhiều). Thị trường đang trở nên đông đúc. Sự cạnh tranh này khiến Ouya gặp khó khăn hơn đôi chút, nhưng lại có thể giúp các nhà phát triển dễ tác nghiệp hơn. Vì nếu Ouya không tìm ra giải pháp cải tiến sản phẩm, thì ít nhất họ vẫn còn nhiều lựa chọn tương đương khác.

¹ GameStick: Là một máy console có kích thước bằng một chiếc USB, hiện nay nó đã ngừng phát triển.

² Nvidia Shield Portable (Nvidia Shield hoặc NSP): Là một máy console cầm tay được phát triển bởi Nvidia, được công bố lần đầu tiên vào năm 2013.



Mặc dù Bettner đặt rất nhiều tình cảm vào VR, nhưng anh vừa thành lập một studio mới – anh phải có trách nhiệm với nhân viên – và vì vậy, để làm những điều đúng đắn, anh cần gạt tình cảm qua một bên và tập trung vào thứ mà anh nghĩ rằng sẽ đưa VR đến chỗ một mảnh đất còn: Đôi bàn tay.



Khó khăn liên hoàn khó khăn

Gần 12 bàn tay đang vội lấy những chiếc hộp FedEx vừa chuyển tới.

“Woohoo!” Laird Malamed reo lên, nhắc một trong 40 bộ đầu tiên được chuyển sang từ Trung Quốc.

“Đẹeeepppp.” Dycus chộp lấy một “bộ thí điểm” cho mình và một bộ khác cho Luckey.

“Hmmm,” Reisse thể hiện vẻ mặt say mê không thể cưỡng lại được.

Xét về tính thẩm mỹ, những bộ công cụ phát triển này hoàn hảo. Phần cứng bóng loáng, bao bì tuyệt đỉnh và, khi Luckey mở hộp trong văn phòng của mình, cậu hài lòng bởi cảm giác rất nhẹ và trơn trên tay mình. Nhưng rõ ràng, vấn đề quan trọng nhất là chúng hoạt động như thế nào.

Để tìm hiểu, Luckey lấy kính ra và đeo lên mặt, khoảng 12 nhân viên khác cũng vậy, mỗi người đều đeo một cái. Và sau khi so sánh các ghi chú, có ba vấn đề nội bật: các vạch màu dọc mờ, sự lấn át của các điểm chết (đặc biệt là ở giữa màn hình) và các kiểu mẫu phổi màu không nhất quán (dẫn đến việc chiếu sai màu vào sai thời điểm).

Ba vấn đề này có điểm gì chung? Tất cả đều liên quan đến màn hình. Điều này khiến Iribi tức giận vì, như email anh đã viết cho McCauley: “Toàn bộ thời gian qua, chúng ta luôn lo ngại rằng, vì Berway chưa bao giờ làm việc với công nghệ màn hình LCD, nên có thể sẽ có vấn đề. Xem ra lo lắng này đã đúng.”



Trong tuần tới hoặc lâu hơn chút, sau khi Antonov có phiên bản alpha của SDK, các bộ công cụ thí điểm này sẽ ra mắt các đối tác như Valve, Epic và Meteor Entertainment. Vì thường xuyên liên lạc với hầu hết những đối tác này, nên có khả năng họ sẽ hiểu cho Oculus về những vấn đề đang diễn ra. Mỗi bộn tậm lớn hơn là hơn 9.000 người đã đặt hàng. Oculus chỉ có một cơ hội để gây ấn tượng đầu tiên với họ và, với tình hình hiện tại, phần cứng của họ là không thể chấp nhận được.

Ngày hôm sau, trên bảng điểm treo trong văn phòng để theo dõi xem có bao nhiêu bộ công cụ đã được bán ra, con số cuối cùng đã vượt qua 10.000 bộ. Đây là lí do cho bữa tiệc ăn mừng, là dấu hiệu mới nhất cho thấy Oculus vẫn đang trên tiến lên. Nhưng bên dưới những nụ cười đó, tất cả mọi người đều đang trăn trở: Chính xác thì chúng ta sẽ gửi cái gì đến cho tất cả những người đó?



Giữa guồng quay khắc nghiệt hòng ép DK2 đạt trạng thái đủ điều kiện để chuyển đi, Iribe bắt đầu lên kế hoạch để Oculus huy động một vòng vốn đầu tư Series A. Là một phần của quy trình thẩm định, tất cả các nhân viên cần đảm bảo rằng họ sẽ nộp bất cứ thỏa thuận nào họ đã đưa ra. Đó là lí do tại sao, sau gần nửa năm kể từ lúc ký kết, Luckey mới thông báo cho Iribe về một thỏa thuận mà cậu đã ký với Mark Bolas.

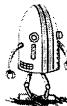
Rõ ràng, theo thỏa thuận mà Luckey đã ký với Mark Bolas – vị giáo sư đã thuê cậu làm việc trong phòng thí nghiệm tại USC – thì Bolas có quyền sở hữu phần lớn cổ phần và không pha loãng trong bất kì công ty nào liên quan nào đến VR mà Luckey từng thành lập .

“Palmer,” Iribe nói, “Đây là một thỏa thuận *điên rồ*. Và tôi rất bức bí mình vì Bolas còn tự tay soạn ra một thỏa thuận như thế này.”

Bên cạnh cảm giác ngạc nhiên trước sự tồn tại của thỏa thuận này, Iribe cũng thất vọng vì trước đó, Luckey không hề chia sẻ gì về nó với



anh. Nhưng anh hoàn toàn hiểu, anh có thể thấy rằng Luckey rất lo lắng về điều đó. "Palmer này," Iribe nói, "Anh phải giải quyết chuyện này, chúng ta phải sửa nó. Thứ này không thể tồn tại được. Chúng ta không thể thực hiện Series A và kêu gọi tài trợ khi có thể loại thỏa thuận này trên đời. Chúng ta phải sửa chuyện này ngay bây giờ."



"Thứ này quá tệ hại!" Iribe tức giận quát lên vì tình trạng của bộ SDK. Anh nhìn lại bộ kính, lắc đầu chán nản. "Thôi nào. Chỗ méo mó ở đây thật tệ hại."

"Nó không tệ!" Antonov quát lại, cố gắng hết sức để đáp lại giọng điệu của Iribe. "Nó ổn, Brendan. Nó ổn."

"Mike," Iribe nhìn thẳng vào Antonov. "Điểm méo này không đúng. Đơn giản là không đúng. Và nó thật đáng xấu hổ."

Đây không phải là lần đầu tiên Iribe và Antonov đụng độ về tình trạng biến dạng, nhưng đây là lần ồn ào và công khai nhất từ trước đến nay. Thông thường, họ tranh luận riêng tư, qua điện thoại, qua email hoặc trong bữa ăn chung, nhưng khi chỉ còn bảy tuần nữa là đến GDC, thời gian dành cho những điều tốt đẹp nhất đã hết. "Chỗ méo đấy không thể là ưu tiên của chúng ta!" Antonov phản bác. "Chúng ta cần bản demo này, tài liệu này, các SDK này sẵn sàng. Vẫn còn cả tấn công việc kĩ thuật phải làm. Và chỗ méo đấy, được rồi, có thể nó không hoàn hảo, nhưng như thế là hoạt động ổn rồi."

"Ôn là chưa đủ tốt," Iribe đáp.



Thông điệp ở GDC và buổi tạo đàm về VR

"Diện tích là 20x20," Chen đang nói đến gian hàng mà Oculus sẽ có tại GDC. Hội nghị đang đến rất gần, đã đến lúc phải xem không gian ở



đó nên được dựng như thế nào. Chen và Mitchell ngồi xuống để lên kế hoạch cho chương trình.

“Các điểm nhấn quan trọng trong thông điệp là gì?” Mitchell nói suy nghĩ thành lời. “Ngôn ngữ chính là gì? Chúng ta muốn mọi người tiếp nhận được thông điệp chính như thế nào?”

Chìa khóa cho tất cả những câu hỏi này là xác định rõ Oculus bây giờ là ai, hay nói đúng hơn, họ sẽ là ai tại GDC khi họ chính thức ra mắt DK1. Việc này thật khó khăn, vì từ trước đến nay, công ty đã tự định vị họ bằng sứ mệnh phải hoàn thành: DK1. Nhưng họ mới chỉ đi được *một bước* đến lời hứa đó.

Mitchell và Chen tập trung vào kì vọng. Họ muốn làm rõ rằng GDC không phải là sự kết thúc, mà là khởi đầu của một cái gì đó mới mẻ. Ngay cả đối với những người bị mê hoặc bởi *devkit*, thì điều quan trọng là con phẫn khích của họ không chỉ nằm ở chuyện cầm được một phần cứng trong tay, họ còn cần tự mình hình dung được noi mà VR sẽ đến.

Họ nghĩ ra cụm “Ngày số 0” để gọi GDC. Nó thiết lập lại các kì vọng, gợi lên nhiều suy nghĩ về những ngày phía trước, và, thành thật mà nói, nghe nó có vẻ khá ngầu nua.

Tuy nhiên, có hai nhược điểm lớn khi nghĩ về GDC – và thực ra là cả giai đoạn đầu của VR – như Ngày số 0. Một là, với việc gieo một tiến độ vào đầu mọi người, tự khắc người ta sẽ đặt ra câu hỏi: Khi nào thì phiên bản tiêu dùng sẽ ra mắt? Nhưng ngay lúc này, Oculus không có câu trả lời chính xác.



Mọi chuyến đi đến Valve đều là lí do để ăn mừng. Nhưng vào ngày 11 tháng Mười một, Luckey, Iribe và Patel đặc biệt phấn khích khi biết rằng Team Fortress 2 phiên bản VR của Valve sẽ sớm được ra mắt trước khi GDC diễn ra.



Quá tuyệt vời! Thậm chí có lẽ chuyện này còn đủ lớn để bù đắp cho việc mất Doom 3: BFG Edition. Không chỉ từ quan điểm của người chơi game (đảm bảo rằng những người sở hữu *devkit* sẽ có thứ gì đó thật vui và mới lạ để chơi) mà từ cả quan điểm làm PR nữa. Nó sẽ cho cộng đồng thấy rằng không có lí do gì để lo lắng cả, chỉ là Carmack/Id/ZeniMax đã từ bỏ VR mà thôi. Valve vẫn còn trên thuyền! Dù chỉ có một số ít nhân viên của Valve ngồi trên con thuyền đó – hầu hết vẫn còn hoài nghi về chuyến khai phá VR của công ty – nhưng vốn dĩ, cả thế giới không lạ gì sự chia rẽ nội bộ đó. Nhất là khi chiến binh vĩ đại nhất của công nghệ này, cũng đồng thời là một trong những nhân viên cấp cao nhất ở Valve: Michael Abrash.

Nhân nói về việc này, nhóm Oculus cũng rất phấn khích khi cả Abrash và Joe Ludwig (người đã cùng với Tom Forsyth dẫn đầu đội phát triển phiên bản VR của TF2) sẽ nói chuyện tại GDC. Ludwig sẽ nói về những gì anh và Forsyth đã học được khi chuyển các trò chơi sang VR, còn Abrash thì dự định đề cập đến những thách thức lớn hơn, mang tính nền tảng của thực tế ảo.

“Thông điệp bao trùm là: VR rất khó nhẫn,” Abrash chia sẻ về buổi nói chuyện.

Cả phòng cười rộ lên.

“Đúng thế đấy!” Abrash nói. “VR rất khó nhẫn. Thực sự khó nhẫn. Và còn ai biết điều đó rõ hơn số ít chúng ta đang ngồi trong căn phòng này nữa? Vì vậy, tôi muốn làm rõ, rằng ‘VR không phải là thứ sắp xảy ra.’ Vì nghe vậy có vẻ như quá đơn giản, phải không? VR không phải chỉ là đặt một màn hình vào tấm che và hiển thị các hình ảnh trên đó? Chà, việc đó hóa ra lại thực sự khó đấy.”

Ba vấn đề thực sự khó nhẫn mà Abrash dự định đưa ra thảo luận là: phương pháp theo dõi, độ trễ và “việc kích thích hệ thống nhận thức của con người để tạo cảm giác không thể phân biệt được thực tế ảo với thế giới thực”. Tuy nhiên, Abrash cũng giải thêm rõ thêm, mặc dù một thế



giới VR hoàn hảo vẫn còn cách chúng ta rất xa, nhưng một thế giới “VR tốt đẹp” cuối cùng *đã* hiện diện, trong hình dạng bộ công cụ phát triển Oculus Rift. Rift *đã* có một màn chào sân rất tốt vì nhiều lí do: nó nhẹ, nó đầy đủ công thái học¹, nó vừa túi tiền, và nhiều lí do khác nữa.

“Khả năng cao là sắp tới sẽ có rất nhiều nội dung chuyển sang 3-D, đây là chưa kể đến tất cả những thứ mới mẻ mà các nhà phát triển sẽ nghĩ ra. Nhưng một lần nữa, tôi không muốn sự phấn khích này che giấu đi cái sự thật là, toàn bộ chuyện này thực sự, thực sự khó khăn. Và vì đây là một hội thảo dành cho các nhà phát triển, nên tôi muốn họ hiểu tại sao lại như vậy, từ đó họ có thể xây dựng những kế hoạch hợp lý để phát triển VR game trong hiện tại và tương lai,” Abrash nói.

“Nghe thật hoàn hảo,” Iribe nói với Abrash. “Của anh cũng vậy, Joe. Chia sẻ của hai người sẽ là sự phối hợp thực sự hoàn hảo với phần thuyết trình của chúng tôi.”

Giống như Valve, Oculus sẽ có hai bài nói chuyện về thực tế ảo. Một của Antonov và Mitchell, về Oculus SDK và việc tích hợp các trò chơi, thứ hai là của Luckey về chuyện thực tế ảo là “Chén Thánh của Ngành Game”.

“Cần phải làm rõ,” Luckey nói, “‘Chén Thánh’ không phải là Rift. Giống như bài nói chuyện của em, không phải là em sẽ đứng trên sân khấu và nói: Trông kìa, Chén Thánh đã đến!”



Jeri Ellsworth

Nhóm Oculus dừng lại ở văn phòng ngay cạnh cửa để chào Jeri Ellsworth và nhóm phát triển phần cứng của cô. Mặc dù Ellsworth luôn thân thiện mỗi khi các chàng trai ghé qua, nhưng rõ ràng cô không phải là fan hâm mộ cuồng nhiệt của Oculus. Lúc đầu, Luckey và Iribe tưởng rằng

¹ Công thái học (ergonomic): Là một phần quan trọng của quá trình nghiên cứu phát triển sản phẩm. Mục đích của nó là để tăng sự an toàn, thoải mái và hiệu suất của sản phẩm hoặc môi trường.



cô bức bối với họ, không tin tưởng họ, hoặc có lẽ không tôn trọng công việc của họ. Nhưng như sau này họ hiểu ra, quan điểm của Ellsworth không liên quan đến họ lắm, mà liên quan nhiều hơn đến thứ Oculus đang cố gắng đạt được. Theo quan điểm của cô, VR đơn giản là không đủ năng lực để trở thành một thiết bị đại trà. Mặt khác, AR... chà, đó lại câu chuyện hoàn toàn khác.



Ngày hôm sau, Jeri Ellsworth được gọi đến văn phòng của Gabe Newell. Tối hôm đó, cô đã đăng một thông điệp đáng lo ngại trên Twitter: “Chà! Bỗng nhiên tôi có rất nhiều thời gian rảnh.”

“Họ đã sa thải Jeri,” Luckey ló đầu vào văn phòng của Iribé.

“Không thể nào,” Iribé trả lời, không tin rằng Valve sẽ sa thải bất cứ ai, chứ đừng nói đến một nhân viên cấp cao như vậy.

Jeri Ellsworth, 38 tuổi, tham gia vào ngành game chua lâu bằng phần lớn những người khác ở Valve, nhưng các dự án DIY đầy tham vọng, mang hơi hướng hoài cổ của cô đã giành được sự ngưỡng mộ trong cộng đồng công nghệ trong gần một thập niên qua. Bắt đầu từ năm 2004, khi Ellsworth lấy mạch điện tử của một chiếc Commodore 64 (mẫu máy tính gia đình rất được ưa chuộng, ra mắt lần đầu tiên vào năm 1982) và tìm cách tinh gọn nó thành một con chip máy tính duy nhất. Sau đó, con chip này được gắn vào một cần điều khiển, bổ sung thêm mây tyna game cổ điển, rồi được sản xuất bởi Mammoth Toys.

“Cô Ellsworth đang chứng minh rằng, cái tinh thần tùng dẫn dắt từ các gara ở Thung lũng Silicon cho đến các công ty như Hewlett-Packard và Apple Computer giờ đây vẫn có thể phát triển mạnh mẽ”, một bài viết trên tờ *New York Times* năm



2004 đã khích lệ. Tinh thần tôi-có-thể đó đã đưa Ellsworth đến những công việc ngắn hạn tại các công ty công nghệ (như Xilient, NewTek và Ubicom), nhưng phải đến năm 2011, cô mới dừng chân tại Valve.

Được tuyển dụng bởi Gabe Newell, nhiệm vụ của Ellsworth là xây dựng một phòng thí nghiệm R&D phần cứng tại công ty sản xuất phần mềm thống trị mạnh mẽ nhất trong ngành. Với một chỉ thị đơn giản và lôi cuốn – “xây dựng một nhóm khiến game vui hơn” – cô đã được trao quyền hạn rộng lớn để khám phá tất cả mọi thứ: từ chế tạo máy console và bộ điều khiển đến tiến hành các thí nghiệm điện tử bề mặt để đo lường (và điều chỉnh) trạng thái cảm xúc của người chơi. Sự tự do hành động này đã đưa Ellsworth đến với AR, cũng vào khoảng thời gian Abrash gia nhập Valve.

Vì Abrash ban đầu tập trung vào AR nên ông và nhóm của mình rất hợp với nhóm phần cứng của Ellsworth. Nhưng khi sự quan tâm của Abrash chuyển sang VR, điều này đã tạo ra một sự chia rẽ nội bộ nhỏ giữa AR và VR. Chuyện này không hẳn đã làm tăng mức độ thù địch giữa hai bên, nhưng cũng có vẻ như không phải ngẫu nhiên mà chỉ vài tháng sau khi nảy sinh sự chia rẽ này, Ellsworth mất việc ở Valve. Và không chỉ mình cô. Theo một bài báo của *Forbes* được xuất bản vào cuối ngày hôm đó: “Các báo cáo đang đổ về cho thấy, có khoảng 25 đến 30 nhân viên đã rời khỏi Valve sau một đợt sa thải có mục tiêu. Câu chuyện bắt đầu với một dòng chia sẻ trên Twitter vào tối qua từ Jeri Ellsworth, nhà thiết kế phần cứng xuất chúng. Sự ra đi của cô có thể đồng nghĩa với việc Valve sẽ tập trung vào việc điều phối các bên thứ ba sản xuất cho Xi3 Piston được công bố tại CES – không phải là Steam Box đó, nhưng rõ ràng là một Steam Box nào đó...”



“Chúng ta nên thuê Jeri!” Luckey kêu lên khi nghe tin.

Iribi đồng ý, nhưng trong lúc này, anh vẫn đang suy tính xem ý đồ đằng sau những tin tức về đợt sa thải này. Có phải như thế có nghĩa là Valve đang rời bỏ kế hoạch tự sản xuất phần cứng? Nếu vậy, liệu Abrash và nhóm của ông có phải là mục tiêu tiếp theo?



Trải nghiệm ban đầu và kế hoạch tiếp theo

Vào ngày 18 tháng Tám, Paul Bettner, cũng như 12 nhà phát triển đã tin tưởng VR, đã nhận được một bộ công cụ thí điểm của Oculus. Chỉ trong vài phút mở hộp và đeo nó lên, anh thấy mình đang rơi nước mắt. Bởi vì, như những gì anh đã đăng trên Instagram vào cuối ngày hôm đó: “Điều hoang đường vừa thành hiện thực.”

Bettner bị mê mẩn trước bộ công cụ thí điểm. Nhưng có điểm không thể không để ý, bất kể anh di chuyển đến đâu trong bản demo “Căn phòng Tí hon” mà Antonov đã thiết kế, anh cứ liên tục nhìn xuống theo bản năng, hi vọng nhìn thấy bàn tay của mình. Đó là một cảm giác kì lạ, người dùng có thể cảm thấy chìm trong không gian ảo này, nhưng lại không có khả năng tiếp cận và chạm vào mọi thứ. Bettner nghĩ, là con người, các thiết bị đầu vào chính của chúng ta là hai bàn tay. Và nếu cần thêm bất kì bằng chứng nào về chuyện này thì tất cả những gì anh phải làm là ngó sang phòng bên cạnh, nơi cô con gái sáu tuổi và cậu con trai bốn tuổi của anh đang xây dựng một đường chạy cho hòn bi ve, có vẻ như nó được lấy cảm hứng từ việc: Nhặt các mảnh nhựa, lắp ráp chúng theo nhiều cách khác nhau, sau đó vỗ tay nồng nhiệt hết mình mỗi khi những viên bi rơi vào đường chạy của hai bạn nhỏ.

Đây là bộ công cụ dành cho nhà phát triển và mới chỉ là bước đầu tiên trong nhiệm vụ dài hạn của Oculus, có thể hiểu rằng tay ảo được ưu tiên vào thời điểm này. Nhưng nghĩ lại về cuộc họp của mình ở Irvine và về tầm nhìn của Oculus, cho đến giờ, Bettner bắt đầu lo lắng. Có vẻ với



LƯỢC SỬ TƯƠNG LAI

Oculus, hoặc với toàn ngành VR, việc kết hợp Rift với các bộ điều khiển bằng tay có thể không phải là chuyện quan trọng.

Suốt hơn 20 năm qua, kể từ “cái chết” của cần điều khiển, việc chơi game đã được định nghĩa bởi hai loại đầu vào: gamepad (để chơi trên máy console), bàn phím và chuột (để chơi trên PC). Vì vậy, thật đáng ngạc nhiên khi, ít nhất là tại thời điểm này, Oculus gần như đã thích hợp với một trong hai lựa chọn ấy. Nhưng Bettner tin rằng, đến một lúc nào đó, họ sẽ phải nghĩ ra một thiết bị đầu vào có thể trực tiếp mang bàn tay của người đeo vào thế giới ảo.

Áy nhung, một bộ điều khiển tay có thể đạt đến mức nào nhỉ? Một thao tác tìm kiếm nhanh trên Internet cho thấy rằng, thiết bị tốt nhất có giá 17.995 đô-la... mỗi tay. Vì đây là bộ điều khiển đỉnh của đỉnh, theo dõi cử động của ngón tay với 22 cảm biến, nên cái giá trên trời như vậy cũng hợp lí.

“Vậy nên... tôi thực sự khá là sợ,” Brian Singerman nói với Iribe vào ngày 20 tháng Hai. Singerman là một đối tác tại Quỹ Các nhà sáng lập (Founders Fund). Mặc dù theo thông thường, quả là một dấu hiệu không tốt khi bạn làm một nhà đầu tư tiêm năng sờ chết khiếp, nhưng Iribe lại không thể không mỉm cười. Bởi vì thứ đã khiến Singerman vặt vẹo trong giây lát chính là một nhân vật trong bản demo VR mà Iribe đang chạy.

“Wow,” Singerman nói, đứng trong văn phòng của mình với một nguyên mẫu DK1 trên mắt. “Trong một tích tắc, tôi thực sự nghĩ rằng anh ta là thật!”



“Chúng ta cần khởi động được cái này,” Mitchell viết email cho Luckey và Patel vào ngày 28 tháng Hai. Cậu đang nói về nguyên mẫu HD mà họ dự định sẽ cho ra mắt tại E3. Sắp tới, dường như McCauley đang chuẩn bị phát hành một phiên bản cạnh tranh của bộ kính DKHD này.



"Ngày mai, hãy ngồi lại với nhau 10 phút và nghĩ ra một kế hoạch để dứt điểm những chuyện này..."

Sáng hôm sau, dự án Beanstalk chính thức khởi động. Patel nguệch ngoạc về lộ trình cho các dự án khác nhau của Oculus trên tấm bảng trắng: DK1, DKHD (Beanstalk) và – quan trọng nhất – DK2. DK2 sẽ là thế giới thiệu một "tính năng mới quan trọng được thiết lập cho nền tảng Oculus Rift," như Luckey và Patel sẽ viết ra trong một lộ trình kế hoạch vài ngày sau đó. Bao gồm:

- Màn hình có độ phân giải 1920 x 1080 pixel cho chất lượng hình ảnh độ trung thực cao hơn
- Camera âm thanh nổi để theo dõi vị trí và truyền phát video trong thế giới thực
- Mảng phần tử logic mà người dùng có thể lập trình được (Field-programmable gate array – FPGA) cho việc tích hợp hệ thống và chức năng bổ sung
- Tập trung cơ học và điều chỉnh khoảng cách giữa hai đồng tử mắt
- Các nút lập trình trên kính
- Bộ điều khiển chuyển động

Việc tích hợp cơ thể người chơi vào thế giới ảo sẽ là chìa khóa cho DK2. "DK1 đưa người chơi chìm đắm vào thế giới ảo bằng hình ảnh, nhưng không có bất cứ chức năng nào để tích hợp cơ thể của họ," Luckey và Patel viết trong bản lộ trình. "Với DK2, chúng tôi muốn người chơi của mình cảm thấy như họ thật sự là Người Dơi khi họ chơi trong Oculus VR."



Vòng gọi vốn đầy thăng trầm

Suốt hơn 12 năm qua, Brendan Iribe đã đi gọi vốn trước hàng tá nhà đầu tư tiềm năng. Một số cuộc họp đã diễn ra tốt đẹp, nhưng một số khác thì không. Nhưng bất kể kết quả như thế nào, tất cả đều có một điểm



chung: Chưa một ai từng chán nản, ngủ gật khi anh đang nói chuyện. Tuy nhiên, điều đó đã thay đổi vào đầu tháng Ba, khi Iribe tới Boston để thuyết phục North Bridge Venture Partners.

Cuộc họp được sắp xếp bởi Ric Fulop, một đối tác chung tại North Bridge, người đã nhìn thấy tiềm năng trong VR và liên hệ với Iribe để nghe anh thuyết trình. Đến thời điểm này, Oculus vẫn chưa tìm được nhà đầu tư nào cho vòng Series A của họ – trừ một ngoại lệ: Founders Fund. Nhưng họ chỉ góp 1 triệu đô-la trong số 15 triệu đô-la mà Oculus đang đặt ra, vì vậy trong những tuần trước GDC, Iribe đã lên đường với hi vọng sẽ huy động được đủ nguồn vốn cần thiết. Nhưng đến Boston và khiến một nhà đầu tư chán đến mức ngủ gật chắc chắn không phải là điều mà Iribe mong muốn khi bắt đầu chuyến đi của mình.

Chuyện này thật điên rồ, Iribe nghĩ. Nếu VR không làm ông tỉnh táo, thì cái gì làm được?! Nhưng mặc dù rất đán nản lòng, Iribe vẫn cố gắng hết sức mình để vượt qua tình huống đó.

May mắn thay, các đối tác của Narcoleptic Investor đã rất ấn tượng trước sản phẩm của Oculus. Và trước khi Iribe rời đi, Ric Fulop đã đưa cho anh ta một bản điều khoản đầu tư. Hoặc, xem nào, có thể không.

“Ric, cái gì đây?” Iribe nhìn qua bản tài liệu. “Đây còn không phải là một bảng điều khoản. Đây là một khoản vay chuyển đổi. Thậm chí anh còn không nhận được giá trị trong đó!”

“Ồ,” Fulop trả lời. “Tôi đã mời anh đến nhầm cuộc họp rồi.”

Nói chung, mọi chuyện không thể tồi tệ hơn được nữa. “Đây là một buổi gọi vốn thất bại đầy cay đắng,” Iribe nói với Brian Singerman của Founders Fund, người mà anh đã gọi ngay sau khi rời khỏi North Bridge. “Nó vừa xảy ra. Khá nản.” Tuy nhiên, toàn bộ thử thách này hóa ra không hoàn toàn tệ đến thế. Bởi vì Fulop – người cảm thấy khá tệ và vẫn chân thành tin tưởng vào Oculus – đã kết nối Iribe với lãnh đạo khác: Santo Politi, một đối tác tại Spark Capital.



"Hãy đến gặp Santo," Fulop nói với Iribé. "Anh ấy là một người tuyệt vời. Và cũng ở Boston."

Politi cũng quan tâm, nhưng hiện đang đi du lịch. Không sao, Iribé nói. Tôi sẽ đến chỗ ông. Và ba ngày sau thất bại đầy cay đắng tại North Bridge, Iribé đã ở San Francisco, giới thiệu một bản demo với Santo Politi trong phòng hội nghị của một khách sạn gần sân bay.

Từ những năm 1990 – suốt thời hoàng kim của VR – Politi đã là một nhân vật điêu hành tại Panasonic, vì vậy anh có một cảm giác mơ hồ về những gì sắp thấy. Anh biết rằng thứ này sẽ tốt hơn đáng kể, tất nhiên, nhưng anh không biết nó sẽ tốt hơn *bao nhiêu*.

"Tôi về với mặt đất rồi," Politi nói. "Thực sự đáng kinh ngạc."

Iribé mỉm cười. Anh đã hi vọng nghe được điều gì đó đại loại thế.

"Chúng ta cùng đi ăn tối nào," Politi đề nghị. "Tôi nghĩ là có một nhà hàng 'dở tệ' ở tầng dưới."

Trong bữa tối, Iribé đã nói về câu chuyện khởi nguồn của Oculus cũng như của chính anh, và Politi cũng làm tương tự, nói qua về triết lí đầu tư của mình. "Chúng tôi là những nhà đầu tư vào giai đoạn đầu," Politi giải thích. "Chúng tôi thực sự là những nhà đầu tư vào giai đoạn đầu. Với chúng tôi, sản phẩm là tất cả. Nếu anh có một sản phẩm tuyệt vời, và chúng tôi yêu nó, thì khả năng rất cao là anh sẽ ra về với một bản đề nghị và một tấm séc. Lúc nào cũng thế. Chúng tôi có xu hướng làm những việc diễn rõ hơn người khác một chút."

Gần như ngay lập tức, hai người bọn họ cảm thấy ý hợp tâm đầu. Và đến khi Politi phải lên chuyến bay khuya, họ đã thống nhất được thời gian Iribé có thể quay lại Boston và giới thiệu một bản demo cho các đối tác của Politi.

Tâm trạng vui vẻ, Iribé đã ở lại qua đêm tại Bay Area và ngày hôm sau, anh tiếp tục gọi vốn với Joe Lonsdale, một doanh nhân xuất chúng mới đây đã đồng sáng lập Formation 8 – công ty liên doanh mới, "nóng



bóng” và đang ở giai đoạn tăng trưởng. “Nóng bóng” đến mức *Fortune* gọi Lonsdale và cộng sự của anh, Brian Koo, là “những VC nóng bỏng nhất kể từ Andreessen Horowitz!”

Buổi gọi vốn với Lonsdale đã diễn ra cực kì suôn sẻ và kết thúc bằng một khoản đầu tư. Mặc dù cũng như Founders Fund, số tiền tương đối nhỏ, Iribi vẫn tiếp tục tìm kiếm ai đó sẵn sàng chơi lớn và dẫn đầu vòng Series A.

Công ty mà anh đặt nhiều hi vọng nhất là Andreessen Horowitz. Anh đã khao khát được làm việc với họ trong nhiều năm trời, và có lẽ bây giờ là thời điểm thích hợp. Để kiểm chứng xem suy nghĩ đó có đúng không, Iribi gọi vốn với đối tác mới nhất của họ, Chris Dixon, vào ngày 8 tháng Ba.



Iribi đang thuyết trình trước Andreessen Horowitz, còn Luckey thì đang ở Texas để nói chuyện trong một phiên thảo luận với CliffyB, Chris Roberts và Paul Bettner.

“Paul!” Luckey vui mừng khi có được vài phút với Bettner trước phiên thảo luận. “Em đã định nói chuyện với anh nhiều hơn về bộ điều khiển chuyển động qua email, nhưng nói trực tiếp vẫn là tốt nhất.”

Luckey nghĩ như vậy một phần do cậu có thể cảm nhận được rằng, một số người trong nhóm điều hành không kiên quyết như cậu (và Bettner) về việc phải thêm bộ điều khiển chuyển động càng sớm càng tốt. “Nhưng anh đừng lo,” Luckey nói với Bettner, “Em biết là việc đưa bàn tay vào VR là chuyện được ăn cả ngã về không, Oculus sẽ làm được.”

Chưa đầy một tiếng sau, trong phiên thảo luận, Bettner mỉm cười và nói, “Thiết bị đầu vào chính là hai bàn tay. Và chuyện làm nó hoạt động hay không tùy thuộc vào các bạn.”



Thậm chí không cần quay đầu lại, Better cũng có thể cảm thấy Luckey đang gật đầu đồng ý.



Ba ngày sau, sau cuộc họp thành công với Chris Dixon, Iribi quay lại với Andreessen Horowitz, lần này là cơ hội tuyệt vời để thuyết trình trước chính Andreessen.

Cuộc họp diễn ra tốt đẹp, trừ một câu hỏi. “Anh nghĩ sẽ mất bao lâu để giải quyết chứng say chuyển động?”

Sự thật là Iribi không biết. Không ai biết. Vậy nên, thay vì cố gắng vòng vo, anh đã trả lời thẳng: “Tôi thực sự không biết. Có thể là năm tháng, hoặc có thể là năm năm. Tôi thực sự không biết.” Andreessen và Dixon đánh giá cao sự trung thực của Iribi, nhưng cuối cùng vẫn từ chối.

Xét trên mong muốn được làm việc với họ biết nhường nào của Iribi, điều này có lẽ giống như một đòn chí mạng. Nhưng thời gian không còn nhiều và tiền trong tài khoản ngân hàng của Oculus cũng vậy, nên Iribi đã tiếp tục tiến lên và tập trung sức lực để cố gắng nhận được một lời đề nghị từ Spark và thăm dò một nhà đầu tư mạo hiểm từ Matrix Partners.

Vào ngày 11 tháng Ba, Iribi gặp nhà đầu tư mạo hiểm đó – Josh Joshahah – và khuya hôm đó lại bay ngay đến Boston để gặp các đối tác của Santo Politi tại Spark. Vì mọi chuyện diễn ra khá tốt đẹp với Hannah vào buổi sáng, nên các đối tác cấp cao tại Matrix (tình cờ lại đặt trụ sở tại Boston) muốn gặp Iribi khi anh ở thành phố này.

Có vẻ như một số lời đề nghị nghiêm túc đã dần lộ diện, Iribi rất phấn chấn về chuyện này, thậm chí anh còn phấn khích hơn nữa khi cuộc gặp với các đối tác của Politi tại Spark diễn ra cực kì, cực kì tốt đẹp.

Iribi vẫn giữ vẻ bình tĩnh hoàn hảo cho đến khi rời khỏi tòa nhà và thở phào ăn mừng. Tiếp theo, anh sẽ nhảy lên T (tàu điện ngầm của



Boston) để đi nhanh nhất đến Matrix. Nhưng thật không may, hóa ra đó lại không phải là ý tưởng hay nhất, vì Iribe không thể tránh được đợt tuyết vào buổi chiều.

Anh chàng này đúng là kiên cường, Antonio Rodriguez, đối tác của Matrix, nghĩ thầm khi thấy Iribe bước vào văn phòng của công ty mình. Anh chàng này đã lên tàu điện ngầm, vượt qua trận tuyết và đến gặp mình trong một thời gian rất ngắn như vậy. Hắn anh ta phải có niềm tin rất lớn vào bản demo này!

Bất chấp ấn tượng đầu tiên tốt đẹp đó, Rodriguez không mong đợi gì nhiều từ cuộc họp này. Anh có quan tâm đến những cơ hội trong AR, nhưng còn VR? Thật sao? Có cỗ gắng đấy, Cậu bé Áo.

“Cuộc họp này sẽ chỉ diễn ra trong khoảng 10 đến 15 phút thôi,” Rodriguez nói với trợ lí của mình, rồi đến gặp Iribe trong phòng hội nghị để thử bản demo.

“Vậy anh sẽ cho tôi xem cái gì đây?” anh hỏi với giọng điệu cố tỏ ra phẫn khích.

“Tôi sẽ cho anh xem bản demo xứ Tuscan,” Iribe trả lời Rodriguez. “Anh sẽ thoát khỏi cái thời tiết lạnh lẽo này và thư giãn một chút ở Ý!”

“Thật tuyệt vời,” cuối cùng Rodriguez lên tiếng. “Tôi đang rãttttttt kinh ngạc.”

Hi vọng có thể chia sẻ cảm giác này với mọi người, Rodriguez thở dài ra khỏi phòng họp và cố gắng thu hút sự chú ý của bất kì ai trong nhóm đầu tư đang rảnh rỗi.

Ngay sau chuyến thăm này, Matrix đã đưa ra một bản điều khoản dành cho Oculus. Iribe nhắc đến sự quan tâm từ Santo Politi tại Spark



(hóa ra anh lại là bạn thân của Rodriguez), khi còn khoảng 10 ngày nữa là đến GDC, Spark và Matrix quyết định sẽ cùng dẫn dắt vòng Series A.



Trở lại Irvine, Oculus đang chạy đua với thời gian để mọi thứ sẵn sàng cho GDC. Đây là cơ hội tinh chỉnh sản phẩm cuối cùng. Tất cả đều tất bật, cố gắng sửa lỗi vào phút chót. Những lời cầu nguyện rằng mọi thứ sẽ diễn ra đúng kế hoạch không ngừng vang lên. Đối với Luckey, Mitchell và Antonov – mỗi người sẽ có một bài nói chuyện tại GDC – đây cũng là lúc để nghĩ xem mình sẽ nói cái quái gì ở đó.

Để lấy cảm hứng, Luckey đã xem một số bài nói chuyện cũ của John Carmack trên YouTube. Sau đó, trong một khoảnh khắc kinh hãi tột đỉnh, cậu nhẫn tin cho Patel. “Hãy xem Carmack nói chuyện đi, cậu sẽ nhận ra ông ấy xuất chúng đến mức nào. Thật buồn cười làm sao, sẽ có hàng ngàn người chen chúc trong một căn phòng để nghe bài diễn thuyết của một anh chàng mới 20 tuổi đã có may mắn và được hưởng phước lành từ Carmack, nhưng lại chẳng có gì để nói cho hay ho hơn những gì người khác đã nói.”

CHƯƠNG 21

GDC

Tháng Ba năm 2013

Iribe đã hi vọng có thể tổng kết vòng Series A trước thời điểm khai mạc GDC, nhưng khi cùng với hàng trăm người xếp hàng trước cửa triển lãm, chờ đợi cánh cửa mở ra, anh biết rõ rằng chuyện đó sẽ không xảy ra.

Cần xem xét những kịch bản xấu nhất. Chẳng hạn như một màn trình diễn tệ hại, ra mắt sản phẩm yếu kém, hay không đáp ứng được con phấn khích của công chúng, bất kì tình huống nào trong số này cũng có thể ảnh hưởng đến những bản điều khoản chưa được ký kết với những người ủng hộ tiềm năng: Matrix, Spark Formation 8 và Founders Fund. Không cần phải nói, Iribe đã cảm thấy một chút chông chênh.

Iribe đã liên tục tham dự GDC từ năm 1998, khi anh điều hành các gian hàng nhỏ của Sonic Fusion và Scaleform. Những kí ức thoảng qua từ những năm tháng ấy chợt ùa về, và cả con quen thắt trong lòng khi nhớ đến sự gian khổ của việc thu hút các nhà phát triển. Còn bây giờ? Anh đang nghe thấy gì thế nhỉ... những gương mặt xa lạ trong dòng người



nói về công ty mới nhất của mình? Có vẻ nó quá tốt đến mức không thể có thật được. Vậy là, Iribe tự nhắc nhở mình rằng, những lời bàn tán ấy chỉ dừng lại ở một nhóm nhỏ xung quanh anh mà thôi.

Đột nhiên, với một tiếng huýt sáo, cánh cửa triển lãm mở ra và hầu như cả dòng người bắt đầu chạy. Đến đâu? Để làm gì? Iribe không biết, nên anh cũng bắt đầu chạy theo. Theo đám đông đến bất cứ nơi nào họ đến. Ngang qua Unity và Nintendo, ngang qua Wargaming và Turtle, rồi cả Io, cuối cùng con hỗn loạn dừng lại ở đích đến: Gian hàng 218, Oculus.



“Tôi đã xuất một ổ bánh mì nướng,” Iribe vừa nói vừa nâng li. Luckey, Mitchell, Antonov và Patel ngồi xuống ăn tối tại một nhà hàng sang trọng ở Bay Area, có tên là Amber India.

“Tôi sẽ nói ngắn gọn thôi,” Iribe nói. “Nhưng nó quả là một hành trình không thể tin nổi...”

Khi tất cả mọi người xung quanh bàn ăn nhớ lại những kí ức từ “hành trình không thể tin nổi” này, Antonov lại không thể ngừng suy nghĩ về điểm khởi đầu. Điểm khởi đầu của những sự khởi đầu. Quay trở lại thời điểm trước khi anh gặp Patel, hoặc Luckey, hoặc Mitchell, trở lại những ngày khi anh và Iribe còn làm việc trong cái văn phòng nhỏ dưới tầng hầm ở Laurel, Maryland, và thành công dường như xa vời vời. Sau ổ bánh mì nướng của Iribe, Antonov kể lại lần đầu tiên anh và Iribe tham dự GDC.

“Khi Brendan và tôi bắt đầu làm việc cùng nhau,” Antonov kể lại với nhóm sau khi ăn hết ổ bánh mì nướng của Iribe, “đến Hội nghị các Nhà phát triển Game luôn luôn là việc hệ trọng.”

“Tôi đã đến đó trước cả khi có Scaleform,” Iribe nói. “Đó là nơi tôi gặp Paul Pedrina lần đầu tiên – rồi trở lại khuôn viên trường, tràn đầy hào hứng về chuyện làm một hệ thống cửa sổ!”



“Đúng thế, Brendan đã đến triển lãm từ trước đó,” Antonov tiếp lời, “nhưng năm đầu tiên cậu ấy đưa tôi đến đó và Brendan như kiểu: Mike, mình chuẩn bị đến Hội nghị các Nhà phát triển Game, cậu nên đi cùng đi. Okay, đi! Vậy là, chúng tôi bay sang California, đến hội nghị này và chúng tôi hạ cánh tại sân bay San Francisco. Đầu tiên, trước đó tôi chưa bao giờ đến California. Thứ hai, gia đình tôi khá nghèo. Đối với tôi, 100 đô-la là rất nhiều tiền.”

“Hey,” Iribe làm rõ, “hồi đó, chúng ấy tiền cũng là rất nhiều đối với mình mà!”

Antonov nhìn Iribe chầm chằm, như thể đang cố gắng quyết định xem nên bật cười trước kí ức của Iribe, hay nói vống lên về chuyện mọi thứ *thực sự* diễn ra như thế nào. “Vậy là chúng tôi ở đó, chúng tôi hạ cánh và theo nghĩa đen, chúng tôi đi taxi, tiền taxi là hơn 100. Và tôi kiểu: TRỜI ĐẤT OI! Mình đau tim mà chết mất thôi!”

Tất cả mọi người trong bàn cười ngọt ngào, kể cả Iribe, người vừa cười vừa nói thêm. “Cả hai đã bù đắp lại chuyện đó bằng cách nghỉ ở nhà nghỉ! Cậu nhớ cái chỗ rẻ tiền khùng khiếp đó không?”

“Nhó!” Antonov trả lời. “Chúng tôi, tất nhiên, đã thuê một nhà nghỉ nhỏ nhở ở *rất* xa trung tâm hội nghị. Bên kia đường thực sự có một rạp chiếu phim dành cho xe ô tô với bãi xe và mấy màn hình... Tôi sẽ nói thế này thôi: Nó thật thiển lãm. Nhưng đồng thời, việc đi đến triển lãm, đó là một cảm giác rất đặc biệt. Bạn bước vào, lúc đó bạn còn trẻ, bạn nghĩ rằng công nghệ này quá sức ấn tượng – kiểu, tất cả những màu sắc này, tất cả những màn hình bụi này, và những con người này, quá sức tưởng tượng rồi. Tôi chưa từng thấy thứ gì như thế.”

Tâm trạng hoài cổ, vui vẻ ăn mừng đang bao quanh bàn ăn đã sờn bị gián đoạn bởi thực tế là vẫn chưa đến lúc để bật champagne. Phần cứng sẽ được vận chuyển vào ngày mai – lịch đã chốt – nhưng vẫn còn



một công việc phải hoàn thành vào phút chót liên quan đến SDK. Nhóm điều hành Oculus cần phải soạn thảo một bản thỏa thuận cấp phép cho SDK của họ, và vì văn bản này sẽ quy định chính xác những gì người dùng có thể và không thể làm trong hệ sinh thái của họ, nên điều đó có nghĩa là họ cần phải đưa ra quyết định về độ “mở” của Oculus. Đây là vấn đề mà bất cứ khi nào được đưa ra, nó cũng trở thành một điểm gây tranh cãi lớn.

“Bởi vì nó rất khó,” Antonov đã tuyên bố tại bàn ăn, “Một mặt, chúng ta muốn trở thành nguồn mở, chúng ta muốn dẫn dắt ngành công nghiệp này tiến lên phía trước. Nhưng mặt khác, chúng ta cần bảo vệ Oculus. Bởi vì tất cả chúng ta đều biết rằng, rất có thể ai đó ở Trung Quốc sẽ sao chép bộ kính.”

Về bản chất, lời nói của Antonov đã tóm tắt toàn bộ cuộc tranh luận: Hệ thống càng cởi mở, người dùng sẽ càng được tự do hơn. Nhưng hệ thống càng để mọi người tự do, các đối thủ cạnh tranh sẽ càng dễ dàng sao chép toàn bộ công trình mà Oculus đã làm.

Iribi đã tham gia mảng kinh doanh phần mềm trung gian hơn 10 năm, anh thích giữ Oculus càng đóng càng tốt. Mitchell cũng vậy, anh tin rằng đó là điều cần thiết để bảo vệ chính họ. Ở thái cực còn lại, về cơ bản, Patel và Luckey muốn mọi thứ đều là nguồn mở. Điều đó khiến Antonov phải đứng giữa, giữ lá phiếu quyết định. Khi mọi người tranh luận về ưu điểm và nhược điểm của các chiến lược khác nhau, Iribi nhận một cuộc điện thoại.

“Như thế này thì sao,” Antonov nói. “Chúng tôi cung cấp cho bạn nguồn đầy đủ, nhưng việc duy nhất bạn có thể làm là sử dụng nó với một thiết bị hợp lệ?”

Có vẻ đây là sự thỏa hiệp hợp lí, nhưng trước khi bắt cứ ai có thể đi sâu vào chi tiết, Iribi đã trở lại bàn.

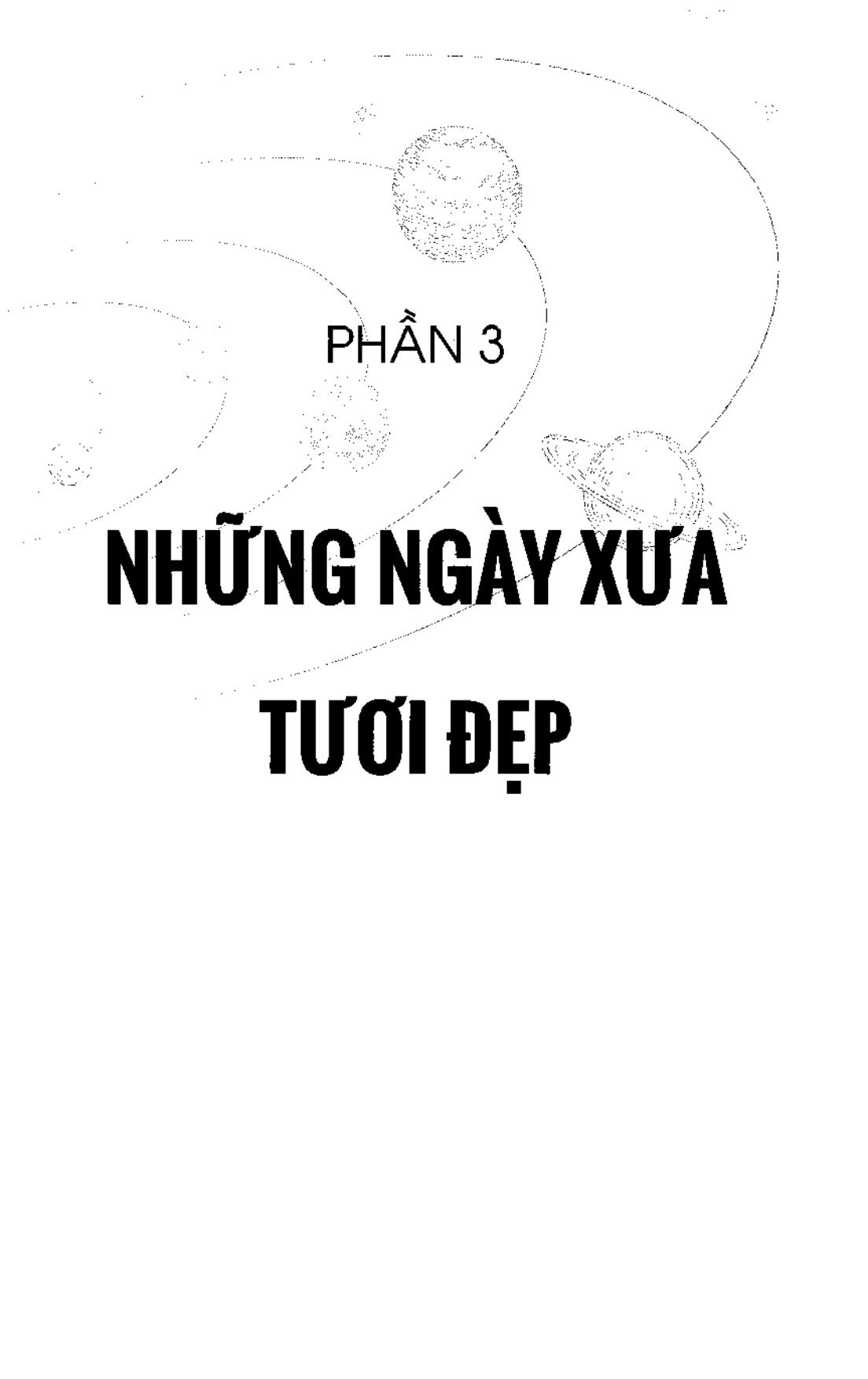


“Bạn tôi vừa chốt xong,” Iribé nói, má đỏ ửng.

“Có thật không?” Mitchell hỏi, vỡ òa vì phẫn khích.

“Đúng vậy. Mười sáu triệu. Dẫn đầu bởi Matrix và Spark. Chốt!”

Những cái bắt tay. Những cú ôm chầm. Những màn đập tay. Khi đợt sản phẩm đầu tiên sẽ được Oculus chuyển đi sau chưa đầy 24 giờ nữa, cuối cùng, mọi người cũng cảm thấy đã đến lúc để tổ chức một bữa tiệc ăn mừng nho nhỏ.



PHẦN 3

NHỮNG NGÀY XƯA TƯƠI ĐẸP

CHƯƠNG 22

TIẾN CHẬM VÀ XÂY DỰNG MỌI THỨ - FACEBOOK 2.0

Ngày 4 tháng Tư năm 2013

Kể từ buổi bình minh của thế kỉ XXI – kể từ khi Internet bắt đầu lan rộng, công nghệ trở nên thu hút hơn bao giờ hết. Thung lũng Silicon giờ đây đã trở thành thánh địa cho một “giống nòi” người Mĩ mộng mơ – không có ai thành công hơn người sáng lập Facebook, Mark Zuckerberg. Trong vòng chưa đầy tám năm, với sức mạnh của câu thần chú “tiến nhanh và phá vỡ mọi thứ”, anh ta đã biến một dự án ra đời trong phòng kí túc xá thành một mạng xã hội toàn cầu với khoảng 1,2 tỉ người dùng. Tuy nhiên, ngay cả ông trùm kĩ thuật số như Zuckerberg cũng có lúc hối tiếc. Khi bước lên sân khấu để phát biểu trước cả phóng viên lẫn nhân viên, anh hi vọng sẽ giải quyết được một trong những điều hối tiếc lớn nhất của mình bằng một thông báo thú vị.

“Hôm nay,” Zukerberg nói, “cuối cùng chúng tôi cũng có cơ hội nói về chiếc điện thoại Facebook đó.”



Tin đồn về một “chiếc điện thoại Facebook” đã được lan truyền trong nhiều năm, lần đầu tiên công chúng nghe đến nó vào năm 2010 với một mẩu tin trên *TechCrunch* có tiêu đề là “Facebook đang bí mật chế tạo một chiếc điện thoại”. Vào thời điểm đó, nếu Facebook có ý định làm như vậy thì có vẻ rất kì lạ. Tại sao một công ty phần mềm, với kinh nghiệm phần cứng bằng 0, lại cố gắng cạnh tranh với các công ty như Nokia, RIM và Apple? Nói cho cùng, Google đã thủ làm điều này với Android – dồn vô số nguồn lực vào hệ điều hành Android của mình – nhưng đến cuối năm 2009, họ cũng mới chỉ có được 3,9% thị trường.

Chà, đến cuối năm 2010, thị phần của Google đã tăng vọt lên 22%. Đến năm 2011, nó đạt 39%. Và vào cuối năm 2012, doanh số của Android – đạt 357 triệu chiếc điện thoại – chiếm 69% thị trường di động.

Nhưng rõ ràng, Facebook sẽ không tung ra bất cứ cái gì giống “chiếc điện thoại Facebook” như người ta đã đồn đại mấy năm qua.

Ngày nay, điện thoại của chúng ta được thiết kế xoay quanh các ứng dụng chứ không phải con người. Vì vậy, chúng tôi muốn thay đổi điều đó. Giờ đây chúng tôi muốn mang đến trải nghiệm này (trải nghiệm dù đang có ở trong nhà, bạn vẫn sẽ luôn luôn biết chuyện gì đang diễn ra xung quanh mình) đến với chiếc điện thoại của bạn.

Mặc dù đây không phải là kịch bản hấp dẫn mà những người tham gia sự kiện này hi vọng, nhưng nó vẫn khá thú vị đấy chứ! Một chiếc điện thoại được thiết kế xoay quanh con người thay vì ứng dụng. Nghe có vẻ hay. Có vẻ hợp lý. Nhưng chính xác thì nó có nghĩa là gì?

Màn hình chính thực sự là linh hồn của điện thoại. Bạn nhìn vào nó khoảng 100 lần mỗi ngày. Nó thiết lập âm điệu cho toàn bộ trải nghiệm cuộc sống của bạn. Và chúng tôi nghĩ rằng nó nên mang tính cá nhân sâu sắc.



Vì vậy, hôm nay, hãy cùng nói về trải nghiệm mới này cho điện thoại của bạn. Nó là một gia đình của các ứng dụng. Và bạn có thể cài đặt nó và nó trở thành ngôi nhà của chiếc điện thoại của bạn. Chúng tôi gọi đây là: Home.

Khi phần giới thiệu của Zuckerberg chuyển sang một video giới thiệu “Home” nếu được đưa vào thực tiễn, một vài phóng viên bắt đầu gật đầu nhiệt tình. Một nhà thiết kế sản phẩm ngoài gần cuối phòng cũng gật đầu tán thưởng, mặc dù với thái độ hà khắc thấy rõ. Nhà thiết kế này – một phụ nữ khoảng ngoài 30 tuổi với mái tóc cắt cực ngắn, phần mái được vuốt ngược lên rất phong cách – là Caitlin Kalinowski. Cô gật đầu không phải vì bị lóa mắt bởi Home, mà vì sau 14 năm ở Thung lũng Silicon, cuối cùng cô cảm thấy như đã tìm thấy một công ty giống như nhà mình: Facebook.

Kalinowski chỉ mới vào Facebook chính thức được vài tháng, nhưng hành trình của cô với Facebook đã bắt đầu từ hơn một năm trước. Ở Portland, vào tháng Mười một năm 2011, Kalinowski tình cờ gặp một nhà tuyển dụng, người đã bày tỏ ý định đưa cô đến Facebook. Lúc đó, Kalinowski đang ở Apple, làm trưởng bộ phận kĩ thuật phát triển chiếc Mac Pro trông khá kì dị. Nó có hình trụ và lấy cảm hứng từ máy pha cà phê của công ty. Mặc dù cô thực sự rất thích làm việc trong dự án đó, nhưng Kalinowski đã ở Apple được vài năm rồi. Cô đã sẵn sàng thay đổi, đặc biệt nếu đó là cơ hội đến một công ty có tiếng tăm như Facebook. Thậm chí đặc biệt hơn nữa, cô biết rằng, họ đang tìm cách thuê cô cho một dự án “siêu bí mật”.

Đáng tiếc là, dự án siêu bí mật đó hóa ra lại là một chiếc điện thoại. Vì vậy, khi lời mời đến Facebook được gửi tới, Kalinowski đã trả lời một cách ngọt ngào nhưng thẳng thắn, “Tôi muốn tham gia, nhưng tôi không thể. Vì các anh đang lên kế hoạch làm một chiếc điện thoại và tôi không nghĩ đó là một ý hay!”



Tại Apple, cô đã hiểu chính xác những gì diễn ra khi làm một chiếc điện thoại, và những tham vọng của Facebook dường như thật ngây thơ. Và nếu họ dự định làm thế vì họ chưa bao giờ sản xuất một sản phẩm nào tương tự trước đó, thì quả thực Facebook quá ngây thơ rồi. Họ lạm với những cụm từ như “change off” (thay đổi) hay “ID lock” (khóa ID). Họ chưa bao giờ trải qua quá trình chế tạo thứ gì đó cho mọi người. Những người chiêu mộ Kalinowski đã thừa nhận những điểm này là đúng, nhưng họ cũng giải thích rằng đây chính xác là lí do tại sao họ muốn thuê cô: Để giúp họ hiểu phần cứng và cách chế tạo các sản phẩm trong thế giới thực.

“Thật tâng bốc,” Kalinowski trả lời. “Nhưng nếu các anh thuê tôi, tôi sẽ chỉ thuyết phục các anh đừng làm thế! Và tôi nghĩ rằng như vậy thì hơi ngó ngắn, các anh thuê tôi và tôi lại bảo các anh đừng làm cái việc mà các anh thuê tôi làm.”

Hai tuần sau, Kalinowski nhận được một cuộc gọi từ số lạ. Lòng đầy nghi ngại, cô nghe máy: Đó là Mark Zuckerberg. “Caitlin,” anh nói, “chúng tôi thực sự nghiêm túc về phần cứng.” Thú chinh phục một người yêu phần cứng như Kalinowski không phải câu nói đó, mà là một điều lớn hơn thế: Một phần quan trọng trong tầm nhìn của Zuckerberg về tương lai.

Zuckerberg tin rằng một sự thay đổi lớn về mặt công nghệ lớn đang đến, và các thiết bị di động cũng không ngoại lệ. Thay đổi lần này liên quan đến sự kết hợp giữa VR, AR và AI. Anh từng đã bỏ lỡ làn sóng thay đổi gần nhất, anh không muốn lần này cũng vậy. Các đối thủ của anh đã sẵn sàng, hoặc, ít nhất, tất cả bọn họ đều có nhiều kinh nghiệm hơn trong việc chế tạo các thiết bị điện tử tiêu dùng. Apple đã làm điều đó từ cuối thập niên 1970. Google đã thống trị thị trường di động. Ngay cả Amazon, kẻ mà không ai nghĩ là một “công ty phần cứng”, hiện cũng tích lũy được nhiều năm kinh nghiệm sau khi sản xuất thành công thiết bị đọc sách điện tử Kindle từ năm 2007.



Để cạnh tranh, Facebook sẽ cần phải vượt ra ngoài mô hình “tiến nhanh và phá vỡ mọi thứ”. Đây là sự khởi đầu của một Facebook mới, một Facebook sau IPO mới. Và để định vị bản thân tốt nhất cho những thử thách phía trước, họ sẽ cần phải tiến chậm và xây dựng mọi thứ. “Vậy nên chúng tôi cần cô,” Zuckerberg nói với Kalinowski. “Chúng tôi cần cô đến đây và chỉ dạy chúng tôi.”

Sau khi làm nổi bật các tính năng của Facebook Home trước những khán giả dễ bị kích động, anh tuyên bố rằng hãng sản xuất đồ điện tử của Đài Loan HTC sẽ sớm bắt tay vào sản xuất một dòng điện thoại có tên là HTC First, được cài đặt sẵn Facebook Home.

Đối với các phóng viên tham dự, sự hợp tác với HTC này đại diện cho những điều dường như chỉ mới là khởi đầu cho tham vọng về phần cứng của Facebook. Nhưng ít ai biết rằng, HTC First sẽ là nỗ lực cuối cùng của Facebook để tạo phần cứng trong lĩnh vực di động.

CHƯƠNG 23

CHÍN CÂU CHUYỆN

Tháng Tư năm 2013

“Cậu xem cái này đi,” Luckey nói rồi cho Dycus xem một trang web Ebay đang hiển thị chi chít kết quả.

Lướt qua các vật phẩm, Dycus không thể không cười toe toét: Nhu cầu đối với *devkit* giá 300 đô-la của Oculus cực kì cao, đến nỗi một số người sẵn sàng trả hơn 1.000 đô.

Đến thời điểm này, tuần đầu tiên của tháng Tư, mọi người đều thấy rằng lần ra mắt DK1 đã thành công rực rỡ. Những bộ đã qua sử dụng đang được đơn vị cũ bán với giá gấp ba lần. Các nhà báo công nghệ thì không tiếc lời khen ngợi. Còn hộp thư của Luckey luôn tràn ngập sự yêu mến và ngưỡng mộ, có những bình luận như, từ một người hâm mộ Hàn Quốc, tuyên bố rằng Luckey “sẽ đi vào lịch sử của thế kỷ XXI”. Mặc dù tất cả những chuyện đó đều rất tuyệt vời, nhưng còn một điều đáng mong đợi hơn là, các nhà phát triển trên toàn thế giới đã bắt đầu nhận được *devkit* qua đường bưu điện. Trong vài tháng tới nữa thôi, những người này sẽ bắt tay vào xây dựng những thứ khó tin...



Santa Monica, California

Năm lớp bảy, Justin Moravetz và các bạn cùng lớp được yêu cầu thuyết trình về chủ đề “Tương lai”. Moravetz đã quyết định nói về công nghệ khiến mình phấn khích hơn cả – thực tế ảo. Thậm chí cậu bé đó còn tự chế ra một bộ kính sử dụng một màn hình VGA và hai máy Game Boy Screen Magnifiers. Trong 20 năm tiếp theo, anh đã chờ đợi khoảnh khắc huy hoàng của VR sẽ đến như cách anh hằng tưởng tượng khi còn là một đứa trẻ. Nhưng năm này qua năm khác, anh chỉ nhận được hết nỗi thất vọng này đến nỗi thất vọng khác.

Justin Moravetz đã xem qua tất cả thiết kế. Từ kinh nghiệm làm họa sĩ điện hoạt (animator) 3-D tại Sony Computer Entertainment, Moravetz hiểu rất rõ một công ty lớn đó đang làm gì với thực tế ảo. Và, họ làm không nhiều lầm. Anh bắt đầu tin rằng, cách duy nhất để thực tế ảo có thể thực sự cất cánh là phải có một sức ép nhỏ từ bên ngoài tác động vào – hồi sinh công nghệ này từ đống tro tàn của những thất bại – và buộc các công ty lớn (như công ty mà anh đang làm việc) phải nhảy vào cuộc chiến.

Bao giờ chuyện này mới xảy ra? Moravetz không biết. Nhưng giờ đây, niềm hi vọng mãnh liệt, dai dẳng đang không ngừng cháy trong anh khi mở gói hàng chứa *devkit* và đọc thư chào mừng gửi kèm bên trong.

Không giống như hầu hết các nhà phát triển khác, Moravetz vốn đã nghĩ ra một ý tưởng. Thật vậy, bằng cách sử dụng Unity, anh đã dành sáu tháng qua để tạo ra nhiều cấp độ khác nhau cho một trò chơi phá gạch phong cách Arkanoid hoài cổ mà anh gọi là Proton Pulse.

Thật khó để làm một game sẵn sàng chơi trên Oculus mà không có kính Oculus thực sự, nhưng niềm đam mê trọn đời của Moravetz dành cho VR, cộng với chuyên môn trong lĩnh vực animation, đã cho anh khả



năng phát triển một thứ mà anh nghĩ sẽ khả thi. Bây giờ, sau sáu tháng ròng rã, anh đang chuẩn bị tìm hiểu xem nó thực sự khả thi đến mức nào.



Denny Unger

Bãi biển Qualicum, Canada

Trong khoảnh khắc lần đầu tiên đeo DK1 lên, Denny Unger đã bật khóc. Anh không thể ngừng được. Kể từ khi dùng thử một hệ thống Virtuality VR trong triển lãm Klondike Days của Edmonton vào năm 1992, anh đã say mê thực tế ảo. Không phải vì bản demo Virtuality quá tuyệt (bao tử của Unger đã nôn nao khi anh rời khỏi không gian demo), mà vì anh cho rằng, nếu phần cứng VR phát triển cùng tốc độ với, giả sử, máy console để chơi video game, thì có chỉ còn vài năm nữa thôi, thực tế ảo sẽ bắt đầu cất cánh.

Điều đó, tất nhiên, đã không xảy ra. Nhưng dần dần, Unger đã tìm thấy niềm an ủi trong một cộng đồng những người sống chết vì VR, tên là MTBS3D. Chính tại đó, anh đã gặp Palmer Luckey, người đã phá vỡ quy tắc về cách chúng ta có thể làm điều này vừa túi tiền bằng cách sử dụng công nghệ hiện có – Unger nhớ lại vào nhiều năm sau này. Vì vậy, khi Luckey thông báo rằng cậu đang định bán một bộ công cụ HMD nguồn mở trên Kickstarter, Unger đã phấn khích đến nỗi tình nguyện thiết kế logo cho công ty nhỏ có tên là “Oculus” này.

Lúc đó, Unger không ngờ rằng VR sẽ trở nên thú vị với bất kì ai ngoài một trăm người có chung sở thích thường xuyên hoạt động trên các diễn đàn của MTBS3D. Nhưng quan điểm của anh bắt đầu thay đổi sau khi John Carmack giới thiệu nguyên mẫu của Luckey, vào cuối năm đó tại E3. Chết tiệt thật! Ở đây có một cơ hội tiềm năng lớn mà chưa một ai hiểu ra! Cuối năm 2012, Unger từ bỏ công việc của mình (thiết kế game trên máy tính bảng) và chiêu mộ vài người bạn am hiểu công nghệ



LƯỢC SỬ TƯƠNG LAI

để thành lập một studio (Cloudhead Games) tập trung vào việc tạo ra những trải nghiệm chơi game rất chân thực.

“Chúng ta có cơ hội vàng này để thực sự làm một điều gì đó đặc biệt,” Unger nói với cả nhóm như vậy tại một trong những cuộc họp đầu tiên của họ ở ga-ra nhà anh. Ý tưởng anh có trong đầu là một tựa game kết hợp tinh thần phiêu lưu của những bộ phim như *The Goonies* và *Indiana Jones* với hàng loạt thử thách ẩn và cảm giác “hòn đảo bí ẩn” trong game giải đố mà anh yêu thích nhất: *Myst*. Để giúp kiếm tiền tài trợ cho game giải đố, phiêu lưu dành riêng cho VR *The Gallery: Six Elements*, nhóm Cloudhead Games đã khởi động một chiến dịch Kickstarter vào cuối tháng Ba năm 2013. Và chiến dịch đã hoàn thành mục tiêu của nó trước khi Denny Unger nhận được *devkit* của mình.

Trong bản demo xứ Tuscan, có rất nhiều hành trình mà anh muốn thử. Đó là lí do tại sao, ngay những giây đầu tiên đeo DK1 lên, Denny Unger đã bật khóc. Những giọt nước mắt của niềm vui khi giấc-mơ-đã-thành-hiện-thực hoàn toàn trong trào và thuần khiết. Bởi vì khoảnh khắc này giống như mọi buổi sáng Giáng sinh, bởi vì nếu đây mới chỉ là phần cứng thế hệ đầu tiên, thì bạn có thể tưởng tượng được tương lai sẽ mang đến những gì không? Nó quá sức tuyệt vời và choáng ngợp. Nhưng trước khi cho phép bản thân mơ tưởng tới những khả năng đó – cho bản thân anh, cho Cloudhead Games, cho cả tương lai của sự tương tác – Unger cảm thấy anh cần phải gửi email cho một người bạn cũ. “Cảm ơn cậu vì đã mang tương lai đến cho tất cả,” anh viết.



Owlchemy Labs

Boston, Massachusetts

“Tôi nghĩ rằng đây là sự khởi đầu của một ngành công nghiệp 40 tuổi,” Devin Reimer, CTO của Owlchemy Labs, nói với Alex Schwartz, nhà sáng lập kiêm CEO của Owlchemy. Cuộc nói chuyện đó diễn ra từ nhiều tháng trước, ngay sau khi chiến dịch Kickstarter của Oculus khởi



động. Reimer – một người hâm mộ cuồng nhiệt của John Carmack – đã xem sự kiện khởi động chiến dịch theo lời hướng dẫn của “lãnh tụ”. Khoảng thời gian tầm giữa E3 và QuakeCon, anh đã bị thuyết phục rằng VR sắp sửa đưa ngành công nghiệp game lên một tầm cao mới. “Và tôi nghĩ chúng ta nên làm gì đó ở đây.”

Tại thời điểm đó, Schwartz không biết nhiều về VR – nói cho cùng, trọng tâm của Owlchemy là game trên nền tảng di động – nhưng anh ấy tin tưởng vào bản năng của Reimer và đồng ý rằng họ nên đặt mua một *devkit*. Sau đó, hai người quay lại làm việc và không thảo luận thêm về VR cho đến khi một *devkit* xuất hiện tại văn phòng.

Bị kích thích bởi bộ kính và ấn tượng với SDK của Oculus, Schwartz và Reimer quyết định dừng các nhiệm vụ hiện tại của họ trong vòng một tháng để xây dựng phiên bản VR của một game mà họ đã phát hành vào năm 2011.

Trong thời gian này, nhóm Owlchemy đã học được nhiều điều. Chẳng hạn, các vấn đề như, góc máy là bất khả xâm phạm, bộ điều khiển (không phải bàn phím) là yếu tố chính, và chúng say chuyển động – tin hay không thì tùy – có thể xử lý được. Nhưng có lẽ bài học lớn nhất mà họ học được là, nếu bạn nói với bất kì ai (bạn bè, người thân, các nhà phát triển khác) rằng, bạn đang nghĩ đến chuyện “đặt cược vào tương lai của công ty vào VR”, thì hết thảy mọi người trong số đó chắc chắn sẽ nói cùng một câu: ANH ĐIỀN RỒI!



Reykjavík, Iceland

“Tôi biết hơi điên rồ…” Sigurður “Siggi” Gunnarsson, một nhà phát triển web cấp cao tại CCP Games, đã viết trong một email gửi cho toàn thể công ty vào cuối năm 2012 với hi vọng rằng nhờ nó anh có thể dẫn đến việc thành lập một nhóm VR. Không cần phải là một đội hùng hậu –



LƯỢC SỬ TƯƠNG LAI

thậm chí chỉ cần vài người thôi cũng là một bước khởi đầu tuyệt vời rồi. “Tôi biết hơi điên rồ khi lấy thời gian rảnh rỗi của các bạn để làm một việc mà các bạn đã làm trong giờ hành chính, nhưng mục tiêu ở đây không phải là tạo ra thành công về mặt thương mại, mà là để vui vẻ, học hỏi những điều mới, và thử những ý tưởng mới.”

Ngay sau lời kêu gọi này, một nhóm nhỏ các cộng tác viên đã được thành lập. Ngoài Gunnarsson, còn có nghệ sĩ đồ họa Andrew Robinson, kỹ sư phần mềm David Gundry và bộ đôi nhà phân tích QA (quality assurance – đảm bảo chất lượng): Ian Shiels và Louisa Clarke.

“Đối với tôi, nó bắt đầu từ thời đại học,” Gunnarsson kể với cả nhóm khi họ gặp nhau để thảo luận về các ý tưởng game tiềm năng. “Tôi luôn luôn tưởng tượng sẽ thế nào nếu bạn có thể tạo ra một game máy tính trong tương lai, nơi bạn và bạn bè mình có thể đi vào VR rồi cứ thế đến một nơi khác và phối hợp cùng nhau như một nhóm.”

Cả nhóm thực sự thích ý tưởng đó (lối chơi theo nhóm, một thứ gì đó mang tính xã hội, tạo ra một game VR đầy nhiều người vào cùng một trải nghiệm). Nhưng trải nghiệm đó nên là gì? Một chuyến tàu lượn siêu tốc? Một cuộc đua tên lửa trong không gian?

Andrew Robinson đã ghi chú vào một chiếc khăn ăn ở quầy bar và phác thảo sơ về những ý tưởng này. Ông chỉ viết nguêch ngoạc, vẽ vớ vẩn, cho đến khi Louisa Clarke thảy ra một khái niệm nghe giống như một tựa game mà tất cả họ bỗng nhiên rất muốn chơi.



Chris Gallizzi

Los Angeles, California

Là người đứng đầu bộ phận R&D cho Hyperkin – một nhà sản xuất phần cứng nổi tiếng với việc đạo nhái các dòng máy game console cũ –



Gallizzi không sợ nhúng chàm. Vì vậy, anh đã sử dụng trình điều khiển 3-D nguồn mở có tên là Vireio Perception và bắt đầu sửa đổi để tạo nên một phiên bản Skyrim hoạt động trên DK1 của mình.

Khi bản chỉnh sửa ở trạng thái có thể chơi thử, Gallizzi gọi cho người đứng đầu Hyperkin để kể lại cảm giác tuyệt vời khi được đắm chìm bên trong trò chơi mà anh yêu thích. "Tôi muốn anh nhìn thấy nó," Gallizzi nói rồi bật PC và *devkit* của mình cho mọi người trong văn phòng xem.

Thật không may, bản demo ban đầu của Gallizzi hoạt động không tốt lắm – khiến cho một số đồng nghiệp của anh cảm thấy buồn nôn – nhưng điều đó chỉ tiếp thêm cho anh cảm hứng để chỉnh sửa tốt hơn. Để hoàn thiện phần hình ảnh sao cho có đường cong và ổn định trải nghiệm, anh đã làm ngoài giờ hành chính trong suốt hai tuần tới trước khi trình diễn lại. Lần này, phản ứng hoàn toàn khác, lần này, anh thực sự đã thuyết phục được vài người tin tưởng vào VR. Và giờ đây, khi các đồng nghiệp của anh bắt đầu nhìn VR qua cặp kính màu hồng hơn trước, Gallizzi thực hiện nước đi của mình.

"Tôi nghĩ rằng chúng ta nên tham gia vào VR," Gallizzi nói với người đứng đầu Hyperkin: CEO Steven Mar.

"Đó là một ý tưởng hay," Mar trả lời. "Nhưng chúng ta chỉ nên tập trung vào game cổ."

Điều này đúng, tất nhiên rồi. Dấu son của công ty là RetroN 2, máy console hai trong một có thể dùng băng cho cả hai hệ thống NES và SNES. Tham gia vào VR không hẳn là một nước đi có thể xem là "bên lề". "Nhưng ngay khi Hyperkin mới bắt đầu, game cổ đã là một thị trường rất hẹp. Và bây giờ nó đã sắp bùng nổ. VR hiện giờ cũng hẹp, nhưng tôi nghĩ nó sẽ bùng nổ theo cách tương tự. Vì vậy, hãy tham gia khi nó còn ở mặt đất!"

Mar không săn sàng đổ nhiều nguồn lực cho thị trường ngách mới mẻ này, nhưng mặt khác ông vẫn cho phép Gallizzi nghiên cứu VR.



Hoàn hảo! Đó là tất cả những gì anh muốn. Và sau đó, như thể để tưởng thưởng cho tinh thần dám nghĩ dám làm của anh, bản Skyrim chỉnh sửa của Gallizzi đã gây sốt trên mạng. Nhưng đối với một tín đồ đích thực như Gallizzi, mặc dù rất khiêm tốn nhưng quả thực, tất cả những bài báo đó không là gì so với một phiếu tín nhiệm từ Cymatic Bruce.



Cymatic Bruce

San Jose, California

Ban ngày, Bert Wooden là giám đốc chương trình cho sáng kiến trại hè của Galileo Learning. Ban đêm, dưới bí danh "Cymatic Bruce", anh một nhà "truyền giáo" VR rất được mến mộ.

Gửi lời chào nồng nhiệt đến các "Rifter", "VR Head" và "Fellow Purveyors of Virtual Worlds", đó là những video trên YouTube của Cymatic Bruce đã ghi lại những cuộc phiêu lưu VR hàng ngày của anh. Chúng nhanh chóng trở thành nguồn phát trực tuyến phải xem dành cho những ai muốn tìm hiểu về những bản chỉnh sửa, demo và game Oculus mới nhất. Và vào ngày 13 tháng Tư, Bruce đã ghi lại đoạn video, mà sau này nó đã trở thành một trong những video có lượt xem nhiều nhất cho đến nay của anh.

Cymatic Bruce không phải là người duy nhất phát trực tuyến các video VR, vậy điều gì đã khiến anh nổi bật hẳn so với đám đông? Sự nhiệt tình của anh ấy? Sự tò mò của anh ấy? Khả năng chuyển đổi câu chuyện giữa hai thái cực, kĩ thuật và tính hấp dẫn? Chắc chắn anh có tất cả những yếu tố này, đúng thế, nhưng còn một yếu tố khác nữa: Sự nhất quán. Hầu như ngày nào cũng như ngày nào, giữa bầu không khí phấn khích vô tiền khoáng hậu này, khi hàng ngàn nhà phát triển đang được chơi với VR lần đầu tiên, anh đều đăng một video mới trên YouTube. Bản chỉnh sửa mới, bản demo mới, game mới.



Vì vậy, không có gì đáng ngạc nhiên khi ngày hôm sau, Cymatic Bruce đã trả lại: “Được rồi! Hey, các Rifter. Chào mừng bạn đến với một video khác... Half-Life 2.”



Paul Bettner

McKinney, TX

“Tôi đã chơi Half-Life 2 trên Rift,” Paul Bettner nói với một nhóm nhỏ gồm các nhân viên ở Verse. Bây giờ họ đã có tới 16 nhà phát triển. “Đây là một trải nghiệm thay đổi cuộc đời. Không nói ngoa đâu.”

Người nghệ sĩ bên trong Bettner muốn đi theo cuộc cách mạng này bằng cách tuyên bố rằng bây giờ, công ty của anh sẽ chuyển toàn bộ nguồn lực phát triển cho Ouya sang Oculus. Nhưng người doanh nhân trong anh biết rằng bây giờ chưa phải lúc. Bởi vì ngay cả khi Ouya thất bại, thì dòng game họ đang xây dựng cho máy console của Ouya – game phiêu lưu có tên là Thereafter – vẫn có thể dễ dàng được chuyển sang PC (và thậm chí, ngược lại, từ phiên bản PC đó có thể kích hoạt để hoạt động trong VR). Trong khi đó, thật không may là quá trình ngược lại dường như thật khó để thực hiện được: Bất cứ thứ gì vốn đã được thiết kế dành cho VR thì không thể dễ dàng chuyển sang máy console hay PC. Mặc dù thành tích bán được hơn 20.000 *devkit* của Oculus rất ấn tượng, nhưng thực tế, con số đó mới chỉ bằng chưa đến 0,001% cơ sở cài đặt game cho máy console và PC.

“Đó là vấn đề con gà và quả trứng,” Bettner nói với bạn mình là Nabeel Hyatt qua điện thoại.

Bettner biết Hyatt nhiều năm rồi, giữa họ có chung một mối liên hệ đặc biệt: Cả hai cùng bán công ty chơi game của mình cho Zynga vào năm 2010, và sau đó cả hai cùng làm phó chủ tịch tại Zynga trong hai năm, cho đến khi họ không còn có thể cưỡng lại trước sức hút đầy mê hoặc của các start-up. Tuy nhiên, họ đã chọn đi theo những hướng



khác nhau: Bettner rời Zynga để thành lập Verse, còn Hyatt rời Zynga để giúp khôi động vài công ty với vai trò một nhà đầu tư mạo hiểm ở Spark Capital. Đây chính là lí do dẫn đến cuộc trò chuyện này: Hyatt đang phụ trách việc thẩm định chuyên sâu cho dự án đầu tư của Spark vào Oculus. Đến cuối cuộc gọi – sau khi Bettner bày tỏ sự ấn tượng trước Luckey, Iribé và những người còn lại ở Oculus – cuộc trò chuyện đã chuyển sang khía cạnh cá nhân, và Hyatt hỏi liệu Bettner có đang phát triển game nào cho Rift không.

