

NEW YORK TIMES *BESTSELLER*

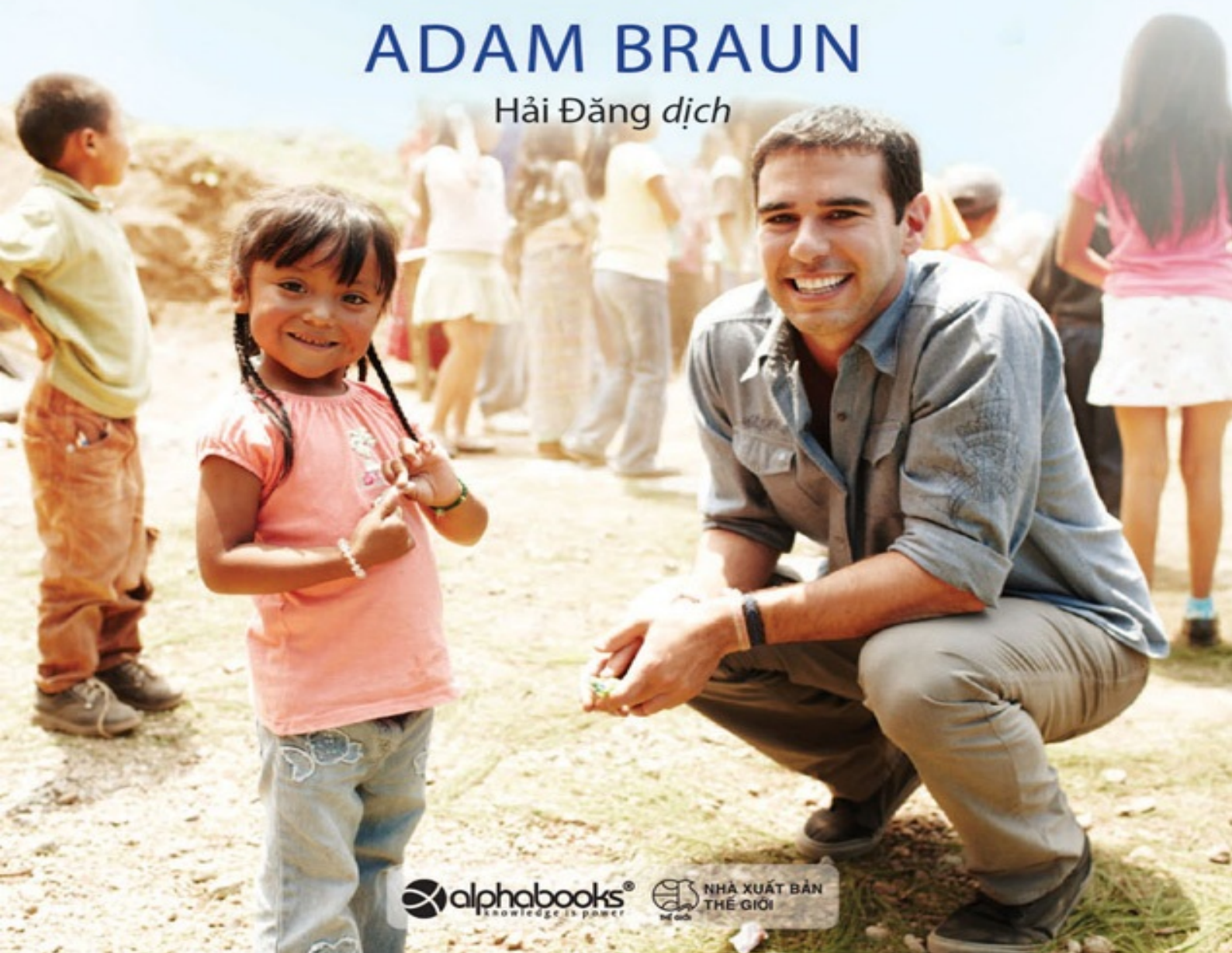
The Promise of a Pencil

# LỜI HỨA VỀ MỘT CÂY BÚT CHÌ

Hành trình từ 25 đô-la đến 250 trường học dành cho trẻ em trên  
toàn cầu và câu chuyện phi thường của một CEO nuôi chí thay  
đổi thế giới bằng giáo dục

ADAM BRAUN

Hải Đăng dịch



## Giới thiệu

Lời tâm niệm 1. Sao phải bình thường?

Lời tâm niệm 2. Hãy ra khỏi vùng trời bình yên

Lời tâm niệm 3. Hãy nhớ rằng ta có một mục đích

Lời tâm niệm 4. Mỗi chiếc bút chì đều mang trong mình một lời hứa

Lời tâm niệm 5. Hãy làm những điều nhỏ nhất nhưng khiến người khác cảm thấy lớn lao

Lời tâm niệm 6. Du khách vẫn cảnh còn lữ khách kiếm tìm

Lời tâm niệm 7. Xin phép là hỏi xin sự khước từ

Lời tâm niệm 8. Hãy nắm lấy những khoảnh khắc lóe sáng

Lời tâm niệm 9. Những ước vọng lớn lao đều bắt đầu từ những hành động nhỏ nhất, phi lý

Lời tâm niệm 10. Tập khiêm nhường thay vì ngạo mạn

Lời tâm niệm 11. Muốn trở thành ai, hãy học cách nói của người đó

Lời tâm niệm 12. Hãy đi có mục đích

Lời tâm niệm 13. Khi tôn vinh người khác, ta sẽ thấy hạnh phúc

Lời tâm niệm 14. Đi tìm những điều bất khả

Lời tâm niệm 15. Hãy chỉ tập trung vào một người trong mỗi phòng

Lời tâm niệm 16. Hãy đọc những biển báo dọc đường

Lời tâm niệm 17. Tách ra để kết nối

Lời tâm niệm 18. Đừng bao giờ chấp nhận câu trả lời “không” từ một người không thể nói “có”

Lời tâm niệm 19. Hãy để chuẩn mực dẫn dắt thay vì nhu cầu

Lời tâm niệm 20. Không thể “lộng giả thành chân” được

Lời tâm niệm 21. Chỉ có duy nhất một cơ hội vào lần gây ấn tượng đầu tiên

Lời tâm niệm 22. Thừa nhận thất bại

Lời tâm niệm 23. Học cách chốt vấn đề

Lời tâm niệm 24. Thay lời nói để đổi giá trị

Lời tâm niệm 25. Mục đích khi đã được nhận ra là mục đích đã được xác định

Lời tâm niệm 26. Hãy ở bên những người giúp ta tốt đẹp hơn

Lời tâm niệm 27. Mềm yếu là thiết yếu

Lời tâm niệm 28. Hãy lắng tai nghe những tiếng đồng vọng với mình

Lời tâm niệm 29. Nếu giấc mơ của bạn không khiến bạn phải sợ, thì hẳn là nó chưa đủ lớn

Lời kết. Hãy biến cuộc đời bạn thành một câu chuyện đáng kể

# Giới thiệu

Vào một chiều thu nắng đẹp ngay trước sinh nhật lần thứ 25 của mình, tôi ghé vào một ngân hàng lớn ở thị trấn. Lúc này, tôi đang sở hữu tất cả những gì mà tôi từng cho là sẽ khiến mình hạnh phúc – công việc, căn hộ, cuộc sống mơ ước. Tủ quần áo của tôi chật cứng những bộ com-lê công sở ấn tượng, tấm danh thiếp in tên của một công ty danh giá, khiến tôi đi đâu cũng được trọng vọng. Trông tôi giống một thanh niên đang trên đúng con đường cần đi, tạt qua ngân hàng để ký gửi khoản tiền lương hàng tháng của mình.

Nhưng từ sâu thẳm lòng mình, tôi không còn ham mê cuộc sống mà tôi đã tạo ra. Mục đích duy nhất mà tôi phụng sự lúc này chỉ là tư lợi. Niềm hạnh phúc của tôi đã phai nhạt dần theo thời gian dù hiếm khi tôi để lộ điều đó ra ngoài. Luôn có giọng nói văng vẳng bên tai khiến tôi trằn trọc mỗi đêm, nhủ tôi rằng nếu không tìm được ý nghĩa đích thực cho cuộc sống, tiền bạc sẽ chẳng còn giá trị gì. Nó nói với tôi, tôi sẽ tìm được sự viên mãn hơn nhiều nếu đong đếm cuộc sống của mình bằng mục đích sống thay vì tiền bạc. Và rằng tôi không nên chậm trễ nữa, rằng đây là “thời cơ” để bắt đầu hành trình theo đuổi những giấc mơ lớn của cuộc đời.

Thật lạ, đôi khi ta cảm thấy một khao khát thậm chí còn lớn hơn con người thực của mình. Đó là cảm giác của tôi lúc này. Tôi muốn trở thành một phần của thứ gì đó lớn lao, vượt khỏi tầm với cũng như những tài sản mà đôi bàn tay mình có thể nắm giữ. Dù sợ rời bước khỏi con đường an toàn đến đâu đi nữa, tôi vẫn cần biết chuyện gì sẽ xảy ra nếu tôi dấn thân vào một địa hạt mới, nơi ẩn chứa khát vọng và những cơ hội bất tận.

Điều đáng sợ nhất là tôi không phải là một doanh nhân thành đạt chuyên gây dựng rồi bán các công ty của mình. Tôi cũng không có một sự nghiệp lâu dài đủ để chứng minh rằng tôi thành công. Tôi cũng không có hàng triệu đô-la để yên tâm về tài chính. Tôi chỉ là một gã trai bình thường với 25 đô-la giắt túi và muốn chứng minh rằng ai cũng có khả năng làm thay đổi thế giới bất kể họ bao nhiêu tuổi, có địa vị ra sao hay đến từ nơi nào. Vì thế tôi đã sử dụng khoản tiền ít ỏi đó của mình để mở một tài khoản mới với hy vọng một ngày nào đó tôi có thể xây dựng được một ngôi trường. Tất cả những gì diễn ra sau đó đều là thành quả của bước đi đầu tiên này. Niềm tin vô hình đó đã lan ra, mở rộng sang



các nền văn hóa và lục địa khác.

Kể từ đó tôi đắm mình vào lĩnh vực giáo dục toàn cầu. Tôi tin rằng bất kể bạn xuất phát từ đâu trong đời, nó cũng không ảnh hưởng đến điểm đích mà bạn sẽ chạm tới. Và rằng, chẳng có công cụ nào có thể mở khóa khả năng một người có thể thay đổi vị trí của chính mình trong đời dễ dàng hơn là việc cho họ tiếp cận một nền giáo dục có chất lượng. May mắn là chúng ta có khả năng mang lại cho mọi trẻ em trên thế giới một nền giáo dục chất lượng ngay bây giờ. Chúng ta không tìm kiếm một loại vắc xin diệu kỳ hay dò tìm một nguồn tài nguyên bí ẩn nằm sâu dưới lòng đất mà nhiều khả năng là không tồn tại. Ngay lúc này, chúng ta đã có tất cả các công cụ cần thiết trong tay. Thế nhưng, vẫn có đến 57 triệu trẻ em không được đến trường và hàng triệu trẻ khác đang ngồi trong lớp học mỗi ngày, mà không thể đọc thông viết thạo.

Giáo dục là một vấn đề không đơn giản, đòi hỏi một loạt các giải pháp phức hợp. Chẳng có giải pháp đơn giản nào cho vấn đề giáo dục trẻ em trên thế giới, song cuộc khủng hoảng giáo dục toàn cầu vẫn luôn là vấn đề có khả năng giải quyết nhất và là vấn đề nhân quyền quan trọng trong thời đại chúng ta. Nhờ biết rằng cuộc khủng hoảng này có thể giải quyết, tôi đã có được niềm hy vọng và mục đích sống. Tuy nhiên, không một cá nhân nào có thể tự mình giải quyết các vấn đề toàn cầu. Thay vào đó, chúng ta cần đến một nỗ lực tập thể, và mỗi người đều giữ một vai trò không thể thiếu trong nỗ lực ấy.

Câu chuyện này sẽ cho bạn biết những gì sẽ xảy ra khi bạn thừa nhận rằng mình có thể trở thành một người hơn bản thân mình hiện tại, và rằng bạn không cần phải có những nguồn lực lớn lao mới tạo ra được sự khác biệt trên thế giới. Đó là câu chuyện về những gì có thể mở ra khi cảm hứng đến và bạn nhận ra rằng phần thưởng có được nhờ sống có mục đích vô cùng phong phú và lâu bền. Đó là câu chuyện về cuộc đời tôi (dù tôi đã thay đổi tên của một số nhân vật do yếu tố riêng tư), nhưng đây cũng có thể là câu chuyện của bất kỳ ai.