“Tôi đã tập hợp lại đội ngũ làm Words with Friends,” Bettner trả lời. “Mười sáu trong số những nhà phát triển, nghệ sĩ và nhà thiết kế tài năng nhất mà tôi đã từng làm việc cùng. Chúng tôi đang tạo ra một game phiêu lưu góc nhìn thứ nhất hoàn toàn mới. Game này tình cờ cũng hoạt động được trong VR, mặc dù vốn dĩ nó không được thiết kế riêng cho mục đích đó. Vậy nên, đúng, chúng tôi *đang* phát triển một game cho Rift, nhưng đó không phải là game mà tôi *thực sự* muốn làm. Thị trường này còn quá mới, vì vậy chúng tôi cần giảm thiểu rủi ro đó và thiết kế một thứ gì đó có thể hoạt động trên nhiều nền tảng.”

Hyatt hiểu. Anh không xa lạ gì với những cuộc giằng co giữa đam mê và logic.

“Nhưng...” Bettner nói khi cuộc gọi của họ sắp kết thúc. “Tôi mong rằng điều này sẽ không đúng. Tôi mong rằng bằng cách nào đó, chúng tôi có thể đón nhận rủi ro điên rồ nhất này. Tôi mong, trong tương lai, chúng tôi có thể làm ra một game chỉ xuất hiện trong VR mà thôi.”

Cụ thể hơn nữa, thứ mà Bettner *thực sự* muốn làm là “Mario của VR”. Anh muốn làm cho VR những gì Super Mario Bros. đã làm cho NES 8 bit, hoặc những gì Nintendogs đã làm cho Nintendo DS, và Wii Sports đã làm cho Wii. Người nghệ sĩ trong anh muốn cắm một lá cờ tiên phong trong phương tiện mới này, nhưng người doanh nhân lại thì thầm điều ngược lại: Game studio đang phát triển của anh không thể lãnh một rủi ro to lớn đến vậy đâu.



Giá như có cách nào đó để làm hài lòng cả hai bên, làm một kẻ tiên phong, nhưng là kẻ tiên phong có trách nhiệm. Và rồi, ngay sau cuộc trò chuyện với Hyatt, Bettner đã nảy ra một ý tưởng điên rồ, trên thực tế, nó quá điên rồ đến nỗi anh nghĩ rằng nó thực sự có thể hiệu quả.



Joohyung An

Seoul, Hàn Quốc

Joohyung An rất thích chơi game. Nhưng với anh, sự kì diệu của VR còn hơn thế nhiều. Có lẽ nó đã bắt nguồn từ thời đại học, khi anh theo học chuyên ngành kiến trúc và lần đầu biết cách sử dụng VRML – ngôn ngữ mô hình hóa thực tế ảo (virtual reality modeling language) – để thể hiện các tòa nhà, cộng đồng và tất cả các loại môi trường ảo bằng hình ảnh.

Chuyện đó đã xảy ra nhiều năm trước, nhưng nó vẫn hiện rõ trong tâm trí An, đủ để từ khi được Dillon Seo của Oculus cho xem bản demo của Hawken đến khi nhận bộ DK1 qua thư, anh đã chuyển hướng từ game sang phim ảnh. Cụ thể, anh đang nghĩ sẽ tuyệt vời bao nếu tạo ra một rạp chiếu phim ảo. Chỉ với màn hình 6 inch trong bộ kính, bạn thực sự có thể cảm thấy đang nhìn lên màn hình rộng 18m. Tuyệt vời lắm đúng chứ?



GOROman

Kawasaki, Nhật Bản

“Chuyện này quá nguy hiểm,” Yoshihito Kondoh (hay còn gọi là GOROman) đã viết một dòng chia sẻ trên Twitter. “Tôi cảm thấy như đang ở trong rạp chiếu phim vậy.”

GOROman rất thích VR Cinema3D của Joohyung An. Và anh thích chứng kiến những ý tưởng mà các nhà phát triển khác nghĩ ra. Dường như, mỗi ngày đều có một cái gì đó mới để thử! Và dường như, mỗi ngày



đều có một video phản ứng mới càn quét Internet. Anh thích nhất video mà trong đó một bà ngoại 90 tuổi la lên hết hồn hết vía: “Nó thật quá... ôi Chúa ơi!”

Video đó đã có hơn một triệu lượt xem. GOROman cảm thấy lạc quan về VR không chỉ vì những tiếng vang và nội dung hay ho, mà còn vì ý thức về cộng đồng, cái cảm giác anh là một phần của điều gì đó đặc biệt. Và không có nơi nào có thể cô đọng cảm giác này hơn trang Kickstarter của game phiêu lưu/giải đố sắp ra mắt của Cloudhead Games:

LỜI Kêu Gọi TẤT CẢ CÁC NHÀ PHÁT TRIỂN OCULUS RIFT!

Chúng tôi xem tất cả các bạn như những người anh em thân thiết, những người tiên phong dũng cảm trên tiền tuyến mới! Chúng tôi mong bạn có thể đồng hành cùng chúng tôi trên hành trình này. Chúng tôi muốn mời bạn đóng góp vào hành trình chúng tôi đi, để giúp chúng tôi xác định các vấn đề và tìm ra giải pháp sáng tạo. Chúng tôi mong tất cả đều có cơ hội học hỏi từ những thử nghiệm và sự khổ cực, để bạn có thể quay về và tạo ra nội dung tuyệt vời cho Oculus Rift.

Tình bằng hữu và sức sáng tạo của cộng đồng các nhà phát triển đã truyền cảm hứng cho GOROman. Anh càng lúc càng thêm háo hức chia sẻ và điều chỉnh lại dự án nhỏ đang thực hiện, tên là *MikuMikuDance* trong VR.

“Miku” là Hatsune Miku, một thần tượng nhạc pop của giới trẻ với mái tóc màu xanh turquoise đang chiếm lĩnh thế giới âm nhạc Nhật Bản với tốc độ như vũ bão. Ngoài ra, cô ấy không thực sự tồn tại. Ít nhất là theo nghĩa thông thường. Vì cô ấy không phải là con người, mà là một phần của phần mềm



Vocaloid được phát triển bởi Crypton Future Media, kết hợp với Yamaha Corporation. Được tiếp thị là “một diva android trong thế giới tương lai gần, khi các bài hát sẽ lần lượt biến mất”. Vào lần đầu tiên ra mắt năm 2007, Hatsune Miku nhanh chóng gây được tiếng vang với một thế hệ nhạc sĩ và tín đồ âm nhạc, những người say mê giọng hát tổng hợp ngọt ngào, không quá giống robot của cô. Và kể từ khi ra mắt, Miku đã sở hữu mấy chục bản “hit”, đóng vai chính trong một số video game và đi lưu diễn khắp thế giới – dưới dạng hình ảnh ba chiều trình diễn – với những đại nhạc hội thường xuyên cháy vé.

Có một việc mà Hatsune Miku chưa làm được: Xuất hiện trong thực tế ảo. Vì vậy, GORoman quyết tâm thay đổi điều đó – để giúp người hâm mộ cuối cùng cũng được “gặp” ngôi sao nhạc pop của mình. Để nhìn cô ấy, được cô ấy nhìn, dành thời gian với một nhân vật hư cấu mà không biết từ khi nào đã thật sự xuất hiện trong cuộc đời.

CHƯƠNG 24

TƯƠNG LAI CỦA THẾ GIỚI ẢO

Tháng Tư năm 2013



Đồng hành cùng *Eve Online*

"Em nghĩ mình cần phải đến Iceland một chuyến thôi ạ," Mitchell nói với Iribe.

"Iceland? Có gì ở Iceland?"

"À, CCP đó!" Mitchell giải thích về việc mặc dù không hề biết CCP có trụ sở ở đâu, nhưng anh đã trao đổi thư từ với Giám đốc phát triển kinh doanh cấp cao của công ty này – một người tên là Yohei Ishii. Cậu đã đồng ý đến gấp (và mang theo vài *devkit*) để đại khái là xem một bản demo VR mà CCP đang dự định sẽ ra mắt vào Eve Fanfest năm đó.

Đi công tác một mình (mặc dù Chen sẽ sớm tham gia ở Iceland), Mitchell rất ngạc nhiên khi tình cờ nhìn thấy một gương mặt quen thuộc trên chuyến bay: Nhà báo kì cựu chuyên viết về game, Ben Kuchera.

"Cậu làm gì ở đây?" Kuchera hỏi dù đã biết câu trả lời. Nhưng anh không biết Mitchell đến Fanfest với tư cách là người hâm mộ, hay là một phần của kế hoạch nào đó liên quan đến Oculus. "Cậu có chơi *Eve* không?"



“Vâng, tôi vẫn chơi Eve,” Mitchell mỉm cười, lúc này đã nhận ra rằng, nếu Kuchera nói về chuyện đã tình cờ gặp mình, thì nhiều khả năng sự kiện bất ngờ với bản demo VR ở CCP sẽ bị phá hỏng. Vậy nên anh nhanh trí chuyển hướng. “Và tôi mê Eve! Nó đỉnh nhất!”

Kuchera ngay lập tức hiểu được ý đồ của Mitchell. Nhưng thay vì để Mitchell yên, Kuchera đã đăng một dòng chia sẻ mập mờ trên Twitter nhưng đầy lạc quan: “Có một bản demo công nghệ EVE Online siêu bí mật cho báo chí. Tôi đã tìm ra nó là gì, và tôi RẤT phấn khích.” Đó là một hành động Mitchell đánh giá rất cao.

Sau khi đến Iceland, Mitchell đã gặp Chen tại khách sạn. Cả hai đều bị *jet-lag*, thiếu caffeine và nói chung là không chắc chắn về kế hoạch của CCP, nhưng họ rất phấn chấn trước việc CCP có dự định nào đó. Không giống như hầu hết các game trực tuyến nhiều người chơi trên quy mô lớn (*massively multiplayer online – MMO*) khi vừa phát hành thì thu hút rất nhiều người chơi, nhưng cứ để mất dần qua năm tháng, *Eve: Online* – năm đó là kỉ niệm 10 năm ra mắt – vẫn đang tăng trưởng đều. Mới hai tháng trước đó, số người đăng ký trả tiền để chơi game này đã vượt qua 500.000 người. Chính vì vậy, bất kì sự hợp tác nào với *Eve Online* chắc chắn đều là một chiến thắng cho Oculus. Đó là lí do tại sao, khi hai nhà phát triển đến khách sạn để đón họ, Chen và Mitchell rất háo hức tìm hiểu xem chiến thắng này có thể lớn đến mức nào.

“Sau khi gửi email đó đi,” Gunnarsson kể lại, “tôi đã tập họp một nhóm nhỏ. Chúng tôi bắt đầu gặp nhau và thảo luận xem loại ý tưởng game nào sẽ thú vị khi chơi trong VR. Cá nhân tôi ủng hộ ý tưởng về một cái gì đó như *D&D*. Nhưng rồi...”

“Vậy nên tôi đã đưa ra ý tưởng này,” Louisa Clarke nói. “Sao chúng ta không lái máy bay chiến đấu trong *Eve* nhỉ?”

Về bản chất, ý tưởng của Clarke là lấy các máy bay chiến đấu không người lái từ *Eve Online*, đặt người chơi vào trong đó, rồi từ đó tạo ra một game chiến đấu nhiều người chơi. Về lý thuyết mà nói, ý tưởng này đã



nhanh chóng thu hút được nhóm VR của CCP. Nhưng cũng nhanh chóng không kém, họ bắt đầu gặp đủ loại thách thức đặc thù trong việc thiết kế game cho VR.

Ví dụ, chứng say môi trường giả lập là một vấn đề nghiêm trọng. Còn chưa kể họ còn phải tìm cách làm sao để cho người chơi thích nghi với môi trường ảo của họ (đồng thời “không để” họ luôn nhìn thẳng về phía trước, giống như trong game truyền thống). Nhưng nhỡ làm ngày làm đêm và sống theo phuong châm “Không dừng lại cho đến khi mặt trời lặn” nên chỉ vài tuần trước khi Fanfest chính thức khởi động, cả nhóm đã xây dựng xong một bản demo khả thi.

“Chúng tôi đã trình bày với Yohei và Jon Lander [Giám đốc sản xuất của Eve Online] về dự án mình đang nghiên cứu,” Clarke giải thích, “sau đó họ đã đưa nó cho Hilmar Pétursson [CEO của CCP]. Tất cả đều khá hài lòng và ủng hộ chúng tôi nên tiếp tục nghiên cứu.”

“Nếu các anh thích nguyên mẫu đó,” Gunnarsson nói, “chúng tôi muốn trình diễn nó tại Fanfest.”

Đến lúc Mitchell và Chen được đưa trở lại văn phòng của CCP, họ đã phát cuồng vì bản demo. Một bản demo có thể chơi được... lấy bối cảnh vũ trụ Eve... mà Yohei và Hilmar đã ứng hộ: Thánh thần thiên địa ơi!

“Trò này thật kinh ngạc!” Mitchell ca ngợi sau khi đã thử bản demo tại bàn của Gunnarsson. Nói không ngoa, nó thực sự là trải nghiệm VR tuyệt vời nhất mà anh đã có cho đến giờ. Nó tái hiện đầy đủ cảm giác ớn lạnh tận bao tử khi chiến đấu trong không gian mà vốn anh chỉ được thấy trong những bộ phim như *Chiến tranh giữa các vì sao* hay *The Last Starfighter* (tạm dịch: Chiến binh vì sao cuối cùng). Giây phút được ngồi ở trong buồng lái ảo, Mitchell cảm giác giống như được sống trong tất cả những giấc mơ thời thơ ấu của mình vậy.

Ngay sau khi nhận ra rằng Mitchell đã góp phần giúp một nhóm người ở Iceland tạo ra thứ gì đó mang lại phép màu cho một giấc mơ trọn đời, Jon Lander đã ghé qua để chào những vị khách của mình.



“Ôi Chúa ơi!” anh nói. “Thật tuyệt vời khi gặp các bạn! Hai người nghĩ sao về bản demo?”

“Trò này hoàn toàn khiến tôi kinh ngạc,” Mitchell trả lời. “Đây đích thực là những gì VR muốn hướng tới.” Lander đã hi vọng Mitchell sẽ nói điều gì đó đại loại như vậy. Vì, nếu được sự cho phép của Oculus, CCP muốn bố trí các khu vực trải nghiệm nó cho ngày cuối cùng của Fanfest, và đồng thời cũng muốn thêm một chút sửa đổi vào phần cuối trong bài thuyết trình trọng điểm của Hilmar Pétursson. Việc đó ổn chứ?

Tất nhiên. Tất nhiên! Thánh thần thiên địa ơi! Vâng, tất nhiên rồi!

Chưa đầy 24 giờ sau, CEO của CCP đã phát biểu trước đám đông người hâm mộ nồng nhiệt. “Bây giờ chúng ta bắt đầu ở đây, trong ngày sinh nhật 10 năm của Eve Online và chúng ta đang nói về thập niên thứ hai và tất cả những điều đó, thật thích hợp để đến đây và cho các bạn xem một thứ mà về cơ bản là đến từ tương lai. Một sáng kiến đáng kinh ngạc từ những người bình thường tình cờ đã mang đến cho vũ trụ EVE một điều thực sự mới mẻ... và bây giờ, hãy cùng xem một đoạn phim giới thiệu mà họ đã làm.”

Đột nhiên, những hình ảnh trong buồng lái từ một trận chiến không gian hoành tráng, trên nền âm nhạc hào hùng, xuất hiện trên màn hình phía sau Pétursson. Eve-VR, người ta đặt tên cho game này như thế.



Chiến lược cho sự chuyển đổi

Vào ngày 7 tháng Năm, Luckey đã liên lạc với người kĩ sư đã truyền cảm hứng để cậu làm quen với *modding* từ thời xa xưa: Ben Heck.

“Anh sở hữu những kỹ năng hết sức đặc biệt,” Luckey viết. “Những kỹ năng mà anh đã tích lũy được từ một sự nghiệp rất lâu dài. Liệu anh có bất kì hứng thú nào với chuyện làm việc ở Oculus VR không?”



Luckey muốn Heck làm việc cho một nhóm gọi là “Z-Team” – được nghĩ ra bởi Luckey và Patel – nhóm này sẽ nhanh chóng thảo luận, xây dựng và liên tục cải tiến các công nghệ thực tế ảo. Dưới sự dẫn dắt của Luckey, nhóm nguyên mẫu này sẽ đảm bảo rằng Oculus không ngừng cách tân vượt ra ngoài khuôn khổ, trong khi những người còn lại ở công ty tập trung vào những khía cạnh *trong* khuôn khổ của DK2.

Trên giấy tờ, điều này nghe có vẻ tuyệt vời: Một đội ngũ trong mơ gồm những chuyên gia chế tạo nguyên mẫu trong mơ. Nhưng ngay từ đầu, Patel đã lo lắng về việc lập ra một đội như vậy có thể ảnh hưởng đến văn hóa của Oculus như thế nào. “Tôi không thích ý tưởng có một nhóm chỉ chế tạo nguyên mẫu trong khi phần còn lại của công ty chủ yếu chế tạo sản phẩm,” anh nói với Luckey. “Chúng ta cũng có một phòng đầy những người tài năng và sáng tạo đang áp ủ hàng tá ý tưởng mà họ muốn biến thành nguyên mẫu, nhưng lại phải dành hết thời gian để làm cái việc mà Oculus cần ngay tức thì: Hoàn thiện SDK, DK1, DK HD và DK2.

Đây chính là điều mà Luckey thích ở Patel: Anh chàng này luôn luôn nghĩ đến những hệ quả không lường trước. Trong trường hợp này, có lẽ anh ấy nói đúng.

“Lựa chọn khác là tổ chức một trạm nguyên mẫu,” Mitchell đề xuất một dạng thi đấu lập trình trong nội bộ toàn công ty. Hoặc có lẽ – bắt chước ý tưởng đang rất nổi tiếng bắt nguồn từ bức thư IPO năm 2004 của Google: “Chúng tôi khuyến khích nhân viên của mình dành một lượng thời gian bên cạnh những dự án thông thường mà họ phụ trách, để nghiên cứu bất cứ thứ gì mà họ nghĩ là sẽ có lợi nhất cho Google.” Có lẽ Oculus nên chính thức ban hành một số quy định làm dự án vì đam mê nào đó. “Cái gì đó tương tự quy định 20% thời gian của Google,” Mitchell nói. “Mặc dù 20% có lẽ hơi nhiều với chúng ta trong giai đoạn này. 10% thì sao?”

“Theo như tôi biết,” Patel nói với Luckey và Mitchell, “chuyện đó hiếm khi nào xảy ra ở Goolge, và khi nó xảy ra, nó sẽ chiếm hơn 120%.



Sự chuyển đổi bối cảnh đòi hỏi rất nhiều nguồn lực, và vì anh vẫn đang ở chỗ làm, nên một dự án 20% sẽ đòi hỏi anh phải xếp công việc chính thành thứ yếu."

Vì vậy, thay vì bắt chuօc chương trình 20% của Google, hoặc thành lập một Đội Z chính thức, Patel đã đề xuất một ý tưởng lai: Bất kì ai trong công ty cũng có thể đề xuất một dự án, làm độc lập hoặc bắt tay làm cùng nhân viên khác. Tất cả các đề xuất sẽ được gửi tới Palmer để lấy phản hồi, phê duyệt và giám sát (vì cậu sẽ là thành viên thường trực duy nhất của Đội Z). Và, nếu được thông qua, người sở hữu dự án sẽ chuyển đến một khu vực được chỉ định và dành tối đa hai tuần để nhanh chóng cải tiến ý tưởng của mình.

Mitchell thích ý tưởng này, với điều kiện là các bản đề xuất cũng được thẩm định bởi anh, Patel, và Iribi. Luckey cũng không ngoại lệ, cậu thích chuyện này, với điều kiện là Oculus mời thêm một số nhân sự cho mảng phần cứng. Vậy là, cậu lên một danh sách những đối tượng tuyển dụng tiềm năng, bao gồm: người sở-hữu-bộ-kĩ-năng-đặc-biệt Ben Heck, đồng đạo ở ModRetro – Julian Hammerstein, và Jeri Ellsworth – nhà-chế-tạo-ngoại-hạng-nay-không-còn-ở-Valve.

Nhưng hóa ra, Ellsworth không còn là một lựa chọn họ có thể chọn. Vài ngày sau, cô nói với Luckey và Patel rằng mình đang mở một công ty riêng, Technical Illusions, sẽ trở thành đối thủ cạnh tranh với Oculus và đang dự định bán một bộ kính mà Ellsworth quảng bá là “hệ thống AR & VR linh hoạt nhất”.

Mặc dù rất thất vọng khi để vuột mất Ellsworth (và, rõ ràng là họ còn phải chuẩn bị đối mặt với sự cạnh tranh), nhưng Oculus đã chiêu dụ được một nhân vật khác từ Valve – một người cuối cùng sẽ đóng vai trò quan trọng trong việc code DK2.

CHƯƠNG 25

ANDREW REISSE

Tháng Năm năm 2013



Tìm hiểu thêm về Oculus

"Mike và Brendan đã quen nhau từ *kiếp trước*," Peter Giokaris giải thích với Steve LaValle trong bữa trưa tại Chipotle, tóm tắt sơ qua tình hình cho đồng nghiệp mới. "Tôi nghe nói ngày trước, khi họ mới bắt đầu công ty đầu tiên, thậm chí họ còn sống cùng nhau ở nhà của mẹ Brendan một thời gian. Vậy nên anh có thể tưởng tượng được họ thân nhau như thế nào rồi đấy. Về cơ bản, họ giống anh em ruột vậy."

"Ồ!" LaValle trả lời, nhanh chóng nhớ lại khoảng thời gian ngắn ngủi kể từ lúc mới gặp Iribé và Antonov tới giờ, mọi chuyện giờ đây đột nhiên trở nên hợp lí hơn một chút rồi đấy. "Vậy Nate thì sao? Cậu ấy trẻ hơn họ nhiều, đúng không? Chắc phải cỡ 10 tuổi? Đáng lẽ cậu ấy không thể ở đó, nhưng có vẻ như lại có mối quan hệ rất thân với cả hai."

"Vâng, chính xác," Giokaris nói. "Chắc chắn là Nate đã tham gia sau – tôi không nghĩ là cậu ấy gặp họ trước 2008 hoặc 2009 – nhưng cậu ấy chắc chắn là một thành viên của Scaleform Mafia đó. Cậu ấy cực kì thân với Mike và Brendan. Đặc biệt là Brendan, hai người đó gần như kiểu



không thể tách rời ấy. Và Andrew [Reisse] cũng là một phần của nhóm. Ngay từ đầu. Thực ra anh ấy là bạn cùng phòng cũ của Mike. Trước khi tất cả bỏ học và bắt đầu Scaleform."

"Andrew là kiểu người như thế nào?" LaValle hỏi. "Tôi chỉ tiếp xúc với anh ấy vài lần, nhưng anh ấy có vẻ khó nắm bắt."

"Lại còn phải nói!" Giokaris cười thành tiếng. "Tôi đang phụ trách tích hợp với Unity, còn anh ấy phụ trách tích hợp Unreal, anh sẽ nghĩ rằng bọn tôi hợp cạ đúng chứ? Nhưng không, ban đầu thì không. Ban đầu tôi còn tưởng anh chàng này hoàn toàn không thích mình co! Nhưng tôi đã nói chuyện với Mike, và nhận ra rằng đó là phong cách của Andrew thôi! Anh ấy khá kiệm lời, suy nghĩ rất kĩ trước khi nói. Và một khi đã nói ra, thì anh ấy lựa chọn từ ngữ rất cẩn thận, như thể luôn uốn lưỡi bảy lần trước khi nói vậy."

Trước đây, LaValle đã từng nghe về mọi người ở Oculus mỗi nơi một chút, nhưng chưa bao giờ nó được liên kết với nhau một cách sáng tỏ như vậy. Về chuyện này, LaValle rất biết ơn Giokaris.



Nâng cao hiểu biết về Valve

"Tôi không chắc phải diễn tả nó như thế nào," LaValle nói với Giokaris trong một bữa trưa khác ở Chipotle, "nhưng về cơ bản, mẫu chốt là tôi rất tò mò chuyện: Chuyện với Valve là sao hả anh bạn?"

Peter Giokaris bắt đầu cười ngặt nghẽo.

"Gì?" LaValle hỏi. "Tôi thắc mắc thế thì có gì kì cục lắm à?"

Giokaris đảm bảo với LaValle rằng nó không kì cục. Nó chỉ buồn cười, cái cách mà anh ấy hỏi – như thể tất cả mọi người đều có bí mật gì đó và LaValle chỉ muốn hiểu trò đùa đó là như thế nào. Giokaris cũng nhận ra rằng, hắn cũng khó mà hiểu được sự sùng bái mà Valve thường nhận được.



Trước Oculus, Steve LaValle chưa bao giờ nghe nói về Valve. Nhưng khi nghe các đồng nghiệp mới thường xuyên nói về công ty game rất được yêu mến này, anh quyết tâm tìm hiểu càng nhiều càng tốt. Hóa ra nhiệm vụ này khá khó, ít nhất là lúc đầu, vì Valve nổi danh là một công ty kín tiếng. "Một trong những studio bí ẩn (và sinh lợi) nhất trong ngành," đến *PC Gamer* còn phải nhận xét như vậy hồi đầu tháng. Nhưng dần dần, LaValle cũng đã tìm ra những nguồn kiến thức cơ bản để hiểu điều gì đã khiến Valve trở nên độc nhất vô nhị như trong đồn đại.

Điều quan trọng nhất là cuốn sổ tay nổi tiếng dành cho nhân viên của Valve, thứ hé lộ lí do khiến họ được hết mục tôn kính. Bàn làm việc có bánh xe? Không có sếp? Không ai bị sa thải vì phạm lỗi? Ngay cả khi thực tế không hẳn luôn diễn ra như vậy, thì bản thân việc tồn tại một cuốn sổ tay như vậy cũng là bằng chứng cho thấy rằng, chí ít thì Valve cũng rất khác biệt.

"Vậy *đại khái* tôi hiểu rồi. Nhiều cá tính thú vị. Nhiều không gian để tự do sáng tạo. Và một câu chuyện thần bí phía sau đầy cảm hứng. Tôi đã có thể hiểu tại sao một người nào đó như anh, hay thậm chí chính tôi, lại muốn làm việc ở đó. Nghe giống một môi trường hết sức thú vị." LaValle nói với Giokaris.

"Nhưng mấy vụ hâm mộ này kia thì tôi không hiểu hết được. Bởi vì đúng là họ đã làm ra một số tựa game rất thành công, nhưng đến cuối cùng, trừ khi tôi đang hiểu sai, thì về cơ bản, họ vẫn là một công ty phân phối kỹ thuật số. Có vẻ như họ đang kiếm được nhiều tiền nhất từ việc bán game *của người khác*. Đúng có vẻ đó là một mô hình kinh doanh xuất sắc, chắc chắn mang lại danh tiếng cho họ, nhưng tôi vẫn không thể nghĩ ra bất cứ công ty nào được yêu mến nhường ấy nhờ việc ăn lời trên sản phẩm mà họ không tạo ra. Thực tế thường ngược lại mới đúng! Đúng không?"

LaValle đã hỏi thêm một câu hỏi thảng thắn đến lạ lùng nhưng hợp lý, một câu hỏi khiến Giokaris phải suy ngẫm.



“Valve là một công ty rất kì lạ,” Forsyth giải thích. “Tôi chắc chắn là anh đã đọc Cuốn sổ tay dành cho Nhân viên Mới và những thứ khác đúng không? Điều đáng sợ là tất cả những chuyện đó đều có thật 100%. Và nghe có vẻ thực sự thú vị. Nhưng cũng có vài chuyện kì quái, những tác dụng phụ kì quái.”

“Như thế nào?” LaValle hỏi.

“Một là, vì không có ai là sếp của anh và anh có thể thay đổi đề tài nghiên cứu của mình bất cứ lúc nào, điều đó cũng có nghĩa là anh không nhất thiết phải vạch ra nhiều kế hoạch. Như kiểu anh không thể nói: Được rồi, Alice, Bob và Carroll sẽ nghiên cứu X trong sáu tháng tới. Chuyện đó đơn giản là không thể. Vì vì thế, việc lên kế hoạch không chỉ khó, mà về cơ bản, nó bất khả thi. Chỉ lãng phí thời gian của anh. Hai là, nếu anh muốn ai đó làm việc trên dự án của anh, thì anh phải, anh biết đấy, *thuyết phục* họ. Anh phải đi đến chỗ họ trong bữa trưa và bảo: Hey anh bạn, có cái dự án này thực sự hay ho mà tôi nghĩ là anh sẽ muốn thực hiện đấy! Và cùng lúc đó, cái dự án mà họ đang thực hiện, những người đó cũng có thể nói: Không anh bạn, đừng qua đó. May gã đó chỉ toàn ăn hại thôi!”

LaValle cười.

“Tất cả chuyện này hơi buồn cười mà, đúng không?” Forsyth nói, bây giờ tự cười một mình. “Dù sao thì cũng hơi kì lạ.”

Quả thực là kì lạ. Và đáng nản nữa, hắn là thế. Nhưng cứ nhìn vào sự tự do mà ai cũng nghĩ là Valve đang tạo ra cho nhân viên của mình, LaValle vẫn không chắc tại sao cuối cùng Forsyth vẫn quyết định rời bỏ công ty này.

“Bởi vì, sau tất cả, tôi chỉ... tôi chỉ thích ra mắt các thứ ra thị trường. Một phần vì tính kỉ luật mà nó đòi hỏi các anh trả lời được các câu hỏi như: Cái gì quan trọng? Cái gì có thể bỏ ra? Cái gì có thể hoàn lại đến phiên bản tiếp theo? Anh học được rất nhiều kiến thức trong quá trình thực hiện quy trình đó. Nhưng phần thường lớn lao thực sự chính là



được nhìn thấy mọi người sử dụng thứ mà anh làm ra. Là một người thiết kế công cụ đồ họa, công việc của tôi là biến một thế giới ảo thành hiện thực. Tôi thích quan sát mọi người sử dụng sản phẩm của mình. Nhưng khi có tôi, khi mọi thứ được làm đúng cách, họ sẽ nghĩ rằng làm cái này dễ ợt. Thật là lạ lùng."

LaValle hiểu, mặc dù anh chưa bao giờ biết rằng, việc phát triển game, nói đúng hơn là việc đưa một tựa game đến với mọi người, lại có thể đẹp đẽ đến như vậy.



Thiện cảm mới chớm nở

"Tôi định mua Chipotle," Chen nói với Luckey.

"Ồ! Anh mua cho em cái gì đó được không?"

"Không. Ý tôi là có. Tôi định đi mua Chipotle cho *tất cả mọi người*."

Lúc đó là khoảng 9 giờ tối ngày 29 tháng Năm – chỉ là một buổi tối thứ Tư làm xuyên đêm bình thường – và chỉ còn 13 ngày nữa là đến E3. Tất cả mọi người trong văn phòng đều ở chế độ quay cuồng, quá bận đến nỗi quên cả ăn uống. Nhưng dù bận hay không thì thi thoảng tiếng sôi ọc ọc của dạ dày cũng khó mà giấu được.

Khi Chen mang đồ ăn quay lại, mọi người chuyển sang phòng họp để cùng ăn "bữa tối gia đình", như cách mà gần đây cả nhóm hay gọi. Như thường lệ, khoảng thời gian nghỉ ngơi ít ỏi này là lúc mọi người gắn kết với nhau bằng những câu chuyện buồn cười và kì quặc. Những cuộc trò chuyện sôi nổi, đầy ắp tiếng cười này vừa ngắn vừa tuyệt vời, và dần dần, chúng trở thành một trò đùa mơ hồ, gợi nhớ những ngày đầu của Oculus. Nhưng chính nhờ vào sự mờ áo đó, thật khó để nhớ chính xác điều mọi người đã nói. Nhưng vào tối nay, có một điều mà Chen sẽ luôn luôn nhớ: Andrew Reisse cảm ơn anh vì đã mua đồ ăn tối – không chỉ một lần, mà hai lần.



“Ôi, thư giãn đi,” Chen nói. “Tôi vừa chạy đua mua bữa tối thôi, không có gì. Tất cả chúng ta đều làm thế mà.”

“Đúng, nhưng vẫn cảm ơn anh,” Reisse lại nói.

Quá tha thiết và ngọt ngào, cuộc trao đổi này đáng lẽ đã thực sự ngắn. Nhưng đây lại là lần trò chuyện cuối cùng giữa hai người bạn họ. Tuần đó, vì một lí do nào đó, Ressie xin nghỉ ngày thứ Năm (thay vì thứ Tư) theo lịch nghỉ ngoi hàng tuần dành cho nhân viên. Vào buổi chiều thứ Năm, ngày 30 tháng Năm năm 2013 đó, Andrew Reisse đã bị một chiếc xe đâm phải và qua đời.

Một chiếc Dodge Charger được điều khiển bởi một thành viên băng đảng Santa Ana đang cố chạy trốn khỏi cảnh sát với tốc độ gần 160km/h trên đường phố đông dân cư. Chiếc Charger vượt vài cái đèn đỏ, va chạm với một chiếc xe tải, lao vào một chiếc xe khác, và sau đó, mất kiểm soát, đâm vào một người đi bộ – một người đi bộ 33 tuổi tài giỏi tên là Andrew Reisse – người vừa ăn trưa ở Chipotle và đang chờ đèn xanh để qua đường ở phố South Flower.

CHƯƠNG 26

Ý TƯỞNG ĐIỀN RỒ ĐẾN MỨC HIỂN NHIÊN

Tháng Sáu – tháng Bảy – tháng Tám – tháng Chín 2013



Buổi làm ăn ở Samsung

“Tuần tới là E3 rồi,” Iribe nói với hơn 12 thành viên cấp điều hành của Samsung tại San Francisco vào ngày 4 tháng Sáu. “Chúng tôi sẽ giới thiệu nguyên mẫu mới nhất của mình: DK1 HD, đúng như tên gọi, về cơ bản thì thiết bị này là phiên bản HD của DK1. Chúng tôi rất phấn khích về nó. Và như các anh đã thấy trong tài liệu dành cho nhà đầu tư, chúng tôi đã được đề cử cho giải 'Phần cứng Tốt nhất tại E3 năm ngoái', và đầu năm nay, tại CES, chúng tôi đã mang về cả tấn giải thưởng 'Thiết bị Choi game Tốt nhất' và 'Công ty Xuất sắc nhất Triển lãm'. Bởi vậy, chúng tôi đang có bệ phóng đáng kinh ngạc...”

Đến thời điểm này, Iribe đã thực hiện bài thuyết trình như thế này cả trăm lần. Và trong tất cả, có lẽ đây là lần khó nhất. Không chỉ vì đây là một cơ hội đang rất bấp bênh, cơ hội xây dựng mối quan hệ có thể giúp Oculus có được màn hình OLED mà họ muốn cho DK2, mà còn vì hôm nay mới chỉ năm ngày kể từ khi Reisse qua đời.



Trong số tất cả mọi người ở Oculus, Iribe và Antonov đón nhận cái chết của Reisse khó khăn hơn cả. Nói cho cùng, họ đã biết cậu ấy lâu nhất, và không rõ từ bao giờ, họ đã không còn xem cậu như một “người bạn” hay “đồng nghiệp” nữa, mà gần như là anh em. Vì thế, kể từ giây phút biết tin dữ đến giờ, cả hai đều rơi vào khủng hoảng. Họ bắt đầu to tiếng mỗi khi thi thoảng mới chạm mặt nhau, và nhìn chung, vẫn chưa chấp nhận được thực tế Reisse đã qua đời. Vậy nên, Iribe và Antonov đã làm cái việc họ luôn làm khi xảy ra những mâu thuẫn cá nhân tột cùng: Lao mình vào công việc, lần này quyết liệt hơn bao giờ hết.

“Đây là công ty thứ ba của tôi với Michael,” Iribe tiếp tục. “Michael Antonov, kiến trúc sư trưởng phụ trách phần mềm của chúng tôi. Hai công ty trước được bán với giá hơn 400 triệu đô-la. Chúng tôi tự tin rằng công ty này sẽ thành công nhất. Chúng tôi sẽ tạo ra công nghệ cách tân và đột phá, đưa cả một thế hệ phương tiện giải trí tương tác và chơi video game đến với người tiêu dùng đại chúng. Sau cùng thì vấn đề chính là làm thế nào để thu hút người chơi đến với nền tảng thông qua Oculus App Store. Về cơ bản, đó là phiên bản Steam của chúng tôi.”

Các thành viên cấp điều hành của Samsung tỏ ra khá ấn tượng.

Ôn Chúa! Từ nhiều tháng nay, anh đã khao khát tạo sức hút với Samsung chết đi được – cố gắng tìm một cách nào đó để mua màn hình OLED, nhưng những người ở đó không có thời gian sản xuất số lượng “nhỏ” cỡ 250.000 đơn vị, chứ đừng nói đến con số 25.000 hoặc thấp hơn mà Oculus đang muốn đặt cho DK2. Không ai trong nhóm điều hành làm việc tại bộ phận Màn hình của Samsung, nhưng Iribe hi vọng mình có thể đưa ra một số lời khuyên.

“Giờ anh đã nghe phần thuyết trình của chúng tôi rồi,” Iribe nói với một người trong nhóm điều hành, tên là Chan Woo Park, “anh nghĩ sẽ cần gì để có được tấm nền OLED từ các anh? Chúng tôi cần những tấm nền OLED đó!”



Một nụ cười tinh quái xuất hiện trên mặt Park khi anh ta trả lời. “Tôi muốn cho mình anh xem thứ này. Một thứ tuyệt mật.”

Woo dẫn Iribe đi dọc hành lang đến một văn phòng, tại đây, anh ta cầm lên một cái túi vải nhỏ và nói với Iribe, “Chúng tôi có một ý tưởng.”

Từ chiếc túi nhỏ này, Park lấy ra một cái giá đỡ điện thoại bằng nhựa in 3D, một mặt dán mẩy miếng xốp. Sau đó, Park lấy một chiếc Galaxy S4, gắn vào cái giá bèo nhèo và *voilà*¹ để xem những nội dung trên điện thoại của bạn. “Chúng tôi nghĩ rằng chúng tôi có thể hợp tác với các anh để nghiên cứu thứ này,” anh ta nói. “Các anh có thể giúp chúng tôi làm cái này. Chúng ta có thể cùng tạo ra một sản phẩm.”

Iribe đã thử trải nghiệm nhập vai tạm thời này và, chà, nó không tuyệt lắm. Độ trễ cao và tốc độ khung hình thấp, thậm chí nó còn không có tính năng điều chỉnh khi biến dạng hình ảnh. Nhưng một lần nữa, đó chính xác là lí do Park đề nghị họ làm việc cùng nhau.

“Chắc chắn chúng ta có thể cải thiện thứ này,” Iribe nói.

“Tôi sẽ giúp anh thu xếp một buổi giới thiệu với nhóm màn hình,” Park đề nghị, “nếu anh giúp chúng tôi phát thiết bị cho Galaxy S4 này.”



Bức thư bất ngờ từ John Carmack

Khi đang xoay sở với tất cả những chuyện liên quan đến Samsung này, Iribe nhận được một email khiến anh vô cùng hạnh phúc.

TỪ: John Carmack

NGÀY: 21 tháng Sáu năm 2013

CHỦ ĐỀ: RE: Vai trò kĩ thuật ở Oculus

¹ Nguyên văn tiếng Pháp, ở đây có nghĩa là “thê đấy, thê là”



Ok, tôi vừa về nhà sau ngày cuối cùng theo hợp đồng tại Id, và tôi chưa kí bất cứ cái gì với bất cứ ai, vì vậy chúng ta có thể bàn bạc về mọi thứ vào lúc này.

Tôi hi vọng chúng ta có thể sớm chính thức hóa và công bố một kiểu thỏa thuận như tư vấn kỹ thuật, vậy nên anh cần gấp vợ tôi, Katherien Kang để thảo luận chi tiết... Nói lại từ đầu với cô ấy, trình bày các lựa chọn theo cách anh nhìn nhận và những triển vọng. Cô ấy đánh giá cao ý kiến của tôi, nhưng cô ấy chưa uống VR Kool Aid, thế nên hãy chuẩn bị đón nhận thái độ hoài nghi ở một mức độ nhất định nhé."

Vài ngày sau khi nhận được email của Carmack, Iribé đã ngồi đối diện với Kang. Mặc dù cô ấy là một nhà đàm phán cứng rắn, và rõ ràng là chồng cô ấy có nhiều lựa chọn tốt hơn (ví dụ như Valve, SpaceX), nhưng Carmack không chỉ rất ngứa ngáy muốn trở lại với VR, mà anh cũng tin rằng tương lai của VR là thiết bị di động, và anh rất muốn dẫn đầu dự án di động với Samsung.

Ý tưởng điên rồ

Vào ngày 22 tháng Sáu, Paul Bettner liên lạc với Luckey, Iribé và Mitchel để chia sẻ “ý tưởng điên rồ” mà anh đã nghĩ ra ngay sau cuộc gặp với Nabeel Hyatt.

“iPhone đã cho chúng ta [một] cơ hội để mạo hiểm tất cả trên một nền tảng còn non trẻ,” Bettner viết. “Vì họ đã giải quyết được chuyện con gà và quả trứng... Họ có phần cứng sát thủ và họ tung ra những ứng dụng sát thủ. Safari, email, Google maps, máy ảnh – họ đã khởi động nền tảng đó với phần mềm sát thủ từ bên thứ nhất và bên thứ hai, điều này tạo ra một nền tảng sống động mà những người khác (như chúng ta)



có thể mạo hiểm trên đó. Đây là việc mà Nintendo đã làm rất tốt (ít nhất là từ trước đến giờ). Thế nên ý tưởng điên rồ là: “Sẽ thế nào nếu chúng tôi, Verse, làm điều gì đó hoàn toàn khác biệt, thay vì tìm kiếm một thỏa thuận xuất bản như bình thường. Sẽ thế nào nếu chúng tôi trực tiếp làm việc với Oculus (trên tư cách là nhà phát hành) để phát triển phần mềm bên thứ hai thực thụ cho Rift phiên bản người tiêu dùng đầu tiên. Sẽ thế nào nếu chúng tôi giúp các anh xây dựng những ứng dụng sát thủ đó, những tựa game chỉ có thể tồn tại trong VR đó?”

“Chúng ta hãy nói chuyện càng sớm càng tốt,” Iribe phản hồi gần như ngay lập tức. “Anh tin hay không thì tùy, nhưng chúng tôi cũng đang hi vọng như vậy và muốn liên hệ với các anh.”

Năm ngày sau, Luckey, Iribe, Mitchell và Malamed bay ra thăm studio của Bettner ở McKinney, Texas. Tại đây, Bettner đã trình bày với Oculus toàn bộ tầm nhìn của mình, đó là xây dựng một game studio có đủ khả năng trở thành “Nintendo của Thực tế Ảo”. Với cảm hứng đó, Oculus đã thuê Verse phát triển một bộ sưu tập các mini-game thời lượng ngắn mà hai bên hào hứng đặt tên là “Wii Sports của Virtual Reality”.



Thực hư dự án kết hợp với Samsung

Cuối tháng Bảy, Iribe và Patel đến Hàn Quốc để làm việc với bộ phận Màn hình của Samsung.

Phần lớn chuyến đi xoay quanh các cuộc họp để thảo luận về thiết kế của những nguyên mẫu Gear VR đầu tiên và việc Samsung có thể (và nên) tích hợp công nghệ theo dõi DK1 của Oculus như thế nào. Nói chung, những cuộc họp này thường diễn ra như sau: Chúng tôi đến Samsung Digital City, nơi thực sự giống một thị trấn của riêng công ty Samsung ở Suwon, bước vào một phòng hội nghị lớn, và ngồi đối diện với từ 10 đến 20 kỹ sư của Samsung từ các phòng ban khác nhau. Tất cả bọn họ đang cố gắng lấy được từ chúng tôi nhiều thông tin nhất có thể, còn bản thân họ tiết lộ ít thông tin nhất có thể.



“Mình tôi thấy vậy, hay thực sự là lúc nào họ cũng có vẻ rất kém cỏi trong các cuộc họp, nhưng rồi họ sẽ quay ngoắt đi và làm một thứ gì đó với tốc độ nhanh không tưởng không nhỉ.” Patel nói với Iribé.

Iribé bắt đầu cười ngặt nghẽo.

“Tôi nói nghiêm túc đấy!” Patel tuyên bố. “Và còn một điểm khác mà tôi không thể hiểu được. Về cơ bản, Samsung sở hữu mọi thứ, từ máy đào quặng sắt dưới lòng đất lên để làm linh kiện, cho đến các cửa hàng bán lẻ, vậy mà không hiểu sao họ vẫn sử dụng những điều đó để ăn gian về thời gian, và làm ra những sản phẩm theo tiến độ không nên có.”

Tuy nhiên, điểm sáng của chuyến đi này hóa ra lại là việc Iribé và Patel khoe một thứ “không nên có”: Một chiếc điện thoại Samsung 95hz mà Monty Goodson ở Valve đã hack để làm cho nó hoạt động ở chế độ lưu ảnh thấp (và chia sẻ với Iribé để anh dùng nó như một bằng chứng cho Samsung).

“Thế là Nirav bắt đầu bằng cách giải thích lí thuyết về độ lưu ảnh thấp và nguyên mẫu đang làm gì để đạt được điều đó,” Iribé kể với Mitchell khi anh trở về từ Hàn Quốc.

“Ban đâu,” Iribé giải thích, “các kĩ sư của Samsung Display đã từ chối chấp nhận, họ cho rằng ‘chuyện đó không khả thi’. Rồi bọn anh cho mọi người xem cái nguyên mẫu đó và giải thích lại cách thức hoạt động của nó. Một lần nữa, các kĩ sư của họ lại lắc đầu. Chuyện này diễn ra ít nhất cũng phải nửa tiếng đến một tiếng đấy. Đến lúc, anh phải gọi cho Monty (khoảng một giờ sáng theo giờ Seattle) để xác minh với Samsung rằng nó thực sự hoạt động ở tần số 95hz theo đúng cách mà Nirav mô tả. Anh cảm thấy nước đi đó thật đúng đắn. Trải nghiệm này quá siêu thực và phản khích, bọn anh muốn cùng Monty (ít nhất là phần nào) chia sẻ niềm vui ấy. May mắn là anh ấy vẫn còn ở văn phòng!”

“Thật đáng kinh ngạc!” Mitchell nói.



“Thực sự kinh ngạc,” Iribe gật đầu. “Đó là một khoảnh khắc diệu kì. Một trong những lần hiếm hoi anh biết rằng mình đang trải qua một điều gì đó quá sức đặc biệt và quan trọng, đến nỗi anh sẽ nhớ suốt đời.”



Carmack toàn tâm toàn ý với VR

Nhờ một sự tình cờ lạ lùng, giá đỡ điện thoại in 3-D mà Samsung đang sử dụng cho những thiết bị VR di động phiên bản demo lại được sản xuất bởi đội nghiên cứu của họ ở Dallas. Trong 300.000 người tại Samsung, thật đáng chú ý khi đội ở ngay Dallas đây lại chính là đội khai phá tiên phong, John Carmack nghĩ. Và may mắn này thay, anh có thể tham quan dự án di động của Samsung trước khi bay ra Irvine vào cuối tháng Sáu.

“Vậy anh nghĩ sao?” Iribe hỏi cỗ vấn kĩ thuật mới của mình trong chuyến thăm đó.

“Xem xong thì thấy nó giống như tất cả những thứ VR làm cho điện thoại kinh khủng khác, như Hasbro View Master và cái mà Palmer đã làm: FOV-2-GO. Vậy nên là, được thôi, ngay lúc này thì chuyện này không ổn. Nhưng tôi nghiên cứu trên thiết bị di động, tôi đã làm việc với iOS và Android – tôi hiểu rất rõ bộ xử lí đồ họa của chúng, và các bộ cảm biến – tôi nghĩ mình có thể làm được.”

Iribe nở nụ cười đến tận mang tai. Mặc dù nụ cười đó sẽ sớm bị héo đi bởi điều mà Carmack nói sau đó: “Có lẽ tôi, nói trắng ra, là người thích hợp nhất trên thế giới này để giúp dự án này triển khai trôi chảy. Tôi có thể làm được việc này. Tôi có thể làm nó hoạt động thực sự tốt.”

Đối với Carmack, niềm đam mê của anh trong việc chinh phục thách thức thuần kĩ thuật mới mẽ này chủ yếu xuất phát từ niềm tin rất lớn vào ngành VR trên thiết bị di động. “Bởi vì, không khó để hình dung một thế giới nơi những cái giá đỡ này trở thành thiết bị tương tự như cái ốp điện thoại. Sẽ có hàng tỉ người mua chúng. Vì vậy, thứ này rất có thể là cách tốt nhất để hàng tỉ người tiếp cận VR.”



Iribe hưởng ứng nhiệt tình, mặc dù trong những tuần những tháng tới, Carmack sẽ nhận ra rằng sự nhiệt tình này không có nghĩa là đồng ý. Sau này, Carmack nói về quãng thời gian này như sau: “Trong suốt một thời gian dài, dự án di động này chỉ là thứ mà Oculus làm cho vui lòng Samsung, cốt để chúng tôi có được màn hình.”

Đôi khi, Carmack cũng thấy nản lòng vì sự thiếu tin tưởng này, nhưng phần lớn thời gian, anh thích không gian tự do mà thái độ thờ ơ này mang lại. Đến nỗi Carmack nhanh chóng tìm cách mở rộng vai trò của mình tại Oculus – chính thức lời khỏi Id Software, từ chối nhiều lời mời mọc hấp dẫn từ Vavle và SpaceX, toàn tâm toàn ý (mặc dù từ xa) cho Oculus và tương lai của thực tế ảo.

Luckey, Iribe, Mitchell và những người còn lại trong nhóm điều hành của Oculus khó mà tin nổi việc họ chính là người đã thuyết phục được John Carmack cống hiến hết mình cho VR. Không chỉ vì Carmack là biểu tượng và nguồn cảm hứng cho họ từ rất lâu rồi, mà còn vì anh sẽ thực sự rời bỏ công ty mà mình đã gắn bó suốt 20 năm qua. Thật không thể tin được! Giờ họ đã có được anh rồi. Tuy nhiên, có một trở ngại tiềm tàng: Vợ, hay người quản lí của Carmack đã nói rõ, để thuê Carmack, Oculus cần phải để anh đảm nhiệm vị trí Giám đốc Công nghệ (CTO).

Đối với Luckey và Patel, chuyện này không vấn đề gì. Nhưng cả Iribe, Mitchell và Antonov đều có những mối lo ngại riêng. Điều này đã được Iribe nhấn mạnh trong một email gửi cho Luckey vào ngày 9 tháng Bảy, nói rằng anh “chuyện Carmack sẽ làm ‘CTO’ không hẳn là lựa chọn tốt nhất cho Oculus, xét trên việc anh ấy làm từ xa và không thực sự quan tâm đến các quyết định kinh doanh”. Luckey phản bác. Và sau khi trích dẫn lại điều mà cậu đã nói với Iribe trong lần đầu tiên họ gặp nhau – “Khi một người thầy hỏi mượn quần áo, bốt và xe máy của anh, anh đồng ý!” Luckey và Patel đã thuyết phục được những người khác đồng ý để John Carmack làm CTO.



Hình tượng mới – Playful Corp!

Trong cùng ngày Carmack được chính thức bổ nhiệm vào chức CTO, Bettner gửi email cho nhóm điều hành Oculus để thông báo rằng công ty làm game của mình sẽ đổi tên. “Giờ chúng tôi là Playful Corp! Tôi rất thích Verse, nhưng tôi khao khát một cái tên vui hơn, kiểu như Newtoy vậy... Playful hoàn hảo với bản chất của studio cũng như những sản phẩm mà chúng tôi đang tạo ra.”

Năm ngày sau – với một cái tên mới và logo mới tô điểm cho văn phòng – Bettner chào đón người đồng hương Texas John Carmack đến xem xét vài nguyên mẫu VR mà Playful đã “xào nấu”.

“Mỗi game trong này đều có đủ yếu tố hấp dẫn để khiến tôi muốn tiếp tục chơi ngay cả khi đã đạt được mục tiêu chính của nó,” Carmack nói sau khi xem. “Tôi nghĩ các anh đang có một khởi đầu tuyệt vời!”



Các cải tiến mới trong phần mềm, phần cứng

Suốt mùa Hè, sang cả mùa Thu, Luckey đã nghĩ ra vài ý tưởng điên rồ để cố gắng trả lời câu hỏi: Bộ điều khiển VR tuyệt đỉnh nhất vũ trụ trông như thế nào? Hoặc có lẽ chính xác hơn: Đâu là cách thỏa hiệp tốt nhất để xây dựng một bộ điều khiển tay cho phép các nhà phát triển tạo ra bất cứ trải nghiệm nào mà họ có thể tưởng tượng được?

“Trước tiên,” Luckey đã nói với Patel, Dycus, Hammerstein và Heck (những người đã đồng ý thực hiện một số công việc theo hợp đồng cho Oculus), “các anh phải đưa tay của mình vào VR. Các anh *phải* cảm thấy như tay mình đang thực sự ở trong VR nhưng đồng thời *vẫn* phải bảo tồn những cách nhập liệu truyền thống vốn cần được bảo tồn. Kiểu như các anh *phải* làm được những việc đơn giản – như là vẫy ai đó, hoặc chỉ vào cái gì đó – nhưng cùng lúc đó, các anh *vẫn* có thể sử dụng bộ điều khiển này và thực hiện những hành động cơ bản.”



Khi các cuộc thảo luận giữa Nhóm phát triển Bộ điều khiển tiếp tục, cụm từ luôn được nhắc đi nhắc lại là “thật tự nhiên”. Và dần dà, trong quá trình theo đuổi mục tiêu này, danh sách những việc phải làm của Luckey mở rộng đến cả những tương tác tiểu tiết. “Kiểu nếu anh quăng một quả lựu đạn, *phải* có cả những chi tiết như là kéo chốt của quả lựu đạn đó ra.” Luckey giải thích.

Độ chính xác của hành động kéo-chốt-lựu-đạn đặt ra vô số thách thức đối với thiết kế, trong đó phải kể đến việc nó sẽ đòi hỏi phải theo dõi cử động của ngón tay. Làm sao để hành động chụm ngón cái và một ngón khác vào đầu của trái lựu đạn trông thật tự nhiên? Chà, chuyện này làm Luckey nhớ về một nguyên mẫu bộ điều khiển mà Virtuality đã tạo ra trong những năm 1990.

“Họ đã chế tạo một nguyên mẫu bộ điều khiển có vỏ bằng nhựa cứng. Và đối với tay cầm, họ đã tạo khuôn ngón tay bằng cao su. Và *bên dưới* lớp bọc vỏ bằng cao su bọc toàn bộ tay cầm có vài ống cao su đặt trong các đường rãnh. Những ống này chạy đến một bọng khí điều áp và một phong vũ biểu bên trong, tạo ra hệ thống cảm ứng điện dung thực sự thông minh. Vì vậy về cơ bản, nếu anh bóp bộ điều khiển bằng một ngón bất kì, nó có thể nhận diện được ngón nào đang ấn nó.”

Lấy cảm hứng từ kĩ thuật cảm ứng điện dung đó, nhưng kết hợp với các tính năng hiện đại như cần điều khiển thumbstick, thiết bị kích hoạt analog và bánh xe cuộn, Nhóm phát triển Bộ điều khiển bắt đầu thiết kế một thứ mà Luckey gọi là “Oculus Virtuflexitron 3000”.

Ở Texas, studio của Bettner bắt đầu nhanh chóng triển khai các nguyên mẫu minigame.

Khi nói đến phần mềm, nhìn chung, mọi người ở Oculus rất tôn trọng quan điểm của Iribe. Nói cho cùng, anh từng là lập trình viên và có hơn 10 năm kinh nghiệm quản lí các nhóm phát triển phần mềm. Nhưng sang đến phần cứng, chà, Iribe đã gây dựng được danh tiếng mà mọi người bắt đầu gọi là “Phong cách quản trị Hải âu”. Có nghĩa là Iribe sẽ



“từ đâu đó nhảy xổ ra, thể hiện vốn hiểu biết tối thiểu về một dự án, rồi cứ thế bắt đầu làm bung bét mọi chuyện”. Những chyện thị sát kiểu hải âu này thường xuyên kết thúc bằng mấy “lời đe xuất trời ơi đất hôi” thực sự không hợp lí cho lắm – một trong những ví dụ đáng nhớ nhất xảy ra vào ngày 8 tháng Tám.

Đến thời điểm này, Nhóm phát triển Bộ điều khiển đã đạt được những bước tiến đáng kể với Virtuflexitron 3000. Vì vậy, cả nhóm rất ngạc nhiên khi Iribé ghé qua để góp ý rằng: “Cảm nhận của anh lúc này là hai tay điều khiển trái phải thực sự nên đối xứng và hoạt động giống nhau.”

Sau khi vấp phải những ý kiến phản bác ngay tắp lự từ Patel (“Chắc chắn không”) và Luckey (“Độ thoái mái sẽ dưới mức trung bình”), Iribé giải thích lí lẽ của mình bằng một câu nói mà tất cả bọn họ sẽ không quên, “Jobs sẽ tung ra MỘT cây đua thần.”

“Jobs thông minh,” Luckey đáp, “nhưng phải mất một trận la hét với Jony Ive để thuyết phục ông ấy cho phép đưa các ứng dụng gốc trên iPhone. Đôi khi ông ấy coi trọng hình thức hơn chức năng, điều mà chúng ta không thể làm được. Chúng ta cần một bộ điều khiển VR tuyệt vời, chứ không phải một bộ điều khiển trông có vẻ đẹp mắt.”

Trong vài tuần sau đó, Luckey và Patel bắt đầu công cuộc thuyết phục được Iribé đồng ý với cách suy nghĩ của họ về Virtuflexitron 3000. Điểm điểm là trong một email ngày 3 tháng Chín, Iribé nói với Luckey rằng “đây sẽ là nhiệm vụ duy nhất đòi cậu”.

Được Iribé bật đèn xanh, Luckey nhanh chóng bắt tay vào việc. Và đến cuối ngày hôm đó, cậu đã tìm thấy công ty thiết kế công nghiệp mà cậu muốn hợp tác trong quá trình triển khai dự án này.

“Carbon Design,” Luckey viết cho Patel. “Chúng ta nên làm việc với những người này... họ làm rất nhiều thứ cầm tay. Bộ điều khiển, bánh xe đua, chuột, v.v.”

CHƯƠNG 27

CĂN PHÒNG CỦA THẾ GIỚI TƯƠNG LAI

Tháng Chín năm 2013

“Này, Brendan,” Michael Abrash nói với Iribe qua điện thoại vào giữa tháng Chín, “chúng tôi có một thứ trong văn phòng ở Valve mà anh sẽ muốn xem đấy...”

Khi Michael Abrash nói rằng anh cần phải xem cái gì đó thì tức là anh cần phải đến xem thứ đó càng sớm càng tốt. Trong vài ngày, Iribe đã đáp chuyến bay tới Washington để xem thứ gì làm Abrash phấn khích đến vậy.

“Chưa có ai bị say cả,” Abrash giải thích trong lúc đưa Iribe đi dọc hành lang, đến một căn phòng để giới thiệu nguyên mẫu mới nhất của Valve. Thứ mà họ định gọi là “AtmanVR”.

“Cả ông cũng không à?” Iribe hỏi.

“Đúng, tôi cũng chưa bị say,” Abrash trả lời.

Cho đến giờ, trong hai công ty, Iribe và Abrash là những người nhạy cảm nhất với chứng say môi trường giả lập. Họ chỉ có thể dành khoảng



một phút trong DK1 mà không cảm thấy buồn nôn. Vì vậy, mặc dù hết sức ngưỡng mộ Abrash, và biết rằng về mặt kỹ thuật, Abrash xuất chúng hơn cả những lời cường điệu, nhưng Iribe vẫn nghi ngờ việc Vavle đã lắp ráp được một bản demo có thể không làm bao tử anh lộn ngược. Sự hoài nghi đó dần tăng cao khi Abrash dẫn anh vào một căn phòng nhỏ, trần thấp, trống không, chỉ dành để chứa:

- Máy chục cái nhãn đánh dấu điểm chuẩn trông giống mã QR màu đen trắng dán khắp tường
- Một bộ kính cồng kềnh với bảng mạch hở và dây cáp lỏng lẻo
- Một người đàn ông ngồi trong góc phòng, sau cái máy tính: Atman Binstock

“Tôi sẽ đưa anh trải nghiệm bản demo,” Binstock giải thích, sau đó gõ vài dòng lệnh vào máy tính của mình và đột nhiên – *vútttt!* – Iribe được dịch chuyển đến một không gian ảo, nơi hàng trăm khối cầu nhỏ treo lơ lửng trong không trung.

Iribe xoay đầu, rồi nhún lên và nhìn xuống. Đó là một môi trường tuyệt đẹp – căn phòng chứa những khối cầu lung linh – nhưng cho đến giờ, chưa có điều gì bất thường.

“Anh có thể đi lại xung quanh,” Binstock gợi ý.

Iribe làm theo – cúi người về trước, tận hưởng cảm giác tự do di chuyển mà không cần bộ điều khiển – anh xem xét phần dưới của một cụm khối cầu đang phát sáng. “Ôa,” anh lẩm bẩm. Hoặc có lẽ anh không hề phát ra tiếng động nào. Càng lúc càng khó để Iribe phân biệt giữa cái gì là thật và cái gì *đường như* là thật.

Thứ làm cho trải nghiệm này trở nên khả thi là một chiếc camera nhỏ trên kính của Iribe – nó quét toàn bộ căn phòng, đọc các nhãn đánh dấu rồi sử dụng những thông tin về không gian đó để theo dõi vị trí của Iribe, và định hướng chính xác những gì anh nhìn thấy trong thế giới ảo.

Ôa.



Binstock đã xây dựng một chuỗi các mô hình demo hoàn chỉnh. Tiếp theo, anh dịch chuyển Iribe đến một căn phòng, nơi mỗi bức tường có thứ trông giống những trang web. Đúng thế, là những trang web, như thể Binstock đang cố gắng làm đối tượng của mình rồi trí vây.

“Hãy chọn một từ,” Binstock nói theo nghĩa đen. Anh ấy muốn Iribe đưa tay về trước và mô phỏng động tác cầm lấy một từ từ một trong những trang web trong phòng. Một lần nữa, Iribe làm theo, và một lần nữa, anh sững sờ. Bất kể anh nhìn từ hướng nào, bất kể anh quay đầu hay xoay người nhanh đến đâu, từ đó vẫn không hề bị mờ đi. Cả môi trường xung quanh cũng không hề bị giật hay nhòe. Chuyện này diễn ra ở tất cả những căn phòng mà Binstock dẫn anh “tham qua” chiều hôm đó.

“Lại một lần nữa đi,” Iribe nói ngay khi bản demo kết thúc.

“Được thôi,” Binstock trả lời. *Vútt!*

Sau khi đã đi hết các phòng thêm lần nữa, Iribe bỏ kính xuống. “Trời ơi, tôi cảm thấy hoàn toàn thoải mái. Bao lâu rồi nhỉ?”

Abrash và Binstock kiểm tra thời gian và nói với Iribe rằng khoảng 30 phút rồi.

Chà.

“Tôi cảm thấy *hoàn toàn* thoải mái,” Iribe tuyên bố. “Nhưng còn một cảm giác kì quái khác mà tôi đang vật lộn để xử lí. Kiểu tôi thực sự cảm thấy như thể mình đã ở đó, chuyện này có ý nghĩa gì không nhỉ?”

“Đúng rồi,” Binstock trả lời. “Chính là *sự hiện diện*.” Đó thực sự là từ hoàn hảo để mô tả những gì Iribe đã cảm thấy.

Iribe có rất ít thời gian (anh đã đặt vé máy bay), nhưng Abrash và Binstock đã nhanh chóng giải thích điều gì tạo nên cảm giác về “sự hiện diện” này. Độ lưu ánh thấp và kĩ thuật điều chỉnh biến dạng rất quan trọng, nhưng điểm then chốt quan trọng hơn tất cả là kĩ thuật theo dõi vị trí xuất sắc. Không có điều đó, não của anh sẽ bắt đầu từ chối những gì



anh đang nhìn thấy. “Đặc biệt là với những người nhạy cảm như chúng ta,” Abrash bổ sung lời tự thú đặc biệt này.

“Cảm ơn các anh đã cho tôi xem thứ này,” Iribe nói. “Tôi phải suy nghĩ về ý nghĩa của nó. Nhưng giờ thì tôi phải chạy ra sân bay đã.”

“Muốn tôi chở anh đi không?” Abrash hỏi.



Nếu Michael Abrash đề nghị chở bạn ra sân bay, thì hãy đồng ý càng sớm càng tốt. Điều này không chỉ giúp Iribe có thêm thời gian thảo luận về căn phòng demo vừa rồi, mà còn cho anh cơ hội để trực tiếp thăm dò suy nghĩ của Abrash về việc rời Valve và đến làm việc tại Oculus. Trong năm qua, Iribe đã vài lần ướm hỏi về ý tưởng này, nhưng không thực sự quyết liệt.

Abrash rất vui trước những lời khen mà Iribe đưa ra trong suốt chuyến đi, nhưng ông nhanh chóng nhắc đến công lao của Binstock. “Có lẽ Atman biết phải làm gì để VR hoạt động, rõ hơn bất kì ai. Anh ấy chính là chìa khóa để chúng ta nhìn thấu suốt, và anh ấy cũng là người hiểu hơn ai hết cách hoạt động của các hệ thống VR.”

“Tôi đồng ý,” Iribe trả lời. “Tôi cần cả hai người ở Oculus để chỉnh phục thứ này cùng tôi. Vậy làm sao để điều đó xảy ra?”

Abrash cười, nhưng, như ông ấy sẽ nhắc lại vài lần trong suốt chuyến đi đến sân bay, ông không quan tâm lắm tới việc thay đổi vào lúc này.

Theo bản năng, Iribe để ý ngay đến cụm “vào lúc này”, tâm trí anh mải mê với những khả năng khi nào sẽ thích hợp hơn, và anh có thể làm gì để tiếp tục “như” Abrash trong tương lai. Cổ phần? Quyền tự trị? Cơ hội để một lần nữa thực hiện điều gì đó đặc biệt cùng Carmack?

“Anh biết không Brendan, tôi nghĩ rằng công ty làm cho VR thực sự thành công sẽ phải là một công ty lớn. Do nguồn vốn cần phải có để làm những màn hình riêng, phần cứng riêng, hệ thống cảm biến riêng, và tất



cả những việc này – xây dựng một bộ kính hoàn chỉnh – sẽ cực kì tốn kém nếu muốn làm cho thực sự đúng.”

“Đừng lo,” Iribe nói. “Chúng tôi đã huy động được 16 triệu đô-la thông qua vòng Series A, và chúng tôi sẽ huy động được nhiều hơn nữa.”

“Mười sáu là rất tốt. Nhưng các anh sẽ cần nhiều hơn thế nhiều.”

Để lấy ví dụ, Abrash đề cập đến Microsoft và bộ kính AR đang trong giai đoạn phát triển của họ (HoloLens). Ông nghe nói Microsoft đã chi mấy trăm triệu đô-la, có khi là hàng tỷ đô-la cho dự án AR của mình. Ấy thế mà HoloLens thậm chí còn chưa sẵn sàng ra mắt phiên bản người dùng trong nhiều năm nữa!

“Cứ tin tôi,” Iribe nài nỉ. “Nếu đó là những gì cần có để thực hiện chuyện này một cách đúng đắn, thì tôi sẽ đi huy động số tiền đó.”

Điều này không đủ để xua tan sự hoài nghi của Abrash. Nhưng tin tốt là trừ khi ngoài kia có một công ty lớn nào đó sẵn sàng thử làm VR thật, còn không thì Abrash sẽ vô cùng hạnh phúc được tiếp tục nghiên cứu của mình ở Valve và vô cùng hạnh phúc với tất cả những gì Oculus đang làm để “đẩy tảng đá đó lên đồi”. Ngay cả khi Oculus không thể xoay sở để trở thành “công ty làm cho VR thực sự thành công”, thì những việc họ đang làm vẫn mang ý nghĩa then chốt đối với cuộc cách mạng lớn hơn trong tương lai.



Đến khi Iribe đến sân bay, trong đầu anh đã có một danh sách những nhà đầu tư tiềm năng cho vòng Series B. Sau khi tưởng tượng ra vài điều mình có thể nói trong những buổi gọi vốn Series B ấy, anh nhớ lại cảm giác đáng kinh ngạc về “sự hiện diện” mà mình vừa trải nghiệm ở Valve, và gửi email cho những người khác trong nhóm điều hành tại Oculus:



TÙ: Brendan Iribé

CHỦ ĐỀ: Chén Thánh của Valve

Thật khó để mà diễn đạt hết bằng lời, nhưng Valve đã làm được. Họ đã tạo ra một trải nghiệm VR mà không khiến ai bị say môi trường giả lập.

Đối với tôi, đây là bản demo quan trọng và đáng nhớ thứ hai kể từ khi chúng ta bắt đầu, chỉ xếp sau lần đầu tiên được xem Rift chạy thử bản demo kĩ thuật của Carmack.

Nhu mọi người đều biết, tôi siêu nhạy cảm với chứng say môi trường giả lập. Tất cả các bản demo của Oculus cho đến nay đều làm tôi cảm thấy muốn bệnh sau một khoảng thời gian dùng thử, thường là không được lâu.

Tôi muốn một nhóm trong chúng ta đến thăm Valve và tự mình trải nghiệm bản demo.

Phép lạ ư? Liên quan đến tất cả mọi thứ, cụ thể là theo dõi vị trí/định hướng và điều chỉnh biến dạng/FOV đều có hết. Không có ngoại lệ...

Trở lại Irvine, Iribé không thể ngừng nói về trải nghiệm mang tính cách mạng của mình. “Điều này thay đổi *mọi thứ*,” anh nói với cả nhóm. “Đột nhiên, nó thực sự hợp lí: VR sẽ trở nên lớn lao hơn rất nhiều chứ không chỉ thuần là chơi game... và khi rời khỏi đó, tôi đã nghĩ: Wow, VR dành cho người tiêu dùng thực sự sẽ thành công.”

Mọi người ở Oculus rất phấn khích trước việc người lãnh đạo đáng tin cậy của họ bị phấn khích. Từ trước đến nay, họ chưa bao giờ thấy anh



nó như thế, và họ rất vui, vì giờ đây anh đã trở thành một tín đồ đích thực. Nhưng mặt khác: Cái quái gì vậy nhỉ? Hóa ra từ trước đến nay, CEO của họ không phải là một tín đồ đích thực à? Và cái thứ mà “cuối cùng” cũng biến anh thành một tín đồ đích thực lại được xây dựng bởi một công ty khác, chứ không phải Oculus?

Đối với một số nhân viên, nỗi ám ảnh của Iribé về Valve cuối cùng đã đi quá xa. Và anh sẵn lòng tiến xa hơn thế rất nhiều.

CHƯƠNG 28

GIÁ TRỊ CỐT LÕI, CÁI ĐÍCH THÀNH CÔNG

Tháng Mười năm 2013



Cuộc trao đổi gây mâu thuẫn

Càng nghĩ đến Valve, Iribe càng khao khát Oculus cũng có một bản demo như thế. Ngày 2 tháng Mười, sau khi có được sự cho phép của Samsung để chia sẻ một số thông tin kỹ thuật với Valve, Iribe gửi email cho Abrash và Binstock để đề nghị một cuộc trao đổi: “Chúng tôi có thể gửi các mẫu 120 Hz đơn và 90 Hz kép, bo mạch phát triển kèm màn hình, và so đồ mà chúng tôi xây dựng cho *driver* của Note 3, để đổi lấy một trong những bản demo căn phòng VR của Atman”.

“Ý hay đấy,” Abrash trả lời và nói sẽ phản hồi Iribe sau.



“Đó là một ý tưởng *tối tệ!*” ngày hôm sau Luckey quát lên. Đây là lần đầu tiên cậu lèn giọng ở Oculus, nhưng cậu không thể kiềm chế được.



Vài ngày trước đó, nhóm nhận được một bản đề xuất từ công ty mà Luckey đã liên hệ về việc làm ID cho bộ điều khiển chuyển động của Oculus (Carbon Design), trong đó họ phác thảo một quy trình có giá khoảng 750.000 đô-la. Luckey nghĩ rằng đó là một mức giá tốt – thậm chí là *tuyệt vời* – nhưng thay vì tiến tới, Iribe và Mitchell lại quyết định rút lui.

“Đơn giản là bộ điều khiển *không* quan trọng lắm đối với Rift dành cho người tiêu dùng phiên bản 1.” Iribe nói với Luckey và sau đó nhắc lại qua email vào ngày 4 tháng Mười. “Đơn giản là bộ điều khiển không phải là ưu tiên hàng đầu. Chúng quan trọng, chúng ta muốn có thứ đó, nhưng khả năng cao là chúng ta sẽ không thể hoàn thiện chúng cho đến phiên bản thứ hai.”

Hóa ra cái cậu tin là quyết định đúng đắn không chỉ đẩy cậu sang bên kia chiến tuyến, mà cậu còn nhận ra mình đơn độc ở nơi này.

“Tôi ủng hộ 100% việc phát hành chậm lại với phiên bản dành cho người tiêu dùng,” Malamed nói. “Tôi thấy như vậy là khôn ngoan.”

“Tốt,” Carmack nói thêm. “Tôi chưa bao giờ cảm thấy thiết bị dành cho người tiêu dùng là ý hay. Và nỗ lực này đã khiến chúng ta xao nhãng khỏi những thứ mà tôi cho là quan trọng hơn, dễ giải quyết hơn, như là cải tiến và tích hợp âm thanh.”

Giữa lúc đang khai tử dự án bộ điều khiển, Iribe nhận được phản hồi từ Abrash về vụ trao đổi liên quan đến việc mà anh đã đưa ra. Abrash nghĩ rằng phương án này sẽ khả thi, nhưng cũng muốn những thứ tương tự cho S4 của Samsung. Iribe đồng ý. Trong tuần tiếp theo, Iribe và Abrash tiến hành đàm phán. Valve sau khi ký thỏa thuận bảo mật thông tin với Samsung sẽ nhận được các thông số kỹ thuật và bảng dữ liệu trình điều khiển của Oculus cho Note 3 và S4. Đổi lại, sẽ có một ai đó từ Valve xuống chỗ Oculus để cài đặt “phòng VR” cho họ.

Với một thỏa thuận đã xong xuôi, Iribe nhiệt tình gửi email cho cả nhóm: Mặc dù sự nhiệt tình này rất chân thành nhưng không mấy người ở Oculus chia sẻ nó với anh. Và tệ hơn, mọi nỗ lực kiềm chế sự nhiệt tình của Iribe đều như nước đổ đầu vịt.



Forsyth cố gắng để phản biện Iribe một cách nhã nhặn. “Tôi đang thấy hiện tượng ‘cỏ bên đồi lúc nào cũng xanh hơn’ ở đây. Tôi đang cố gắng nói với anh rằng, không phải là Valve có công nghệ kì diệu, mà là họ rất cẩn thận trong quá trình hiệu chỉnh. Chúng ta cần đạt được sự cân bằng giữa con điên cuồng phải ra mắt một cái gì đó cho bằng được của mình với con điên cuồng không bao giờ ra mắt bất cứ thứ gì của Valve.”

Nhưng một lần nữa, Iribe không hề lay chuyển. Mặc dù bản demo mà Valve xây dựng có giá hàng chục nghìn đô-la và chắc chắn là không thể sản xuất hàng loạt được, nhưng Iribe vẫn tiếp tục ca ngợi sự kì diệu của nó, cũng như không ngừng hạ thấp những thành quả đang đạt được trong nội bộ. Đặc biệt là hệ thống theo dõi độc quyền mà Oculus đang thực hiện.

“Từ nhiều tháng nay,” Antonov trút bầu tâm sự với một đồng nghiệp, “tất cả những gì cậu ta nói là ‘Anh không biết mình đang làm gì đâu!’ Không, Brendan, thú của chúng ta sẽ tốt hơn. ‘Không tốt hơn Valve được! Họ quá giỏi! Họ quá thông minh!’ Hiện Brendan đang xem Abrash và những người ở Valve như những vị thánh VR. Thôi nào, anh đang nói về cái gì vậy? Chúng ta có giáo sư Steve LaValle xuất chúng ở đây và tôi đang làm việc và Dov đang làm việc: Tất cả bọn tôi đều đang phát triển thứ này. Tin tôi đi. Nhưng cậu ta không tin. Bởi vì tôi không phải là họ. Nó làm tôi phát ốm.”



Nếu luôn so sánh với bên ngoài mà không biết điều cốt lõi mình theo đuổi là gì, thì sẽ thật khó để đến đích



Cơn lốc xoáy đầu tư

“Lần nào thử [Rift] tôi cũng bị say,” Iribe thú nhận với khán giả là các nhân vật đầu ngành trong Hội nghị Các công ty trong ngành game (Gaming Insiders Summit), hàng năm nó được tổ chức ở San Francisco.



Iribe chưa bao giờ che giấu sự thật này, nhưng anh cũng chưa từng công khai nó. Tuy nhiên, hôm nay anh cảm thấy thoải mái để nói về chuyện này. Vì sau chuyến đi đến Valve, đây không còn là vấn đề nữa.

“Lần nào cũng vậy, cho đến mãi gần đây,” Iribe tiếp tục. “Trong vài tuần qua, tôi đã thử một nguyên mẫu ở công ty, lần đầu tiên tôi không bị say và tôi đã ở đó trong 45 phút.”

Anh giải thích thành tựu đột phá này đến từ những cải tiến mới nhất của nhóm liên quan đến độ trễ. Kết quả của nhiệm vụ giảm độ trễ mà Oculus đã bền bỉ theo đuổi là giảm xuống dưới 5 phần nghìn giây. Và xét trên kết quả của tiến trình đã đạt được, cũng như kết quả mà anh nhận định là trong tầm tay, Iribe cảm thấy đủ tự tin để tuyên bố, “Chúng tôi đang ở ngay ngưỡng cửa. Ở đó, chúng tôi có thể đưa các bạn đến với những nội dung không gây ra chứng say chuyển động.”

Lẽ tự nhiên, những lời này đã thu hút sự quan tâm của các nhà điều hành công ty game, nhà phát triển và giới phóng viên có mặt ở đó. Trong 24 giờ tiếp theo, những câu chuyện như “Oculus: Chúng say chuyển động đã được giải quyết” (IGN) và “CEO cam kết Oculus Rift sẽ không làm bạn say” (Forbes) lan truyền khắp cộng đồng công nghệ. Điều này thật tuyệt vời, chính xác là những gì Iribe hi vọng sẽ xảy ra, nhưng điều thậm chí còn tuyệt vời hơn thế, tuyệt vời hơn cả những gì sẽ đến khi những câu chuyện này lên sóng chính là chuyện diễn ra ngay khi Iribe bước xuống sân khấu và mở điện thoại lên: Anh nhận được một tin nhắn từ Brian Cho, một trong những đối tác ở Andreessen Horowitz.

Cho đang ở Hội nghị và rất thích thú với bài nói chuyện của Iribe. Nếu quả thực chúng say chuyển động đã được giải quyết, thì có lẽ Andreessen Horowitz có thể tham gia vào vòng series B của Oculus. Với Iribe, điều này nghe thật êm ái làm sao. Anh đã muốn hợp tác với Marc Andreessen ngay từ những ngày đầu thành lập Oculus. Thậm chí là từ trước đó. Iribe đã có những mong muốn như vậy từ những năm 1990, khi Andreessen xuất hiện trên trang bìa của tạp chí *Time* với tư cách nhân vật trong Thế hệ vàng của những người ghiên công nghệ.



Ngay sau khi nhận được email của Cho, Iribe phản hồi lại, “Chúng tôi có một nguyên mẫu mới trong văn phòng mà các anh thực sự cần phải xem. Nó gắn kết tất cả mọi thứ lại với nhau để tạo nên một trải nghiệm thoải mái, chứng minh rằng VR đã rất gần với thị trường đại chúng. Từ đó, Iribe kết nối lại với Chris Dixon và sau đó trực tiếp với Andreessen: “Chúng tôi đã sẵn sàng để tham gia,” ông ấy viết.



Sau con lốc xoáy của những sự kiện kịch tính xảy ra suốt hai năm qua, chẳng có mấy tiến triển theo hướng tích cực nào có thể thúc đẩy Luckey vượt ra khỏi trạng thái mặc định của mình. Cậu đã luôn nhiệt tình đầy thận trọng nhưng lại rất dễ choáng váng vì phần khích tột đỉnh. Ấy vậy mà thi thoảng chuyện đó vẫn xảy ra, và bất cứ khi nào nó xảy ra, Luckey đều rất vui mừng chia sẻ những tiến triển này với bạn bè thân thiết. Đó là lí do tại sao vào ngày 20 tháng Mười, Luckey tươi cười rạng rỡ khi email cho Patel để thông báo tin này: “Nó đã trở lại.”

“Cái gì trở lại?” Patel trả lời.

“McRib,” Luckey trả lời, ý nói đến loại sandwich thịt heo vị barbecue nổi tiếng chỉ có ở McDonald.

“Không đòi nào,” Patel tỏ ra hoài nghi về tin tức trọng đại này.

Nhưng ngay lập tức, khi Luckey trả lời rằng cậu đang ăn một cái ngay lúc này, Patel biết rằng chắc chắn đó là thật. Vì có những điều quá “thiêng liêng” để có thể mang ra đùa giỡn. Đối với Luckey và Patel, McRib là một trong những điều đó.

Mặc dù hương vị của McRib đã kì diệu lắm rồi, nhưng ba ngày sau, một chuyện khác thậm chí còn hệ trọng hơn đã xảy ra: Marc Andreessen, Chris Dixon, Brian Cho và một đối tác thứ tư (Gil Shafir) đã đến thăm Irvine và thông báo với Iribe, “Chúng tôi giờ đây đã hoàn toàn được cải hóa thành những tín đồ.”



Đến nỗi vào ngày 5 tháng Mười một, Andreessen thậm chí còn gửi email cho một người bạn cũ – CEO của Facebook, Mark Zuckerberg – để hỏi, “Cậu đã xem Oculus chưa?” Cho rằng câu trả lời là chưa, Andreessen tiếp tục kể với Zuckerberg về những gì mình đã trải nghiệm. “Nói đó khai mở tâm trí của tôi rất nhiều, có vẻ như chìa khóa ở đây là họ đã có thêm John Carmack, người đồng sáng lập Id, đồng sáng tạo của Doom và Quake, về cơ bản là người phát minh ra game 3-D trên máy tính 3D, và là một trong những hacker vĩ đại nhất mọi thời đại làm CTO. Anh ấy thực sự bị ám ảnh với từng chi tiết của nó. Tôi chỉ muốn dốc hết tiền trong túi mình cho anh ấy ngay lập tức.”

Thật hiếm khi một công ty đã bỏ qua cơ hội ở vòng Series A lại quay lại tham gia vào các vòng gọi vốn trong tương lai. Nhưng Dixon nói với Iribé rằng anh ta muốn “sửa chữa sai lầm đó”. Anh ta cùng các đối tác của mình muốn làm điều đó theo một cách thật đặc biệt: Dẫn đầu vòng Series B với mục tiêu huy động được 75 triệu đô-la.

Đối với họ mục tiêu này quan trọng đến mức Marc Andreessen đã giới thiệu Iribé với Mark Zuckerberg để tăng sức thuyết phục.

Không cần phải thuyết phục Iribé nhiều (hoặc hoàn toàn không cần). Ngay từ lúc bắt đầu, Andreessen Horowitz đã là công ty đầu tư mạo hiểm mà anh muốn hợp tác nhất. Nếu có bất cứ điều gì Iribé muốn biết, thì ấy là một cái nhìn sâu sắc hơn về lí do khiến *họ* thay đổi suy nghĩ về Oculus. Và một phần của đáp án có liên quan đến một cụm từ mà Dixon đặt ra, gọi là “Hiệu ứng Tín hiệu của loài Dơi” (Bat Signal Effect).

“Cách tôi nghĩ về nó là như thế này,” Dixon bắt đầu. “Hãy lấy ví dụ về Elon Musk. Trên thế giới có rất nhiều người muốn chế tạo ô tô điện. Có một số sinh viên MIT sáng láng trước đây làm việc trong Nhóm Đổi mới có ước mơ được nghiên cứu ô tô điện. Và trước khi có Tesla, nơi duy nhất để làm điều đó là làm việc tại một công ty chế tạo ô tô bình thường. Trong một căn phòng khiêm tốn nào đó. Họ không thực sự coi trọng dự án này.”



"Đúng là anh rất tò mò về người này, Elon Musk, về công ty của anh ta, nhưng anh không chắc là nó sẽ đi đâu. Anh có thể thấy họ đã bán một số chiếc xe, hoặc huy động được một số tiền, tuyển được một nhân tài [cười]. Nhưng phải đến khi có một loại Tín hiệu của loại doi này được phát đi, và họ nhận ra: Tốt rồi, điều này sẽ xảy ra, giấc mơ của tôi sẽ thành hiện thực. Sau đó tất cả những người này bước ra khỏi cái hộp gỗ, và công ty này trở thành một thỏi nam châm thu hút nhân tài. Những nhân tài đang ẩn mình ngoài kia. Nó không giống như kiểu SpaceX và Tesla đã tạo ra tất cả những kỹ sư không gian và kỹ sư điện xuất sắc, họ chỉ ngồi ngoài thôi. Đơn giản họ không phải nhân vật chính, đúng không? Phải nhờ những doanh nhân tự doanh này đến và mở khóa nó, đúng không? Tôi cho rằng đa phần trong quá trình đó đã diễn ra với Oculus."

Sau khi dẫn dắt vòng Series B của Oculus, đem lại cho họ đủ vốn để trang trải DK2 và tài trợ những dự án khác như dự án bộ điều khiển của Luckey, mối quan hệ đôi bên cùng có lợi giữa công ty của Dixon và Oculus bắt đầu.

CHƯƠNG 29

SỰ TÒ MÒ CỦA ZUCKERBRO BỊ KÍCH THÍCH

Tháng Một – tháng Hai năm 2014

Vào ngày 14 tháng Một, Alex Schwartz và Devin Reimer từ Lablchemy Labs đã có một bài phát biểu với chủ đề “Miền Tây hoang dã của VR” tại Steam Dev Days (một hội nghị dành cho các nhà phát triển được tổ chức khoảng vài năm một lần của Valve). “Miền Tây hoang dã” mà họ đang đề cập đến là quy trình làm game cho một phương tiện chưa có nhiều quy tắc hoặc quy chuẩn. Nhưng cũng còn một “Miền Tây hoang dã của VR” khác: Khía cạnh kinh doanh của phương tiện hoàn toàn mới này. Vài phút sau khi Schwartz và Reimer kết thúc bài phát biểu, một phát súng then chốt đã được khai hỏa trong trận chiến ồ ạt xâm chiếm mảnh đất kinh doanh này khi Joe Ludwig của Valve công bố “Steamworks VR API”.

“Đây là một tính năng bổ sung mới cho nền tảng Steam mà chúng tôi viết để mở rộng cho các dịch vụ được cung cấp bởi Oculus SDK và bởi các API dành riêng cho phần cứng khác,” Ludwig cho biết.



Nước cờ này còn lâu mới được gọi là “chiếu tướng”, nhưng nó đã đặt Oculus vào một vị trí tồi tệ. Về cơ bản, Valve đang nói với các nhà phát triển: Tại sao phải viết game cho Oculus khi bạn dùng nền tảng của chúng tôi là đủ rồi? Game của bạn vẫn sẽ chạy trên kính VR của Oculus, đồng thời cũng có tiềm năng chạy được trên các thiết bị kính VR khác trong tương lai. Đối với hơn 100 người dùng Steam đã biết và tin tưởng Valve, ý tưởng này nghe như một luận điểm hấp dẫn.

Nhóm Oculus hết sức tức giận. Như thể họ đã dành 18 tháng qua để tạo ra một bộ công cụ, để rồi đến bây giờ, về cơ bản, Valve đang cung cấp một bộ công cụ của các công cụ.



Thương thảo với Facebook

Hàng tỉ người dùng tiếp theo sẽ đến từ đâu?

Đây là câu hỏi đặt ra cho Facebook khi bước sang năm 2014. Cory Ondrejka đã túm lấy Mark Zuckerberg và hỏi một câu hỏi khác, “Anh nghĩ thế nào về VR?” sau chuyến đi đến Irvine.

Giống như đa số dân ghiền công nghệ lớn lên trong thập niên 1980 và 1990, thời thơ ấu đã làm quen với những thứ như máy console Virtual Boy và *The Lawnmower Man*, Zuckerberg có niềm đam mê lâu dài (nhưng có giới hạn) với thực tế ảo. Đó là thứ ngầu lòi mà người ta luôn nghĩ là sẽ xảy ra, nhưng vì một lí do nào đó nó vẫn không trở thành hiện thực. Tại sao vậy?

Giống như nhiều vấn đề trong công nghệ, câu trả lời rất phức tạp. Nhưng chủ yếu đến từ một sự thật là: Công nghệ đó chưa sẵn sàng. Nhưng, theo ước tính của Ondrejka, bây giờ nó sắp sẵn sàng rồi.

Anh biết rằng vẫn sẽ mất vài năm (và vài tỉ đô-la) để tạo ra một sản phẩm VR vững chắc dành cho người tiêu dùng. Và chắc hẳn sẽ phải mất thêm vài năm nữa (và hàng tỉ đô-la nữa) trước khi một sản phẩm như vậy có thể trở thành xu hướng. Nhưng không kể đến chi phí và thời gian,



điểm mấu chốt ở đây là: VR sắp trở thành một sân chơi có thể gặt hái thành công, vậy điều đó có ý nghĩa gì với Facebook?

Xét về tiềm năng: Rất nhiều. “Vì giả định của tôi là, cho dù cuộc cách mạng tiêu dùng quan trọng này có như thế nào thì nó cũng đang đến rất gần trước mắt chúng ta rồi,” Ondrejka giải thích.

“Điều này cũng khá phù hợp với suy nghĩ của tôi,” Zuckerberg trả lời. Một trong những bài học quan trọng mà anh và Ondrejka đã rút ra được từ cuộc cách mạng điện thoại thông minh là: Sự tiện lợi là vua. Đây chính là lí do duy nhất khiến điện thoại thông minh soán ngôi máy tính để bàn.

Và còn cái gì tiện lợi hơn một chiếc điện thoại thông minh nữa? Chà, có lẽ là một chiếc điện thoại thông minh mà bạn không cần phải cầm trên tay, một thiết bị giao tiếp trực tiếp với mắt của bạn. Có lẽ là kính? Hay kính áp tròng? Cả Zuckerberg và Ondrejka đều tin rằng những lựa chọn này có tiềm năng trở thành phương thức chủ đạo thế hệ mới mà con người dùng để tương tác với máy tính, một cuộc cách mạng sóng đôi với sự phát triển của VR và AR. Có lẽ đã đến lúc Zuckerberg nên xem qua mĩa thử mà Oculus đang làm.

“Thực sự công nghệ hiện tại của họ là công nghệ tốt nhất mà tôi nhìn thấy,” Ondrejka nói. “Nhưng anh phải đích thân đi xuống xem bản demo Căn phòng mà họ đang có ở Irvine mới được.”

“Họ có thể đến đây và trình bày bản demo không?” Zuckerberg hỏi.

“Được. Nhưng ý tưởng đó sẽ tương đối tệ hại đấy. Có thể nó vẫn làm anh kinh ngạc, nhưng đơn giản là không thể bằng khi ở Căn phòng.”

Sự tò mò của Zuckerberg bị kích thích... nhưng vẫn chưa đủ để sắp xếp lại lịch làm việc của mình.



“Tôi sẽ bay đến Menlo Park và trình bày một bản demo cho Mark Zuckerberg,” Iribe nói.



“Tuyệt!” Luckey trả lời. “Anh có bất kì mục tiêu cụ thể nào trong đầu không? Hay chỉ vì, anh biết đấy, đó là Mark Zuckerberg?”

Chủ yếu vì đó là Mark Zuckerberg, nhưng Iribi và Malamed cũng đã nảy ra một ý tưởng điên rồ: Sẽ thế nào nếu một công ty như Facebook dẫn dắt Series C của chúng ta? Đó không phải là chuyện mà Facebook từng làm trước đây, nhưng, cái gì cũng có lần đầu, phải không?



“Rẽ sang phải,” Iribi gợi ý, dẫn Mark Zuckerberg trải nghiệm bản demo trong phòng hội nghị của Sheryl Sandberg – COO của Facebook.

Zuckerberg đang đeo một trong những bộ kính Crystal Cove của Oculus và thử bản demo Tuscany, anh ngập ngừng xoay đầu.

“Bây giờ hãy thử người về trước,” Iribi muốn thể hiện tính năng theo dõi vị trí của Crystal Cove.

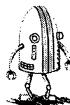
Bên cạnh Zuckerberg là Ondrejka đang hân hoan quan sát sếp mình dạo bước trong môi trường ảo. Kế đến là giám đốc công nghệ của Facebook, Mike “Schrep” Schroepfer, và phó chủ tịch phụ trách sản phẩm của Facebook, Chris Cox – cả hai đều háo hức chờ đến lượt.

Trong một tích tắc, khi trở về thực tại, Zuckerberg cảm thấy vô cùng phấn khích, bất chấp một chút cảm giác hơi chóng mặt còn sót lại. Dù sao thì, anh cũng thấy rất ấn tượng. Chưa bao giờ, anh ấn tượng đến nhường này. Schrep và Cox cũng vậy, những phản ứng của họ thể hiện vô số sắc thái của cụm từ “Thánh thần thiên địa oi!”

“Và nếu các anh thích nó, các anh phải xuống Irvine để xem ‘bản demo Căn phòng,’” Ondrejka nói với mọi người. Từ phản ứng của họ, có thể thấy rõ đây không phải là lần đầu tiên Zuckerberg, Schrep và Cox nghe Ondrejka phát cuồng về căn phòng đó.



Zuckerberg đồng ý rằng mình nhất định phải dành thời gian để sớm thực hiện chuyến thăm này. Tuần tới chăng? Và với những kế hoạch đang manh nha hình thành, nhóm điều hành Facebook nói chuyện với Iribe về tầm nhìn của họ dành cho Oculus, và vai trò trọng yếu mà cả bốn người đều tin rằng các không gian mạng xã hội ảo sẽ nắm giữ trong tương lai.



Rời khỏi Menlo Park, Iribe cảm thấy thật tuyệt vời sau những gì đã diễn ra ở Facebook. Anh không thích cầm đèn chạy trước ô tô, nhưng anh cảm thấy đây có thể là khởi đầu của sự hợp tác quan trọng về sau. Và cảm giác ấy thậm chí còn mạnh mẽ hơn vào ngày hôm sau, khi Iribe nhận được email đầy hứa hẹn từ Zuckerberg. Đến mức anh phải ngay lập tức chuyển tiếp nó cho nhóm điều hành.

TÙ: Brendan Iribe

NGÀY: 24 tháng Một năm 2014

CHỦ ĐỀ: Fwd: Oculus

Cập nhật thêm một chút thông tin ngoài lề cho mọi người biết. Tôi nghĩ tất cả sẽ thích email nhắc lại của Zuckerbro sau buổi demo ngày hôm qua.

--Tin nhắn được chuyển tiếp---

Thật tuyệt vời khi được nghe về tầm nhìn của anh và có cơ hội xem những bản demo ngày hôm qua. Tôi hơi chóng mặt một chút sau khi bỏ tai nghe, nhưng vẫn thấy rõ phương hướng. Nó thật đáng kinh ngạc!



Nhu tôi đã trao đổi hôm qua, tôi đã ngay lập tức nhận ra một sức hút khổng lồ sẽ được tạo ra trong không gian mạng xã hội, và không gian mạng xã hội có giá trị nhất sẽ là nơi thiết lập được một mạng lưới hoạt động lớn trước tiên.

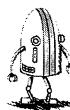
Tôi nghĩ rằng chúng ta có thể giúp đỡ nhau trên cả hai mặt trận này. Sẽ rất tuyệt vời nếu hai bên tìm ra cách để hợp tác chặt chẽ với nhau về vấn đề này.

Là một nhà phát triển độc lập, có lẽ sẽ không hợp lý lầm nếu chúng tôi đầu tư xây dựng ý tưởng này, cho đến khi nó đạt được quy mô lớn hơn nhiều – có thể trong bốn hoặc năm năm.

Nhưng nếu chúng tôi có thể xây dựng mạng xã hội cối lõi và giúp các bạn phân phối những sản phẩm này nhanh hơn, thì sẽ có rất nhiều chuyện thú vị. Với kinh nghiệm trong việc thiết kế tất cả những loại trải nghiệm mạng xã hội mà hơn một tỉ người sử dụng gần như mỗi ngày, tôi nghĩ rằng chúng ta có thể cùng nhau đạt được một số thành quả to lớn.

Tôi sẽ sắp xếp một buổi chiều để có thể đến thăm các bạn ở Irvine sớm. Nếu các bạn có ý tưởng và muốn trao đổi sớm hơn, cứ gọi cho tôi.

-MARK



Đúng như đã hứa, năm ngày sau, Zuckerberg đến Oculus.

Cùng lúc đó, Amin Zoufonoun – phó chủ tịch phụ trách phát triển công ty của Facebook – liên hệ với Iribe để thông báo rằng, nếu Zuckerberg



thích những gì mình thấy thì có khả năng anh sẽ muốn mua lại Oculus. “Anh nghĩ thế nào với ý tưởng bán công ty đi?” Zoufonoun hỏi.

“Có lẽ là không,” Iribé nói. “Chúng tôi luôn dự định sẽ duy trì sự độc lập, ít nhất là cho đến khi chúng tôi đưa được sản phẩm đầu tiên ra thị trường. Nhưng, tất nhiên, nếu con số hợp lí thì sẽ thật ngốc nghếch nếu chúng tôi không trao đổi [với Facebook].”

Theo lịch trình, Mark Zuckerberg xuống Irvine vào ngày 29 tháng Một. Trong suốt hành trình Oculus đã đi, đến thời điểm này, các nhân viên đã quen với việc đón tiếp các vị khách “VIP”, nhưng chuyến ghé thăm của Zuckerberg thì, chà, đặc biệt ngầu. Chủ yếu vì họ cho rằng, nếu anh ấy thích những gì mình thấy thì có thể sẽ đạt được một dạng kết hợp VR trên Mạng xã hội của Facebook. (Nhưng phần khác còn vì Zuckerberg đã xuất hiện với một chiếc túi vải của McDonald’s, và đó là nước cờ thông minh để thể hiện hình ảnh người-của-công-chúng.)

Với quỹ thời gian hạn hẹp, Zuckerberg đã trải nghiệm Căn phòng, xem xét một số nguyên mẫu của DK2 và chào hỏi một người mà lâu nay anh vẫn muốn gặp.

“Chào, Palmer,” Zuckerberg ngó đầu vào văn phòng của Luckey. “Tôi là Mark.”

“Tôi biết anh là ai!” Luckey trả lời, đứng dậy bắt tay Zuckerberg.

“Cậu đang có vài thứ thực sự đáng kinh ngạc đấy.”

“Hoàn toàn đồng ý. Thực tế ảo sẽ thay đổi mọi thứ.”

Zuckerberg mỉm cười. Đó là nụ cười mà đến giờ Luckey đã nhận ra: Nụ cười của một tín đồ đích thực.

“Nghe này,” Luckey nói, “tôi là fan cuồng nhiệt và tôi thích những gì anh đã làm với Facebook, nhưng thú thực là tôi cần phải quay lại làm việc vì tôi có một việc rất quan trọng. Nhưng chúng ta nên tán gẫu vào lúc khác.”



“Ồ, được thôi,” Zuckerberg trả lời. “Tôi hoàn toàn hiểu. Cậu cứ quay lại làm việc đi.”

Tối hôm đó, một fan của Oculus đã đăng tin sốt dẻo sau đây lên Reddit: “Bạn tôi làm việc trong cùng tòa nhà với Oculus, và anh ta đã gặp Mark Zuckerberg đi thang máy lên tầng của Oculus. Mọi người có nghĩ anh ta chỉ đến xem qua thôi không? Hay có [chuyện gì đó] quỷ quyết hơn đang diễn ra?” Bài đăng đã ngay lập tức vấp phải những thái độ hoài nghi – “Nếu bạn của cậu thực sự làm trong cùng tòa nhà, thì ít nhất cậu ta có thể đưa ra bằng chứng chứ” – rồi sau đó chìm vào quên lãng.

Tối hôm sau, vào ngày 30 tháng Một, Iribi và Zuckerberg ăn tối cùng nhau – như Zoufonoun đã “phim trước” – Zuckerberg đã đẩy mục đích của cuộc trò chuyện từ hợp tác lên mua lại.

“Tôi nghĩ các anh sẽ ở vị thế mạnh hơn rất nhiều nếu làm việc này cùng chúng tôi thay vì làm độc lập,” Zuckerberg nói với Iribi. Sau đó, trong suốt bữa tối – và thậm chí còn được làm rõ hơn nữa qua email hai ngày sau đó – Zuckerberg đã phác thảo ra “một số cách quan trọng nhất” mà anh tin rằng, qua đó Oculus sẽ được định vị nếu Facebook mua lại:

“Các anh sẽ có một phiên bản Metaverse được thiết kế hiệu quả với trải nghiệm mạng xã hội Facebook cho phiên bản 1. Đây sẽ là một trong những “ứng dụng sát thủ” của nền tảng, nếu không muốn nói là ứng dụng quan trọng nhất và duy nhất. Hãy nhớ rằng 1,25 tỉ người đang sử dụng Facebook và mọi người dành >20% thời gian trên điện thoại. 20% kia nó gấp 10 lần lượng trung bình người ta dùng cho một ứng dụng trên điện thoại, máy tính bảng và máy tính, vì vậy tôi hi vọng Facebook cũng sẽ sớm xuất hiện trong VR.”

- “Nếu các anh hợp tác với chúng tôi, chúng tôi sẽ phát triển trải nghiệm này chỉ dành riêng cho các anh và không xây dựng bất kì trải nghiệm Facebook nào cho bất kì nền tảng VR nào khác. Điều này sẽ đưa Oculus trở thành tiêu chuẩn và khiến các nền tảng VR khác rất khó theo kịp nền tảng của



các anh. Ngược lại, nếu chúng ta không hợp tác với nhau, thì sẽ là vô nghĩa đối với chúng tôi khi xây dựng nền tảng của các anh trong ít nhất 5 năm cho đến khi nó đạt được 50-100 triệu đơn vị.”

- “Tương tự, chúng tôi cũng sẽ cố đưa các nhà phát triển trò chơi và studio khác vào nền tảng. Hiện tại có rất nhiều người quan tâm, nhưng rất khó để chuyển họ từ bước thử nghiệm đến chỗ thực sự cam kết. Chúng tôi sẽ giúp các anh bằng việc phát đi tín hiệu rằng chúng tôi đang đầu tư mạnh tay, bằng cách cung cấp nhiều ưu đãi cho các nhà phát triển và giúp phát triển nền tảng nhanh hơn. Điều này sẽ hợp nhất hoạt động phát triển xung quanh hệ sinh thái của các anh. Không có chúng tôi, phần còn lại của nền tảng nội dung mà các anh xây dựng sẽ yếu hơn trong ít nhất là vài năm tới.”
- “Chúng tôi có thể giảm giá thành sản phẩm của các anh và do đó giúp phân phối sản phẩm nhanh hơn. Chúng tôi có thể làm giảm gần một nửa chi phí thiết bị bằng cách không yêu cầu trả trước lợi nhuận và thực hiện nhiều hoạt động marketing thông qua các đối tác của mình. Chúng tôi có thể cắt giảm một cách đáng kể chi phí thiết bị tất cả trong một, cộng với chi phí máy tính, bằng cách yêu cầu các đối tác ODM của mình xây dựng các chi tiết kỹ thuật của các anh, rồi bán cho chúng tôi với giá gần như bằng giá thành. Nếu các anh tự làm chuyện này, các anh sẽ phải tính giá cao hơn và nền tảng sẽ phát triển chậm hơn.”
- “Chúng tôi có thể cung cấp vốn để các anh có thể sản xuất nhiều đơn vị hơn và phân phối chúng nhanh hơn nhiều. Nếu các anh tự làm chuyện này, các anh sẽ cần phải huy động rất nhiều vốn, hoặc các anh sẽ phải đợi đến khi thu về đủ lợi nhuận để tái đầu tư vào việc sản xuất nhiều đơn vị hơn – quá trình này sẽ rất chậm.”



- “Chúng tôi có thể giám rủi ro đáng kể cho hoạt động phát triển sản phẩm của các anh, và giúp các anh ra mắt phiên bản 1 nhanh hơn bằng cách cho phép các anh sử dụng công cụ thanh toán, phần mềm nền tảng và các hệ thống khác như nhận dạng giọng nói, công cụ quốc tế hóa của chúng tôi. Tất cả những hệ thống này đã được chứng minh tính hiệu quả. Chúng tôi đang sử dụng chúng trong hoạt động sản xuất ngày nay và các anh chỉ cần cài vào là xong. Nếu các anh tự làm chuyện này, các anh đang phải trông cậy vào một nhóm các nhà thầu ở Trung Quốc.”
- “Chúng tôi có thể phát triển mạnh đội ngũ kỹ sư của các anh với những nhân sự chất lượng rất cao. Tất nhiên các anh có khả năng thuê được một số người chất lượng cao mà không cần chúng tôi, nhưng sẽ dễ dàng hơn nhiều nếu có chúng tôi. Chúng tôi cũng có những quản lý giỏi, có thể tham gia vào đội ngũ của các anh để giúp các anh mở rộng. Đây là điều mà Kevin Systrom nói, nó đã giúp Instagram kể từ khi gia nhập với chúng tôi. Các anh cũng có thể sử dụng dịch vụ khách hàng, đội ngũ pháp lí và tài chính của chúng tôi mà không phải dành nhiều thời gian cho việc này, nếu các anh muốn.”

Tối hôm đó, và suốt ngày hôm sau, nhóm điều hành của Oculus đã tổ chức các cuộc thảo luận để bàn bạc xem liệu đây có phải là điều mà họ nghiêm túc quan tâm và muốn thực hiện hay không. Như Iribe đã dự đoán, các thành viên ban điều hành không quan tâm lắm đến việc bán công ty. Mặc dù vậy, cũng giống anh, họ nghĩ rằng Facebook đã đưa ra một lời đề nghị bất ngờ, dựa trên thực tế là Facebook không có chút dấu ấn nào trong ngành game. Lời đề nghị đó có thể cung cấp cho Oculus những nguồn lực mà họ cần để mang VR giá cả phải chăng đến với người chơi, và sau đó mở rộng khả năng tiếp cận đến tệp khách hàng rộng hơn, chính thống hơn.



“Từ mà Mark liên tục sử dụng là *tăng áp*,” Iribe thuật lại cho mọi người. Ý anh ta là Facebook sẽ cung cấp cho Oculus những nguồn lực để đẩy nhanh sứ mệnh của họ. Đó là một luận điểm hấp dẫn với nhiều thành viên trong nhóm, nhưng với một số người như Luckey và Patel, chuyện hấp dẫn hơn chính là cái ý tưởng: Nếu Facebook đặt cược lớn như vậy vào thực tế ảo thì nó sẽ tạo ra hiệu ứng gợn sóng, chắc chắn đảm bảo rằng lần này, VR không thể thất bại.

Trong vài ngày tiếp theo, khi các thành viên điều hành cân nhắc những ưu điểm và nhược điểm của một thương vụ mua lại, quan điểm đã thay đổi từ “không quan tâm đến việc bán công ty” sang cái gì đó đại loại như “cởi mở với ý tưởng này”. Giá phải... hợp lí.



Bốn tỉ đô-la

“Hãy đảm bảo tính bảo mật về lời đề nghị đó trong phạm vi ban quản trị,” Iribe viết cho các thành viên hội đồng quản trị của Oculus vào ngày 2 tháng Hai. “Chúng ta đã nói với họ rằng chúng ta thà xây dựng tiếp chứ không bán, trừ khi con số là 4. Khá chắc chắn là họ sẽ thông qua thôi.”

“Tôi chắc chắn rằng đây là một quyết định rất khó khăn,” Santo Politi, đối tác ở Spark Capital trả lời. “Tôi muốn anh biết rằng tôi thực sự đánh giá cao anh và đội của anh đã tận tâm xem xét thấu đáo tiềm năng của chúng ta. Đề nghị này là một sự xác nhận cực kì mạnh mẽ cho những gì chúng ta đang làm. Tôi rất vui vì chúng ta không bán từ sớm.”

“Nói hay lắm, Santo,” Antonio Rodriguez của Matrix Partners tiếp lời. “Tôi hoàn toàn đồng ý rằng đây là một vụ đặt cược nền tảng mà chúng ta nên tiếp tục và tôi có lời khen ngợi gan hùm của các anh khi nhìn nhận nó theo hướng đó.”



TÙ: Mark Zuckerberg

NGÀY: 1 tháng Hai năm 2014

CHỦ ĐỀ: Một vài suy nghĩ

Tôi lấy làm thất vọng khi cuộc trao đổi với các nhà đầu tư của anh đã làm tăng mức giá kì vọng của các anh lên một mức mà nếu chúng ta có thảo luận thêm cũng vô ích. Tôi cảm thấy chúng tôi vẫn đang trong giai đoạn tìm hiểu công ty và đội của anh, và những cuộc thảo luận ấy rất thú vị.

Bây giờ, có thể anh nghĩ, rằng từ góc độ sứ mệnh, chuyện này có ý nghĩa, nhưng về mặt tài chính, anh không nghĩ rằng đây là cơ hội tốt nhất. Tôi thực sự không đồng ý với điều đó. Ngay cả khi chúng tôi giả định rằng các anh sẽ được định giá 3-4 tỉ đô-la khi các anh đạt được các mục tiêu đề ra, thì sau khi anh tính đến giá trị hiện tại của giá trị tương lai đó, độ loãng mà anh sẽ gặp phải trên đường đạt được điều đó, quyền lợi cổ phần cộng thêm mà anh sẽ nhận được từ chúng tôi và sự tăng trưởng tiềm năng của cổ phiếu Facebook, hóa ra là một giá trị thấp hơn nhiều hiện nay lại tương đương với mức giá mà các anh đang tìm kiếm cho thời điểm cuối 2015 hoặc xa hơn. Nếu chúng ta có thể thảo luận và đi đến thống nhất về một vài giả định này, thì có lẽ chúng ta sẽ tìm ra được một cấu trúc thỏa thuận hợp lí.

Tuy nhiên, đến cuối cùng, lí do để làm việc này nên là cái gì sẽ mang lại cho Oculus, và VR cơ hội lớn nhất để trở thành tiêu chuẩn về VR cho cả thế giới. Các anh sẽ có cơ hội lớn hơn nhiều để đạt được điều này với tài nguyên và hạ tầng của chúng tôi. Và trong tương lai, khi các anh nhìn lại quyết định này, tôi nghĩ đó mới là điều quan trọng nhất.



Nếu anh vẫn sẵn lòng thảo luận về chuyện này, hãy cho tôi biết. Tôi vẫn thích dành nhiều thời gian với cả nhóm của anh và mời họ đến đây vào tuần này. Tôi cũng rất muốn trình bày với anh về cách thức định giá của tôi nếu anh muốn gọi cho tôi và tôi nay hoặc sáng mai.

-MARK

Iribé quyết định gọi cho Zuckerberg, nhưng anh sớm nhận ra rằng, tại thời điểm này sẽ không có thỏa thuận nào diễn ra. Mặc dù vậy, Iribé muốn duy trì mối quan hệ của mình với Zuckerberg nên đã quyết định gửi cho CEO này một email tuyên bố, “người chúng tôi muốn cùng hợp tác để thay đổi thế giới sẽ không có ai ngoài anh, Chris, Cory, Amin và đội ngũ Facebook... Nếu bây giờ không phải thời điểm thích hợp, nhóm chúng tôi sẽ rất hào hứng thảo luận tiếp về việc hợp tác sau phiên bản 1. Rồi Facebook và Oculus sẽ chinh phục thế giới.”

Mặc dù các cuộc đàm phán mua lại đã kết thúc, Zuckerberg vẫn rất quan tâm đến thực tế ảo. Vì vậy, vào ngày 15 tháng Hai, anh và Ondrejka bay tới Stanford và thăm Phòng thí nghiệm Tương tác Người ảo của Jeremy Bailenson. Cuối ngày hôm đó, Zuckerberg nhắn tin cho Amin Zoufonoun.

Mark Zuckerberg: Tôi vừa đến phòng thí nghiệm VR này tại Stanford và nó thực sự tuyệt vời.

Mark Zuckerberg: Nó cũng giúp tôi khẳng định rằng Oculus đang vượt xa tất cả mọi người

Amin Zoufonoun: Có học hỏi được điều gì khác hay ho về VR không? Tôi đoán lần tới chúng ta có thể nói về nó.



Mark Zuckerberg: Khó có thể thuyết phục Oculus đồng ý với giá thấp hơn số mà chúng ta đã thảo luận. Hiện tại các thị trường đang sẵn sàng trả nhiều hơn cho nó khi nó hoạt động độc lập.

Cụ thể, Zuck đang nói về một thông báo gần đây của Jawbone rằng, họ sẽ huy động tiền ở mức định giá 3,3 tỉ đô-la.

Amin Zoufonoun: Có lẽ anh đúng, đặc biệt là khi sự quan tâm và lời bàn tán mà họ đang nhận được hiện nay đã lên tới đỉnh điểm.

Mark Zuckerberg: Ngoài ra, tôi vừa nói chuyện với Reed Hastings về Oculus, ông ấy phản ứng tích cực đối với việc đó.

Amin Zoufonoun: Thú vị đấy.

Mark Zuckerberg: Quan điểm của ông ấy là ở quy mô của chúng ta, chúng ta nên đặt một vài ván cược lớn như thế này, và có vẻ như đây là một vụ cược hợp lí.



Không lâu sau khi những cuộc trao đổi với Facebook kết thúc, Iribé và Mitchell qua phía Bắc Washington, đến Bellevue, để đón Abrash và Binstock đi ăn tối tại một nhà hàng tên là Thai Chef. Họ nhanh chóng hiểu ra rằng nơi đây có ý nghĩa đặc biệt với riêng Abrash.



"Đây chính là nơi mà tôi đã gặp John năm 1994," ý ông là John Carmack. "Thực ra đó là lần thứ hai tôi trực tiếp gặp anh ấy."

Lần đầu tiên là vào năm 1993, khi Carmack từ Dallas đến thăm mẹ (sống ở Seattle). Khi ở trong thị trấn, anh và Abrash gặp nhau để ăn trưa, và trong bữa trưa đó, Carmack mời ông về làm việc tại Id.

Nếu vào lúc khác thì có lẽ Abrash đã bị cám dỗ. Nhưng khi đó, ông đang làm việc tại Microsoft, với vai trò trưởng nhóm đồ họa của Windows NT, và không có hứng thú với việc thay đổi (đặc biệt là khi các quyền chọn ở Microsoft của ông vẫn còn hiệu lực).

"Ờ, một năm sau, John quay lại," Abrash kể tiếp. "Và chúng tôi đã đi ăn tối ở đây, và anh ấy bắt đầu nói về tầm nhìn của mình. Anh ta định tìm ra cách cho phép mọi người xây dựng những máy chủ bền bỉ, và những máy chủ đó có thể liên kết với nhau, bạn có thể thêm các tính năng vào đó. Về cơ bản nó sẽ lớn mạnh dần thành không gian mạng. Tôi nhớ John đã nói về tầm nhìn của mình khoảng hai tiếng đồng hồ. Rồi anh ấy nói: Vậy, anh có muốn đến làm ở Id không?"

"Và thực sự là tôi vẫn nói không."

Iribe, Mitchell và Binstock cười ngặt nghẽo.

"Anh ấy hỏi tại sao không. Tôi nói rằng tôi còn quyền chọn ở Microsoft. Anh ấy nói sẽ đi nói chuyện với các đối tác của mình để có được một số cổ phần vốn chủ sở hữu trong công ty. Và khi anh ấy làm như vậy, tôi nói, gần đây, tôi đã đọc *Snow Crash*. Vì vậy, tất cả mọi thứ mà John đang mô tả có vẻ rất thú vị, cơ hội này có vẻ rất thú vị, và các cậu biết sao không? Nó *thực sự* thú vị! Nhưng có lẽ tôi sẽ không nói đồng ý, và có lẽ tôi sẽ không ngồi đây lúc này, nếu tôi không đọc *Snow Crash* và phải lòng cái ý tưởng về Metaverse."

Những lời ngày nghe như rót mật vào tai Iribe và Mitchell. Họ cũng muốn bữa tối này kết thúc giống như chuyện đã diễn ra trong cùng nhà hàng này 20 năm về trước: Abrash đồng ý với một cơ hội mới. Trong vài



giờ tiếp theo, Iribe và Mitchell đã nỗ lực để bán ý tưởng hợp tác của mình, đề nghị cõ phần, quyền tự chủ và cơ hội để *thực sự* cho ra đời một sản phẩm tuyệt đỉnh.

Điểm cuối cùng này là một cú đánh vào thái độ không sẵn sàng biến bộ kính VR của riêng họ thành sản phẩm thị trường. Kể cả nếu Valve thực sự nghiêm túc trong việc ra mắt một bộ kính thì có lẽ họ cũng phải thuê ngoài và chuyển phần lớn rủi ro cho các đối tác phần cứng khác, như cách họ đã làm với Steam Box trong năm qua. Abrash và Binstock có thực sự muốn trải nghiệm cảm giác *déjà vu* đó nữa không? Tại sao phải bằng lòng với điều đó khi họ có cơ hội làm một phần của thứ gì đó thực sự đặc biệt?

“Chúng tôi đã từ chối Mark Zuckerberg!” Iribe nhắc họ. “Abrash, ông đã nói ông nghĩ rằng đó sẽ là Microsoft, nhưng tôi nghĩ đó có thể là Oculus và chúng tôi đã cam kết kiểm đú số tiền đó để làm việc này. Andreessen đã cam kết sẽ giúp chúng tôi đi tìm thêm vốn. Nhưng chúng tôi cần cả hai người tham gia cùng chúng tôi.”

Khi bữa tối gần kết thúc, Iribe và Mitchell cảm thấy đã truyền tải thông điệp của mình một cách hiệu quả. Tuy nhiên, mọi chuyện cũng có thể chẳng đi đến đâu, cả Abrash và Binstock đều không sẵn sàng ‘bóp cò’. Vì vậy, không lâu sau, Iribe quyết định đã đến lúc phải gọi quân tiếp viện: Chris Dixon và Marc Andreessen.

Andreessen và Dixon rất vui lòng được giúp đỡ. Họ bay đến và giúp Iribe và Mitchell cống cỗ sức mạnh của Oculus trong một cuộc gặp với Abrash và Binstock tại Seattle Hyatt.

Nhưng ngay cả khi có sự hỗ trợ của hai nhà đầu tư mạo hiểm hàng đầu này, Abrash và Binstock vẫn lưỡng lự. Rồi Iribe đã nói một điều với Binstock, một điều dường như cuối cùng cũng đẩy được anh ta bước qua ranh giới.

“Anh biết rằng để VR thành công, Rift *phải* đạt đến trạng thái tốt nhất có thể. Và nếu không có anh tham gia, có khả năng chúng tôi không



thể làm Rift tốt như đáng lẽ nó có thể nếu anh ở đó. Anh cảm thấy sao về điều đó?"

"Tôi sẽ không bao giờ tha thứ cho mình," Binstock trả lời. Nhưng trong một phần nghìn giây – khi lời đồng ý đã chực chờ trên môi – anh vẫn cảm thấy lòng trung thành với đội của mình tại Valve, và vẫn cần phải suy nghĩ thêm về chuyện này.

CHƯƠNG 30

THƯƠNG VỤ BLUE'S CLUE

Tháng Hai – tháng Ba năm 2014

Mệt mỏi đập tay vào điện thoại, Luckey tắt bài hát đánh thức cậu mỗi ngày: Ca khúc chủ đề của *Sword Art Online*. Và như Edelmann đã từng chỉ ra, giai điệu chủ đạo của một bộ anime về thực tế ảo này quả thực rất thích hợp để làm nhạc chuông lôi cậu ra khỏi giường mỗi sáng.

Thông thường, sau khi thức dậy, Luckey sẽ tắm, đánh răng, có thể ăn gì đó rồi đến văn phòng trong chiếc Honda Insight của mình. Nhưng vào ngày 21 tháng Hai, lịch trình này thay đổi một chút vì Edelmann, người đã kiếm được một công việc tại Disneyland vào tháng trước, cần phải đi làm sớm vào sáng hôm đó, đã lấy xe đi.

“Joe,” Luckey gọi Chen đang sống ở gần đó, “anh cho em đi nhò đến văn phòng được không?”

“Quá muộn rồi! Tôi đã đến nơi rồi.”

“Ý anh là... anh dậy rồi và đang sở hữu một chiếc xe hơi. Tuyệt! Anh có thể đến đón em.”

“Có cố gắng đấy.”

“Thôi nào! Em ở rất gần anh mà!”



Đúng là Luckey ở khá gần Chen, chỉ cách khoảng 6km. Nhưng Chen muốn cậu bạn mình phải đỡ mồ hôi đôi chút. “Tôi có một ý tưởng hay hơn,” anh nói. “Vì cậu biết đấy, cậu đang béo phì rồi: Sao cậu không *chạy* đến văn phòng đi?”

Tất nhiên, Chen đang mỉa mai. Nhưng Luckey đã xử lí gợi ý này và kết luận rằng, vì cậu và các đồng nghiệp đều đang ở trong cuộc đua giảm cân quy mô toàn công ty – “Thử thách Giảm cân Oculus” – và vì cậu đã từng tham gia vài đường chạy xuyên quốc gia vài năm trước, nên đây quả thực là một ý tưởng tuyệt vời.

“Okay!” Luckey trả lời. “Gặp anh sau khoảng nửa tiếng nữa nhé.”

“Khoan! Gì hả? Thư giãn đi, tôi sẽ đến đón cậu, 10 phút nữa nhé.”

“Lúc đó thì quá muộn rồi. Chắc lúc đấy em đã ở ngoài đường và lao đi như một con gió!”

Với bài hát *Eye of the Tiger* đang vang lên trong đầu, Luckey mặc quần áo, sẵn sàng cho một “chuyến đi làm” đậm mồ hôi. Tuy nhiên, việc này gặp chút vấn đề, vì tủ quần áo của cậu chỉ toàn áo sơ-mi Hawaii, quần soóc và dép xỏ ngón. Thậm chí không có lấy một đôi giày phù hợp. Không, chờ đã, cậu nhớ ra: Chen đã mua cho cậu một đôi sneaker màu đen ở CES!

Thế là – *Risin' up back on the streeeet* – Luckey chộp lấy đôi sneaker – *Did my time* – trong một chiếc áo phông màu xám – *took my chances* – cậu xỏ chân vào cái quần pajama American Flag thoải mái – *just a man and his will to survive*.

Chạy ra khỏi căn hộ của mình, Luckey cảm thấy khá vui. Đặc biệt là khi chạy qua những chiếc xe bấm còi inh ỏi để ủng hộ nỗ lực của cậu. Một số tài xế, có lẽ đang cảm thấy dâng trào lòng ái quốc do Thế vận hội mùa Đông đang diễn ra ở Sochi, đã hạ cửa sổ xuống để hét lên “HOA-KỲ! HOA-KỲ!”

Khi đã bắt được nhịp, đầu óc Luckey bắt đầu minh mẫn và vừa chạy trên phố, cậu vừa suy nghĩ về Facebook. Chuyện gì sẽ xảy ra nếu Oculus



được mua lại, nhưng phần nhiều, cậu đang nghĩ đến thỏa thuận mua lại có vẻ quá sức bất ngờ mà Facebook vừa công bố chỉ hai ngày trước – mua WhatsApp với giá 19 tỉ đô-la.



Những mong đợi về lần kết hợp với Facebook

Ngày 24 tháng Tám, nhà báo David Kirkpatrick mời Mark Zuckerberg lên sân khấu tại Đại hội Thế giới Di động (Mobile World Congress) ở Barcelona để trình bày bài phát biểu trọng tâm của sự kiện. Ban đầu, họ đã lên kế hoạch thảo luận về sáng kiến Internet.org của Facebook, nhưng Kirkpatrick muốn chí ít cũng phải bắt đầu bằng việc hỏi về tin tức đã làm chấn động Thung lũng Silicon.

“Tất cả mọi người đều bàn tán về nó trong suốt tuần qua,” Kirkpatrick nói. “Anh đã mua WhatsApp với giá 19 tỉ đô-la. Khi chúng tôi đã vượt qua được cú sốc, vài người trong chúng tôi cũng cảm thấy chuyện này có thể hiểu được. Nhưng hãy cho chúng tôi biết, tại đây, tại Đại hội Thế giới Di động, sự kiện quy tụ những hằng truyền thông di động tầm cõi thế giới, rằng, đâu là điểm mà WhatsApp đóng vai trò quan trọng, tại sao anh làm như thế và điều đó có nghĩa là gì?”

“WhatsApp là một công ty tuyệt vời và nó cực kì phù hợp với chúng tôi,” Zuckerberg giải thích. “Đã có gần nửa tỉ người thích sử dụng WhatsApp để nhắn tin. Và nó là ứng dụng hấp dẫn nhất mà chúng tôi đã từng thấy trên thiết bị di động, tính cho đến giờ. Khoảng 70% những người dùng WhatsApp đang sử dụng nó mỗi ngày. Vì vậy, khi chúng tôi có cơ hội tham gia vào hành trình này, tôi thực sự rất phấn khích khi thuyết phục [người đồng sáng lập kiêm CEO] Jan Koum đồng ý với thỏa thuận đó, và giúp anh ấy thực hiện ước mơ kết nối nhiều người hơn nữa.”

Từ văn phòng của mình ở Irvine, Iribé đã theo dõi bài phát biểu của Zuckerberg tại Đại hội Thế giới Di động. Và mặc dù anh đánh giá cao tính hùng biện đầy hào sảng trong phần giải thích ban đầu của Zuckerberg,



nhưng những điều mà anh ta nói tiếp theo, và trong suốt phần còn lại của bài phát biểu mới là thứ đặc biệt thu hút được sự quan tâm của Iribé.

Nói về mức độ phù hợp với Facebook, khi tôi và Jan lần đầu gặp nhau và bắt đầu nói về chuyện này, thực chất chúng tôi đã nói về chuyên, nếu thử kết nối tất cả mọi người, thế giới trông sẽ như thế nào...

Kết nối tất cả mọi người.

Phải đến khi thống nhất được với nhau về tầm nhìn đó, giữa Facebook và WhatsApp, chúng tôi mới bắt đầu nói về những con số và quyết định kí kết. Nhưng tôi nghĩ chính nhờ tầm nhìn đó công ty này mới trở nên cực kì phù hợp: Hướng đến mục tiêu chung là góp phần kết nối tất cả mọi người trên thế giới.

Trước bài phát biểu quan trọng này, Iribé đã biết rằng Facebook muốn “kết nối tất cả mọi người”. Nói cho cùng, rõ ràng đó là sứ mệnh của họ. Nhưng trong 45 phút tiếp theo, anh ta bắt đầu chia sẻ hoàn toàn trên quan điểm cá nhân về ý nghĩa thực sự của sứ mệnh đó, và cách Facebook thực sự đã lên kế hoạch để nỗ lực hoàn thành sứ mệnh cao cả đó.

Hiện tại, cái tôi thực sự muốn tập trung vào là Internet.org và chuyện làm thế nào để có thể xây dựng mô hình này cho ngành công nghiệp này. Thứ đó có thể cung cấp Internet cho, anh biết đấy, 5-6 [tỉ], cuối cùng là cho tất cả mọi người trên thế giới. Và để làm nhu vậy, cần xây dựng được cái sê trỏ thành một mô hình sinh lợi với nhiều người đăng ký hơn cho các nhà mạng và đưa mọi người lên Internet trong một khoảng thời gian ngắn hơn nhiều.

Internet.org là dự án hợp tác giữa Facebook và các nhà mạng di động để cung cấp Internet cho người dùng ở các nước kém phát triển. Mục tiêu, như Zuckerberg mô tả sau đó,



là giảm giá cước xuống một mức vừa túi tiền (lí tưởng nhất là miễn phí) để tất cả mọi người trên thế giới có thể truy cập vào các “dịch vụ cơ bản” trực tuyến – những dịch vụ nhu giá thực phẩm, dự báo thời tiết, nhắn tin, và mạng xã hội.

Chúng tôi nghĩ về nó như một “đoạn đường nối”.

Càng nghĩ về sứ mệnh của Facebook và những vụ mua lại lớn nhất của họ, Iribé càng hiểu rõ hơn về điều này: Chưa hề có một dịch vụ nào trên thế giới tiếp cận được một tỉ người mỗi ngày. Không một mạng lưới truyền hình nào, kể cả trong thời hoàng kim của chúng, từng đạt được xấp xỉ con số đó. CBS? NBC? Không đời nào họ bán được quảng cáo cho một tỉ người mỗi ngày! Và tại đây, ngay lúc này, trong thế giới mới phi thường này, Facebook không chỉ có 1,2 tỉ người dùng, với WhatsApp (500.000 người dùng) và Instagram (200.000 người dùng) có thể họ đang trên đường sở hữu *ba* công ty tỉ đô này. Thậm chí có thể là *bốn*, với tốc độ tăng trưởng của Messenger hiện nay.

Khi Iribé đang mơ mộng về chuyện phải thế nào để lôi kéo được 1 tỉ người vào VR, thì một khán giả đã hỏi Zuckerberg rằng Facebook có còn quan tâm đến việc cổ mua lại Snapchat hay không.

“Ý tôi là,” Zuckerberg trả lời, “sau khi mua xong một công ty với giá 19 tỉ đô-la, có lẽ bạn sẽ cần nghỉ ngơi một thời gian.”

Iribé hi vọng không phải như vậy, vì anh đã lên kế hoạch mở lại các cuộc thảo luận với Zuckerberg.



Nội bộ chia rẽ

“Cập nhật nhanh tình hình,” trưởng bộ phận phụ trách quan hệ với các nhà phát triển của Oculus, Aaron Davies gửi email vào ngày 5 tháng Ba, chia sẻ một số tin tức tốt lành về Mobile VR với nhóm điều hành.



"Hôm qua, Max và tôi đã đến thăm Blizzard... cuộc gặp thuận lợi và rất hữu ích. Cơ hội rõ ràng và phù hợp nhất, cũng có nhiều khả năng dễ được chấp nhận nhất, là Hearthstone. Tôi đã nhận được email cập nhật tình hình cho biết họ đã từng thảo luận về chuyện VR đến sớm hơn họ nghĩ, và đang xem xem VR sẽ có ý nghĩa như thế nào với họ."

Davies hài lòng với những gì đã diễn ra. Mobile VR đã được lên kế hoạch phát hành vào năm 2015, Hearthstone dường như là một ứng dụng sát thủ tiềm năng. Đáng tiếc là Iribi maryl quan tâm tới sự hào hứng của Davies. Chuyện này dẫn đến một chủ đề một lần nữa được đưa lên hàng đầu trong cuộc đấu tranh nội bộ đang diễn ra giữa PC và Mobile VR:

TÙ: Brendan Iribi

CHỦ ĐỀ: RE: Cập nhật về Blizzard

Tôi đã hi vọng anh sẽ đợi tôi và Nate tới. Chúng ta cần phối hợp tốt hơn và đảm bảo rằng thông điệp chính xác.

Tôi không muốn làm nhiều nhà phát triển game PC bất ngờ khi phải chuyển sang thử nghiệm với triệu chứng say chuyển động trên di động mà không có sự chuẩn bị trước.

TÙ: Max Cohen

CHỦ ĐỀ: RE: Cập nhật về Blizzard

Ở đây chúng tôi không hề chạy một chiến dịch truyền tải thông tin sai lệch, Brendan...



TÙ: Brendan Iribe

CHỦ ĐỀ: RE: Cập nhật về Blizzard

Chúng ta đã mồi chài Blizzard một thời gian rồi. Đáng lẽ anh không nên dí mà không có chúng tôi...

Anh nên quay lại văn phòng và tập trung vào SDK di động. Nó vẫn chưa ra làm sao và chưa đạt đến tình trạng mà chúng ta có thể đem ra mắt.

CHUYÊN NGHIỆP LÊN!

Chuyên nghiệp lên? Câu này làm Cohen tức giận. Vì trong mấy tháng qua, đã rất nhiều lần Iribe xem nhẹ dự án di động của Oculus. Nhưng trước khi anh có thể trả lời, Iribe đã nói thêm:

TÙ: Brendan Iribe

CHỦ ĐỀ: RE: Cập nhật về Blizzard

Sản phẩm của Samsung rất gọn gàng và nó là một món đồ chơi phô trương. Nó có gu, nhưng nó không phải là phép màu của VR. Oculus đang thiết kế, xây dựng và đem đến cái phép màu đấy. Chúng ta sẽ tuyên truyền thông điệp này.

Vui lòng quay lại văn phòng và chúng ta sẽ khắc phục vấn đề về thông điệp này.



TÙ: Max Cohen

CHỦ ĐỀ: RE: Cập nhật về Blizzard

Tôi rời căn nhà thân yêu của mình lúc 4:45 sáng nay để bay tới San Francisco, để đàm phán các hợp đồng cho sản phẩm này, và chuyến đi là một thành công to lớn. Nếu anh muốn nói chuyện trực tiếp, tôi sẽ có mặt vào sáng mai.

Chúng ta không có vấn đề về thông điệp. Chúng ta có một vấn đề về việc hỗ trợ thực thi.

Mọi chuyện leo thang kể từ đó cho đến khi David De Martini – người đứng đầu bộ phận phát hành quốc tế của Oculus – bước vào để thực hiện vai trò (đạo già đây anh phải làm ngày càng nhiều hơn): Sứ giả hòa bình.

De Martini đã viết cho Cohen và Iribi:

Điều hay nhất ở chủ đề này là nhiệt huyết của tất cả mọi người đối với chuyện phải làm thứ gì đó tuyệt vời. Nói một cách trung thực, và như chúng ta, đã thảo luận hôm thứ Hai, Mobile là một sản phẩm dễ bán vì nó khá tốt và tốt hơn đôi chút so với cái mà mọi người mong đợi, nó có một ngày phát hành đã được ấn định, một dối tác lớn, và một kế hoạch.

Tất cả những người mà Aaron, Max và tôi nói chuyện đều sẽ quan tâm và đó là một chuyện RẤT tốt. Đó là một chuyện rất tốt, bởi vì Mobile sẽ là nơi đầu tiên họ đưa các trò chơi và ứng dụng lên. Sau đó Max, Aaron và tôi có một kế hoạch ĐỂ ĐUA HỌ BUỐC TÙNG BẬC ĐẾN SỰ VĨ ĐẠI CỦA VR ĐÍCH THỰC – PC... Thực sự chúng ta chưa thể kể một câu chuyện nào đó để



thuyết phục mọi người cam kết với PC ngay bây giờ và chuyện đó cũng không sao cả... Đây là [một] điều tốt, Aaron, Max và tôi đang trao đổi sát sao về chuyện bán cái thực tế thật của Mobile VR (với những khuyết điểm và tất cả mọi thứ).

Nhận xét của De Martini là đủ để kết thúc cuộc chiến. Nhưng đáng tiếc là, sự chia rẽ nội bộ ngày một sâu sắc này vẫn chưa kết thúc.



Valve, một đối thủ cạnh tranh khó nhằn

Cùng lúc đó, Abrash và Binstock ngày càng cảm thấy họ đang lãng phí thời gian ở Valve. Cá hai đều đánh giá cao việc công ty đã cho họ tự do khám phá thực tế ảo, nhưng khi mỗi người đầu tư nhiều hơn vào công nghệ này, thật khó có thể bỏ qua một thực tế rằng, sự đầu tư này dường như không đến từ hai phía. Về khía cạnh tài chính, Valve không săn sàng cam kết nhiều với VR. Và sau khoảng 18 tháng làm việc với công nghệ này, Abrash và Binstock cảm thấy như lập trường của Valve đang liên tục lung lay, và thật phí thời gian khi cứ “banging khuân đung giũa hai dòng nước” như thế này.

Trong kịch bản lí tưởng, họ muốn Valve tự sản xuất một bộ kính VR. Họ biết rằng đây là một đòi hỏi quá lớn, một cam kết sẽ cần bỏ ra hàng trăm triệu đô-la, nếu không muốn nói là hơn. Vì vậy, ngay lúc này, tất cả những gì họ thực sự muốn là được cấp vốn để sản xuất vài nguyên mẫu màn hình nào đó. Hoặc nếu ngay cả chuyện đó cũng chưa thể triển khai trong lúc này, thì ít nhất họ cũng cần một dấu hiệu cho thấy khi nào thì nó có thể khả thi.

Về cơ bản, những gì Abrash và Binstock mong muốn là một sự đảm bảo rằng công việc họ đang làm sẽ ra một kết quả cụ thể nào đó.



Đây không chỉ là một dự án khoa học hay ho, đây không chỉ là thứ để gây ấn tượng với khách đến tham quan, để khiến họ phải trầm trồ. Nói cách khác, như Abrash đã chia sẻ với Binstock tại một quán cà phê trước khi mọi chuyện bắt đầu: Nếu anh muốn một cuộc cách mạng, nếu anh nghĩ rằng mình có khả năng đóng góp, thì anh nên tích cực thúc đẩy nó tiến lên.

Vậy Valve đứng ở đâu? Họ có nhiệt tình muốn thúc đẩy một cuộc cách mạng VR không? Để làm cho ra nhẽ câu hỏi này, Abrash và Binstock đã dành tuần đầu tiên trong tháng Ba để họp với Gabe Newell và ban giám đốc của Valve.

Tuần tiếp theo, trước sự bất ngờ của hầu hết mọi người, Atman Binstock quyết định rời khỏi Valve và chấp nhận lời mời đến Oculus làm việc. Khi được một đồng nghiệp hỏi điều gì đã dẫn đến quyết định này, Binstock thở dài và giải thích rằng, rõt cuộc, "Valve giống một gã mập vui vẻ muốn có nhiều tiền hơn và vui hơn, nhưng lại không sẵn sàng đón nhận bất cứ rủi ro nào cả. Họ không thúc đẩy quá trình nghiên cứu VR. Trên thực tế, tôi cũng không chắc họ có quan tâm đến việc VR thành công hay thất bại không nữa. Trong khi đó Oculus thì khác. Oculus là quả tên lửa, hoặc sẽ biến VR thành hiện thực, hoặc sẽ phát nổ một cách hào hùng. Và tôi muốn làm mọi thứ trong khả năng của mình để giúp đảm bảo cho khả năng thứ nhất."



Ngày 10 tháng Ba, nhiều giờ sau khi chiêu mộ được Atman Binstock làm kiến trúc sư trưởng mới của Oculus, Iribé đã gửi email cho CEO của Valve, Gabe Newell, để nói rằng, "Xin lỗi nếu chúng tôi gây ra nỗi đau cho ngài. Chúng tôi yêu Valve và muốn duy trì mối quan hệ tuyệt vời với Valve. Ngài là nguồn cảm hứng cho tôi, Palmer và toàn thể công ty. Không có ai ngoài Valve mà chúng tôi muốn thay đổi thế giới cùng..."



Ngày hôm sau, Newell đã gửi lại một câu trả lời ngắn gọn: “Vâng, chúng tôi mong được tiếp tục làm việc với tất cả các anh và Atman. Tôi nguôi ngoai đôi chút về chuyện của nhóm VR rồi.”

Iribé cảm thấy nhẹ nhõm, ít nhất là trong một khoảnh khắc. “Mỗi quan hệ của chúng ta với Valve vẫn ổn thỏa,” anh nói với các đồng nghiệp, chuyển tiếp email trao đổi giữa hai người. Nhưng khi các đồng nghiệp của anh đọc nó, họ lại diễn giải theo cách khác.

“Đây là một sự ngầm đe dọa!” Luckey nói với Iribé. Chắc chắn cậu không phải là thành viên duy nhất cảm thấy Iribé hơi ngây thơ, anh đang tiếp tục để sự ngưỡng mộ che mắt đến nỗi không nhìn ra bản chất của Valve: Một đối thủ cạnh tranh với nhiều tài nguyên hơn, nhiều mối quan hệ hơn và một bộ SDK họ đang tích cực thúc đẩy các nhà phát triển sử dụng *thay* cho SDK mà Oculus đang sản xuất.

Mặc dù vậy, Iribé vẫn chọn nhìn nhận vấn đề theo hướng khác. “Tôi nghĩ rằng việc Valve quảng bá VR ngay bây giờ lại là chuyện hay,” anh nói với nhóm vào ngày 14 tháng Ba. “Sẽ không ai sử dụng Steam VR trừ khi nó tốt hơn NHIỀU và tương thích hoàn toàn với trọng bộ phần cứng của chúng ta, điều đơn giản là không thể [làm được]. Bây giờ hãy cùng tìm ra một cách đúng đắn để truyền thông thông điệp này, như vậy nó sẽ không phải là vấn đề trong tương lai.”

“EA đã từng chiến đấu với Steam trong cuộc chiến này,” David De Martini cố gắng cảnh báo Iribé, “họ có nền tảng phổ biến nhất thế giới cho PC game và đang cố gắng trở thành nền tảng thực sự cho VR. Hiện tại họ đang là người đầu tiên tham gia không gian này. Nếu chúng ta dự tính xây dựng một nền tảng mới, chúng ta nên thương lượng với họ ngay để bên cạnh doanh thu VR của mình, chúng ta có được một phần trong doanh số VR của họ nữa. Họ không phải là người xấu, nhưng họ là những doanh nhân hết sức quyết liệt.”

Iribé đánh giá cao quan điểm của De Martini, nhưng Iribé trả lời lại rằng mình không hề lo lắng vì có thể kiểm soát vận mệnh của chính



mình. Sau đó, Iribe đề nghị họ tiếp tục trao đổi về việc này sau GDC (chỉ còn hai ngày nữa sẽ diễn ra), đồng thời cũng làm rõ vài điểm sau:

- “Tôi không muốn lôi Valve vào chuyện chia phần doanh thu từ Steam VR. Điều đó ngụ ý rằng chúng ta đang hỗ trợ họ sở hữu khách hàng.”
- “Chúng ta sẽ sở hữu khách hàng. Sản phẩm của chúng ta, nền tảng của chúng ta, khách hàng của chúng ta.”
- “Mỗi bước đi của chúng ta nên tập trung vào việc mang lại trải nghiệm VR tốt nhất.”



Tiếp tục thương thảo với Facebook

Iribe nhận được email từ Mark Zuckerberg mời Iribe đến thăm nhà anh ta ở Fair Oaks vào Chủ nhật tuần đó. Mark muốn cùng nhau nói chuyện trực tiếp về việc mua lại Oculus. Cứ dẫn theo bất cứ ai mà anh thích, Zuckerberg nói. Anh ta kết thúc bằng chín từ mà Iribe rất thích nghe: Tôi không thích lãng phí thời gian của anh.

“Mark biết chúng ta đang đứng ở đâu,” Iribe nói với nhóm điều hành trong một phòng hội nghị. “Và anh ấy nói anh ấy sẽ không lãng phí thời gian của chúng ta...”

Mặc dù vậy, xem ra không thể có chuyện Zuckerberg đột nhiên săn lòng trả 4 tỉ đô-la. Vậy tất cả đều mong đợi con số đề nghị nào từ anh ta? Và quan trọng hơn: Con số này phải cao đến mức nào để mọi người cùng đồng ý bán cho Facebook?

“Một tỉ thì sao?” một người hỏi cả nhóm.

Không thể nào, quá thấp.

1,5 tỉ đô-la thì sao?

“Tuyệt đối không,” Iribe nói, “Chúng ta không chấp nhận con số nào không bắt đầu bằng số 2 đằng trước.”



Luckey và Malamed liếc nhau – cả hai đều nghĩ rằng, chà, vẫn có rất nhiều con số tuyệt vời bắt đầu bằng số 1 ở đằng trước – nhưng Iribe muốn nhiều hơn, và anh tin rằng mình có thể có được nó. Anh tin rằng mình thậm chí có thể kiếm được tối 3 tỉ đô-la từ Zuckerberg, về cơ bản là cao gấp đôi so với đòi hỏi của tất cả mọi người trong căn phòng đó. Tất cả mọi người ngoại trừ Mike Antonov. Mike không chỉ nghĩ rằng Oculus đáng giá hơn thế nhiều, mà anh còn không thực sự muốn bán công ty với bất kì giá nào. Càng nghĩ về nó, anh càng không muốn từ bỏ sự tự do của việc duy trì công ty độc lập.

"Nhưng chúng ta vốn đã từ bỏ sự tự do đó rồi," Iribe phản bác. "Chúng ta vốn đã có những nhà đầu tư sở hữu cổ phần khổng lồ trong công ty."

Đây là một luận điểm xác đáng, Antonov thừa nhận. Nhưng dù sao thì Iribe biết ý của bạn mình là gì. Họ đã trải qua chuyện này trước đây. Mới ba năm trước, họ đã bán đứa con của mình cho Autodesk, và Antonov đang cảnh giác trước việc mất tự do thêm một lần nữa.

Iribe hiểu nguồn cơn phản ứng của Antonov, và bão đảm với anh không cần phải đưa ra quyết định cuối cùng ngay hôm đó. Đây là cả một quá trình, sẽ cần nhiều thời gian để quyết định thêm. Chuyện quan trọng duy nhất trong lúc này là Iribe cần mọi người chúc phúc trước khi anh gặp Zuckerberg vào cuối tuần đó để xem CEO của Facebook sẽ nói gì.



Vào ngày 16 tháng Ba, một ngày trước khi bắt đầu GDC và ba ngày trước khi bắt đầu nhận đơn hàng đặt trước cho DK2, Iribe bay tới San Francisco. Nhưng trước khi đến nhà Zuckerberg, anh ngồi uống cà phê với người anh đã yêu cầu đi cùng mình ngày hôm đó: John Carmack.



Tại sao lại là Carmack? Tại sao không phải là Luckey hay Mitchell hay Antonov, cộng sự lâu năm của anh? Bởi vì, Iribe lập luận rằng nếu anh là Mark, anh sẽ muốn nghe lời nhận xét từ chính “cha đõi đầu của game trên PC”, người đã kinh qua rất nhiều lần chuyển đổi nền tảng trước đó. Carmack là người có cảm quan lập trình viên sâu sắc nhất, thuần khiết nhất và tinh thông kỹ thuật nhất.

“Tôi nghĩ rằng điều quan trọng là anh chia sẻ được tầm nhìn của mình trong khoảng 30 phút,” Iribe nói với Carmack, khi họ vạch ra đường đi nước bước trong một tiệm cà phê. “Có lẽ Mark sẽ có vô số câu hỏi, anh và tôi sẽ trả lời chúng, rồi anh có thể quay lại Dallas, còn tôi sẽ hoàn tất cuộc thảo luận một-một với Mark. Nghe ổn không?”

Ôn. Nhất là vì Carmack đã cho rằng nhẽ ra Iribe nên chấp nhận đề nghị của Facebook từ ngay vòng đầu tiên! Tự tin trước buổi gặp họ sắp tham gia, Iribe và Carmack bắt taxi đến nhà của CEO Facebook.

“Cảm ơn các anh rất nhiều vì đã đến đây!” Zuckerberg chào mừng họ. Nếu Iribe hay Carmack có cảm thấy căng thẳng đi chang nữa, thì phong thái tự tin bẩm sinh của Zuckerberg đã xua tan tất cả. “Tôi vừa gọi một chiếc pizza,” anh ta vừa nói vừa cười, rồi dẫn khách ra một khoảng sân. Trong bóng râm của cái ban công nhỏ, họ ngồi ăn cùng nhau.

“Sao anh không nói cho Mark nghe về việc anh thấy tất cả chuyện này sẽ đi đến đâu nhỉ,” Iribe gợi ý với Carmack.

“Tôi nhìn thấy một thế giới trong tương lai, nơi không có các loại màn hình,” Carmack nói. “Vì chúng ta đã có kính. Tất cả mọi người đều có màn hình ảo – ở mọi nơi, mọi lúc. Và chẳng mấy chốc, chúng ta sẽ nhìn lại và thấy những thứ chúng ta có đây, thùng máy tính và máy console cổ lỗ sĩ, và những chiếc ti-vi treo trên tường, thật là ‘thô sơ’.”

Carmack là một diễn giả đáng kinh ngạc. Người này nổi tiếng với những bài phát biểu quan trọng và có lúc, anh có thể nói nhiều giờ đồng hồ mà trông như không cần nghỉ lấy hơi. Anh có một mô hình nhận thức cho tất cả những chi tiết kỹ thuật sẽ hoạt động. Và trong khi Carmack



trình bày tổng quan về những gì anh hình dung, Iribi nhìn xuống cánh tay của mình và nhận ra bàn thân đang nổi da gà.

“Ô, tuyệt, tôi đồng ý,” Zuckerberg nói. Không lâu sau, Carmack đã để Iribi và Zuckerberg một mình bàn chuyện làm ăn.

Đến thời điểm này, chuyện Zuckerberg muốn đi đến một thỏa thuận đã rõ ràng, nhưng anh ta vẫn chưa sẵn lòng chấp nhận con số mà Iribi đã đưa ra hồi tháng Một. Bốn tí thực sự là quá nhiều. Zuckerberg sẵn sàng trả gần 3 tỉ đô-la, và thiết kế thỏa thuận theo một cách có thể đặc biệt tưởng thưởng và khuyến khích các nhân viên của Oculus.

“Tôi cam kết sẽ làm như vậy,” Zuckerberg khẳng định. “Tôi cần thuyết phục toàn bộ người của mình đã. Trong lúc đó, tôi có một yêu cầu: Anh sẽ không đi nói chuyện với bất kì ai khác, anh sẽ không dùng thỏa thuận này để tìm kiếm người trả giá cao hơn.”



“Chúng ta hoàn toàn nên ra giá cao hơn!” Luckey nói đùa khi nhóm điều hành bắt đầu thảo luận về chuyện họ định đặt mã nội bộ là “Blue’s Clues”. Nhưng với việc GDC đã khởi động và DK2 bắt đầu nhận đơn đặt trước, thật khó để mà tìm ra thời gian nói về Blue’s Clues.

Một bữa tối tại nhà Zuckerberg đã được lên kế hoạch vào cuối tuần. Nhóm điều hành của Oculus rất phấn khích khi được bẻ bánh mì cùng Zuckerberg và các thành viên chủ chốt trong đội của anh ta. Nhưng trước khi điều đó xảy ra, sự phấn khích của họ đã bị giảm đi ít nhiều bởi một sự phản bội tại GDC.

“VR luôn là giấc mơ của nhiều người sáng tạo game kể từ khi trò chơi máy tính được phát minh,” Shuhei Yoshida, Chủ tịch World-wide Studios của Sony Computer Entertainment, giải thích. “Nhiều người trong chúng tôi tại PlayStation đã mơ về VR và ý nghĩa của nó đối với



những tựa game mà chúng tôi tạo ra.” Rồi, sau vài phút mô tả Sony Panel mập mờ khó hiểu, Yoshida tiết lộ một tin hệ trọng: “Tôi rất vui mừng được giới thiệu Project Morpheus, một hệ thống thực tế ảo cho PlayStation 4.”

Đám đông reo hò. Tất nhiên, đây là tin tức rất quan trọng, nhưng nó hoàn toàn không đồng nghĩa với sự phản bội. Sự phản bội đến sau đó 45 phút, trong bài thuyết trình của Sony, khi Anton Mikhailov, từ bộ phận Nghiên cứu & phát triển của Sony, thông báo rằng họ “rất phẫn khích khi được làm việc với CCP để đem game Eve: Valkyrie của họ đến với *devkit* của chúng tôi.” Đặc biệt là vì “nó là một trong những tựa game đầu tiên được xây dựng cho VR và nó đã xuất hiện.”

Đúng, nó là một trong những tựa game đầu tiên được xây dựng riêng cho VR... vì nó đã được xây dựng cho Oculus, và phần lớn được tài trợ bởi Oculus! Đổi lại, CCP đã cho phép Oculus độc quyền phân phối game của họ. Vậy chuyện quái gì vừa xảy ra vậy?



Một trong những rào cản cuối cùng trong việc chốt hạ thỏa thuận với Facebook là lấy được chữ ký của Carmack. Cũng nhu lúc chiêu mộ anh về Oculus, chuyện này cần phải thông qua Katherine Anna Kang, vợ kiêm giám đốc kinh doanh của anh. Cuối tuần đó cô ấy không được khỏe, khiến cho việc chốt thỏa thuận trở nên khó khăn – nhưng cái còn khó hơn nữa là những yêu cầu của cô ấy về việc Carmack phải được nhận trước hơn 10 triệu đô-la, và anh phải nhận được sự bảo đảm từ Facebook. Để nếu công ty cũ đâm đơn kiện anh thì Facebook sẽ có trách nhiệm thanh toán những chi phí đó.

“Oculus đã chọc phải một tổ ong,” Kang viết cho Amin Zoufonoun, Phó chủ tịch Facebook, vào ngày 23 tháng Ba. “Và chúng tôi không nên chịu trách nhiệm cho chuyện đó. Nếu có phán quyết từ một thẩm phán hoặc bồi thẩm đoàn điên rồ nào đó, thì chúng tôi không sẵn lòng mạo hiểm tài sản cá nhân của mình.”



“Chuyện Carmack khiến tôi hơi lo ngại,” Zoufonoun nhắn tin cho Zuckerberg qua WhatsApp vào ngày hôm sau.

“Đúng, nó cũng khiến tôi lo ngại,” Zuckerberg trả lời. Và cả cái thực tế là anh nhận thấy Carmack “vụng về trong giao tiếp xã hội” (và Kang thì “điên rồ”).

Mặc dù vậy, Facebook vẫn đồng ý bao gồm điều khoản đảm bảo mà Kang yêu cầu. Không chỉ có vậy, mà sau một tuần đàm phán tại khuôn viên của Facebook ở Menlo Park, Iribé cũng nhận được một điều khoản đảm bảo tương tự cho chính mình.

Đối với khoản bồi thường trả trước bổ sung, Luckey đã hỏi Luckey rằng liệu cậu có sẵn sàng phân bổ lại một phần trong số tiền cậu sẽ nhận được trong ngày ký kết thỏa thuận cho Carmack không. “Về cơ bản, chỉ là cậu chuyển tiền từ túi này qua túi khác. Số tiền mà cậu sẽ nhận được hôm nay, cậu sẽ nhận sau vài năm nữa, vào cuối giai đoạn trao quyền.”

“Vậy cuối cùng em vẫn nhận đủ số tiền, đúng không?” Luckey hỏi.

“Đúng. Ý anh là miễn sao cậu vẫn ở Oculus...”

“Em sẽ ở Oculus đến hết đời.”

“Anh biết!” Iribé trả lời. “Chính vì thế anh mới bảo rằng chuyện này không có gì khác biệt với cậu.”

Không lâu sau khi Luckey đồng ý với việc phân bổ lại – vào chiều ngày 24 tháng Ba – Mitchell nhắn tin cho Iribé để hỏi, “Chúng ta có JC chưa?”

“Rồi. Đã kí năm phút trước.”

Hoàn hảo. Mitchell chỉ với năm từ: Nhiệm vụ đã hoàn thành.



Ngày 25 tháng Ba, Iribé tổ chức một buổi giao lưu với nhân viên vào buổi chiều, trong phòng bếp của Oculus. Đến thời điểm này, sau tất cả



những bước tiến lớn trong năm qua, những buổi giao lưu được tổ chức vào phút chót này không còn bất thường gì. Nhưng điều bất thường ở đây là thời gian: 1h30 chiều, muộn hơn nhiều so với bình thường, sau giờ giao dịch trên thị trường. Sau khi vài nhân viên liên kết những chi tiết này lại với nhau, họ suy luận rằng Oculus đang được mua lại. Vì vậy, khi mọi người đã tập trung trong bếp, trong đầu ai cũng chỉ có một câu hỏi: Sony hay Microsoft?

“Chúng ta đang hợp tác với Facebook!” Iribé tuyên bố.

Facebook? Khoan, cái gì? Và chính xác thì “hợp tác” có nghĩa là gì?

“Có nghĩa là chúng ta đang bán cho Facebook!” Luckey buột miệng.
“Và tất cả chúng ta sắp giàu rồi!”

Khi mọi người đã tiêu hóa xong tin này và sau khi đã nghe giá bán, tính toán xem những tin tức này có ý nghĩa gì với họ, Iribé, Mitchell và Luckey bày tỏ sự phấn khởi và giải thích điều gì đã khiến Facebook trở thành đối tác lí tưởng để thực hiện sứ mệnh dài hạn của Oculus.

“Tôi sẽ gặp riêng tất cả mọi người trong vài ngày tới để trao đổi về ý nghĩa của việc khi chúng ta hợp nhất,” Iribé trấn an cả công ty. “Trong lúc đó, mọi người hãy biết rằng mọi chuyện không thể tốt hơn được nữa. Chưa từng có một nhóm nào từng làm tốt hơn thế trong việc đưa giấc mơ thực tế ảo thành hiện thực. Đây sẽ là nhóm giải quyết những vấn đề khó khăn nhất và đem đến nền tảng cuối cùng.”

“Đây thực sự là một khoảnh khắc đặc biệt,” Iribé tiếp tục. “Công việc mà chúng ta thực hiện đã thu hút sự chú ý của cả thế giới và thay đổi nhận thức về phương tiện này mãi mãi. Xin chúc mừng các bạn. Giờ hãy quay lại với công việc thay đổi thế giới thôi!”

Nhưng trước khi mọi người có thể làm vậy, Iribé đã giới thiệu Mark Zuckerberg, người xuất hiện ngay bên ngoài căn bếp và phát cuồng về thứ mà Oculus đã xây dựng.

Sau khi ca ngợi Oculus, thảo luận về tầm nhìn bao quát của Facebook, và tìm hiểu về công nghệ được tìm kiếm bấy lâu nay mà anh tin rằng sẽ



thống trị tương lai, Zuckerberg mời các thành viên trong công ty mình mới mua lại đặt câu hỏi.

“Này, Mark,” Chris Dycus bắt đầu, cậu đặt ra một câu hỏi mà chẳng bao lâu sau đã trở thành câu hỏi nổi tiếng nhất trong truyền thuyết Oculus, “chắc anh cũng biết rằng mọi người đều nghĩ Facebook nham hiểm... vì vậy tôi tự hỏi điều đó sẽ ảnh hưởng như thế nào đến nhận thức về Oculus.”

Trong lúc Luckey kiểm tra điện thoại của mình, được chào mừng bởi hàng loạt những lời đe dọa chết chóc, khốn kiếp, và chúc mừng – có vẻ đến từ những kẻ ngoại đạo, thì ở bên kia phòng, Iribe cũng làm tương tự. Khi anh trả lời một số tin nhắn từ gia đình và bạn bè, trong đó có một người bạn hỏi cảm giác kiếm được 2 tỉ đô-la như thế nào, anh trả lời: “Tin tức sẽ sớm bị rò rỉ ra ngoài rằng thực chất thương vụ này trị giá 3 tỉ đô-la cho những người sáng lập, và nếu nói phét tôi sẽ bị lửa thiêu dưới địa ngục, nhưng với tôi nó là 4 tỉ. :)”

CHƯƠNG 31

LÀN SÓNG GIẬN DỮ

Tháng Ba năm 2014

Tren mạng, làn sóng giận dữ trước thương vụ Facebook mua lại Oculus nổ ra ngay tức khắc và vô cùng gay gắt. Vài bài đăng sau đây trên Reddit và Twitter chỉ đại diện cho phần nổi của tảng băng trôi, hầu hết hướng thẳng vào Luckey:

Mẹ kiếp, mày bán hết “cmn” rồi.

MẸ KIẾP, mày là đồ PHẢN BỘI khốn kiếp.

Thú chó má phản phúc.

MÀY ĐÃ TÙNG LÀ NGƯỜI ĐƯỢC CHỌN.

Chúng tôi tin rằng CẬU cũng có cùng những giấc mơ với chúng tôi. Chúng tôi đã trả tiền để cậu xây dựng nó. Không phải Facebook.