Mỗi chương trong 30 chương của cuốn sách này đều được đặt tên bằng một câu chú. Những câu chú này là những tám biển dẫn lối chỉ đường cho tôi khi phải đối mặt với những quyết định lớn nhỏ trong cuộc đời. Chúng đã trở thành những chân lý thiết yếu đối với tôi. Tôi viết chúng ra đây với hy vọng thúc đẩy, sẽ chia chúng với mọi người và chúng sẽ được áp dụng theo những cách thức giúp mỗi người vững bước trên hành trình của riêng mình. Mỗi câu chuyện có một ý nghĩa riêng nhưng khi được đặt cạnh nhau, chúng tạo nên một lộ trình mà tôi mong có thể giúp bạn biến ước mơ của mình thành hiện thực.

Nếu một trong những câu chuyện ở đây nhen lên thứ gì đó trong

bạn, hãy lắng nghe cảm giác thôi thúc mà lý trí thì khuyên nhủ phớt lờ còn con tim lại thôi thúc dần bước. Sự khác biệt lớn nhất giữa người sống với những ước mơ của mình và những người ôm mộng là quyết định biến tia lửa động lực đầu tiên thành hành động ngay lập tức. Hãy bước bước nhỏ đầu tiên, rồi đi theo dấu chân mà bạn muốn để lại phía sau. Ai cũng có một động lực thực hiện một cuộc biến chuyển to lớn thôi thúc trong lòng ngực. Tôi hy vọng cuốn sách này sẽ giúp bạn tìm thấy động lực ấy của mình.

**D**ù chưa bao giờ chính thức phân chỗ ngồi ở bàn ăn, nhưng chúng tôi luôn biết mình phải ngồi đâu trong bữa tối ngày thứ Sáu. Cha tôi ngồi ở đầu bàn, anh trai tôi và tôi ngồi bên phải ông, còn em gái và mẹ tôi ngồi bên trái. Chúng tôi thường có vài người bạn và họ hàng đến dùng bữa cùng. Những thành viên tham dự có thay đổi đôi chút giữa các tuần nhưng sự nhiệt tình trong cuộc tranh luận thì vẫn nguyên như thế. Và thường thì, sức nóng luôn đến từ vị trí đầu bàn.

Ở thị trấn quê tôi, cha tôi nổi tiếng là một người cha đáng sợ. Ông tham gia huấn luyện và chơi gần như mọi môn thể thao với cường độ cao không ai sánh được – bóng rổ, bóng chày, bóng đá – ông chơi tất. Ông cảm thấy bọn trẻ ở quê tôi được nuông chiều thái quá và muốn chắc rằng chúng phải biết điều đó: “Thôi ngay cái trò ẻo lả đó đi!” Ông thường hét lên như thế vào mặt những đứa nhóc 12 tuổi trong đội bóng rổ của tôi. Khi ông khen ngợi chúng tôi, những lời khen ấy cũng được đưa ra một cách thận trọng và luôn có ẩn ý sâu xa. Ông muốn chúng tôi xứng với lời khen đó – bằng tinh thần thép và sự kiên trì nỗ lực. Thế nên, hầu hết bọn trẻ đều vừa quý trọng vừa sợ cha tôi. Ông là mẫu người tuân thủ kỷ luật kiểu cũ và không ngại để mọi người biết điều đó.

Khi anh em chúng tôi bước vào tuổi ảm ương mới lớn, ông có một bộ những “mật ngữ” và dùng chúng để cảnh báo chúng tôi sắp sửa đi vào “khu vực cấm”. Ông sử dụng mật ngữ trong các cuộc trò chuyện, ở bàn ăn hoặc ở nơi công cộng để ám chỉ, “Đây là cảnh báo cuối cùng cho con đây, đừng thử sức nhẫn nại của cha thêm nữa!” Anh trai tôi, Scott, là mẫu con trai trưởng điển hình; anh ấy thích trêu tức cha tôi. Mật ngữ dành cho anh ấy là “Cream – Kem”, của tôi là “Ice – Đá” và em gái tôi, Liza, là “Sundae – Kem trộn trái cây”. Nếu tất cả chúng tôi đều cư xử không phải phép, khiến mẹ tôi khó chịu và chuẩn bị “xử” chúng tôi, cha tôi chỉ cần quát: “Đá, Kem, Kem trộn trái cây!” là chúng tôi sẽ dừng lại ngay lập tức. Nhưng khi nghĩ lại, tôi nhận thấy việc là một ông bố giận dữ quát “Đá, Kem, Kem trộn trái cây!” cũng chẳng giúp cha tôi bỏ được cái tiếng “ông bố đáng sợ” trong tâm trí những người bạn của tôi.

Ngay từ hồi đó, chúng tôi đã biết tính khí nóng nảy và kỷ luật nghiêm ngặt chỉ là biểu hiện của tình yêu “yêu cho roi cho vọt”. Ông

muốn mỗi chúng tôi đều phải nỗ lực hết mình – và ông đã làm được điều đó. Chưa có một huấn luyện viên nào thúc ép tôi nỗ lực hết sức mình như ông. Cha đã để tôi chơi ba trận vào ngày cuối cùng của giải Vô địch bang dành cho lứa tuổi 14 trong tình trạng sốt cao bởi ông biết tôi muốn giành chiến thắng trong giải đấu đến nhường nào. Cha sắp sẵn những trụ hình chóp dưới tầng hầm để sau bữa tối, tôi có thể tập lừa bóng trong bóng tối. Kết quả thật bổ công. Và khi ngẫm nghĩ xem điều gì luôn thôi thúc anh em tôi nhiều nhất, tôi nhận ra, nó chẳng ở đâu xa mà chính là ở câu nói cha vẫn thường dùng, câu nói cho phép và yêu cầu chúng tôi làm gì cũng phải làm cho thật khác biệt. Ông thích nhắc nhở chúng tôi rằng, “Người nhà Braun thì phải khác.”

Anh em tôi biết rằng một số ông bố bà mẹ trong vùng thường thưởng cho con cái mỗi khi chúng đạt điểm tốt. Có khi cả 100 đô-la cho điểm A, 75 đô-la cho điểm B, 50 đô-la cho điểm C, v.v... Khi tôi đòi cha mẹ thưởng gì đó cho kết quả học tập của mình, yêu sách đó bị dập đi ngay lập tức.

“Paul Mazza vừa được cha mẹ cậu ấy thưởng cho 150 đô-la vì được điểm cao. Con có được thưởng gì không ạ?” tôi hỏi.

“Nhà Braun thì phải khác. Con được bố mẹ tuyên dương,” cha mẹ nói.

Trong suốt dịp Lễ hội Ánh sáng (Hanukkah), thay vì nhận được quà vào cả tám đêm, chúng tôi chỉ được nhận quà trong bốn đêm, còn quà của bốn đêm còn lại được cha mẹ quy đổi và thay chúng tôi đóng góp cho một tổ chức từ thiện. Khi chúng tôi hỏi tại sao một nửa số quà tặng trong dịp lễ Hanukkah lại được đóng góp cho tổ chức từ thiện mà không phải là quà của chúng tôi, cha mẹ tôi trả lời bằng một câu quen thuộc rằng, “Bởi nhà Braun thì phải khác.”

Hầu hết bạn bè của chúng tôi đều có những món đồ chơi công nghệ cao và trò chơi video, nhưng anh em chúng tôi được cha mẹ khuyến khích đọc sách hoặc ra ngoài chơi. Mọi lời nài xin và cự nự của chúng tôi đều gặp đúng một phản ứng: “Nhà Braun thì phải khác.” Cha tôi không nghĩ chúng tôi là những đứa trẻ giỏi giang hơn, ông chỉ muốn chúng tôi phải giữ mình theo một tiêu chuẩn cao hơn.

Câu nói này không chỉ được dùng để lý giải cho cách nuôi dạy con khác biệt của cha mẹ tôi, mà còn để chúc mừng chúng tôi khi chúng tôi dũng cảm chọn con đường chông gai hơn để dần bước. Nếu chúng tôi đứng lên bênh vực một người bạn cùng lớp bị bắt nạt, cha mẹ sẽ cổ vũ chúng tôi bằng câu nói: “Các con biết sao các con làm vậy không? Vì nhà Braun thì phải khác.” Bọn trẻ con chúng tôi thường chẳng muốn gì



khác ngoài sự ủng hộ của cha mẹ mình, và chẳng mấy chốc, chúng tôi đã phát triển trong mình một thiên hướng cố hữu – vững tin sống theo những lý tưởng mà họ đã uơm mầm trong chúng tôi.

Hồi học trung học cơ sở và trung học phổ thông, tôi nào mà chúng tôi ra ngoài tiệc tùng, cha tôi lại nói, “Nhớ các Quy tắc của Cha đây”. Các Quy tắc của Cha có nghĩa là: “Đừng làm những gì mà con sẽ không làm nếu biết cha đang nhìn. Hành động như khi cha đang đứng cạnh.”

Những kỳ vọng về sự xuất sắc trở thành kim chỉ nam định hình các giá trị của chúng tôi, và rồi các giá trị đó chi phối những lựa chọn của chúng tôi. Chúng luôn ở đó, như một lời nhắc nhở rằng để đạt được những điều đặc biệt, ta phải luôn giữ mình theo những tiêu chuẩn đặc biệt, bất kể người khác có nghĩ gì đi nữa. Cha tôi thậm chí còn đi xa đến mức làm hẳn chiếc biển báo có nội dung “YBNML”, mà những đứa bạn sợ sệt ở cùng trường phổ thông với chúng tôi luôn dịch là “Why be an animal – Sao lại là một con vật?” Nhưng ý nghĩa thực sự của nó lại là “Why be normal – Sao phải bình thường?”

Sự quyết liệt và niềm tin vào sức mạnh của sự bất tuân lẽ thói ở cha rõ ràng là từ những trải nghiệm của ông bà nội tôi mà ra. Năm 14 tuổi, bà nội Eva, (chúng tôi thường gọi bà là Ma) và 27 thành viên trong gia đình gồm cả cụ ngoại và người em gái 12 tuổi của bà buộc phải rời quê nhà ở Hungary đến một khu ổ chuột cùng với những người Do Thái đồng hương khác. Từ đó, họ được chở đến trại tập trung đáng sợ nhất, Auschwitz, bằng xe chở gia súc. Khi đến nơi, mọi người phải xếp hàng trước các bác sĩ của trại và được lệnh phải bước sang trái hoặc phải. Toàn bộ gia đình Ma nhận lệnh bước sang trái, nhưng vì bà đang ở độ tuổi lao động nên các bác sĩ đã yêu cầu bà bước sang phải. Quá sợ hãi, bà đã than khóc và nhất quyết không chịu rời mẹ và em gái mình. Các lính canh Đức quốc xã đã đánh bà cho đến khi bà bất tỉnh. Khi tỉnh dậy, bà cầu xin các tù nhân khác trong trại nói cho bà biết, bà có thể tìm thấy gia đình mình ở đâu. Với những ánh mắt nhẩn tâm, họ chỉ tay về phía đám khói. Cả gia đình bà đã bị đưa đến phòng hơi ngạt, bị giết và đốt thành tro ngay ngày đầu tiên họ đặt chân đến Auschwitz.

Sau sáu tháng trong trại, phải sinh tồn trong điều kiện sống khắc nghiệt và chứng kiến không biết bao nhiêu người chết ngay bên cạnh mình mỗi ngày, Ma được chuyển sang một trại tập trung mới. Theo lời bà, “trại Bergen-Belsen thậm chí còn khủng khiếp hơn trại Auschwitz. Nó chẳng khác nào địa ngục trần gian.” Nhưng Ma tin rằng cha bà sẽ chờ bà trở về khi chiến tranh kết thúc, và niềm tin rằng bà phải sống để đảm bảo rằng chỉ ít gia đình bà cũng còn một người thân sống sót trở về đã giúp bà vững tinh thần để tiếp tục chống chọi mỗi ngày. Ý thức được

mục đích ấy đã giúp bà sống sót qua những điều kiện khắc nghiệt đã khiến bao nhiêu người khác phải bỏ mạng.