Hi vọng hàng núi tiền đó đáng để bán sạch những giấc mơ VR của tùng game thủ trên thế giới.



Vì game thủ cho game thủ, hả?

Cảm ơn vì cái hi vọng giả tạo: Oculus Rift 2012-2014 RIP

“Đám đông vẫn tức giận à?” Ngày hôm sau, LaValle vừa hỏi vừa chạy lại chỗ Luckey đang đứng chờ thang máy.

“Vâng phải,” Luckey đáp. LaValle gật đầu. Anh cảm thấy tệ cho Luckey. Trông cậu nhóc kiệt sức rồi. Nhưng đồng thời, ở Luckey vẫn toát ra dáng vẻ gần như bị kích động bởi con giận dữ.

“Em không quan tâm đến chuyện người ta ghét mình,” Luckey giải thích khi họ bước vào thang máy. “Ý em là, em không thích chuyện đó. Hiển nhiên, nhưng em hiểu được lí do của mọi người. Và tin tốt là nó sẽ qua đi khi họ nhận ra rằng vụ mua lại thực chất lại là chuyện *rất* tốt cho VR. Tuy nhiên thì... Chắc chắn em có thể làm nên chuyện mà không cần những lời đe dọa giết!”

“Dọa giết?” LaValle hỏi, đột nhiên cái cảm giác lạ lùng đã bám theo anh kể từ lúc chuyển đến California giờ đây dâng lên đỉnh điểm.

“Không quá nhiều. Chỉ khoảng 10 thôi. Nhưng em chưa kiểm tra cái email kia, nên chắc là còn nhiều hơn thế.”

“Chúng ta có nên báo cảnh sát không?” LaValle hỏi.

Trước lời gợi ý đó, Luckey chỉ bật cười. “Ý em là,” Luckey giải thích, “mọi người trên Internet dọa giết em cả trăm cả nghìn lần từ trước cả khi em bắt đầu Oculus. Kiểu như đang chơi video game thôi. Chuyện đó quá bình thường. Ai cũng làm thế thôi.”

“Cậu cũng làm thế?”

“Ờ, em không làm thế. Nhưng em quen với chuyện đó rồi. Khi anh lớn lên trong cộng đồng FPS, đó là một phần của cuộc sống.”

LaValle thấy chuyện này hơi sốc. Rồi anh so sánh nó với những gì người ta hay nói trên sân cỏ, trong những sự kiện thể thao anh tham gia khi còn là trẻ con, xem ra cũng không khác gì lắm.



"Thực tế là trong số những người này, chẳng ai thực sự muốn truy sát em đâu," Luckey nói. "Trong lịch sử Internet, em không nghĩ là đã có trường hợp nào người ta đe dọa online, rồi làm thật trong đời thực đâu. Vậy nên anh không thể xem mấy chuyện này là nghiêm trọng được. Những người này chỉ đang trút giận và thể hiện cơn thịnh nộ theo cái họ biết làm thôi."

"Tôi hiểu rồi. Miễn là cậu ổn, đó là tất cả những gì tôi quan tâm."

"Em rất cảm kích. Nhưng không cần phải phí thời gian lo nghĩ về nó đâu. Chuyện buồn cười ở đây là cứ mỗi lời đe dọa giết mà em nhận được hôm nay, em lại nhận được đến hai – thậm chí là *ba* – tin nhắn từ các nhà phát triển, cảm ơn em vì những lợi ích mà chuyện này sẽ đem lại cho họ."

"Thật à?" LaValle hỏi.

"Dạ phải, từ những người đã làm việc với VR đến những người trong các studio lớn muốn tự mình nghiên cứu nó. Họ cực kì phấn khích!"

"Chà, hay cậu thử nhờ họ nói gì đó công khai xem sao? Biết đâu nó sẽ giảm bớt phản ứng tiêu cực?"

"Không ạ, với họ chuyện đó không đáng. Bởi vì phản ứng bốc đồng từ các anh hùng bàn phím quá mạnh. Bên cạnh đó, rất có thể nó sẽ chìm nghịch trong hàng nghìn thứ khác. Truyền thông vốn chỉ quan tâm đến việc khuếch đại các phản ứng tiêu cực. Chỉ cần nhìn vào trường hợp của Notch là thấy."

"Trường hợp của Notch" tức là những bình luận mà Markus "Notch" Persson, cha đẻ của Minecraft, mới đưa ra vào ngày hôm trước. "Chúng tôi đã nói về chuyện có thể xây dựng một phiên bản Minecraft cho Oculus," Notch đăng trên Twitter. "[Nhưng] tôi đã hủy bỏ thỏa thuận đó. Facebook làm tôi sờn gai ốc."

Sau đó, Notch tiếp tục nâng cao quan điểm trong một bài dài đăng blog, tuyên bố rằng "Facebook không phải là một công ty của những người đam mê công nghệ chân chính. Facebook không phải là công ty



công nghệ game. Facebook có lịch sử quan tâm đến việc tăng số lượng người dùng, và không làm gì khác ngoài việc tăng số lượng người dùng... Chắc chắn tôi muốn trở thành một phần của VR, nhưng tôi sẽ không hợp tác với Facebook. Động cơ của họ quá mập mờ và hay thay đổi... Trong lịch sử phát triển của họ không có gì khiến tôi tin được họ, và điều đó khiến cho họ có vẻ đáng sợ với tôi."

Lúc này, Luckey lập luận rằng cơ hội duy nhất mà Oculus có để ngăn con thủy triều này (và cậu thừa nhận đó chỉ là một cơ hội) chính là cậu – bộ mặt của Oculus – lên mạng, đối mặt với đám đông và giải thích lí do tại sao cậu lại quyết định bán công ty mà cậu hằng yêu mến. Bắt đầu bằng một bài viết ngắn gọn, chân thành mà Luckey đã soạn cùng Mitchell về việc Facebook là một đối tác lí tưởng như thế nào, đây là "khoảnh khắc đặc biệt đối với ngành công nghiệp game" ra sao và cuối cùng là "Chúng tôi sẽ không làm các bạn thất vọng" bằng cách nào.

Dù bài viết của Luckey có gây được bất cứ thiện chí nào thì nó cũng ngay lập tức trở thành công cốc bởi vài bình luận mà Mark Zuckerberg đã đưa ra trong một sự kiện kêu gọi đầu tư công khai vào chiều hôm đó. Những bình luận như: "Game là cơ hội lớn đầu tiên... [nhưng] đây thực sự là một nền tảng xã hội mới", "Rõ ràng chúng tôi không phải là một công ty phần cứng... chúng tôi xem đây là một thứ liên quan đến dịch vụ và phần mềm", "Tất nhiên chúng tôi vẫn sẽ tiếp tục tập trung vào mảng đặc biệt quan trọng, đó là xây dựng nền tảng quảng cáo, như một phần của chuyện này".

Với sự phẫn nộ vẫn không ngừng tăng cao, Luckey quyết định dành cả buổi tối để đích thân trả lời những mối lo ngại của các redditor. Đáp lại sự lo lắng của ai đó rằng Oculus sẽ yêu cầu người dùng có tài khoản Facebook, Luckey cho biết, như vậy thật không thỏa đáng và mọi người sẽ không cần tài khoản Facebook để sử dụng hay phát triển Rift. Đáp lại sự lo lắng của một người khác về chuyện thỏa thuận này sẽ giết chết cam kết của Oculus đối với mã nguồn mở, Luckey thề rằng, chúng tôi sẽ



không thay đổi, nếu có gì thay đổi thì chỉ là phần cứng và phần mềm của chúng tôi sẽ rộng mở hơn nữa và Facebook đã đồng ý về chuyện này. Và đáp lại sự lo lắng rằng chính cậu sẽ ít cởi mở hơn – rằng cậu sẽ không còn là “Palmer như vốn dĩ, cả Oculus mà tất cả chúng tôi đều biết và yêu mến,” cậu hứa rằng chuyện đó sẽ không bao giờ xảy ra.

Rồi, như để chứng minh lời hứa này, Luckey đã trả lời một ai đó tuyên bố rằng cậu đã thất bại trong việc làm “Kẻ được chọn” – Skywalker của VR – bằng việc lưu ý rằng, Anakin đã trải qua những giai đoạn khổ ải, nhưng ông ấy đã mang sự cân bằng đến cho nguồn sức mạnh Thần lực!

Ngày hôm sau, một phóng viên từ *Time* tổng hợp tất cả những “lời lẽ trấn an” mà Luckey đã viết. Nếu xét riêng từng bình luận thì có lẽ không cái nào trong số này đủ để xoa dịu những nghi ngờ về thương vụ mua lại. Nhưng khi gom tất cả lại với nhau thì ngay cả những người ghét Facebook nhất cũng có lí do để cảm thấy hi vọng.

Có lẽ đây thực sự là “khoảnh khắc đặc biệt cho game”.

Có lẽ Palmer và nhóm Oculus sẽ không làm cộng đồng VR thất vọng.

Mặc dù những lời bảo đảm này đã xoa dịu được một số người nhưng lúc này Iribe lại đang cảm thấy đôi chút phẫn nộ. “Palmer,” Iribe viết. “Cậu có trao đổi kĩ những tuyên bố này với Nate và tôi trước khi đăng không vậy? CHÚNG TA (Oculus) chưa đưa ra bất kì quyết định cụ thể nào xung quanh vài chủ đề trong số này. Những kế hoạch kết hợp với Facebook cũng chưa được quyết định. Làm ơn đừng đưa ra những lời hứa mà chúng ta chưa thảo luận trong nội bộ. Tôi đã thấy là chúng ta sẽ không giữ được một hoặc hai cái trong số này rồi đấy.”

Nghiêm túc sao, Brendan? Anh đang đùa tôi à? Luckey nghĩ. Lần cuối cùng hộp thư của anh ngập trong những lời đe dọa giết là khi nào? Lần cuối cùng anh bất ngờ bị cả cộng đồng VR ghét bỏ là khi nào? Và thậm chí anh đã ở đâu khi tôi ở ngoài đó, đối mặt với đám đông, và cố gắng bảo vệ tên tuổi của chúng ta?



Trong vài phút, đầu óc Luckey quay cuồng, cho đến khi cậu nhận ra một điều mà cậu ghét phải thừa nhận: Có thể cộng sự của anh nói đúng. Choáng váng đến mức gần như không nói nên lời, cậu trả lời bằng một từ duy nhất: “Được.” Và rồi, như thể cần làm rõ thêm, cậu gửi tiếp một lời xin lỗi ngắn gọn và thừa nhận rằng đáng lẽ cậu nên xử lí tốt hơn.

Cậu nói rất chân thành. Cậu biết rằng việc phát đi thông điệp gì ngay lúc này mang tính quyết định, và các cộng sự của anh xứng đáng có cơ hội để cân nhắc. Nhưng đồng thời, có một điều vẫn làm cậu lẩn tẩn, rõ ràng là Iribé không nghĩ rằng những lời đảm bảo mà Luckey đưa ra cho cộng đồng trực tuyến sẽ thành hiện thực. Và Luckey cảm thấy chắc chắn rằng tất cả những điều này *đã* được thảo luận và thống nhất trong nội bộ, nên đột nhiên cậu đặt ra một câu hỏi lớn hơn nhiều: Có điều gì về vụ mua lại mà cộng sự của cậu chưa nói với cậu không?

Luckey gạt bỏ suy nghĩ này, cậu tập trung vào những dòng cuối cùng trong một email mà cậu nhận được từ David De Martini, những dòng mà cậu sẽ thường xuyên nghĩ về trong suốt những năm sắp tới.

Cần rất nhiều người để biến một thứ như thế này thành hiện thực. Tuy nhiên, tôi chỉ muốn nói với cậu rằng tôi hạnh phúc nhất vì cậu. Một người phải có tầm nhìn xa rộng để ráp nối toàn bộ chuyện này lại với nhau, và có can đảm làm bất cứ việc gì cần thiết để nó xảy ra, và người đó chính là cậu. Hơn ai hết, cậu đã biến giấc mơ này thành hiện thực và cậu đã thay đổi cuộc đời của gần 100 con người mãi mãi. Tôi sẽ không bao giờ quên câu chuyện của cậu và đây là cách những huyền thoại được hình thành trong đời thực. Đây không phải là việc vĩ đại nhất cậu sẽ làm trong đời, nhưng nó là MỘT việc vĩ đại mà cậu đã làm. Chúc mừng cậu và hãy đảm bảo rằng cậu sẽ hoàn thành công việc nhu một phần của FB!

Hoàn thành công việc, hoàn thành công việc, hoàn thành công việc...

CHƯƠNG 32

TRẠNG THÁI CÂN BẰNG MỚI

Tháng Ba – tháng Tư năm 2014



Tin tức lan xa khắp nơi

Buổi tối ngày công bố vụ mua lại, Paul Bettner đã viết email cho toàn đội của mình.

TÙ: Paul Bettner

CHÚ ĐỀ: FB <3 Oculus

Vậy là Facebook đang mua Oculus. Chúng ta không biết chuyện này đang diễn ra, chúng ta chỉ nghe nói về nó qua tin tức ngày hôm nay giống như phần còn lại của thế giới.

Cả Facebook và Oculus đều phát đi các thông cáo báo chí để nỗ lực trả lời câu hỏi hiển nhiên: “Tại sao??” Đối với tôi, kiểu tin tức này lúc nào cũng nhu nhau – “Chúng tôi làm nhu vậy vì điều này tốt cho tất cả mọi người! Tốt cho công ty X! Tốt cho công ty Y! Quan trọng nhất là tốt cho khách hàng của chúng



tôi!!!!” Một cách đơn giản hóa để nhìn nhận chuyện này là: Một trong những công ty lớn nhất, tăng trưởng nhanh nhất thế giới vừa công khai đặt cược 2 tỉ đô-la vào tương lai của VR. Theo nghĩa đó, nó lại cực kì chính đáng.

Nhưng chúng ta sẽ xem, chỉ thời gian mới trả lời được. Tôi cảm thấy lạc quan một cách thận trọng. Tôi đã gặp Zuckerberg vài lần. Tôi thực sự tin rằng anh ta có tiềm năng để hiện thực hóa thành công một tầm nhìn dài hạn mà không cần thỏa hiệp. Có thể chuyện này thực sự là tốt cho VR, để nó nổi lên như một nền tảng thị trường đại chúng thực sự. Nhưng tôi cũng quá quen với mức độ khó khăn của các thương vụ mua lại. Có rất nhiều cách để nó đi sai hướng và nó có thể biến thành một mớ hỗn độn.

Về phía mình, chúng ta biết là Oculus đã rất rót ráo để kí hợp đồng với chúng ta cách đây một tuần và họ vừa trả một khoản thanh toán lớn vào sáng nay. Rõ ràng trong nội bộ, họ đã biết về thỏa thuận tiềm năng với Facebook này ngay từ khi họ hối thúc chúng ta kí hợp đồng với họ cách đây một tuần. Có vẻ điều đó cho thấy rằng mối quan hệ mà họ đã xây dựng với studio của chúng ta và tựa game mà chúng ta đang tạo ra cho họ rất quan trọng đối với những kế hoạch tương lai mà họ sẽ triển khai cùng FB...

Bất chấp tất cả những điều trên, tôi vẫn thực sự hi vọng rằng mai sau nhìn lại, những tin tức của ngày hôm nay cuối cùng sẽ là tin tốt. Những công nghệ VR và AR thực sự đủ khả năng thay đổi thế giới, dù sớm hay muộn. Giống như iPhone đã làm cách đây 5 năm, những nền tảng mới này sẽ cho phép chúng ta tiếp cận người chơi của mình theo những cách mà chúng ta chưa từng mơ tới. Thật đáng mừng!



Hãy cho tôi biết những thắc mắc, lo lắng của các bạn về toàn bộ chuyện này. Các bạn biết tôi là một cuốn sách mở rồi đấy :-)

Bettner là một người lạc quan thực sự, và anh thành tâm tin tưởng vào VR. Nhưng bản thân đã trải qua một vụ mua lại giá cao, anh lo sợ khi nghĩ về ý nghĩa của việc này đối với bạn bè của mình ở Oculus.



Tại Hawaii, hai doanh nhân vừa ngừng hợp tác với nhau gần đây đã có một cuộc thảo luận gay gắt qua Skype:

“Cả mấy ngày nay tôi đã cố gắng liên lạc với anh,” Ron Igra, một trong hai doanh nhân viết. “Tôi đang tính Oculus...”

“Quan điểm của tôi về việc đưa Palmer ra tòa vẫn như cũ,” Thomas Seidl, doanh nhân còn lại trả lời. “Nó gây tổn hại về mặt tài chính cho cả tôi và anh.”

Để trả lời vấn đề này, Igra gọi Seidl, người này bắt máy chỉ để cúp máy ngay lập tức.

Ron Igra: Đừng có ngó ngắt thế nữa

Thomas Seidl: Đừng tỏ ra đáng khinh bỉ như thế nữa

Ron Igra: Chúng ta có thể kiếm được hàng triệu đô-la nếu anh hợp tác cùng tôi

Thomas Seidl: Đừng làm một thằng khốn nạn dối trá lừa đảo nữa, hết lần này đến lần khác anh luôn đưa ra những quyết định tồi tệ



Ron Igra: Anh đã thỏa thuận với Palmer, có 2 tỉ đô-la đã được để ra từ ý tưởng của chúng ta đấy



Cách đó 6000km, Cindy Tallent, Giám đốc tài chính của ZeniMax, đang viết một email từ văn phòng mình tại Dallas cũng đang suy nghĩ về việc Facebook mua lại Oculus.

“Facebook vừa mua lại Oculus với giá 2 tỉ tiền mặt và cổ phiếu! Không thể tin được!” Tallent viết cho James Leder, giám đốc vận hành của ZeniMax. “Và anh nghĩ xem, chuyện này đã có thể có phần của [ZeniMax] nếu chúng ta đi nước cờ khác đi.”

Giá như ZeniMax sẵn sàng đầu tư 6 triệu đô-la, thì giờ họ đã có 15% của Oculus...

Giá như họ sẵn sàng để cho Carmack làm cổ vấn kĩ thuật và lấy 2% cổ phần “miễn phí” trong Oculus...



Bình yên qua cơn bão

Hai ngày sau thông báo mua lại, vì con thịnh nộ vẫn tiếp diễn nên Carmack đã hỏi thăm tình hình của Luckey. “Vẫn trụ vững chứ?” anh hỏi trong email.

Theo lẽ tự nhiên, câu trả lời đầu tiên cho câu hỏi của Carmack là: “Em ổn! Em sắp giàu rồi và, quan trọng hơn, tỉ lệ VR thành công lần này cao hơn bất kì lần nào trước đây.” Nhưng mặc dù đúng là Luckey cảm thấy như vậy thật, nhưng cậu vẫn đang vật lộn với hậu quả xảy ra. Carmack là một trong số rất ít người mà cậu cảm thấy có thể mở lòng về điều này.



TÙ: Palmer Luckey

ĐẾN: John Carmack

CHỦ ĐỀ: RE: Vẫn trụ vững chứ?

Em vẫn trụ được, có lẽ đón nhận chuyện này khó khăn hơn cách mà hầu hết mọi người sẽ làm hoặc nên làm. Chuyện là, em hiểu phản ứng của họ, và việc biết những gì họ biết (và thiếu mất bức tranh toàn cảnh dường sau hậu trường), là em có lẽ em cũng sẽ cảm thấy như vậy thôi.

Em cảm thấy tội lỗi vì đã từng cầm đầu kiểu tình huống tương tự ở quá khứ. Khoảng năm năm trước, bắt đầu ở các forum trên ModRetro, em đã thổi bùng cơn giận dữ trong mọi người về việc các admin đã khiến người ta cảm thấy các BenHeck form bị bỏ rơi. Bọn em đã thu hút được mấy nghìn thành viên, rất nhiều bài viết trên các kênh truyền thông công nghệ, và mấy triệu lượt xem trang hàng tháng. Tất cả bắt đầu như một cuộc thập tự chinh của một thiếu niên tức giận giấu mình sau màn hình máy tính. Em không có nhiều năm hay nhiều thập niên kinh nghiệm để dựa vào, vì vậy nên sự phóng đại từ cộng đồng hoàn toàn mang tính cá nhân. Em biết anh đã đổi mặt với những chuyện tương tự trong quá khứ, hi vọng em có thể dày dạn được như anh.

Em đồng ý rằng một năm nữa, có lẽ mọi người sẽ vui vẻ trở lại thôi, khi họ có thể phán xét hành động của chúng ta thay vì những lời chúng ta nói...



Những phán xét khi chỉ biết một phần câu chuyện sẽ tạo nên những hậu quả khủng khiếp

Nghĩ lại, có lẽ sẽ không mất nhiều thời gian đến thế để con thủy triều thoái lui. Vì chỉ một ngày sau email của Carmack, Oculus đã chia sẻ một tin tức thú vị: Michael Abrash sẽ gia nhập công ty.

“Hi vọng đã trở lại!” một thành viên của cộng đồng VR tuyên bố.

“Thật là một cú *twist*¹ gây sốc!” người khác tuyên bố.

Quả thực là quá sốc, đến mức ngay cả mọi người ở Oculus cũng ngạc nhiên khi biết Abrash sẽ tham gia. Bao gồm cả Iribe, người từng gọi Abrash là “mảnh ghép cuối cùng của bài toán”. Bây giờ, cuối cùng thì ông ấy đã ở đây, chính thức là nhà khoa học trưởng của Oculus. Câu hỏi đặt ra là: Làm nhà khoa học trưởng của Oculus trong hiện tại là làm gì?

“Chúng ta là đội VR đỉnh nhất hành tinh”, Iribe giải thích.

Nếu đó thực sự là lí do tại sao Iribe thuê Abrash (và Binstock, vì cũng có liên quan), thì LaValle biết rằng anh không thể phản đối quyết định đã đưa ra. Bởi vì rõ cuộc đây là một quyết định làm ăn và nó nằm ngoài lĩnh vực chuyên môn của LaValle. Nhưng vì đã chứng kiến cách Iribe mắt tròn xoe mơ màng khi nói về Abrash trong suốt năm qua, LaValle không thể không cảm thấy sự ngưỡng mộ đó cũng góp phần vào quyết định này. Và nếu đúng như vậy, việc anh sẽ bị thay thế là chuyện không thể tránh khỏi ngay từ đầu.

Giờ đây LaValle nhận ra, bất kể anh đã làm gì cho Oculus, bất kể anh có quan trọng đến mức nào trong quá trình giúp start-up nhỏ này phát triển đến chỗ lọt vào danh sách theo dõi của Fortune 500, bất kể anh đã dạy họ bao nhiêu về kiến thức học thuật, hay phải ngâm bồ hòn làm ngọt khi Iribe ca ngợi những kỹ thuật mà Valve sử dụng, thì sẽ luôn có một điều anh không bao giờ làm được: Quay ngược thời gian và phát triển

¹ Twist: Những nút thắt, tình huống được sắp đặt một cách đầy bất ngờ nhằm tạo kịch tính, hay được áp dụng trong điện ảnh và văn học.



một trò chơi mà Iribi đã yêu thích khi còn là đứa trẻ. Và vì vậy, tất cả đều trở nên hợp lí vô cùng, những ngày anh ở Oculus không còn bao nhiêu.

Anh tưởng tượng mình là gã cao bồi trong *The Big Lebowski* (Bá tước Lebowski), đang nhìn chằm chằm vào Jackie Treehorn của Oculus. Anh nghĩ: Chà, một người khôn ngoan hơn tôi từng nói, đôi khi anh ăn con gấu, và đôi khi con gấu ăn anh.



Cuối cùng thì mọi chuyện cũng, đại khái là, trở về bình thường. Con thịnh nộ đã nguôi ngoai, guồng quay công việc cũ đang dần khởi động lại. Và như một phần của trạng thái cân bằng, sự ngó ngắt ở một mức độ nhất định đã quay lại xâm chiếm văn phòng. Đáng chú ý nhất là, Simon Hellam đã lắp ráp một bộ kính “đặc biệt” để vinh danh thương vụ mua lại: Oculus Poke, anh ta gọi nó như vậy. Chiếc kính đó, về cơ bản, chỉ là một mô hình 3-D rộng 6 inch của biểu tượng Facebook “Poke” dán trên mặt trước của một bộ DK1.

Luckey và Mitchell thích nó, và họ thích cách nó làm mọi người vui hon. Và khi chỉ còn vài ngày nữa là đến ngày Cá tháng Tư, họ đã gọi ý tung ra một video “thông báo” về Oculus Poke! Iribi và Chen tham gia – nghe như một ý tưởng vui nhộn.

Nhưng Patel hoàn toàn không đồng ý. “Có thể nghe nó vui vẻ và thân thiện với chúng ta. Nhưng nó sẽ làm cho chúng ta trông thật lố bịch ngoài sức tưởng tượng như thể chúng ta đang tăm thường hóa mối quan tâm của họ.”

Luckey nhận ra Patel nói đúng. Oculus Poke không đáng với rủi ro này. Nhưng điều đó không ngăn được cậu trả lời với vốn vẹn ba từ: “Không Vui Nirav.”

Được rồi, mọi thứ đang trở lại bình thường rồi.



Ngày 31 tháng Ba – hay cái ngày đáng lẽ ra phải là đêm trước Ngày Oculus Poke, Luckey nhận được email từ Mark Zuckerberg.

TÙ: Mark Zuckerberg

ĐẾN: Palmer Luckey

NGÀY: 31 tháng Ba năm 2014

Bây giờ mọi chuyện đã dịu xuống một chút, tôi muốn gửi đến cậu lời cảm ơn vì đã ủng hộ sự hợp tác của chúng ta. Và tôi rất hào hứng khi được làm việc cùng cậu.

Tôi thực sự tin tưởng tầm nhìn của cậu về VR. Mục tiêu của tôi ở đây là đảm bảo các bạn có tất cả những nguồn lực và sự hỗ trợ để mang nó đến với toàn thế giới.

Thật phiền toái khi phản ứng ban đầu từ cộng đồng lại tiêu cực, nhưng có vẻ như cậu đã làm một việc thực sự tốt đẹp là giải thích những lợi ích của việc chúng ta hợp tác với nhau. Có cảm giác như cậu đang bắt đầu chinh phục được mọi người.

Khi thỏa thuận chính thức hoàn tất, tôi rất muốn dành thêm thời gian trò chuyện với cậu và tìm hiểu cách cậu nghĩ về tương lai. Tôi cũng vui lòng khi được trả lời mọi câu hỏi của cậu về quảng cáo và việc kinh doanh của chúng ta. :)

Thật vinh dự khi được làm việc với cậu trong sứ mệnh này. Chúng ta sẽ xây dựng một cái gì đó mang tính lịch sử.

Chà, Luckey nghĩ, Marky Z thực sự tử tế khi viết những dòng này. Nhưng chuyện với phần về quảng cáo là sao? Có vẻ hơi kì lạ khi nhắc đến nó ở đây.



Cơn sóng thịnh nộ lại nổi lên một lần nữa

Vào ngày 7 tháng Tư, một cơn thịnh nộ mới lại dấy lên. Ban đầu, nó hoàn toàn không liên quan gì đến Oculus, mà là một số người trên mạng đã nỗi đóa vì sáu năm trước, CEO mới của Mozilla (Brendan Eich) đã quyên góp 1.000 đô-la cho một tổ chức chống lại Dự luật 8 ở California.

Làn sóng phản đối đó cuối cùng cũng dính líu đôi chút đến Oculus khi John Carmack đăng tải một nội dung là anh rất mừng vì phản ứng của Eich không phải là bò xuống để cầu xin tha thứ. Nó không có nghĩa là Carmack đồng ý với những quan điểm bị cáo buộc của Eich, thậm chí không ai biết quan điểm thực sự của Eich là gì (do đó cả việc tại sao chúng bị cáo buộc nữa!). Có thể ông ta đã không nhận thức được đầy đủ mình đang quyên góp cho ai? Có thể đó là một khoản “quyên góp” bắt buộc để, giả sử như, tham gia một bữa tối 1.000 đô-la? Vấn đề là rất nhiều thông tin vẫn bị thiếu và Carmack đánh giá cao việc Eich không nhượng bộ trước đám đông trên mạng.

Tuy nhiên, có một nhóm người lại không đánh giá cao quan điểm của Carmack. Những người như Chad Elliot, một nhà phát triển của Waypoint Software, người đã gửi email cho Palmer Luckey để nói rằng, “Anh bạn, tôi rất tôn trọng những thành tựu và tài năng của John, nhưng việc vỗ tay vì Brendan Eich giữ vững quan điểm ư? Tôi không làm việc cho Oculus, nhưng xin hãy nghe lời khuyên của tôi với tư cách là người đã làm việc dưới sự giám sát của công chúng trong một thập niên. Hãy nói chuyện nghiêm túc với mọi người về việc bảo toàn danh tiếng ngay cả trước khi các cậu bắt đầu phát triển.”

Lúc đó, Luckey không nghĩ gì nhiều về email phản hồi của Elliot. Nhưng nhiều năm sau, khi cuộc sống của cậu bắt đầu bị đảo lộn, nó sẽ trở thành một email mà cậu không bao giờ quên:



TÙ: Palmer Luckey

CHỦ ĐỀ: RE: Carmack Tweetastrophe

Chúng tôi không kiểm soát những gì nhân viên nói trong thời gian riêng tư của họ. Chúng tôi sẽ không trở thành một trong những siêu tập đoàn sa thải mọi người vì có ý kiến trái ngược với ý kiến của công ty hoặc công chúng.

Không đời nào tôi hạn chế việc giao tiếp trước công chúng của mình chỉ ở mức liên quan đến công nghệ khi tôi ở Oculus (sẽ rất, rất lâu đấy). “Nếu nhà vua không lãnh đạo, làm sao ông ta có thể trông đợi bờ kè của mình tuân theo?”

CHƯƠNG 33

GIA NHẬP HTC

Tháng Năm năm 2014

T^hông thường, Phil Chen luôn tự hào vì tránh được những cảm xúc ủy mị khi chìm đắm trong kí ức. Là người đứng đầu bộ phận phát triển kinh doanh cho Tập đoàn Máy tính Công nghệ cao (High Tech Computer Corporation) của Đài Loan, hay cái tên quen thuộc hơn với hàng triệu khách hàng của nó: HTC. Công việc của Phil Chen là nhìn xa hơn vào tương lai. Nhưng dạo gần đây, khi công ty mà anh yêu mến rơi vào khó khăn, lao dốc với vận tốc còn lớn hơn cả vận tốc bay lên của câu chuyện cổ tích HTC, Phil Chen suy nghĩ ngày một nhiều hơn về quá khứ. Về những năm tháng hoàng kim của HTC. Thật kinh ngạc khi công ty mở rộng từ việc sản xuất 1,5 triệu thiết bị di động trong năm 2007 lên 50 triệu vào năm 2012. Họ phát triển như vũ bão từ một nhà sản xuất cho thị trường ngách trở thành một đối thủ hạng nặng trị giá 35 tỉ đô-la. Điều này mang ý nghĩa to lớn đối với cá nhân anh – như một người sinh ra và lớn lên ở Đài Loan, tất cả đều chứng minh rằng một công ty Đài Loan cũng có thể sánh bước cùng những gã khổng lồ từ Trung Quốc, Nhật Bản và Thung lũng Silicon.

Ban đầu, việc hồi tưởng lại sự ngây thơ và lạc quan của những tháng ngày vinh quang đó khiến anh cảm thấy gần như cực hình. Giống như



một lời nhắc nhở hàng ngày về những gì mà anh và các đồng nghiệp đã vung phí. Nhưng vào một ngày nọ của năm 2013, sau khi cuối cùng cũng chấp nhận rằng những ngày đó đã trôi xa rồi, Phil Chen xốc lại tinh thần bằng một nhiệm vụ mới: Cứu HTC.

Anh cho rằng, để hoàn thành nhiệm vụ cao cả này, HTC sẽ cần lặp lại những gì nó đã làm trước đây: Xác định một công nghệ mà ít người nhận ra là sẽ thay đổi thế giới, sau đó biến công nghệ này thành một sản phẩm tiêu dùng có giá phải chăng. Công thức này đã quá hiệu quả với thiết bị di động. Để sao chép nó, Phil Chen đã tranh thủ sự giúp đỡ của Doug Glen – một doanh nhân Hồng Kong am hiểu về công nghệ, trước đây từng là CEO của Imagi Animation Studios. Hai người cùng nhau dẫn thân vào một chuyến đi vòng quanh thế giới mà họ gọi là “Chuyến hành hương Công nghệ.”

Israel, London, Portland và San Francisco – đây chỉ là vài nơi mà họ đã ghé thăm để gặp gỡ những nhân vật có sức ảnh hưởng ở các công ty công nghệ cả lớn lẫn nhỏ trong nhiệm vụ xác định cái gì sẽ là công nghệ quan trọng tiếp theo. Từ điện toán nông nghiệp đến robot viễn thông, Phil Chen và Doug Glen đã gặp nhiều thứ đáng kinh ngạc trên hành trình của mình. Nhưng phải đến tháng Năm năm 2014, một cuộc họp với Alex Rigopulos, CEO của Harmonix mới thuyết phục Chen tin rằng anh đã nhìn ra một thứ đặc biệt.

“Nếu anh hỏi tôi xu hướng tiếp theo là gì, tôi thực lòng nghĩ đó là thực tế ảo,” Rigopulos nói.

Khoan, Chen nghĩ. Thứ ngó ngắn anh đang đeo trên mặt ấy à?

“Anh đã thử Oculus Rift chưa?”

Trước đó, Chen đã nghe nói về Oculus nhưng chưa bao giờ thử Rift. Mặc dù thật khó để tưởng tượng ra cảnh VR sẽ là thứ cứu vớt số phận của HTC, nhưng anh vẫn đánh giá cao ý kiến của Rigopulos. Để tìm hiểu thêm về công nghệ này, ngay khi trở về Đài Loan, anh sẽ đặt mua Rift.



“Ý hay đây,” Rigopulos nói. “Tôi cũng gợi ý anh nên đến Valve nếu có thời gian. Charles Huang, người đồng sáng lập thương hiệu Guitar Hero, gần đây đã ở đó và đã xem một bản demo làm anh ấy sững sốt. Muốn tôi giới thiệu không?”

CHƯƠNG 34

TỪ TRÊN TRỜI RƠI XUỐNG

Tháng Năm năm 2014

“Palmer Luckey đã bị sa thải!”

“Anh có nghe tôi nói không hả?”

“Tôi vừa SA THẢI Palmer Luckey!”

Liến thoảng và hung hăng, những lời này phát ra từ người đàn ông trong sảnh lớn của Oculus. Và bất chấp những yêu cầu nhẹ nhàng từ Heidi Westrum, đề nghị ông ta thôi la hét, hãy giải thích ông ta muốn gì, người đàn ông tiếp tục la hét lên với thái độ hống hách.

“Tôi là SẾP của cô!”

“Tôi sở hữu Facebook!”

“Tôi sở hữu Facebook và CHỖ NÀY LÀ TÀI SẢN CỦA TÔI!”

Cứ sau mỗi phát ngôn ngớ ngẩn lại có thêm nhiều nhân viên Oculus đổ ra sảnh lớn để xem sự hỗn loạn này là gì.

Ông ta là Jamur Johnson, một cư dân Bay Area bất mãn, người mà vào tháng Một năm ngoái đã đệ đơn khiếu nại Apple và Facebook vì những chuyện “rành rành nhỏ mọn”. Mặc dù ông ta là người đầu tiên



thực sự xuất hiện ở văn phòng Oculus kể từ khi thương vụ mua lại được công bố, nhưng chắc chắn ông ta không phải là người đầu tiên từ trên trời rơi xuống với mấy lời tuyên bố quyền sở hữu đầy hão huyền.

Rift là ý tưởng của tôi!

Không, đó là ý tưởng của tôi!

Thật ra, chính tôi là người đã phái Palmer Luckey lên đường!

Từ giá trị khổng lồ của vụ mua lại, Luckey hiểu rằng chỉ là vấn đề thời gian trước khi những mối quan hệ chớp nhoáng trong quá khứ của cậu xuất hiện với mấy lời tuyên bố kiểu này. Và mặc dù chúng luôn khó xử lý – bác bỏ, đính chính hay lờ đi – nhưng cậu vẫn thấy ở chúng một chuyện thú vị. Có lẽ thú vị không phải là từ thích hợp... Gây tò mò? Hé mò? Đậm chất Mĩ? Luckey không thể không tự hỏi, ai sẽ là người tiếp theo bước ra từ bóng tối?

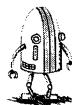
Ví dụ như tuyên bố của Bill Wallace, hoặc Người Mang Cặp Tài Liệu (Briefcase Man), nhân vật sớm nổi tiếng xoay quanh Oculus. Sở dĩ anh ta có biệt danh đó (trái ngược với nhiều cái tên anh ta dùng trên mạng như martinlandau hay cleverusername) là vì anh ta thích kể lại một câu chuyện rằng anh ta gặp Luckey tại SID Display Week ở Boston và đưa cho nhà phát minh trẻ tuổi này một chiếc cặp tài liệu. Trong chiếc cặp này, anh ta khẳng định, là 10.000 đô-la tiền mặt và bản thiết kế của cái này sẽ trở thành Oculus Rift.

Khi bị vặn vẹo về tuyên bố này, cuối cùng Wallace đã giải thích rằng chiếc cặp là một phép ẩn dụ, trong đó số tiền 10.000 đô-la thể hiện số tiền mà anh ta đã bỏ ra để “đến các hội thảo hòng giúp đỡ cậu ta và cộng đồng”, còn bản thiết kế thể hiện lời khuyên mà anh ta đã dành cho Luckey nhiều năm về trước. Và đây là sự thật: Hồi năm 2009, khi Luckey lần đầu tiên giới thiệu bản thân với cộng đồng MTBS3D, Wallace đã gợi ý cậu “nên xem leap VR HMD toàn FOV” để hiểu thêm về giải pháp quang học của nó. “Cậu hãy nghĩ ra thứ gì đó tương tự như vậy,” sau đó anh ta



nói thêm, “và làm một HMD toàn FOV và tôi nghĩ cậu có thể kiếm được nhiều tiền từ những người ở đây sẵn sàng mua nó.”

Cá hồi đó lẩn bầy giờ, Luckey đều đánh giá cao lời khuyên đó. Nhưng chỉ thế thôi. Đó chỉ là một lời khuyên vón vẹn từ năm năm về trước (nhân tiện thì, trên forum đó, người ta thường xuyên khuyên bảo, gợi ý cho nhau), nhưng trong suy nghĩ của Wallace, nó đã biến anh ta thành “người nghĩ ra ý tưởng ban đầu cho Palmer”. Dẫn anh ta đến chỗ nói những điều như “Palmer đã lừa tôi, lấy một ý tưởng hay ho, và muốn xóa sổ tôi khỏi lịch sử của cậu ta” và “Có quá nhiều lời dối trá cần đính chính?”



Trong số tất cả những người đưa ra tuyên bố bất lợi cho Oculus, ZeniMax là công ty duy nhất (tại thời điểm đó) có hành động pháp lý nhắm vào Luckey. Lần đầu tiên cậu biết đến chuyện này là vào ngày 1 tháng Năm, qua một bài báo trang bìa trên tờ *Wall Street Journal*.

Rất khó để làm Luckey thể hiện sự tức giận ra mặt, nhưng bài báo này đã làm được chuyện đó. Đó là một nỗi buồn ối sắc mùi sách vở – châm ngòi một cuộc chiến trên báo chí – thậm chí còn ối hơn vì hai chuyện xảy ra tiếp theo. Đầu tiên là địa chỉ của Luckey, cùng với địa chỉ của bạn gái cậu, đã bị rò rỉ “một cách bí ẩn”. Điều này dẫn tới việc suốt mấy tháng sau đó, hai người hoặc là muốn Luckey “phải chết” vì thỏa thuận với Facebook, hoặc chỉ muốn gặp “người đã mang VR trở lại!” Chuyện thứ hai là, gần như ngay sau khi câu chuyện trên *Wall Street Journal* được đăng tải, ZeniMax đã đệ đơn kiện đòi bồi thường hàng tỉ đô-la.

Vì một hành động pháp lý đang chờ xử lí nên Luckey và các đồng nghiệp lập tức bị cấm đính chính câu chuyện sai lệch mà ZeniMax đã



tung lên báo chí, cũng như các tuyên bố bổ sung từ khiếu nại pháp lí này (chủ yếu xoay quanh luận điểm cho rằng “Luckey thiếu chuyên môn và kiến thức kĩ thuật cần thiết để sản xuất một bộ kính thực tế ảo khả thi”).

Ngay cả Luckey cũng phải thừa nhận điều này được tạo ra nhằm phục vụ một câu chuyện nghe có vẻ bùi tai. Ai lại không thích một câu chuyện hay ho kiểu anh em nhà Winklevoss¹? Ai lại không bị cám dỗ trước việc tin rằng thực sự có một lập trình viên huyền thoại (chứ không phải một thiếu niên trước đây không ai biết đến) đứng sau quá trình tạo ra Rift? Chắc chắn rồi, Luckey nghĩ, tất cả *nghe có vẻ* rất hấp dẫn. Ngoại trừ việc, tất nhiên, đó hoàn toàn không phải những gì đã xảy ra! Giá như mọi người biết toàn bộ câu chuyện...

Một lí do khiến Luckey nghĩ rằng có lẽ ZeniMax đang dốc toàn lực theo đuổi vụ này là do Elder Scrolls Online, một game nhập vai nhiều người chơi mà ZeniMax đã phát hành chỉ một tháng trước đó. Với ngân sách được đồn đoán là hơn 200 triệu đô-la, ai cũng thấy ZeniMax đặt kì vọng rất lớn vào tựa game này. Nhưng sau khi nhận được những đánh giá đầy thất vọng, ví dụ, Mashable nói, “Thật hoang mang khi thấy ZeniMax đã hoàn toàn thất bại như vậy”, và doanh số thảm hại, có vẻ như Elder Scrolls Online đang trên đường trở thành cú thất bại lớn nhất năm.

Quả thực, bây giờ nhìn lại, dường như mọi chuyện trùng hợp một cách hoàn hảo. Trong cùng ngày số *Wall Street Journal* kia có mặt ở các sạp báo, thì giám đốc của Elder Scrolls Online (Matt Firor) cũng đăng một bài blog dài để phản hồi những đánh giá tiêu cực.

Thậm chí còn tốn kém hơn cả việc tạo ra Elder Scrolls Online chính là thương vụ ZeniMax mua lại Id Software, và khoản đầu tư tiếp theo của họ vào Doom. Đến nay, một tựa game thành công trên mức trung bình đôi chút (Doom 3: BFG), tựa còn lại vẫn mắc kẹt trong quá trình phát triển đầy chông gai (Doom 4). Nếu doanh số chậm chạp và những khoản đầu

¹ Hai anh em song sinh Tyler Winklevoss và Cameron đã từng kiện Mark Zuckerberg vì cho rằng Zuckerberg đã ăn cắp ý tưởng ban đầu của họ để khởi tạo Facebook. Kết quả của vụ kiện là, Mark Zuckerberg phải trả tiền bồi thường cho anh em nhà Winklevoss. Sự kiện này đã được tái hiện trong bộ phim *The Social Network* (Mạng xã hội).



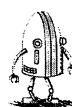
tư như ném tiền qua cửa sổ đó chưa đủ để giải thích tại sao ZeniMax lại kiện Oculus, thì còn một nhân tố khác không thể bỏ qua: Robert Altman.

Hiện tại, Robert Altman là Chủ tịch kiêm CEO của ZeniMax Media. Nhưng chuyện khiến Luckey quan tâm hơn chính là sự nghiệp trước đó của ông ta, cố vấn tài chính tại Ngân hàng Tín dụng và Thương mại Quốc tế. Vào năm 1992, ông ta đã bị truy tố bởi cả Bộ Tư pháp (âm mưu phạm tội và che giấu những sự kiện có tính chất vật chất trước các nhà chức trách liên bang) và Tiểu bang New York (9 tội danh lừa đảo và hối lộ) vì vai trò đáng ngờ trong vụ bê bối của ngân hàng BCCI. Sau đó, Altman đã được tòa tuyên trắng án đối với tất cả các cáo buộc hình sự, nhưng một vụ kiện dân sự từ Cục Dự trữ Liên bang đã dẫn đến một thỏa thuận, theo đó, ông ta đồng ý không tham gia vào ngành ngân hàng trong tương lai. Một năm sau, Altman đồng sáng lập ZeniMax Media.

Luckey tin rằng bất cứ ai có não đều có thể thấy rằng người này đã tham gia vào hoạt động tội phạm.

“Tôi rất tiếc vì cậu bị gọi đích danh trong vụ kiện,” Carmack viết cho Luckey vào ngày 21 tháng Năm. “Việc đối mặt với toàn bộ những thứ pháp lí tào lao này có thể hút kiệt niềm vui trong cuộc sống, nhưng nó lại quá quan trọng để làm lơ... có lẽ cậu vẫn đang nghĩ ‘Thà chết vinh còn hơn sống nhục!’. Và vợ tôi về phe cậu (cô ấy vẫn muốn chúng ta đem vụ kiện trước chống lại tôi ra xét xử), nhưng căn cứ trên thực tế, có lẽ nó sẽ kết thúc bằng một thỏa thuận nào đó nếu cứ tiếp tục chống lại nó.”

Luckey đánh giá cao lời khuyên của Carmack... nhưng điều đó vẫn không khiến cậu nguôi giận.



“Tôi có nên gọi cảnh sát không?” ai đó hỏi, khi người đàn ông trong sảnh Oculus tiếp tục la hét. *Tôi sở hữu Facebook! Tôi sở hữu Facebook!*

“Hãy để tôi thử nói chuyện,” Laird Malamed tiến về phía trước.



“Tôi là sếp của anh!” người đàn ông hét lên, chỉ tay vào Malamed.

“Thưa ông, tôi có thể giúp gì cho ông?” Malamed hỏi.

“Không, tôi là ông chủ CỦA ANH!” ông ta trả lời dứt khoát.

“Thưa ông, tôi không nghĩ vậy. Nhưng tôi có thể giúp gì cho ông?”

“Anh bị sa thải!”

“Ông không có quyền đó. Và nếu ông không rời đi, tôi sẽ phải mời Cảnh sát Irvine đến. Ông đang xâm phạm tài sản của chúng tôi.”

“Nhưng tôi sở hữu Facebook. Đây là tài sản của tôi!”

“Chà, thưa ông, Facebook chưa thực sự sở hữu Oculus.”

“NÓ.CÓ.SỞ.HỮU.”

Một cách chậm rãi, ánh mắt người đàn ông di chuyển qua Malamed rồi nhìn vào khoảng không. Ông ta chuẩn bị chạy trốn. Nhưng trước khi ông ta kịp nhúc nhích, Matt Thomas – giám đốc kỹ thuật cơ khí to lớn nhưng hoi vung về của Oculus – đã chặn lối đi của ông ta. Sau đó, sau khi người đàn ông tiếp tục đứng lì một chỗ, người ta gọi Cảnh sát Irvine.

Trước khi số 911 được bấm xong, người đàn ông đã thòi la hét. Thay vào đó, ông ta bám chặt và một cái ghế ở sảnh và từ chối thả ra. Ngay cả sau khi cảnh sát đến, ông ta vẫn bám chặt lấy ghế bằng tất cả sức lực của mình. Sau khi kháng cự lại yêu cầu phải rời đi, người đàn ông bị dí súng điện ngay tại sảnh.

Khi chuyện đó xảy ra, ông ta hét lên một tiếng thất thanh mà chưa một ai từng nghe thấy trước đó. Tiếng hét đầy tính người, quá thất thanh, quá đau đớn, quá tự hào. Và rồi, sau khoảnh khắc đó, nó chỉ xảy ra trong một khoảnh khắc, người ta thoáng cảm thấy rằng người đàn ông này vừa nói lên cái điều mà tất cả mọi người đều đang ngầm cảm thấy.

CHƯƠNG 35

TRẢ PHÍ SAU

Tháng Sáu – tháng Bảy năm 2014

“Cậu nghĩ gì về trò mới này của Google?” Joe Chen hỏi Luckey tại văn phòng.

“Google Cardboard à? Em thích nó.” cậu trả lời trước khi im lặng một khoảng dài. “Không, chờ đã. Em *đã thích* nó. Từ năm 2011. Khi nó được gọi là FOV2GO!”

Chen cười to, cười xong anh mới hỏi đó là gì.

“FOV2GO á?” Luckey nói. “Em chưa từng nói với anh về nó à? Ôi trời, anh nên xem nó ngay. Nhưng về cơ bản, theo nhiều cách, Google Cardboard là sự lột xác từ chính FOV2GO, một dự án mà em đã góp phần thực hiện khi còn ở ICT. Ý tưởng là chế tạo một cặp kính VR cực rẻ, không phải bằng bìa cứng, mà là lõi xốp. Và những cái đầu tiên bọn em làm ra là dành cho điện thoại. Đó là khi em còn đang nghiên cứu Rift. Nhưng rõ ràng là cảm biến điện thoại không đủ tốt nếu để ở xa, màn hình cũng không tốt lắm, và việc cố chạy một cái gì đó trên hàng loạt điện thoại ở quy mô toàn cầu không phải là cách tối ưu. Em không nghĩ là nó sẽ đem đến một trải nghiệm VR tốt trong tương lai gần.”



Lúc này, Chen đã lướt qua các bài báo cũ về FOV2GO. Yeah, nó trông gần giống với Google Cardboard.

“Nếu Google đang tuyên bố rằng họ tự mình nghĩ ra cái này, thì họ đang nói nhảm vì bọn em đã giành được giải demo xuất sắc nhất ở IEEE. Nó là một ý tưởng tuyệt vời, nhưng không phải là một sản phẩm tuyệt vời. Nhưng kể cả có là bom xịt thì nó vẫn sẽ là một cách hay để Google hiển thị thêm một số quảng cáo đến mọi người!”

Chen gật đầu. “Nó không giống một mối đe dọa. Nhưng cậu có nghĩ nó sẽ lừa dối tất cả không?”

Luckey không nghĩ vậy. Tuy nhiên, các đồng nghiệp của cậu thì chia phe. Khoảng một nửa Oculus nghĩ rằng đó là chuyện tốt, ít nhất nó cũng nâng cao nhận thức về VR. Nửa còn lại nghĩ rằng nó sẽ gây tổn hại đến nhận thức chính thống về VR. Và như với hầu hết các trường hợp ở Oculus, khi quan điểm bị chia rẽ, mỗi phe đã dành vài ngày tiếp theo để cố gắng chứng minh tại sao nửa kia lại là những tên ngốc. Nhưng vào ngày 29 tháng Sáu, trò vui này đã bị gián đoạn bởi một chủ đề mới nóng hổi thậm chí còn sát sườn hơn.

“Cậu xem cái này chưa?” Dycus hỏi Luckey, chỉ vào một trong nhiều bài viết về “Thử nghiệm Tâm trạng Bí mật” của Facebook, trong đó các nhà khoa học dữ liệu tại Facebook đã kiểm soát những nội dung xuất hiện trên newsfeed của 689.000 người dùng để thử xem họ có thể khiến mọi người cảm thấy “tích cực hơn” hoặc “tiêu cực hơn” hay không, thông qua một quá trình được gọi là “truyền nhiễm cảm xúc”.

“Ồ, mình xem rồi,” Luckey trả lời.

“Dù sao thì thí nghiệm đã thành công,” Dycus nói. “Brendan nghĩ gì nhỉ?”

Luckey không biết và cũng không muốn biết. Bởi vì tại thời điểm đó, Iribe đã quá bận rộn với cái việc chiếm hết phần lớn một ngày của anh: Ráo riết mở rộng đội ngũ.



Một trong những thỏa thuận đã đề xuất (và được thông qua) mà Iribe tự hào nhất trong quá trình đàm phán với Zuckerberg là khả năng phân bổ tới 700 triệu đô-la RSU (restricted stock unit – đơn vị cổ phiếu hạn chế) cho những người mà anh đã thuê trước khi thỏa thuận chính thức hoàn tất. Trên thực tế, thỏa thuận này trang bị cho Iribe cái mà anh gọi là “khả năng siêu nạp VR”. Nó cũng cho phép anh thuê thêm người mà không cần chịu sự giám sát từ Facebook. Vì vậy, tính từ khi thỏa thuận được ký kết (ngày 25 tháng Ba) đến khi nó kết thúc (ngày 21 tháng Bảy), Iribe huy động hết năng lực để tiếp tục cuộc đua chiêu mộ những kĩ sư cuối cùng.

Từng người một, các kĩ sư hàng đầu đã xuống Irvine. Trong nhiều trường hợp, họ thậm chí không tìm kiếm cơ hội việc làm, mà chỉ để xem xét những bản demo mới nhất của Oculus. Và rồi Iribe sẽ đẩy những con người không chút nghi ngờ này vào văn phòng của anh để thử kéo họ vào đội. Thông thường, vì đây đều là những kĩ sư hàng đầu nên họ sẽ nói cảm ơn nhưng không cảm ơn, họ đã có một công việc yêu thích, một công việc được trả lương hậu hĩnh, và họ không muốn thay đổi (vài người đơn giản là chỉ muốn xem mấy bản demo thôi.)

“Hiện tại anh đang kiểm được bao nhiêu?” Iribe sẽ hỏi. Và sau khi họ trả lời với một con số bất kì nào đó nghĩ ra trong đầu, Iribe sẽ đưa ra con số cao hơn – luôn luôn cao hơn gấp đôi hoặc gấp ba số tiền họ đang kiểm được – và xem họ có đổi ý không.

Hầu như mọi người đều đổi ý. Dần dần, Iribe đã mở rộng đội ngũ từ 60 lên khoảng 160 người trước khi vụ mua lại hoàn tất, và anh nhận được email này từ Zuckerberg.

TÙ: Mark Zuckerberg

NGÀY: 22 tháng Bảy năm 2014

CHỦ ĐỀ: Chúc mừng



Xin chúc mừng một lần nữa vì vụ mua lại đã hoàn tất và tôi mong chờ được làm việc cùng anh để thay đổi thế giới.

Những gì anh đang xây dựng thật đáng kinh ngạc và tôi rất phấn khích khi được góp sức tăng áp nó để chúng ta có thể đưa nó đến với thế giới sớm hơn.

Đây sẽ là một cuộc phiêu lưu tuyệt vời, thực sự luôn, rất vui khi được tham gia cùng với các bạn.

Palmer Luckey thậm chí còn phấn khích hơn cả Zuckerberg, cậu rất biết ơn khi được mua lại bởi một người cũng tin tưởng vào VR như mình. “Thực tế ảo bây giờ là một thế lực không thể ngăn cản,” Luckey viết cho Zuckerberg. “Tôi phấn khích phát điên khi được làm việc với Facebook để xây dựng thứ tật yểu này càng nhanh càng tốt.”

CHƯƠNG 36

CHIM HOÀNG YẾN TRONG MỎ THAN¹

Tháng Tám – tháng Mười năm 2014



Mọi thứ đã thay đổi

Có điều gì đó không ổn.

Nhưng Joe Chen không thể xác định được chính xác vấn đề là gì.

Mọi người coi ngày hôm đó đáng để ăn mừng – ngày Oculus chính thức gia nhập Facebook – và cho đến giờ, người ta thực sự cảm thấy nó đặc biệt. Chưa có khi nào mà *tất cả* nhân viên của Oculus lại tập trung về cùng một nơi cùng một lúc như thế này. Từ những người làm việc tại trụ sở chính ở Irvine đến nhân viên ở các nơi khác – hoặc làm từ xa, hoặc tại các văn phòng vệ tinh (như đội của Carmack hoặc Nhóm Carbon mới được mua lại). Tất cả đều ở đây, trong khuôn viên của Facebook ở Menlo Park, tận mắt chứng kiến tất cả các tài nguyên mà giờ đây Oculus sẽ tùy ý sử dụng. Tuy nhiên, đối với Chen, vẫn có điều gì đó không ổn.

¹ Trước kia để kiểm tra trong mỏ than có khí metan hay không, người ta thường xách theo lồng chim hoàng yến, vì loài chim này sẽ chết nếu có khí metan. Câu này ẩn ý một dấu hiệu cảnh báo sớm về một mối nguy hiểm hoặc thất bại có thể xảy ra.



“Có phải chỉ mình tôi, hay cả hai người cũng đang cảm thấy một xung động kì lạ vậy?” Chen hỏi Dycus và Hammerstein khi họ lên xe đi một quãng ngắn đến tòa nhà nơi diễn ra các phiên định hướng của ngày hôm nay.

Dycus, chàng trai đã đặt ra câu hỏi nổi tiếng chất vấn sự nham hiểm của Facebook, nhìn Chen với ánh mắt vô hồn như muốn nói: “Ồ, giờ *anh* mới cảm thấy thế à!” Mặc dù ấn tượng đầu tiên của cậu về khuôn viên Facebook rất tích cực, và hiện tại cậu đang cảm thấy lạc quan hơn mức kì vọng. Đối với một tập đoàn lớn, Facebook hoàn toàn không gây ấn tượng quá “tập đoàn”. Vô số nhân viên ăn mặc áo phông giản dị (thường được in logo Facebook), rồi khu giải trí trong khuôn viên, rạp chiếu phim và sân chơi, tất cả đều toát ra một bầu không khí rất giống trường đại học.

“Ai cũng trông có vẻ siêu vui vẻ,” Hammerstein nhận xét. “Ý em là, em biết chúng ta chỉ mới thấy họ có năm phút! Nhưng dù sao thì… khá ấn tượng nếu xét đến hoàn cảnh hiện tại.”

“Hoàn cảnh” là ngay trước khi họ đến khuôn viên, trang web Facebook bị sập và ngoại tuyến trong khoảng 35 phút. Vậy nên sẽ không có gì đáng ngạc nhiên nếu thấy hàng tá kí sự hót ha hót hải khắp nơi. Nhưng, không hề, không có gì như thế xảy ra. Ngay cả khi xảy ra sự cố như vậy, khuôn viên Facebook vẫn đầy những người vui vẻ, rạng ngời.

Chen gật đầu. Tất cả những điều Hammerstein và Dycus vừa nói đều hợp lí. Có lẽ cái hố sâu anh đang cảm thấy chỉ là do căng thẳng – chỉ là một chút lo lắng vì không ngờ rằng giờ đây việc mua lại đang thực sự xảy ra rồi.

Dù đó là gì thì Chen cũng cố gắng không nghĩ về nó. Chuyện này dẽ thôi, khi anh và tất cả đồng nghiệp ở Oculus nhận được những chiếc laptop mới cứng mà Facebook cấp cho.

Laptop Mac, Luckey để ý. Cậu thấy chuyện này thật khôi hài vì chủ đề lớn nhất và xuyên suốt trong tất cả các bài thuyết trình chào mừng



gia nhập là “tính cởi mở”, và Apple, dĩ nhiên, lại nổi tiếng với việc chạy những hệ thống khép kín trên phần cứng của họ.

Rõ ràng, đó là một kiểu cởi mở rất khác với kiểu mà Facebook đã cố gắng tỏ ra trong suốt ngày hôm đó. Từ đại diện bộ phận nhân sự phát biểu chào mừng đầu tiên, cho đến người quản lý giải tán họ cuối sự kiện, ai ai cũng nói về một nguyên tắc minh bạch vô cùng quan trọng đối với sứ mệnh của Facebook. Đó là lí do tại sao các giám đốc của Facebook không có văn phòng riêng, tại sao các tòa nhà trong khuôn viên không có ổ khóa trên cửa ra vào, và tại sao nhân viên được phép (và thậm chí được khuyến khích) di chuyển tự do giữa các dự án.

Sự cởi mở, như đã được rao giảng hết lần này đến lần khác, là trung tâm để Facebook hoàn thành sứ mệnh căn bản của nó: Đưa thế giới thành một nơi tốt đẹp hơn.

Luckey nghĩ: Dù sao, hãy thử bẻ khóa thứ Apple chết đẫm này chứ!

“Tôi nghe thấy tiếng cậu nói đấy,” Chen nói với Luckey, mặc dù nếu Chen nghe được thật thì nó cũng rất nhỏ. Bởi vì đến lúc này, cái hổ trống hoác trong bụng anh đã trở thành thứ cảm giác đặc quánh, rõ rệt lan khắp toàn thân. Và đó là khi Chen nhận ra chính xác cái cảm giác khổ nại đầy chua chát này thực sự là gì: Đau lòng.

Nhưng có gì để mà đau lòng? Họ vừa bán công ty của mình với giá 3 tỉ đô-la và theo nghĩa đen, mọi người trong nhóm vẫn có việc làm nên họ vẫn sẽ làm việc cùng nhau trong nhiều năm nữa. Không có gì thay đổi... ngoại trừ túi tiền của họ! Nhưng ngay cả Chen cũng biết đó không hoàn toàn là sự thật. Mọi thứ sắp thay đổi, và trên thực tế, nó đã bắt đầu rồi: con đêん cuồng chiêu mộ gần đây của Oculus. Các đối thủ cạnh tranh đang nhảy vào VR. Và còn một điều nữa thực sự khiến anh đau đớn: Oculus đã trở nên đáng căm ghét biết chừng nào ở một vài nơi trên Internet.



Thời của các cuộc đua từ tường này sang tường kia và những bữa tối gia đình đã qua. Cái thời mà họ gây được sức ảnh hưởng tối đa đã chấm dứt. Sứ mệnh của Oculus – cuối cùng cũng biến lời hứa về VR thành hiện thực – thực chất lại là công cụ cho sứ mệnh của Facebook, đó là... ô, đó lại là một lí do khác khiến trái tim của Chen tan vỡ: Tất cả những người làm việc tại Facebook, tất cả những con người hạnh phúc rạng rỡ này, *thực tế* đang tin rằng họ đang cống hiến cho một loại sứ mệnh bao quát và cải thiện nhân loại. Thành thật mà nói, những người này đang bị say thứ Kool-Aid hiệp-nghĩa rồi!

Mọi thứ đã thay đổi. Khi anh nhìn quanh, bị bao vây bởi dáng vẻ thoải mái của Luckey, của Iribi, của tất cả những người mà anh đã biết và yêu mến trong những ngày gian khó, Joe Chen nghĩ: Bất kể từ nay trở đi mình có làm gì đi chăng nữa, thì có lẽ mình cũng không bao giờ làm điều được gì tuyệt vời như đã làm ở Oculus một lần nữa.



Sau buổi chào mừng gia nhập công ty ở Facebook, Iribi và Ondrejka bắt đầu thảo luận nghiêm túc hơn về việc Oculus có nên chuyển nhân viên lên khuôn viên tại Menlo Park hay không. Và cuối cùng, sau khi nói chuyện lần lượt với các nhóm điều hành, họ đã quyết định rằng đây sẽ là điều tốt nhất cho cả hai phía.

“Này,” Luckey nói với Hammerstein. “Chúng ta nên chuyển đến sống cùng nhau!”

Ý Luckey không chỉ có hai người bạn họ, cậu muốn nói đến những người quan trọng đối với họ (Edelmann và Howland), và cả chiến hữu ở ModRetro (Dycus và Shine) nữa.

Sau khi nói chuyện xong, hóa ra Dycus và Shine không muốn sống với bất kì ai khác; còn Edelmann và Howland không muốn sống với bất kì ai ngoài bạn trai mình. Nhưng bất chấp việc bốn trong số sáu người



ban đầu phản đối ý tưởng này, Luckey và Hammerstein vẫn kiên định và tiếp tục thúc đẩy chuyện này diễn ra. Vì vậy, họ bắt đầu tìm chỗ thuê trong Bay Area.

Không lâu sau khi bắt tay vào tìm kiếm, Luckey hào hứng nói với Hammerstein rằng cậu nghĩ mình đã tìm thấy một nơi hoàn hảo. "Có một bãi tập kết phế liệu cho thuê," Luckey nói. "Chúng ta có thể đến sống ở đó, mua RV và đỗ xe tại khu phế liệu. Nó sẽ rất rẻ."

"Palmer à," Hammerstein trả lời. "Mình không muốn sống trong một khu tập kết phế liệu."

"Nhưng những người khác có thể muốn sống trong một khu tập kết phế liệu!" Luckey nói.

"Không, họ không muốn đâu!" Hammerstein trả lời. Và sau đó bảo bối người kia bỏ phiếu để xác nhận điều này.

"Nhưng chúng ta sẽ tiết kiệm được rất nhiều tiền," Luckey cãi lại.

Thay vì trả lời, Hammerstein chỉ nhìn chằm chằm vào Luckey – cậu bạn giờ đây đã đáng giá nhiều, nhiều triệu đô-la.

Mặc dù kế hoạch bãi phế liệu của Luckey không thành công, nhưng những người khác đã đồng ý làm một chuyến đến Bay Area để kiểm tra vài địa điểm khả dĩ, và sau đó, năm trong số sáu người (trừ Shine vẫn chưa chắc liệu mình có sẵn sàng chuyển đi hay không) đều nhất trí rằng có thể sẽ rất vui nếu tất cả bọn họ sống cùng nhau. Đặc biệt là vì ba trong số sáu người (Luckey, Edelmann và Dycus) chưa bao giờ học đại học, hai người kia chưa học xong (Hammerstein và Howland) và mọi người đều cả thấy khá phấn khích khi được sống như trong kí túc xá. Thế là, vào mùa Thu năm 2014, với Chen thay cho Shine, đội ngũ triệu phú mê đồ rẻ này đã chuyển đến một nơi mà họ đặt tên là *Công xã*.



"Ai đang làm bản demo của Gear VR cho Oculus Connect?" Bruce Mckenzie hỏi tại một cuộc họp độc lập về phần mềm. Nó diễn ra bốn ngày trước khi hội nghị các nhà phát triển thường niên đầu tiên của Oculus.



Im phăng phắc. Rõ ràng là không ai lắp ráp một bản demo của Gear VR. Rồi chầm chậm, mọi ánh mắt bắt đầu đổ dồn về Alex Howland.

“Không, không, không!” Howland nói. “Tôi không thể làm được đâu.” Cô ấy đang đòn hết tất cả năng lượng để hoàn tất việc công bố SDK di động của Oculus.

“Nhưng bản di động sẽ không ra mắt trong một hoặc hai tuần nữa!” ai đó lên tiếng.

“Đúng! Nhưng có rất nhiều...”

“Connect chỉ còn bốn ngày nữa!”

Và thế là, với một tiếng thở dài, Howland trả lời, “Vâng ạ, tôi sẽ cố gắng tìm cách.”

Trong ba ngày tiếp theo, Howland đã làm việc với nhóm DevRel và Nhóm Home để tập hợp một danh sách các ứng dụng khả thi, và xây dựng một giao diện để hoạt động xung quanh chúng. Chạy đua với thời gian, vượt qua mọi trở ngại và có thể giải quyết vấn đề đủ nhanh để mọi thứ sẵn sàng vào lúc 4h30 sáng ngày diễn ra sự kiện quan trọng.

Cùng lúc đó, Hammerstein cũng đã trải qua một quá trình tương tự với Crescent Bay – giống như Gear VR, cũng được giới thiệu lần đầu tiên tại Connect. Cậu cũng đang hồi hộp để tất cả các nguyên mẫu ở trong trạng thái sẵn sàng và hoàn thành cùng lúc với Howland, họ nhảy vào một chiếc xe tải U-Haul đi thuê và bắt đầu lái xe xuống Los Angeles.

Xét trên thực tế là Howland và Hammerstein đang giữ gần như toàn bộ phần cứng sẽ được giới thiệu tại Connect, quyết định di chuyển cùng nhau (và di chuyển trong một cái U-Haul vốn được chứng minh là có tay lái rất, rất tệ) không phở biến lắm với những người chuyên lo công tác hậu cần và vận hành tại Oculus. Nhưng họ đã làm thế, và đã xoay sở để di chuyển an toàn.



Những dấu hiệu không lành

Ngày 20 tháng Mười, ngay sau Oculus Connect, Valve cũng tổ chức một hội nghị các nhà phát triển quy mô nhỏ. Tuy nhiên, hội nghị



này diễn ra không mấy công khai, thay vào đó, họ chỉ mời trên dưới 12 nhà phát triển VR ở giai đoạn đầu bằng cách gửi thư mời bí mật. Ở đó, Denny Unger (từ Cloudhead Games), Alex Schwartz và Devin Reimer (từ Owlchemy Labs) và một số ít những người làm game tiên phong khác đã tập trung tại văn phòng của Valve sau khi ký một số thỏa thuận bảo mật và chờ đợi thông tin về cái có vẻ sẽ là một thông báo quan trọng.

Và rồi cuối cùng nó cũng lộ diện: Valve đã hợp tác với HTC để chế tạo một bộ kính VR. Một đối thủ cạnh tranh với Rift. Và không giống như Rift, bộ kính mới này hiển nhiên đủ khả năng đem đến một trải nghiệm bao trùm ở “phạm vi cả căn phòng”.



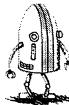
Chris Gallizzi, một người đam mê VR và đã từng chỉnh sửa *Skyrim* cho Rift, chưa hề biết gì về kế hoạch ra mắt thị trường một bộ kính VR của Valve và HTC, nhưng lần đầu tiên kể từ khi bị Oculus quyết rũ, anh đang dần lo ngại về những gì họ đang làm.

Nó đã bắt đầu từ hai tháng trước đó, khi anh nhận được bộ DK2 của mình và rất ngạc nhiên khi thấy thất vọng. Cụ thể, anh không thích cách hệ thống cảm biến của Oculus buộc người dùng phải trải nghiệm trò chơi mà chỉ được ngồi. Một mặt, anh thấy quyết định này khá dễ hiểu (nói cho cùng đây chỉ là VR thế hệ đầu tiên), nhưng mặt khác, anh vẫn phạt ý khi biết rằng Oculus, giờ là một phần của Facebook, đã hủy bỏ dự án súng ngoại vi mà anh đã thực hiện với họ nhiều tháng liền.

Mặc dù chuyện đó đã đủ khó chịu, nhưng chính cái lí do họ quyết định hủy bỏ Project Cannon mới khiến anh lo lắng hơn cả. Bởi vì, như Luckey miễn cưỡng giải thích với anh, Facebook không muốn liên quan đến súng nhựa. Không đặt trong ngữ cảnh cụ thể nào thì Gallizzi lập luận rằng đây cũng là một lập trường có phần hợp lý. Mọi công ty đều có quyền quyết định những gì họ sẽ cho phép và không cho phép trên nền



tảng của họ. Nhưng điều gây tổn thương nhất trong chuyện này, điều làm anh thất vọng và buồn bã nhất, là việc Oculus giờ đây rõ ràng đã là một công ty không đặt người chơi lên hàng đầu trong quyết định đó.



Carmack luôn luôn đặt người chơi lên hàng đầu trong những quyết định của anh, đó là một phần lí do thúc đẩy anh gửi email cho nhóm điều hành Oculus nói về rất nhiều mối lo ngại đang ngày một lớn dần.

TÙ: John Carmack

CHỦ ĐỀ: Gear VR

Các bản cập nhật sáng nay là một luồng gió mới, nhưng tôi nghĩ rằng, việc nhóm điều hành không viết lại các cuộc thảo luận chiến lược có ý nghĩa thực sự là một điểm yếu của công ty. Tôi cảm thấy rằng nó tạo cho chúng ta một văn hóa tiêu cực về các lời gợi ý, khuyến khích, suy luận và sự phản biện hợp lí.

Tôi nghĩ quyết định không cho phép tiếp thị Gear VR đến người tiêu dùng trong tương lai gần là một quyết định tồi về mặt chiến lược của công ty.

Mọi người đều đồng ý rằng Gear VR, nhu tình trạng hiện tại, chưa sẵn sàng để ra mắt người tiêu dùng, cần có một cửa hàng chức năng, sự hỗ trợ nội dung rộng hơn và nói chung là cần được đánh bóng hơn. Việc ra mắt thí điểm trên Note 4 thực sự rất hiệu quả cho việc này, nhưng chúng ta nên sẵn sàng cho ra mắt người tiêu dùng cùng với đợt ra mắt Galaxy 6, hoặc có thể sớm hơn.



Tôi đã hi vọng rằng sẽ có một hệ thống cổng nào đó dọc theo tuyến “làm thương mại trên XXX quốc gia” và “XXX ứng dụng trong cửa hàng,” nhưng lập trường chính thức là:

“Sẽ không có sản phẩm nào được ra mắt người tiêu dùng cho đến khi Brendan cảm thấy thoải mái với nó.”

Có nhiều hậu quả nghiêm trọng đối với lập trường này. Brendan vẫn chưa thoải mái trong Crescent Bay. Do đó, Gear VR sẽ không được ra mắt người tiêu dùng cho đến khi nó tốt hơn Crescent Bay.

Tôi nghĩ mình có thể cung cấp một dạng nào đó của việc theo dõi vị trí inside out¹ toàn thời gian trên Note 5, nhưng tôi không hi vọng nó sẽ vượt trội hơn so với Crescent Bay và ý kiến này đến từ một lập trình viên lạc quan khét tiếng.

Do đó, Gear VR sẽ không được coi là một sản phẩm tiêu dùng trong hơn một năm tới. Do đó, chúng ta sẽ phải ngăn Samsung bán nó ra bằng mọi giá.

Do đó, doanh số tinh theo đơn vị sản phẩm sẽ không ấn tượng. Do đó, các nhà phát triển sẽ không kiếm được tiền.

Do đó, chúng ta sẽ không thu hút được những nhà phát triển mà chúng ta muốn, và chúng ta sẽ gây mất lòng những nhà phát triển vốn đã đặt trọn niềm tin ở chúng ta.

Do đó, chúng ta thất bại

¹Với phương pháp theo dõi vị trí inside-out, thiết bị theo dõi được gắn trực tiếp lên mũ để xác định vị trí của nó thay đổi như thế nào so với môi trường.



PHẦN 4

CHÍNH TRỊ

CHƯƠNG 37

MƯỜI HAI NGÀY CỦA NĂM 2015

Tháng Một – tháng Mười hai năm 2015



Tháng Một

Vào ngày 23 tháng Một, tại Diễn đàn Kinh tế Thế giới ở Davos, Thụy Sĩ, hàng chục nhà lãnh đạo toàn cầu lối lạc nhất thế giới đã tập hợp lại để trải nghiệm một thứ mà rất ít người trong số họ từng thử trước đây: Thực tế ảo. Cụ thể, đó là một bộ phim tài liệu 360 độ, dài 8 phút do Liên Hợp Quốc sản xuất bằng một “Phiên bản Cải tiến” trước khi bộ kính Gear VR mà Samsung chế tạo được ra mắt người tiêu dùng. Nó đưa người xem đến trại tị nạn ở Jordan. Và sau phản ứng tích cực áp đảo ở Davos, bộ phim này (*Clouds Over Sidra*) sẽ là bộ phim đầu tiên trong số vài bộ phim VR mà Liên Hợp Quốc sẽ sản xuất để chiếu cho các nhà hoạch định chính sách và nhà tài trợ lớn như một phần của phương thức tiếp cận mới, nhằm nâng cao nhận thức và huy động kinh phí cho những chương trình nhân đạo trọng yếu.



Tháng Hai

Vào ngày 16 tháng Hai, để chuẩn bị cho kế hoạch rút lui khỏi cấp điều hành sẽ diễn ra tại nhà Iribé ở bãi biển Laguna, John Carmack đã viết một email dài để thảo luận về tình trạng và hướng đi của Oculus.

“Mọi thứ đang diễn ra OK,” anh viết ngay đầu email. “Tôi tương đối hài lòng với những định hướng hiện tại và tôi nghĩ chúng ta đang đi trên một con đường có thể thành công.” Mặc dù vậy, vẫn có những bước phát triển và những xu hướng khiến anh lo ngại. Và trong hơn 2.000 từ, Carmack đã cảnh báo các đồng nghiệp của mình về vô số vấn đề dai dẳng – nổi bật là những ý sau đây:

- “Những cuộc nói chuyện về phần mềm tại Oculus chủ yếu mang tính khơi gợi niềm khao khát hơn là tính thực tiễn. “Cái chúng ta muốn” so với “cái chúng ta có thể cung cấp”. Thật bức bối khi họ nói về “Chất lượng Oculus”, như thế đó là một thứ có thật mà không hề nhận ra rằng nó chỉ là một mục tiêu mơ hồ. Tôi thực sự lo ngại rằng ở đầu chuỗi chỉ huy phần mềm, Nate và Brendan chưa hoàn chỉnh phần mềm dành cho người tiêu dùng.”
- “Những người sáng lập Oculus đến từ một công ty công cụ, điều đó đã mang lại cho chúng ta một phong cách phát triển ‘SDK và các bản demo’, nhưng tôi không nghĩ là nó sẽ phù hợp nhất với mục tiêu của chúng ta. Oculus cũng chơi với báo chí, thay vì chơi với những khách hàng đã mua các thứ từ chúng ta...”
- “Mọi người đều biết rằng chúng ta sẽ không hết tiền và bị đuổi việc sau vài tháng nữa. Điều đó mang lại cho chúng ta sự tự do để thử nghiệm và khám phá, tìm kiếm ‘những trải nghiệm hấp dẫn’, và loại bỏ những thứ đường như không



hiệu quả. Về lí thuyết, điều đó nghe có vẻ lí tưởng. Trong thực tế, điều đó có nghĩa là chúng ta có rất nhiều người làm những thứ chẳng đóng góp một chút giá trị nào cho khách hàng của mình."

- "Hầu hết mọi người [tại Oculus], dựa trên lựa chọn họ có, sẽ tiếp tục đi theo con đường né tránh việc bị đánh giá. Gọi các sản phẩm của chúng ta là "bộ công cụ dành cho nhà phát triển", "các phiên bản cài tiến", và "beta" đã trở thành một chiến lược hoàn hảo... Để tránh bị đánh giá trên phần mềm của chúng ta, chủ yếu chúng ta chỉ cần không đưa nó ra thị trường. Ví dụ, tôi không hài lòng với quyết định của Nate là không cam kết với bất kì yếu tố xã hội nào cho đợt ra mắt người tiêu dùng trong năm nay. Tôi sẽ cố gắng làm một cái gì đó, nhưng điều đó đồng nghĩa là boi ngược dòng thủy triều."
- "Thật khó để CEO của một công ty thuyền buồm có thể nhiệt tình và chân thật nếu họ luôn bị say sóng bất cứ khi nào ra khơi, nhưng Brendan đang chính xác là như vậy. Dự án Minecraft của tôi là một ví dụ điển hình. Do bản chất của nó nên sẽ rất tồi tệ nếu nhìn từ một người tìm kiếm sự thoải mái. Bất kể là như vậy, tôi đã chơi nhiều giờ trong đó hơn bất kì trải nghiệm VR nào khác ngoại trừ Điện ảnh. Brendan cho rằng có thể có một "Minecraft Làm riêng Cho VR" tốt hơn, đứng yên và từ góc nhìn của người thứ ba, giống như bản demo HoloLens. Nghe thấy điều này thôi cũng đủ đáng sợ rồi, vì nó cho thấy cái hố quá rộng ngăn cách giữa cách nhìn của chúng ta về việc một game VR tuyệt vời nên như thế nào."



Tháng Ba

Vào ngày 1 tháng Ba, Peter Chou, CEO của HTC đã gây bất ngờ cho khán giả tại Đại hội Thế giới Di động ở Barcelona.

“Tôi có một tin tức tràn đầy cảm hứng đến không thể tin được để chia sẻ với các bạn ngày hôm nay,” anh nói. “Duy nhất trong cả đời người, chúng ta chứng kiến công nghệ biến đổi thế giới. Chúng tôi, tại HTC, là những người đầu tiên tiên phong trong ngành công nghiệp điện thoại thông minh. Hôm nay, chúng tôi đã sẵn sàng để bắt đầu chương tiếp theo... với một đối tác đột phá: Valve.”

Giữa những tràng pháo tay từ khán giả, và logo Valve đang chiếu sáng màn hình phía sau Chou, anh nói về cách mà “Thực tế ảo sẽ trở thành trải nghiệm chính thống dành cho người tiêu dùng” và sau đó giới thiệu sản phẩm VR dành cho người tiêu dùng thế hệ đầu tiên của HTC: HTC Vive.

Trái ngược với “trải nghiệm ngồi yên” mà Oculus Rift mang lại, HTC Vive hứa hẹn đem đến “trải nghiệm trong phạm vi cả căn phòng” – cho phép người dùng di chuyển tự do trong môi trường lên đến 5m x 5m. Về mặt này, có vẻ Vive giống như một phiên bản thế hệ tiếp theo của “Valve Room”. Lần này, thay cho tất cả những cái mã QR điên rồ đó, Vive chỉ cần hai “trạm cơ sở SteamVR” để theo dõi toàn bộ phòng.