Sau tám tháng bà phải sống ở Bergen-Belsen, chiến tranh kết thúc, những người lính Mỹ giải thoát bà khỏi trại giam. Bà yếu đến nỗi không thể tự ăn, nhưng may sao rốt cuộc chính điều này lại cứu mạng bà vì người ta phải cho bà ăn thật chậm để dạ dày bà dần quen với thức ăn đặc. Bà đã suýt chết vì đói, vì vậy bà luôn tự nhủ sẽ không bao giờ để điều đó xảy ra với những đứa cháu của mình. Sau này, bà bị ám ảnh với việc nhìn chúng tôi ăn. Bà thường bỏ ra nhiều ngày chuẩn bị súp gà, thịt ức, bánh mì kẹp kem và sô-cô-la để chúng tôi có thể ăn no căng bụng trong những buổi tối thứ Sáu. Ngay sau khi chúng tôi ăn hết một món, một phần ăn khổng lồ khác sẽ được tiếp thêm. “Còn có cả món tráng miệng nữa đấy nhé, mấy đứa!” bà vừa nói vừa gật đầu ra vẻ khuyến khích chúng tôi ăn thêm.

Sau khi sức khỏe phục hồi, Ma thực hiện chuyến đi mà bà đã chờ đợi từ rất lâu – trở lại Hungary tìm cha. Trong khi những người khác đoàn tụ với người thân yêu của họ trong nước mất hạnh phúc thì bà lại đứng bơ vơ giữa nhà ga xe lửa ở Budapest. Cụ ngoại chẳng bao giờ xuất hiện. Cụ đã bỏ mạng tại một trại lao động ở Nga. Không một ai xuất hiện. Suy sụp cùng cực, bà gọi điện thoại cho người thân duy nhất mà bà nghĩ có thể còn sống, người chú của bà, và ông đến đón bà về sống cùng.

Vài năm sau đó, chú của Ma giới thiệu bà với một người bạn của ông, Joseph, cũng là một nạn nhân của nạn tàn sát người Do Thái dưới thời Hitler. Ông đã sống một năm tại trại tập trung Dachau, cả hai người em trai và cha ông đều bỏ mạng ở đây. Nhờ sự kiên trì, khả năng thuyết phục của ông và sự thấu hiểu thế nào là mất mát, hai người gắn kết sâu sắc. Joseph Braun nhanh chóng cầu hôn Eva, và sau khi kết hôn, bà sinh được hai người con, một trai, một gái. Người con trai, Ervin Braun, là cha tôi. Năm 1956, khi cuộc Cách mạng Hungary nổ ra, họ lên kế hoạch vượt biên để đến với miền đất hứa Hoa Kỳ. Ông nội tôi (chúng tôi gọi ông là Apu) đã đi tiên trạm, đêm đến ông một mình trốn qua biên giới Hungary rồi sau đó trở lại đón mẹ, các chị em, vợ và các con.

Sau khi chui lủi trên một chiếc thuyền chật ních người nhập cư, lên bờ 13 ngày qua Đại Tây Dương để đến thành phố New York, cha tôi và gia đình đã trải qua đêm đầu tiên trên đất Mỹ trong một trại tị nạn người Do Thái. Với sự hỗ trợ của một tổ chức cứu trợ, họ tìm thấy một căn hộ một phòng ngủ ở Crown Heights, Brooklyn. Ông tôi là kỹ thuật viên nha khoa chuyên làm răng giả, còn bà tôi làm việc trong một xưởng dệt may bóc lột sức lao động. Suốt 10 năm trời, bà đã làm việc với thù lao một đô-la/ngày, dệt hàng may mặc trong điều kiện lao động

khắc nghiệt để các con và các cháu sau này có cuộc sống tốt đẹp hơn.

Cha tôi đã học nói thứ tiếng Anh chuẩn nhờ cần mẫn học cách người Mỹ phát âm qua các chương trình truyền hình như *The Lone Ranger* và *The Little Rascals*. Ông là một học sinh xuất sắc, được học vượt lớp tám và vào học trường Trung học Khoa học Bronx. Ông bà tôi ai cũng sợ đứa con trai duy nhất bị thương, nên không cho phép cha tôi tham gia bất kỳ đội thể thao nào. Thế nhưng, cha tôi luôn chờ ông bà tôi đi làm, sau đó lên ra ngoài để chơi bóng rổ và bóng đá ở các sân chơi trong thành phố.

Theo lời kể của cha, ông bà tôi muốn cha trở thành một nha sĩ thành công. Sau khi hoàn thành chương trình Cao đẳng trong ba năm, cha đã chọn ngành Nha khoa của Đại học Pennsylvania, tại đây ông gặp một người phụ nữ làm thay đổi quỹ đạo cuộc đời mình: mẹ tôi, Susan, cô gái quê đến từ một thị trấn nhỏ ở Catskills. Ông ngoại tôi, ông Sam, đã trốn khỏi Ba Lan để lánh khủng bố ngay trước khi nạn diệt chủng người Do Thái diễn ra, nhưng ông đã qua đời khi mẹ tôi 11 tuổi. Bà ngoại tôi, bà Dorothy, một mình nuôi nấng và dạy dỗ mẹ tôi trong sự đề cao đạo đức và trách nhiệm công dân. Từ mà mẹ tôi thích nhất là từ *chính trực*, vì đó là đức tính mà bà được dạy là phải trân trọng nhất.

Cuối tuần đầu tiên khi mẹ tôi mới vào năm thứ nhất ở Upenn, cha tôi đi dự một bữa tiệc ở trường, tại đó ông gặp Lynn, chị gái bà. Ngày hôm sau, ông thấy ai như Lynn đi xuống cầu thang và lên tiếng gọi. Nhưng đó không phải là Lynn; đó là mẹ tôi, Susan. Bà đã hớp hồn ông. Ông bắt đầu theo đuổi bà từ đó, và sau buổi hẹn hò đầu tiên, ông nói với bạn bè: “Tôi sẽ kết hôn với cô gái ấy”. Ông thậm chí còn viết điều đó ra một tờ giấy và bỏ nó vào chiếc chai rỗng đặt trên nóc lò sưởi, và nó vẫn ở đó cho đến khi ông mở nó cho bà xem vào đám cưới của họ.

Khi cha mẹ tôi sẵn sàng cho việc mở phòng nha riêng, họ cùng nhau lên một danh sách những điều mình mong muốn nhất và đánh giá từng cộng đồng xung quanh theo thứ tự tương ứng. Giáo dục là tiêu chí quan trọng nhất, và Greenwich, Connecticut là nơi có những trường công tốt nhất. Thành phố này vừa là cái nôi của văn hóa tình nguyện mà mẹ tôi mong muốn, vừa có sự đa dạng ngày càng tăng mà cha tôi muốn các con mình được tiếp xúc. Họ đã vay tiền mua một mảnh đất ở Cos Cob, khu phố từng là của dân cổ xanh, người Ý, nơi sinh sống của những người lao động thời vụ đã góp một tay xây dựng các tòa nhà ở thành phố này trong những năm 1950. Nhà tôi chuyển về đây khi tôi còn là một cậu bé con, và đây là nơi diễn ra những ký ức đầu đời của tôi.

Khi vào trung học, tôi chơi bóng rổ quanh năm. Thế rồi một dịp cuối tuần nọ, có hai anh chàng người châu Phi cao to gia nhập đội của tôi để

chuẩn bị cho một giải đấu mùa hè ở Albany. Họ cao hơn hẳn những người khác, Sam cao cỡ 2m còn Cornelio cao cỡ 2,1m – nhưng tôi thấy ngay được sự ấm áp và chân thành ở họ. Họ là bạn bè thời thơ ấu, đến từ Mozambique và càng thấy gắn bó hơn với nhau trên chuyến đi đến Hoa Kỳ tìm kiếm cơ hội học tập.

Trong giải đấu cuối tuần, chúng tôi nhanh chóng trở thành bạn. Trên đường từ Albany về nhà, Sam và Cornelio hỏi liệu họ có thể ở lại nhà tôi năm ngày để đi đấu vào cuối tuần sau luôn không. Chúng tôi vui vẻ đồng ý bởi chúng tôi luôn chào đón các đồng đội, bạn bè và người thân đến nhà. Nhưng khi giải đấu thứ hai kết thúc, họ đã hỏi cha tôi, “Chúng cháu có thể ở lại thêm tuần nữa không ạ?”

Sam và Cornelio đáng lẽ sẽ phải sống ở Philadelphia, nơi họ đã ở suốt tám tháng qua. Nhưng họ nhất quyết không trở lại đó – thậm chí chỉ để dọn đồ. Khi chúng tôi hỏi tại sao, họ kể cho chúng tôi nghe họ đã bị rủ rê sang Mỹ với một lời hứa dối trá về một nền giáo dục tuyệt vời ra sao. Gia đình họ đã đầu tư 1.000 đô-la mua vé máy bay cho họ, nhưng khi vừa đặt chân đến Hoa Kỳ, họ đã bị lừa vào một căn hộ tạm bợ trong một khu ổ chuột ở Nam Philadelphia. “Trường học” mà họ được cho là sẽ theo học chỉ là một lớp học duy nhất nằm ở phía sau của một nhà thờ xập xệ. Sáng sớm, một ông thầy bước vào lớp, phát sách giáo khoa cho 25 nam sinh trong lớp, rồi đi đâu mất dạng. Trường chỉ là một bức bình phong để một huấn luyện viên bóng rổ đội lột nghệ sĩ tuyển mộ cầu thủ. Ông ta đã dụ họ đến Hoa Kỳ, sau đó gửi họ vào các trường được liên kết với các công ty giày, tùy theo công ty giày nào trả cho ông ta nhiều tiền hơn. Nếu một trong những cầu thủ này đưa được đội vào giải NBA, công ty giày tài trợ sẽ có lợi thế, nhưng không ai trong số những đứa trẻ này được học trung học tử tế trong suốt thời gian này.

Tuần thứ hai họ ở nhà chúng tôi, anh trai tôi từ trường đại học về nhà và lái xe đưa Sam cùng Cornelio đến trường Trung học Greenwich, ngôi trường công lập mà tôi hiện đang theo học lúc đó. Mắt họ sáng lên. Họ đã đi hàng ngàn dặm để được vào học tại một ngôi trường lớn. Họ nhìn thấy cơ hội thực hiện giấc mơ Mỹ của mình và đã nhờ chúng tôi đứng ra làm những người giám hộ hợp pháp cho họ tại Hoa Kỳ để họ có thể theo học trường trung học công lập ở chỗ chúng tôi.

Do xuất thân là một người nhập cư, nên câu chuyện của hai chàng trai đã khiến cha tôi vui lòng. Chúng tôi đã cho hàng trăm đứa trẻ ở lại nhà mình qua đêm, nhưng ở Sam và Cornelio có điều gì đó đặc biệt. Cả hai đều thật thà và khiêm nhường, và ở họ có sự chính trực, một giá trị mà gia đình tôi rất coi trọng. Mẹ và em gái tôi đã hoàn toàn bị họ lấy lòng, còn Scott, người có lịch trở lại Emory, Atlanta mùa thu năm đó,

thì vô cùng háo hức với chuyện này.

Một tối nọ, cha mẹ muốn nói chuyện riêng với tôi. Họ kể cho tôi nghe lời thỉnh cầu của hai chàng trai về việc gia đình chúng tôi tiếp nhận họ và nói rằng quyết định cuối cùng tùy thuộc vào tôi. “Nhiệm vụ của con là kèm cặp, hỗ trợ và giúp các bạn hòa nhập với việc học ở trường. Mùa thu này, con cũng sẽ nộp đơn vào đại học, cha mẹ biết con cũng căng thẳng, và quyết định này sẽ ảnh hưởng đến con nhiều nhất lúc này. Chúng ta thì sẵn sàng đón nhận chúng rồi, nhưng quyết định cuối cùng là ở con.”

Khi xuất thân từ dòng dõi những người sống sót sau nạn diệt chủng người Do Thái dưới thời Hitle, ta sẽ lớn lên với ý thức rằng gia đình mình từng bị tước đi tất cả. Những gì thôi thúc ta tiếp tục sống và rồi thay đổi gần như hoàn toàn cuộc sống của ta là sức mạnh của ý chí, sự nâng đỡ của những người khác và niềm tin vào giáo dục. Sam và Cornelio đã cho chúng tôi thấy sức mạnh của ý chí và khao khát được mở mang đầu óc bằng giáo dục. Họ chỉ cần thêm một chút nâng đỡ từ những người khác mà thôi. Trước đây, đã có nhiều người đưa tay giúp đỡ gia đình tôi mà không màng gì cả, và giờ đây tôi đã có cơ hội để đền đáp lại những tấm chân tình ấy.

Tối hôm đó, tôi nói với cha mẹ rằng tôi cũng muốn các bạn về ở cùng. Cha mẹ tôi nhanh chóng trở thành người giám hộ hợp pháp của Sam và Cornelio tại Mỹ. Họ được vào học tại trường Trung học Greenwich cùng với tôi và em gái tôi – và trở thành hai người anh em mới của chúng tôi từ đó.

Những bữa cơm gia đình quây quần vào mỗi thứ Sáu có chút khác biệt so với trước đây, với hai đứa trẻ châu Phi cao lớn choán hết một góc bàn ăn, nhưng sự biến chuyển thực sự đã diễn ra vô cùng đậm nét trong gia đình của chúng tôi. Cha mẹ tôi đã mang lại cho hai chàng trai một cơ hội tuyệt vời để thay đổi quỹ đạo cuộc đời mình, nhưng thứ mà họ mang lại cho chúng tôi còn lớn hơn nhiều. Họ đã thay đổi chúng tôi. Họ chắc chắn đã làm thay đổi con người tôi.

Lần đầu tiên trong đời, tôi bắt đầu hiểu rõ rằng thế giới bên ngoài các thị trấn và những khu phố mà tôi biết rộng lớn đến nhường nào. Tôi bắt đầu nghĩ về việc sẽ thế nào nếu vị trí của chúng tôi đảo ngược, tôi sinh ra và lớn lên ở Mozambique thay vì họ. Tôi tự hỏi liệu tôi có đủ dũng cảm như họ, có dám xa nhà và mạo hiểm sống ở một vùng đất xa lạ hay không.

Càng biết nhiều hơn về những khó khăn mà họ đã phải vượt qua, tôi càng học được những phẩm chất cần thiết để thay đổi con đường của

mình. Sam và Cornelio là hai chàng trai duy nhất trong đám bạn và những người thân của họ dám từ bỏ cuộc sống có vẻ như đã được sắp đặt sẵn cho mình. Họ đã không chọn con đường đi giống bạn bè mình mà chọn một con đường khác. Và khi làm vậy, họ đã chứng minh được một điều rằng có đấu tranh, có hy sinh và dám nghĩ dám làm, một người có thể thay đổi cuộc sống của mình đến không ngờ.



## Lời tâm niệm 2.

### Hãy ra khỏi vùng trời bình yên

**B**ất kể bạn lớn lên ở đâu, bạn sẽ luôn lấy môi trường xung quanh làm thước đo cho mình. Cha mẹ tôi, một người là nha sĩ, một người là bác sĩ chỉnh răng, song phần lớn cha mẹ bạn bè tôi lại là chủ ngân hàng đầu tư, nhà quản lý quỹ đầu cơ và CEO. Từ bé, chúng tôi đã biết rằng trong số các phụ huynh đang ngồi trên khán đài cổ vũ những trận đấu bóng của chúng tôi ở địa phương, có một vài tỷ phú. Khi hiểu rõ rằng cha mẹ của một số bạn kiếm được rất nhiều tiền trong khi số khác thì kiếm được chẳng đáng là bao, tình yêu của tôi dành cho những con số và các cuộc ganh đua sớm biến thành nỗi ám ảnh mới – Phố Wall. Đến khi học phổ thông, tôi đã chăm chăm nhắm đến mục tiêu làm việc trong ngành tài chính và trở thành tỷ phú.

Khi đó, tôi đã tập tọe mở một tài khoản ở E\*TRADE để mua và bán cổ phiếu của Gap và Nike. Năm 16 tuổi, tôi bắt đầu làm việc tại một quỹ đầu tư trong thời gian nghỉ hè, cố gắng tìm hiểu mọi thứ có thể về các thị trường tài chính. Năm 19 tuổi, tôi làm việc tại một quỹ mẹ và đã đến New York, không phải để xem một chương trình giải trí hay mua đồng hồ nhái trên phố St. Mark's Place, mà để ghé qua Sàn Chứng khoán New York và dành thời gian lê la ở sàn giao dịch này.

Trong suốt những năm đó, bản năng khởi nghiệp của tôi dần phát triển, và tôi bắt đầu những phi vụ làm ăn nhỏ lẻ liên tiếp. Công việc “làm công ăn lương” đầu tiên của tôi bắt đầu năm tôi 12 tuổi – đó là một công việc lao động chân tay, dọn sân và chuyển đồ với giá 6 đô-la/giờ. Nhưng tôi nhanh chóng nhận ra rằng với sự lên ngôi của eBay, tôi có thể ghi và bán những chiếc đĩa CD hiếm về các buổi biểu diễn trực tiếp với giá 40 đô-la/đĩa. Tôi ngay lập tức từ bỏ công việc chuyển ghế gấp vào tầng hầm và sớm kiếm được hàng ngàn đô-la một năm nhờ bán đĩa CD khắp cả nước. Cha mẹ tôi luôn nhắc nhở tôi rằng chẳng có bất kỳ quỹ tín thác nào chờ đợi chúng tôi đâu. Nếu muốn có cái gì, chúng tôi phải bỏ công bỏ của ra mua. Vì vậy, tôi chẳng bao giờ cảm thấy thoải mái khi chỉ làm một công việc bình thường. Nếu có một công việc kinh doanh nhỏ nào đó có thể khởi sự được, tôi sẽ liên tục đánh giá xem làm sao có thể thực hiện được nó.

Ước mơ trở thành một chủ ngân hàng đầu tư đã đưa tôi đến khoa

Kinh tế Đại học Brown. Tôi được nhiều trường nhận vào để chơi bóng rổ, nhưng tôi chọn Brown bởi tôi có thể vừa thực hiện ước mơ chơi môn thể thao hạng nhất này vừa theo đuổi ngành học ưa thích. Ngay lập tức tôi bắt đầu tham gia các khóa học về xã hội học, quản lý và tinh thần khởi nghiệp, gồm cả môn Kỹ thuật 90 (thường được gọi là Động cơ 90) của Giáo sư Barrett Heseltine, đây cũng chính là lớp học dẫn đến sự ra đời của công ty nước ép hoa quả Nantucket Nectars. Mỗi sinh viên được yêu cầu viết kế hoạch kinh doanh cho một công ty tiềm năng, và lần đầu tiên tôi bắt đầu tìm hiểu các khía cạnh chính thức của hoạt động quản lý.

Con đường đến với một công việc hấp dẫn trong lĩnh vực tài chính của tôi khá bằng phẳng; tôi là một vận động viên-sinh viên đang trên con đường tiến tới cuộc sống mà tôi hằng mơ ước, với những chiếc xe hơi, du thuyền và một ngôi nhà sang trọng. Tôi làm nhiều công việc ở trường, đội bóng rổ của tôi đang trên đà tiến tới một trong những mùa giải thành công nhất trong lịch sử, mọi thứ dường như đều đi đúng theo ý muốn của tôi. Gia đình và bạn bè nghĩ kế hoạch lớn của tôi đã đầu vào đây, nhưng trong thâm tâm, tôi bắt đầu tự vấn nhiều hơn về ý nghĩa cuộc sống, thay vì tiền bạc.

Cuối năm thứ hai, có một lần tôi đến ký túc xá xem một bộ phim mang tên *Baraka* với Luke, một người bạn của tôi. Cậu ấy nói với tôi, “Đây là bộ phim tuyệt nhất mà tớ từng xem và chắc chắn nó sẽ thay đổi cách cậu nhìn thế giới.”

Trong nhiều ngôn ngữ, *Baraka* có nghĩa là “phước lành”. Bộ phim không có diễn viên chính, không có cốt truyện, và lúc đầu tôi không biết chuyện gì đang xảy ra, nhưng tôi biết nó thật ly kỳ. Bộ phim gồm một chuỗi những khung cảnh được quay từ khắp nơi trên khắp thế giới, với những kỳ quan tuyệt đẹp, xen kẽ với những nghi lễ và phong tục của các nền văn hóa bản địa. Bộ phim trải khắp 24 quốc gia – những tòa tháp điêu tàn ở Indonesia, những cánh đồng chết ở Campuchia, sự hỗn loạn và sắc màu ở Ấn Độ.

Có một cảnh trong đó đặc biệt cuốn hút tôi. Nó bắt đầu bằng hình ảnh một đám đông lội xuống một dòng sông nước trong rất bẩn, cầu nguyện và dâng đồ tế lễ. Một người đàn ông mang thứ gì đó được trang trí cầu kỳ trên vai và có khói bốc lên từ đó. Một người phụ nữ khum đôi tay run rẩy của mình vục lấy một vốc nước sông, tỏ rõ niềm tôn kính trước sự linh thiêng của nó. Lửa cháy rực hai bên bờ sông. Trong những giây cuối cùng của cảnh này, có thứ gì đó cháy đen xuất hiện. Phải mất một lúc tôi mới nhận ra, nhưng nó làm tôi xây xẩm. Có mặt; có chân. Đó là một người bị cháy đen.

Tôi có cảm giác như vừa bị ai thúc vào bụng. Tôi không biết cảnh này được quay ở đâu hay tại sao nó lại xảy ra, nhưng tôi biết nó có thật, và nó có ý nghĩa quan trọng về mặt tâm linh. Tất cả những gì tôi có thể nghĩ được là, *Nếu tất cả những gì mình thấy trong bộ phim này thực sự đang xảy ra ở đâu đó trên hành tinh này, ngay bây giờ, lúc này đây, trong khi mình đang ngồi trong phòng ký túc xá này, thì mình cần đến đó, chứng kiến tận mắt.* Làm sao tôi có thể lớn lên ở Connecticut, học đại học ở Rhode Island, và sau đó đến New York mà không thấy những nền văn hóa khác ngoài nền văn hóa của mình?

Tôi mua đĩa phim và mời những người khác đến xem cùng. Mỗi lần xem phim, tôi lại phát hiện ra thứ gì đó mới mẻ, và vì thế, tôi càng khao khát khám phá thế giới rộng lớn vượt ra khỏi môi trường hạn hẹp quanh mình.

Tôi tìm kiếm trên mạng địa điểm diễn ra cảnh quay dòng sông linh thiêng kia và phát hiện ra nó ở Varanasi, thủ đô tâm linh của người Ấn Độ. Thành phố nằm bên bờ trái sông Hằng, dòng nước linh thiêng nhất Ấn Độ. Bản thân con sông đã được coi là một vị thần, và theo truyền thuyết Hindu, chính thần Shiva là người đã tạo ra vùng này. Những người Hindu trẻ tuổi thì gột sạch tội lỗi của mình trong dòng nước thiêng, còn những người già và những người mắc bệnh thì mong được chết ở Varanasi như một cách để đến được cõi niết bàn. Tôi biết tôi cần phải đến đó.

Tôi bỏ đội bóng rổ với lý do cần thời gian dành cho bản thân, bắt đầu tìm hiểu về thế giới tâm linh và đức tin của mình. Tôi muốn tìm hiểu lý do tại sao tôi nên tin vào tôn giáo của mình hơn tất thảy những tôn giáo khác, vì vậy hằng tuần, tôi bắt đầu đến gặp một giáo sĩ Do Thái để nghiên cứu kinh Torah. Tôi cũng bắt đầu nghiên cứu sâu các tín ngưỡng khác, dành nhiều thời gian lên thư viện, nơi mỗi tháng tôi tập trung vào việc đọc kinh sách của một tôn giáo khác nhau: Đạo giáo, Ấn Độ giáo, Kitô giáo, Phật giáo, Hồi giáo, v.v... Thay vì cho rằng mọi thứ tôi được dạy đều đúng, tôi đảo ngược cách tiếp cận để thách thức mọi giả định hiện có của mình và chỉ chấp nhận sử dụng chúng nếu tự thuyết phục được bản thân.

Trong khi môi trường trung học khuyến khích học sinh tuân thủ, thì ở đại học, việc nghi vấn những gì mình nghĩ là mình biết là chuyện thường tình, thậm chí được khuyến khích. Đó là một sự thức tỉnh. Lần đầu tiên, tôi bắt đầu khám phá và trân trọng những thói quen và sở thích khác lạ của mình. Tôi đọc những cuốn sách như *On the Road* (*Trên đường*), 1984 và *Man's Search for Meaning* (*Đi tìm lẽ sống*), mỗi cuốn sách đều khuyến khích người đọc thể hiện cái tôi riêng và khám

phá mục đích sống của riêng mình. Âm nhạc mà tôi nghe thay đổi từ các nghệ sĩ pop hiện đại sang các nghệ sĩ mà lời bài hát cũng mạnh mẽ như thứ nhạc cụ họ sử dụng, như Bob Dylan, Richie Havens và Van Morrison. Lời bài hát của họ đã trở thành Thánh kinh của tôi. Tôi bắt đầu thấy rằng thành công trong cuộc đời không phải là đáp ứng kỳ vọng của người khác, mà là đạt đến sự viên mãn của bản thân. Tuổi đôi mươi là thời gian để vừa đón nhận vừa đấu tranh tìm đường trở thành con người mà ta muốn trở thành. Thông qua những cuốn sách tôi đọc, thứ âm nhạc tôi lắng nghe và những cuộc trò chuyện thâu đêm với bạn bè quen thân và cả những người xa lạ, tôi bắt đầu vun đắp cho mình một căn tính tách biệt khỏi những ý thích bất chợt và kỳ vọng của người khác.