“Nhưng đó không phải là tất cả...” sau Chou là Giám đốc phụ trách Tiếp thị toàn cầu của HTC lén sân khấu. “Chúng tôi nhận ra rằng lời hứa về thực tế ảo chỉ thực sự trở thành hiện thực khi chúng tôi có thể đặt sản phẩm vào tay người tiêu dùng. Để đạt được mục tiêu đó, chúng tôi rất vui mừng được chia sẻ rằng HTC sẽ ra mắt một sản phẩm tiêu dùng trước khi năm nay kết thúc.”

Ngay sau khi Vive được giới thiệu ở Barcelona, một trong những người được chiêu mộ sớm nhất của Oculus đã gửi email tóm tắt về việc anh và vài đồng nghiệp của mình đang đột nhiên cảm thấy như thế nào:



TÙ: Brant Lewis

CHỦ ĐỀ: Kính HTC

Đây là một thảm họa đối với chúng ta. Đúng là cần phải xem liệu họ có thực sự sản xuất được thứ đó hay không, nhưng dựa trên thông số kỹ thuật thôi, thì họ đã có cái thiết bị mà tôi muốn. Và thật đáng buồn, đây là cái thiết bị mà chúng ta đã quyết tâm xây dựng cách đây 2 năm.

Màn hình và ống kính rất giống. Mất lợi thế ở điểm này. Nếu họ tìm ra cách để có OLED rgb-stripe thì mọi chuyện quá súc tệ hại.

Phạm vi theo dõi 15' x 15'. Uuugh. Đòn chí mạng. Không có gì trong lộ trình của chúng ta đọ được với điều đó.

Bộ điều khiển. Tôi có cần nói thêm không? Quá thất vọng.

Ngay cả khi họ không ra mắt đúng hẹn và để sang năm 2016, thì từ những gì tôi đã thấy về CV1, thiết bị HTC này là bộ kính mà tôi thích hơn. Nó rõ ràng nhắm vào nhóm trung thành với VR (không ngại lắp đặt cả một căn phòng chuyên dụng).

Tôi ghét nhại lại các diễn đàn, nhưng có cảm giác nó đánh đúng phần nào đó. Thật tệ khi Oculus nỗ lực rất nhiều vào việc mở rộng sản phẩm và công ty, đến nỗi chúng ta đã đánh mất sự tập trung vào việc đổi mới sản phẩm và chinh phục VR.



Tháng Tư

Vào ngày 12 tháng Tư, Luckey ăn tối tại Akasaka Rikyu – một nhà hàng Quảng Đông ở Tokyo – cùng với Masahiro Sakurai, người sáng tạo tựa game yêu thích mọi thời đại của cậu: *Super Smash Bros.*

Ngay sau một cuộc thảo luận về hiện trạng của ngành game, Luckey đã chuyển sang lí do cậu sắp xếp bữa tối này: Chiêu mộ Sakurai cho Oculus. Hoặc, ít nhất là thuyết phục anh ấy làm một game thực tế ảo cho Oculus Studios.

“Tôi rất vinh dự,” Sakurai nói và cúi đầu.

Gần như tất cả mọi trò chơi mà Sakurai từng làm đều được Nintendo phân phối độc quyền. Vì vậy, sẽ khá táo bạo khi nghĩ rằng anh có thể làm việc cho Oculus. Nhưng có một lí do làm Luckey có chút hi vọng: Kể từ tháng Tám năm 2013 – khi Sakurai công khai tuyên bố rằng “kính Oculus Rift VR... [sẽ] rất thành công trong tương lai gần” – anh đã liên tục bày tỏ sự quan tâm sâu sắc đến thực tế ảo, một phần vì công nghệ VR có thể cho phép anh tạo ra những thứ không thể có trong đời thực. Ví dụ, Sakurai đã từng viết về cảm giác đáng kinh ngạc khi lái một chiếc xe trong suốt sẽ tuyệt vời đến mức nào, “Tôi thường tự nhủ, ‘giá mà bảng điều khiển này và những thứ xung quanh chân mình trong suốt.’”

Khỏi phải nói, Luckey tin rằng – từ một quan điểm nghệ thuật – Sakurai sẽ có hứng thú phát triển một tựa game cho Oculus. Nhưng, tất nhiên, phát triển game không chỉ là nghệ thuật, nó còn là chuyện làm ăn. Vì thế, Luckey muốn trực tiếp gặp Sakurai là để nói cho anh biết rằng, giờ đây, với sự hậu thuẫn của Facebook, Oculus có thể đưa ra một đề nghị rất hào phóng.

“Chúng tôi có thể cung cấp tiền và toàn bộ phần kiểm soát sáng tạo và anh có thể ở Nhật Bản – hoặc nếu anh thích, chúng tôi có thể cho anh đi đến bất kỳ nơi nào anh thích trên thế giới. Về cơ bản: Cá nhân tôi sẽ đảm bảo anh sẽ có *bất cứ thứ gì* anh muốn để làm game VR.”



Sakurai tỏ ra hãnh diện nhưng cuối cùng thì cảm xúc của anh như sau: Tôi muốn làm việc với VR. Nếu tôi làm việc với VR, tôi sẽ muốn cống hiến hết mình. Nhưng thật khó để tôi có thể cống hiến hết mình cho một thứ gì đó khi biết lượng khán giả của nó thật nhỏ bé."



Tháng Năm

Vào ngày 1 tháng Năm, Steve và Allison Spinner tổ chức một buổi gây quỹ nhỏ cho Hillary Clinton, người mà nhiều tuần trước đã tuyên bố rằng bà sẽ ra tranh cử tổng thống trong cuộc bầu cử năm 2016. Trước sự kiện này, John Podesta – chủ tịch của chiến dịch, người sẽ lên phát biểu ngày hôm đó – đã được thông báo rằng, "Trong căn phòng sẽ có bốn nhân vật quan trọng của giới công nghệ: Aaron Levie (CEO của Box), Padma Warrior (CTO của Cisco), Anne Wojcicki (CEO của 23 and Me, đồng sáng lập Google) và Palmer Luckey (người sáng lập Oculus VR)."

Luckey có nhiều lo ngại về bà Clinton (dựa trên nền tảng của bà trong cuộc đua tranh chức tổng thống năm 2008), nhưng cho rằng đây sẽ là cơ hội tốt để tìm hiểu xem lập trường của bà đã thay đổi gì chưa. Cụ thể, cậu tò mò về trợ cấp ethanol, do đó, cậu đã hỏi John Podesta rằng liệu bà Clinton có kế hoạch tiếp tục ủng hộ các chỉ thị pha chế ethanol hay không (vì theo quan điểm của Luckey, "những khoản trợ cấp đó nên hướng tới công nghệ hữu ích cần đến nó"). Podesta cảm ơn Luckey câu hỏi này và nói rằng, chiến dịch của Clinton vẫn chưa xem xét đến lập trường đối với các công ty sản xuất ethanol. Và họ muốn có sự giúp đỡ từ "những người thông minh nhất Thung lũng Silicon" để phát triển lập trường đó.

Vài tuần sau, trong một bài bình luận độc lập cho tờ *Iowa Gazette*, Hillary Clinton đã tái khẳng định sự ủng hộ của bà đối với chỉ thị ethanol liên bang.



Tháng Sáu

Ngày 22 tháng Sáu, khi Facebook đang cân nhắc việc mua lại Unity với giá hàng tỉ đô-la (trong một thỏa thuận được đánh mã là “One”), Zuckerberg đã trình bày tầm nhìn và chiến lược về cho VR, AR của mình cho Iribe, Sheryl Sandberg, Mike Schroepfer, Amn Zoufonoun và bốn phó chủ tịch Facebook khác:

“Chúng ta có ba mục tiêu kinh doanh trọng yếu.” Zuckerberg viết.

Mục tiêu đầu tiên mang tính chiến lược. “Chúng ta dễ bị tổn thương trên thiết bị di động trước Google và Apple, vì họ tạo ra các nền tảng di động lớn. Chúng ta muốn một vị trí chiến lược vững chắc hơn trong làn sóng tiếp theo của lĩnh vực điện toán. Chúng ta chỉ có thể đạt được điều này bằng cách xây dựng cả một nền tảng lớn lẫn các ứng dụng quan trọng. Từ góc độ thời điểm, sẽ tốt hơn nếu chúng ta nhanh chân hơn trước khi nền tảng tiếp theo trở nên phổ biến, và rút ngắn thời gian cần thiết để chúng ta xuất hiện trong một thế giới di động chủ yếu do Google và Apple thống trị. Thời gian này càng ngắn, cộng đồng của chúng ta càng ít bị tổn thương trước hành động của những công ty khác. Do đó, mục tiêu của chúng ta không chỉ là chiến thắng trong VR và AR, mà còn là đẩy nhanh sự xuất hiện của nó.”

Mục tiêu thứ hai là thương hiệu. “Yếu tố yếu nhất trong thương hiệu của chúng ta là sự cách tân,” Zuckerberg thừa nhận, “đây là một vị thế dễ bị tổn thương đối với chúng ta vì một công ty công nghệ phụ thuộc vào việc tuyển dụng những kỹ sư giỏi nhất để xây dựng tương lai. Công việc kết nối xã hội cốt lõi của chúng ta không còn mới mẻ, Internet.org đang mở rộng một thứ gì đó hon là phát minh ra nó và AI vẫn chưa hữu hình. Chúng ta có thể làm nhiều hơn để kể câu chuyện của mình trong từng lĩnh vực này, sự thành công trong VR và AR sẽ có tiềm năng cách tân nhất trong 5-10 năm tới. Tất nhiên chúng ta cần thành công trước mắt trong VR và AR để đạt được những lợi ích thương hiệu, nếu chúng ta làm được, thì điều này sẽ rất có giá trị.”



Mục tiêu cuối cùng là tài chính. “Mục tiêu tài chính là rõ ràng, cụ thể nhất,” anh ta giải thích, “và đây là nơi tôi sẽ thảo luận về vấn đề chúng ta muốn khai thác khía cạnh nào của hệ sinh thái VR – AR và mong muốn kiếm lợi từ những khía cạnh nào.”

Theo suy nghĩ của Zuckerberg, hệ sinh thái này có thể được chia thành ba phần chính:

1. Ứng dụng/Trải nghiệm: “Chơi game rất quan trọng nhưng nó bị chi phối bởi các game lớn nhiều hơn và rất phù du. Do đó, việc sở hữu những tựa game lớn có vẻ không quan trọng bằng việc đảm bảo chúng tồn tại trên nền tảng của chúng ta. Tôi dự đoán tất cả mọi người sẽ sử dụng các công cụ truyền thông xã hội và sử dụng thông tin, và chúng ta sẽ xây dựng nên một doanh nghiệp lớn nếu thành công trong những không gian này.”
2. Các dịch vụ nền tảng: “Những dịch vụ nền tảng này [đề cập đến những thứ như ‘cửa hàng phân phối ứng dụng, quảng cáo, thanh toán và các chức năng mạng xã hội khác’] nên được sử dụng đa nền tảng. Hầu hết các dịch vụ có thể được cung cấp trên iOS, Android, trên máy tính để bàn, v.v. Trên Android [ví dụ]... nếu ứng dụng của chúng ta chuyển sang cửa hàng đã cài đặt sẵn để mua hàng, thì chúng ta thậm chí không cần phải trả 30% doanh thu cho Google... Đây sẽ là một thách thức vì các nhà cung cấp OS sẽ cố gắng đẩy chúng ta ra, nhưng nếu chúng ta xây dựng được những dịch vụ ưu việt và cung cấp những thứ mà OS cần (ví dụ như hỗ trợ Unity), thì chúng ta đã thành công.”
3. Phần cứng/Hệ thống: “Danh mục này bao gồm toàn bộ công nghệ cốt lõi cần thiết để VR và AR hoạt động, nhưng nếu để nó đứng độc lập thì vẫn sẽ có ít giá trị bền vững về mặt kinh doanh: tai nghe, bộ điều khiển, theo dõi tầm nhìn, linux cấp



thấp và API đồ họa... Bên cạnh thương hiệu, đội ngũ thực thi bằng sáng chế và đội ngũ xây dựng từ trước đến nay vẫn vượt xa tất cả những người khác, đây là phần khó nhất trong hệ sinh thái để phát triển thành một mảng kinh doanh lớn. Ngay cả khi các công ty thành công, thì cũng không một công ty phần cứng nào đạt được mức độ phổ biến như tầm nhìn của chúng ta yêu cầu về các ứng dụng."

"Theo thời gian," Zuckerberg tiếp tục, "một người sẽ cần tích hợp chặt chẽ tất cả các thành phần phần mềm và phần cứng của hệ sinh thái này... Nếu sở hữu Unity, chúng ta có thể đảm bảo điều này luôn luôn diễn ra hiệu quả, nhanh chóng và tương thích với các hệ thống của chúng ta... Hơn nữa, vì các dịch vụ chính của chúng ta sẽ được tích hợp rất tốt và nổi bật vào Unity, nên điều đó sẽ gây áp lực lên các công cụ khác như Unreal để buộc chúng phải tích hợp chặt chẽ với các dịch vụ chính của chúng ta, cũng như đảm bảo các nhà phát triển của chúng cũng phải có quyền truy cập tương đương. Điều này sẽ giúp đạt được mục tiêu phát tán những dịch vụ nền tảng quan trọng – thậm chí đến cả những nền tảng mà chúng ta không kiểm soát."

Sau đó, Zuckerberg dành một đoạn dài để nói về các lợi ích khác khi sở hữu Unity, rồi kết thúc bằng: "Từ cơ hội tổng thể để củng cố vị thế của chúng ta trong làn sóng lớn tiếp theo của lĩnh vực điện toán, tôi nghĩ rằng đó là một lời hiệu triệu rõ ràng, kêu gọi mọi người làm mọi việc có thể để tăng cơ hội. Vài tỉ đô-la đúng là đắt thật, nhưng chúng ta có thể thu về được. Chúng ta đã xây dựng công ty của mình để có thể xây dựng những điều tuyệt vời hơn cho thế giới, và đây là một trong những điều tuyệt vời nhất cho tương lai tôi có thể tưởng tượng."



Tháng Bảy

Vào ngày 28 tháng Bảy – tại một sự kiện nhỏ chỉ dành cho những người được mời ở Beverly Hills – Oculus đã công chiếu một bộ



LƯỢC SỬ TƯƠNG LAI

phim hoạt hình VR ngắn có tên *Henry*, do Ramiro Lopez Dau đạo diễn và tạo ra bằng Unreal Engine 4 của Epic. Đoạn phim ngắn mang đến trải nghiệm đắm chìm, đặt người chơi nhìn thẳng vào mắt Henry, chú nhím cô đơn ước ao một điều duy nhất trong ngày sinh nhật của mình, điều mà cậu không thể nào nhận được vì những cái gai nhọn hoắt: Một cái ôm.

Henry được sản xuất nội bộ tại Oculus, xây dựng bởi Story Studio mới thành lập gần đây của công ty. Trong năm tiếp theo, sau 14 tháng được khen ngợi hết lời, như WIRED gọi nó là “bộ phim quan trọng nhất của 2015”, *Henry* mang về cho Oculus giải Emmy Award đầu tiên.



Tháng Tám

Ngày 25 tháng Tám, khi đang tập dượt để thuyết trình về một mô hình thuê bao dành cho Oculus, Luckey nhận được yêu cầu từ phòng Truyền thông để nhắc nhớ cậu đã may mắn thế nào. Chuyện sau đây gần như khiến cậu nghẹn lời:

TÙ: Tera Randall

CHỦ ĐỀ: Yêu cầu từ Make a wish – Oculus

Xin chào, chúng tôi đã nhận được yêu cầu từ Make a Wish. Một cậu bé tên Tommy (13 tuổi) đã có điều ước cuối cùng là được thử Oculus và gặp gỡ những người sáng lập.

Chỉ là một buổi chào hỏi rất nhanh tại văn phòng, Palmer, anh có đồng ý để cậu bé thử bản demo của Touch và nói chuyện với cậu bé vài phút không? Thời gian là hai tuần nữa.

Nate, tôi nghĩ anh có thể ghé qua sau buổi trải nghiệm và chào hỏi nếu lịch trình cho phép.



THÁNG CHÍN

Ngày 8 tháng Chín, Mark Zuckerberg đón Satya Nadella, CEO của Microsoft, đến khuôn viên Facebook để trình diễn Oculus, thảo luận về liên minh chiến lược đang diễn ra giữa hai công ty và cuối cùng là bàn bạc về một giao dịch giữa Facebook và Microsoft.

Ngày hôm sau, chỉ trong ba câu, Zuckerberg đã tóm tắt kết quả dàn xếp giữa hai bên:

- Chúng tôi sẽ phát hành các ứng dụng Universal Windows Platform cho Facebook, Messenger và Instagram.
- Chúng tôi sẽ cho các nhà phát triển Window sử dụng các quảng cáo cài đặt ứng dụng và năng lực mạng lưới người xem của mình, và chúng tôi sẽ hỗ trợ yêu cầu về phần mềm trung gian của các anh.
- Đổi lại, chúng tôi yêu cầu các anh phát hành Minecraft cho Oculus di động và Rift.



Tháng Mười

Ngày 13 tháng Mười, Luckey đã trao một món quà cho Iribe.

Vào thời điểm đó, Luckey đang dẫn đầu các cuộc đàm phán với HTC, cố gắng để thuyết phục Vive, bộ kính sắp ra mắt của họ hỗ trợ cho Oculus Store và những cuộc đàm phán đó không được suôn sẻ cho lắm. Vì theo Luckey “HTC không có khả năng thực hiện thỏa thuận mà họ muốn thực hiện. Rốt cuộc thì Valve mới là người ra quyết định.”

Mặc dù mối quan hệ giữa HTC và Valve chắc chắn đã thay đổi, nhưng kết quả cuối cùng đó nhắc Luckey nhớ lại một “mối quan hệ hợp tác” từ nhiều năm trước. Đó là mối quan hệ hợp tác giữa Apple và HP, trong đó HP “giành được quyền bán iPod”. Nhìn từ xa, chuyện này có vẻ



giống một chiến thắng giành cho HP: iPod của Apple đang trở nên cực kì phổ biến và họ với kinh nghiệm chuyên môn dày dặn về phần cứng, có thể sản xuất các phiên bản mang thương hiệu HP của sản phẩm nóng bỏng này. Ngoại trừ việc, như một phần của thỏa thuận, HP đã đưa ra hai nhượng bộ quan trọng: Họ đồng ý không cạnh tranh với Apple trong thị trường này và họ đồng ý cho tải trước cửa hàng kĩ thuật số (iTunes) của Apple lên những máy tính mà họ bán. Như mọi chuyện sớm sáng tỏ, đây là điểm thực sự ăn tiền trên khía cạnh phần mềm của việc bán phần cứng.

“Vậy nên đây là một lời nhắc nhở về nơi mà quyền lực thực sự tồn tại,” Luckey vừa nói vừa trao món quà cho Iribe. Đó là một chiếc iPod từ năm 2004, có logo HP khắc ở mặt sau.



Tháng Mười một

Vào ngày 10 tháng Mười một, Oculus thông báo trên trang blog của mình rằng, “Bắt đầu từ hôm nay, bạn có thể đặt hàng trước Samsung Gear VR hoàn toàn mới, được cung cấp bởi Oculus, chỉ với 99 đô-la.”

Bài viết tiếp tục đi vào chi tiết một vài điểm cải tiến so với Phiên bản Đôi mới được phát hành trước đó (nhẹ hơn, công thái học tốt hơn, touchpad được thiết kế lại) cũng như khả năng tương thích với nhiều dòng điện thoại thông minh của Samsung hơn (ví dụ Galaxy Note 5, S6 và S6 edge).

Bài viết kết thúc bằng câu, “Đây là một thời khắc đáng kinh ngạc đối với thực tế ảo, vì mọi người trên khắp thế giới giờ đây có thể biến chiếc điện thoại của họ thành một trải nghiệm VR thực sự chân th.”



Tháng Mười hai

Ngày 15 tháng Mười hai, Paul Bettner đã nhận được một tin tuyệt vời: Oculus rất hài lòng với bản dựng mới nhất của *Lucky's Tale*, đến mức



mà họ muốn kết hợp game này với Rift. Bằng cách đó, từng người đã mua bộ kính của họ sẽ được chơi *Lucky's Tale* miễn phí.

Tin tức này đến sau ba năm kể từ ngày Bettner lần đầu tiên đến thăm Oculus, và thật khó tránh được việc bồi hồi nhìn lại quãng đường xa xôi mà cả anh và họ đã đi qua. Tuy nhiên, khi làn sóng đầu tiên của kính VR dành cho người tiêu dùng sẽ được tung ra sau ba tháng nữa, anh biết rằng, thực sự đây mới chỉ là khởi đầu của hành trình.

CHƯƠNG 38

ĐÁNH THỨC NHỮNG GÃ KHỔNG LỒ SAY NGỦ

Tháng Một năm 2016

“Em từng muốn trở thành một siêu phản diện khi lớn lên,” Luckey giải thích.

“Khoan. Cái gì?!” Joe Chen hỏi. “Cậu mới nói *siêu phản diện* á?”

“Đúng thế!”

“Được rồi. Thế thì... lại lần nữa: Cái gì?!”

Đó là ngày 9 tháng Một, ngày cuối cùng của Triển lãm Điện tử Tiêu dùng (CES) trong năm đó. Nhưng sau một tuần mài miết bắt tay, tham dự các cuộc họp, và trình diễn demo tại sự kiện đếm ngược ở Trung tâm Hội nghị, lúc này, Luckey và Chen đã ở cách xa thành phố khoảng 30 km – chờ cảnh sát tới – tại một cửa tiệm Baja Fresh xập xê ở ngoại ô Vegas.



Rất nhiều thứ đã thay đổi trong 14 tháng qua, kể từ cơn hưng phấn của Oculus Connect, hội nghị các nhà phát triển do Facebook tổ chức vào



cuối năm 2014. Oculus hiện đã có ngày ra mắt cho Rift (ngày 28 tháng Ba năm 2016), với mức giá (599 đô-la) và một loạt những sát thủ cạnh tranh đang ngấp nghé (từ Valve, HTC, Sony, Google, và nhiều công ty khác). Thêm một điều nữa: Chen đã rời Oculus vào đầu năm 2015. Anh đã cảm thấy bối rối trong suốt buổi chào mừng gia nhập Facebook, cuối cùng Chen đã quyết định tham gia một start-up VR khác, một công ty sáng tạo nội dung có tên là Vrse mới được thành lập gần đây bởi nhà làm phim Chris Milk.

Chen thích công ty mới của mình, nhưng đôi khi, anh cảm thấy đau khổ vì nhớ Oculus. Mặc dù, như anh tự nhắc nhở bản thân, cái mà anh thương nhớ đó không còn là một công ty anh từng làm nữa, giờ nó là kí ức tốt đẹp trong anh thôi. Chen nhớ cuộc chiến dường như không có hồi kết đã định hình nên Oculus của những ngày đầu, anh cũng nhớ những con người đã chiến đấu cùng anh trong cuộc chiến ấy. Rốt cuộc, Chen còn nơi nào khác để có thể mong đợi tìm thấy một tài năng chớm nở, trung thực, hiếu chiến và lỗi lạc, người mà đã từng mơ ước khi lớn lên sẽ trở thành một siêu phản diện?



“Em biết điều đó nghe có vẻ kinh khủng, nhưng em không định nói theo nghĩa đó!” Luckey giải thích. “Kiểu như, mục tiêu của em *không* phải là vạch ra những âm mưu bất chính và cố gắng thống trị thế giới. Nhưng khi em còn nhỏ, những siêu phản diện luôn là người có tất cả những thứ bá đạo nhất.”

Theo ý của Luckey, “những thứ bá đạo” có nghĩa là các thiết bị, đồ đạc và phòng nghiên cứu tối tân. Chen nghĩ, điều này thực sự khá thú vị.

Anh nhớ lại, mới cách đây không lâu, công nghệ đó còn được miêu tả như một công cụ của kẻ ác. Siêu máy tính, thiết bị định vị địa lý và



người máy trợ lí – tất cả đều là dấu hiệu của một kẻ bất lương. Giờ đây, những thứ này lại trở thành vũ khí chủ yếu của những anh hùng thời chúng ta. Từ các nhân vật chính hư cấu – như Tony Stark và Rick Sanchez – cho đến những biểu tượng của Thung lũng Silicon – như Elon Musk và Steve Jobs – danh xưng “nhà khoa học điên” được thay thế bằng những từ như “có tầm nhìn”, “có khả năng khai sáng” và “những kẻ tạo ra sự đột phá”.

Công nghệ, trong ý thức văn hóa của chúng ta, đã được xem như một công cụ thể hiện quyền lực. Chắc chắn rồi, một số người sợ công nghệ (hoặc có thể, ở một mức độ nào đó, tất cả chúng ta đều có chút sợ hãi), nhưng thế hệ tiếp theo sẽ không còn cảm thấy ớn lạnh sống lưng với nó nữa, ít nhất là không giống như cách đã từng xảy ra. Đó là vì, ở đâu đó trong hành trình này, câu chuyện đã thay đổi, công nghệ đồng nghĩa với tiến bộ, sự đột phá trở thành mục tiêu, và những người sở hữu “những thứ bá đạo” giờ đây chính là người mà chúng ta gọi là người tốt.

“Này,” Chen nói. “Tôi ra ngoài một lát nhé? Tôi thử gọi cảnh sát lần nữa và xem chúng ta có thể tìm ra nguyên nhân của chuyện nhảm nhí này không.”

“Chuyện nhảm nhí” chính là cái đã đưa Chen (và sau này là thêm cả Luckey) đến vùng ngoại ô Vegas. Chuyện là, Chen có một người bạn thân lớn lên ở đây và mới được thừa hưởng ngôi nhà thời thơ ấu của cô ấy. Cô ấy đang tìm cách bán nó đi, nhưng lại nghe hàng xóm cũ nói rằng hình như ngôi nhà đang bị những kẻ chiếm đất chiếm giữ. Vì đang ở Vegas để tham gia CES nên Chen đã xin nghỉ ngày cuối của sự kiện để kiểm tra ngôi nhà. Quả đúng là trong nhà đầy người. Anh đã liên lạc với bạn mình để xem cô ấy muốn anh làm gì, và trong khi đang chờ cô trả lời, một người phụ nữ tiến lại gần xe của Chen.

“Anh đang làm gì ở đây?” người này hỏi. “Anh định ở đây à? Đây là đất tư, vì vậy anh nên đi chỗ khác đi.”



Thật buồn cười, Chen nghĩ, anh cũng định hỏi bà ta chính xác như vậy. Nhưng ngay lúc đó, anh không thể tưởng tượng tình thế trớ trêu này. Bởi vì khi người phụ nữ bắt đầu nỗi con tam bánh và một tay vung vẩy điên cuồng, một tay vẫn để ở hông, giữ một thứ có vẻ là vũ khí. Súng hay dao nhỉ? Chen nhìn không ra, nhưng anh không ham tìm hiểu thêm nữa. Vậy nên anh bỏ đi, gọi cảnh sát và dành vài giờ tiếp theo đợi họ đến gặp mình ở một cửa tiệm tồi tàn để hai bên thảo luận tình hình.

Giữa lúc đó, Luckey nhẫn tin cho Chen. Anh có muốn đi ăn trưa không? Chen giải thích với Luckey về tình huống nhảm nhí mình gặp phải. Trước sự ngạc nhiên của Chen, Luckey không hề bận tâm, cậu đã xong tất cả các cuộc phỏng vấn trong ngày và rất vui được đồng hành cùng anh. Bốn mươi lăm phút sau, Luckey xuất hiện tại Baja Fresh trong một chiếc limo.

“Có vẻ như còn phải đợi vài giờ nữa,” Chen nói khi trở lại bàn. “Nhưng cậu cứ đi bất cứ lúc nào cần nhé. Nghiêm túc đấy.”

Luckey không có ý định đi đâu hết. Cậu nhớ cảm giác có Chen bên cạnh, cậu nhớ những lời khuyên bảo, nhớ tình bạn giữa hai người. “Anh nghĩ phản ứng sẽ thế nào?”

“Với 599 đô-la?”

“Đúng vậy.”

“Tôi nghĩ... nó không tốt!”

Ba ngày trước đó, Oculus đã mở đơn đặt hàng trước cho Rift, và khi giá được tiết lộ (599 đô-la), có rất nhiều người tức giận, và điều đó cũng dễ hiểu. Không chỉ vì DK1 có giá chỉ bằng một nửa (299 đô-la) và DK2 cũng khoảng đó (350 đô-la).

Trong nhiều năm, Luckey đã rao giảng về tầm quan trọng của mức giá vừa túi tiền mọi người, như đã nói rất rõ ràng rằng “nếu một thứ gì đó giá tới 600 đô-la thì nó tốt thế nào cũng không quan trọng... thực sự có thể nó sẽ không tồn tại đâu” (tháng Sáu năm 2013, *All Things D*), và gần



đây là vào tháng Chín năm 2015, khi Luckey nói với *Road to VR*, “Chúng tôi loanh quanh trong khoảng 350 đô-la.”

Luckey giải thích với Chen rằng, việc Iribe nhất quyết muốn không ngừng nâng cao chất lượng của CV1 (và làm cho nó trở thành một sản phẩm đạt “chất lượng Facebook”) đã dẫn đến việc chi phí tăng gần gấp đôi so với dự tính ban đầu. “Đến đầu hoặc giữa năm 2017,” Luckey lưu ý, “chúng ta nên giảm giá xuống khoảng 350–400 đô-la. Nhưng số nào cũng không thực sự quan trọng nữa, đúng không? Vì nhìn em vẫn như một thằng khốn nạn thôi.”

“Đúng,” Chen đáp. “Cậu khá giống đấy.”

“Cảm ơn. Em đánh giá cao việc anh đồng ý với em!”

“Xin lỗi, anh bạn.”

Luckey biết rằng một lời xin lỗi đơn giản sẽ không đủ để giành lại thiện chí mà Oculus đã đánh mất. Mà cũng không nên như vậy. Nếu cậu ở vị trí của họ, cậu cũng sẽ tức giận. Trong tâm trí, cậu vẫn giống những người này: Một kẻ mộng mơ. Đó là lí do tại sao cậu tự tin rằng, mình vẫn có đủ thời giờ giành lại tình cảm của họ.

“Anh biết không,” Luckey lắc đầu, “em thực sự ngày càng lo ngại về toàn bộ sự tự do ngôn luận này.”

Chen bật cười. “Tại Facebook? Hay ở Mĩ?”

“Cả hai. Tất cả. Mọi thứ. Anh có biết những nước được xem là đồng minh của chúng ta không có quyền tự do ngôn luận? Đức không có quyền tự do ngôn luận. Vương quốc Anh không có quyền tự do ngôn luận. Vương quốc Anh tuyên bố họ có quyền tự do ngôn luận, nhưng sau đó họ đưa ra một danh sách các ngoại lệ dài dằng dặc.”

“Ví dụ?”

“Để em kéo lên,” Luckey vừa nói vừa tìm kiếm trên điện thoại của mình. “Okay, đây nhé: Đảm bảo quyền tự do ngôn luận... blah blah



blah... *Tuy nhiên*, có rất nhiều trường hợp ngoại lệ bao gồm đe dọa, si nhục hoặc lăng mạ bằng lời nói hoặc hành vi có ý định hoặc có khả năng gây ra tình trạng quấy rối, báo động hoặc gây đau đớn hoặc gây tổn hại đến hòa bình... gửi bất kì bài viết nào không đứng đắn hoặc gây khó chịu với mục đích gây tổn thương, tôn vinh chủ nghĩa khủng bố, ủng hộ việc bãi bỏ chế độ quân chủ, thái độ không đứng đắn, tục tĩu và phi báng."

"Tức là... mọi thứ?"

"Đúng!"

"Nhưng thứ này thực sự có hiệu lực chứ?" Chen hỏi.

"Có thể. Em đã tìm thấy thứ này, có một trường hợp gần đây ở Ireland. Có người đã bị bắt vì xúc phạm người khác trên bảng tin của họ!"

"Thật điên rồ..."



Cuộc nói chuyện về Tu chính án thứ nhất sớm sa đà vào nội dung về Tu chính án thứ hai, và rồi cuối cùng nó xoay quanh cuộc bầu cử tổng thống sắp tới.

"Cậu xem tôi nói có đúng không nhé, gần đây Bernie Sanders siêu nổi tiếng ở *Công xã*?" Chen hỏi.

Luckey cười to. "Đúng, anh đúng rồi."

"Còn cậu?"

"Ô," Luckey bắt đầu, "em nghĩ là có rất nhiều điều để thích ở Bernie. Nhưng về mặt cá nhân, em nghiêng về Donald J. Trump."

"Khoan. Cái gì?!" Joe Chen ngạc nhiên hỏi. "Cậu vừa nói *Trump* á?"

"Vâng, đúng thế!"

"Được rồi, thế thì, lại lần nữa: Cái gì?!"



Luckey không bất ngờ trước phản ứng sững sờ của Chen. Nó thực sự còn nhẹ nhàng chán nếu xét theo tiêu chuẩn ở Thung lũng Silicon. Cứ đi nói với bất cứ ai ở Facebook hoặc Google, hay bất cứ nơi nào khác rằng bạn nghĩ Trump có vài ý tưởng hay ho xem, nếu nhận được phản ứng không đồng thuận kèm theo một lời chửi rủa tức là bạn gặp may đấy. Vì lí do đó, Luckey hầu như không bao giờ hé răng về chuyện này. Nó không đáng để cãi vã, không đáng để giải thích. Tất nhiên cậu không cho là Trump hoàn hảo, và cậu cũng không đồng ý với Trump trên mọi vấn đề.

“Thật đên rồ,” Luckey nhắc đến vài cuộc nói chuyện giữa cậu và các đồng nghiệp phe tự do. “Tất cả đã bỏ phiếu cho Obama. Người mà, hiển nhiên, em không bỏ phiếu...”

“Cậu chọn Romney năm 2012?” Chen hỏi.

“Không, Gary Johnson.”

“Còn năm 2008?”

“Em mới 16 tuổi!” Luckey trả lời.

Chen cười ngặt nghẽo, còn Luckey tiếp tục nói. “Nhưng quan điểm của em là, không phải chỉ vì họ bỏ phiếu cho Obama mà cho rằng họ đồng ý với ông ta 100%. Em không phải kiểu, ồ, bạn đã bỏ phiếu cho Obama? Tôi không ngờ là bạn ủng hộ các cuộc tấn công bằng máy bay không người lái vào khu dân sự cơ đấy!”

Luckey đã đoán rằng Chen sẽ cởi mở hơn các đồng nghiệp của mình; và cậu biết mình đã đúng. Cách Chen phản ứng lại không giống với những thái độ cậu thường nhận được, anh đã đặt những câu hỏi tại sao rất thành thực. “Cậu chứng minh đi,” Chen nói. “Hãy cho tôi một trường hợp ủng hộ Trump.”

“Trước tiên,” Luckey cầm điện thoại lên, “em muốn cho anh xem thử cái này.”



Luckey mở ứng dụng Facebook, nhưng sau đó nhớ ra mình đã xóa cái bài muốn cho Chen xem. Thế là thay vào đó, cậu tìm trên điện thoại, cái cần tìm đây rồi. Đó là một bài đăng trên Facebook từ ngày 16 tháng Ba năm 2011:

“Donald Trump nói rằng ông đang nghiêm túc cân nhắc việc tranh cử tổng thống vào năm 2012, vì ông không nghĩ có bất kì ai khác có thể cứu nước Mĩ. Ông nói rằng ông sẽ đưa ra quyết định cuối cùng vào tháng Sáu. Tôi đang nghĩ chuyện này có thể khá hay đấy.”

“Cái đó từ năm 2011?” Chen hỏi đầy hoài nghi. “Một năm trước Oculus? Hoang đường! Vậy sau đó điều gì đã khiến cậu nghĩ rằng Trump có thể là một ứng cử viên tốt?”

“Ờ,” Luckey giải thích, “em đã hâm mộ Trump trong thời gian dài. Em thích *Art of the Deal* (Nghệ thuật đàm phán). Em đã thuộc nằm lòng nhiều bài học trong đó khi bắt đầu Oculus.”

“Thật á?”

“Vâng,” Luckey nói, rồi sau đó bắt đầu lục lại vài điều ở Trump đã thu hút mình. “Ông ấy là một người bảo thủ có lí lẽ, người đã đặt niềm tin một cách khôn ngoan vào cuộc chiến ma túy. Ông ấy từng tiếp quản các dự án thất bại của chính phủ và đưa chúng về đích trước thời hạn, dưới ngân sách đề ra. Ông ấy đã thắng thắn chống lại cuộc chiến ở Iraq...”

“Còn về tính cách của ông ấy?”

“Rõ ràng, em không đồng ý với mọi điều Trump nói. Nhưng ứng cử viên nào chẳng vậy. Em đã bỏ phiếu cho Gary Johnson năm 2012, và *chắc chắn* em không đồng tình với tất cả những gì phát ra từ miệng người đó. Anh cũng phải nhớ Trump đang nói chuyện với ai. Ông ấy không nói với anh và em. Ông ấy nói với hàng triệu người.”

“Ờ, chắc chắn rồi.”

“Ông ấy không thể là tất cả mọi thứ với tất cả mọi người. Ông ấy đã đi một chặng đường dài trong những cuộc bầu cử sơ bộ và trở nên cứng



rắn hơn rất nhiều. Ý em là, thậm chí không ai ngờ ông ấy sẽ trụ được lâu như vậy, chứ đừng nói đến việc thực sự là ứng cử viên hàng đầu của Đảng Cộng hòa. Ông ấy thông minh hơn mọi người nghĩ."

"Có thể," Chen thừa nhận. "Nhưng nếu ông ta *thực sự* thông minh, ông ta đã nhận ra rằng làm tổng thống chán lắm. Đó là cái xuồng khổng nạn hơn cái ông ta đang đang có!"

Luckey cười. "Có thể lắm. Ai biết được, có lẽ em bị lòng ngưỡng mộ làm cho mờ mắt. Em đã theo dõi Donald suốt một thời gian dài."

Sau khi nói chuyện về chính trị Hoa Kỳ, cuối cùng hai người chuyển sang nói về chính trị nội bộ ở Oculus. "Vậy hãy đoán xem ai muốn đóng cửa hệ thống của chúng ta nào?" Luckey hỏi.

Chen suy nghĩ một giây. Brendan là câu trả lời hiển nhiên. Mặc dù Brendan không hoàn toàn thích thú với các hệ thống mở, nhưng anh ấy không áp đặt ý chí của mình lên DK1 hoặc DK2. Vậy tại sao bây giờ lại bắt đầu? Anh ấy sẽ không làm vậy. Thế nghĩa là...

"Chính xác," Luckey gật đầu. "Marky Z."

"Ôi trời ơi," Chen lắc đầu và cười lớn. "Tôi rất vui mừng vì đã thoát khỏi chỗ đó!"

CHƯƠNG 39

LỆNH ĐÓNG CỦA

Tháng Một – tháng Hai năm 2016

Vào ngày 27 tháng Một, cùng với bộ ba thành viên cấp điều hành khác - Sheryl Sandberg, Deborah Crawford và Dave Wehner - Mark Zuckerberg đã trình bày rất nhiều bản phân tích tài chính trong suốt cuộc họp thảo luận về các vấn đề tài chính cuối năm của Facebook.

“Nhìn chung, quý IV là một quý phát triển mạnh mẽ. Chúng ta đã có một kết thúc tuyệt vời cho năm nay,” Zuckerberg nói. “Hơn 1,59 tỉ người hiện đang sử dụng Facebook hàng tháng, và khi nói đến việc kinh doanh của chúng ta, tôi cũng rất hài lòng với sự phát triển liên tục của công ty.”

Trong năm, doanh thu của Facebook đã tăng 52%, đạt 5,8 tỉ đô-la. Con số này không chỉ đến từ 1,59 tỉ người dùng hàng tháng trên Facebook, mà cả 2,1 tỉ người dùng hàng tháng trên các nền tảng con của họ (400 triệu trên Instagram, 800 triệu trên Messenger, còn WhatsApp đang tiến tới “gần một tỉ người hoạt động hàng tháng”) vào cuối năm.

“Với thực tế áo,” Zuckerberg cho biết, “chúng ta đã đạt được một cột mốc quan trọng. Samsung Gear VR đã xuất xưởng trong mùa lễ cùng với phần mềm Oculus của chúng ta, và chúng ta rất hài lòng với phản



ứng ban đầu. Trong tháng này, chúng ta cũng đã mở đơn đặt hàng trước cho kính Oculus... Đợt ra mắt Oculus này đang được định hình là một thời điểm quan trọng đối với cộng đồng game. Nhưng về lâu dài, VR có tiềm năng thay đổi cách chúng ta sống, làm việc và giao tiếp. Sự ra mắt này là một bước tiến quan trọng đến tương lai và chúng ta thực sự mong muốn được xem mọi người sử dụng nó như thế nào."



Nền tảng "đóng" hay "mở", cái nào mới là tốt nhất?

Bên kia khuôn viên Facebook, trên tầng hai của tòa nhà 18 của Oculus, một bảng đèn ne-on màu đỏ với từ "ĐÓNG CỦA" đang tỏa sáng rực rỡ để bất cứ ai cũng nhìn thấy được. Bên cạnh từ đó là một con số, giảm dần qua mỗi ngày. Hôm nay con số là "49" để nhắc nhở nhân viên rằng còn rất ít ngày cho đến khi họ chính thức ra mắt Rift.

Giống như Zuckerberg, toàn bộ nhân viên ở Oculus đều mong chờ được xem mọi người sẽ sử dụng sản phẩm này như thế nào, sản phẩm mà họ đã cống hiến cả cuộc sống của mình để xây dựng nên. Nhưng trong nhóm các nhà điều hành đang này sinh một mối lo ngại ngày càng cấp bách, về việc mọi người sẽ *được phép* sử dụng nó như thế nào – sáu ngày sau, vấn đề này được đưa ra.

"Sau khi cân nhắc rất nhiều," Iribi đã viết cho Zuckerberg vào ngày 2 tháng Hai, "chúng tôi tin rằng việc giữ nguyên trạng thái mở trên PC là quyết định đúng đắn và sẽ là chìa khóa cho thành công trong dài hạn của chúng ta."

Với từ "mở", Iribi muốn nói rằng người dùng của Rift sẽ được tự do tải lên và tải xuống phần mềm từ bên ngoài Oculus Store. Đối với người tiêu dùng, điều này sẽ rất có ý nghĩa vì họ có thể mua nội dung từ các kênh khác (như Steam của Valve, hoặc Origin của EA), cũng như truy cập những nội dung bị cấm từ Oculus Store (tức là nội dung khiêu dâm). Đối với các nhà phát triển, điều này sẽ rất có ý nghĩa. Vì như vậy có nghĩa là



họ có thể tự chọn nơi để bán nội dung của mình, cũng như đảm bảo rằng nội dung đó vẫn có thể được phân phối ngay cả khi Oculus không duyệt. Và đối với các nhà phân phối, điều này cũng sẽ rất có lợi. Họ sẽ có quyền tự do và tự chủ để điều hành cửa hàng riêng của mình – và do đó, họ có thể cạnh tranh trực tiếp với Oculus.

“Những gì anh đang mô tả không phải là thiên hướng triển khai của tôi, nhưng tôi sẵn sàng thảo luận về chuyện đó...” Zuckerberg trả lời. “Tôi cần hiểu tại sao điều này không chỉ giúp giảm thiểu khả năng Oculus chỉ là một thiết bị ngoại vi cho PC, nó sẽ thực sự định vị chúng ta tốt hơn như thế nào với vai trò là một nền tảng.”

Trong tuần tiếp theo, nhóm điều hành của Oculus đã gặp nhau nhiều lần để tập hợp những luận điểm mà họ tin xác đáng để bảo vệ quan điểm giữ nguyên trạng thái mở. Khi vội vã chạy từ cuộc họp này sang cuộc họp khác, thường xuyên đi ngang qua bảng đèn nê-on ở Tòa nhà 18, họ không thể không nghĩ về sự trớ trêu của thông điệp trên đó. Tất cả đang phải vắt óc nghĩ ra cách ngăn cản CEO của Facebook đóng cửa nền tảng của họ.

Vào ngày 12 tháng Hai, Iribe đã gặp Zuckerberg để giải thích lí do tại sao việc giữ nguyên trạng thái mở, thậm chí là “mở phần lớn”, lại là yếu tố cốt lõi đối với chiến lược của Oculus nhằm thu hút người dùng vào nền tảng. Nền tảng của họ càng mở, sẽ càng có nhiều người tiêu dùng, nhà phát triển và nhà phân phối bị nó thu hút. Và kết quả là, nền tảng của Oculus sẽ càng phát triển và được hưởng lợi từ các hiệu ứng mạng. Ít nhiều thì chiến lược này cũng đã chiến thắng Microsoft trên thị trường PC và chiến thắng được Google trên thị trường di động.

Nếu đặt yếu tố lịch sử và chiến lược sang một bên, vẫn còn một yếu tố về ý thức hệ. Iribe, Abrash, Luckey và tất cả các thành viên điều hành khác của Oculus đều tin vào giá trị đặc trưng của thái độ cởi mở khi tiếp cận thị trường PC.



Zuckerberg tôn trọng quan điểm của họ nhưng anh không đồng thuận với lí lẽ của họ. Và bất kì sự tin tưởng nào mà họ hi vọng có thể nhận được đều đã bị gạt phắt đi khi Zuckerberg nói rằng có vẻ như Oculus không còn sở hữu “một lợi thế về công nghệ” so với đối thủ cạnh tranh nữa.

Cuộc họp kết thúc ngay sau đó với câu nói của Zuckerberg dành cho Iribe, “Các anh sẽ không suy chuyển được tôi trong chuyện này đâu.”

Mặc dù vậy, Zuckerberg vẫn hi vọng giải quyết vấn đề này một cách dễ chịu. Trong một email được gửi hai ngày sau đó, anh ta đã phác thảo một hướng thỏa hiệp tiềm năng: “Cho đến giờ chúng tôi đã thảo luận hai cách tiếp cận: (1) chỉ cho phép các ứng dụng được phân phối trên cửa hàng của chúng ta được chạy trên Rift, cộng với một vài ngoại lệ, hoặc (2) cho phép các ứng dụng được phân phối ở bất cứ đâu chạy trên Rift. Một đề xuất trung hòa là cho phép chạy trên Rift các ứng dụng được phân phối trong cửa hàng của chúng ta, hoặc là được phân phối trực tiếp bởi các nhà phát triển, nhưng không cho phép các phiên bản của ứng dụng được phân phối trong các cửa hàng khác.”

Zuckerberg tiếp tục chỉ ra những lợi ích dự tính từ đề xuất của anh ta, cũng như một cạm bẫy tiềm tàng (“Một điều tôi không hiểu là, chúng ta định làm thế nào để Valve tuân thủ các điều khoản của chúng ta bất kể chúng ta có thiết lập những hạn chế gì.”) Mặc dù anh ta đưa ra cho nhóm điều hành của Oculus rất nhiều vấn đề để cân nhắc, nhưng điều mà anh ta nói ở cuối email mới là vấn đề khiến họ không thể ngừng nghĩ đến trong suốt nhiều ngày sau đó.

“Mặc dù hiển nhiên là tôi đánh giá rất cao quan điểm của mọi người, nhưng tôi cũng xem chiến lược nền tảng này là toàn bộ lí do chúng tôi đầu tư vào VR, nên tôi sẽ không thay đổi quan điểm của mình đơn giản chỉ vì các anh quan tâm rất nhiều.”

Nếu có bất kì hi vọng nào về chuyện Zuckerberg có thể đổi ý, thì chúng cũng bị dẹp bỏ hoàn toàn bởi một email tiếp theo từ Brendan



Marten, người đứng đầu bộ phận tài chính dành cho AR, VR của Facebook, trong đó nêu ra những điểm sau:

- “Mark nhận thấy rằng có rủi ro khi đóng cửa nền tảng, nhưng không tin rằng chúng đủ lớn hoặc không thể đảo ngược, và sẵn sàng nắm lấy cơ hội đó. Anh ấy tin rằng các bạn có thể mở nó ra một khi đã đóng, nhưng hướng ngược lại thì khó hơn nhiều.”
- “Mark tin rằng một số nhân viên của Oculus sẽ không hài lòng với việc đóng cửa nền tảng, và thậm chí rằng nó đi ngược lại văn hóa [công ty] và có thể gây ra sự căng thẳng trong toàn đội. Nhưng hãy coi đó là một cái giá hợp lý... Ví dụ, có bao nhiêu nhân viên kì cựu của Oculus (những người hay phản đối mạnh mẽ việc đóng cửa nền tảng nhất) sẽ từ bỏ RSU của họ? Nếu họ không làm vậy, bao nhiêu người sẽ vì thế mà làm việc tệ đi? Liệu ngay cả một người đề cao tính nguyên tắc như John [Carmack] có bỏ đi không?”
- “Trừ khi chúng ta trình bày được với Mark với một kế hoạch dài hạn để Rift thành công mà anh ấy đánh giá là hợp lý, còn không, tôi tin rằng Rift có lẽ sẽ sớm cạn kiệt tài nguyên, hoặc bị bỏ rơi.”
- “Một trong ba hướng: a) chúng ta nghĩ ra một lời giải thích cho việc để mở mà Mark có thể tin là hợp lý, b) chúng ta quyết định đóng cửa, hoặc c) sẽ xảy ra một vụ đổi đầu. Và hãy nhớ rằng, ngay cả khi chúng ta thắng cuộc đổi đầu đó, Mark vẫn kiểm soát ngân sách và số lượng nhân viên, vậy nên bất kể thế nào thì rất có thể Rift sẽ bị chết đói.”

Giữa tình cảnh này, Iribé đã tìm kiếm lời khuyên từ Tim Sweeney, CEO của Epic, anh không ngần ngại trả lời rằng “bằng bất cứ cách nào thì việc đóng cửa phần cứng của Oculus cũng là một ý tưởng cực kì tệ hại.”



Sweeney tiếp tục đưa ra lời khuyên sau: "Một vòng luẩn quẩn. Anh đã chặn Steam, Valve đã chặn Oculus và tất cả các nền tảng khác đã hình thành trận tuyến. Quá nhiều chuyện đang xảy ra trong bí mật mà anh thậm chí sẽ không nhìn ra vị trí của kẻ thù cho đến khi chúng đã cố thủ rất sâu rồi... Những chuyện vớ vẩn, ngớ ngẩn đang xảy ra đã là quá đủ rồi. Amazon từ chối bán Apple TV, Apple yếu ót chống trả cuộc chiến bằng cách chặn quảng cáo với Google, và Window Store tan nát của Microsoft không bán những ứng dụng Windows đích thực. Facebook nên đứng trên những vụ ẩu đả này, hãy hành động như một tay chơi đáng tin cậy và công bằng trong tất cả các hệ sinh thái."

Khi Luckey suy ngẫm những lời này từ Tim Sweeney, một email khác từ Brendan Marten đã khiến cậu này ra một ý tưởng. "Cảm giác của tôi là [Mark] tin rằng Google là đối thủ lớn nhất của chúng ta về lâu dài..." Marten viết. "Google là một đối thủ có sức mạnh bền bỉ nhất về tài chính và cái họ quan tâm nhất là đạt được một hệ sinh thái VR rộng lớn. Nó sẽ cạnh tranh với cái mà Mark muốn chúng tôi đạt được cho Facebook. Mark cần nghe nhiều hơn về điều đó trong tầm nhìn/các nội dung thảo luận chiến lược sắp tới của chúng ta."

Google làm Luckey nghĩ đến điện thoại Android của Google, và điện thoại Android làm cậu nghĩ đến một thứ mà cậu nghĩ có thể thực sự hiệu quả.

"Anh có quen với cài đặt 'Nguồn không xác định' trên điện thoại Android không?" Luckey hỏi Iribe trong một cuộc họp nhóm điều hành vào tuần tiếp theo.

Iribe không biết, vì vậy Luckey giải thích. "Một trong những điều tuyệt nhất về Android nó rất dễ để sideload các ứng dụng" – ý Luckey là chạy các ứng dụng đến từ các nguồn khác ngoài Google Play Store. "Tất cả những gì anh phải làm là vào phần cài đặt và bật 'Nguồn không xác



định'. Về cơ bản, đó là một cách để bẻ khóa điện thoại của anh, nhưng chỉ với một cú nhấp chuột, thay vì phải làm tất cả những trò đùa rồ nhám nhí trên iOS."

Ý tưởng mà Luckey muốn 'bán' cho Iribe là, Oculus chỉ cần bắt chuộc mánh khóc đó. Bằng cách này, Zuckerberg có thể đóng nền tảng như anh ta muố, còn người dùng vẫn có thể mở nó chỉ bằng một cú nhấp chuột.

"Thú vị đấy," Iribe trả lời, bây giờ mới bắt kịp ý tưởng.

"Và nghĩ xem," Luckey nói đùa, "biết đâu chúng ta đã nảy ra ý tưởng này sớm hơn nếu bất cứ ai trong các anh dám sử dụng một phần cứng không phải do Apple làm ra!"

Nhưng khoan, một trong các nhà điều hành chỉ ra: Đối tượng khách hàng (chính thống) của Android rất khác so với đối tượng khách hàng sẽ mua Rift. Nghĩa là, so với khoảng 1-2% người dùng Android đã kích hoạt 'Nguồn không xác định', khả năng người dùng của Rift làm thế sẽ cao hơn *rất nhiều*.

"Chính xác," Luckey nói. "Tuy nhiên, chúng ta không cần quảng cáo chuyện đó với Mark!"



Tối hôm đó, khi đã về đến Công xã, Luckey đã kể lại ý tưởng nguồn không xác định với Edelmann, Dycus, Hammerstein, Howland và Shine. Tất cả năm người đều nhất trí với nó và cho rằng đây là một giải pháp thông minh.

"Thành thực mà nói," Howland lên tiếng, "mình hơi ngạc nhiên với các xử lí của Brendan trong chuyện này. Có lẽ anh ấy nên nói chuyện một chút với anh bạn Nate của mình."



Luckey hiểu nguyên cớ cô nói như vậy, dựa trên sự ngưỡng mộ của Iribi dành cho Steve Jobs, và chuyện rõ ràng anh ấy đã lăm le những lợi ích của các nền tảng “đóng” trong vài năm trở lại đây.

“Và thậm chí thành thực *hơn*,” Howland tiếp tục, “có ai thấy kì lạ không, nói đúng hơn là *mất nhuệ khí*, khi mà Zuckerberg không có vẻ gì là hiểu cái thị trường mà tự anh ta mua vào?”

Chính xác hay không thì cuối cùng Zuckerberg cũng thông qua những ý tưởng nguồn không xác định.

“Cuộc họp với Mark Zuckerberg diễn ra khá tốt đẹp,” Iribi nhán tin cho nhóm điều hành vào ngày 18 tháng Hai. “Tôi đã trình bày một đề xuất cấp phép SDK tương tự như Android, trong đó... người dùng vẫn có quyền mở và sử dụng Steam hoặc bất kì ứng dụng nào khác, nhưng các nhà phát triển và cửa hàng rất khó quảng bá những nội dung yêu cầu phải vô hiệu hóa tính năng bảo mật/an toàn... Tôi nghĩ rằng chúng ta đã hạ cánh ở một nơi rất tốt nếu xét đến những khả năng khác.”

Luckey cực kì phấn khởi về cách giải quyết này, cũng như về rất nhiều tựa game ra mắt mà cậu đã chơi thử cho Rift. Cậu không thể ngừng suy nghĩ trong đầu mình lại, đến nỗi cậu quyết định đăng nó lên Reddit tối hôm đó: Một thứ tuyệt vời đang ở ngay kia, nếu tôi tự nhủ với mình như thế...



Dự án vì đam mê

Từ một căn hộ ở Hà Lan, Jules Blok điên cuồng viết code trên chiếc laptop của mình.

Đoạn code mà anh đang viết là dành cho một dự án đam mê – của một phần bổ trợ có tên là Revive. Khi chứng kiến dự án của mình đang từng bước phát triển, Blok vừa lo lắng vừa phấn khích. Phấn khích vì nếu Revive hoạt động, thì những người sở hữu Vive sẽ có thể chơi những game hiện tại chỉ có trên Rift, và lo lắng vì anh không biết Oculus sẽ phản ứng thế nào.



Có lẽ họ sẽ kiện anh. Hoặc có thể họ sẽ cấm anh tiếp cận các ứng dụng của họ. Hoặc có lẽ họ sẽ không buồn quan tâm. Tại thời điểm này, tất cả vẫn còn chưa rõ ràng. Nhưng ngay cả khi có thể nguy hiểm đang chờ anh phía trước, Blok vẫn quyết tâm tiến bước. Bởi vì với Blok, chuyện này liên quan đến điều gì đó lớn lao hơn bản thân anh. Chuyện này liên quan đến các nguyên tắc, và anh có thể chứng minh rằng một phần bổ trợ như Revive sẽ khả thi về mặt công nghệ.

Việc tạo ra Revive, hoặc một cái gì đó tương tự, đã hình thành trong tâm trí Blok khoảng một năm nay. Kể từ khi Oculus bắt đầu nói về những “trò chơi độc quyền”. Bởi vì, giống như hầu hết các game thủ PC, anh xem các trò chơi độc quyền là đi ngược lại trải nghiệm PC. Chúng phá hủy một trong những điều tuyệt vời nhất của việc chơi game trên PC: Bất kì ai cũng có thể chơi bất kì trò chơi nào trên PC. Tôn chỉ đó quá quan trọng và, đối với Blok, nó cũng là thứ đáng để anh chiến đấu.

Vì vậy, khi Oculus ‘xa lánh’ đặc tính mở của các game trên PC để xích lại gần phương pháp kín cổng cao tường của máy console, Blok bắt đầu tự hỏi liệu mình có thể làm cái gì đó hay không. Một cái gì đó giống như Wine, một ứng dụng làm cho game Windows chơi được trên các nền tảng Linux, còn game của Oculus sẽ chơi được trên HTC Vive.

Để làm được điều này, Blok xác định rằng cách tốt nhất là tạo ra một lớp tương thích giữa SDK của Oculus và OpenVR (SDK của Valve). Nhanh chóng, anh tự tin rằng mình có thể viết được một thứ như thế, nhưng trong anh không ngừng có những mâu thuẫn xảy ra. Liệu anh có nên tiếp tục làm hay không. Cảm giác không chắc chắn này tồn tại dai dẳng cho đến khi anh xem một mục trên Reddit “Ask Me Anything” mà Palmer Luckey đã thực hiện vào tháng Một năm 2016.

“Có thể bạn đang hiểu lầm đôi chút về mô hình kinh doanh của chúng tôi,” Luckey giải thích cho một người dùng Reddit lo ngại về tính độc quyền. “Khi chúng tôi nói ‘Độc quyền trên Oculus’, điều đó có nghĩa là độc quyền cho Oculus Store, không phải cho Rift. Chúng tôi không



kiểm tiền từ phần cứng Rift, và không thực sự có động cơ nào để khóa chặt phần mềm của mình với Rift. Đó là lí do tại sao Oculus Store cũng có mặt trên Gear VR của Samsung. Gear VR và Rift là những thiết bị VR dành cho người tiêu dùng đầu tiên sắp ra mắt, nhưng trong tương lai, tôi hi vọng sẽ có hàng loạt phần cứng với nhiều mức giá và chất lượng khác nhau, giống như thị trường truyền hình và điện thoại."

Thông tin đó là một sự an ủi với Blok, nhưng điều thực sự thu hút sự chú ý của anh là khi Luckey nói điều này: "Nếu khách hàng mua một tựa game từ chúng tôi, tôi không quan tâm họ có chỉnh sửa nó để chạy trên bất cứ cái gì họ muốn hay không. Như tôi đã nói một triệu lần, mục tiêu của chúng tôi là không thu lợi bằng cách khóa chặt mọi người vào mỗi phần cứng của mình. Nếu câu chuyện diễn ra đúng như vậy, thì thế quái nào chúng tôi lại hỗ trợ Gear VR và nói chuyện với các nhà sản xuất kính khác?"

Sau khi đọc xong, Blok quyết định tiến lên. Anh đã đợi cho đến khi Oculus đưa ra phiên bản ổn định đầu tiên của SDK, và ngay sau khi họ làm vậy, anh bắt tay vào việc.

Ngay từ lúc bắt đầu, Blok biết rằng một trong những thách thức lớn nhất là tính năng kiểm tra chữ ký mã của Oculus. Tính năng này là biện pháp bảo mật tiêu chuẩn cho các sản phẩm phần cứng, và nó được thiết kế để ngăn không cho chạy các phần mềm bị *back* (hoặc *cheat* được kiểm tra). Để giải quyết vấn đề này, Blok và một lập trình viên khác mà anh tin tưởng đã tạo ra một tệp *injector*, thứ có thể tự khởi động và qua mặt hệ thống bảo mật của Oculus. Và đến cuối tháng Ba, Blok gần như đã sẵn sàng chia sẻ dự án đam mê mà anh đã đặt tên là Revive này.

CHƯƠNG 40

KIỂM TRA QUYỀN HẠN

Tháng Ba – tháng Tư năm 2016

Vào ngày 26 tháng Ba, đi đôi dép xỏ ngón và mặc áo phông Hawaii màu đỏ, Luckey bay đến Alaska, trong cái lạnh thấu xương, cậu dự định sẽ đích thân đưa một bộ Oculus Rift cho một khách hàng tên là Ross Martin.

“Đây là bản Oculus Rift đầu tiên,” Luckey giải thích cho một người đang ghi âm. “Nó có chữ ký của tôi, Michael Antonov, Brendan và Nate. Chúng tôi sẽ đi giao nó cho Ross Martin, người đầu tiên đặt hàng. Hãy đi cùng tôi thôi nào!”

Về lý thuyết, chuyến đi chớp nhoáng này được thiết kế để tri ân cho khách hàng đầu tiên của Oculus. Nhưng như Luckey đã nói, không chỉ Martin, rõ ràng chuyến giao hàng này còn rất có ý nghĩa với bản thân cậu. “Anh bạn, chuyện này thật không thể tin được,” Luckey nói sau khi đã trao Rift cho vị khách. “Tôi đã làm việc với thứ này quá lâu rồi và anh là người đầu tiên thực sự có được nó. Nó giống như tôi làm toàn bộ công trình này, rồi đưa nó tận tay anh, vậy nên anh phải chắc chắn rằng mình sẽ thật vui với nó...”

Martin hứa rằng anh sẽ vui, và sau một cuộc trò chuyện ngắn gọn về thực tế ảo, anh cảm ơn Luckey vì đã thực hiện chuyến đi bất ngờ này.



“Cả đêm qua tôi không ngủ được. Thật tuyệt vời! Thay mặt cộng đồng trực tuyến và tất cả mọi người... chúng tôi thực sự đánh giá cao tất cả sự minh bạch và nỗ lực mà cậu đã thực hiện.”

“Tôi chỉ cố gắng để làm được càng nhiều càng tốt,” Luckey trả lời. Sau đó cậu bắt tay Martin và kết thúc bằng câu nói, “Và giờ tôi cần về nhà càng nhanh càng tốt để tiếp tục triển khai đợt ra mắt...”



Sự kiện ra mắt đang đến gần

Thật không may, vấn đề gây áp lực nhất liên quan đến đợt ra mắt là (trái ngược với mọi điều mà Oculus đã nói trong nhiều tháng qua) họ không thể phát hành Rift một cách đầy đủ vào ngày hôm sau.

Ngoài vài trăm bộ dành cho những người ủng hộ Kickstarter ban đầu của họ, Oculus không có thêm bất cứ bộ nào ở Mi có thể đưa đến tay người tiêu dùng. tệ hơn: Vẫn chưa rõ khi nào họ có thể bắt đầu thực hiện các đơn đặt hàng. Thứ Tư (30 tháng Ba) dường như là lựa chọn khả dĩ nhất.

Sự chậm trễ này phần lớn là do việc thiếu loại kính quang học phù hợp cho Rift (chuyện này phần lớn lại do Iribe thiết lập một mức tiêu chuẩn chất lượng cho các bộ phận quang học, mà như một thành viên trong nhóm điều hành về sau mô tả, nó “có lẽ là quá cao... ”). Dù thế nào thì đây cũng là tình huống khó khăn mà Oculus đang đối mặt. Và vì thế, một ngày trước sự kiện (Luckey đã mô tả sự kiện này như một “sự kiện vô mồm nhất trong các đợt ra mắt kiểu vô mồm”), cậu đã phác thảo ra ba lựa chọn khả thi theo quan điểm của mình:

1. “Giao các đơn vị Kickstarter cho người tiêu dùng (thay vì cho những người ủng hộ ban đầu)”
2. “Hãy thành thật. Nói với mọi người rằng đợt đầu tiên mà chúng ta đã hi vọng sẽ giao vào thứ Hai giờ đây bị hoãn đến thứ Tư. Tiết lộ rằng tất cả những thiết bị đó sẽ được gửi bằng



dịch vụ chuyển phát qua đêm mà không tính thêm phí (điều chúng ta định làm nhưng chưa bao giờ tiết lộ), chỉ ra rằng hầu hết mọi người sẽ nhận được thiết bị của họ sớm hơn so với khi chúng ta gửi vào thứ Hai.”

3. “Không làm gì cả, im lặng, vượt qua con bão. Cách này rất rõ ràng, xét từ sự chú ý của giới truyền thông dành cho đợt ra mắt của chúng ta, và nó sẽ khiến mọi người nghi ngờ hơn nhiều trước và các sự cố trong tương lai. Chúng ta cần dè sßen thiện chí của mình.”

Nhìn vào danh sách này, Luckey nghĩ rằng câu trả lời đường như đã rõ ràng, họ chọn #2: Hãy trung thực. Như thường lệ, cậu có sự ủng hộ của Nirav Patel. Nhưng đến cuối ngày, họ bị thua áp đảo, và Oculus quyết định thử vận may bằng cách kết hợp #1 và #3.



Ngày 28 tháng Ba, Oculus Rift ra mắt và nhận được lời khen gọi không ngót từ giới báo chí. Nhưng bất chấp những dòng tí hả hê dân như “Thứ này đúng là chất thật” (Gizmodo) và các những đoạn khen ngợi như “Đây là một thiết bị được sản xuất tốt đến mức đáng kinh ngạc” (WIRED), và sự hồi hộp đầy phấn chấn từ đợt chuyển phát bộ kính VR hiện đại đầu tiên của thế giới, ngày hôm đó vẫn chùng xuống, thậm chí là đáng thất vọng đối với nhiều nhân viên tại Oculus.

Ở một mức độ nào đó những kì vọng vốn là bản chất của con người, là sản phẩm phụ của quá trình xây dựng giấc mơ trong nhiều năm và nhiều năm. Nhìn ở một góc nhìn khác, điều này giống như chi phí ăn cho tất cả những khoảnh khắc vui sướng và phấn khích mà người ta đã trải nghiệm tại các triển lãm thương mại trong những năm đó. Tất cả đều là một phần của nó, cũng như những lo ngại về giá cả, nội dung và cả các đối thủ cạnh tranh.



Nhưng mặc dù tất cả những chuyện này là thật, thì vẫn có một điều gì đó khác, một điều gì đó ở tận cùng của tất cả mọi chuyện. Nó đã được tóm tắt không thể chuẩn hơn trong dòng cuối cùng của bài đánh giá Adi Robertson viết cho *The Verge*. “Bộ kính bạn có thể mua ngày hôm nay không phải tầm nhìn tham vọng nhất của Oculus về thực tế ảo, nhưng nó là tầm nhìn mà Oculus đã thực hiện thành công.”

Dĩ nhiên, Oculus không bao giờ xem CV1 là “tầm nhìn tham vọng nhất” của mình, nói cho cùng, nó chỉ là sự khởi đầu. Nhưng sự việc lần này, và khi so với hai bộ kính sắp ra mắt trông giống với tầm nhìn ban đầu của Oculus hơn (Sony với giá cả phải chăng; HTC với độ chân thực cao), nhiều người ở Oculus không ngừng nuối tiếc về cái mà họ đang chuyển đến tay người tiêu dùng.



“Anh có thể nói đây đủ họ tên để chúng tôi ghi âm lại không?” một luật sư hỏi người đồng sáng lập của Total Recall Technologies, trong một buổi lấy lời khai được ghi âm vào sáng ngày 8 tháng Tư.

“Ron Danger Igra,” anh ta trả lời trước ống kính camera.

Ron “Danger” Igra là một doanh nhân, người đã nhẫn tin cho đối tác cũ của mình, Thomas Seidl, để gợi ý rằng họ có thể “cùng kiếm được hàng triệu đô-la” bằng cách “kiện Oculus” cách đây hai năm, sau thương vụ mua lại của Facebook.

Điểm mấu chốt của đơn khiếu nại này là một “Thỏa thuận Thanh toán Độc quyền và Không được phép tiết lộ” mà Luckey đã ký theo yêu cầu của Seidl vào tháng Tám năm 2011 (ngay sau khi hai người gặp nhau trên MTBS3D). Bên cạnh những chi tiết khác, thỏa thuận này đặt ra các điều khoản cho Luckey để xây dựng một cặp HMD có thể phát lại các cảnh quay từ “camera 360° 3-D chân thực” mà Seidl đang chế tạo.



Với thỏa thuận đã ký này, cộng với các loại vấn đề về nguồn tác giả thường phát sinh giữa các nhà phát minh, có vẻ dễ hiểu khi Seidl tìm hiểu các lựa chọn pháp lý của mình. Nhưng quay lại thời điểm Igra liên lạc với anh ta vào năm 2014, và liên tục trong hai năm kể từ đó, Seidl nói rõ ràng rằng anh ta không quan tâm đến việc “kiện” Luckey, Oculus hoặc Facebook. Tuy nhiên, Igra lại cảm thấy khác. Vào tháng Năm năm 2015, thay mặt cho Total Recall Technologies (TRT), công ty hợp tác hoàn toàn không còn tồn tại của anh ta và Seidl, Igra đâm đơn kiện Palmer Luckey vì “vi phạm hợp đồng và khai thác và chuyển đổi trái phép tài sản cá nhân và tài sản trí tuệ của TRT liên quan đến hoạt động phát triển công nghệ thực tế ảo chân thực và giá cả phải chăng của TRT.”

Do tính chất khác thường của vụ án này, ví dụ như trong khi làm việc cho Seidl, Luckey chưa bao giờ nghe thấy những cái tên như “Ron Igra” hay “Total Recall Technologies”, hoặc, chỉ ba ngày trước đó, Seidl đã nhắc lại mong muốn của mình là “bác bỏ” đơn kiện của Igra. Hoàn toàn có thể nói rằng sự quan tâm của Luckey dành cho vụ Total Recall ít hơn rất nhiều so với vụ kiện đang diễn ra với ZeniMax. Và cuối cùng, 11 tháng sau (vào tháng Ba năm 2017), đơn kiện của Igra sẽ bị bác bỏ.

Tại thời điểm đó, dĩ nhiên Luckey không thể biết chuyện này, vậy nên cậu vẫn nghiêm túc xử lí vụ kiện này, đến Wailuku, Hawaii, vào ngày 8 tháng Tư để thực hiện quyền của mình, với tư cách là một bị cáo, đối mặt với người đã buộc tội cậu và tham dự phiên lấy lời khai.

Mặc dù vậy, khi ngồi đó, nhìn chằm chằm vào Ron “Danger” Igra – cố nín cười khi luật sư của Igra tuyên bố rằng sự hiện diện của cậu là “cố ý quấy rối nhân chứng”. Luckey nhận ra rằng mặc dù cách Irvine ba mũi giờ, tâm trí cậu vẫn hoàn toàn bị chiếm giữ bởi Oculus và một đợt ra mắt “hỏng” của họ (theo lời của các nhà phê bình).

Ngày 11 tháng Tư, podcaster Jeff Cannata đã đăng một lời chia sẻ, “Đơn hàng đã được xử lí 12 phút sau khi Oculus mở bán. Ngày giao hàng



mối ước tính của tôi: 16/5 – 26/5. Đó là tháng sau khi ‘phát hành’. Như vậy là ra mắt thất bại rồi.”

Nhiều giờ sau, thông tin trễ hai tháng của Cannata đã bị ‘vượt mặt’ khi nhà báo Patrick Kle-pek, đăng lên mạng, “Oculus Rift mà tôi đặt hàng trước đã bị lùi ngày giao hàng từ tháng Tư sang tháng Sáu.”

Không có gì đáng ngạc nhiên, làn sóng thất vọng trước sự chậm trễ trở nên trầm trọng hơn bởi sự im lặng từ Oculus. Đã gần hai tuần kể từ khi Rift được cho là phải “ra mắt”, và đến nay lời giải thích duy nhất mà Oculus đưa ra là một “tình trạng thiết hụt linh kiện đã ảnh hưởng đến số lượng sản phẩm nhiều hơn chúng tôi dự tính... Chúng tôi xin lỗi vì sự chậm trễ này.”

Cùng lúc đó, giữa cơn thịnh nộ đang diễn ra, một trận bão khác đã ập đến. Và trận bão này đến vào 14 tháng Tư, với việc Luckey nhanh chóng nhận được vô số tin nhắn từ các nhà phát triển đang lo lắng, những người đang nói đến những thông tin vừa được đăng trên Reddit: “Choi Lucky’s Tale và Oculus Dreamdeck trên Vive.” Bài đăng – được viết bởi một anh chàng tự gọi mình là “Cross VR” – dẫn link đến một trang GitHub. Ở đó, mọi người có thể tải xuống một phần bổ trợ để có thể chơi game (và các nội dung khác từ Oculus Store) trên HTC Vive.



Đã đến lúc cần một giải pháp đúng đắn

Ngày 20 tháng Năm, với một chiến lược được dồn dắt bởi Mitchell, Oculus đã phát hành một bản cập nhật phần mềm, cùng với nhiều động thái khác, để loại bỏ khả năng của Revive trong việc giúp người ta chơi nội dung của Oculus trên Vive. Con thịnh nộ nổ ra nhanh chóng và không khoan nhượng, nhiều người trích dẫn các bình luận của Luckey đăng trên Reddit mới chỉ vài tháng trước: “Nếu khách hàng mua một tựa game từ chúng tôi, tôi không quan tâm họ có chỉnh sửa nó để chạy trên bất cứ cái gì họ muốn hay không.”



Luckey vẫn cảm thấy như vậy, nhưng cậu tin rằng tình huống này khác với những gì cậu đã mô tả trên Reddit vì hai lí do: Một là, với Revive, khách hàng *không* “mua một tựa game từ chúng tôi” (vì họ đang có quyền truy cập vào nội dung miễn phí như Lucky’s Tale) và hai là, đây không phải là một ví dụ về “chỉnh sửa” mà là “vi phạm bản quyền”.

Xét trong những hoàn cảnh này, Luckey cảm thấy rằng nếu quyết định DRM (Quản lý bản quyền nội dung số) của Oculus được truyền thông tốt hơn, thì họ đã có lí do chính đáng để nghĩ rằng phương pháp hiện có sẽ hiệu quả.

“Nhưng chúng ta đã tính toán sai, và nó thực sự đang làm chúng ta gặp rắc rối to,” Luckey viết cho nhóm điều hành Oculus vào ngày 25 tháng Năm. “Thật dễ nếu nghĩ rằng đây chỉ là một con bão quét qua như bao con bão khác, nhưng không phải. Truyền thông đưa tin xấu, sự quay lungan của những cây viết bình thường vốn rất thân thiện, trở thành xu hướng nổi bật trên Facebook và Twitter, các chủ đề trên Reddit và những video gay gắt từ người nổi tiếng trên Youtube thu hút hàng trăm nghìn lượt xem, đây chắc chắn là hậu quả của một vấn đề thực sự tồn tại: Thổi bay niềm tin của những người thực sự muốn thấy Oculus thành công. Họ muốn cho người khác thấy chúng ta là những kẻ dối trá thông qua việc thiếu sự giao tiếp. Sự tin tưởng đó không thể nào phục hồi được nếu tiếp tục im lặng, và để tình hình này kéo dài (đặc biệt là những lời hoàn toàn dối trá), chúng ta sẽ càng càng lún sâu hơn.”

“Cảm ơn vì những dòng này,” Iribe phản hồi. “Tôi không phải fan của phần cứng DRM và tôi muốn chúng ta bám vào một phương pháp liên quan đến phần mềm. Đề xuất để giải quyết vấn đề này là gì?”

Chiều hôm sau, Luckey, Iribe, Mitchell, Binstock, Patel và Abrash đã cùng nhau thảo luận về các khả năng. Trong cuộc họp này – và sau đó được trình bày rõ hơn qua email, Mitchell đã nhắc đi nhắc lại quan điểm của mình đối với phần cứng DRM:



- “Chúng ta không thay đổi bất cứ lợi ích gì cho người dùng Rift, những người duy nhất bị ảnh hưởng là những người chỉnh sửa phần mềm Oculus bằng Revive để làm cho nó chạy trên Vive.”
- “Chúng ta sẽ truyền tải một thông điệp rằng, người dùng Vive không nên mong đợi nội dung của Oculus sẽ hoạt động an toàn trên thiết bị của họ. Chúng ta nên phát thông điệp này đi một cách rõ ràng.”
- “Chúng ta muốn tiếp tục đầu tư mạnh vào nội dung. Sự đầu tư này sẽ mang lại lợi ích cho tất cả các nhà phát triển VR và cho hệ sinh thái này, nhưng nó cũng cần phải hợp lý với Oculus. Đầu tiên là sẽ sử dụng những nội dung độc quyền để kích thích mọi người sử dụng HW của chúng ta, từ đó sử dụng nền tảng là một chiến lược trọng yếu. Nếu các tựa game được tài trợ toàn phần của chúng ta chạy trên phần cứng của đối thủ cạnh tranh thì việc tiếp tục tài trợ chúng sẽ chẳng còn mấy nghĩa lí.”

“Đối với tôi,” Mitchell nói với cả nhóm, “đây là lí do quan trọng nhất để thực hiện những thay đổi này. Tôi không muốn chúng ta ở trong một thế giới nơi chúng ta không thể đầu tư mạnh vào VR, vì điều đó không có ý nghĩa.”

“Không ai trong chúng ta muốn điều đó hết,” Iribe đáp, Luckey, Binstock, Patel và Abrash gật đầu đồng tình. “Nhưng với nguồn lực của mình, chúng ta có thể đầu tư bất kể chúng ta có nghĩ rằng nó mang lại con số ROI (Return on Investment - Tỉ suất lợi nhuận ròng trên tổng chi phí) có tốt hay không.”

Mitchell thừa nhận đó là một ý hay.

“Ngoài ra, là một đứa con của hệ sinh thái PC mỏ, tôi không nghĩ mình có thể công khai ủng hộ, bảo vệ DRM phần cứng.” Iribe nói thêm.



Những lời Iribi nói ra nghe thật êm ái với Mitchell, anh nghĩ rằng chỉ riêng điều này thôi, cũng đủ để thu hồi bản cập nhật của Oculus rồi. “Đặc biệt là khi trong nội bộ đang có rất nhiều người không vui,” Mitchell nói tiếp.

“Chúng ta cần bắt đầu truyền thông các vấn đề cơ bản đằng sau những quyết định này,” Luckey đã nói lại vấn đề này vài lần vào chiều hôm đó. Sau đó, cậu tiếp tục nhắc lại trong một email dài gửi đi ngày 31 tháng Năm, thông qua 10 điểm bao trùm, cậu nói rõ nhưng suy nghĩ của mình về chuyện này, cũng như cảm giác của cậu về một trận chiến ngày càng quyết liệt hơn với Valve:

1. “Thu hồi mà không có lời giải thích thuyết phục nào tức là đang lãng phí cơ hội PR. Và hành động chỉ khiến mọi người nghĩ về Oculus như một con quái vật vẫn còn nguy hiểm, họ sẽ tìm cách kiểm soát chúng ta ngay lập tức bằng con thịnh nộ của cộng đồng.”
2. “Chúng ta không nên thông báo ngày thu hồi. Lần này, Oculus nên truyền thông là hăng sê thu hồi khi chúng ta có đủ thời gian để bảo vệ nền tảng của mình, cũng như bảo vệ các nhà phát triển khỏi tình trạng vi phạm bản quyền bằng những cách khác. Chúng ta sẽ tập trung nói về lý do tại sao điều chúng ta đang làm ‘điều đúng đắn’, chứ không phải là khi nào chúng ta định làm thế.”
3. “Chúng ta cần phải làm rõ với mọi người rằng, hành động lần này không phải là bằng chứng chứng minh chúng ta tàn thành hay ủng hộ bất kì kiểu hack không chính thức nào. Điều mỗi khách hàng của Oculus cần biết là họ chính là công dân hạng nhất, có quyền truy cập vào tất cả các tính năng tuyệt vời của nền tảng, cửa hàng và SDK của Oculus.”
4. “Revive được thiết kế không chỉ để cho phép mọi người chơi các tựa game của chúng ta, mà nó còn đi xa hơn thế. Nó bóc



các tựa game của chúng ta ra khỏi nền tảng của Oculus và đưa chúng vào SteamVR. Cuối cùng, nó biến chúng ta thành bên xử lí thanh toán cho một số trò chơi độc quyền mà chỉ người dùng Vive mới có thể chơi được.”