Việc bản thân trải qua quá nhiều thay đổi khiến tôi nghĩ đến chuyện năm sau đó sẽ đi ngao du các nước khác một thời gian. Tôi xem xét các địa điểm khác nhau ở Ấn Độ cũng như Nam Phi và Đông Nam Á. Cuối cùng, cha tôi đưa ra gợi ý: “Con nên xem qua chương trình Học kỳ trên biển (Semester at Sea<sup>(1)</sup> [SAS]) xem sao. Một bệnh nhân của cha mới từ đó trở về và say sưa không dứt về nó!”

Lúc đầu tôi bán tín bán nghi nhưng càng tìm hiểu về chương trình tôi càng ấn tượng trước cơ hội được đi du lịch đến 10 quốc gia khác nhau và sau đó tách ra đi du lịch bụi lần đầu tiên trong đời.

Tôi muốn được thử thách. Mặc dù nghe có vẻ lạ, nhưng tôi muốn biết thế nào là sống hoàn toàn không chút tiện nghi. Biết bao nhiêu người tôi ngưỡng mộ – các nhạc sĩ, nghệ sĩ, nhà văn – đã tạo ra kiệt tác trong những giai đoạn khó khăn, khổ ải, chứ không phải trong khoảng thời gian hạnh phúc, viên mãn. Đa số những bài hát tôi yêu thích là những khúc ca được truyền cảm hứng bởi chiến tranh, bởi những tình yêu không được đáp lại, hay những đón đầu, dằn vặt của cuộc sống.

Nhiều người trong chúng ta cả đời sống trong bong bóng quen thuộc – chúng ta bao quanh mình những người chung ý kiến với mình, nói theo cách của mình, nhìn theo cách của mình. Chúng ta sợ phải xa rời môi trường thân thuộc, đó là lẽ tất nhiên, thế nhưng nhờ khám phá những thứ lạ lẫm, chúng ta mới thôi tập trung vào những nhãn mác vốn hạn định chúng ta *là gì* và lên đường khám phá chúng ta *là ai*.

Tháng sau đó, tôi nộp đơn xin tham gia chương trình SAS và được nhận. Tôi không nói với bất cứ ai ngoài cha mẹ bởi tôi biết một số bạn từ thời trung học và cả bạn đại học của tôi cũng sẽ muốn tham gia. Tôi yêu quý và trân trọng họ, nhưng tôi muốn tham gia hành trình này một mình. Tôi muốn xem mình sẽ sống ra sao khi không còn sự quen thuộc

của quá khứ định bước đường tôi đến với tương lai.

Trong những ngày sắp lên đường, tôi đã bồn chồn viết vài dòng nguệch ngoạc vào nhật ký của mình, “Bắt đầu trải nghiệm cuộc đời... Mình sẽ bỏ lại phía sau mọi thứ, những thành kiến, kỳ vọng, những âm ỉm, bạn bè và người thân. Mình không biết 100 ngày này sẽ ảnh hưởng ra sao đến mình, nhưng mình chắc chắn sẽ thay đổi.”

Hành trình tự khám phá bản thân bắt đầu khi vùng trời bình yên của ta khép lại, và vùng trời bình yên của tôi sắp khép lại còn nhanh hơn cả dự kiến của tôi.

Ánh nắng mặt trời chiếu vào cabin của tôi qua một cửa nóc nhỏ, nơi mà chỉ vài giờ trước đó, tôi đã được chứng kiến những cơn sóng cao hàng chục mét dấy lên như núi từ xa. Tôi mở mắt và thấy chiếc giường đang nằm bị ném văng chéo căn phòng mà giờ hỗn độn đến độ tôi không còn nhận ra nổi. Chiếc tủ quần áo nhỏ của tôi, với những ngăn kéo đã được tôi dán kín bằng băng dính để tránh phải nghe tiếng ngăn kéo đóng mở, đã lộn ngược. Quần áo và sách vở ngổn ngang khắp sàn. Chiếc máy ảnh Canon SD300 yêu dấu vỡ tung, nằm lẫn lóc trên đất. Tôi nhìn sang phía người bạn cùng phòng của mình, Jaret, người thường rất lạc quan và luôn chăm chỉ ghi chép nhật ký. Mặt cậu ta tái nhợt và đầy vẻ thẳng thót. Tôi không hiểu chuyện gì đang xảy ra, nhưng tôi biết đó không thể là chuyện tốt lành được.

Nhưng chỉ ít thì cơn đau đầu của tôi cũng đã biến mất.

Tôi quên mang theo thuốc Excedrin PM, do đó, đêm trước, khi bị cơn đau nửa đầu khủng khiếp hành hạ, tôi đã nuốt vội một viên Ambien để ngủ vùi. Tôi không lạ gì các loại thuốc an thần để ngủ bởi tôi luôn dùng chúng để chống lại những cơn mất ngủ từ thời trung học. Ambien không ru tôi ngủ mà khiến tôi ngủ say như chết.

“Chuyện quái gì đã xảy ra ở đây thế này?” tôi hỏi Jaret. Tôi cố đứng dậy, nhưng căn phòng đã nghiêng hẳn về một bên. Chúng tôi bám vào giường.

“Vài giờ qua thật khủng khiếp,” cậu ta nói, khuôn mặt lộ rõ vẻ hoảng sợ. Tôi không nhớ chi tiết, chỉ biết là cậu ta bị đánh thức lúc ba giờ sáng khi các vật nặng trượt khắp cabin – tủ, giường, bàn của chúng tôi – vậy nên cậu ta đã đi ra ngoài hành lang vì nghĩ ở đó an toàn nhất. Hầu hết những người ở cùng dãy cabin với chúng tôi đều làm vậy. Sau một giờ, Jaret trở về phòng cầu nguyện, viết nhật ký và xem tôi thế nào. Rõ ràng là trong khi trời gần như sập xuống thì viên Ambien quả là có tác dụng.

13 ngày trước đó, tôi đặt chân lên tàu MV *Explorer*, bắt đầu hải trình từ Vancouver, British Columbia, háo hức bắt đầu chương trình Học kỳ trên biển. Trong chuyến đi kéo dài 100 ngày này, chúng tôi sẽ đi vòng quanh thế giới, trực tiếp thưởng thức các nền văn hóa trên bốn châu lục.



Đây sẽ là chuyến đi nhớ đời.

Nhưng ngay khi chúng tôi rời cảng, hướng về Hàn Quốc thì biển động. Các luồng áp thấp quét qua rìa phía bắc lạnh lẽo của Thái Bình Dương, khuấy động các vùng nước quanh chúng tôi. Vào mùa đông, những con tàu cũ kỹ của Học kỳ trên biển thường chọn hải trình từ đông sang tây, đắt hơn nhưng lại an toàn hơn, trong khi chiếc tàu mới mà chúng tôi đang đi lại thử vượt qua Bắc Thái Bình Dương.

Mỗi ngày trôi qua, con tàu lắc lư một mạnh hơn, các học viên bắt đầu nhai thuốc chống say như nhai kẹo để hạn chế những cơn nôn nao ở dạ dày. Tuy nhiên, tinh thần của chúng tôi vẫn ở mức cao. Chúng tôi lão đảo sà từ lớp này vào lớp kia, và làm trò về “khả năng đi lại trên boong tàu chao đảo”. Khi những đĩa thức ăn cứ liên tục trượt khỏi bàn trong suốt bữa trưa, chúng tôi phá lên cười phấn khích. Đây quả là một cuộc phiêu lưu. Chúng tôi gồm 650 sinh viên đại học ra nước ngoài trên một con tàu có trọng tải 2.400 tấn, được trang bị động cơ đôi mạnh mẽ. Chúng tôi bất khả chiến bại.

Trên tàu không có ti vi, còn Internet thì cước rất đắt và chậm như rùa, vì vậy hằng đêm chúng tôi tự bày trò tiêu khiển để giải trí. Chúng tôi đọc cuốn cẩm nang du lịch nổi tiếng *Lonely Planet* (Hành tinh cô đơn), chơi những trò thời thơ ấu như Cờ tỷ phú và trò ghép chữ, ngồi tranh luận hàng giờ về các nghệ sĩ guitar và Thượng đế.

Con bão ngày một mạnh hơn, nhưng chúng tôi đặt niềm tin tuyệt đối vào thuyền trưởng Buzz, một thủy thủ dày dạn kinh nghiệm với mái tóc muối tiêu và chất giọng lè nhè kiểu miền Nam. Khi thuyền trưởng Buzz đưa ra chỉ thị, chúng tôi lắng nghe. Và khi ông nói chúng tôi sẽ vượt qua cơn bão ngày càng mạnh này, chúng tôi tin ông.

Thuyền trưởng Buzz cập nhật cho chúng tôi về tình hình thời tiết và tọa độ hằng ngày của tàu. Lúc đó Google Maps chưa phổ biến, vì thế các học viên lo lắng chép lại kinh độ và vĩ độ vị trí hiện tại, sau đó sử dụng chúng để tìm ra vị trí của con tàu trên bản đồ giấy. Có một vị quản lý phụ trách đời sống của học viên, người mà chúng tôi chưa gặp mặt bao giờ, trao đổi với thuyền trưởng Buzz qua bộ đàm vào buổi chiều để cung cấp một loạt các thông tin cập nhật về các thủ tục và diễn biến trên tàu. Do giọng nói nhẹ nhàng của ông và tính chất công việc là “phát thanh viên” vào đêm muộn, nên chúng tôi bắt đầu gọi ông là Giọng hát Mỹ (the Voice). Thường thì sẽ có một âm lớn vang lên để thu hút sự chú ý của chúng tôi – bing bong – và sau đó là giọng ông Giọng hát Mỹ vang khắp tàu.

“Chào các bạn, mời các bạn đón nghe bản tin chiều,” giọng ông

ngâm nga, dù đáng lẽ ông có thể nói, *Các bạn đang lắng nghe Giọng hát Mỹ, chương trình phát thanh “nhiều nhạc hơn lời...”* Nếu thuyền trưởng Buzz và ông Giọng hát Mỹ không lo lắng, thì chúng tôi cũng vậy.

Trong gần hai tuần, chúng tôi đã phải chịu đựng những cơn sóng bạc đầu liên tiếp và đồ đạc bị quăng quật khi cơn nước ngày càng trở nên hung hãn. Ngay trước khi mặt trời ló rạng vào ngày thứ 13 chúng tôi lên bờ trên biển, tại vùng nước cách bờ biển Alaska khoảng 700 dặm, khi mà tôi vẫn ngủ như chết do tác dụng của thuốc Ambien, cơn bão của chúng tôi đã bơi thẳng vào giữa ba cơn bão lớn. Ngay sau khi tôi thức dậy, tiếng ông Giọng hát Mỹ lách cách trên hệ thống loa.

*Bing bong.*

“Chào các bạn,” tiếng ông Giọng hát Mỹ vang lên mệt mỏi như thể cả đêm ông đã không ngủ. “Chúng ta đang gặp phải thời tiết vô cùng xấu, vì vậy chúng tôi yêu cầu tất cả mọi người mặc áo phao và ở yên trong phòng. Chúng ta đang gặp phải những cơn sóng cực lớn nên đây chỉ là một biện pháp phòng ngừa để đảm bảo sự an toàn của tất cả các bạn. Một lần nữa, chúng tôi yêu cầu các bạn mặc áo phao và ở yên trong phòng.”

Jaret và tôi nhìn nhau, cười gượng, chúng tôi lục tìm chiếc áo phao neon phiên phức trong tủ đồ. Vào đêm rời Vancouver, tất cả các học viên đã được tập hợp lại để tham gia diễn tập tại các “chốt tập trung” đã chỉ định, đây là nơi chúng tôi phải có mặt trong các trường hợp khẩn cấp. Ở đây, chúng tôi tập lên xuồng cứu sinh buộc phía ngoài thân tàu. Khoác áo phao lên người, chúng tôi nghịch ngợm bật đèn nhấp nháy trên áo và chọc cười nhau, vì chúng tôi ai cũng cố tỏ ra thật sành điệu trong đêm đầu tiên của cuộc hành trình. Tất cả chẳng khác nào hồi chúng tôi học năm thứ nhất đại học, chẳng ai chú ý tới những hướng dẫn được đưa ra.

Lần này không còn là một buổi diễn tập nữa, dù vậy chúng tôi vẫn không nghiêm túc lắng nghe hướng dẫn. Khi Jaret và tôi mặc xong áo phao, cả hai đứng trên đệm, nhòm qua cửa sổ nóc để xem những cơn sóng trời lên mỗi lúc một cao hơn. Chúng tôi chồm lên chồm xuống theo cơn tàu suốt một giờ, giống như những anh chàng cao bồi cười trên một con ngựa chưa thuần ở hội chợ tiểu bang – cho đến khi chúng tôi cảm thấy cả con tàu rung lắc mạnh.

“Có chuyện rồi!” Jaret nói.

Khi đó, chúng tôi vẫn chưa biết gì, nhưng sự hợp lực của ba cơn bão đã tạo thành những đợt sóng cao hàng 20m nối tiếp nhau từ xa, lao rầm rập về phía con tàu của chúng tôi. Nó đập vào trụ tàu. Và khi một bức

tường nước đổ ào xuống, nó đánh sập các cửa sổ chống đạn của phòng chỉ huy trên tàu và tràn vào máy cấp điện chính. Nước lạnh tấp vào các bảng điều khiển điện tử, khiến các động cơ bị chết và thiết bị định vị bị sập.

*Bing bong.*

Tiếng ông Giọng hát Mỹ nghe như thể ông vừa dồn hết tốc lực cho cuộc chạy marathon. Ông hóp lấy hơi sau mỗi câu thông báo khẩn cấp.

“Mọi người chú ý! Hãy lập tức di chuyển lên tầng năm hoặc vị trí cao hơn! Không được đi thang máy! Hãy giúp phụ nữ và trẻ nhỏ lên cầu thang. Mặc áo phao và *đến các chốt tập trung đã chỉ định ngay lập tức!*”

Tôi thở hắt ra như có thứ gì đó chẹn vào ngực. Dịch trong dạ dày trào ngược lên cổ, chân tôi run rẩy và chẳng còn chút sức lực nào để đứng vững.

Theo những gì tôi có thể nhớ được từ cuộc diễn tập, những chiếc xuồng cứu sinh treo lủng lẳng ngoài thân tàu là cách duy nhất để chúng tôi có thể ra khỏi tàu. Dựa vào tình thế hiện nay, chúng tôi chẳng thể nào ra ngoài và leo được lên xuồng, và ngay cả khi có ra được, thì bất cứ chiếc xuồng hơi nào cũng sẽ bị lật úp gần như ngay lập tức. Gần như không có kế hoạch khả thi nào để thoát khỏi tình huống nguy cấp này.

Tôi nghĩ bụng, *Mình chết chắc rồi! Chỉ trong hai giờ nữa thôi là mình sẽ chết chìm trong nước lạnh.* Tôi suy sụp hoàn toàn. Sao có thể như vậy được kia chứ?

*Con tàu này chắc chắn sẽ chìm, tôi nghĩ, mình chẳng thể làm gì để cứu vãn được cả.* Tôi có thể thấy mình càng lúc càng hoảng loạn. *Nhưng tại sao chứ? Chẳng lẽ thời gian mình ở đây có mục đích là thế này ư? Là chết giữa biển ư?* Tôi nhắm mắt lại, cầu xin đấng tối cao mà tôi vẫn cầu nguyện mỗi ngày trả lời những câu hỏi ấy, và đột nhiên một cảm giác bình yên tràn ngập lòng tôi.

Với sự xác tín tuyệt đối, tôi tin chắc đây chưa phải là thời khắc cuối của mình. Đó là một cảm giác không giống bất cứ trải nghiệm nào của tôi trước đây. Tôi biết chắc mình còn nhiều việc phải làm trong thời gian ở đây, thay vì biến mất trong làn nước lạnh kia. “Chàng trai 21 tuổi bỏ mạng trên biển” sẽ không phải là câu chuyện về tôi. Sẽ không có những buổi cầu nguyện dưới ánh nến hoặc các quỹ học bổng lấy tên tôi. Tôi không chắc mục đích của mình là gì, nhưng tôi ngộ ra rằng nó tồn tại và vẫn chưa được thực hiện. Dù tôi sớm nghĩ đến cái chết, nhưng giờ đây, tôi chắc chắn mình sẽ sống sót.

Tôi chỉ cần tìm ra cách mà thôi.

Tôi nhìn qua cửa nóc một lần nữa để xem mình phải chống chọi lại thứ gì. Chúng tôi đã ở cách đất liền khoảng 700 dặm, đang lênh đênh trên biển Bắc Thái Bình Dương, trời lúc này đang giữa mùa đông – và chúng tôi đang phải vật lộn với những cơn sóng cao ngất. Tôi có khả năng bị hạ thân nhiệt, và một trong số ít những lời khuyên tôi còn nhớ được từ các cuộc diễn tập là mặc quần áo ấm, dài tay nếu đường cùng phải nhảy xuống nước. Tôi xỏ vội chiếc quần tập bóng rổ ở Đại học Brown và một cái áo tập có mũ vào người để giữ ấm. Vừa lúc đó, các bạn tôi, Dave và Reed lao vào phòng tôi.

Cha của Dave là một mục sư, vì lẽ đó chàng ta rất sùng đạo. Reed, một người gốc Texas, là một quý ông miền Nam đích thực. Còn Jaret lại là một tín hữu Kitô đến từ Stillwater, Oklahoma. Vì vậy, tôi không chỉ được đồng hành cùng những người anh em mới, mà còn được đồng hành cùng cả những người hào hiệp và truyền thống nữa.

“Ngoài kia hỗn loạn lắm, mọi người tụ tập thành từng nhóm lớn cầu nguyện, ai cũng nghĩ mình sắp chết,” Reed thông báo. Cậu ta và Dave hỏi thúc rằng dù có bất kể vấn đề gì xảy ra, thì nhiệm vụ của chúng tôi là phải thật mạnh mẽ, vững vàng khi hướng dẫn những người khác di chuyển lên cầu thang lên tầng năm và tầng sáu.

“Dù tình hình tồi tệ thế nào,” Reed nói, “bốn đứa bọn mình cũng phải thực sự bình tĩnh và tự tin rằng chúng ta sẽ vượt qua được chuyện này. Mọi người sẽ trông đợi bọn mình hướng dẫn, vì vậy phải ra vẻ thật mạnh mẽ.”

Trước khi đối mặt với sự hỗn loạn điên cuồng ở hành lang, tôi đổi sang mặc một chiếc áo ni dài tay, mỏng và chiếc quần kaki mỏng duy nhất tôi mang theo. Nếu muốn sống, tôi phải bơi; và nếu muốn bơi, tôi không thể mặc quần áo dày và dễ thấm nước.

Tôi nhìn thẳng vào gương, kéo áo lên để lộ hình xăm trên ngực. Hai năm trước, tôi đã xăm ngược các từ *Ani Ma'amin*, có nghĩa là “Tôi tin” trong tiếng Do Thái, lên ngực trái để tôi có thể nhìn thấy chúng đúng chiều trong gương mỗi ngày. Đó là hai từ đầu tiên trong một câu kinh cầu, quả quyết rằng nếu ta làm việc đúng đắn và hành động đúng đắn trong cuộc đời này, ta sẽ được cứu rỗi khi sang thế giới bên kia. Khi xăm những chữ này, tôi tôn thờ và tin vào quyền năng của đức tin trong việc chở che và dẫn lối một người đi qua những thời khắc đen tối nhất của cuộc đời, giờ đây niềm tin vào một quyền năng cao hơn thực sự là sợi dây cứu đăm duy nhất của tôi.

*Ani Ma'amin*. Tôi lặp đi lặp lại hai từ này, cầu xin những người đang

đổi theo tôi che chở, sau đó bước ra ngoài đối mặt với sự hỗn loạn.

Tôi nhập hội với Reed, Jaret và Dave tại các chốt, nỗ lực hết sức để giúp mọi người leo lên các tầng cao hơn trong khi chiếc tàu ngày càng lắc lư dữ dội. Khi mọi người đã an toàn ở trên tầng, tôi leo lên một khu vực kín, trên tầng thứ sáu và ngồi dựa lưng vào thang máy. Cứ hai học viên một nhóm, bắt đầu bám vào nhau như những con gấu ôm chặt nhau, với hy vọng rằng, khi chiếc tàu chồm lên, trọng lượng cơ thể sẽ giúp họ ở yên một chỗ. Tôi vòng tay thật chặt với một bạn gái kế bên, và ngồi sát Jaret và Reed. Phía bên trái tôi, một nhân viên tàu trên 40 tuổi, từng theo tàu *MV Explorer* nhiều năm, bắt đầu lão đảo và khóc, một tay ông ghì chặt cuốn Kinh Thánh vào ngực, tay kia cầm chuỗi tràng hạt. *Nếu ông ấy sợ đến thế, thì hẳn là hoàn cảnh lúc này thực sự tồi tệ lắm.* Tôi nhắm mắt lại và mân mê hình xăm trên ngực.

*Bing bong.*

Là thuyền trưởng Buzz. Ông thông báo chúng tôi sẽ cần tiếp tục chịu đựng cơn bão, thủy thủ đoàn đang cố hết sức để sửa chữa những hư hỏng ở khu vực điều khiển khiến động cơ bị chết. Ông không đề cập đến việc ông cũng đã gửi tín hiệu cấp cứu đến lực lượng tuần dương và các đội cứu hộ đang trên đường đến.

Tiếng khóc, tiếng lầm rầm cầu nguyện và tiếng la hét vẫn tiếp tục khi chúng tôi ngồi chờ hướng dẫn. Tôi ngồi yên vị ở phía ngoài phòng ăn. Để khỏi bị vắng khắp sàn, các học viên nắm lấy những chiếc cọc, thành lan can và ôm nhau – cầu trời con tàu đừng lật ngược. Tàu nghiêng sang một bên cho đến khi chúng tôi đứng là ở song song với mặt nước, rồi vật ngược sang phía còn lại, khiến dao kéo và bát đĩa vỡ xô loảng xoảng trên sàn bếp. Tôi không chắc còn gì đáng sợ hơn thế – mạng sống của chúng tôi đang phải phó mặc vào biển cả; qua những ô cửa sổ đầy nước hoặc những đám mây, chúng tôi biết mình nghiêng một góc bao nhiêu độ so với mặt biển.

Sau vài giờ, một nhóm học viên cho rằng chúng tôi cần phải tìm cách thoát ra khỏi tình cảnh chết người này. Chúng tôi biết mình phải lấy xuồng ra khỏi các cầu trục neo chặt ở phía ngoài. Có một cánh cửa gỗ dẫn ra một lối đi rộng khoảng ba mét với một lan can chắc chắn. Nếu bám chắc, chúng tôi có thể đi ra được phía xuồng cứu sinh chứ? Một người gợi ý chúng tôi nên thử xem sao. Một thủy thủ kéo cánh cửa, gió quét mạnh khiến nó mở toang.

“Đóng cửa lại! Đóng cửa lại!” các học viên khác hét lên.

Lúc này con tàu nghiêng hẳn sang một bên. Chúng tôi bị rơi vào thế như đang leo dốc. Cánh cửa mở lơ lửng ở phía dưới chúng tôi, trông

giống như một miệng hồ dẫn đến dòng nước chết người phía dưới. Các học viên bắt đầu trượt về phía cửa. Nếu ngã, họ sẽ lọt thỏm vào dòng nước biển lạnh cắt da cắt thịt phía dưới. Những tiếng la hét ngày càng to hơn.

Chúng tôi ôm ghì lấy nhau để khỏi ngã, và khi con tàu lắc mình sang phía bên kia, một nhân viên trên tàu đã kịp nắm lấy tay nắm cửa và đóng nó lại. Chúng tôi ngã quỵ, kiệt sức.

Sau vài giờ, con tàu bớt lắc, thuyền trưởng Buzz cũng đã sửa được động cơ đầu tiên; năm giờ sau đó, động cơ thứ hai bắt đầu hoạt động trở lại. Các động cơ không chạy vo vo nhưng những đợt rung lắc giảm hẳn. Chúng tôi lạc quan hơn. Các nhân viên trên tàu bắt đầu phân phát bữa tối, và những ổ bánh mì được làm cách đây cả ngày giúp xoa dịu bao tử cũng như các dây thần kinh của chúng tôi. Cuối cùng, sau bảy tiếng đồng hồ chúng tôi phải khoác áo phao, ngai Giọng hát Mỹ đã trở lại.