5. “Hiện tại, chúng ta không có cách nào để hỗ trợ Vive ngoài cách tích hợp Steam/SteamVR/OpenVR. Đó chính xác là điều mà Valve muốn. Bản thân tôi và hai anh em nhà Jason đã có vài cuộc thảo luận về lý do tại sao nên ‘bao bọc’ họ theo cách lắt léo vào cuối năm nay. Nó sẽ giống như một chiến lược lôi kéo người dùng Vavle sang nền tảng của chúng ta...”
6. “Chúng ta thực sự đã cố gắng trung thực, đầy thiện chí để hỗ trợ Vive rất nhiều. Đáng lẽ chúng ta có thể chọn cách bắt tay hợp tác trong hòa bình, nhưng chúng ta chưa bao giờ có quyền lựa chọn cách đó. Valve đã biến nó thành không thể vì những nguyên do hiển nhiên. Valve sẽ không thu được gì khi để Oculus tự do hỗ trợ Vive mà không cần thông qua SteamVR. Họ biết chúng ta có SDK tốt hơn, họ biết chúng ta sẽ có nguồn cung cấp nội dung tốt hơn, rộng hơn, họ biết tất cả những điều tôi đã nói ở trên. Lần này, miễn là Valve bám chặt lấy nền tảng của mình thì họ sẽ thắng. Cú *twist* thực sự trong tình hình hiện tại là bây giờ, họ đang đưa ra quyết định kinh doanh lí tưởng VÀ chiến lược PR lí tưởng! Chúng ta lãnh mọi cú đánh, nếu chúng ta có đấm lại, chúng ta cũng chỉ có thể đấm vào những bao cát. Và Valve vẫn được lợi. Tôi nghĩ rằng có một cách để giúp mọi người nhìn nhận chuyện này một cách rõ ràng và nghiêm túc hơn nhiều, đó là tập trung vào kinh doanh và kinh doanh, thay vì tranh cãi. Nói một cách trung thực, chúng ta làm tốt hơn nhiều so với những câu chuyện giật gân hiện nay.”
7. “Valve đã thu lợi rất nhiều bằng cách khóa chặt người dùng Vive vào SteamVR và hệ sinh thái của họ. Về cơ bản, tình hình hiện tại là Valve đang làm mọi cách để có thể khiến các



nà̄ phát triển tập trung vào OpenVR/ teamVR, và rộng hơn là vào Steam, bởi nếu Oculus SDK hỗ trợ Vive (hoặc nếu Vive không tồn tại), không nà̄ phát triển nào buồn sử dụng SteamVR. Tại sao họ phải dùng?”

8. “Chúng ta nên thừa nhận rằng kết quả có khả năng xảy ra nhất khi giữ vững lập trường hiện tại là sự bế tắc. Một lần nữa, Valve sẽ chẳng bao giờ thay đổi chiến lược hiện tại, bởi nó sẽ chẳng mang lại lợi ích kinh tế nào cho họ...”
9. “Từ quan điểm PR, Valve không thể nào bắt khả chiến bại. Chúng ta không nên nghĩ rằng họ là một thế lực không thể cản phá, hay một đối tượng không thể lay chuyển. Họ đã nếm nhiều trái đắng trong suốt mấy năm qua, nhìn chung sau cùng chúng được giải quyết bằng cách nhanh chóng thoái lui, nhưng vị thế của họ hiện nay không phải là vị thế trước kia họ từng đứng. Cụ thể trong lĩnh vực VR, họ đã thất bại trong việc ra mắt rất nhiều thứ mà họ hứa hẹn: OpenVR không hề mở, hoặc độc lập với SteamVR, hay Lighthouse¹ không phải là một chuẩn mực của trạng thái mở, và việc sử dụng Vive vẫn bị trói chặt vào Steam. Trên tất cả, sự hỗ trợ của họ dành cho Rift vẫn kém chất lượng hơn dành cho Vive, việc này thể hiện rõ mức độ ưu tiên của họ.”
10. “Chúng ta có thể thoát khỏi chuyện này với một sự kiện tổ chức đầy mạnh mẽ ở E3, một năm mạnh mẽ. Chúng ta cần tập trung vào lí do tại sao Oculus lại tuyệt vời thay vì tại sao Oculus lại tệ hại. Chúng ta sẽ không bao giờ được xem là hoàn hảo, nhưng chúng ta có thể được xem là những kẻ chiến thắng xứng đáng.”

¹ Lighthouse: Là công cụ mã nguồn mở tự động của Google dùng để phân tích, đo lường và cải thiện chất lượng trang web.

CHƯƠNG 4]

NÓI DỄ HƠN LÀM

Tháng Sáu – tháng Bảy năm 2016

“Thật là một khác biệt to lớn! Không ngờ trận huyên náo trên Internet cũng có thể tạo ra chuyện lớn thế này,” Sam Machkovech, phóng viên của *Ars Technica* viết vào ngày 24 tháng Sáu, trong một bài báo phân tích chi tiết về việc làm thế nào mà “Sau nhiều tuần chơi mèo vòn chuột để khóa chân ‘Revive’, Oculus đã âm thầm cập nhật *runtime*¹ dành riêng cho phần cứng của nó vào thứ Sáu và xóa tất cả mọi dấu vết của DRM gây tranh cãi đó.”

“Chúng ta nín thinh!” Luckey nói với Mitchell về việc Oculus thiếu các hoạt động truyền thông xung quanh toàn bộ vấn đề DRM này. “Chúng ta không truyền thông bất cứ điều gì có thể giúp mọi người nhìn nhận mọi thứ từ một góc độ khác, hoặc nhìn nhận Oculus là bất cứ ai cũng được chứ không phải là một con quái thú khổng lồ vô diện, khô khan của một tập đoàn vô cảm đang bị phe chính nghĩa ép buộc phải sửa chữa một quyết định tồi tệ.”

Vài ngày sau, Luckey tiếp tục nâng cao quan điểm về chuyện Oculus đã “nín thinh” (một hành động quá sức tệ hại) trong một email gửi Mitchell và vài nhà điều hành khác. “Điều thực sự đáng tiếc là Oculus

¹ Runtime: Là môi trường hệ thống hỗ trợ phần mềm giao tiếp với phần cứng.



đã thiếu hoạt động giao tiếp hữu ích, chứ không phải do thiếu chuẩn bị, phân tích hay khả năng. Rất nhiều con người cực kì thông minh đã dành rất nhiều thời gian để giải quyết những vấn đề này, và chúng ta đã có những cơ hội vàng để sử dụng những giải pháp đó. Nhưng thay vì vậy, chúng ta tiếp tục đưa ra những quyết định vào phút chót để hất phăng thành quả đó, không làm gì cả, hoặc để mọi người (bao gồm cả các đối thủ cạnh tranh trực tiếp của chúng ta) tự biên tự diễn... Chúng ta đã phải lanh nhẫn hậu quả hoàn toàn có thể dự đoán được. Mọi người biết tại sao không? Vì chúng ta không tận dụng được một vài trong số những thế mạnh tuyệt nhất của mình. Oculus đã trì trệ và quan liêu hơn nó đã từng, chúng ta đã có thể thay đổi, trở nên nhanh nhẹn và minh bạch hơn những gì đã và đang thể hiện... Có thể tôi chỉ là thiểu số ở đây, nhưng tôi nghĩ chúng ta có thể làm tốt hơn."

Đối với Luckey, cách tốt nhất mà cậu và Oculus có thể làm để tiến lên phía trước là phải tìm ra được cách để đưa nền tảng Oculus lên HTC Vive. Mặc dù đây là điều mà cậu suy nghĩ trong một thời gian dài, nhưng ý tưởng trên chỉ thực sự đi vào triển khai vào hồi đầu tháng, tại một "Phiên Thiết lập Mục tiêu H2". Vào lúc đó, Luckey và Rubin mới có thể bắt đầu nghiêm túc tìm hướng đi cho vấn đề này, bằng cách sử dụng gần như mọi "lá phiếu" của mình để thúc đẩy vấn đề Vive lên bàn thảo luận.

Đến cuối phiên thảo luận đó, ngay cả Iribé cũng có vẻ bị thuyết phục. Đến mức anh đã kết thúc bằng câu nói, "Tôi nghĩ rằng chúng ta nên đưa Nền tảng Oculus đến với Vive. Đó là Việc Đúng Đắn Cần Làm cho PC VR và Oculus (như John sẽ nói)."

Ngày hôm sau, Rubin đẩy nhanh tiến trình bằng việc gọi ý rằng, họ nên công bố việc này tại Hội nghị các nhà phát triển thường niên lần thứ ba của Oculus (OC3) được tổ chức vào tháng Mười. "Một kịch bản hoàn hảo tại OC3 là chúng ta sẽ công bố hỗ trợ Vive toàn diện trên toàn bộ cửa hàng," Rubin viết. Nhưng anh cũng nói thêm rằng, "Nói thì dễ hơn làm, chúng ta phải làm sao để thực hiện việc này một cách cơ học mà không hề hỗ trợ OpenVR và Steam."



Theo nhiều cách, đây chúng là cách mà mọi chuyện sẽ diễn ra. Và Luckey giờ đây đang cười toe toét với cơ hội trước mắt, cậu đã sẵn sàng đón nhận thử thách này.



Michael Malinowski

Bên kia đất nước, ở Norwich, Connecticut, một chàng trai 33 tuổi tên là Michael Malinowski¹ đang cảm thấy rất thất vọng. Cảm giác này không liên quan gì đến thực tế áó, mà ngược lại, liên quan đến bản thân tình trạng của thực tế. Anh bức bối vì cái tình trạng mà đất nước anh yêu quý đang sa lầy vào. Và cụ thể hơn, tinh thần đây giữa đêm, dung đưa chiếc nôi ru cô con gái mới sinh vào giấc ngủ, Malinowski bức bối vì hướng đi mà đất nước đang theo đuổi, và những thực tế khắc nghiệt sẽ chờ đợi con gái bé bỏng của mình.

Không phải lúc nào cũng như thế này. Về chuyện đó, Malinowski chắc chắn. Anh đã lớn lên ở đây, chỉ cách nơi gia đình anh sống bây giờ vài dặm, vì vậy anh biết nhiều thứ đã thay đổi như thế nào. Anh đã tận mắt chứng kiến thấy tất cả những việc xảy ra. Toàn bộ vùng này đã đi từ rất tốt đến tốt bây giờ chỉ còn nỗi buồn, nuối tiếc tràn ngập nơi đây. Mỗi ngày trôi qua đều như một lời nhắc nhở về những chuyện đã từng, và những chuyện đáng lẽ có thể xảy ra.

Vấn đề là không còn nhiều cơ hội việc làm cho một “người bình thường” nữa. Các nhà máy dệt női tiếng? Không còn. Nhà máy Thermos một thời sôi động ở thượng lưu? Đã chuyển ra nước ngoài. Các nhà máy hạt nhân sản xuất nhiên liệu cho tàu ngầm? Bị nghiên nát bởi các chính sách cắt giảm ngân sách hậu Chiến tranh Lạnh dưới thời Clinton. Tất cả những chuyện đó thật tệ hại, cũng tệ như cái sự thật đang diễn ra: So với hầu hết người Mĩ ở Rust Belt, ở vùng trung tâm, hay ở bất kì nơi nào quá nhỏ bé để có một tuyến tàu điện ngầm, Malinowski biết rằng anh và những người hàng xóm New London của mình vẫn còn may mắn chán.

¹ Michael Malinowski là biệt danh được sử dụng theo yêu cầu của người được phỏng vấn.



Quay trở lại những năm 1980 và 1990, công việc ở đây nhiều vô kể, bạn có thể kiếm được 50.000 đô-la mỗi năm. Chừng ấy đủ để xây dựng một cuộc sống, nuôi nấng một gia đình và mỗi sáng thức dậy vẫn tin vào giấc mơ Mĩ. Còn bây giờ? Chà, kể cả có thể tìm được một công việc ở các sòng bạc, thì bạn cũng chỉ kiếm được 12 đô-la một giờ. Và thế là *tốt* rồi.

Nếu người dân New London là những “kẻ may mắn”, thì Malinowski là một trong những kẻ may mắn nhất. Sau khi học đại học, anh đã tìm được một công việc bên ngoài sòng bạc: Hỗ trợ kĩ thuật cho một nhà máy sản xuất linh kiện. Đối với cơ hội này, Malinowski thực sự biết ơn. Thực sự đấy! Không ngày nào trôi qua mà anh không tạ ơn Chúa vì sự may mắn này, anh có đủ khả năng để hỗ trợ vợ mình, Gloria và hai đứa con nhỏ tuyệt vời của họ. Gloria lớn lên ở Philippines, cô đảm bảo rằng không một ngày nào trôi qua mà cả nhà cô không tạ ơn Chúa. Ở khía cạnh này, họ là một gia đình hạnh phúc, một gia đình được ban phước lành, nhưng mặc dù vậy, mỗi sáng, Malinowski vẫn không thể không tự hỏi tất cả những điều này sẽ kéo dài bao lâu.

Khi Malinowski bắt đầu làm việc tại nhà máy sản xuất linh kiện, chỉ có một lượng nhỏ công việc là được thực hiện ở nước ngoài. Ban đầu, nó chủ yếu là công việc hỗ trợ khách hàng mà công ty thuê ngoài. Nhưng mỗi năm trôi qua, ngày càng nhiều đồng nghiệp của anh bị cho thôi việc. Những công việc đó được chuyển ra nước ngoài, dành cho những nhân viên sẵn sàng làm việc với mức lương chỉ bằng một phần nhỏ so với người đồng cấp ở Mĩ. Và chắc chắn rồi, dịch vụ không tốt như trước – đội ngũ hỗ trợ nói tiếng Anh không thạo, cũng không hiểu sản phẩm bằng. Nhưng mọi chuyện vẫn tiếp diễn như thế, bởi vì chất lượng có bị giảm đi chút nào thì cũng được bù đắp bằng những khoản tiết kiệm khổng lồ. Ngày nay, gần như toàn bộ công việc ở nhà máy đang được thực hiện ở nước ngoài (lên kế hoạch, hậu cần, kĩ thuật, v.v.) và Malinowski có thể tự tin khẳng định rằng, anh biết chuyện này sẽ kết thúc như thế nào: Với một đội ngũ trụ cột nhỏ vẫn ở Mĩ, còn lại toàn bộ những khâu khác sẽ chuyển ra nước ngoài.



Điều gì đã khiến Malinowski tự tin về kết quả này đến vậy? Bởi vì đó là điều mà các công ty được cho là nên làm, nó sẽ mang lại lợi ích cho các cổ đông nhiều nhất có thể một cách hợp pháp! Đây là lí do tại sao Malinowski thậm chí không hề đổ lỗi cho công ty mình, hoặc bất kì công ty nào trên cả nước nếu họ đang làm điều tương tự.

Malinowski hướng sự giận dữ của mình về phía các chính trị gia. Và nhìn những ứng cử viên tổng thống, anh thấy lo ngại. Một năm trước cuộc bầu cử, Malinowski, giống như nhiều người Mỹ trên cả hai trận tuyển, đã đi đến kết luận này: Nếu đây là những ứng cử viên tốt nhất mà đất nước chúng ta có thể đưa ra, thì quốc gia này thực sự tiêu đời rồi.



Công việc đúng đắn cần làm

“Đất nước chúng ta đang gặp rắc rối nghiêm trọng,” Donald Trump phát biểu vào tháng Sáu năm 2015, tuyên bố kế hoạch tranh cử tổng thống. Chỉ riêng câu nói về sự thành thật đầy nghiệt ngã đó đã như mực rót vào tai Malinowski. Có vẻ như, cuối cùng thì cũng có một ứng cử viên sẵn sàng bỏ qua những lời lẽ tầm thường sáo rỗng của giới chính trị gia. Không chỉ trong chủ đề nền kinh tế, mà cả khi nói về chính các chính trị gia: “Chúng ta có những kẻ thua cuộc. Chúng ta có những người không hiểu gì. Chúng ta có những người suy đồi đạo đức. Chúng ta có những người đang bán đứng đất nước này... Họ hoàn toàn bị kiểm soát bởi các tay vận động hành lang, bởi các nhà tài trợ và bởi các lợi ích đặc biệt.”

Mặc dù vậy, Malinowski không ngay lập tức nhảy lên thuyền tàu của Trump. Anh đánh giá cao thái độ có-sao-nói-vậy của Trump, nhưng ban đầu, anh không thực sự coi trọng ông ấy. Người này có vẻ phù hợp để làm Gã Khờ hơn là Nhà Vua.

Nhưng rồi trong hai tháng tiếp theo, Malinowski cảm thấy tò mò với Trump đến nỗi anh muốn nhiều hơn, không chỉ với vài câu ngắn gọn mà báo chí đưa tin nữa. Vì vậy, anh bắt đầu nghe đầy đủ các cuộc phỏng



vấn với Trump, sau đó xem một số bài diễn văn tranh cử của Trump, và bạn biết gì không? Giống như một số vở kịch của Shakespeare ở trường trung học, Gã Khờ hóa ra lại là Người Thông Thái. Người này thực sự rất tinh túng! Đặc biệt, lập trường của Trump về vấn đề nhập cư dường như đã đánh trúng tim đen: “Chúng ta là quốc gia duy nhất trên thế giới có hệ thống nhập cư đặt nhu cầu của các quốc gia khác lên trên nhu cầu của chính mình.”

Và khi truyền thông vẫn tiếp tục kể những câu chuyện của mình, Trump một lần nữa từ chối nhượng bộ. “Tôi không thể xin lỗi vì nói sự thật,” Trump giải thích trên *Fox News*.

Ngay cả với một người hâm mộ vừa chớm nở như Malinowski, Trump cũng không phải kiểu anh hùng hoàn mĩ. Anh đặt câu hỏi về đạo đức của Trump; với một ứng cử viên đã kết hôn nhiều lần, thất bại thảm hại trong một vài dự án kinh doanh và bị cáo buộc phân biệt đối xử với người làm thuê trong những năm đầu thập niên 1970. Nhưng, ít nhất, có vẻ như Trump đang hạnh phúc với cuộc hôn nhân hiện tại, công việc kinh doanh đã khởi sắc và không có bất cứ cáo cáo nào về hành vi phân biệt đối xử trong bốn thập niên qua (như vậy có lẽ những cáo buộc ban đầu là không đúng sự thật; hoặc nếu đúng thì Trump đã thay đổi).

Nhưng cũng có thể tất cả chỉ là ngụy biện, Malinowski nghĩ. Vì hãy nhìn thẳng vào sự thật đi, Trump là một tên khốn. Và bốn năm trước, nói thật thì Malinowski sẽ không bao giờ dốc sức vì một “tên khốn”. Nhưng sau khi nhìn thấy cách mà Romney bị đối xử, Malinowski đã tin vào hai điều: (1) Họ sẽ gọi người của chúng ta là một “kẻ phân biệt chủng tộc”, “phân biệt giới tính” hay bất cứ thứ gì, bất kể người chúng ta cử đến đó là ai; (2) Chúng ta hãy cứ đi một người cứng rắn. Ông ta sẽ chiến đấu cho chúng ta, Malinowski nghĩ. Và hãy thẳng thắn đối mặt đi, ở đây chúng ta không bỏ phiếu cho các vị thánh. Chúng ta đang bỏ phiếu cho người đàn ông hoặc người phụ nữ mà chúng ta nghĩ sẽ làm điều tốt nhất cho hầu hết người Mĩ.



Cảm thấy phấn khích về cuộc bầu cử này, Malinowski muốn tham gia, và cách dễ nhất để anh làm điều đó là lên mạng. Trong những năm qua, anh đã làm điều hành viên (*moderator/mod*) của hơn 50 subreddit¹.

Vì vậy, bước vào mùa bầu cử, Malinowski muốn trở thành *mod* cho một ứng cử viên tổng thống mà anh cảm thấy mình thực sự có thể đi theo. Cuối cùng, việc đó đã dẫn anh đến một subreddit có tên là: The_Donald.

Được thành lập vào tháng Bảy năm 2015, The_Donald được tạo ra để theo dõi những tin tức liên quan đến ứng cử viên tổng thống từng không có khả năng thắng cử này. “Các tin tức đình đám của trên truyền thông từ cả phe cánh tả và phe cánh hữu đều sẽ được hiệu đính,” The_Donald cam kết trong phần giới thiệu của nó. Là một người nghiên cứu tin tức, đặc biệt anh luôn nghĩ rằng Trump đang bị giới truyền thông đối xử không công bằng, Malinowski (dưới bí danh “jcm267”) rất tự hào với công việc đính chính các thông tin của mình. Cuối cùng, chỉ trong vài tuần kể từ khi subreddit này ra đời, Malinowski đã được mời vào vị trí *moderator* hàng đầu cho The_Donald.

Là “*mod* hàng đầu” (hay bất cứ cấp nào) thì đều sẽ không được trả lương. Đó là một vị trí tình nguyện và thù lao duy nhất chính là (như cái chức danh đã nói lên tất cả) bạn được điều tiết các cuộc trò chuyện trong phạm vi cộng đồng của mình. Bạn thiết lập các tiêu chuẩn, thực thi luật và định hình hướng đi của subreddit.

Đối với Malinowski, những trách nhiệm này rất quan trọng, vì trong những ngày đầu chiến dịch của Trump, vài người trong số những người ủng hộ nổi tiếng nhất của ông ta trên mạng lại theo chủ trương thượng đẳng da trắng, hoặc tham gia một nhánh đang lên của những người theo chủ nghĩa dân tộc da trắng (những bài hùng biện của họ tập trung vào khao khát tạo nên một nhà nước chỉ có dân da trắng). Dù chủ nghĩa thượng đẳng người da trắng và chủ nghĩa dân tộc có khác nhau thế nào thì Malinowski không muốn cả hai. Đó là lí do tại sao, để thiết lập màu sắc phù hợp, điều đầu tiên mà khách truy cập nhìn thấy khi vào

¹ Subreddit: Là các mục nội dung được tổ chức theo lĩnh vực quan tâm trên Reddit.



The_Donald là một bài viết đầy kiêu hãnh được ghim ở đầu trang. Nó trình bày về cách “jcm267 cấm người theo chủ nghĩa Thượng đẳng Da trắng” và dẫn đến một đường link liên kết, ở đó Malinowski nói rõ lập trường của cộng đồng về vấn đề phân biệt chủng tộc.

Bất chấp những thông điệp rõ ràng như thế, và thêm nhiều thông điệp khác trong những tháng tiếp theo, nó cũng không thể ngăn giới truyền thông tiếp tục gọi The_Donald là “một diễn đàn ngôn luận đầy sự căm ghét” (*Slate*) hoặc “một câu lạc bộ fan hâm mộ của Trump” đang “truyền bá thuyết ưu sinh¹” (*Washington Post*). Không có gì đáng ngạc nhiên, những người thường xuyên lui tới The_Donald hoàn toàn không phải là dàn hợp xướng thánh ca. Các thành viên của cộng đồng này là những kẻ om sòm, thích cãi vã và thường xuyên tỏ ra ngu ngốc, hoặc độc địa, hoặc giận dữ.

Đối với những người điều hành The_Donald, việc tránh xa những lối mòn trong chính trị, đồng thời vẫn thực thi một số nguyên tắc chính của cộng đồng (ví dụ Không phân biệt Chủng tộc, Không bài Do Thái), có thể thiết lập cho họ một kim chỉ nam để đi theo. Không một chút do dự, Malinowski đã sẵn sàng cho thử thách. Thành thật mà nói, anh cảm thấy Trump thực sự có cơ hội. Một kẻ ngoài cuộc dứt khoát đã xông vào cuộc chơi bằng việc chỉ ra rằng, những chính trị gia của chúng ta hết thảy đều là “kẻ thua cuộc” bị kiểm soát bởi các nhà vận động hành lang.

Cảm hứng này đã giúp anh tiếp tục xông pha chiến đấu bảo vệ lí tưởng của mình. Khi The_Donald càng trở nên nổi tiếng, nó càng dễ trở thành nơi kiếm ăn của nhiều “diễn viên tồi” mà Malinowski (hoặc các đồng nghiệp của anh) sẽ cần phải cấm. Trong một số trường hợp khó-khăn-nhưng-cần-thiết, Malinowski thậm chí còn cấm một trong những mod nổi bật nhất của The_Donald sau khi phát hiện ra rằng người này đi theo chủ nghĩa dân tộc da trắng. “Việc có một điều hành viên của subreddit ủng hộ Trump lớn nhất khuyến khích những người mà bản

¹ Thuyết ưu sinh: Là khoa học ứng dụng, hoặc có thể gọi là phong trào sinh học-xã hội ủng hộ việc sử dụng các phương thức nhằm cải thiện cấu tạo gen của dân số, thường là dân số loài người.



thân Trump sẽ chối bỏ sẽ không giúp được gì cho Trump," Malinowski đã viết sau khi khai trừ người này. "Việc giữ người này sẽ ngầm khẳng định rằng, những câu chuyện của phe cánh tả bị đặt về chiến dịch của Trump (nó được xây dựng trên chủ nghĩa phân biệt chủng tộc) là đáng tin cậy."

Việc giới truyền thông đều nhắc đến The_Donald chính là sự tôn vinh đối thành công to lớn của nó. Khi Malinowski lần đầu tiên tiếp quản vào tháng Tám năm 2015, cộng đồng này chỉ có vài trăm thành viên. Bây giờ, một năm sau, nó đã trở thành cộng đồng hoạt động mạnh thứ hai của Reddit, với hơn 175.000 thành viên. Nó phát triển mạnh mẽ đến mức đích thân Trump cũng ghé qua để trả lời các câu hỏi. Tuy nhiên, mặc dù đã rất nổi tiếng, và Malinowski rất giỏi trong việc bỏ ngoài tai những "tin giả" về chuyện anh và những người ủng hộ Trump độc ác-phân-biệt-chủng-tộc-hay-bất-cứ-gì-khác, thì anh vẫn không thể rũ bỏ cái cảm giác rằng mình nên làm nhiều hơn thế. Chỉ là anh cảm thấy phải có một điều gì đó ngoài kia mà anh có thể làm được, để giúp đưa ứng viên của mình đến chiến thắng, để giúp đưa New London trở lại đúng đường đi.

Sau nhiều tháng vắt óc, Malinowski đã tìm thấy thứ mà anh nghĩ mình có thể làm: Một chiến dịch đơn-giản-nhưng-thông-minh để tạo ra sự khác biệt. Nhưng anh không hề biết rằng, cái ý tưởng đơn giản này sẽ dây mơ rễ má rất nhiều đến số phận của một công ty tên là Oculus.



"Cậu ủng hộ Trump à?" Iribé hỏi Luckey vào tháng Sáu thông qua Facebook messenger.

"Em muốn chống lại Hillary nhiều hơn," Luckey trả lời. "Nhưng cũng đúng. Tại sao?"



“Thôi nào… cậu thông minh lắm mà.”

“Em không lựa chọn hời hợt. Em đã suy nghĩ rất nhiều đấy.”

“Anh sẽ đứng ngoài chuyện này, nhưng Trump là tin xấu.”

“Có thể,” Luckey thừa nhận. “Em chỉ nghĩ Hillary còn tệ hơn. Và có kha khá người cũng nghĩ thế. Bao gồm Peter Thiel. Em nghĩ mọi chuyện sẽ rất thú vị nếu được thảo luận trực tiếp với anh ta…”

Khoảng 20 phút sau, Mitchell đã trực tiếp đến hỏi Luckey liệu cậu có thực sự định bỏ phiếu cho Trump hay không.

“Có,” Luckey nói với anh.

“Anh bạn ơi, anh đã nghĩ cậu phải thông minh hơn thế.”

CHƯƠNG 42

NHANH NHẸN

Tháng Tám năm 2016

“Thú này có thể hiệu quả,” Luckey nói với Jason Rubin trong một buổi thảo luận giữa hai người vào tháng Tám. “*Nếu* chúng ta có thể hành động nhanh chóng, chắc chắn thứ này sẽ hiệu quả.”

“Đúng vậy,” Rubin đồng ý. “Hãy tung thứ này ra ngay trước khi họ kịp nhận ra cái họ vừa nhận được chính là chìa khóa.”

“Vâng,” Luckey nói. “Miễn là chúng ta nhanh nhẹn, thì chúng ta sẽ tung ra được một cú sút ghi bàn thực thụ.”

“Thú này” mà Luckey đang nói tới là một kế hoạch để Oculus hỗ trợ HTC Vive theo cách không phải hi sinh các tính năng, mức độ tối ưu hóa và chất lượng tổng thể. (Nói cách khác, những mục tiêu mà Oculus muốn cùng lúc đạt được tất cả.) Nhưng vì Oculus đã bị chặn đánh khi đi qua các kênh chính thức, nên đạo quân nhỏ của công ty – Luckey, Rubin, và vài kĩ sư – đã bắt tay vào xây dựng một kế hoạch để thành công mà không cần bất cứ thỏa thuận hợp tác chính thức nào. Chìa khóa cho việc này là tìm ra cách đi vòng qua Valve.

Để thực hiện điều này, Oculus sẽ cần phải kết nối với Vive ở cấp độ hệ điều hành. Bằng cách này, họ có thể kiểm soát đường dẫn hiển thị và



trực tiếp triển khai các kĩ thuật kết xuất như làm chậm thời gian không đồng bộ (asynchronous time warp) và bẻ cong không gian không đồng bộ (asynchronous space warp). Và, lí tưởng nhất, thứ này cũng sẽ được công bố tại OC3.

Đại khái là nó *phải* được công bố ở đó thì mới hiệu quả. Bởi vì nếu để Valve phát hiện ra, gần như chắc chắn là họ sẽ cố gắng phá vỡ chiến thuật của Oculus. Đó là lí do tại sao việc triển khai thứ này tại OC3 lại mang tính chất sống còn. Đó là còn cách tốt nhất để tiếp cận nhiều nhà phát triển VR nhất trong khoảng thời gian ngắn nhất. Và vì kế hoạch của Oculus cuối cùng sẽ mang lại lợi ích cho các nhà phát triển, họ vừa có thể bán nội dung của mình trên Oculus cho người dùng Vive, mà nội dung đó vẫn không bị tổn hại. Vì thế nên tất cả đều nghĩ những nhà phát triển đó sẽ rất phấn khích với những gì Oculus đã làm, đến mức nếu Valve phá vỡ chiến thuật của Oculus thì sẽ gây ra những phản ứng dữ dội.

“Về cơ bản,” như Luckey đã giải thích với Mitchell khi kế hoạch này lần đầu tiên được đưa vào triển khai, “chúng ta sẽ xé một trang ra khỏi cuốn truyện của Valve và đánh úp họ giống như cách họ đã làm với chúng ta tại Steam Dev Days.”

Luckey và Rubin không ngừng nghiên cứu thứ này, cuối cùng Oculus đã có được một giải pháp khả thi. Một thứ gì đó có vẻ như sẽ sẵn sàng kịp lúc để tạo nên bước đột phá cho cộng đồng VR tại OC3.

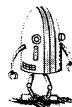


Cùng lúc đó, khi Oculus đang nhanh chóng lên kế hoạch, Michael Malinowski và vài *mod* khác của cộng động phát triển nhanh nhất Reddit, The_Donald, cũng đang thảo luận về một ý tưởng có tiềm năng gây đột phá: Thành lập một ủy ban hành động chính trị (political action committee – PAC) để đặt các biển quảng cáo bắt tai, trào phúng quảng bá cho Trump trên khắp nước Mĩ. Họ hình dung ra một thứ tương tự như phiên bản ủng



hộ Trump của Ủy ban Phiền toái, một siêu PAC được thành lập bởi Max Temkin, cha đẻ của Cards Against Humanity, họ đã đặt những tấm biển trào phúng, bắt tai phản đối Trump, trên đó nói những điều như “Nếu Trump quá giàu, vậy sao ông ta không mua tấm biển quảng cáo này?”

Không phải tất cả các *mod* tại The_Donald đều nghĩ rằng PAC là một ý tưởng hay. Họ rất thận trọng trong việc làm bất cứ việc gì cần huy động quỹ từ cộng đồng. Đây là mối lo ngại chính đáng, nhưng Malinowski và một *mod* khác – Dustin Ward – tin rằng, với việc Trump vẫn đang bị bám sát trong các cuộc thăm dò ý kiến, điều quan trọng họ cần làm là phải thử triển khai các hoạt động kĩ thuật số trong thế giới thực. Ban đầu, họ hi vọng sẽ đặt bảng quảng cáo ủng hộ Trump ngay bên ngoài Đại hội đại biểu toàn quốc Đảng Dân chủ. Nhưng khi Malinowski và Ward xem xét cách thực hiện ý tưởng này, họ nhận ra rằng, chỉ riêng việc nộp các giấy tờ cần thiết để chính thức thành lập một tổ chức như tổ chức mà họ đang hình dung đã tốn hết khoảng 9.000 đô-la, quá nhiều so với khả năng của bất kì ai trong số họ. Không còn cách nào khác, họ đành từ bỏ ý tưởng này, cho đến ngày 9 tháng Tám, khi họ nhận được một tin nhắn bất ngờ từ một nhà hảo tâm tiềm năng tên là Palmer Luckey.



Trong suốt tháng Tám và phần lớn tháng Chín, Luckey đã ưu tiên tập trung vào việc hack HTC Vive để Oculus có thể tự nhiên hỗ trợ nó. Bên cạnh đó, việc chuẩn bị cho sự ra mắt của Touch và phát biểu tại các triển lãm thương mại trên toàn thế giới khiến cho mỗi ngày trôi qua cậu đều kiệt sức. Nhưng cậu yêu công việc này, cậu yêu công việc này quá nhiều. Mặc dù vậy, sau bốn năm làm việc ở Oculus mà chưa từng có một kì nghỉ, cậu đang trông chờ tới chuyến du thuyền mà Edelmann đã lên kế hoạch cho họ vào cuối tháng Chín.

Vài ngày trước chuyến đi, ngày 16 tháng Chín, nhóm điều hành đã quyết định chỉnh sửa lộ trình phần cứng của họ và khai tử dự án Tuzi



họ đã thực hiện trong hơn một năm nay. Những suy nghĩ của Luckey về quyết định liên quan tới phần cứng kia khá lộn xộn. Cậu bỏ phiếu tán thành, nhưng chỉ khi họ *chắc chắn sẽ* phát hành Venice đúng hạn vào khoảng quý IV năm 2018. Và cậu cho rằng quyết định của Iribe (về thời điểm chia sẻ tin tức này với nhóm Tuzi) thì hoàn toàn không thể chấp nhận được.

“Đừng công bố tin tức này vội. Hãy đợi đến khi chúng tôi bắt đầu nói chuyện trực tiếp với họ,” Iribe nhấn tin cho nhóm điều hành. Khi nói vậy, ý anh là họ không nên chia sẻ tin tức này cho đến thứ Hai.

“Để tôi làm rõ nhé,” Patel trả lời, “anh đang đề xuất rằng chúng ta không nên cho họ biết về bất cứ thay đổi nào cho đến thứ Hai à?”

“Đúng,” Mitchell nói. “Bây giờ là 4 giờ chiều thứ Sáu.”

Patel đã chỉ ra rằng, cả đội đã cắm đầu vào làm việc suốt cuối tuần, họ đã làm trong nhiều tháng nay, điều này có nghĩa là, “Mọi người đang làm việc với những thứ sẽ bị hủy bỏ.”

Kể cả là như vậy thì Iribe và Mitchell vẫn muốn chờ, để họ có thể nghĩ ra một kế hoạch truyền đạt tin tức này.

“Chuyện này thật vớ vẩn”, Luckey nói với Patel. “Chính xác là chúng ta đang ưu tiên ‘giao tiếp nội bộ’ hơn là giao tiếp với các nhân viên *thực sự* của mình. Điều đó thật không thể chấp nhận được.”

Patel đồng ý. Vì vậy, anh và Luckey bắt đầu chia sẻ tin tức này cho một số ít nhân viên. Tuần tiếp theo, Luckey có thể nghỉ làm để lên đường đi du lịch với một lương tâm trong sạch. Nhưng khi cậu trở về, mọi thứ ở Oculus sẽ thay đổi mãi mãi.

CHƯƠNG 43

THỊ PHI TRÊN INTERNET

Tháng Chín năm 2016

Ngày 13 tháng Chín, Nimble America (Nước Mĩ Nhanh Nhẹn) đã hoàn tất tất cả các thủ tục hành chính cần thiết để trở thành tổ chức 501 (c)(4), kí hiệu được chỉ định cho các tổ chức phi lợi nhuận tập trung vào “thúc đẩy phúc lợi xã hội”. Và trong trường hợp của Nimble America, sứ mệnh của họ là: Phát triển và ủng hộ luật pháp, luật lệ và các chương trình của chính phủ, nhằm thúc đẩy nước Mĩ, tăng cường nhập cư hợp pháp, chống tham nhũng và kích thích nền kinh tế.

Bốn ngày sau, Malinowski tự hào tiết lộ về Nimble America trên The_Donald với cộng đồng hơn 200.000 người đăng ký theo dõi:

THÔNG BÁO VỀ NIMBLE AMERICA

Những gì mà chúng ta đã đạt được ở đây thật đáng kinh ngạc, nó lớn lao hơn nhiều so với bất kì ai trong chúng ta và chắc chắn lớn lao hơn nhiều so với Reddit.



Chúng ta tin rằng nước Mĩ đã được dẫn dắt bởi những nhà lãnh đạo kém cỏi, những người đã từ bỏ các nguyên tắc của nước Mĩ và bán đứng toàn bộ người Mĩ. Với sự lãnh đạo đúng đắn, nước Mĩ sẽ đảo ngược tình thế và trở nên vĩ đại thêm một lần nữa.

Chúng ta đã chứng minh rằng *shitposting* cũng có sức mạnh lớn lao và phép thuật của *meme* là có thật. Quá nhiều người trong các bạn đã hỏi chúng tôi, làm thế nào chúng ta có thể mang điều này vào cuộc sống thực. Chúng ta muốn làm điều đó một cách minh bạch và có mục đích. Không chỉ bán áo phông với mục đích để bán, mà còn để *shitpost*. Chúng tôi đã làm việc với các luật sư và cố vấn RNC để tư vấn cho chúng tôi về cách thiết lập các thực thể phù hợp, để thực hiện quyền này và chúng tôi sẽ minh bạch với mọi hoạt động tài chính từ Reddit. Chúng tôi cũng đã làm việc với các quản trị viên Reddit để đảm bảo tất cả các hoạt động của chúng tôi đều diễn ra theo đúng hướng dẫn của họ.

Đối với nhiều người, từ *shitpost* có thể gợi lên hình ảnh của những thứ tệ hại nhất trên Internet. Hoặc như vài trang kiểu Urban Dictionary và Know Your Meme – *shitposting* được định nghĩa là thứ gì đó như “những bài đăng vô giá trị và vô bổ trên một bảng tin trên mạng”, hoặc như “một loạt các hành vi sai trái và các bài hùng biện của người dùng trên các diễn đàn và bảng tin cố ý gây ra một cuộc trao đổi lạc đề”.

Tuy nhiên, qua nhiều năm, từ này đã phát triển. “Hiện nay, mọi người đang sử dụng nó để mô tả các bài đăng hài hước. Giờ đây các *shitpost* hài hước thay vì nhảm nhí,” một redditor giải thích.

Trong bối cảnh cụ thể của The_Donald, *shitposting* để cập đến những nội dung vui nhộn, trào phúng có thể đơn giản hóa những vấn đề phức



tập, cũng như để bỏ qua các nhiễu loạn và cung cấp những sự thật sâu hơn, nền tảng hơn.

Tất nhiên, giờ đây người ta có thể vẫn phải vấn đề liên quan đến tính chính đáng của các thông tin trong *shitpost* này. Xét cho cùng, điểm mấu chốt ở đây là mặc dù từ *shitpost* nghe có vẻ thô thiển, nhưng nó không khác gì mấy so với một quảng cáo in ấn truyền thống. Ngoại trừ hai chuyện: Một là bất kì ai cũng có thể làm điều đó và không giống như quảng cáo truyền thống, các *shitpost* không bị ràng buộc bởi bất kì biện pháp quản lí nào. Điểm thứ hai này khiến sứ mệnh của Nimble America trở nên vô cùng hấp dẫn.

Nhưng hóa ra, Nimble America, một tổ chức 501 (c)(4), vẫn sẽ bị ràng buộc bởi các tiêu chuẩn và quy định về quảng cáo chính trị. Vì họ sẽ hoạt động với các biển quảng cáo, nên các nội dung cũng sẽ cần được thông qua bởi phòng pháp lí tại nhà cung ứng mà họ chọn. Ngay cả khi ai đó không thích những *meme* xuất hiện trên The_Donald, thì các pa-nô mà Nimble America sẽ dùng để “*shitposting* trong đời thực” cũng sẽ cần đáp ứng các hướng dẫn về pháp lí và quy định.



Bất chấp việc thành lập Nimble America dựa trên những gì Malinowski và Ward tin là có thành ý nhất, phản ứng tức thì từ các thành viên của The_Donald dao động giữa khó chịu đến lên án hành vi mà nhiều người cho là chiếm đoạt tiền mặt.

Malinowski và Ward cũng đã dự đoán trước rằng, một số redditor có thể sẽ tỏ ra hoài nghi, vì vậy, họ cho rằng cách tốt nhất để chứng minh Nimble America *không phải* “một tổ chức lừa đảo” hay “chiếm đoạt tiền mặt” chính là nói ra một sự thật: Họ đã nhận được sự ủng hộ từ một nhà hảo tâm giàu có. Vì ân nhân của họ (Palmer Luckey) muốn ẩn danh, nên mọi thứ trở nên khó khăn một chút, nhưng sau khi suy nghĩ, Malinowski



và Ward đã nhìn thấy cơ hội trong sự ẩn danh này. Họ đã "choi đùa" với sự bí ẩn và tạo ra một nhân vật (cùng một tài khoản Reddit) khoa trương, yêu mến Trump, cả hai đặt tên là NimbleRichMan.

Thế là, ngày 17 tháng Chín, để cỗ gắng dập tắt sự hoài nghi đang mỗi lúc một dâng cao trên mạng, Malinowski và Ward đã viết một lời hiệu triệu mà họ dự định đăng từ tài khoản NimbleRichMan. Nhưng trước khi đăng tải bài viết, họ đã nhò Luckey – người mà vào lúc này đang ở Nhật Bản để tham dự Tokyo Game Show – duyệt qua những gì họ đã viết. Và sau khi cậu hoàn tất, họ đăng tải nó lên.

Tôi là một Nimble Rich Man. Tôi ủng hộ Donald J Trump, và tôi cần sự giúp đỡ của bạn để đánh bại Hillary Rodham Clinton thông qua Nimble America.

Mĩ là miền đất của cơ hội. Tôi đã tận dụng tối đa cơ hội đó. Tôi là thành viên của 0,001%. Tôi bắt đầu bằng không gì cả và từng bước lên đỉnh cao.

Bạn và tôi giống nhau, chúng ta đều biết Hillary Clinton tham nhũng, một kẻ gây chiến. Mọi người xung quanh bà ta cũng vậy. Giới tinh hoa của đất nước biết điều đó. Nhưng họ không quan tâm. Họ biết bà ta là ứng cử viên sẽ làm những gì họ muốn.

Tôi đã ủng hộ tham vọng tổng thống của Donald trong nhiều năm. Tôi khuyến khích ông ấy ra tranh cử trong cuộc bầu cử lần trước, nhưng sức mạnh, tài nguyên và lợi thế chế áp đảo mà tổng thống đương nhiệm đang có khiến điều đó gần như không thể. Nếu chúng ta cho phép triều đại Clinton tiếp tục, tình hình sẽ lặp lại.

Tôi đã tiếp cận những người đứng đầu của cộng đồng này, vì tôi đang làm mọi thứ có thể để giúp nước Mĩ vĩ đại trở lại. Tôi



đã quyên góp rất nhiều tiền cho Nimble America và sẽ tiếp tục làm nhu vậy. Tôi cần sự giúp đỡ của bạn: Trong 48 giờ tới, tôi sẽ bắt kịp túi tiền đồng đô-la. Hãy quyên góp 10 đô-la và tôi sẽ dùng phi cơ của mình bắt kịp bạn trong chưa đầy một phút. Hãy quyên góp 1.000 đô-la và tôi sẽ bắt kịp bạn bằng cách không thay bánh xe hơi nữa. Tôi có đang khoe khoang không? Mọi người có cảm thấy bị xúc phạm không? Có, nhưng những người đó vốn đã ghét Donald. Họ không thể đứng nhìn những người thành công tự hào về thành công của mình.

Hãy tự tạo ra thành công của riêng chúng ta. Làm cho nước Mĩ vĩ đại trở lại với phép thuật *meme* của bạn, những chân rết của The_Donald!

Vì toàn bộ bài viết của Nimble Rich Man là để chứng minh rằng Nimble America là có thật, Malinowski và Ward vẫn cần tìm ra cách để chứng minh rằng họ thực sự có sự hậu thuẫn của một “thành viên của 0,001%”. Để làm vậy, họ đã chuyển sang một trong những người ủng hộ Trump nổi bật nhất trên Reddit, Milo Yiannopoulos.

Cũng như thông báo đầu tiên của Nimble America, vào sớm ngày hôm đó, bài đăng của Yiannopoulos chủ yếu vấp phải sự tức giận và khó chịu, từ những bình luận như “Ôm vụ lừa đảo tiền bạc này cút xéo đi”, cho đến “Yêu anh Milo nhưng anh hiếm khi có mặt ở đây trừ khi nó giúp ích cho anh và không ai khác.” Tuy nhiên, bài đăng của NimbleRichMan được đón nhận tốt hơn, truyền cảm hứng cho nhiều thành viên trong cộng đồng suy đoán về danh tính của anh ta (và liệu anh ta có thực sự tồn tại hay không).

Một số giả thuyết được đưa ra – phổ biến nhất là Peter Thiel, nhưng Elon Musk và Carl Icahn cũng được nhắc đến. Tuy nhiên, các thành viên



trong cộng đồng dường như ít quan tâm đến chuyện cá nhân này là *ai* bằng chuyện nếu anh ta thực sự là một thành viên của 0,001%, thì tại sao anh ta buộc phải che giấu danh tính của mình. Nghe có vẻ hèn nhát. Sao anh ta không tự hào bước lên như một người ủng hộ Trump chân chính?



Bất kì lời giải thích nào cũng không quan trọng. Vì đến thời điểm này, thiệt hại đã xảy ra. Người ta cho rằng Nimble America, trong trường hợp tốt nhất, là một ý tưởng tốt nhưng cách làm thì dở tệ. Còn trong trường hợp xấu nhất, là một kẻ lừa đảo không hơn không kém.

Trước sự thất bại này, ngày hôm sau, Malinowski từ chức khỏi vị trí điều hành viên. anh đã viết: “Tôi làm điều này không phải vì chúng tôi đã làm việc gì phi đạo đức, mà vì tôi hi vọng lần ra mắt chắc chắn đã có thể được triển khai tốt hơn, tốt hơn nhiều, chứ không phải như hiện tại. Hoạt động ra mắt được thực thi quá yếu kém, cuộc tranh cãi xoay quanh Nimble America đã gây xao nhãng quá nhiều, điều đó khiến tôi không thể tiếp tục ở trong đội ngũ điều hành viên ở đây được nữa.”

Là người đã trông coi The_Donald từ những ngày đầu thành lập – từ những ngày mới chỉ có 200 người dùng đến ngày có 200.000 người dùng – đây là một cú sốc làm nhụt chí Malinowski. Tất cả những gì anh muốn làm là giúp đội Trump. Anh đã dự đoán được rằng có thể sẽ có vài người hoài nghi, nhưng anh không thể lường trước được mức độ phản đối này từ cộng đồng của chính mình.

CHƯƠNG 44

THE DAILY BEAST

Ngày 22-24, tháng Chín năm 2016

Ở đâu đó ngoài khơi Thái Bình Dương, trên một chiếc tàu du lịch Riviera, từ ban công căn phòng của mình, Luckey nhìn về phía chân trời: Rực sáng, xanh ngắt và yên tĩnh một cách rực rõ. Nó thật hoàn hảo. Hoặc đáng lẽ nên như vậy. Nhưng ngay lúc này, nó không còn quan trọng nữa. Vì chẳng có gì quan trọng cả. Ngoài trừ một điều: Cậu sắp trở thành người đàn ông bị ghét nhất ở Thung lũng Silicon.

 **Quá trình trở thành người đàn ông bị ghét nhất ở
Thung lũng Silicon**

Điện thoại của cậu rung lên với một tin nhắn:

SỐ KHÔNG XÁC ĐỊNH: Cái quái gì thế!

Trong một khoảnh khắc, Luckey đánh giá cao sự trớ trêu của tình huống này, ngay lúc này, khi cánh cửa địa ngục đang từ từ mở ra, chỉ có một số ít người biết những gì sắp giáng xuống. Và một trong những



người đó (người đang nhẫn tin cho Luckey) là một người mà cậu không hề quen biết ngoài đời thực. Bất chấp danh tiếng như cồn (anh ta xứng đáng thế thôi) vì những vụ ve vãn gây tranh cãi, anh ta đang cố gắng giúp đỡ một người cùng hội cùng thuyền ủng hộ Trump. Anh chàng đó là Milo Yiannopoulos.

Milo Yiannopoulos nhẫn cho Luckey: “Cậu đã xem email của tôi, tôi không thể rõ ràng hơn nữa. Tôi đã nói ‘Xác nhận?’ và anh ta nói ‘Chắc chắn rồi’. Tôi chưa bao giờ thấy Beast cư xử thiếu trung thực như vậy!”

“Beast” là *The Daily Beast* và “Chắc chắn rồi” ám chỉ một sự đảm bảo mà phóng viên của *Daily Beast*, Gideon Resnick, đã cung cấp cho Yiannopoulos hai ngày trước, sau loạt email ngắn giữa hai người:

Ngay cả khi nói “không được công bố”, Yiannopoulos cũng không hề có ý định chia sẻ danh tính của vị tỉ phú, ít nhất là nếu không có sự cho phép của Luckey. Ở giai đoạn này, anh ta đang cố gắng tìm hiểu xem Resnick thực sự muốn gì ở đây. Có phải là một bài báo về Nimble America, hay Nimble America chỉ đơn thuần là một xuất phát điểm để viết “bài báo nóng hổi” về Yiannopoulos?

Với hầu hết mọi người, băn khoăn về chuyện này có vẻ hơi hoang tưởng, nhưng với Yiannopoulos, đó là một mối quan tâm xác đáng. Suy nghĩ đó cũng dễ hiểu thôi, với tính cách cái-rốn-của-vũ-trụ, lấy-việc-chọc-đIÊN-mọi-người-làm-niềm-vui đã được tổng kết chính xác bằng câu nói mà Yiannopoulos đã nói với tờ *LA Times* vào cuối năm 2015: “Tôi thích chọc tức những người phù hợp. Tôi thích chọc ngoáy cho vui vào những chỗ kiểm duyệt nghiêm túc. Tôi muốn đẩy các giới hạn của những điều có thể nói trên Internet.”

Với cung cách đó, không có gì ngạc nhiên khi các nhà báo thường viết về hành vi của Yiannopoulos. Trên thực tế, từ quan điểm của Yiannopoulos, đó lại là điều anh muôn. Vì vậy, anh ta không bận tâm khi các phóng viên chỉ trích mình, miễn là những thông tin họ viết là thực sự chính xác.



Resnick đã viết về Yiannopoulos một tháng trước đó: *Biên tập viên Breitbart Milo Yiannopoulos thu 100.000 đô-la cho từ thiện, trao 0 đô-la.* Yiannopoulos tin rằng đây là một lời nói dối trắng trợn. “Các tổ chức từ thiện mất rất nhiều thời gian để thành lập, tất cả các khoản đóng góp vẫn còn nguyên.” Yiannopoulos phản biện.

Bất kể đã làm gì, theo kinh nghiệm của mình trước đó, Yiannopoulos tin rằng Resnick chẳng mấy quan tâm đến sự thật, hắn ta đến hỏi chuyện chắc chắn là để thu thập “dấu vết” của kẻ thù chính trị (nghĩa là bất kì ai ủng hộ Donald Trump). Resnick chỉ đang tìm cách viết một bài báo khẳng định Nimble America là một tổ chức lừa đảo, rằng họ không thực sự có một người ủng hộ giàu có nào, và có lẽ anh ta cũng muốn khẳng định luôn rằng bất cứ khoản tiền nào mà Nimble America kiếm được sẽ chui vào túi của Yiannopoulos. Dự đoán được chuyện này, Yiannopoulos đã trả lời: “Chiêu trò trong câu chuyện của anh là gì? Anh định theo đuôi tôi lần nữa à?”

Đến lúc này, Yiannopoulos đã liên lạc với nhà hảo tâm của Nimble America (Palmer Luckey), chuyển tiếp email và nhờ vả: “Tôi có thể kết nối cậu với phóng viên này để anh ta cút đi cho khuất mắt tôi không?”

Luckey thực sự tin vào những gì cậu đã nói trên Reddit (“Chúng tôi [những người ủng hộ Trump] không dám hé một lời. Nó sẽ hủy hoại chúng tôi.”). Cậu không thích ý tưởng bị “khai trừ” vì niềm tin chính trị của mình. Yiannopoulos cũng thông cảm vì chuyện này. “Một người bảo thủ ở Thung lũng Silicon siêu tự do? Họ sẽ hủy hoại cậu mất.” Vậy là, để tìm kiếm một giải pháp có thể làm hài lòng tất cả các bên, Yiannopoulos đã hỏi Luckey rằng liệu cậu có sẵn lòng nói chuyện với Resnick với điều kiện Resnick đồng ý không tiết lộ danh tính của cậu không.

“Chắc chắn rồi,” Luckey đáp, cởi mở với việc được đề cập ẩn danh trong một bài viết tiềm năng về Nimble America. Vì vậy, Yiannopoulos đã liên lạc với Resnick và giới thiệu người ủng hộ giàu có của Nimble America với một điều kiện: Xác minh trực tiếp với Luckey



Và với câu trả lời đó, một thỏa thuận dường như đã được đưa ra. Nhưng trước khi thực sự làm điều này, Luckey muốn chắc chắn rằng Yiannopoulos cảm thấy Resnick có thể tin được.

Sau một lúc cân nhắc, Yiannopoulos nói rằng anh ta cảm thấy tin được. Mặc dù mới chỉ một tháng trước, anh ta đã gặp vấn đề với bài báo của Resnick, nhưng anh ta cũng để ý thấy Resnick đã hành động một cách đúng đắn trong việc trích dẫn nguồn, bình luận nền và những vấn đề khác. Bên cạnh đó, Yiannopoulos kết thúc bằng việc nói với Luckey, “Việc bảo vệ nguồn tin của bản thân là nguyên tắc số một của báo chí. Tôi biết rất nhiều noi chơi bẩn, nhưng tôi *thực sự* không thể tưởng tượng rằng Gideon [Resnick] nuốt lời. Đó sẽ là một hành vi vi phạm đạo đức báo chí rành rành, trắng trợn. Không một ai muốn phạm phải một tội lỗi cốt yếu về phẩm hạnh nhà báo như vậy đâu.”

Luckey đồng ý với logic này và cho phép Yiannopoulos giới thiệu. Và vài phút sau, Luckey nhận được email từ tay phóng viên *Daily Beast*, và hẹn anh ta nói chuyện qua điện thoại.

Khoảng 20 phút sau, Luckey và Resnick nói chuyện ngắn gọn qua điện thoại. Luckey xác nhận rằng Yiannopoulos không có mối liên hệ nào với Nimble America (ngoài việc xác minh rằng thực sự có một người ủng hộ giàu có). Cậu đã trả lời một số câu hỏi (về lí do tại sao Nimble America thu hút cậu) và giải thích về quá trình cậu liên lạc với những người sáng lập tổ chức này (Dustin Ward và Michael Malinowski, người mà Luckey về sau sẽ giới thiệu với Resnick).

Ngay sau cuộc gọi, Resnick tiếp tục với một số câu hỏi nhanh.

Gideon Resnick: Cảm ơn một lần nữa vì đã dành thời gian nói chuyện. Để cập nhật nhanh, anh có phải là “nimblerichman” trên Reddit và anh có đăng bài vào tối thứ Bảy về việc quyên góp không? Theo trang web của PAC, “nimblerichman” là nhà hảo tâm giàu có, tôi chỉ muốn kiểm tra thông tin.



Trên thực tế, Luckey không hề viết bài được hỏi. Nhưng vì tài khoản đó đã được tạo ra để đại diện cho cậu, nên cậu tin rằng sẽ thật “thiểu trung thực về mặt thông tin” nếu không chịu trách nhiệm về bất cứ điều gì được đăng dưới tên “NimbleRichMan”.

Palmer Luckey: Nhóm Nimble America đã tạo tài khoản, nhưng vâng, nó đại diện cho tôi. Theo tôi biết, không có nhà tài trợ giàu có nào khác cho Nimble America.

Gideon Resnick: Vậy họ đã giả làm anh trên Reddit để thu hút tiền quyên góp? Và anh có biết chuyện đang xảy ra không?

Palmer Luckey: Tôi đã duyệt bài viết đó, chỉ là tài khoản đó không phải là của tôi.

Gideon Resnick: Vậy anh đã viết bài kêu gọi sự đóng góp từ cộng đồng đó? [dẫn liên kết đến Reddit]

Thôi nào, Luckey nghĩ. Hiển nhiên, tôi không đích thân viết nó! Tôi sẽ không bao giờ nói những thứ hờn hĩnh như “Hãy quyên góp 100 đô-la và tôi sẽ bắt kịp bạn bằng cách bỏ qua một li scotch.” Tôi thậm chí còn không uống rượu! Nhưng như đã nói, tài khoản đó đại diện cho tôi và tôi phải chịu trách nhiệm về những gì đã được đăng.

Palmer Luckey: Vâng, với sự hướng dẫn từ những người của Nimble America. Nhu tôi đã đề cập, đáng lẽ họ nên lập một hồ sơ theo dõi nội dung trước khi thúc đẩy việc này.

Gideon Resnick: Hiểu rồi. Vậy anh đã gửi phần thân bài cho ai đó khác, để họ đăng thay mình? Và anh có giữ liên hệ thường xuyên với người phụ trách Nimble America không? Xin lỗi, tôi chỉ cố gắng không làm anh phiền.



Palmer Luckey: Tôi tự đăng phần thân bài. Anh muốn tôi gửi email giới thiệu họ cho anh à?

Đáng chú ý là trong suốt luồng trao đổi email này (cũng như trong suốt cuộc trao đổi ngắn qua điện thoại), không một lúc nào Luckey thay đổi ý định và cho phép cho Resnick in tên mình lên báo. Những người sáng lập của Nimble America cũng không. Vì tất cả những suy nghĩ đó, Luckey đã rất kinh ngạc khi Ben Collins, một biên tập viên của *The Daily Beast*, gửi email cho Facebook vài ngày sau đó để nói rằng, "Chúng tôi định viết một câu chuyện về Palmer Luckey, người đã nói với chúng tôi hôm nay rằng anh ấy đã giúp và quyên góp một số lượng lớn tiền mặt cho một tổ chức chính trị có tên là 'Nimble America'... Nhóm này được đồng sáng lập với hai điều thành viên của r/The_Donald của Reddit, nơi thường xuyên đăng tải những *meme* thượng đẳng da trắng [nguyên văn]."

Milo Yiannopoulos nhắn: "Nếu hắn ta lấn tới, hắn đang cầu xin bị kiện đó. Thật điếc người! Đây có phải là lỗi của tôi không? Tôi đã hoảng loạn và yêu cầu anh điều đó. Tôi biết hắn ta nói dối và chơi đùa anh nhưng tôi cảm thấy mình có trách nhiệm với chuyện này. Tôi không biết phải làm gì."

Ngay sau khi biên tập viên *Daily Beast* liên lạc với bộ phận PR của Facebook, Luckey đã gửi email cho Resnick để nhắc lại "anh không có quyền sử dụng danh tính của tôi trong tác phẩm của anh."

"Palmer," Resnick trả lời, "chúng tôi có toàn văn cuộc trao đổi trong đó anh đã thảo luận điều này với tôi và không có lúc nào nói rằng chúng tôi không thể sử dụng tên của anh... Tôi khuyên anh nên đọc các hướng dẫn đạo đức báo chí quy định rằng: "Những thỏa thuận này phải được thỏa thuận trước, chứ không phải sau. Quá muộn rồi."

Resnick kết thúc email của mình bằng một liên kết đến *Cẩm nang Báo chí Dành cho Sinh viên của NYU*. Ba giờ sau, bài viết của Resnick về Luckey và Nimble America – đồng tác giả với biên tập viên Ben Collins – đã được xuất bản trên *The Daily Beast* với tiêu đề hấp-dẫn-nhưng-sai-lệch sau đây:



Tỉ phú Facebook Bí mật Tài trợ cho Nhóm sản xuất Meme ủng hộ Trump

Palmer Luckey – người sáng lập Oculus – đang tài trợ cho một nhóm ủng hộ Trump lưu hành các *meme* bẩn thù về Hillary Clinton.



Những lời đàm tiếu trên Internet

Trở lại Facebook, khi câu chuyện bắt đầu lan rộng khắp khuôn viên, giám đốc truyền thông của Oculus đã trao đổi ngắn gọn với Luckey rồi gửi một bản cập nhật cho số ít các nhà điều hành:

TÙ: Tera Randall

CHỦ ĐỀ: Câu Chuyện Palmer Trump

Câu chuyện từ cuộc trao đổi của Palmer với phóng viên về những đóng góp của anh ấy cho Trump vừa được đăng tải. Palmer đang trong quá trình viết một bài đăng nội bộ để chia sẻ và giải thích bối cảnh trên Oculus FYI. Tôi nghĩ rằng điều quan trọng là Palmer phải đứng ra đối mặt với điều này. Mục tiêu là đăng sau 30 phút nữa. Tôi không có bất cứ bình luận nào về chuyện này trước báo chí.

“Oculus FYI” là một trang nội bộ của Oculus nơi các thông điệp cấp công ty được gửi đến nhân viên. Thông thường trên này hay đăng các thông báo về ngày lễ hoặc thông báo sản phẩm, nhưng – theo email của Randall – đây sẽ là diễn đàn lí tưởng để Luckey tranh luận về các chi tiết chính trong bài báo của Daily Beast và giải thích, bằng ngôn ngữ của riêng mình, chính xác thì chuyện quái gì đang xảy ra.



“Cậu cần phải viết một điều gì đó thật sự chân thực,” Iribé khuyên Luckey. “Giải thích bằng lí lẽ của cậu và làm cho người ta cảm thấy thực sự đó là cậu.”

Bằng cả trái tim, Luckey đồng ý với Iribé. Trên thực tế, sau 16 tháng ở cạnh những người cho rằng cậu cũng như họ, cũng đang ủng hộ Hillary Clinton, sẽ thật tuyệt vời làm sao khi giờ đây cậu đã có cơ hội giải thích tại sao không giống như vậy. Đinh ninh là thế, Luckey soạn thảo một tuyên bố giải thích lí do tại sao cậu không định bỏ phiếu cho Clinton (cậu nêu ra những niềm tin của cậu vào “việc bảo vệ các thị trường của Mỹ” và “không tham gia vào những cuộc chiến tranh không hồi kết”) và tại sao cậu ủng hộ Donald Trump.



“Cậu ngạc nhiên bởi cách câu chuyện được đưa tin à?” Sáu tháng sau, một người bạn hỏi Luckey. “Không chỉ bài báo của *Daily Beast*, mà còn hàng trăm bài báo khác theo sau.”

“Chỉ có một người yểm thế mới có thể lường trước được chuyện gì xảy ra tiếp theo,” Luckey trả lời.

“Ý cậu là gì?”

“Chỉ có những người yểm thế tột cùng mới có thể dự đoán được câu chuyện sẽ được đưa tin theo cách tệ hại như thế. Ngay cả khi gặp phải những vấn đề với truyền thông như tôi đã gặp phải, tôi vẫn có chút niềm tin vào truyền thông.”

Trong khoảng 15 phút sau khi câu chuyện trên *The Daily Beast* được đăng tải, Luckey bám lấy những gì còn sót lại của niềm tin cậu dành cho giới truyền thông. Chẳng lẽ không có một nhà báo nào ngoài kia thách thức câu chuyện của *Daily Beast* trước khi nó ăn sâu bám rẽ, chỉ một nhà báo thôi, người có thể đứng lên và nói, “Chẳng phải ít nhất chúng ta vẫn



nên thử xem một số ‘meme bẩn thiu’ này trước khi hủy hoại danh tiếng của một người đàn ông?”

Nhưng mọi hi vọng về một tương lai như vậy đã hoàn toàn bị dập tắt bởi một blogger công nghệ tên là Anil Dash, người đã được trích dẫn trong “hàng trăm bài báo học thuật” và “các nguồn từ *New York Times* cho đến *BBC*. Vào buổi tối ngày 22 tháng Chín, Anil Dash đã chia sẻ những dòng sau đây với 590.000 người theo dõi của mình trên Twitter:

6:15 PM @ANILDASH:

Do đâu mà mọi hashtag liên quan đến chính trị trên Twitter đều đầy rẫy những trò chơi khăm của đám người phân biệt chủng tộc?

Người sáng lập Oculus đang tài trợ cho chúng.

6:18 PM @ANILDASH:

Người này, @PalmerLuckey, đã bỏ một phần trong vài tỉ đô-la FB của mình để tài trợ cho đám thượng đẳng da trắng.

Trong hai tweet, Dash sǎn sàng nói rõ những gì mà *The Daily Beast* viết ngụ ý ở bài đăng của họ. Và khi làm như vậy, anh ta đã tạo ra một tấm khiên bảo vệ các nhà báo khác, những người mà trong vòng 24 giờ tới sẽ đẩy các chi tiết của câu chuyện hấp dẫn này đi xa hơn, xa hơn, xa hơn nữa. Vào lúc 7:04 tối, *Boing Boing* đưa tin rằng Luckey đang tài trợ cho “một đội chiến thuật có đào tạo bao gồm những kẻ phân biệt chủng tộc, phân biệt giới tính. Họ tạo ra các *meme* không chỉ muốn phản đối



Hillary Clinton, mà còn muốn tìm cách để khiến chúng lan truyền.” Vào lúc 8:08 tối, *Business Insider* đưa tin rằng cái nhóm chơi khăm của Luckey “có thể liên quan với những loại *meme* phản đối Clinton trên Facebook mà ngay cả những người ủng hộ Donald Trump ồn ào nhìn thấy cũng phải trợn tròn mắt...”

8:09 CH @TTLABSVR:

Này @oculus, hành động của @PalmerLuckey là không thể chấp nhận được. NewtonVR sẽ không hỗ trợ Oculus Touch chừng nào anh ta còn làm việc ở đó.

8:11 AM @SAMFBIDDLE:

Anh chàng này hóa ra là thằng đầu tôm cực phẩm? Không đổi nào lại thế được.

8:19 PM @LEFTWINGMILITIA:

Cuộc cách mạng Pháp 2.0 đang đến & chúng tôi sẽ chứng kiến dầu cậu roi vào giỏ đựng đồ phế liệu.

8:26 PM @PAPAPISHU:

Cảm thấy phấn khích vì khẩu hiệu mới của PlayStation VR:
“VR... Không Có *Meme* Hủy Diệt”



8:46 PM @LUKEPLUNKett:

Musk: Hãy lên sao Hỏa!

Luckey: memevềthuợngdângdatrắng.jpg

9:03 CH @GHOSTOFHOSTDAD:

Nếu tôi đeo thử kính Oculus, tôi có bị bắt vì phân biệt chủng tộc không?

Cú thế, cú thế – những dòng chia sẻ này đã “truyền cảm hứng” cho các bài báo, ngược lại các bài báo cũng “truyền cảm hứng” cho nhiều người khác hơn. Một vòng lặp phản hồi tàn bạo được sản sinh.

Trong một khoảnh khắc, Luckey cảm giác như bản thân đang phải hứng chịu nhiều con giận dữ nhất từ trước đến giờ – vụ kiểm tra quyền hạn, những lần chậm giao hàng, hành vi “bán đứt” cho Facebook. Nhưng ngay cả khi đã vượt qua những thử thách đó, Luckey có thể khẳng định rằng lần này hẳn sẽ khác, bởi đây là một cú *twist* chính trị.

Chợt Luckey nhận được một cuộc gọi bất ngờ từ ai đó “trong hàng ngũ” ở Facebook.

“Tôi không nói với anh điều này với tư cách là đồng nghiệp,” người đó nói với Luckey, “mà tôi nói điều này như một người bạn: Anh cần thuê một luật sư làm việc ngay thôi.”

Tất nhiên, hàm ý của người này là công việc của Luckey hiện đang ở tình cảnh nguy hiểm. Ban đầu, cậu chỉ thấy thật khó tin rằng cậu có thể bị sa thải vì quyên góp 10.000 đô-la cho một tổ chức phi lợi nhuận chỉ-mới-chưa-được-một-tuần-tuổi có sứ mệnh là đặt các biển quảng cáo ủng hộ ứng cử viên tổng thống của đảng Cộng hòa. Bên cạnh đó, Luckey



lập luận, nếu công việc của cậu thực sự gặp nguy hiểm, thì chắc chắn cậu vẫn sẽ nhận được sự ủng hộ từ Iribi (người không chỉ “trong hàng ngũ” mà thực sự còn là thành viên nhóm kín “M-Team” với chỉ-khoảng-mười-thành-viên của Zuckerberg.)

Ngoài mối quan hệ với Iribi, còn có một điều khác khiến Luckey tự tin: Bộ luật Lao động California sẽ bảo vệ người lao động. Mặc dù vậy, Luckey cho rằng phòng bệnh còn hơn chữa bệnh, vì vậy cậu đã gọi vài cuộc và tìm thấy một luật sư. Và cậu đã làm đúng, vì tối hôm sau, toàn thân run lên vì giận dữ, Luckey tự trấn an mình một hồi lâu, đủ để nói với Edelmann rằng “họ nói rằng anh phải từ chức vào ngày mai.”



Sự thật bị chôn vùi vì Oculus

Vào cái khoảnh khắc câu chuyện trên *Daily Beast* vỡ lở, Luckey đã muốn đăng tải những phản hồi trong nội bộ ra bên ngoài càng sớm càng tốt. Và email ban đầu từ người đứng đầu ban truyền thông (cái email nói về việc phải đăng một tuyên bố “sau 30 phút nữa”) đấy chỉ là kế hoạch ban đầu. Nhưng kế hoạch đó đã nhanh chóng thay đổi sau khi tuyên bố mà Luckey soạn thảo bị kiểm duyệt các cấp tại Facebook và được coi là không thể chấp nhận, không thể chia sẻ được. Cụ thể, như người ta sớm giải thích rõ với Luckey, “không có cách nào” để cậu được phép đăng bất cứ tuyên bố gì thể hiện sự ủng hộ dành cho Donald Trump.

Luckey đã phản bác quyết định này. Mặc dù, đến cuối cùng, việc cậu làm đã trở thành vô nghĩa (ít nhất là tạm thời). Bởi vì từ thứ Năm sang thứ Sáu, kế hoạch là chờ đến sáng và sau đó hoàn thiện nốt bản kế hoạch của Luckey.

“Anh thực sự sẽ từ chức à?” Edelmann hỏi.

“Tất nhiên là không rồi,” Luckey trả lời, bỗng chốc đùng đùng giận dữ, con thịnh nộ đã ngẫu nhiên cậu suốt hai giờ qua.



Bất cứ ai thực sự hiểu Luckey đều biết rằng cậu thà chết còn hơn phải rời khỏi Oculus. Có thể nói rằng, mọi thứ sắp trở nên rất lộn xộn rồi, bởi vì, khi cậu và Edelmann nằm xuống giường, Luckey nhận thức rất rõ rằng, kế hoạch của Facebook là làm sao để cậu nộp đơn từ chức.



Tuy nhiên, kế hoạch đó sẽ sớm được tiến triển. Đến khi cậu thức dậy vào ngày 23 tháng Chín, câu chuyện đã lôi cả Edelmann vào cuộc. “Cô ấy thường xuyên nói chuyện nhảm nhí về nhà hoạt động vì nữ quyền Anita Sarkeesian, chế giễu ‘SJW’ và tweet những bức ảnh của cô ấy tại các sự kiện của Trump,” Bryan Menegus, phóng viên của *Gizmodo* viết.

Những bài báo như vậy phần lớn dựa trên một số nội dung mà Edelmann đã đăng tải trên Twitter từ một cuộc mít-tinh ủng hộ Trump hồi tháng Năm: “Yêu sự đa dạng của mọi người ở đây!” Bất chấp sự chân thành từ những gì Edelmann viết (“Tôi đã gặp rất nhiều người tuyệt vời từ tất cả các chủng tộc, độ tuổi và tầng lớp khác nhau!”), những bình luận của cô bị cho là đang mỉa mai và bị lan truyền đi xa bằng những thông tin sai lệch.

Luckey nghĩ rằng chuyện này hoàn toàn không liên quan đến bạn gái cậu, cô ấy chưa từng làm gì để bị vô cớ kéo vào con lốc xoáy này. Nếu truyền thông muốn theo đuổi cậu, tốt thôi. Nhưng theo đuổi Edelmann, tài khoản twitter của cô nhanh chóng bị ngập trong những lời lăng mạ đến nỗi cô phải tạm khóa tài khoản của mình, *việc này thật hả hả*.

Luckey muốn đánh trả. Cậu muốn bảo vệ bạn gái mình, cậu muốn làm rõ quan điểm chính trị của mình, và cậu muốn đính chính từng lời dối trá bọn họ đã viết về cậu trong 12 tiếng đồng hồ qua. Nhưng Facebook vẫn tiếp tục đứng ì ra đó.



Sẽ sớm thôi, Luckey sẽ biết rằng vào buổi tối ngày hôm trước, Facebook đã quyết định họ sẽ *không* buộc cậu phải từ chức. Đó là vì các luật sư của họ đã nhanh chóng xem xét Bộ luật Lao động California, dựa trên những gì cậu đã làm, họ không thể bắt cậu thôi việc.



Cùng lúc đó, tin xấu trên báo chí tiếp tục chồng chất.

Sáu ruồi sáng, với dòng tit “*Oculus Rift của bạn đang bí mật tài trợ cho cuộc chiến meme phân biệt chủng tộc của Donald Trump như thế nào*” – *Ars Technica* đang muốn nói với các độc giả của mình rằng “dòng người phân biệt chủng tộc, phân biệt giới tính và các *meme* mù kinh tế xuất hiện để ủng hộ Donald Trump đang được tài trợ bởi nhà phát minh 24 tuổi của Oculus Rift.”

Bảy giờ kém, *Motherboard* đã gay gắt hỏi “Người bảo trợ Cánh hữu khác ngoài Luckey tin vào điều gì?”

Bảy giờ sáng, *Mashable* đã đưa tin rằng Luckey đã tài trợ cho một tổ chức “nhằm mục đích lưu hành các *meme* phản đối Hillary trên khắp Internet”, bài báo cũng nói rằng “nhiều người trong giới công nghệ không thích thú gì”, rồi dẫn liên kết về một loạt các dòng tweet đầy giận dữ (bao gồm cả cái khói mào từ Anil Dash – một trong số đó nói về việc Luckey “tài trợ trò chơi khám phân biệt chủng tộc”).



“Brendan, chuyện này là trái pháp luật,” cuối ngày hôm đó, Luckey nói với Iribé, sau khi nhận được một bản sao của tuyên bố mà cậu được yêu cầu phải đăng tải – một tuyên bố đến “trực tiếp từ Mark”, và Luckey không được phép chỉnh sửa theo bất kì cách nào:



Tôi vô cùng xin lỗi vì hành động của tôi đã gây ra những tác động tiêu cực đến nhận thức về Oculus và các đối tác của nó. Những câu chuyện, tin tức gần đây về tôi không thể hiện chính xác quan điểm của tôi.

Đây là một số thông tin thêm về bối cảnh: Tôi đã đóng góp 10.000 đô-la cho Nimble America vì tôi nghĩ tổ chức này có những ý tưởng mới mẻ về cách giao tiếp với các cử tri trẻ thông qua việc sử dụng một số biển quảng cáo. Tôi là một người theo chủ nghĩa tự do, người đã công khai ủng hộ Ron Paul và Gary Johnson trong quá khứ.

Tôi cam kết với những nguyên tắc chơi ngay thẳng và đối xử bình đẳng. Tôi không viết những bài đăng trên "NimbleRichMan", và tôi cũng không xóa tài khoản. Trên thực tế, tôi thậm chí không ủng hộ Donald Trump trong cuộc bầu cử này, tôi ủng hộ Gary Johnson. Những báo cáo cho rằng tôi là người sáng lập hoặc nhân viên của Nimble America là sai. Tôi không có bất cứ kế hoạch quyên góp nào khác ngoài những khoản tôi đã quyên góp cho Nimble America.

Tuy nhiên, hành động của tôi là do tôi tự quyết định và không đại diện cho Oculus. Tôi xin lỗi vì tác động mà những hành động này đã gây ra cho cộng đồng.

"Brendan," Luckey lặp lại, "Chuyện này là bất hợp pháp!"

Iribe cũng thừa nhận, anh cũng hiểu rõ điều mà Luckey quan tâm hơn tất thảy, nhưng rồi anh đưa ra một quan điểm hết sức xứng đáng: Nếu còn đối đầu với thứ này, một ngày nào đó cậu có thể thắng một vụ kiện, nhưng ngay cả khi điều đó xảy ra, cậu vẫn sẽ bị buộc rời khỏi Oculus.



Khi Luckey cân nhắc những lời của Iribi, cậu cảm thấy ón lạnh khi nghĩ đến cảnh tượng mình rời khỏi Oculus – bị đẩy ra khỏi tổ chức mà cậu đã dành cả quãng đời trưởng thành để xây dựng.

“Brendan, Oculus thực sự là *tất cả* những gì em có.”

Iribi đồng ý, đó là lí do tại sao anh đã nói cho Luckey một lời khuyên giữa anh em với nhau: Tìm Jesus và trở thành một người ủng hộ nhiệt thành, ồn ã của Gary Johnson. Sau khi cân nhắc mọi thứ, tuyên bố này không có vẻ gì to tát đến mức ấy cả.

Cuối cùng, đó là việc mà Luckey quyết định thực hiện, né chặt quan điểm của mình và đăng lên những lời giả dối để cậu có thể tránh được kết cục mất đi thứ mà cậu xem là tất cả. Trong nhiều giờ, Luckey và các luật sư của mình đã cố gắng đưa ra một vài điều chỉnh cho tuyên bố, nhưng cuối cùng, họ sẽ không được sửa đổi tuyên bố đến từ Mark. Ngoại trừ một điều: Dòng về việc không ủng hộ Trump.

Tại sao lại nhượng bộ? Có lẽ những cái đầu lạnh đã thắng thế. Nhiều khả năng là vì ai đó đã thuyết phục được Zuckerberg rằng việc ép buộc một nhân viên đã lăng mạ sự ủng hộ dành cho một chính trị gia là đi quá giới hạn. Hoặc có thể đó chỉ là vì ở Thung lũng Silicon, có đủ người – không nhiều, nhưng đủ – biết rằng một sự lăng mạ nghiêm trọng như vậy là thông tin sai lệch có thể xác minh được.

Bất kể chuyện gì thì lúc 7:10 tối, Luckey đã đăng bản tuyên bố mà Zuckerberg viết trên trang Facebook cá nhân của mình.

CHƯƠNG 45

CUỘC ĐÀY ẢI

Tháng Chín – tháng Mười – tháng Mười một – tháng Mười hai năm 2016

“**T**ại sao?” Dycus hỏi Luckey vào cái đêm mà cậu và Edelmann trở lại Công xã.

Luckey nhìn quanh căn phòng, nhìn Dycus, Hammerstein, Howland, Shine và thấy những ánh mắt giận dữ, bối rối, thất vọng, buồn bã.

“Gì cơ?” Luckey hỏi, cố hết sức để tỏ ra lanh đạm. “Đã xảy ra chuyện gì khi tớ đi vắng à?”

Câu hỏi đã phá vỡ bầu không khí căng thẳng, một tràng cười đầy miễn cưỡng vang lên khắp căn phòng. Nó mang lại cho Luckey một cảm giác bình yên nhất thời mà trước đây cậu chưa bao giờ cần đến.

“Nghiêm túc đấy,” Dycus nói. “Tại sao cậu lại làm vậy? Tại sao cậu lại chấp nhận rủi ro đó?”

“Lúc đó, mình đâu nghĩ nó là rủi ro,” Luckey trả lời.

“Tớ không hoàn toàn tin chuyện đó,” Hammerstein nói.

“Cuộc trò chuyện không được phép công bố!”

“Sao chúng ta lại nói về tay phóng viên nhỉ?” Shine hỏi. “Rủi ro là Nimble America.”



Sau đó, Luckey giải thích cậu đã gặp những người của Nimble America như thế nào, tại sao cậu quyết định đóng góp cho tổ chức của họ và câu chuyện này đã được đưa tin một cách nực cười ra làm sao.

“Hãy nhớ,” Luckey trả lời, “toute bộ trò đùa này chỉ tốn một lượng thời gian và năng lượng rất nhỏ. Cái mình đang nói là: Nếu nó chỉ là chuyện nhỏ bé, ngu ngốc, tí hin chẳng đáng để các cậu gọi là vấn đề, thì cách nó được xử lý sẽ bắt đầu có nghĩa lí hơn.”

“Có thể,” Howland nói. “Và nghe này: Hiển nhiên bọn này rất thông cảm với cậu, và báo chí đã đối xử với cậu quá bất công, thực sự quá bất công, quá gian tà. Nhưng đáng lẽ cậu nên suy nghĩ trước về việc mình định làm. Nếu thế tất cả những chuyện này đã không xảy ra.”

“Hoặc ít nhất là đưa ra một cách giải thích tốt hơn trong lời xin lỗi của cậu,” Shine nói.

“Đúng đó,” Dycus đồng ý. “Câu đầu tiên trong bài xin lỗi của cậu là một trong những thứ giả dối nhất mà mình từng đọc.”

“Thôi nào, không đòi nào cậu ta viết thứ đó đâu!” Hammerstein nói.

Dycus quay sang Luckey hỏi về lời xin lỗi mà cậu đã đăng.

“Các cậu biết mình sẽ kể cho các cậu mọi thứ mà,” Luckey nói. “Nhưng đăng thế sẽ tốt hơn cho tất cả chúng ta, mình nghĩ vậy, nếu chúng ta không nói chuyện này ra ngoài.”

“Chúng ta không cần phải nói về điều đó,” Hammerstein nói. “Vì mình biết cậu không viết nó.”

“Ý cậu là gì?” Dycus hỏi. “Sao cậu quả quyết vậy?”

“Chỉ cần đếm số khoảng trắng,” Hammerstein giải thích. “Bất cứ bài viết nào Palmer viết, cậu ấy cũng sử dụng hai khoảng trắng sau một dấu câu trước khi bắt đầu câu tiếp theo, nhưng người viết lời xin lỗi đó cho Palmer chỉ sử dụng một khoảng trắng.”



Tuyên bố mới đầy hi vọng về VR

“Chào buổi sáng mọi người,” Brendan Iribe chào mừng 2.000+ nhà phát triển đến Trung tâm Hội nghị ở San Jose McEnergy để khởi động Oculus Connect 3. “Có rất nhiều chuyện đã xảy ra trong cộng đồng suốt 12 tháng qua. Chúng tôi đã đi từ *devkit* và nguyên mẫu, đến việc đưa hàng triệu người vào VR... Và tại trung tâm của tất cả, thứ đem VR vào cuộc sống chính là nội dung mà các bạn tạo ra. Công việc mà bạn đã thực hiện sẽ tạo ra hàng trăm trải nghiệm VR trên nền tảng Oculus. Từ chơi game và giải trí đến giáo dục, khoa học. Hệ sinh thái này đang cất cánh nhờ các bạn. Xin cảm ơn!”

Sau một tràng pháo tay, Iribe giới thiệu Mark Zuckerberg lên sân khấu và để Mark thực hiện bài phát biểu trọng tâm của buổi sáng.

Zuckerberg mở lời:

Trước khi chúng ta bắt đầu, tôi chỉ muốn nói rằng, thật tuyệt vời khi tất cả các bạn ở đây với chúng tôi hôm nay. Khi nhìn xung quanh, tôi thấy rất nhiều người mà chúng tôi đã làm việc cùng trong một thời gian dài. Tôi thấy rất nhiều người đang ở trong thực tế ảo ngay lúc này. Và tôi thấy rất nhiều người đã làm việc trong ngành một thời gian rất dài. Và các bạn là tất cả lí do tại sao thực tế ảo đạt đến vị trí hiện tại. Cảm ơn các bạn rất nhiều! Cảm ơn vì đã ở đây cùng chúng tôi hôm nay.

HA!

Ngồi nhà xem bài bài thuyết trình từ một chiếc laptop, Luckey không thể không chế nhạo lời bình luận của Zuckerberg. Cậu hiểu tại sao Facebook không để mình tham dự sự kiện này, nhưng trong cậu vẫn cảm thấy không ổn vì không được phép ở đó.

Mark Zuckerberg nói tiếp:



Trong hai năm trở lại đây, ngành công nghiệp của chúng ta đã đạt được nhiều tiến bộ hơn so với tôi nghĩ, hay so với bất cứ hi vọng nào của chúng ta, đúng không? Khi chúng tôi mua Oculus hai năm trước và cắm một lá cờ lên vùng đất thực tế ảo, chúng tôi nghĩ rằng nó sẽ là nền tảng điện toán lớn tiếp theo. Tại thời điểm đó, chưa từng có ai tung ra một sản phẩm thực tế ảo hiện đại dành cho người tiêu dùng. Chưa từng có ai thấy Touch hay sự hiện diện của bàn tay. Và tại thời điểm đó, chắc chắn, không ai đoán được rằng chỉ hai năm sau, sẽ có hơn một triệu người tích cực sử dụng các sản phẩm thực tế ảo.

Nếu Oculus là cơ quan bên trong của Luckey, thì Touch sẽ là trái tim. Hiển nhiên, rất nhiều người đã góp sức hoàn thiện Touch – đặc biệt là Nirav Patel – nhưng ngay từ giây phút đầu tiên, Luckey chính là người khua chiêng gõ mõ về tầm quan trọng về sự hiện diện của bàn tay. Từ trước chiến dịch Kickstarter của Oculus, cậu chính là người chế tạo nguyên mẫu bộ điều khiển tay. Và với việc giờ đây, thời gian ra mắt dự kiến chính thức của Touch được ấn định là ngày 6 tháng Mười hai, nó là động lực giúp Luckey có thể chịu đựng được thời gian gián đoạn này, vì ít nhất cậu cũng sẽ trở lại kịp ngày ra mắt đó.

Bây giờ, bước đầu tiên để đưa thực tế ảo vào thế giới là có được phần cứng cơ sở để mọi người sử dụng. Nó đang xảy ra như vậy, với tốc độ nhanh hơn bất kì ai tưởng tượng ra. Và, mọi người biết đấy, chúng tôi đã có một chút khởi đầu chậm chạp vào đầu năm nay với Rift, nhưng bây giờ nó đang được triển khai nhanh chóng. Và đến cuối năm nay, chúng tôi cũng sẽ đưa Rift đến tay mọi người. Chúng tôi vô cùng phấn khích về chuyện đó.

Trong 15 phút tiếp theo, Zuckerberg nói về việc giới thiệu VR cho các nhà lãnh đạo thế giới, tiềm năng của giáo dục ảo và sự phát triển đáng kinh ngạc của Facebook (1,7 tỉ người dùng, và hiện đang sở hữu 4/6



ứng dụng phổ biến nhất), trước khi đi đến con át chủ bài của phần diễn thuyết: VR độc lập.

Ngày nay, có hai nhóm sản phẩm thực tế ảo chính: Thiết bị di động, như Gear VR, rất tuyệt và giá cả phải chăng, các bạn có thể mang nó đi bất cứ đâu mình muốn. Nhóm thứ hai là PC VR và nó giống như Rift. Đó là sản phẩm chất lượng cao nhất của trải nghiệm thực tế ảo mà các bạn có thể có được hiện nay. Nó rất mạnh. Nó sử dụng một máy tính có công suất cao, điều đó có nghĩa là nó đắt hơn một chút, và vì bạn đang kết nối với một cái máy tính, nên bạn không thể vác nó ra ngoài. Vì vậy, chúng tôi tin rằng có một điểm tối ưu giữa hai thứ này: Một nhóm sản phẩm thực tế ảo độc lập có chất lượng cao và giá cả phải chăng mà bạn có thể mang theo mình ra thế giới. Bởi vì nó không liên kết với một PC và vì nó có tính năng theo dõi inside-out nên nó có thể theo dõi vị trí của bạn khi bạn di chuyển khắp thế giới. Chúng tôi đang nghiên cứu công nghệ này. Và vẫn còn sớm nên tôi không muốn đẩy hi vọng của các bạn lên quá nhiều!

Khán giả cười ầm lên trước lời tuyên bố của Mark.

Từ hậu trường, Nate Mitchell cũng đang cười ngọt ngào. Theo ý kiến của cậu, Zuckerberg đã chinh phục được họ, và, cứ mỗi phút trôi qua, anh ta lại khiến VR trở nên đáng tin cậy hơn. Đấy chính là thứ nó cần để gia nhập thị trường chính thống. Mặc dù Mitchell rất thích cách tình hình đang diễn ra, nhưng anh vẫn cảm thấy hơi lạ lùng khi không có Luckey ở đó.

“Vậy thì,” giọng Zuckerberg vang vọng, “hãy cùng xem qua thứ mà chúng tôi đang phát triển.”

Trên màn hình, một đoạn video dài một phút giới thiệu “Santa Cruz” được trình chiếu trước khán giả.



“Thật vinh dự khi được có mặt trên hành trình này cùng các bạn,” Zuckerberg kết thúc phần nói chuyện của mình.



Những thông tin sai lệch lan xa

Những tuần tiếp theo sau Connect quả thực khó khăn đối với Luckey. Những bài viết mới về cậu tiếp tục xuất hiện hàng ngày – gọi cậu là kẻ phân biệt chủng tộc, bài Do Thái – và cậu khó mà đếm được có bao nhiêu “bạn bè” đã hủy kết bạn với cậu tính đến thời điểm này. Cùng lúc đó, cậu vẫn đang chờ Facebook bật đèn xanh cho phép cậu trở lại làm việc, nhưng “hai tuần” kéo dài thành “hai tuần nữa” rồi trở thành “tốt nhất là chờ đến sau cuộc bầu cử”.

Do đó, Luckey bị bỏ lại với rất nhiều thời gian rảnh rỗi cùng cảm giác bất an mà cậu chưa bao giờ cảm thấy kể từ những ngày sống trong chiếc ro-mooc. Để gạt đi cái cảm giác lo lắng này, cậu đã tạo một Google Doc có tên là “Đối soát Tin sai lệch”.

Mục đích của tài liệu này là để tôi giải tỏa đầu óc của mình, nhờ thế tôi có thể duy trì sự tỉnh táo, lên kế hoạch cho tương lai, ghi chép lại quá khứ và tập trung vào các sự kiện khi chúng vẫn còn mới. Dưới đây là một chủ đề sẽ được nhắc lại trong suốt tài liệu này, nhưng đáng được nhắc đến ngay từ đầu:

Tôi đã quyên góp 10.000 đô-la cho Nimble America. Nimble America đã treo một tấm biển quảng cáo. Trên đấy là một bức chân dung biếm họa của Hillary Clinton cùng dòng chữ “Quá to để bỏ tù”. Họ đã lên kế hoạch tung ra nhiều biển quảng cáo khác nữa. Nhóm này (và những người điều hành nó) không bao giờ chơi khăm hay quấy rối bất cứ ai, họ cũng không hề làm bất cứ điều gì phân biệt chủng tộc, phân biệt giới tính, hay bài Do Thái ở bất cứ mức độ nào. Chưa từng có bất



Kì một hình thức chiến dịch Internet nào để phỉ báng bất kì ai. (Trên thực tế, họ chưa làm bất cứ việc gì vượt ra ngoài việc treo các tấm quảng cáo và bán áo phông.)

Về cụm từ “*shitposting* trong đời thực” trên trang web của họ, nó mang sắc thái đùa cợt. Họ sử dụng một từ dùng để chỉ việc đăng tải những bài viết họ đăng trên Internet sẽ hoàn toàn không nhằm mục đích cung cấp thông tin hay tạo ra giá trị nào, và hiển nhiên là họ làm không vì mục tiêu thuyết phục ai.

Một loạt các hằng truyền thông và nhân vật có ảnh hưởng trên mạng xã hội đã vì sự thiếu hiểu biết hoặc có mục đích sâu xa mà buộc tôi và Nimble America đang chơi khăm, quấy rối, núp bóng dân thường¹. Nimble America đã tự giới thiệu mình một cách thiếu khôn ngoan và thiếu kỹ năng tổ chức, nhưng họ chỉ là những người bình thường, những người không thích Hillary Clinton mà thích Donald Trump.

Câu chuyện đã được chia sẻ bởi các hằng truyền thông đó không ăn khớp với thực tế, nhưng nó lại được chấp nhận rộng rãi. Có một số hằng đã đưa ra những lời chỉ trích công khai ảnh hưởng đến uy tín của những người liên quan. Và họ đưa ra quan điểm rằng lẽ tôi nên tuyệt đối tránh xa mọi thứ vì là người của công chúng, nhưng điều quan trọng họ lại lơ đi, đó là: Đại đa số con thịnh nộ đang nổ ra bị điều khiển bởi một câu chuyện sai lệch, đi quá xa khỏi sự thật.

Kết quả đáng tiếc là một số hằng truyền thông và các nhân vật có sức ảnh hưởng đã tìm cách xây dựng và tích cực truyền bá một câu chuyện chứa đựng vài lời dối trá nghiêm trọng, và

¹ Astroturfing: Là một chiến thuật tuyên truyền che giấu những người ủng hộ cho một thông điệp hoặc một hoạt động, mục đích là để khiến nó có vẻ như được khởi xướng từ những người bình thường thực sự muốn làm gì đó.



vô số lời dối trá đang được chấp nhận rộng rãi bởi đám đông khán giả, những người thiếu quan tâm hoặc thiếu khả năng để tự tìm hiểu vấn đề.

Công chúng không buộc phải tin tôi vô điều kiện, và không như những nhà báo tham gia vào chuyện này, họ không có nghĩa vụ phải khám phá hay đưa tin về sự thật. Việc bác bỏ câu chuyện nhảm nhí này cần nhiều nỗ lực hơn rất nhiều so với việc lan truyền nó. Bản thân nhiều lời nói dối đang được coi như không có gì quan trọng, đến mức mà việc công khai bác bỏ tất cả những chuyện đó sẽ là một nhiệm vụ triền miên không hồi kết, có thể khiến ta dễ sa đà vào tiểu tiết, tạo ra cho chúng một vỏ bọc để chuyển sự chú ý của mọi người ra xa khỏi những lời dối trá nghiêm trọng.

Đáng tiếc là, mấy trăm lời nói dối lặt vặt chồng chất lên nhau này có sức mạnh lớn hơn nhiều so với tôi tưởng tượng. Việc giải quyết chuyện này chỉ dễ dàng hơn khi có thể chia thành chia sẻ với mọi người, nhưng nó sẽ bất khả thi khi chúng ta mải nãng quan điểm về vấn đề siêu phản diện. Siêu phản diện *meme*...

Phần còn lại của tài liệu này tổng hợp ví dụ về những bài viết tệ hại nhất, kèm theo những chú thích ngắn gọn về việc chúng sai ở điểm nào.

Thật đáng ngạc nhiên (thực ra cũng chẳng ngạc nhiên lắm), không hề có một tờ báo nào công bố bất cứ một *meme* nào trong số những *meme* bị buộc tội này. Người ta hẳn sẽ nghĩ rằng, nếu Luckey thực sự là kẻ cầm đầu một đội quân thích chơi khăm, bài Do Thái, phân biệt chủng tộc, phân biệt giới tính, thì hẳn phải có nhiều bài báo (thậm chí là slideshow) xếp hạng những *meme* đáng khinh nhất mà Nimble America đã tạo ra, hoặc lan truyền.



Đến thời điểm đúng một tuần sau bài viết “Bộ máy Meme” của *Daily Beast*, Scruta Games – nhà phát triển đầu tiên đã đe dọa ngừng hỗ trợ Oculus trừ khi Luckey từ chức – đã đăng một loạt tweet thú vị:

“Chúng tôi không thể tìm thấy bất kì bằng chứng nào ủng hộ tuyên bố của *Daily Beast* về chuyện Luckey đã trả tiền cho những phát ngôn thù địch, ngoài từ chỉ duy nhất một biển quảng cáo nhạt nhẽo.”

- “Vì vậy, chúng tôi đã bị cung cấp các thông tin sai lệch rằng anh ấy hỗ trợ về mặt tài chính cho các phát ngôn thù địch.”
- “Vì cho đến giờ, không có bằng chứng nào cho chuyện đó, nên chúng tôi vẫn sẽ tiếp tục công việc hỗ trợ Touch.”

Nếu Scruta Games, một game studio nhỏ độc lập nhỏ, mà còn đi đến kết luận này, thì chắc chắn các hãng truyền thông từng đưa tin về Luckey và Nimble America hẳn cũng phải nhận ra điều tương tự. Tuy nhiên, cho dù họ có nhận ra hay không thì cũng không ai đính chính, làm rõ hay rút lại những câu chuyện đã được công bố. Thay vào đó, vì hình tượng “Palmer Luckey = Siêu phản diện Phân biệt chủng tộc” là một câu chuyện hút người xem, nên những câu chuyện ăn theo vẫn tiếp tục mọc lên như nấm



“Tôi vừa đọc xong Google Docs đó,” Joe Chen nói với Luckey qua điện thoại. “Thật điên rồ khi nhìn thấy toàn bộ những thứ đó.”

“Đúng vậy,” Luckey đáp.

“Nó đặc biệt điên rồ vì phiên bản *không* thêm mắm dặm muối cũng đủ để người ta nhấp vào coi. Nếu họ chỉ nói gì đó đại loại như: Palmer Luckey tỏ ra thích Donald Trump. Nhưng thay vào đó, họ ném vào bài viết những cụm từ như thượng đẳng da trắng, trò chơi khăm và tất cả những thứ rác rưởi này.”



"Họ còn chẳng bận tâm đến chuyện là họ đã lục lợi đồi tư của Nicole," Luckey bổ sung. "Và phát tán thông tin về cuộc sống của cô ấy. Nhất là những thứ như cô ấy sống với em, nó vốn không phổ biến với những người bảo thủ ở các thị trấn miền núi."

"Cô ấy sao rồi?"

"Cô ấy không quen với nó."

"Tôi biết. Tôi chỉ nghĩ, thật khó để mà hi vọng người ta có thể quên chuyện này đi."

"Giữ máy nhé," Luckey nói, tìm kiếm thứ gì đó trên máy tính của mình. "Đây rồi. Em có một ghi chú trên máy tính để bàn viết một câu của Trump: 'Chúng ta có một giới truyền thông quá thiếu trung thực. Đây là những kẻ thiếu trung thực nhất mà các bạn sẽ gặp hoặc đã gặp.'"

Chen cười.

"Đúng thế," Luckey nói. "Ngay cả những người mà em nghĩ là bạn. Hoặc chí ít là có thể nói lí lẽ, họ không liên hệ với em, không hỏi han, chỉ ngay lập tức kêu em chấm dứt ngay sau khi họ chặn em trên mạng xã hội. Họ cho rằng truyền thông hẳn phải trung thực hơn bạn mình cơ đấy."

"Ai là người khiến cậu ngạc nhiên nhất?" Chen hỏi.

"Em không nói đâu. Em không muốn đẩy người ta vào bước đường cùng như người ta đã làm, nhất là khi khả năng cao sẽ có một số người dõi ý."

"Tôi rất tiếc, anh bạn. Tôi không biết nói gì hơn. Thật tệ!"

"Không phải em mong người ta sẽ hi sinh sự nghiệp vì em, nhưng sau chuyện lần này cũng đáng để em hiểu rằng về bản chất, không một ai sẵn sàng đứng lên bảo vệ em hết. Phản ứng này cho thấy tại sao đó là quyết định đúng đắn. Hãy cẩn thận khi đứng lên vì điều mà anh tin tưởng khi giới truyền thông không đồng ý với anh, đừng bao giờ dám gọi họ là kẻ dối trá."



“Tôi xin lỗi, anh bạn. Chuyện này thật sự rất tệ.”

“Ôi chà.”

“Một điều nữa, nếu cậu không thể trả lời nó: Khi cậu đăng lời xin lỗi đó sau hôm chuyện này nổ ra, tại sao cậu không đứng ra nói: Đúng thế, tôi thích Trump. Đây là lí do tại sao...”

“Chuyện dài lắm,” Luckey nói. “Em thực sự không thể nói về chuyện đó ngay bây giờ. Nhưng anh biết tính em rồi: Làm điều đúng đắn, không phải theo số đông.”

“Đó là lí do tại sao cậu lại là cậu. Vậy cậu nghĩ khi nào thì họ để cậu trở lại làm việc?” Chen hi vọng có thể xốc tinh thần của Luckey lên.

“Sau cuộc bầu cử, hi vọng tới lúc đó mọi chuyện sẽ ổn.”

“Đúng, nghe có vẻ đúng. Trừ khi... ờ, nếu Trump thắng thì sao?”

Chỉ vài tuần nữa là đến cuộc bầu cử, tỉ lệ thắng của Trump thấp đến mức nực cười, quả thực là quá thấp.

Vào đêm bầu cử, Luckey nhảy lên một chiếc máy bay trở về San Francisco. Đến khi chuyến bay của cậu khởi hành, rõ ràng cuộc bầu cử sẽ nhiều khả năng giống suy tính ban đầu của cậu: Clinton vẫn dẫn trước, nhưng dường như Trump đang làm tốt hơn mong đợi ở các bang chiến trường Ohio và Wisconsin.

Chuyến đi từ Quận Cam đến San Francisco ngắn thôi – khoảng 90 phút – nhưng đối với nhiều người trên chuyến bay, họ có cảm giác như dưới kia đất nước mình đang thay đổi. Ngay khi hạ cánh và trước cả khi điện thoại của Luckey khởi động lại, cậu nhận thấy nhiều hành khách khóc nức nở quanh mình. Có vẻ như, trời đất quỷ thần oí, Trump thực sự giành chiến thắng rồi.



Niềm vui đến lúc không ai ngờ

Edelmann đón Luckey ở sân bay, cô đang cầm một chiếc mũ màu đỏ có dòng chữ “MAKE AMERICA GREAT AGAIN”. Hai người bọn họ đã



ăn mừng chiến thắng không tưởng của Trump bằng cách gọi đồ uống tại một nơi có tên là Yard House, Edelmann nốc bia, còn Luckey đùm những quả chanh cảng mọng xuồng.

Nếu Trump thắng thì sao? Luckey nhớ lại câu hỏi của Chen vài tuần trước đó.

Về lí thuyết, mọi chuyện không nên đi quá sai khác với dự định. Luckey đã làm mọi việc mà Facebook yêu cầu ở mình, và đã đến lúc họ cho cậu trở lại làm việc. Tuy nhiên, trên thực tế, mọi chuyện trở nên phức tạp hơn nhiều. Nếu giống như phản ứng của những người trên cùng chuyến bay với Luckey, hay những dòng tâm trạng được chia sẻ trên Facebook, thì phần lớn nhân viên tại Oculus sẽ cảm thấy mó cảm xúc hỗn độn: sốc, tuyệt vọng, kinh hoàng.

Loại cocktail cảm xúc này giống như một nhóm Facebook nội bộ nhanh chóng nổi tiếng có tên là “Refocusing Our Mission” (Tái định vị Mục tiêu Sứ mệnh của Chúng ta). Theo lời giới thiệu của trang – “Kết quả của Cuộc bầu cử năm 2016 cho thấy rằng Facebook đã không hoàn thành sứ mệnh của mình” – hàm ý của nhóm này là chiến thắng của Trump là bằng chứng cho thấy Facebook cần phải thay đổi cách hoạt động.

Mặc dù theo lẽ tự nhiên, mọi người sẽ đồng cảm với sự thất vọng mà những người tham gia nhóm này đang cảm thấy, nhưng một số ít các nhân viên Facebook – từ cả hai đầu chiến tuyến chính trị – cảm thấy có gì đó rất không tự nhiên, thậm chí là đáng sợ. Việc xem kết quả bầu cử là bằng chứng cho thấy Facebook đã thất bại theo một cách nào đó. Bởi vì, thắng thắn mà nói, nó đã đưa ra một câu trả lời khá tệ hại cho câu hỏi mà người ta liên tục hỏi: Facebook là gì? Chà, theo người sáng lập của Refocusing Our Mission và hàng trăm nhân viên đã nhanh chóng tham gia và tích cực thảo luận, về cơ bản, Facebook là một công cụ kiến thiết xã hội – một bàn tay vô hình để hướng dẫn người dùng của nó đến những niềm tin chính trị “đúng đắn”.



Hay nói cách khác: Vì Zuckerberg thường mô tả Facebook “giống như một tiện ích”, nên phản ứng này tương đương với việc AT&T tuyên bố rằng Mondale thua Reagan có nghĩa là đã đến lúc họ phải suy nghĩ lại về sứ mệnh của toàn bộ mạng điện thoại này...

Ngoài nhóm Refocusing Our Mission, có lẽ không có lời tổng kết nào tốt hơn cho sứ mệnh của Facebook hơn một bài viết nội bộ nổi tiếng được đăng sau ngày bầu cử – trên một nhóm nội bộ khác có tên là “Facebook Is Broken” ([Công ty] Facebook gãy rồi) – bởi một nhân viên thuộc ban Vận hành Cộng đồng:

Chưa bao giờ tôi cảm thấy xấu hổ vì làm việc ở đây hơn lúc này. Đây không phải là một cảm giác hoàn toàn mới. Tôi làm việc trong CO nơi chúng tôi nhìn thấy mặt tối của công ty này nơi chúng tôi vừa kiểm duyệt vừa tuyên bố thái độ mở, nơi chúng tôi vừa áp dụng các chính sách tập trung của Mĩ vừa tuyên bố mình rộng mở toàn cầu, nơi chúng tôi vừa thể hiện sự quan ngại hàng ngày vừa không bao giờ thực sự làm gì để giải quyết nó.

Nhung bây giờ thì khác. Thế giới đang sụp đổ xung quanh chúng ta và chúng ta nín thinh... Lịch sử sẽ không tử tế với chúng ta... Chúng ta là một phần của chuyện này.

Tôi sẽ không bao giờ tha thứ cho bản thân vì là một phần của chuyện này... Tôi sẽ không bao giờ tha thứ cho bản thân vì đã quan tâm đến những thứ nhu thu nhập ổn định và nợ thế chấp khi mọi người đang chết dần trong vùng của tôi và đang bị đá khỏi các quốc gia.

Tôi sẽ không bao giờ tha thứ cho bản thân...

Cuộc "lưu đày" của Luckey tiếp tục đến cuối tháng Mười mốt, khi mà rốt cuộc thì cậu cũng nhận được thông báo rằng cuộc điều tra nội bộ



không tìm thấy bất cứ bằng chứng nào về hành vi không phù hợp. "Tôi biết!" Luckey muốn hét lên. "Đáng lẽ các người nên nghe tôi khi tôi nói với các người điều đó hai tháng trước!" Nhưng, đến lúc này, dù sao mọi sự cũng đã rồi, giờ tất cả những gì cậu thực sự quan tâm là được trở lại Oculus làm việc.

Với việc bản dùng thử ZeniMax sắp ra mắt vào tháng Một, Facebook muốn cậu tập trung vào đó thay vì vào công việc kinh doanh của Oculus. Tuy nhiên, cậu mới được phép trở lại văn phòng được hai ngày và giờ đã là đầu tháng Mười hai.

Khi quay lại, Luckey được chào đón bởi những phản ứng khác nhau. Nhiều đồng nghiệp, đặc biệt là những người đã ở Oculus từ trước vụ mua lại rất vui mừng khi gặp cậu và nói về việc công ty nhớ sự dấn dắt của cậu đến nhường nào. Nhưng cùng lúc đó, dường như cũng có nhiều nhân viên khác, thông qua ngôn ngữ cơ thể, tỏ rõ thái độ chỉ cần Luckey thở thôi họ cũng thấy ghê tởm rồi.

Ở một mức độ nào đó, Luckey không thể đổ lỗi cho họ. Cậu đã hi vọng rằng họ sẽ tìm hiểu sơ sơ và nhận ra rằng phần lớn những gì người ta viết về cậu và Nimble America chỉ toàn những lời dối trá trắng trợn. Nhưng đồng thời, cậu cũng hiểu rằng công việc điều tra báo chí hoàn toàn không phải trách nhiệm của họ. Và ngay cả có đi chăng nữa, cậu tự tin rằng một phần lớn trong số những đồng nghiệp đang thấy ghê tởm này chỉ xem cậu là kẻ thù vì cậu đang ủng hộ Trump, thế thôi.

Dù theo hướng nào thì Luckey cũng muốn có cơ hội để chinh phục những người đó. Cậu muốn có một cơ hội để giải thích về bản thân cho *bất cứ ai* trong công ty đang thắc mắc về tính các hoặc quan điểm chính trị của cậu. Đó là lí do tại sao cậu khao khát muốn tổ chức buổi hỏi đáp mà cậu có thể được tổ chức khi tình hình dịu xuống. Nhưng rõ ràng, tình hình chưa dịu xuống đủ, vì một buổi hỏi đáp để thảo luận về những chuyện đã xảy ra vẫn chỉ là một ý tưởng.



Tuy nhiên, trong thời gian đó, Luckey được phép gửi một email cho tất cả các đồng nghiệp của mình ở Oculus. Mặc dù cậu đã cố gắng viết ngắn gọn và ngọt ngào, nhưng cậu vẫn muốn nói cho rõ rằng cậu *không* phải là một con quái vật mù quáng như được miêu tả trong tất cả những câu chuyện đó, và chừng nào còn có quyền quyết định thì cậu vẫn còn ở lại Oculus lâu thật lâu.

TÙ: Palmer Luckey

NGÀY: 4 tháng Mười hai năm 2016

Tôi sẽ trở lại văn phòng vào thứ Hai và muốn dành chút thời gian để nói vài lời mọi người.

Đầu tiên, có một điều mà tôi muốn làm rõ: Tôi chưa bao giờ ủng hộ và tôi cũng không phân biệt chủng tộc, bắt nạt, ghét kết hôn, bài Do Thái hay phát ngôn thù địch theo bất cứ hình thức nào.

Rất nhiều người trong nhóm đã dành thời gian để trao đổi suy nghĩ của họ với tôi, và tôi trân trọng điều đó. Tình huống này thật khó khăn. Tôi đã học được vài bài học đáng giá, nhiều điều trong số đó hết sức công khai, việc này không chỉ khó cho tôi, mà còn khó cho các đội và những người có liên quan đến tôi. Tôi xin lỗi tất cả những người đã bị ảnh hưởng.

Truyền thông bên ngoài đã vẽ một bức tranh thể hiện không chính xác các giá trị hoặc hành động của tôi. Tôi vẫn cam kết hỗ trợ một đội ngũ vững mạnh đại diện cho sự đa dạng về con người, quan điểm và niềm tin. Tôi biết hai tháng qua đã khiến một số nhân viên đặt câu hỏi về cam kết đó. Xin hãy tin rằng tôi



sẽ tiếp tục thực hiện phần việc của mình để biến Oculus thành một nơi dành cho tất cả mọi người.

Tôi cam kết 100% với Oculus, và thật hạnh phúc khi được là một phần của một đội ngũ thông minh nhất, giỏi nhất trong ngành VR. Tôi dự định dành 50 năm tiếp theo để xây dựng và chinh phục tương lai của VR, AR và bất cứ điều gì sẽ đến theo nó. Nếu bất cứ ai muốn đặt câu hỏi, hãy suy nghĩ hoặc đơn giản là hỏi han tình hình, tôi rất sẵn lòng gấp gáp mọi người. Hãy chủ động chia sẻ, chúng ta sẽ làm được.

CHƯƠNG 46

VỤ TRỘM CẤP, VỎ HÀI KỊCH, CHUYỆN VIỄN TƯỞNG VÀ PHIM TÀI LIỆU

Tháng Một năm 2017

VỤ TRỘM CẤP

“Một trong những bức ảnh này xiên xiên xéo xéo,” Thẩm phán quận Liên bang Ed Kinkeade đã thốt lên vào sáng ngày 10 tháng Một, chỉ vào một bức ảnh mà ZeniMax đang cố gắng để có được chỉ vài phút trước khi các bồi thẩm viên tuyên thệ.

Bức ảnh đang được đề cập trích xuất từ camera an ninh nhòe nhoẹt, trong đó cho thấy John Carmack đang rời khỏi Id Software vào trong một đêm mùa Hè năm 2013. Đối với tất cả mọi người trong phòng xử án của Thẩm phán Hạt Dallas Kinkeade – ba bị cáo (Luckey, Iribe và Carmack), luật sư của họ, và căn phòng chật cứng phóng viên – bức ảnh nhòe nhoẹt này không có gì bất thường hay ngoạn mục. Nhưng ZeniMax mong muốn được làm rõ bức ảnh đó, cùng với nhiều chi tiết khác trong suốt vụ xét xử. Và ngay sau khi Thẩm phán Kinkeade ra phán quyết



ủng hộ việc thừa nhận bức ảnh xiên xiên xéo xéo, Tony Sammi – luật sư trưởng của ZeniMax – bước lên trước bồi thẩm đoàn để bắt đầu bài phát biểu mở đầu.

“Vụ kiện này mang nặng yếu tố công nghệ,” Tony Sammi của ZeniMax nói, “về căn bản, vụ kiện này đã được chia nhỏ thành một vấn đề đơn giản hơn rất nhiều: Vụ kiện này là về một vụ trộm cắp. Vụ kiện này là về việc đánh cắp một thứ rất có giá trị. Vụ kiện này là về việc các Bị cáo đánh cắp công nghệ của chúng tôi, bán nó với giá 3 tỉ đô-la và rồi che đậy nó bằng cách phá hủy chứng cứ. Về căn bản, đây là điểm chính của vụ kiện này. Nó là một trong những vụ trộm cắp công nghệ lớn nhất từ trước đến nay.”

Sammi dừng lại để những lời lẽ đó ngấm vào đầu bồi thẩm đoàn và các phóng viên đưa tin về phiên tòa này, rồi sau đó nói tiếp, “Tôi đã theo vụ kiện này ngay từ giây phút đầu tiên... công việc của tôi trong hai năm rưỡi qua là hoạt động như một trưởng phái đoàn điều tra, để tìm ra sự thật, và chúng tôi đã tìm kiếm ở đâu? Hơn một triệu trang tài liệu, hàng terabyte dữ liệu điện tử, mã nguồn máy tính, tất cả là để tìm ra bằng chứng và trình ra cho các vị xem. Vậy chúng tôi đã tìm thấy gì?”

Sau đó, Sammi “nhá hàng” với bồi thẩm đoàn bằng một loạt gợi ý về những chuyện ZeniMax đã phát hiện ra:

- “Một cuộc họp bí mật nơi các Bị cáo áp ủ kế hoạch chiếm đoạt công nghệ của chúng tôi.”
- “Tin nhắn văn bản bí mật giữa các Bị cáo mà họ không bao giờ muốn mọi người thấy”
- “Hành vi phá hủy bằng chứng, xóa dữ liệu, máy tính bị mất, ổ USB bị xóa, nhật ký hệ thống máy tính bị xóa, ổ cứng bị phá hủy.”

Trước khi đi sâu hơn vào những cáo buộc này, Sammi quyết định lùi lại một bước và trình bày với bồi thẩm đoàn về bối cảnh của những chuyện này.



LƯỢC SỬ TƯƠNG LAI

“Trước hết, đừng để bất cứ ai nói với các vị rằng có một cái gì đó đặc biệt và bí ẩn ở Thung lũng Silicon – rằng ‘chỉ có công nghệ tuyệt vời mới có thể đến từ đó’. Tất cả những chuyện này đã diễn ra ngay ở đây... Bây giờ, hãy dành một phút để nói về những chuyện đang diễn ra trong thế giới [của] thực tế ảo vào khoảng năm 2011, trong năm 2011-2012 không có giải pháp VR khả thi về mặt thương mại. Và các bằng chứng cho thấy rằng các sản phẩm VR vừa nhỏ vừa rẻ, nhưng tệ hại sẽ không có đủ khả năng “đánh lừa” bộ não của bạn. Vì vậy, tất cả mọi người đều tìm kiếm Chén Thánh. John Carmack đã nói, hãy giải quyết nó bằng phần mềm. Thay vì sử dụng thiết bị giá 100.000 đô-la, hãy giải quyết nó bằng phần mềm. Làm một cái gì đó rẻ, bộ kính ấy, bởi vì anh phải bán nó, và hãy để phần mềm giải quyết mọi chuyện. Chúng tôi gọi phần mềm đó là công cụ VR. Không có công cụ VR, không có VR... [và] John Carmack đã làm gì sau khi ông ấy tạo ra công cụ VR đó? Ông ấy nói về nó với mọi người.”

Một trong những người đó, dĩ nhiên, là Palmer Luckey.

“Carmack tình cờ gặp anh Luckey trên Internet,” Sammi giải thích. “Và ông Carmack nói: Tôi đang tìm kiếm linh kiện. Cậu sẽ để tôi mua vài kính quang học từ cậu để tôi có thể sử dụng cho công cụ VR của tôi chứ? Giờ, anh Luckey gửi cho ông Carmack một thứ gì đó trong một chiếc hộp giống thế này, một hộp thư ưu tiên USPS cỡ trung. Nó rất quan trọng cho vụ kiện này. Trong cái hộp này có gì? Bằng chứng sắp được đưa ra cho các ngài là gì? Bằng chứng sắp được đưa ra là trong chiếc hộp này có chứa một cái màn hình, ống kính [có giá] 11 đô-la, một bộ khung nhựa, và một video card, thứ này là một phần của phần cứng giúp cho màn hình có thể chấp nhận nhập liệu... Cái không có trong chiếc hộp này là: Không phần mềm, không công cụ VR, không cảm biến, không có nguồn cung cấp năng lượng đáng tin cậy.”

Sau khi trình bày xong câu chuyện đằng sau, Sammi đã phát vài đoạn phim từ E3 2012 – quay cảnh John Carmack đang giới thiệu các bản



VR cho phóng viên. "Mọi người đều phát điên. ZeniMax chính là tâm điểm của mọi sự chú ý... Giờ, ngay sau E3, bằng chứng cho thấy rằng Carmack, Iribe và anh Luckey kết nối... Chuyện gì xảy ra đây? Chúng ta hãy cùng xem. Họ có một cuộc gặp bí mật..."

Đúng lúc đó, Sammi đã chỉ cho các bồi thẩm viên một bức ảnh đầy bất ngờ mà ZeniMax đã phát hiện ra trong giai đoạn điều tra chứng cứ của vụ kiện này. Nó có một bức ảnh chụp cảnh Luckey trình bày bản demo VR cho Iribe trong một căn phòng sáng lò mò. Ở góc của bức hình này có hiển thị một dòng xác nhận thời gian. Thậm chí còn tai hại hơn: Ngoài Luckey và Iribe, dường như còn có sự tham gia của hai "cộng sự" chưa được đề cập trước đó.

"Chuyện xảy ra tiếp theo," Sam tiếp tục, "sau đó hai ngày, vào ngày 6 tháng Bảy năm 2012, họ đã hoàn tất giấy tờ để chia chác cổ phần công ty Oculus với nhau. Sau đó khoảng ba tuần, anh Luckey và ông Antonov [đối tác kinh doanh lâu năm của Iribe] đang ngồi ở Valve. Họ đang làm gì? Họ đang cho Vavle xem công cụ VR đó... Các vị có nhớ những tin nhắn văn bản mà tôi đã nói rằng các Bị cáo không muốn các vị thấy? Chúng đây. Đây là tin nhắn đầu tiên."

Michael Antonov: Chúng ta có thể để nó lại cho Valve không? (Có nghĩa là chúng ta cũng phải bỏ lại cả SW [software – phần mềm], việc mà Carmack vừa cảnh báo...)

Brendan Iribe: Họ sẽ nói vài lời chứng thực trong video chứ?

Brendan Iribe: Tôi sẽ để nó lại nếu họ chứng thực cho chúng ta, còn không, tôi sẽ bảo họ chúng ta cần xin phép Carmack/Bethesda.

"Bây giờ thời gian của tôi đã hết..." Sammi nói sau khi đã chia sẻ thêm vài ví dụ về các cuộc trao đổi cá nhân giữa các nhân viên. "Tôi nói cho các vị biết điều này: Chương 1 là vụ trộm cắp. Chương 2 là tiền thù



lao. Chương 3 là sự che đậy. Kính thưa các quý ông, các quý bà, hãy bắt tay vào viết Chương 4 thôi."



Để giúp viết nên Chương 4 cho Zenimax, nhân chứng trực tiếp thuyết phục nhất của họ bước lên vào ngày 20 tháng Một.

"Ông có thể tự giới thiệu về mình với bồi thẩm đoàn không?" Sammi hỏi nhân chứng. "Ông đã ngồi ở đây từ đầu đến cuối."

"Chào buổi sáng. Tôi là Robert Altman. Tôi là người sáng lập, chủ tịch và CEO của ZeniMax Media."

"Và, ông Altman, ông có gia đình chưa? Vợ, con ông?

"Tôi có. Gia đình tôi đang ở đây với tôi trong phòng xử án này. Vợ tôi là Lynda Carter, tháng này chúng tôi sẽ tròn 33 năm ngày cưới, và hai con tôi là James và Jessica."

"Ông Altman," Thẩm phán Kinkeade ngắt lời. "Trông chúng không giống ông."

"Tôi hi vọng các con tôi trông giống vợ tôi, thưa ngài!"

Sau khi mô tả ngắn gọn về con đường thành lập ZeniMax, Altman đã được hỏi cái câu mà mọi người đều đang thắc mắc: Tại sao ông lại đưa vụ kiện này ra?

"Chà, tôi không kiện vì ác ý, như đã được gợi ý trong phiên tòa này. Và tôi đã không kiện vì không ăn được thì đạp đổ, vì mất cơ hội... Chúng tôi đang giải quyết vấn đề trong thiện chí. Và chuyện đã xảy ra là chúng tôi bị đối xử rất tồi tệ bởi những Bị cáo này. Tài sản của chúng tôi đã bị đánh cắp. Các bí mật thương mại của chúng tôi đã bị lấy đi. Bản quyền của chúng tôi đã bị vi phạm. Các hợp đồng bị phá vỡ. Chúng tôi đã bị lừa dối. Toàn bộ chuyện đó gây ra thiệt hại rất lớn đối với công ty của chúng tôi. Và chúng tôi mong bồi thẩm đoàn sẽ chấn chỉnh lại chuyện này."



Trái ngược với kiểu hành vi đó, Altman nói về cách mọi thứ hoạt động tại ZeniMax – “phương châm của chúng tôi là ‘chúng ta ngay thẳng và chính trực’. Nghĩa là chúng tôi không đi đường tắt.” – và cuối cùng là về trọng tâm của vụ kiện này: Thực tế ảo.

“Thực chất chúng tôi đã để mắt đến công nghệ VR trong một thời gian dài,” Altman giải thích. “Từ những năm 1990. Trên thực tế, có một bức ảnh chụp một đồng nghiệp, người hiện là phó chủ tịch phụ trách phát triển game của chúng tôi, trên trang bìa của tạp chí *PC Gamer*, trên người đeo một thiết bị VR dòi đầu. Vậy nên có thể nói rằng chúng tôi đã để mắt đến công nghệ này trong một thời gian dài. Bethesda Games Studios đã để mắt đến nó.”

Altman không chỉ tiết lộ rằng ZeniMax có một lịch sử lâu dài với VR, mà ngay sau đó, ông còn cho biết rằng công ty mình chính là công ty đã phát minh ra nó. “Quan điểm cho rằng chúng tôi đã quay lưng lại với VR là phi lí,” Altman nói. “Chúng tôi đã nhìn thấy cơ hội của VR trước phần còn lại của thế giới. Chúng tôi là những người đã phát minh ra nó. Đáng lẽ chúng tôi là những người đã đưa nó đến E3... Nhưng với những gì đã xảy ra bởi hành động của các Bị cáo, giờ đây chúng tôi bị dồn đến chỗ không thể hưởng những lợi ích của cái công nghệ đột phá mà chúng tôi đã tạo ra.”

Trong suốt phần còn lại của lời khai, Altman đã mở rộng quan điểm này, ông ta nói rằng Palmer Luckey “không được đào tạo, không có chuyên môn, không có khả năng tạo ra VR”, rằng “câu chuyện người ta đang kể Palmer đã phát minh ra nó chỉ là hoang đường”.

Chứng kiến phần lấy lời khai đó, Luckey không thể không thấy khó chịu vô cùng, nhưng cậu vẫn cố gắng hết sức để giữ vẻ mặt bình thản. Mặc dù cậu thấy đôi khi chuyện đó hơi khó, nhưng có một chuyện cậu phải thừa nhận: Robert Altman đã đúng về một điều.



VỎ HÀI KỊCH

“Một trong những bức ảnh này xiên xiên xéo xéo,” Thẩm phán quận Liên bang Ed Kinkeade đã thốt lên vào sáng ngày 10 tháng Một, chỉ vào một bức ảnh mà ZeniMax đang cố gắng để có được chỉ vài phút trước khi các bồi thẩm viên tuyên thệ.

Đối với những bên thứ ba tham dự phiên xét xử – đặc biệt là các phóng viên và bồi thẩm viên – tính cách đồng bóng của Thẩm phán Kinkeade đã đóng góp rất nhiều trong việc giúp vụ kiện tụng này trở nên vui vẻ ở mức độ nào đó. Ông hay sử dụng những từ như “xiên xiên xéo xéo”, hay thỉnh thoảng lại làm gián đoạn quá trình tố tụng để hỏi về công nghệ được mô tả, với tính cách và thái độ của Thẩm phán Kinkeade, ông luôn đem lại những giây phút thư giãn thú vị trong hơn hai tuần đầy những phiên lấy lời khai dày đặc, thường là nặng tính kĩ thuật.

Điều duy nhất mà khán giả trong phòng xử án thích thú hơn những màn xen vào đúng lúc, đúng kiểu của Thẩm phán Kinkeade là những khoảnh khắc vô tình hài hước, đôi khi đến từ chính những người đang đứng trên bục khai báo. Những khoảnh khắc như thế này:



Carmack vẫn cứ là Carmack

Luật sư: Tôi tin chắc rằng ông nghĩ là không ai có thể sở hữu khái niệm này, và tôi có thể đồng ý với ông ở điểm đó. Tôi không nghĩ rằng khái niệm giải quyết sự biến dạng lại là của ông hay của tôi... Nếu anh đang viết đoạn code (đặc biệt trong mã nguồn, đoạn code đó không mở với công chúng) ở một công ty và được trả tiền để làm việc đó, vậy giờ chúng ta sẽ làm thế nào để giải quyết chuyện này đây?



John Carmack: Không. Chỉ là khi tôi thảo luận tại E3 về cách sử dụng GPU làm biến dạng hình ảnh nhằm để điều chỉnh nó, chuyện đó khá cụ thể.

Luật sư: Được rồi, để tôi đưa ra cho ông ví dụ này: Tôi đang định thảo luận với ông về một phương tiện vận chuyển có bốn bánh, một động cơ, sử dụng xăng và có pít-tông. Tôi sẽ đứng ở đây trong ba giờ và thảo luận về điều đó. Ông sẽ chấp nhận và đi chế tạo một chiếc xe hơi chứ?

John Carmack: Vâng, có thể tôi sẽ làm thế... Tôi *đã* chọn khoa học tên lửa như một sở thích. Nó không tốt bằng cái mới nhất ở Detroit nhung, tôi nghĩ tôi có thể làm được.



Carmack, một lần nữa, vẫn là Carmack

Luật sư: Ông có biết tại thời điểm đó, Palmer Luckey đã sử dụng công nghệ đó trong một cuộc họp bí mật tại một phòng khách sạn ở Long Beach, California vào ngày 4 tháng Bảy năm 2012 không?

John Carmack: Như thế nào là một cuộc họp bí mật? Tôi chưa rõ về chuyện đó.

Luật sư: Vâng. Tôi đang hỏi cuộc họp đó. Tại thời điểm đó, ông có biết về nó không?

John Carmack: Không, tôi không biết. Như vậy cũng không biến nó thành một bí mật.



Luật sư: Bí mật đối với ông, đúng không?

John Carmack: Có một tỉ cuộc họp đang diễn ra trên thế giới mà không phải là bí mật đối với tôi.

Luật sư: Và không phải là ông nghĩ rằng mục đích của một thỏa thuận bảo mật có nghĩa là khi ông gửi công nghệ đó cho Palmer Luckey anh ta có thể trình bày nó với bất cứ ai đấy chứ?

John Carmack: Toàn bộ ý tưởng của chuyện này là để cậu ấy có thể trình bày nó với mọi người nhằm nâng cao nhận thức.



Nate... thật thà

Luật sư: Anh có nghĩ rằng Palmer Luckey một mình mang VR trở về từ “cõi chết” không?

Nate Mitchell: Không.

Luật sư: Anh đã bao giờ đọc thấy điều đó trong một bài viết chưa?

Nate Mitchell: Tôi đã từng.

Luật sư: Anh nghĩ gì về chuyện đó?

Nate Mitchell: Tôi sẽ không đồng ý.



Tôn chỉ bí mật của công ty

Luật sư: Lúc nãy, ông Altman đã làm chứng trong phiên tòa này và ông ấy nói với bồi thẩm đoàn rằng tôn chỉ của chúng tôi là “chúng ta ngay thẳng và chính trực”, và ông ấy đã giải thích nó. Và sáng nay, ông Willits đã đến khai với bồi thẩm đoàn rằng đó là phương châm của ZeniMax. Cô đã bao giờ [trong bốn năm làm kĩ sư phần mềm tại ZeniMax] nghe ông Altman sử dụng câu “Chúng ta ngay thẳng và chính trực” chưa?

Gloria Kennickell: Chưa.

Luật sư: Cô đã bao giờ nghe thấy những lời đó phát ra từ miệng ông Willits chưa?

Gloria Kennickell: Chưa.

Luật sư: Cô đã bao giờ nghe thấy bất cứ ai ở ZeniMax hay Id sử dụng cụm từ đó chưa?

Gloria Kennickell: Chưa. Và tôi không chắc nó có nghĩa gì.

Luật sư: Được rồi. Nó có được đăng ở bất cứ đâu không?

Gloria Kennickell: Tôi không biết chỗ nào như thế.

Luật sư: Vậy nếu đây là một phương châm, thì có phải nó là một phương châm bí mật nào đó mà cô không biết?

Gloria Kennickell: Có khả năng là thế.



Phép so sánh tương đồng với chiếc xe đạp

Luật sư: Nếu bồi thẩm đoàn thấy rằng Oculus đã đánh cắp công nghệ thực tế ảo từ ZeniMax, thì việc cải tiến công nghệ đó cũng không biến nó thành của anh, đúng không?

Mark Zuckerberg: Tôi không biết... Tôi không đồng ý với tiền đề trong câu hỏi của ông, vì vậy nó rất khó để trả lời.

Luật sư: Được rồi, hãy làm cho nó thực sự đơn giản, nếu anh ăn cắp chiếc xe đạp của tôi rồi anh vẽ lên nó, lắp thêm một cái chuông, thì việc đó có biến nó thành chiếc xe của anh không?

Mark Zuckerberg: Không... [nhưng] tôi nghĩ rằng phép so sánh tương đồng với một chiếc xe đạp ở đây là đơn giản hóa vấn đề một cách thái quá.

Luật sư: Có lẽ.

Mark Zuckerberg: Điều này sẽ giống như ai đó...

Luật sư: Tôi đồng ý với anh.

Mark Zuckerberg: ...tạo ra một cái khung xe của một chiếc xe đạp, rồi ai đó khác chế tạo cả một con tàu vũ trụ từ đó vậy.



Chiếc hộp

Luật sư: Năm 2012, anh đã gửi một bộ kính cho ông Carmack, đúng không?



Palmer Luckey: Vâng, đúng thế.

Luật sư: Có phải đó là ngày 10 tháng Năm năm 2012?

Palmer Luckey: Nghe có vẻ như là đúng. Tôi không chắc đó là ngày chính xác hay không.

Luật sư: [đưa ra một cái hộp các-tông] Và anh đã đóng gói bộ kính của mình vào một cái hộp cỡ trung bình của Dịch vụ Bưu chính Hoa Kỳ (USPS), có nhãn "Ưu tiên với Mức phí cố định", đúng không?

Palmer Luckey: Đó không phải là đại diện hính xác của chiếc hộp đó. Thực chất USPS có vài mẫu hộp cỡ trung khác nhau với các hình dạng khác nhau. Một số dài hơn, một số là vuông vức hơn. Thực sự thì có vài cỡ hộp khác nhau...

Luật sư: Trong quá trình làm chứng – dưới lời tuyên thệ – anh đã làm chứng rằng anh có đặt đồ anh gửi cho ông Carmack trong một cái hộp ưu tiên cỡ trung bình của USPS.

Palmer Luckey: Vâng. Và những gì tôi đang nói là có nhiều hơn một chiếc hộp ưu tiên cỡ trung bình ở USPS. Thực tế là có vài hình dáng và kích cỡ khác nhau được phân loại theo mức phí cố định trung bình... Ví dụ, tôi tin rằng có một cái hộp rộng và phẳng, nó nhỏ thôi. Có một cái khác hình khối lập phương, nó cũng nhỏ thôi. Vì vậy, để cho chính xác, tôi chỉ muốn chỉ ra rằng cái hộp đó không phải là một đại diện chính xác, nhưng nó đúng là một chiếc hộp cỡ trung bình dán nhãn "Ưu tiên với Mức phí Cố định".

Luật sư: Cái hộp có quá cao không?



Palmer Luckey: Thực ra nó quá hẹp nhiều hơn. Cái hộp mà tôi sử dụng là một trong những cái vuông vức hơn. Bộ kính không thể vừa với cái hộp cũ thế đó.

Luật sư: Vậy cái hộp của anh rộng hơn và ngắn hơn?

Palmer Luckey: Xem nào, nó có kích thước tương tự như cái hộp đang... được dùng để đựng nguyên mẫu hiện tại.

Luật sư: Chúng ta có thể đồng ý rằng những gì anh gửi cho ông Carmack, trên thực tế, đựng trong một cái hộp, phải không?

Palmer Luckey: Đúng. Tôi phải bỏ nó vào một cái hộp để tôi có thể gửi nó bằng dịch vụ bưu chính đến cho ông ấy. Vì đó là cách tốt nhất để di chuyển hàng hóa vật lí.



Ngày hôm sau...

Nhân viên an ninh: Tất cả đứng lên chào bồi thẩm đoàn.

Thẩm phán Kinkade: Tôi rất vui vì tất cả quý vị đã quay trở lại. Mời quý vị ngồi xuống [để ý thấy thứ gì đó trong tay luật sư]. Anh có một cái hộp mới... đó là một cái hộp khác.

Luật sư: Quả thực là vậy, thưa Quý tòa.

Thẩm phán Kinkade: Ồ, chà. Được rồi. Xin mời.

Luật sư: Chào buổi sáng, anh Luckey.



Palmer Luckey: Chào buổi sáng.

Luật sư: Cái hộp này đúng chứ?

Palmer Luckey: Đúng. Đó là loại hộp mà tôi đã sử dụng để gửi nguyên mẫu Rift của mình cho ông Carmack.

Luật sư: Rất tốt. Vậy là, tất cả mọi thứ mà anh chuyển đến cho ông Carmack đều nằm gọn trong cái hộp này, đúng không?

Palmer Luckey: Đúng.

Luật sư: Tuyệt vời, tôi rất vui vì chúng ta đã làm rõ được chuyện này.

Mặc dù những khoảnh khắc như những thế này khiến tâm trạng của mọi người vui lên, nhưng chúng đều chưa là gì so với lời khai từ Daniel Jackson, chuyên gia thẩm định thiệt hại của ZeniMax. Thực vậy, lời khai này đôi khi rất vô lí đến mức nó khiến người ta có cảm giác như nó được lấy ra từ một bộ phim *sitcom*¹ dở tệ...

Tòa án quận quận Bắc Texas

Wilkinson, một luật sư của Oculus, đặt câu hỏi cho Danie Jackson, nhân chứng chuyên gia được ZeniMax thuê để tính toán thiệt hại nếu bồi thẩm đoàn ra phán quyết chống lại Oculus.

Wilkinson: Ông làm công việc này toàn thời gian, đúng không? Ông là một nhân chứng chuyên gia, và ông luôn làm việc với các luật sư tranh tụng?

¹ Hài kịch tình huống hay *sitcom* (situation comedy): Là một thể loại của hài kịch, lúc đầu được sản xuất cho radio, nhưng hiện nay được trình chiếu chủ yếu trên ti-vi.



Daniel Jackson: Chà, tôi còn làm một số việc khác nữa, nhưng đúng, phần lớn thời gian tôi làm công việc này.

Wilkinson: Và ông tính phí 595 đô-la một giờ?

Daniel Jackson: Trên thực tế, ngày 1 tháng Một, nó đã tăng lên 695 đô-la.

[Những tiếng Ô và Aaaa vang lên từ hàng ghế khán giả]

Wilkinson: Ô chúc mừng ông.

[Tiếng cười rõ lên]

Số tiền mà Jackson đã kiếm được chỉ bằng cách ra tòa trong 10 ngày qua (hơn 50.000 đô-la) là rất phù hợp. Cũng như số tiền mà ZeniMax phải trả cho công ty của Jackson trong quá trình chuẩn bị cho phiên tòa này (650.000 đô-la).

Mặc dù có vẻ hơi khôi hài khi một khoản tiền lớn đến như vậy được chi ra chỉ để đánh giá những thiệt hại tiềm năng, nhưng vở hài kịch thực sự lại đến từ chính kết quả đánh giá đó.

Daniel Jackson: Có hai thành phần chính phải có để tạo ra một trải nghiệm VR thực thụ. Cô phải có phần cứng và cô phải có phần mềm. Vì vậy, chúng tôi chia nó ra thành phần cứng và phần mềm.

Về mặt logic, điều này hợp lí – một trải nghiệm thực tế ảo đòi hỏi cả phần cứng và phần mềm. Ngoại trừ việc, hóa ra Jackson đang thực sự tự tin vào cách phân chia 50/50 đơn giản giữa phần cứng và phần mềm chắc chắn sẽ đúng. Vì vậy, sử dụng phương pháp 50/50 này, Jackson đã trao cho ZeniMax toàn bộ công lao đối với “phần mềm” đó. Và sau khi chia “phần cứng” thành bốn nhóm: màn hình, kính quang học, công thái học, thiết



bị cảm biến, ông ta đã ghi nhận một nửa công lao đối với phần cứng cho ZeniMax. (Vì Carmack đã thêm một bộ theo dõi Hillcrest [thiết bị cảm biến] và một cặp kính trượt tuyết [công thái học].)

Daniel Jackson: Vì thế, nếu phần cứng chiếm 50% và 50% của phần cứng đó có liên quan đến tài sản của ZeniMax, thì 25% trong tổng số đó có liên quan đến ZeniMax. Còn toàn bộ phần mềm, phần mềm chiếm 50%. Tổng kết lại, 75% tổng giá trị là thuộc về ZeniMax.

[Những người trong phòng xét xử cười]

Vì vậy, xét trên thương vụ 2 tỉ đô-la [mà Facebook đã trả cho Oculus] và chúng ta sẽ chia 75% cho ZeniMax, 25% cho Luckey và những người đóng góp khác, vậy chúng ta sẽ tính ra được một khoản thiệt hại trị giá một-tỉ-ruồi-đô-la.

Wilkinson: ...Ông không phải là chuyên gia công nghệ, phải không?

Daniel Jackson: Đúng.

Wilkinson: Ông không biết gì về các bí mật thương mại cụ thể. Nếu tôi yêu cầu ông giải thích quang sai ở một mức độ rất cụ thể về kĩ thuật, ông có làm được không?

Daniel Jackson: Tuyệt đối không.

Wilkinson: Được rồi. Vậy tất cả các kết luận mà ông đưa ra trong trường hợp này đều dựa trên việc nói chuyện về các vấn đề kĩ thuật với các chuyên gia được trả tiền khác của bên Nguyên đơn, đúng không?

Daniel Jackson: Chính xác. Nó không thuộc lĩnh vực của tôi.



[Cười]

Wilkinson: Tôi không có ý xúc phạm đâu, ông là một CPA nhưng phép toán mà ông đang thực hiện ở đây không phải là vô lí à? Ông bắt đầu với 2 tỉ đô-la, đúng không?

Daniel Jackson: Đúng.

Wilkinson: Và ông nói rằng có vị chuyên gia chia phần cứng và phần mềm là hai nửa, cả hai đều quan trọng như nhau, phải không?

Daniel Jackson: Chúng đều quan trọng như nhau.

Wilkinson: Vậy những gì ông làm là ngồi xuống và nói, được rồi, vậy tôi sẽ chia làm hai nửa và thế nghĩa là 1 tỉ dành cho phần cứng...

Daniel Jackson: Chính xác.

Wilkinson: ...Và một tỉ còn lại là cho phần mềm?

Daniel Jackson: Chính xác.

Wilkinson: Và sau đó một chuyên gia khác lại nói với ông rằng phần cứng được chia ra thành bốn khu vực, phải không? Thế là xong?

Daniel Jackson: Đúng.

[Cười nhiều hơn]

Wilkinson: ... Được rồi. Vậy ông có biết thiết bị cảm biến mà họ đã sử dụng là do họ tự chế tạo, không có bất cứ liên



quan gì đến cảm biến Hillcrest mà ông Carmack đã sử dụng trên nguyên mẫu hồi tháng Sáu năm 2012 hay không?

Daniel Jackson: Không, tôi không biết. Trên thực tế, có lẽ là không, ngoài việc Hillcrest đã hỗ trợ họ thiết kế một cảm biến làm được nhiều thứ hơn họ muốn. Vậy nên nếu cô lấy một tài sản trí tuệ của ai đó, sử dụng nó làm cơ sở để thiết kế những chi tiết khác xung quanh nó, thì cô vẫn đang tiếp tục sử dụng tài sản trí tuệ đó để có được sản phẩm của mình.

Wilkinson: Đó là những gì ông nghĩ, đúng không?

Daniel Jackson: Theo vốn hiểu biết của tôi, đúng thế.

Wilkinson: Nhưng tất cả những hiểu biết đó không dựa trên bất kỳ kiến thức kĩ thuật nào mà ông có?

Daniel Jackson: Không.

Wilkinson: Và, trên thực tế, khi ông nói công thái học đáng giá 250 triệu đô-la, chính xác thì ZeniMax đã làm gì liên quan đến dây đeo và làm cho nó thoái mái đến mức đáng giá 250 triệu đô-la?

Daniel Jackson: Dựa trên giá mua, nếu bạn phân bổ phần cứng thành bốn danh mục, đó là kết quả của một phép tính.

Wilkinson: Thua ông, chẳng phải câu chuyện này nghe hơi diên rồi sao?

Daniel Jackson: Tôi chắc chắn rất nhiều người nghĩ rằng 2 tỉ đô-la cho một công ty chưa bao giờ bán được một sản phẩm thực sự nghe cũng hơi diên rồ.



[Tiếng cười vang lên]

Wilkinson: Vậy ông không thể nói cho chúng tôi biết từng bí mật thương mại đáng giá bao nhiêu, đúng không?

Daniel Jackson: Tôi sẽ không nói cho cô điều đó. Đúng thế.

Wilkinson: Được rồi, ông không có khả năng làm điều đó, đúng không?

Daniel Jackson: ...Tôi không đồng ý với điều đó... Tôi đã không được yêu cầu làm việc đó dựa trên mô tả mà các chuyên gia kĩ thuật đã đưa ra về những gì cần thiết để xây dựng VR.

Wilkinson: Ông đang nói rằng nếu họ yêu cầu ông đánh giá từng bí mật thương mại và định giá nó thì ông có thể làm việc đó?

Daniel Jackson: Không. Cô nói rằng tôi không có khả năng. Tôi làm công việc định giá, tôi định giá tài sản trí tuệ, tất nhiên tôi có khả năng. Nay giờ, tôi không được yêu cầu làm việc đó, nên tôi không thực hiện việc đó, nhưng tôi có khả năng... Tôi đã đưa ra quyết định rằng chúng nên được định giá như một gói, chứ không phải một cách độc lập.

Wilkinson: [Nhưng] ông không có cơ sở để nói rằng chúng có giá trị ngang nhau vì ông không phải là chuyên gia kĩ thuật, đúng không?

Daniel Jackson: Cơ sở duy nhất tôi có là các chuyên gia kĩ thuật, thưa cô. Không phải tôi.



Wilkinson: Đó là tất cả những gì tôi muốn hỏi, thưa quý tòa.

[Tiếng cười và tiếng vỗ tay]

Jackson cũng cung cấp một số phương pháp bổ sung để định lượng thiệt hại. Nhưng những phương pháp này cũng “tinh vi” như phép tính 250-triệu-đô-la-cho-một-cái-dây-deo của ông ta. Ví dụ, thay vì sử dụng phương pháp chia đều giữa phần cứng và phần mềm, một tùy chọn khác mà ông ta đưa ra là chia đều 3 phần giữa theo dõi, kết xuất và hiển thị. “Nếu anh chấp nhận Theo dõi và Kết xuất là những đóng góp của ZeniMax, hiển thị hoàn toàn không có phần đóng góp của ZeniMax, do đó ZeniMax sẽ nhận được hai phần ba trong số 2 tỉ, tức là 67%, 1,33 tỉ đô-la.” Jackson giải thích. Một giải pháp thay thế cho các lựa chọn tính tổng chia phần là đánh giá một “khoản phí bản quyền đang áp dụng hợp lí.”

Và chính xác thì một tỉ lệ hợp lí là bao nhiêu? “20% trong ít nhất 10 năm,” Jackson đề xuất.

Và tại sao lại là 20%? Nó dựa trên một “cuộc đàm phán giả định” mà Jackson nghĩ rằng có khả năng đã diễn ra giữa Oculus và ZeniMax trong năm 2012. “[Điều này] đã không bao giờ xảy ra, sẽ không bao giờ xảy ra, nhưng chúng tôi đã giả định rằng nó xảy ra.” Ông ta giải thích.

Được rồi. Và nếu chúng ta cho rằng phí bản quyền 20% đã được đàm phán, vậy còn khung thời gian thì sao? Ở đâu ra “ít nhất 10 năm”? Về chuyện này, không có câu trả lời.

CHUYỆN VIỄN TƯỞNG VỚI PHIM TÀI LIỆU

“Một trong những bức ảnh này xiên xiên xéo xéo,” Thẩm phán quận Liên bang Ed Kinkeade đã thốt lên vào sáng ngày 10 tháng Mười, chỉ vào một bức ảnh mà ZeniMax đang cố gắng để có được chỉ vài phút trước khi các bồi thẩm viên tuyên thệ.



Bức ảnh đang được đề cập – trích xuất từ camera an ninh nhòe nhoẹt, chưa từng được công bố trước đó – cho thấy John Carmack đang rời khỏi Id Software vào trong một đêm mùa Hè năm 2013. Và mặc dù có vẻ như không có gì bất thường hay ngoạn mục ở bức ảnh nhòe nhoẹt này, nhưng ZeniMax đã nhìn thấy những điều khác biệt: Họ tin rằng bức ảnh đó cho thấy một chỗ phình ra trong túi của Carmack, và rằng chỗ phình ra này có thể chứa một số loại bí mật thương mại nào đó.

Khi Thẩm phán Kinkeade và Sammi của ZeniMax tranh cãi với nhau quanh chuyện có thửa nhận rằng bức ảnh đó xiên xiên xéo xéo hay không, thì Luckey lại không thể không nghĩ rằng tấm ảnh này là một phép ẩn dụ cho trường hợp ZeniMax. Theo cậu, về bản chất, toàn bộ vụ kiện của họ là một thuyết âm mưu. Lúc nào cũng thế, kể từ khi ZeniMax đưa vụ kiện này ra cách đây ba năm, họ liên tục lấy những chuyện bình thường nhất, đặt nó ra khỏi bối cảnh và nguồn con, rồi đưa vào những lời giải thích thay thế kì quặc, như thể được bốc ra từ một tiểu thuyết gián điệp vậy.

Đó là lí do tại sao bức ảnh chụp khoảnh khắc Carmack rời khỏi một tòa nhà lại trở thành bằng chứng cho kế hoạch đánh cắp “các bí mật thương mại”. Hoặc tại sao mà một buổi giới thiệu nguyên mẫu diễn ra vào Ngày 4 Tháng Bảy cho Iribe, Mitchell và Antonov (một buổi giới thiệu mà Luckey đã kể về trong rất nhiều cuộc phỏng vấn bao nhiêu năm qua) lại biến thành một cuộc gấp gõ bí mật của những kẻ đang âm mưu trộm cắp.

Theo một cách nào đó, Luckey gần như ngưỡng mộ sức sáng tạo của ZeniMax. Nhưng mặc dù rất thích thuyết âm mưu thú vị này, cậu vẫn đang trông chờ được thoát khỏi mó bòng bong này.

“Tôi thích sử dụng một phép so sánh tương đồng với nhà làm phim,” Beth Wilkinson – luật sư trưởng của Oculus – giải thích trước khi đi vào lời phát biểu mở đầu của mình. “Có một câu chuyện viễn tưởng và một bộ phim tài liệu. May mắn cho quý vị, trong trường hợp này, quý vị đang xem một bộ phim tài liệu. Bởi vì chúng tôi có tất cả các bằng chứng.



Tất cả đều tồn tại ở băng đĩa, ở trên YouTube, ở trong email, chúng ta có thể biết những người này đã nghĩ gì, những người này đã làm gì."

Lấy ví dụ, Wilkinson đã chỉ ra một điểm mà người đồng cấp phe đối lập của cô đã trình bày trong phần tranh luận mở đầu của ông ta. "Để làm cho câu chuyện này thuyết phục, câu chuyện viễn tưởng rằng chúng tôi thực sự đã đánh cắp bản kiểm thử cơ sở của họ (chú không phải công cụ VR của họ như họ gọi nó), luật sư chỉ cho quý vị thấy một phần của một số văn bản còn đây là những tin nhắn trên thực tế. Và họ chỉ cho quý vị xem sáu dòng đầu tiên. Đúng chứ? Họ làm cho nó nghe có vẻ giống như thế nếu chúng tôi có thể có được một lời chứng thực thì chúng tôi sẽ để bản kiểm thử lại..."

"Nhưng sự thật ở đây, [ở vài dòng sau], anh Iribe nói, 'Hãy bảo họ rằng chúng ta cần xin phép Carmack nếu muốn để phần mềm lại, vì thế nên tốt hơn hết chúng ta sẽ quay trở lại và trình diễn bản demo khi Gabe ở đây'. Họ có tất cả những tin nhắn này. Nhưng họ lại muốn lèo lái suy nghĩ quý vị rằng anh ấy thực sự săn sàng để nó lại và đã để nó lại. Đó là lí do tại sao quý vị cần phải xem tất cả các băng chứng. Đó là lí do tại sao quý vị cần phải xem bộ phim tài liệu và không nghe câu chuyện viễn tưởng mà các Nguyên đơn đang cố gắng thuyết phục quý vị."

Các tình huống như ví dụ về những tin nhắn văn bản như trên đã xuất hiện vài lần trong suốt phiên tòa. Điều thú vị nhất xảy ra trong cuộc thẩm vấn chéo với Robert Altman – để phản hồi lại những bình luận của ông về lịch sử của ZeniMax với VR. Altman từng tuyên bố rằng ZeniMax đã để ý đến công nghệ VR từ lâu, và vào những năm 90 họ thậm chí còn có một bức ảnh chụp một đồng nghiệp (nay hiện đang là phó chủ tịch phụ trách phát triển trò chơi) đeo thiết bị VR.

Chà, hóa ra, vị Phó chủ tịch Todd Vaughn đó đã từng là phó tổng biên tập tại *PC Gamer*. Chưa hết, ngay cả khi thông tin mới này được đưa ra ánh sáng, Robert Altman vẫn không nao núng và nói rằng, "Tôi giữ nguyên lời khai của mình."



Khi Luckey lắng nghe lời khai của người đàn ông này, người đã cho rằng câu chuyện nguyên bản của Oculus chẳng là gì ngoài một chuyện “hoang đường”, cậu “không được đào tạo, không có chuyên môn, không có khả năng tạo ra VR”, cậu nhận ra rằng Robert Altman *đã* đúng về một điều: Phép thuật đã tạo ra Oculus – “thú nước sốt bí mật” như Altman gọi – thực sự đã bắt đầu từ trước E3 năm 2012 đó. Nhưng để nắm bắt được toàn bộ câu chuyện, Altman cần quay ngược thời gian về trước cả khi Doom 3: BFG và Rage nổi tiếng được kiểm thử.

Noi đúng đắn để bắt đầu là 2009 – trở lại thời điểm Luckey *thực sự* không có tí chuyên môn nào về VR. Để mô tả chặng đường cậu đã đi từ chỗ hoàn toàn không biết gì cho đến khi cậu có nguyên mẫu gửi cho Carmack, tất cả nghe có vẻ thật đơn giản, như thể những phát kiến đột phá làm cho Rift trở nên đặc biệt chỉ đơn thuần là những lựa chọn có-không.

Bộ kính này có nên có trường quan sát rộng không? Có. Ờ được, xong! Bộ kính này có nên nhẹ không? Có có có. Còn chi phí thì sao? Chi phí nên thấp hay cao? Ờ, mọi người có xu hướng thích những thứ rẻ hơn, vậy hãy thấp cách này đi!

Kí ức về những thuở đầu tiên đó ăn khớp một cách hoàn hảo với điều mà Zuckerberg đã nói trong suốt phiên tòa, một điều thực sự ấn tượng đối với Luckey: “Nhóm này.... họ thực sự quan tâm đến thực tế ảo. Đó là, kiểu như, công việc cả đời của họ. 10, 20 năm sau, khi quý vị nhìn lại, tôi nghĩ rằng thứ mà họ tự hào nhất đời chính là việc họ *đã* xây dựng trải nghiệm này và đóng góp cho nó.” Zuckerberg nói trong phiên tòa.

Đối với Luckey, cậu tin những lời này bằng từng tế bào cơ thể mình. Và cậu rất nóng lòng muốn phiên tòa này kết thúc để cuối cùng cũng được trở lại làm việc.

CHƯƠNG 47

LỜI PHÁN QUYẾT

Tháng Một – tháng Hai năm 2017

“**H**ãy gửi đi một thông điệp,” Anthony Sammi cầu khẩn bồi thẩm đoàn, tổng kết lại phần kết luận của mình. “Nó không đúng. Facebook là một công ty trị giá 350 tỉ đô-la. Đó là một con voi trong căn phòng. Nó là một con khỉ đột nặng 900 pound. Nó không quan tâm. Hãy làm nó phải quan tâm. Quý vị không thể làm thế này. Có đúng và có sai. Làm ơn hãy làm nó trở nên đúng đắn.”

Thẩm phán Kinkeade gật đầu với Sammi rồi quay sang bồi thẩm đoàn nói, “Thưa các quý ông, quý bà, quý vị là người cầm cân nảy mực duy nhất và độc nhất của những sự thật này. Quý vị nên quyết định những sự thật này mà không có bất kì sự thiên vị, thành kiến, cảm thông, sợ hãi hay ủng hộ nào. Quyết định này nên được đưa ra từ việc xem xét công tâm tất cả các bằng chứng mà quý vị đã thấy và đã nghe trong phiên tòa này.”

Trong vài ngày tiếp theo, Thẩm phán Kinkeade chỉ thị, bồi thẩm đoàn sẽ cần phải đưa ra quyết định nhất trí về 58 câu hỏi khác nhau. Những câu hỏi như:



- Có phải ZeniMax đã chứng minh được, bằng sự ưu tiên của bằng chứng, rằng có bất kì Bị đơn nào đã chiếm đoạt các bí mật thương mại được tuyên bố bởi ZeniMax và Id Software hay không?
- Có phải Palmer Luckey đã không tuân thủ thỏa thuận không tiết lộ thông tin không?
- Có bất kì Bị đơn nào sau đây đã góp phần vi phạm bất kì bản quyền nào của ZeniMax hoặc Id Software không?

Nếu bồi thẩm đoàn trả lời “có” cho bất kì câu hỏi nào như trên, thì họ sẽ phải đưa ra một số tiền để bồi thường cho những thiệt hại của ZeniMax.



Một tương lai quay lại Facebook làm việc

“Anh nên quay lại vào tuần tới!” Luckey phấn khích nói với Edelmann từ trong phòng khách sạn. “Tùy thuộc vào việc bồi thẩm đoàn cần bao lâu, hiển nhiên. Nhưng vấn đề là anh sẽ sớm trở lại. Sẽ thật tốt khi trở lại cuộc sống bình thường.”

Edelmann biết khái niệm “bình thường” của Luckey nghĩa là mọi chuyện trở về guồng quay cũ trước khi phiên tòa diễn ra, hay cuối cùng thì họ cũng để cậu trở lại làm việc. Nhưng hiện tại, giọng cậu có vẻ kiệt quệ, vậy nên cô không muốn nhấn mạnh vào vấn đề này nữa. Bên cạnh đó, cô cũng đang háo hức về chi tiết tình hình ở Dallas. “Nếu anh được phép kể về nó, hay nó vẫn, anh biết đấy, siêu bí mật?” cô nói.

“Anh có thể nói về gần như mọi thứ bây giờ,” Luckey nói với Edelmann. “Bạn anh tạm ngưng vụ kiện. Giờ nó đang trong quá trình nghị án, vậy nên anh được tuyên vô tội. Và xem nào, anh nên bắt đầu từ đâu nhỉ? Chà, trước hết, thẩm phán đinh lắm. Ông ấy là một thẩm phán rất mạnh mẽ. Ông ấy là người Texas. Ông ấy thực sự ngầu. Ông ấy kể rất



nhiều câu chuyện và giai thoại buồn cười. Sau tất cả những chuyện đã xảy ra, anh muốn đi chơi với ông ấy."

"Thật kinh ngạc!"

"Và ông ấy hay làm một chuyện gọi là 'thảo luận tại lối đi'. Về cơ bản, bên cạnh bàn làm việc của ông ấy là lối đi – hầu hết các thẩm phán không làm điều này, họ rất không thích dính líu đến các luật sư – nhưng gần như ngày nào ông ấy cũng mòi cõi vấn của bạn anh và cõi vấn của bạn họ lên lối đi cạnh bàn mình trong 20-30 phút để nói chuyện với ông ấy về mọi thứ đang diễn ra. Và ông ấy thành thật một cách tàn nhẫn với họ. Ô! Có một lần luật sư của ZeniMax là anh chàng Tony Sammi này, đôi khi anh ta hay búng ngón tay về phía bạn anh khi bạn anh đang làm chứng, và thế là trong suốt các "cuộc thảo luận tại lối đi", vị thẩm phán đã nói: 'Ông biết có bao nhiêu người từng búng ngón tay vào một nhân chứng trong phiên tòa của tôi không, ông Sammi? Không ai cả! Nó *không bao giờ* xảy ra. Nếu ông làm chuyện điều đó một lần nữa, tôi sẽ bắn gãy tay ông đấy.'"

Edelmann cười rũ ra.

"Và rồi anh ta lại làm thế lần nữa!"

"Không đòi nào. Thẩm phán đã làm gì?"

"Ông ấy tức *điên* lên."

Edelmann tiếp tục cười.

"Ôi! Em sẽ thích điều này," Luckey nói, chuyển sang màn trình diễn xứng đáng chuyển thể thành *sitcom* của chuyên gia thiệt hại đến từ ZeniMax. "Những điều ông ta nói, chúng thật buồn cười và không thể tin được. Ý anh là, cách tính đó quá phi lí. Ông ta thực sự chia giá mua lại thành bốn phần bằng nhau."