*Bing bong.*

“Chào các bạn, bây giờ các bạn có thể trở về phòng mình an toàn. Xin hãy kiên nhẫn khi chúng tôi tìm hiểu phải làm gì với những sự kiện trong ngày hôm nay. Con tàu đang bị hư hỏng nặng, vì vậy hãy cẩn thận với những mảnh kính vỡ xung quanh, và tiếp tục theo dõi thông tin cập nhật.”

Trên đường trở về phòng, tôi ngó nghiêng đồng hồ nát trong sự sợ hãi và lo âu. Các kệ sách trong thư viện từng đặt những cuốn sách hướng dẫn du lịch của Frommer và các tập bản đồ thế giới giờ trông trơn hoặc chỉ còn lác đác một nửa. Bàn ghế vỡ ra từng mảnh, những vụn kính vỡ la liệt khắp sàn. Cây đàn piano lớn lâu đời ở Hội trường chính ở trong tư thế lật úp và hư hỏng nặng.

Tôi thoáng nghĩ đến cảnh những học viên run rẩy đứng lên nổi loạn – đập phá phòng mình, kêu gọi thuyền trưởng Buzz từ chức và yêu cầu chấm dứt Học kỳ trên biển. Thế nhưng, thay vào đó, các sự kiện trong ngày đã kéo tất cả chúng tôi lại gần nhau hơn. Nghịch cảnh thường gắn kết thay vì chia rẽ con người.

Không ai nói nhiều về cơn bão trong 24 giờ sau đó. Chúng tôi rơi vào trạng thái trầm tư mặc tưởng. Nếu có ai đó khóc, một người khác sẽ lại gần an ủi. Một số học viên lặng lẽ tự tổ chức nhau lại thành các nhóm sửa sang lại thư viện và thu gom kính vỡ. Số khác viết nhật ký hoặc gọi điện thoại vệ tinh về nhà để cha mẹ yên tâm rằng họ an toàn. Ngày hôm sau, tôi đi ngang qua hai sinh viên đang chơi cờ bàn và thấy người đi trước mình kêu lên, “Các cậu đang đùa tởm hả? Giờ này mà các cậu còn chơi trò Tàu chiến<sup>(2)</sup> này á? Không đùa đấy chứ?!” Tôi cười sặc sụa. Thật



nhẹ nhõm khi nổi lo lắng qua đi.

Vài ngày sau, chúng tôi thả neo ở Honolulu, bởi động cơ đã hư hỏng quá nặng để đi một mạch đến đích dự kiến ban đầu là Hàn Quốc. Ngay khi chân chạm đất liền, tôi đã quỳ gối xuống và hôn lên vỉa hè nóng bỏng. Trái tim tôi nhảy căng lên khi thấy các gia đình đang vẫy tay và các vũ công hula tươi cười rạng rỡ. Tôi đã an toàn.

Nhưng tôi cũng thay đổi hẳn bởi giờ đây tôi biết cuộc đời mình có một mục đích sống. Một điều rõ ràng nổi lên từ thảm kịch. Khi đối mặt với viễn cảnh về cái chết, có điều gì đó từ sâu bên trong đã vùng lên chiến đấu. Tôi ở đây là có nguyên do. Tôi mê mẩn hình xăm của mình một lần nữa, lần này là để cảm ơn, bởi con tàu MV *Explorer* đang lắc lư ở xa – tả tơi nhưng vẫn nổi.

## Lời tâm niệm 4.

# Mỗi chiếc bút chì đều mang trong mình một lời hứa

**T**hông qua nỗ lực điều phối kỳ diệu của ban quản lý, văn phòng đại diện của Học kỳ Trên biển có thể đảm bảo rằng học kỳ ở nước ngoài của chúng tôi không bị hủy bỏ và đã sắp xếp để chúng tôi có thể tiếp tục khóa học trong khi họ sửa chữa tàu *MV Explorer*. Khi đi từ trạm dừng chân này đến trạm dừng chân tiếp theo, ở trong các khách sạn và nhà nghỉ, nhiều học viên đã sưu tầm các món quà lưu niệm ở mỗi nước. Một số sưu tầm ly rượu có tên của thành phố mà họ dừng chân được khắc bằng tiếng địa phương. Số khác mua mũ hoặc sưu tầm chai bia. Một vài người chụp ảnh với người thú Beanie Babies trước các địa danh nổi tiếng. Chúng tôi là sinh viên đại học, nên mỗi người đều tìm cho mình một món đồ lưu niệm vừa túi tiền để ghi lại nơi mà mình đã đặt chân đến và nhớ về những gì mình đã có được ở đó.

Dù không thích những món đồ lưu niệm lặt vặt, nhưng quả thật tôi cũng muốn sưu tầm thứ gì đó để sau này có thể nhớ lại và trân trọng. Trước khi lên tàu, tôi quyết định sẽ hỏi một đứa trẻ ở mỗi nước, “Nếu em có thể có bất cứ thứ gì trên đời, em muốn có gì nhất?” Việc này cho tôi cơ hội kết nối với ít nhất một đứa trẻ ở mỗi nước. Tôi nhờ các em viết ra câu trả lời của mình, và khi trở về, tôi sẽ làm một tấm bản đồ câu trả lời của các em. Tôi đoán mình sẽ nghe thấy những câu trả lời như “một chiếc tivi màn hình phẳng”, “một chiếc iPod” hoặc “một chiếc xe ô tô xịn”. Tôi nghĩ mình sẽ thu thập được một loạt các câu trả lời tương tự như những gì mà tôi muốn có khi còn bé – món đồ chơi mới nhất, chiếc xe mới cóng hay một ngôi nhà mới rộng rãi.

Khi một cô bé rất đáng yêu ở Hawaii đến gần tôi và hỏi liệu chúng tôi có thể làm bạn không, tôi đồng ý mà không chút do dự. “Nhưng trước hết, anh có một điều quan trọng muốn hỏi em,” tôi nói. “Nếu em có thể có bất cứ thứ gì trên đời, em muốn có gì nhất?”

Em đưa ngón tay lên cằm ra chiều nghĩ ngợi và láu lỉnh liếc nhìn mẹ. “Được khiêu vũ ạ,” em trả lời với một cái gật đầu đầy tự tin.

Tôi cười. “Không, ý anh là nếu em có thể có bất cứ thứ gì trên đời ấy, em muốn có gì nhất?”

Cô bé mỉm cười, giờ thì đã hiểu rõ câu hỏi của tôi. “Được khiêu vũ ă!” Em đáp lại đầy vui vẻ.

“Wow, tuyệt quá!” tôi vừa nói vừa cười lớn. Câu trả lời của cô bé cho thấy rõ sự chân thật. Tôi nhớ lại những khoảnh khắc hạnh phúc nhất trong đời mình và nhận ra nhiều khoảnh khắc trong số đó liên quan đến việc nhảy múa ngẫu hứng – trong lần đầu tiên đi xem buổi hòa nhạc của Michael Jackson, tại bữa tiệc bất ngờ cho sinh nhật lần thứ 40 của cha tôi, trong ngày Hội khiêu vũ hằng năm ở trường, v.v... Những niềm vui thuần khiết nhất luôn ở ngay đó trước tất cả chúng ta, và chúng chẳng liên quan gì đến địa vị, sự công nhận hay khao khát vật chất. Rõ ràng là có nhiều điều tôi cần phải học từ cái nhìn trong sáng của những con người mà tôi gặp trên hành trình, vì vậy tôi quyết định sẽ dành nhiều thời gian đặt câu hỏi hơn là cố gắng đưa ra câu trả lời trong suốt thời gian còn lại của chuyến đi. Lắng nghe bằng cả trái tim là kỹ năng có giá trị hơn nhiều so với việc nói thao thao bất tuyệt.

Tại Bắc Kinh, tôi đã hỏi một bé gái đứng ở gần lối vào Tử Cấm Thành, em mong muốn có thứ gì nhất trên đời, và nhận được câu trả lời, “Một cuốn sách”.

“Thật không? Em có thể có bất cứ thứ gì mà,” tôi thúc giục.

“Một cuốn sách anh ă.”

Mẹ cô bé giải thích rằng em rất thích đến trường, nhưng không có cuốn sách nào. Giấc mơ của đứa trẻ này là có một thứ mà tôi coi là mặc nhiên mỗi ngày.

Ở Kowloon, Hong Kong, tôi hỏi một cậu bé muốn có gì nhất trên đời. Anh trai của cậu dịch câu hỏi của tôi, sau đó dịch giúp câu trả lời: “Một phép màu”.

Dọc sông Mekong ở Việt Nam, tôi đã hỏi một cô bé sáu tuổi nhút nhát xem em muốn có gì nhất. Cô bé lí nhí trả lời trong khi mắt vẫn dán vào lớp bùn nâu, nhão nhoét dưới chân. “Em muốn mẹ khỏe lại. Mẹ em ốm và phải nằm trên giường cả ngày, em chỉ muốn được mẹ dắt đến trường thôi.”

30 ngày sau khi chúng tôi bắt đầu chuyến đi, tôi thức giấc khi những ánh mặt trời đỏ rực bao phủ khắp cảng Chennai, Ấn Độ. Tâm trí của tôi để cả vào việc đến Varanasi.

Sông Hằng ở Varanasi là một trong những con sông bẩn nhất trên thế giới – bị ô nhiễm nặng nề bởi chất thải công nghiệp và sinh hoạt – nhưng cũng là dòng sông linh thiêng nhất. Tôi đã muốn đi bộ dọc theo triền sông kể từ khi xem cảnh tượng trong bộ phim *Baraka*, và trải

nghiệm trong trận bão biển khiến khao khát của tôi càng cháy bỏng. Trong khoảng thời gian dài lê thê khi tôi không biết mình sẽ sống hay chết, tôi đã cầu nguyện nhiều chưa từng thấy. Cảm giác rằng tôi còn có nhiều việc phải làm – tôi có một mục đích sống – chỉ càng trở nên mạnh mẽ hơn. Giờ đây, việc duy nhất tôi phải làm là tìm ra xem chính xác mục đích đó là gì. Tôi nghĩ tôi có thể tìm thấy một vài câu trả lời ở sông Hằng, con sông thiêng của Ấn Độ giáo và là một trong những vùng đất sùng đạo nhất thế giới.

Đêm đầu tiên ở Ấn Độ, tôi bị sốt rất cao. Lúc đến sân bay vào sáng hôm sau, người tôi sưng mồ hôi lạnh và nhiệt độ cơ thể lên đến gần 39,5°C. Tôi để mọi người đi qua trạm kiểm soát an ninh trước, còn mình cố bình tâm và lấy lại sức, tôi sợ rằng nếu mọi người biết tôi bệnh, họ sẽ không để tôi tham gia chuyến đi. Với chiếc ba lô nặng trĩu trên vai, tôi cố nhìn thẳng, và khi đến lượt tôi phải bước qua chiếc máy dò kim loại, tôi nhìn xuống và thấy chân mình liêu xiêu.

Điều tiếp theo tôi biết là tôi nằm ngửa trên sàn, ngược lên thấy hai nhân viên an ninh Ấn Độ đang kêu to. Tôi đã xỉu đi. Hai nhân viên, mỗi người một bên xóc tôi dậy. Nửa tỉnh nửa mê, tôi nghĩ họ đang đưa tôi vào tù. Thế nhưng, thay vào đó họ gỡ ba lô của tôi ra, đặt nó trên băng tải quét tia X quang và đưa tôi đi qua máy dò kim loại. Ở phía bên kia, họ đeo ba lô lên vai tôi và chỉ tôi đến cửa lên máy bay ở phía trước.

Khi tôi đến cửa, một học viên khác tiến lại và hét lên, “Cậu ở chỗ quái nào thế? Cả nhóm đã tìm cậu khắp nơi! Mặt cậu sao thế? Trông như ma ấy. Cậu đổ mồ hôi ướt hết áo kìa.”

Tôi nói với cậu ấy rằng tôi vừa bị xỉu. “Đừng nói cho ai biết,” tôi van nài. Không gì có thể ngăn tôi đến Varanasi. Do ốm quá, nên tôi quyết định tôi sẽ tắm ở sông Hằng khi chúng tôi đến đó. Tôi nghĩ thế này là tệ lắm rồi, mình không thể nào thấy tệ hơn nữa, vì vậy chỉ nước thánh mới có giúp được mình.