Luckey sử dụng tông giọng mơ màng hết sức kịch để cõi diễn lại khoảnh khắc ấy, "Chà, Palmer Luckey nói trong video đăng trên Kickstarter của mình rằng có ba thứ khiến Rift độc nhất vô nhị: tính năng



theo dõi đâu có độ trễ thấp, trường quan sát rộng và màn hình 3-D lập thể chân thực. Chúng tôi đã viết phần mềm đó, chúng tôi đã xây dựng tính năng theo dõi đâu đó và đặt một cái dây đeo lên nguyên mẫu mà Palmer Luckey đã gửi tới... chúng tôi xin lấy 1,5 tỉ đô-la."

"Không đòi nào."

Sau khi nghe kể lại một số khoảnh khắc đỉnh nhất, Edelmann hỏi Luckey cậu có nghĩ rằng họ sẽ thắng không.

"Em không bao giờ biết các bồi thẩm đoàn sẽ phản ứng như thế nào," Luckey nói. "Vì họ không có toàn bộ nền tảng cần thiết và rất nhiều chi tiết trong vụ này siêu kĩ thuật, vì vậy, có lẽ không phải lúc nào họ cũng xác định được sự phẫn nộ đó chính đáng hay không. Nên rất khó để dự đoán phán quyết của bồi thẩm đoàn, nhưng anh nghĩ là bọn anh sẽ làm được thôi. Anh nghĩ bọn anh sẽ thắng."

Tuy nhiên, sự lạc quan của Luckey sẽ sớm bị héo đi bởi một cuộc gọi từ Mitchell.

"Tin xấu," Mitchell nói. "Anh gọi để báo rằng chúng ta đang tái cấu trúc và cậu sẽ không có trợ lí điều hành nữa."

"Dạ, vâng," Luckey trả lời, đột nhiên cảm thấy nặng trĩu trong lồng ngực. "Còn anh vẫn có một trợ lí à?"

"Đúng vậy."

Nặng hơn, nặng hơn nữa.

"...nhưng anh cũng phải chia sẻ với người khác," Mitchell nói thêm.

"Khoan," Luckey nói. "Còn vị trí nào không được có trợ lí nữa trong khi trước kia thì có không?"

"Uhhhh, anh không biết."

Vớ vẩn, nhưng sao cũng được, miễn là mình không bị sa...

"Ngoài ra," Mitchell tiếp tục, "anh còn có một tin xấu hơn: Cậu phải dọn dẹp văn phòng của mình."



“Gì!?” Luckey thốt lên, tức giận đến nỗi sự nặng nề giờ đã biến mất. “Chuyện quái gì vậy, Nate?”

“Không phải quyết định của anh! Họ nói với anh rằng họ cần nhiều phòng họp hơn và họ cần biến văn phòng của cậu thành phòng họp.”

“Chuyện đó thật phi lí,” Luckey đáp. “Khi chúng ta được mua lại, một trong những điều duy nhất em yêu cầu là em có thể giữ văn phòng của mình. Đó là một phần trong thỏa thuận của em, Nate, em phải có một văn phòng.”

“Ô, anh không hề biết chuyện đó. Cậu nên đi nói chuyện với Brendan về chuyện đó.”

“Nate...” Luckey cố gắng thuyết phục bản thân rằng đây chỉ là sự trùng hợp ngẫu nhiên, rằng chuyện này sẽ xảy ra trong vòng *vài giờ* kể từ lúc Facebook ngưng vụ kiện...

“Anh rất tiếc về toàn bộ chuyện này.”

“Nate,” Luckey cố gắng lần nữa. “Anh nói cho em biết đi, có phải em sắp bị tống cổ đi không?”

“Không! Ôi trời, anh xin lỗi nếu anh làm cậu nghĩ vậy. Tất cả chỉ là tái cấu trúc thôi.”



Kết quả của bồi thẩm đoàn

Mấy ngày sau, vào ngày 1 tháng Tám, thẩm phán Kinkeade hỏi bồi thẩm đoàn rằng họ đã đi đến một phán quyết nào chưa.

“Rồi, thưa thẩm phán,” người đại diện của bồi thẩm đoàn trả lời.

“Tốt. Tôi sẽ đi thẳng vào các câu hỏi,” Thẩm phán Kinkeade nói, đề cập đến 58 câu hỏi mà bồi thẩm đoàn đã được giao nhiệm vụ trả lời.

“Có phải ZeniMax đã chứng minh được, bằng sự ưu tiên của bằng chứng, rằng có bất kì Bí đơn nào đã chiếm đoạt các bí mật thương mại



được tuyên bố bởi ZeniMax và Id Software hay không? Trả lời ‘có’, hay ‘không’ cho từng Bị đơn.”

Câu trả lời, bồi thẩm đoàn nhận thấy là không. Họ không tin rằng Oculus, Facebook, Luckey, Iribe hay Carmack phạm tội chiếm đoạt bí mật thương mại. Điều này rất quan trọng. Đây là một kết quả quan trọng. Thật dễ hiểu khi người ra cảm thấy Luckey, Iribe và Carmack thở phào nhẹ nhõm, lặng lẽ nhưng rõ mồn một.

“Vậy chúng ta cùng qua Câu hỏi Số 7,” Thẩm phán Kinkeade tiếp tục. “Có bất kì Bị cáo nào sau đây đã trực tiếp vi phạm bất kì bản quyền nào của ZeniMax hoặc id Software không?”

“Có,” bồi thẩm đoàn nhận thấy như vậy. Và có bất kì Bị cáo nào đã được nêu tên đã góp phần vi phạm bất kì bản quyền nào của ZeniMax hoặc Id Software không?

“Có,” Thẩm phán Kinkeade tuyên bố.

Palmer Luckey và Brendan Iribe đều phạm tội này, bồi thẩm đoàn tin tưởng như vậy. Và, họ tin rằng, số thiệt hại mà ZeniMax và id Software phải chịu do vi phạm này là 50 triệu đô-la.

Phẫn nộ, hoài nghi, tâm trí Luckey chất đầy giận dữ. Nhưng đó mới chỉ là phần nổi của tảng băng trôi.

“Có phải Palmer Luckey đã không tuân thủ thỏa thuận không tiết lộ?” Thẩm phán Kinkeade hỏi.

Câu trả lời cho câu hỏi này, bồi thẩm đoàn nhận thấy là có. Và số tiền là bao nhiêu sẽ bù đắp hợp lí và công bằng cho ZeniMax và id Software? 200 triệu đô-la.

Đáng chú ý, bồi thẩm đoàn tin rằng do sự chậm trễ quá lâu của ZeniMax trong việc đệ đơn đòi bồi thường nên bản thân Luckey không phải chịu trách nhiệm cá nhân. Cậu đã được miễn trừ bởi “học thuyết sao nhãng”. Tuy nhiên, Oculus vẫn được coi là có trách nhiệm, điều đó có nghĩa là đi được nửa số câu hỏi, ZeniMax được hưởng 250 triệu đô-la.



Cuối cùng, ZeniMax được hưởng tổng cộng 500 triệu đô-la, với số tiền bồi sung đến từ các khoản tiền phạt liên quan đến “thiết kế giả”. Bồi thẩm đoàn tin rằng Oculus, Luckey và Iribe đã phạm tội xuyên tạc (chịu trách nhiệm lần lượt là 50 triệu đô-la, 50 triệu đô-la và 150 triệu đô-la).

Đối với những người ở phía Oculus, những con số này là vô căn cứ và thật tàn bạo. “Đặc biệt, các Nguyên đơn không đưa ra bất kì bằng chứng thiệt hại nào cho bất kì khiếu nại nào trong số đó.” luật sư Wilkinson giải thích. Ngay cả Carmack, người không phải chịu trách nhiệm cho bất kì thiệt hại nào, cũng thấy kinh hãi trước phán quyết của bồi thẩm đoàn, chiêu trò của ZeniMax, và những cáo buộc của họ về tội “sao chép theo nghĩa bóng”. Khỏi phải nói, tất cả các bị cáo – Oculus và Facebook, Luckey, Iribe và Carmack – đều rời Dallas mà lòng ngổn ngang những mối lo ngại nghiêm trọng.

Cuối cùng, Facebook sẽ thành công trong việc kháng cáo. Vào ngày 27 tháng Sáu năm 2018, Thẩm phán Kinkeade sẽ giảm giá trị thiệt hại xuống một nửa, còn 250 triệu đô-la, đặc biệt là loại bỏ những thiệt hại trực tiếp liên quan đến Brendan Iribe và Palmer Luckey. Đáp lại phán quyết năm 2018, phó chủ tịch kiêm phó tổng cố vấn Paul Grewal của Facebook sẽ nói, đó là “một bước đi tích cực hướng tới một quyết định công bằng và chúng tôi sẽ kháng cáo những khiếu nại còn lại.”

CHƯƠNG 48

THÁCH THÚC DƯỜNG NHƯ BẤT KHẨ THI

Tháng Hai – tháng Ba năm 2017

Tuần tiếp theo kể từ khi phiên tòa kết thúc, ngay trước khi trở lại Oculus theo dự kiến, Luckey đưa Edelmann đi chơi. Cả hai đã đến Disney World ở Orlando, Florida, nơi cậu hi vọng sẽ bù đắp cho lần đi nghỉ mới đây và sẽ đem lại cho Edelmann một kì nghỉ suôn sẻ. Tuy nhiên, giấc mộng đó đã không thành. Vì ngay sau khi ngồi xuống xem một vở nhạc kịch với chủ đề Disney tại nhà hát America Garden ở Epcot Center, Luckey nhận được cuộc gọi mà cậu đã sợ hãi nhiều ngày qua.

“Anh cần phải nghe máy,” cậu xin lỗi Edelmann.

Cuộc gọi này từ luật sư của cậu, để báo cho cậu biết rằng Facebook đang lên kế hoạch sa thải cậu, và *không* trả một xu nào trong số tiền mà theo kế hoạch cậu sẽ nhận được trong những năm sắp tới. Theo cách thức cấu trúc vụ mua lại giữa Facebook và Oculus (càng về sau, số tiền thanh toán càng cao), thì con số đó là phần lớn trong số tiền mà cậu sẽ nhận được từ việc bán công ty của mình. Luckey không tin nổi điều này. Phải có một việc gì đó mà cậu có thể làm được, *phải* có một cách nào đó mà



cậu có thể chống trả. Cậu nói với luật sư của mình rằng, cậu không quan tâm đến việc nhận được số tiền đó bằng chuyện được ở lại với công ty của mình.

“Nói thật,” Luckey giải bày, “tôi sẽ làm việc ở đó không công. Tôi chỉ muốn quay lại công ty của mình.”

Nhưng đến khi cuộc gọi gần kết thúc, Luckey nhận ra rằng cơ hội để chuyện đó xảy ra hầu như bằng không. “Cuộc chiến” duy nhất lúc này là cố gắng giành lấy *một phần* của số tiền mà cậu vẫn có quyền được nhận – chuyện này có vẻ khả thi nếu Luckey sẵn sàng rời khỏi ngành VR và kí một thỏa thuận không miệt thị (mục đích là để cậu vĩnh viễn không thể nói bất cứ điều gì gây ảnh hưởng xấu đến Oculus, Facebook hoặc các nhân viên thuộc một trong hai công ty này).

Phải mất vài phút Luckey mới thẩm thấu được cái thực tế mà mình vừa được nghe, và rồi, trong khoảnh khắc đổi lập sâu sắc với những người lạ đang cười nói cùng âm nhạc vui tươi của Disney, Luckey cảm thấy như sắp ói tới nơi. Nhưng sau khi nhận ra rằng chuyện đó chẳng ích gì, cậu bèn tìm một cái ghế gần đó và bắt đầu gõ một đoạn ghi chú dài trên điện thoại của mình để ghi lại dòng ý thức đang diễn ra trong đầu:

Luckey gõ ra những suy nghĩ và cảm nhận của mình.

Đáng lẽ phải thấy ổn, vẫn biết FB không chia sẻ những mối quan tâm của tôi hay muốn tôi ở lại như họ từng nói, thật vô ích khi bảo vệ kẻ đã lừa gạt các anh, nhưng đó lại là một đồng đội và một người đàn ông hết lòng vì công ty.

Luckey muốn hét lên, nhưng rồi tự ngăn mình lại, cũng như với cơn buồn nôn, làm thế chẳng ích gì.

Được yêu cầu phải dọn dẹp văn phòng vào ngày 31? Thật chí còn không chờ một phán quyết để đá tôi ra khỏi cửa. Mình không ngu ngốc. Các động cơ hoàn toàn bị sai lệch, không cho tôi khả năng để thương lượng hay tự vệ.



Đây là lần thứ hai họ lôi chuyện này ra, không thể để họ lôi nó đi xa hơn nữa. Đơn giản là quá vô lí khi hi vọng tôi có thể làm việc hiệu quả khi mà cứ vài tháng một lần, các anh lại công khai muốn sa thải tôi mà không có lí do.

Làm thì làm, không làm thì thôi. Lừa tôi một lần, các anh nên thấy xấu hổ, lừa tôi hai lần, tôi mới là người đáng xấu hổ, và dù nhu thế... dù nhu thế... thì tôi chỉ muốn ở lại công ty của mình và tiếp tục nghiên cứu VR.

“Mọi chuyện ổn chứ?” Edelmann hỏi Luckey sau buổi biểu diễn.

Không-bao-giờ-ổn-nữa, cậu muôn nói như thế. Và cậu sẽ sớm kể cho cô nghe rất cả mọi chuyện, và còn nhiều hơn thế nữa. Nhưng nhìn vào cô – quá tốt bụng, quá xinh đẹp, quá hoàn hảo – cậu lại không hề muốn phá hỏng kì nghỉ của cô lúc này. Vì vậy, cậu mỉm cười, nói với cô rằng mọi việc đều ổn, và hỏi cô về chương trình mà cậu đã bỏ lỡ.



Mâu thuẫn trong từng câu nói

Cao khoảng 12 m và rộng 15 m: Một bức ảnh của Mark Zuckerberg đang cười gượng gạo, làm sáng bừng một hội trường lò mò tối. Bên dưới bức ảnh này, với phong cách ăn vận sắc sảo, Caitlin Kalinowski phát biểu trước hàng trăm người.

Caitlin Kalinowski phát biểu:

Nhiều năm trước, Mark Zuckerberg đã bắt đầu mời tất cả nhân viên của Facebook tham gia hỏi đáp hàng tuần. Mỗi chiều thứ Sáu, Mark tự đặt mình vào ghế nóng và đưa ra cho tất cả 16.000 nhân viên của Facebook những câu trả lời trung thực nhất cho những câu hỏi khó nhất của họ.



Khi một CEO của một công ty ở quy mô này phát đi tín hiệu cho thấy mức độ minh bạch và tin cậy như thế, nó khiến tôi cảm thấy an toàn. Không chỉ bởi vì tôi có thể thẳng thắn đặt câu hỏi trong một buổi hỏi đáp và có câu trả lời cho chúng, mà còn vì tôi cảm thấy nhu mình có thể đến thẳng chỗ lãnh đạo của công ty mình nếu tôi có một câu hỏi hay thậm chí muốn thách thức những điều họ nói.

[Bây giờ, khi đã bắt được nhịp và có thêm động lực từ đám đông khán giả đang mỗi lúc một chăm chú hơn, Kalinowski mới nhẹ nhàng bước lên sân khấu.]

Thế giới đã thay đổi. Nó thực sự đáng lo ngại. Tôi biết rằng chuyện bạn có thể tin tưởng vào công ty bạn làm việc – không chỉ lắng nghe tiếng nói của bạn, mà còn trả lời những câu hỏi hóc búa – là điều vô cùng quan trọng. Tuần trước, trong một lá thư gửi đến công chúng, chính Mark là người đã nêu lên câu hỏi đang hiện hữu trong tâm trí của tất cả chúng ta. Anh ấy đã hỏi: Có phải chúng ta đang xây dựng thế giới mà tất cả chúng ta đều muốn hay không?

[Với mỗi luận điểm rung động tâm can, nhiệt huyết trong khán phòng lại tăng lên.]

Đối với tôi, và rất nhiều người khác, câu trả lời rất đơn giản thôi, đó là không.

[Và sự cộng hưởng giữa người nói và người nghe trở nên lớn dần và lớn dần hơn, cho đến khi...]

Có một thứ cũng thay đổi, và tôi không biết các bạn có cảm thấy vậy hay không, là nơi làm việc của tôi, chắc chắn là cả lĩnh vực công nghệ đang trở nên bị chính trị hóa đến một



mức độ mà tôi chưa từng tưởng tượng ra. Và như chúng ta thấy trong các tiêu đề, mọi người đánh giá các nhà lãnh đạo của họ không dựa trên sự nhạy bén trong kinh doanh hay tài năng của họ, mà thay vào đó, là trên cách họ ứng hộ.

[... và rồi nó dừng lại hoàn toàn...]

Tôi lo ngại rằng ngay lúc này, nỗi sợ hãi đang điều khiển chương trình nghị sự thay vì sự tin tưởng. Và nó bắt đầu thẩm nhuần vào nơi làm việc của chúng ta theo những cách có thể làm tổn hại đến tính toàn vẹn của những việc mà tất cả chúng ta đang làm.

Đã vài tuần trôi qua kể từ khi vụ xét xử ZeniMax kết thúc, và Palmer Luckey vẫn ở nhà. Văn phòng của cậu, không phải, văn phòng cũ của cậu, vẫn không có ai ngồi. Chắc chắn nó không trở thành một phòng hội nghị như lời Mitchell nói.

Trong một môi trường nhu thế này, làm thế nào để chúng ta có thể dẫn đầu? Làm thế nào để chúng ta tiếp tục xây dựng cái thế giới mà tất cả chúng ta đều muốn?

Ở một nơi khác, các luật sư đang thương lượng quyết liệt. Luật sư của Facebook, luật sư của Luckey, mỗi bên muốn những thứ khác nhau.

Có thể điều đó nghe hơi khiếm nhã, đến từ một nhân viên Facebook, nhưng bạn thực sự có thể mất đi thông tin và bối cảnh giá trị khi bạn đóng cửa với mọi người.

Về phía Facebook, họ chỉ muốn cậu ra đi. Và không bao giờ trả cho cậu một xu trong số tiền mà họ vẫn còn nợ cậu từ việc cậu bán công ty mình cho họ. Về phía Luckey, điều cậu muốn là trở lại làm việc. Vấn đề không phải là tiền, cậu nói, và họ cười nhạo lời bịa bởm rành rành của cậu. Nhưng sau đó cậu đề nghị để họ giữ số tiền. Bởi vì, thực sự thì, vấn



đề là cái công việc đó, về chuyện được trả lại công ty của cậu. Ngoại trừ một vấn đề: Đó không còn là công ty của cậu, và không còn bất cứ công việc nào cho cậu nữa.

Hết lần này đến lần khác, nghiên cứu đã chỉ ra rằng những trải nghiệm tích cực với người mà chúng ta sợ, hoặc không thích, hoặc người nói những điều mà chúng ta sợ, người khiến chúng ta không thoái mái có thể dẫn đến những thay đổi về quan điểm.

[Trong khán phòng, nhiệt huyết vẫn mất hút]

Tôi thực sự lo ngại rằng chúng ta đang hoàn toàn không thực sự lắng nghe nhau. Tôi nghĩ rằng chúng ta nợ chính mình rất nhiều thứ.

Trong khi đó, khi các cuộc đàm phán tiếp tục, Luckey đã cố gắng liên lạc với Iribé. Nhưng cậu không thể liên lạc với anh ta.

Không một bước đột phá tuyệt vời nào của truyền thông lại đến từ việc chọn con đường trải hoa hồng. Vì vậy, câu chuyện thứ hai tôi muốn nói đến là Thết kế cho Tất cả mọi người. Một trong những thử thách lớn nhất trong sự nghiệp của tôi là ra mắt Oculus Rift. Chúng tôi đã phải chế tạo một thiết bị phù hợp với nữ giới ở bách phân vị thứ 5 (về kích thước) cho đến nam giới ở bách phân vị thứ 95. Đó là sự khác biệt cực lớn. Và chúng tôi chỉ có một cơ hội duy nhất để gây ấn tượng. Nó phải vừa vặn hoàn hảo vì ngay cái giây phút bạn nghĩ “Ồ, kính của mình không vừa lầm” tức là bạn đã không còn cơ hội ở trên rìa tòa nhà chọc trời, hay bị con khủng long rượt đuổi nữa, bởi bạn còn đang tìm cách đeo bộ kính này.

Luckey đã gọi được Mitchell, một người “anh em” khác của cậu ở Oculus. Nhưng tất cả những gì Mitchell có thể nói là “không có vai trò nào” cho Luckey tại Oculus.



Để xây dựng Rift, hơn 100 kĩ sư, quản lí dự án và nhà thiết kế đã dành hơn hai năm để thiết kế 300 bộ phận. Tất cả được thiết kế trọn tru để vừa khít vào một thiết bị phần cứng, để đưa bạn đến một thế giới khác.

Không có vai trò nào? KHÔNG CÓ VAI TRÒ NÀO? Luckey vừa nói chuyện với một trưởng phòng, người này đã nói với cậu rằng anh ta rất vui vì có Luckey trong đội của mình.

Bạn *không thể* tạo ra sản phẩm như thế nếu không có quy trình thiết kế mở và các vòng phản hồi mạnh mẽ. Nhiều người khác nhau đã phải thay phiên thử sản phẩm. Chúng tôi phải tiếp nhận càng nhiều ý kiến khác nhau càng tốt. Các quy trình biệt lập sẽ không hiệu quả. Chúng giết chết dự án.

Cuối cùng, Iribe trả lời một trong những tin nhắn của Luckey. Anh ấy không có thời gian để gấp, vì anh ấy phải bay vào cuối ngày hôm đó, nhưng anh ấy có thể nghe điện thoại. Luckey đồng ý, nhưng vẫn đến khuôn viên Facebook với hi vọng có thể gặp được Iribe.

Những quy tắc này cũng nên được áp dụng cho cộng đồng. Khi mọi người hối hả “dọn dẹp” vòng bạn bè hay đội nhóm của họ cốt để xây dựng những môi trường chỉ toàn những người suy nghĩ như họ, khi các bộ lọc của chúng ta trở nên mạnh mẽ và cứng nhắc hơn, công việc của chúng ta có thể bị ảnh hưởng. Chúng ta phải suy nghĩ độc lập để có thể thiết kế những thứ suất sắc.

Iribe không có trong văn phòng, nhưng Luckey bắt gặp anh đang rời khuôn viên. Chuyện quái gì đang diễn ra vậy? Và Iribe nói rằng mọi chuyện không liên quan gì đến quan điểm chính trị của cậu. Vớ vẩn! Không có gì vớ vẩn hết, Iribe giải thích, đơn giản là không có đội nào có chỗ cho Luckey nữa.



Vì vậy, điều thứ ba tôi muốn nói tối nay: Theo kinh nghiệm của tôi, nếu bạn thành công, hãy thành công nhất theo cách một con người có thể đạt được. Nếu bạn thành công, bạn có thể tạo ra sự khác biệt lớn. Năm ngoái, tôi đã đứng đây và nói về cách tăng áp hiệu quả làm việc của bạn. Tôi không bao giờ tưởng tượng được rằng năm nay tôi sẽ có cơ hội lên đây để nói về cách điều hướng chính trị trong thực tế. Nhưng thông điệp của tôi đến các bạn vẫn như cũ: Hãy tập trung kiên cường vào cái bạn giỏi. Cái làm bạn mạnh mẽ. Và làm nhiều hơn nữa. Thành công của bạn càng lớn, nền tảng của bạn càng rộng.

Tôi muốn giữ nguyên quan điểm là hãy lắng nghe những người không đồng quan điểm với mình. Tôi muốn tiếp tục thiết kế công nghệ của tương lai này. Và tôi muốn những người tài năng nhất xây dựng nó bên cạnh tôi bất kể quan điểm chính trị của họ là gì. Càng thành công, tôi càng vận dụng thế mạnh của mình tốt hơn. Vì thế tôi ngày càng có thể vững mạnh hơn.

Luckey đã chỉ ra rằng nếu đó là sự thật, rằng không có một đội nào có chỗ cho cậu, thì điều đó cũng có nghĩa là Iribe đã không dành chỗ nào cho cậu trong đội của anh.

Đi kèm với đó là trách nhiệm. Tại Facebook, chúng ta đánh giá cao sự đóng góp từ tất cả mọi người, bất kể giới tính của họ hay bất kì trạng thái nào khác.

Điều đó có nghĩa là hoặc Iribe đang nói dối, hoặc anh ta không muốn Luckey vào đội của mình.

Chúng ta không dung thứ cho việc quấy rối hay phân biệt đối xử. Nhiều người trong chúng ta ở đây, trong căn phòng này, đã quen thuộc với những loại giới hạn đang được vẽ ra dựa trên danh tính của chúng ta, giới tính của chúng ta, nhưng mạnh mẽ nhất là giới hạn trong quan điểm chính trị.



Phải là một trong hai khả năng đó. Hoặc là anh đang nói dối tôi để bảo vệ Facebook, hoặc là anh đang phản bội tôi. Là cái nào?

Chúng ta đang làm việc trong ngành công nghiệp tuyệt nhất thế giới. Chúng ta được trả tiền để tái kiến thiết, để thiết kế thực tại mới. Có thể chúng ta cảm thấy rằng mọi thứ đã trở nên khó khăn hơn trong mấy tháng vừa qua. Mọi người đang cảm thấy bị hạn chế quá nhiều, còn cảm hứng thì quá thiếu, như thể chúng ta đang đối diện với nhiệm vụ bất khả thi. Nhưng chẳng phải đó là giấc mơ của mọi kĩ sư hay sao? Những thách thức đường như bất khả thi đó. Nghèo thiết kế vốn luôn luôn phức tạp và bây giờ nó sẽ trở nên phức tạp hơn. Nó sẽ tiếp tục trở nên khó nhằn hơn nữa.

“Vậy anh ta đã nói gì? Anh ta chọn đáp án nào?”

Nguyên tắc đầu tiên của tôi trong việc xây dựng nguyên mẫu là luôn bắt đầu với phần “khoai” nhất. Đó lúc lén đồ, phỏng lên xe đạp và lao đầu vào đống bùn.

Anh ấy nói, “Tôi phải đi rồi. Sắp tới giờ bay.”

“Tôi đã suy nghĩ về chuyện này rất nhiều,” Hammerstein nói, “và tôi nghĩ rằng cách tốt nhất để mô tả Brendan là thế này: Anh ta giống loại người mà cả chó cũng không ưa.”

Luckey cười ngặt nghẽo khi cậu và Hammerstein lén lút đi bộ qua khuôn viên Facebook trong một buổi tối tháng Hai. Đến lúc này, cậu biết rằng những ngày còn lại của mình không còn bao nhiêu, và nếu cậu không định rời đi với số tiền mà người ta nợ cậu, thì cậu phải đảm bảo rằng ít nhất cậu cũng rời đi với những chiến công mà cậu đã giành được.

Nghĩ vậy, Luckey và Hammerstein bước vào Tòa nhà 18 (thẻ ra vào của Hammerstein vẫn hoạt động), rồi hai người đi đến quầy bar chung, nơi những chiến tích của Oculus được tích lũy trong nhiều năm được trưng dụng để trang hoàng cho vài món đồ uống.



“Cậu có muốn lấy hết không?” Hammerstein hỏi.

“Không, chỉ lấy những cái có tên mình trên đó thôi.” Luckey trả lời.

Nhưng hóa ra là gần như tất cả đều có tên cậu.

CHƯƠNG 49

NHÂN VIÊN SỐ MỘT

Tháng Ba năm 2017

Trong những tuần cuối cùng, khi mọi chuyện đã ngã ngũ, Palmer Luckey gọi cho Joe Chen, ông bạn cũ của mình.

“Joe!” Luckey la lên khi Chen trả lời điện thoại. “Anh vẫn làm ở công ty kia à?”

“Ừ, không, không làm nữa, anh sẽ đến giúp em mở một công ty.”

“Em á?”

“Đúng!”



Nghi vấn nổ ra

Gần đây, Chris Dycus đã suy nghĩ về một cuộc nói chuyện giữa cậu với Luckey nhiều năm về trước. Luckye đã nói với cậu rằng cậu nên bỏ học đại học và “đến làm với mình”. Với tất cả những chuyện đã xảy ra sau đó, một hành trình đáng kinh ngạc, thì cuộc trò chuyện qua Skype năm ấy luôn luôn là một trong những kỉ niệm mà Dycus yêu thích nhất.



Nhưng bây giờ kỉ niệm đó đã bị phá hỏng. Chuyện khiếu Dycus phiền lòng nhất không chỉ có vụ sa thải, mà cả cái thực tế rằng, trong suốt sáu tháng qua, không một ai ở Oculus hay Facebook đưa ra dù chỉ một lời giải thích về những gì đang xảy ra với Luckey, hoặc tại sao cậu bị sa thải. Từ thời điểm bài báo trên *Daily Beast* được phát hành, không có gì ngoài những động thái gây hoang mang, trò lập lò nước đôi và thái độ tránh né câu hỏi từ đội ngũ quản lí tại Oculus và Facebook. Thứ nhảm nhí gì vậy?

Đâu rồi cái tuyên bố “minh bạch” nổi tiếng của Facebook mà tất cả chúng ta đã nghe thấy suốt nhiều năm qua? Và sau đó, thật đáng kinh ngạc, thậm chí sau tất cả những chuyện đó, người sáng lập của Oculus đã bị cô lập và “lời giải thích” duy nhất được đưa ra là thông điệp chia tay ngắn gọn soạn sẵn này từ Brendan:

Tôi muốn chia sẻ một thông tin về Palmer. Chúng tôi đã nói chuyện với cậu ấy trong vài tháng qua về những chuyện tiếp theo, và kết quả của những cuộc thảo luận đó là, tuần này sẽ là tuần cuối cùng của Palmer tại Oculus.

Tôi đã biết Palmer trong gần 5 năm và đã xây dựng Oculus cùng với cậu ấy, Nate và Michael. Đó là một trong những trải nghiệm tuyệt vời nhất của cuộc đời tôi. Tôi tự hào được gọi cậu ấy là người đồng sáng lập. Không chỉ tạo nên công ty này, Palmer còn làm được nhiều hơn thế rất nhiều, cậu ấy góp phần khởi động một cuộc cách mạng và truyền cảm hứng cho cả thế giới tin vào VR.

Tôi muốn cảm ơn Palmer vì tất cả những gì cậu ấy đã làm cho Oculus và VR. Tôi biết, khi tôi nói rằng cậu ấy sẽ luôn được nhớ đến là tôi đang nói thay cho rất nhiều người. Ngày làm việc chính thức cuối cùng của cậu ấy là thứ Sáu, và cậu ấy rất vui được gặp gỡ mọi người trực tiếp. Xin cùn thoái mái liên hệ.



Chúng tôi đã làm việc với Palmer để chia sẻ tin tức này một cách công khai vào lúc 1 giờ chiều hôm nay. Tôi rất trân trọng nếu các bạn giữ kín thông tin này cho đến lúc đó.

Palmer, cậu luôn luôn là bạn của Oculus. Cảm ơn cậu.

Đó là những lời vở vắn cuối cùng dành cho cậu. Cảm thấy tức giận và bị xúc phạm, Dycus đã viết một bài đầy cảm xúc gửi tất cả mọi người tại Oculus:

Toàn bộ tình huống xung quanh việc tống cổ Palmer khỏi công ty là một vấn đề nội bộ được xử lý kém cỏi và thiếu minh bạch nhất từng diễn ra trong lịch sử của Oculus. Mọi người có thể tin tôi về chuyện đó, bởi vì bây giờ Palmer đã đi rồi, tôi là thành viên lâu năm nhất còn trụ lại của Oculus, tôi đã chứng kiến tất cả mọi chuyện.

Đây KHÔNG phải là một bài viết về các đoàn thể chính trị của Palmer, dù trong nhận thức hay trên thực tế. Đây là một ý kiến trái chiều của tôi về cách Oculus xử lý toàn bộ tình huống này trong nội bộ, liên quan đến cách thức giao tiếp với chính các nhân viên của nó.

Tất cả chúng ta đều biết làm thế nào mà vào tháng Chín năm ngoái, người ta đã viết một câu chuyện về Palmer, tạo ra một cơn ác mộng PR khủng khiếp đối với cả nội bộ lẫn bên ngoài công ty. Không lâu sau đó, Palmer “đi nghỉ mát” trong một khoảng thời gian dài. Anh ấy trở lại khoảng một tuần trước vụ xét xử Zenimax, rồi lại “đi nghỉ mát” cho đến khi anh ấy bị sa thải.

Đây là tất cả những thông tin nội bộ mà tôi có thể tìm thấy về Palmer trong suốt thời gian đó:



Hỏi & đáp ngày 14 tháng Mười: Thông tin được đưa ra – “Palmer vẫn nghỉ. Khi trở lại, anh ấy sẽ chuẩn bị cho vụ kiện của Zenimax. Chúng tôi vẫn đang cân nhắc công việc anh ấy sẽ đảm nhận trong thời gian sắp tới.”

Cuộc họp *town hall*¹ ngày 17 tháng Mười một: Thông tin được đưa ra – “Palmer đã xin nghỉ thêm. Khi trở lại, anh ấy sẽ chuẩn bị cho vụ kiện của Zenimax. Theo phòng nhân sự, Palmer không vi phạm bất kì chính sách quan trọng nào. Khi trở lại, anh ấy sẽ chuẩn bị cho vụ kiện.”

Ngày 4 tháng Mười hai Palmer đưa ra lời xin lỗi nội bộ: Truyền thông bên ngoài đã vẽ một bức tranh thể hiện không chính xác các giá trị hoặc hành động của tôi và tôi không tin vào phân biệt chủng tộc, bắt nạt, phát ngôn thù địch, v.v. Tôi dự định sẽ làm việc trong lĩnh vực VR, AR trong 50 năm nữa.”

Hỏi & đáp ngày 10 tháng Hai: Thông tin được đưa ra – “Palmer sẽ không còn là gương mặt công chúng của công ty nữa. Anh ấy vẫn đang tham gia các vụ kiện pháp lí. Chúng tôi vẫn đang cân nhắc công việc anh ấy sẽ đảm nhận trong thời gian sắp tới.”

Ngày 30 tháng Ba Palmer bị sa thải: Thông tin được đưa ra – “Palmer đã bị cho lên đường. Anh ấy sẽ luôn được nhớ đến.”

Đối với tôi, những chuyện đó không nói lên bất cứ điều gì trong toàn bộ sáu tháng xung quanh vấn đề đã xảy ra. Hoàn toàn không có sự minh bạch nào ở đây.

¹ Town Hall: Là một cuộc họp được tổ chức để giải quyết trực tiếp các thắc mắc, vấn đề của nhân viên.



Bài viết của Brendan thông báo với chúng ta về sự ra đi của Palmer chỉ 30 phút, theo đúng nghĩa đen, trước khi thông tin được công bố cho cả thế giới. Chúng ta KHÔNG thể xem chuyện này là minh bạch được. Không có lời giải thích nào về việc tại sao Palmer lại “đi nghỉ mát” mấy tháng trời (tại sao anh ấy không thể ở văn phòng trong khi số phận của anh ấy đang được quyết định?).

Tôi không tin rằng Palmer sắn lòng rời xa Oculus và tất cả đồng nghiệp cũng như bạn bè mình. Tôi cũng nghi ngờ chuyện công tác chuẩn bị cho các phiên xét xử lại cần cậu ấy phải dành hết tất cả các ngày trong suốt những tháng đó. Thêm vào đó, sức ép phải sa thải anh ấy đến từ Facebook hay Oculus? Hay cả hai? Oculus có muốn anh ấy ở lại không? Không ai trong chúng ta biết.

Ngoài ra, bài viết của Brendan đã được đăng một ngày trước ngày nghỉ việc chính thức của Palmer. Palmer không có mặt trong khuôn viên vào ngày cuối cùng của anh ấy. Tôi quen biết Palmer đã nhiều năm, và tôi đảm bảo với mọi người rằng đó không phải là sự lựa chọn của anh ấy. Anh ấy sẽ muốn nói lời tạm biệt với những người mà anh ấy đã làm việc cùng trong chừng ấy năm.

Nhiều đội đã tổ chức những bữa tiệc chia tay cho các thành viên sắp nghỉ – tôi đã tham gia vài buổi như vậy của nhóm phần cứng khi các thực tập sinh nghỉ. Chúng ta có tiệc chia tay cho các thực tập sinh, nhưng không có cho NGƯỜI SÁNG LẬP của toàn thể công ty? Các người đang đùa tôi à? Nếu Oculus coi trọng người sáng lập của họ ít đến như vậy, thì nó không truyền nổi cảm hứng cho tôi để tôi tin rằng mình được tôn trọng với tư cách một nhân viên.



Toàn bộ chuyện này phi-Oculus đến mức không thể tin được. Dù là sự minh bạch của chúng ta đã bị suy giảm rất nhiều, hay sự (thiếu) minh bạch được thể hiện ở đây không hoàn toàn là lỗi của Oculus, thì trong trường hợp nào cũng vậy, tôi không có nhiều niềm tin lắm vào sự minh bạch của công ty mẹ của chúng ta.

Đối với nhiều người tại Oculus, bài viết của Dycus đã nói lên một cách đầy đủ và chính xác cho cảm giác thất vọng, bối rối và bất an mà họ đã và đang cảm thấy trong nhiều tháng qua. Hầu hết đều thông cảm với Luckey, họ cảm thấy Luckey bị đối xử bất công, và khi Oculus đang trong giai đoạn thay đổi liên tục, sự lãnh đạo của cậu là rất cần thiết. Nhưng ngay cả những người không quan tâm nhiều đến Luckey, những người cảm thấy rằng Oculus đã lớn mạnh hơn cậu, hoặc rằng quan điểm chính trị của cậu đã biến cậu thành căn bệnh ung thư đối với cả công ty, chính họ cũng tìm thấy bóng dáng của mình trong bài viết của Dycus. Bởi vì họ cũng muốn câu trả lời.



Câu trả lời cuối cùng

Không có câu trả lời thỏa đáng nào được đưa ra. Không có động thái gì đáng kể sau đó. Thay vào đó, chỉ là một tin nhắn ngắn khác từ Iribé, câu trả lời cho Dycus và tất cả những người đang cảm thấy như vậy, và rồi, ngay tức khắc, chủ đề bị trôi vào im lặng. Không hề được lãnh đạo của Oculus đề cập đến thêm một lần nào nữa.

Cảm xúc này từ cả đội là hoàn toàn hiểu được. Chính sách của chúng ta là không thảo luận chi tiết cụ thể về sự ra đi của bất kì nhân viên nào. Những lí do khiến các nhân viên không còn ở công ty nữa là vấn đề cá nhân, vì vậy chúng ta đặt ra chính sách này để tôn trọng quyền riêng tư của mỗi người. Mặc dù đôi khi chuyện này gây cảm giác mâu thuẫn với giá trị cốt lõi



của chúng ta là cởi mở, nhưng điều quan trọng là chúng ta áp dụng chính sách này một cách nhất quán, với tất cả mọi người. Tuy vậy, bất kì sự ra đi nào cũng khó khăn để những người ở lại tiếp tục gánh vác sứ mệnh, chứ đừng nói đến sự ra đi của một người đồng sáng lập, người là nguồn cảm hứng chính cho Oculus kể từ buổi đầu tiên.

Bất cứ ai quan tâm đều được chào đón liên hệ với Palmer để chia sẻ cảm nhận của mình về ý nghĩa của anh ấy. Tôi biết anh ấy rất thích nghe từ mọi người và rất tự hào về những gì chúng ta đã cùng nhau tạo nên và những gì chúng ta sẽ đạt được tiếp theo.

Sáu tuần sau, Dycus đăng một bài viết dài. Lần này, để nói lời tạm biệt với mọi người ở Oculus:

Tôi rất buồn khi thông báo cho tất cả mọi người rằng thứ Sáu này, ngày 19 tháng Năm, sẽ là ngày cuối cùng của tôi ở đây tại Oculus – Facebook. Tôi đã được trao một cơ hội việc làm mới mà tôi không thể khuất tị. Thật tiếc vì tôi không thể nói đó là gì, ngoài việc nó là một start-up ở SoCal, hiện đang ở chế độ bảo mật. Hi vọng tôi sẽ có thể chia sẻ nhiều hơn về nó trong tương lai!

Tôi sẽ dành thời gian còn lại trong tuần để lưu lại tất cả các đoạn code, PCB, CAD, v.v. của mình và đóng gói, chuyển giao các dự án hiện đang phụ trách. Nếu có ai đã từng yêu cầu tôi làm bất cứ điều gì cho dự án mình, và nghĩ rằng có thể sẽ cần thêm những thứ khác của nó trong tương lai, hãy cho tôi biết để tôi có thể đảm bảo rằng mình sẽ cung cấp đầy đủ các tệp tin cho mọi người!



Tại sao tôi rời Oculus? Tôi sẽ vui vẻ ở lại Oculus ít nhất hai năm nữa, nhưng công việc mới này xuất hiện và thực sự nghe giống như một công việc mà tôi muốn làm. Tôi nhớ những ngày khởi nghiệp tại Oculus – một số kí ức yêu thích của tôi về công ty này là từ thời gian đó. Đừng hiểu sai ý tôi, tôi vẫn yêu mến tuyệt đối Oculus và tôi thích công việc mình làm ở đây, nhưng tôi muốn quay lại với guồng quay gấp gáp, tất-cả-mọi-người-làm-tất-cả-mọi-việc.

Tôi đã gặp và làm việc với vô số người tuyệt vời trong những năm ở đây, tất cả mọi người đều tuyệt vời! Tôi rất mong có thể giữ liên lạc, vì thế hãy gửi yêu cầu kết bạn tới tài khoản Facebook chính của tôi, Christopher Dycus. Tài khoản này được tạo ra dành riêng cho công việc khi Oculus được Facebook mua lại, và có thể thỉnh thoảng tôi sẽ kiểm tra nó nhưng sẽ không sử dụng nhiều. Tôi sắp chuyển đi, trở về với SoCal xinh đẹp, đầy nắng trong những tuần tới, nhưng tôi sẽ thường xuyên trở lại thăm nơi này.

Tôi hi vọng sẽ gặp lại tất cả mọi người trong tương lai. Chúc Oculus những điều may mắn nhất. Thật tuyệt khi được làm việc với tất cả mọi người ở đây. Chúng ta đã mang VR trở về từ cõi chết và kiến tạo một ngành công nghiệp, một nền tảng hoàn toàn mới! Tôi đặt rất nhiều niềm tin vào Oculus và thành viên của nó. Thực sự rất nóng lòng được thấy những sản phẩm sẽ ra mắt trong tương lai. Chắc chắn tôi sẽ dõi theo thật sát sao.

Nhu tôi đã nói, ngày cuối cùng của tôi là thứ Sáu này, ngày 19. Tôi dự định sẽ gắn bó lâu nhất có thể, vì vậy tôi sẵn sàng trò chuyện nếu mọi người thích.



Mặc dù có hơi thất vọng khi không thể tham gia buổi kỉ niệm 5 năm làm việc ở Oculus – chỉ còn 2,5 tháng nữa thôi! Ôi chà. Ai đó khác sẽ phải giành lấy danh hiệu đầu tiên đó thay tôi

Chris Dycus, nhân viên số 1, xin rút lui.

Start-up ở “chế độ bí mật” mà Dycus đang đề cập ở đây là Anduril: Một công ty công nghệ quốc phòng mới được thành lập bởi Trae Stephens, Matt Grimm, Brian Schimpf và – và dĩ nhiên – Joe Chen và Palmer Luckey.

CHƯƠNG 50

ANH ẤY TRỞ LẠI

Tháng Tư – tháng Năm năm 2017

“Em không muốn trở thành một Eduardo đâu,” Luckey nói với Chen. Người cậu đang nói đến là người đồng sáng lập Facebook đã bị hất cẳng, Eduardo Saverin.

Đang ngồi trong nhà Luckey và thảo luận về tương lai của Anduril, trong một thoáng, Chen đã hơi bất ngờ. Khi nói thế này, Luckey đã thể hiện một thái độ dễ tổn thương, nó không hề giống tính cách của cậu chút nào, nhưng nó lại khá hợp lý khi Luckey đưa vấn đề đó ra vào lúc này, trong lúc hai người đang ngồi tới tận khuya để xem lại một bản thuyết trình gọi vốn cho công ty mới của họ. Khi họ đến gặp những VC này, Luckey không muốn bị coi là “một Eduardo khác”.

“Anh bạn,” Chen lắc đầu. “Không bao giờ có chuyện đó đâu. Vì một điều, Eduardo chỉ là một gã hám tiền, còn cậu, cậu là *cậu*. Và thứ hai, hãy nhìn cách mọi thứ hình thành nhanh như thế nào trong tháng qua... Ý tôi là, tôi đã không biết chính xác mình đang tham gia vào cái gì, nhưng không cần nhiều thời gian để tôi để nhận ra: Trời đất ơi, nó đang diễn ra... một lần nữa!”



Luckey gật đầu. Để ngăn cuộc trò chuyện trở nên quá sến súa, cậu chuyển chủ đề về một số công nghệ máy bay không người lái mới mà cậu đã nghe nói tới, những ưu và nhược điểm của công nghệ LIDAR. Hoàn toàn không liên quan, nhưng khá tuyệt vời, Luckey kể với Chen về chuyến đi mà mình và Nicole sẽ thực hiện vào tháng Năm. Một kì nghỉ đích thực, sau bao nhiêu lâu. Cả hai sẽ tham dự một lễ kỷ niệm anime tại Tokushima, Nhật Bản, được gọi là “Machi Asobi”.



“Vậy là Facebook sa thải anh vì quan điểm chính trị của anh à?”

“Tôi không thể bình luận thêm về chuyện đó,” Luckey trả lời một anh chàng đam mê VR người Nhật khoảng 20 tuổi. Cậu ta là một trong số vài người đã vây quanh Luckey để hỏi han (hoặc xin chữ ký) khi tất cả đang chờ một buổi nói chuyện ở Machi Asobi bắt đầu.

“Vì thỏa thuận bảo mật?” một người đam mê VR khác hỏi.

“Tôi xin lỗi,” Luckey đáp. “Tôi không thể nói được.”

“Chuyện vớ vẩn!” một cô gái trong đám đông nói. Luckey đưa ra, cậu hoàn toàn không thể hiện bất cứ phản ứng nào ra ngoài – không thở dài, không cười, không nhún vai – khi tất cả những người xung quanh đều nhiệt tình gật đầu đồng ý với cô gái đó. Tất cả đều đồng ý rằng những gì đã xảy ra tại Facebook là vớ vẩn. “Họ là những kẻ vớ vẩn.”

Ngay sau đó, Yui Araki, một nhà phát triển VR “chóm nở”, người đang giúp quản lí việc kinh doanh của GOROman, nhà truyền bá thực tế ảo nổi tiếng nhất Nhật Bản, đã đến đưa Luckey và Edelmann đến chỗ ngồi trong buổi nói chuyện mà họ sắp tham dự. Araki, người mà tính đến thời điểm này đã làm bạn với Luckey được vài năm, đang dành mấy ngày qua để làm thông dịch viên, hướng dẫn viên cho cậu và Edelmann khi họ đến thăm Machi Asobi. Về cơ bản chỉ, việc cô đang làm chỉ để đảm bảo rằng Luckey và Edelmann sẽ có cơ hội gặp gỡ tất cả những kẻ



hâm mộ kì quặc sê nhất (và phiên dịch ngôn ngữ quái đản của họ nếu cần). Khi Araki kéo Luckey ra khỏi đám đông, cô tình cờ nghe thấy một số người hâm mộ nói với Luckey vài cụm từ mà cô không cần phải dịch.

“Anh là một người tuyệt vời!”

“Anh là lí do VR xuất hiện!”

“Anh sẽ rất thành công một lần nữa!”

Nghe những bình luận này, Araki rất hài lòng. Nó khiến cô nhớ lại cái cảm giác “sai quá sai” khi Palmer không tham gia Oculus Connect năm ngoái. Cô nhớ mình đã cảm thấy bị lợi dụng như thế nào tại sự kiện đó, vì chủng tộc và giới tính của mình theo một kiểu cách quái đản.

“Tôi đã tham dự Women of VR,” cô viết thư cho các nhà hoạch định sự kiện, “và được hỏi ‘Tôi có thể chụp một tấm ảnh không?’ bởi một người đàn ông mặc áo phông đen không có logo cũng không có huy hiệu. Anh ta không nói gì về việc sẽ sử dụng ảnh của tôi [vì] mục đích gì hay anh ta thuộc tổ chức nào... Và ngày hôm sau, ảnh của tôi ở trên sân khấu [tại Keynote]. Tôi đã rất ngạc nhiên. ‘Việc sử dụng ảnh của người các bạn cho là thiểu số trên Keynote mà không có lời giải thích từ các bạn và sự cho phép của họ’ là kiểu đa dạng mà các bạn có? Tôi không nghĩ là như vậy... Tôi nghĩ sự đa dạng thực sự là việc nghĩ rằng mọi nhà phát triển và người tiêu dùng trên toàn thế giới đều quan trọng như nhau và tôn trọng một cách bình đẳng đối với mọi nhà sáng tạo VR, từ giới hoạt động độc lập, sinh viên đến nhà phát triển AAA ở bất kì quốc gia nào. Tôi biết các bạn có sự đa dạng thực sự đó. Chỉ là hãy thể hiện sự đa dạng của các bạn trong Oculus Connect.”

Cô kết thúc bài viết của mình bằng cách chia sẻ thái độ không hài lòng về sự vắng mặt của Luckey. “Tôi muốn gặp Palmer trong Keynote. Tôi muốn thấy tầm nhìn của anh ấy về VR trong tương lai... Khi tôi gặp anh ấy lần đầu tiên, anh ấy đã rất vui vẻ chơi game VR đầu tiên của tôi, cho tôi những phản hồi trung thực và nói cảm ơn tôi rất nhiều vì đã phát triển nội dung VR, vì phần cứng chỉ là một cái chặn giấy nếu không có



nội dung. Anh ấy chơi game VR của tôi rất nghiêm túc, thực sự anh ấy là người để lại nhiều ấn tượng nhất! Tôi chỉ là một phụ-nữ-châu-Á-không-phải-lập-trình-viên, người mới bắt đầu học các sử dụng Unity ba tháng trước. Tôi nghĩ rằng đó là sự đa dạng thực sự."

Buổi nói chuyện mà Araki, Luckey và Edelmann đang tham dự tối hôm đó là một hội thảo bàn tròn giữa những người sáng tạo nội dung, có sự góp mặt của GORoman. Ngồi vào hàng ghế khán giả, họ háo hức xem GORoman nói về hành trình của mình, từ việc tạo ra *Mikulus* cho DK1 cho đến tương lai của thực tế ảo. Ngồi bên cạnh GORoman là Seiji Mizushima (một diễn giả bất ngờ), người đã đạo diễn một bộ anime về thực tế ảo mà Luckey rất yêu thích có tên là *Expelled from Paradise* (Bị trục xuất khỏi thiên đường). Thật là một bất ngờ thú vị khi được nhìn thấy Mizushima trên đó, và tất cả mọi chuyện đã xảy ra trong vài ngày qua cũng thế.



Khi bay đến Nhật, Luckey thực sự không biết mình nên mong chờ điều gì. Đã gần chín tháng kể từ lần cuối cùng cậu tham dự bất kì loại hội chợ, hội nghị hay triển lãm thương mại nào. Nếu bỏ qua phiên xét xử vụ kiện ZeniMax, về cơ bản, đã chín tháng kể từ khi cậu tham gia bất kì tinh huống nào mà người ta có khả năng nhận ra cậu. Và vì vậy, đến Nhật Bản, Luckey đã không chắc chắn kiểu đón tiếp nào đang chờ mình.

May mắn thay, hóa ra Machi Asobi đúng như tất cả những gì cậu đã hi vọng. Gần giống như cậu đã du hành ngược thời gian về thời điểm ngay trước khi *Daily Beast* bắt đầu truyền bá những lời dối trá. Mọi người ở đây, những người đồng chí hướng với cậu, họ quá súc tử tế. Họ không quan tâm đến quan điểm chính trị của cậu, họ cũng không nhìn xuống cậu như thể việc cậu rời khỏi Oculus là một cú ngã đáng xấu hổ từ đỉnh cao danh vọng. Bất cứ ai nhận ra cậu đều chỉ muốn nói đến anime, thực tế ảo hoặc trang phục "táo bạo" mà cậu đã lựa chọn.



Hai bộ trang phục phối hợp hoàn hảo của Luckey và Edelmann rõ ràng là một thành công rực rỡ, đến mức chúng được các nhà báo công nghệ đưa tin về tận Mĩ. Mặc dù Luckey đánh giá cao việc những phóng viên này nghĩ rằng tình yêu với *cosplay* của cậu đáng để đưa tin, nhưng cậu không đánh giá cao lắm về việc tất cả bọn họ vẫn giữ nguyên những câu chuyện chưa được đính chính về cậu và Nimble America. Và tất nhiên, mấy tin tức mới này đều đính kèm liên kết dẫn về những câu chuyện không chính xác đó. Đám nhà báo chết tiệt!

Thật ra, nói thế cũng không công bằng. Vẫn có một số ít nhà báo tử tế ngoài kia, Luckey tin như vậy, trong đó có một phóng viên của *MoguraVR* – tờ báo rất kén người đọc của Nhật – người mà Luckey quyết định thực hiện cuộc phỏng vấn đầu tiên kể từ khi rời Oculus.

Khi nói chuyện với *MoguraVR*, rõ ràng Luckey không thể thảo luận về việc cậu rời khỏi Facebook, hoặc đi sâu vào chi tiết của những dự án mà cậu đã làm khi còn ở đó. Nhưng cả phóng viên lẫn độc giả của anh ta, và thậm chí ngay cả Edelmann, đều nhận thấy rõ ràng Luckey thực sự thích lùi lại một bước để nói về công nghệ:

Palmer, anh đã bị ảnh hưởng từ cuốn tiểu thuyết khoa học viễn tưởng Snow Crash nếu tôi nhớ không nhầm. Nhiều người đang nghĩ rằng khi công nghệ phát triển, chúng ta đang tiến gần hơn đến một thế giới khoa học viễn tưởng. Nếu anh phải sáng tạo ra một bộ anime ngay bây giờ, thì nó sẽ nói về chủ đề gì? Anh tưởng tượng ra loại tương lai nào?

Quả thực là tôi có vài ý tưởng cho một bộ anime khoa học viễn tưởng. Nó là điều mà tôi đã nghĩ đến trong thời gian rảnh rỗi nhưng tôi không biết liệu tôi sẽ thực hiện chúng hay không. Một trong số đó là về một thế giới trong tương lai, ở đó việc tự động hóa trở nên hết sức phổ biến. Tất cả xe cộ đều tự lái và tất cả công việc đều được thực hiện bởi máy tính. Con người sẽ không biết lái xe và không có khả năng tự suy nghĩ nữa...



Ngoại lệ duy nhất là một nhóm nổi loạn chống lại xã hội này. Họ có thể lắp ráp, sửa chữa và lái xe của riêng mình. Họ không sử dụng bất kì công nghệ tiện dụng nào như máy tính và đang suy nghĩ bằng chính cái đầu của mình, họ đang sống tự do chứ không bị hệ thống nuốt chửng.

Đây có phải là một tương lai phản địa đàng như những gì anh thấy trong The Matrix và The Terminator không?

Những gì tôi muốn mô tả là một tương lai tốt đẹp. Nó không phải là một tương lai phản địa đàng nơi máy móc đang kiểm soát tất cả mọi thứ. Nhưng đúng có thể nói rằng nó hơi giống phản địa đàng thật. Tôi muốn chỉ ra làm thế nào mà những công nghệ tốt cho xã hội lại có thể đồng thời làm cho xã hội mất đi sức mạnh lớn nhất của nó: Tính độc lập.

Trong cuộc phỏng vấn đó, Edelmann đã nhìn thấy một tia sáng trên gương mặt Luckey mà từ lâu rồi cô chưa gặp lại. Và cô nhớ điều đó vì cô biết rằng cậu cũng nhớ điều đó. Tin tốt là mỗi ngày, cô cảm thấy Luckey càng lúc càng giống bản thân cậu hơn. Trở lại làm việc là một lí do quan trọng, những ngày dài dành để xây dựng một cái gì đó từ số không, những đêm muộn dành để vạch kế hoạch với những người bạn cũ như Chen và Dycus. Nó giống như những ngày đầu của Oculus, quay lại khởi đầu một lần nữa.

Niềm đam mê dành cho VR của anh đến từ đâu?

Gần như hàng tuần, tôi đều tìm thấy những nội dung khiến tôi muốn nói: "VR là tương lai, mình phải làm cho tương lai của VR đến sớm hơn." Điều tôi sợ nhất vào lúc này là tốc độ lan truyền của VR không đủ nhanh và ở tốc độ đó, mọi người sẽ mất hứng thú với VR. [Vì vậy] điều thúc đẩy tôi ngay bây giờ là "Làm thế nào chúng ta có thể làm cho VR trở nên hấp dẫn hơn



đối với mọi người?", "Làm thế nào chúng ta có thể tăng tốc độ phổ biến của VR?" và "Làm thế nào chúng ta có thể giúp các nhà phát triển VR thành công nếu kinh doanh nó?" Hiện tại, rất khó để các nhà phát triển VR hỗ trợ bản thân chỉ bằng việc phát triển nội dung VR.

Việc được trở lại làm việc đã giúp Luckey. Sáng tạo, sửa đổi, loại bỏ tất cả những chuyện đó đều rất quan trọng để nuôi dưỡng thứ đã mất đi.

Việc đến Machi Asobi cũng rất quan trọng. Mọi người thật đáng kính ngạc, trang phục thật điện rồ hết sức, một nơi bình yên.

Bên cạnh chuyện trở lại làm việc và tận hưởng chuyến đi này, còn một chuyện quan trọng khác nữa: Internet. Từ lâu rất lâu rồi, Internet đã trở thành một mái nhà khác của cậu. Và sau một thời gian dài gián đoạn, Luckey đã trở lại sau khi trải qua tất cả những điều tích cực, tiêu cực lẫn xấu xí của Internet một tháng trước với một thông điệp ngắn gọn, đơn giản đăng trên Reddit: Tôi đã trở lại.



"Hãy lên đây nào, Palmer!" GOROMAN nói, vẫy tay gọi bạn mình tham gia buổi nói chuyện.

Trong một khoảnh khắc, Luckey không chắc có nên lên đó hay không. Làm vậy có phải là không mời mà đến không? Mình có làm hỏng kịch bản của họ không vì mình không biết nói tiếng Nhật? Nhưng GOROMAN tiếp tục vẫy cậu bước lên, và khán giả nhanh chóng cổ vũ Palmer Luckey tham gia cùng những người trên sân khấu.

Tới luôn. Khi Luckey bắt đầu tiến về phía sân khấu, cậu quyết định rằng cậu sẽ không để đám đông thất vọng. Thế là cậu bắt đầu chạy – chạy nước rút! – xuôi theo lối đi. Và rồi, thay vì đi cầu thang lên sân khấu – bạn biết đấy, như một người bình thường – thì cậu lại quăng mình lên sân khấu, bụng đập xuống sàn và trượt dài đến gầm bàn tọa đàm...



Tính đến nay đã năm năm kể từ khi tôi thành lập Oculus. Thời gian trôi thật sự nhanh...

Sau đó, Luckey đứng bật dậy từ phía bên kia của bàn – trong một tràng pháo tay, dĩ nhiên – rồi ngồi xuống cạnh những diễn giả khác và hòa mình vào cuộc trò chuyện.

Cuối cùng, họ bắt đầu nói về tiềm năng của việc sử dụng VR để sáng tạo anime. Trên thực tế, ý tưởng này quá hấp dẫn với Seiji Mizushima đến mức Mizushima muốn thực sự xây dựng một bộ công cụ anime.

“Palmer, anh có thể sử dụng những ‘siêu năng lực’ của anh để giúp chuyện đó thành hiện thực không?” một thông dịch viên đặt câu hỏi thay mặt người điều hành buổi nói chuyện.

“Chà,” Luckey trả lời. “Tôi chỉ có một siêu năng lực...”

Anh dừng lại một cách đầy kịch tính, vì vậy nên thông dịch viên biết rằng không nên chờ đợi. Rồi, ngay khi anh ta thông dịch xong, truyền tải đầy đủ màn dạo đầu cho tới cú chốt hạ đắt giá của Luckey, cậu cho tay vào túi. Và với một nụ cười thách thức như nói với cả thế giới rằng cậu thực sự đã trở lại, sẽ luôn trở lại, không bao giờ bị đánh bại, Palmer Luckey – bầu sô, gã hàn xì, đứa nhóc đã thành lập Oculus – lấy ra một xấp tiền mặt từ trong túi, đâu đó trong khoảng vài nghìn đô-la, phủ đầy người đạo diễn bộ phim *Bị trực xuất khỏi Thiên đường* bằng một ít tiền mà cậu đã kiếm được ở thiên đường.

...Thật chí tôi không thể tin được là đã năm năm rồi. Từng ngày trong cuộc đời tôi đều mẫn nguyên. Nhìn lại – nhìn lại toàn bộ quãng thời gian đó – thực sự nó đã trôi qua trong nháy mắt.

LỜI CẢM ƠN



Quá trình viết cuốn sách này là cả một câu chuyện. Và đáng tiếc là, không phải lúc nào nó cũng dễ chịu. Vì lí do đó, tôi đặc biệt biết ơn ba người: Alex Glass (người đại diện của tôi), người luôn đấu tranh cho tôi và cho chất lượng của một cuốn sách trông có vẻ như là không bao giờ kết thúc; Julian Rosenberg (quản lý của tôi), người sở hữu lòng nhiệt thành đã cho tôi sự tự tin để tiếp tục theo đuổi ước mơ của mình, và Matthew Daddona (biên tập viên của tôi), dù tham gia hơi muộn, nhưng đã mang đến một "màn trình diễn" tuyệt vời nhất mọi thời đại.

Bên cạnh bộ ba đó, tôi cũng đặc biệt mang ơn Dey Street và HarperCollins. Nhìn vào việc quy mô của cuốn sách này phình to như thế nào, thật ra tôi muốn nói cảm ơn những không cảm ơn. Nhưng hai người đã sát cạnh cùng tôi qua từng giai đoạn của hành trình – luôn luôn sẵn sàng xuất bản tác phẩm xuất sắc nhất có thể – rồi thêm vào đó sự hỗ trợ tuyệt vời từ giới xuất bản và marketing, cũng như nỗ lực đáng cấp thế giới từ đội ngũ sản xuất làm việc không biết mệt mỏi (tôi nợ họ một lời xin lỗi sâu sắc vì tất cả những lần thêm thắt và điều chỉnh vào phút cuối).

Nói về chuyện xin lỗi: Giữ lời xin lỗi chân thành nhất tới vợ tôi, Katie. Anh xin lỗi – xin lỗi từ tận đáy lòng – vì tất cả những lần anh nói rằng cuốn sách này “sắp xong rồi” và rồi sau đó hóa ra anh đã sai quá sai. Anh thực lòng biết ơn sự kiên nhẫn của em, tình yêu của em, và tình



bạn của em, theo quá nhiều cách, và vì quá nhiều lí do, cuốn sách này sẽ không tồn tại nếu thiếu em.

Tương tự như vậy, tôi rất biết ơn tình yêu và sự hỗ trợ kiểu chỉ-cần-một-cuộc-gọi-là-được của bố mẹ tôi, anh trai tôi và bà ngoại tôi – mỗi người đều đã vượt qua chính mình và *thực sự* đọc những chương mà tôi chia sẻ trước với họ! – cũng như tình yêu, sự hỗ trợ và những lần trêu chọc kiểu gia đình thương của AL, UC, JC và HC; Chú Brad, Dì Erica, Tyler và Amelie; Itchy Sander (hay còn gọi là “Super Kitty”) và tất cả mọi người trong gia đình DeLarber, những người đã đến vì Katie và tôi khi chúng tôi thực sự, thực sự cần mọi người nhất. Thật không may, thành viên yêu quý của tôi trong gia đình DeLarber đã không còn ở bên chúng tôi nữa. Mặc dù cô ấy không bao giờ có cơ hội đọc cuốn sách này thì lòng tốt vô tận của cô tôi sẽ mãi mãi để lại dấu ấn trong tôi; và chắc chắn trong cả từng con chữ của cuốn sách này, cũng như tất cả những cuốn sách khác tôi sẽ viết trong sự nghiệp. Cảm ơn, Judy. Cảm ơn cô rất nhiều!

Tôi cũng muốn cảm ơn tất cả bạn bè và các nhà văn đồng nghiệp đã đọc tài liệu, đưa ra ý kiến, hoặc chia sẻ câu chuyện với tôi trong suốt quá trình viết cuốn sách này. Cụ thể: Gordon Bellamy, Josh Benedek, Nick Bilton, Jay Carlisle, Aaron Couch, Noah Davis, Grant DeSimone, Joe Durbin, David Ewalt, Billy Gallagher, Heather Gilchrist, Rick Gershman, Ash Heritage, Tom Kalinske, Dan Kim, Josh Kleinman, Ellen Beth Knapp, Jon Lajoie, JJ Maguire, Matty McFeely, Dave McGrath, Brian Nathanson, Josh Pincus, Cheryl Quiroz, Michael Quiroz (chân thành cảm ơn vì đã kết nối tôi với Oculus!), Adam Raff, Nick Robalik, Alex Rubens, Jeff Ryan, Paul Scheer, Peter Sciretta, Eric Silver, Jordan Sternlieb, Jonah Tulis, Dave Waldman và Brianna Wu.

Cuối cùng, tôi muốn cảm ơn chính những người đã sống cùng những câu chuyện trong cuốn sách này. Không chỉ vì đã cho tôi những tư liệu tuyệt vời để viết sách, hay vì đã dành quá nhiều thời gian và niềm tin của các bạn để giúp tôi kể câu chuyện này, mà tôi còn rất biết ơn các bạn vì niềm đam mê, lòng kiên nhẫn và sự hi sinh để cố gắng hồi sinh một công nghệ được cho là đã chết từ lâu rồi.

TU THÂN, TẾ GIA, TRỊ QUỐC,
BÌNH THIÊN HẠ - MỌI VIỆC ĐỀU
BẮT ĐẦU TỪ CHÍNH MÌNH

TỦ SÁCH

KINH DOANH-KĨ NĂNG

RYBOOKS



RYBOOKS

HUYỀN THOẠI TENCENT

Những bí mật về đế chế công nghệ lớn nhất châu Á

Nhà sáng lập Wechat

Tác giả: Ngô Hiểu Ba

Dịch giả: Đăng Hồng Quân

Số trang: 616 | Giá bìa: 165.000

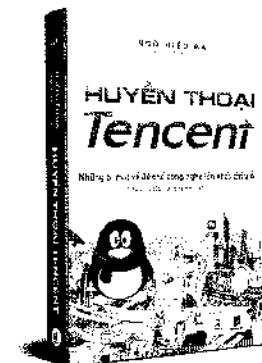
Đế chế Tencent đã hình thành hơn hai thập kỷ và vẫn đang viết tiếp những trang sử huy hoàng. Bằng cách nào mà Mã Hòa Đằng – một người nhút nhát, hiền khôn có thể trở thành một doanh nhân, dẫn dắt Tencent trở thành đế chế công nghệ số 1 Trung Quốc?

Cuốn sách là thành quả hơn 5 năm nghiên cứu của tác giả. Cuốn sách trả lời 3 câu hỏi lớn về thành công Tencent: Tại sao Tencent lại gặp phải những nghi hoặc chưa từng có, những chỉ trích về việc "chỉ bắt chước mà không sáng tạo"? Bằng cách nào mà Mã Hòa Đằng – một người với tinh khí hòa nhã lại bỗng nhiên trở thành "kẻ thù chung" của rất nhiều người? Tại sao là Tencent, chứ không phải là một công ty Internet khác, trở thành công ty có giá trị thị trường cao nhất, số lượng người dùng lớn nhất và lợi nhuận cao nhất ở Trung Quốc và lớn thứ hai thế giới?

Bạn sẽ dần vén những tấm màn bí mật đằng sau thành công của đế chế công nghệ này và rút ra bài học cho riêng mình

Bạn sẽ có thêm những "vũ khí" và bài học kinh nghiệm để vượt qua nghịch cảnh, hay xây dựng sản phẩm, xử lý khủng hoảng, tổ chức và điều hành doanh nghiệp của mình

Hay chỉ đơn giản Huyền thoại Tencent sẽ giúp bạn có thêm cảm hứng và sức mạnh, kinh nghiệm và ý chí để vượt lên gian khổ trên con đường lập nghiệp, mạnh dạn bước về tương lai tươi sáng



INTERNET PHÙ PHÉP START-UP

Thuật quảng bá kỉ lục cho doanh nghiệp với chi phí 0 đồng

Tác giả: Phạm Băng

Dịch giả: Đăng Hồng Quân

Số trang: 512 | Giá bìa: 149.000

Văn đê lớn nhất đối với các công ty khởi nghiệp chính là quảng bá. Không phải do các kênh quảng cáo hiện tại không hiệu quả, nguyên lại, hiệu quả quá tốt nhưng mức giá không hề rẻ, những công ty mới khởi nghiệp mới không thể gánh nổi. Những năm gần đây, một phương thức xúc tiến tiếp thị sản phẩm phù hợp với đội ngũ khởi nghiệp đã xuất hiện. Nếu sử dụng một cách hợp lý, phương pháp này có thể mang tới hiệu quả tiếp thị đáng kinh ngạc với mức chi phí tối thiểu. Đó chính là "phép màu" hack lăng trường

Với mục tiêu quảng bá sản phẩm ra toàn thế giới ở mức độ tối đa với chi phí thấp nhất hoặc thậm chí là không có ngân sách, bạn hoàn toàn chủ động trong việc tạo ra giá trị và đưa chúng đến người dùng tiềm năng. Trên nền tảng đó, công ty sẽ có những đột phá tăng trưởng để phát triển rực rỡ

Đây chính là THUẬT QUẢNG BÁ KÌ LẠ CHO DOANH NGHIỆP VỚI CHI PHÍ 0 ĐỒNG. Internet sẽ giúp bạn "phù phép" start-up của mình trở thành những gà khổng lồ trong tương lai

Và chính bạn sẽ trở thành người nắm giữ phép màu đó



STARBUCKS - TÔI ĐÃ TIM THẤY ÁNH SÁNG CUỘC ĐỜI TRONG NHỮNG NGÀY TỐI TẨM NHẤT

Câu chuyện lùm lại cuộc đời đầy cảm hứng chạm đến trái tim bất kì ai

Cái nhìn mới lạ về một thương hiệu nổi tiếng thế giới

Tác giả: Michael Gates Gill

Dịch giả: Chiến Thắng

Số trang: 450 | Giá bìa: 135.000



Đây là câu chuyện về một người đàn ông có trong tay tất cả mọi thứ, ở đỉnh vinh quang cuộc đời, nhưng rồi đã tự tay đánh mất tất cả - nhưng nhờ công việc tại Starbucks, ông ấy đã đứng dậy và tìm lại được ý nghĩa cuộc đời mình

Ở tuổi ngũ tuần, Michael đã có tất cả những thứ mà bao người mơ ước: một gia đình đầm ấm, vị trí công việc đáng ngưỡng mộ, cùng mức lương tinh bằng USD lên đến sáu con số, được hưởng nền giáo dục đỉnh cao ở một trong tam trường đại học hàng đầu nước Mỹ. Nhưng chỉ trong nháy mắt, ông đã đánh mất tất cả. Nghèo đói không một xu dính túi, cô đơn, đau ốm, không gia đình, thậm chí không có lấy một chỗ ở tử tế. Michael miễn cưỡng xin vào làm tại Starbucks. Nhưng chính tại đây, ông đã bắt đầu hành trình tìm lại cuộc đời mình từ những công việc nhỏ nhặt mà chính ông cũng chưa từng dám nghĩ đến

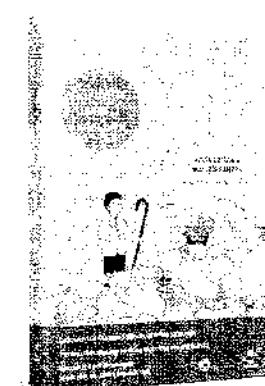
NHIN NGƯỜI NHƯ ĐẾM CỨU - 7 THUẬT QUẢN LÝ KINH ĐIỂN

Cuốn sách của nhà quản lý hiện đại với trí tuệ nghìn năm

Tác giả: William Pentak

Dịch giả: Nguyễn Nguyên Khôi

Số trang: 240 | Giá bìa: 89.000



Nhìn người như đếm cứu là câu chuyện về một anh chàng tốt nghiệp MBA, được nhận vào công ty vô cùng có tiếng và bắt đầu với việc quản lý một nhóm chin người. Vui mừng kèm theo nỗi hoang mang vì lần đầu làm quản lý, kiến thức đã học lại không dùng được nhiều, anh liền cầu cứu thầy của mình. Thế là cttứ mỗi thứ Bảy, thay vì ngủ nướng thêm chút, anh cùng thầy đi làm một việc rất kí quặc để học quản lý: Bê chăm sóc lù cù. Nhưng cũng từ đây, anh chàng trẻ tuổi ấy đã học được bài học quản lý vô giá được trao truyền qua bao thế hệ xưa kia. Chính nó đã giúp anh sau này trở thành người đứng đầu một tổ chức vững mạnh với những nhân viên trung thành, tận tâm, cống hiến

Chứng kiến hành trình từ không biết phải làm sao để quản lý một nhóm nhỏ, cho đến lúc điều hành cả một tập đoàn lớn, chúng ta sẽ thấy được việc quản lý nhân viên, đội nhóm không hề đơn giản. Nó đòi hỏi sự thấu hiểu, tận tâm, hi sinh, bản lĩnh và tri tuệ và rèn giũa không ngừng ngày này qua tháng khác

Hãy bắt đầu học cách thấu hiểu thế giới và con người từ hôm nay với cuốn sách từ trí tuệ ngàn năm, và trở thành một nhà quản lý kiệt xuất mà bạn luôn mong muốn

KẾ HOẠCH KHỞI NGHIỆP TRIỆU ĐÔ VÀ BÀI HỌC TỪ REDDIT

Hành trình khởi nghiệp gây choáng váng của một sinh viên chưa tốt nghiệp
Tận dụng sức mạnh internet, biến ý tưởng kinh doanh thành sản phẩm thu hút hàng triệu khách hàng
Những tư duy kinh doanh thực tế chẳng có trường lớp nào dạy bạn

Tác giả: Alexis Ohanian

Dịch giả: Minh Thư

Số trang: 372 | Giá bìa: 135.000



Ở tuổi 29, Alexis Ohanian đã bắt đầu kế hoạch kinh doanh ngay trong phòng ký túc xá, đưa ra bản kế hoạch giúp giải quyết những vấn đề hóc búa giúp cuộc sống của mọi người thuận tiện hơn, và một trong những ý tưởng đó là trang web Reddit nổi tiếng. Trong vòng vài năm sau khi tốt nghiệp Ohanian đã bán Reddit với giá hàng triệu đô-la. Anh ấy tiếp tục thành lập thêm nhiều công ty và đầu tư vào hơn 60 công ty khởi nghiệp công nghệ khác.

Cùng với người bạn thân Steve Huffman, cả hai đã phải cùng nhau đổi mới với những thăng trầm, khó khăn, thậm chí chỉ cần đủ tiền để xối những gói mì chỉ để no bụng và tiếp tục chiến đấu. Sau mỗi lần bước qua một thử thách khốc nhẫn, là một lần Alexis tích lũy được thêm những kinh nghiệm quý giá mà chẳng trường lớp nào truyền dạy. Từ đó anh đã có thể tự mình vạch ra, đúc kết những bước cần thiết và những điều cơ bản để giải quyết những vấn đề trên con đường kinh doanh.

Cuốn sách sẽ cung cấp những tư duy kinh doanh thực tế mà không có trường lớp nào dạy bạn. Từ đó, bạn sẽ biết cách khai thác sức mạnh của Internet, thấu hiểu vấn đề của khách hàng để biến những ý tưởng trên giấy thành sản phẩm triệu người dùng.

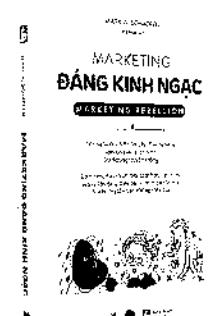
MARKETING ĐÁNG KINH NGẠC

Những tư duy hiện đại gây choáng váng làm lung lay quan điểm Marketing truyền thống
Cẩm nang cứu thoát mọi doanh nghiệp nhỏ, vừa và lớn đang điên đầu vì
những kế hoạch Marketing tốn tiền không hiệu quả

Tác giả: Mark W. Schaefer

Dịch giả: Lê Thư

Số trang: 470 | Giá bìa: 143.000



Hoạt động marketing kém hiệu quả bởi các nhà tiếp thị không bắt kịp các thay đổi to lớn trong nhu cầu của người tiêu dùng. Dường như, văn hóa đương đại trở nên thiếu đồng điệu và lạc nhịp với các hoạt động marketing, quảng cáo và truyền thông.

Thời đại của quảng cáo đang tan rã cuốn theo niềm tin của người tiêu dùng, mang đi cả lòng trung thành của khách hàng. Bừng bồng trước bước đường mới, Marketing đáng kinh ngạc sẽ cho bạn thấy

- Những tư duy hiện đại gây choáng váng làm lung lay quan niệm Marketing truyền thống
- Túi đồ nghề cứu thoát mọi doanh nghiệp đang điên đầu vì những kế hoạch marketing tốn tiền không hiệu quả
- Những cái nhìn sáng suốt về tương lai xa dài của hoạt động tiếp thị và truyền thông

Cuốn sách là những câu chuyện tuyệt vời, bóc tách hành trình của tiếp thị hiện đại, để lại những gì là trung tâm của các mối quan hệ, sự tương tác giữa các thương hiệu với khách hàng và đưa ra những ngôn ngữ cho truyền thông kỉ nguyên mới.

Hãy nắm lấy cuốn cẩm nang nhất định phải có của bất cứ chiến binh marketing nào và giành lấy chiến thắng.

LƯỢC SỬ TƯƠNG LAI

Blake J. Harris

Lại Hồng Vân dịch

NHÀ XUẤT BẢN DÂN TRÍ

Số 9 - Ngõ 26 - Phố Hoàng Cầu - Q. Đống Đa - TP. Hà Nội

VPGD: Số 347 - Phố Đại Cǎn - Q. Ba Đình - TP. Hà Nội

ĐT: (024) 6686 0751 - (024) 6686 0752

Email: nxbdantri@gmail.com

Website: nxbdantri.com.vn

Chịu trách nhiệm xuất bản:

BÙI THỊ HƯƠNG

Chịu trách nhiệm nội dung:

LÊ QUANG KHÔI

Biên tập viên NXB: Vũ Thị Thu Ngân

Biên tập Rybooks: Nguyễn Thúy

Sửa bản in: Vũ Nhàn

Vẽ bìa: MiaoLing

Trình bày: Phạm Ngọc Thành - Nguyễn Hoàng Khôi

Đơn vị độc quyền xuất bản và phát hành:



RYBOOKS

Thông tin liên hệ:

Email: rybooks@bachvietbooks.com.vn

Fanpage: <https://www.facebook.com/RYBOOKS/>



Liên kết xuất bản: Công ty CP Sách Bách Việt

Trụ sở chính:

Địa chỉ: Số 9, ngõ 55/9 Huỳnh Thúc Kháng, P. Láng Hạ, Q. Đống
Đa, TP. Hà Nội

Tel: (024) 3776 5580

Chi nhánh tại Thành phố Hồ Chí Minh:

Địa chỉ: 233 Nguyễn Thủ Thuận, P. 6, Q. Bình Thạnh, TP. HCM

Tel: (028) 3517 1788

Website: <http://www.bachvietbooks.com.vn>

<http://www.facebook.com/bachvietbooks.com.vn>

In 3.000 cuốn, khổ 16x24 cm tại Công ty TNHH Đầu tư In Thiên Minh
Địa chỉ: Số 8, ngõ 197 phố Thúy Linh, phường Linh Nam, quận Hoàng Mai, Hà Nội

Số xác nhận ĐKXBS: 1215-2021/CXBIPH/11-36/DT cấp ngày 12/04/2021

Quyết định xuất bản số: 785/QĐXB/NXBĐT cấp ngày 29/04/2021

ISBN: 978-604-331-036-8

In xong và nộp lưu chiểu năm 2021