Những ngày sau đó, tôi đỡ sốt hơn. Ban đêm, chúng tôi đến ga xe lửa ngoài thành phố Agra, ở đây tôi được tận mắt chứng kiến một điều chưa từng thấy trong đời: từng đám trẻ con chân trần, lấm lem từ đầu đến chân, đi xin tiền và đồ ăn. Chúng quá bé để có thể đi một mình. Tôi nhìn thấy những đứa bé khoảng bốn tuổi bế một đứa khoảng sáu tháng tuổi trong tay và đi xin. Nỗi khốn khổ trên khuôn mặt chúng thật ám ảnh.

Chúng tôi đã được cảnh báo trước rằng việc cho tiền những đứa trẻ ăn xin sẽ biến chúng trở thành công cụ kiếm tiền hiệu quả của những băng đảng xã hội, những kẻ đã tống chúng ra đường phố và kéo dài thời

gian ép chúng ở đó. Một số người trong chúng tôi mua thức ăn cho bọn trẻ, nhưng vẫn cảm thấy bất lực và chán nản. Tôi không biết làm thế nào để giúp chúng. Tôi đã thức cả đêm ngẫm nghĩ về những gì nhìn thấy.

Sáng hôm sau, chúng tôi đến Agra Fort, một ngôi đền mái đỏ tuyệt đẹp trong khuôn viên Taj Mahal. Nhưng tôi không thể để tâm đến các kiến trúc quanh mình. Tâm trí của tôi vẫn luẩn quẩn với suy nghĩ về những đứa trẻ ăn xin trên đường phố, và tôi quyết định sẽ hỏi một trong số chúng câu hỏi của tôi. Chúng chẳng có gì. Nếu có thể có bất cứ thứ gì, chúng muốn có gì nhất?

Tôi tách đoàn và bắt gặp một cậu bé có đôi mắt nâu to tròn lúc trước thì ăn xin, nhưng giờ đang ngồi một mình. Khi tôi tiến đến gần em để nói chuyện, một người đàn ông đã đến thông dịch cho chúng tôi. Tôi giải thích rằng tôi có một câu hỏi dành cho cậu bé. Tôi đang thực hiện ý tưởng ở mỗi nước sẽ hỏi một đứa trẻ câu hỏi, nếu em có thể có bất cứ thứ gì trên đời, đó sẽ là thứ gì? Tôi muốn biết, cậu bé này muốn có gì nếu em có thể có bất kỳ điều gì? Cậu bé ngẫm nghĩ vài giây, sau đó trả lời một cách tự tin:

“Một cây bút chì ạ.”

“Em chắc chứ?” tôi hỏi. Cậu bé không có gia đình, không có gì cả, nhưng yêu cầu của em lại quá đơn giản dị.

Những người đàn ông khác lại gần và bắt đầu xen vào câu chuyện giữa chúng tôi. Họ hỏi thúc cậu bé, “Cháu có thể có bất cứ thứ gì. Anh ta có thể tặng nó cho cháu đấy!”

Cậu bé vẫn không thay đổi mong muốn của mình: “Một cây bút chì ạ.”

Tôi có một cây bút chì màu vàng số hai trong ba lô. Tôi lấy nó ra và đưa cho cậu bé.

Khi chiếc bút từ tay tôi qua tay cậu bé, khuôn mặt cậu rạng rỡ hẳn lên. Cậu nhìn nó như thể đó là một viên kim cương. Những người đàn ông giải thích, cậu bé chưa bao giờ được đi học, nhưng cậu đã thấy những đứa trẻ khác viết bằng bút chì. Tôi choáng váng khi biết cậu bé chưa từng một lần được đến trường. Sau đó, tôi trấn tĩnh lại và nhận ra đó là hiện thực đối với nhiều trẻ em trên thế giới. Liệu một thứ gì đó, chỉ nhỏ nhoi như một cây bút chì, nền tảng của giáo dục, có thể mở khóa tiềm năng của một đứa trẻ hay không?

Đối với tôi, cây bút chì đó chỉ là một dụng cụ để viết, nhưng đối với cậu bé kia, nó là một chiếc chìa khóa. Nó là một biểu tượng. Nó là cánh cổng đến với sự sáng tạo, sự hiếu kỳ và khả năng. Tất cả những nhà phát

minh, kiến trúc sư, nhà khoa học, nhà toán học vĩ đại ban đầu đều là một đứa trẻ, chẳng cầm gì khác ngoài một cây bút chì trên tay. Mẫu gỗ hình trụ với lõi than chì ấy có thể trao cho cậu bé cơ hội khám phá thế giới mà nếu không cậu sẽ chẳng bao giờ được tiếp cận.

Đến tận thời điểm đó, tôi vẫn luôn nghĩ rằng mình còn quá trẻ để có thể tạo ra sự khác biệt nào đó. Có người từng nói với tôi, nếu không có khả năng quyên được một khoản lớn cho một tổ chức từ thiện, tôi chẳng thể nào thay đổi được cuộc sống của ai. Nhưng thông qua hành động nhỏ là trao cho một đứa trẻ một cây bút chì, niềm tin cố hữu ấy đã vỡ tan. Tôi nhận ra rằng ngay cả những con sông lớn cũng bắt đầu từ những giọt sông nhỏ. *Đây là việc mình cần làm, tôi nghĩ, thay vì cho tiền hoặc chẳng gì cả, mình sẽ cho tụi nhóc mà mình gặp trên đường những cây bút.*

Ngày hôm sau, chúng tôi lên đường đến Varanasi với hàng chục sinh viên khác và một số giáo sư hướng dẫn trong độ tuổi 50-60 trong chuyến đi năm ngày. Chúng tôi đến Varanasi vào dịp nơi đây đang diễn ra lễ Shivratri, lễ hội tôn vinh vị thần Shiva<sup>(3)</sup>, thần cải biến, của người Hindu. Hàng trăm ngàn người đã đổ về thành phố mừng sự kiện linh thiêng này. Chúng tôi lên kế hoạch sẽ đi ngắm hoàng hôn trước, sau đó mới đi ngắm bình minh vào sáng hôm sau, và chúng tôi có thể sẽ được chứng kiến cảnh mọi người hỏa thiêu thi thể trên sông Hằng trong chuyến đi ngắm bình minh. Hướng dẫn viên của chúng tôi, Vanay, là một người vô cùng sùng đạo. Trong chuyến đi ngắm hoàng hôn, anh giải thích rằng nếu được hỏa táng trên bờ sông Hằng, người chết sẽ được đưa thẳng lên cõi niết bàn ở thế giới bên kia. Nhưng lễ hỏa táng bên bờ sông rất đắt tiền, và hầu hết mọi người đều không đủ khả năng để làm trọn lễ – vì thế những người nghèo thường bọc vải thi thể của người thân và thả nổi xác xuống sông. Sáng hôm sau, chúng tôi sẽ được thấy cảnh này.

Nhóm người đi thăm hôm trước tặng chúng tôi một bức đẹp tuyệt đẹp chụp cảnh bờ sông trong ánh nến lung linh, nhưng tôi không muốn trải nghiệm cảnh tượng này qua ống kính của chiếc máy ảnh. Tôi muốn đắm mình trong nó. Tôi muốn tắm mình trong làn nước đó như người dân địa phương.

Tôi hỏi Vanay, “Nó bắn đến mức nào?”

“Về mặt sinh học mà nói, nó rất bắn,” anh nói. “Nhưng về tâm linh mà nói thì tôi tin rằng đây là nước của Thượng đế, sao Thượng đế có thể làm tổn thương chúng ta được?”

Vanay sau đó cúi xuống, vục nước sông vào tay và uống một ngụm.



Cả thuyền há hốc miệng kinh ngạc. Còn tôi, mừng thầm. Tôi đã tìm thấy một đồng minh.

Trong bữa tối hôm đó, tôi lặng lẽ nói với một vài người bạn rằng sáng hôm sau, khi đi ngắm bình minh, tôi sẽ xuống sông Hằng. Mọi người nhanh chóng truyền tai nhau và một thầy giáo đi cùng tiễn lại chỗ tôi. “Chúng tôi không cho phép em làm thế,” ông nói. “Em sẽ bệnh nặng nếu xuống nước và có thể dính phải ký sinh chết người. Em tuyệt đối không được xuống nước.”

Tôi nói với thầy rằng tôi tôn trọng lời khuyên của thầy, nhưng tôi sẽ tự ra quyết định cho mình.

Sáng hôm sau, tôi dậy sớm và mặc sẵn quần đùi bên trong quần bò để có thể nhảy xuống sông khi thích hợp. Tôi lại gặp thầy giáo đi kèm một lần nữa, và thầy nhắc nhở tôi, “Nếu em xuống nước, thì đừng nghĩ đến việc quay lại xe.” Vợ ông, cũng là một giáo sư, hứa vào, “Làm thế nguy hiểm lắm đấy. Nếu em đổ bệnh do nước bẩn, mà chắc chắn là thế, chúng tôi sẽ phải bỏ em lại.”

“Em không muốn khiếm nhã, nhưng thầy cô không phải là cha mẹ em,” tôi nói dứt khoát.

Trước khi chúng tôi lên xe, Vanay đến gần tôi. “Nhiều người đang lo. Tôi nghe nói cậu muốn xuống nước. Sao thế?”

“Đó là dòng nước linh thiêng nhất trên đời mà,” tôi trả lời, có cảm giác như một kỷ lục bị phá vỡ. “Tôi muốn cầu nguyện và thiền ở một trong những nơi mà tôi tin là gần với Thượng đế nhất. Có thể tôi chẳng phải là tín đồ Hindu, nhưng bất cứ nơi nào mà những người khác đều một lòng cầu nguyện, theo tôi, đều rất thiêng.”

Anh đặt tay lên vai tôi. “Hay lắm. Nhưng đừng cứ thế mà nhảy xuống nhé... Tôi sẽ chỉ cho cậu biết nên xuống ở đâu sau chuyến đi.”

Tim tôi như nhảy khỏi lồng ngực. Tôi đã có một đồng minh.

Trong chuyến đi bình minh, chúng tôi thấy người dân ở mọi độ tuổi đang tắm trên sông. Một người đàn ông nằm thiền nổi, một người khác thì dạy các con mình những nghi lễ buổi sáng.

Khi chúng tôi quay lại bờ sông, lúc cả nhóm mãi mê chụp ảnh những khu nhà xung quanh, Vanay gật đầu ra hiệu cho tôi và chỉ vào mấy chiếc bậc dẫn xuống dòng nước. Tôi kín đáo đi sang bên đó, cởi quần bò và chỉ mặc chiếc quần đùi. Tôi đi xuống bờ sông rồi xuống nước. Tôi đắm cả người trong nước, không nghĩ ngợi gì, tôi ngụp đầu xuống và mở miệng, để nước ào vào miệng như cách tôi thường làm trong bồn tắm

hoặc hồ bơi. Tôi ngoi lên mặt nước và phun nước ra mà không màng đến sai lầm mà tôi có thể mắc phải khi đưa vào người thứ nước linh thiêng nhất – nhưng cũng ô nhiễm nhất thế giới này. Giờ mọi sự đã rồi.

Khi đắm mình sâu trong làn nước, tôi nhắm mắt lại và cầu nguyện. Mười phút sau, khi tôi lên bờ, một pháp sư cao tuổi với chiếc áo choàng màu nghệ tây, khăn đóng màu cam và suối tóc trắng gọi giật tôi lại: “Tại sao cậu lại xuống sông Hằng?”

Tôi cho ông biết lý do, ông nắm lấy tay tôi đặt vào lòng bàn tay ông. Ông rút ra một cuộn dây màu đỏ và vàng tươi rồi cuốn dây hai vòng quanh cổ tay tôi. Ông nhắm mắt lại và chúc phúc và cầu cho tôi được che chở, sau đó nói với tôi đây là dây thánh Varanasi.

Một nhóm các cậu bé Ấn Độ túm tụm quanh chúng tôi. Chúng tôi đi cùng nhau qua vài khu nhà, nhưng trước khi tản đi, các em xin tôi tiền. Thay vì đưa tiền, tôi thò tay vào túi và lấy ra mấy cây bút chì. Tôi đưa cho mỗi cậu bé một cây. Sự thay đổi ở các em xuất hiện ngay lập tức. Các em bắt đầu vẽ lên những mảnh giấy mà một chủ cửa hàng cho các em và tập viết chữ để khoe nhau. Các em có một ý thức mới về tự do, đây là một kiểu độc lập mới mẻ. Tôi xúc động khi thấy chỉ một hành động nhỏ nhoi cũng có thể mở ra một ý thức mới về khả năng, sự trầm trồ và kết nối ở những người gần như chẳng có gì như thế nào. Các ý tưởng bắt đầu tràn ngập tâm trí tôi, nhưng tôi kiềm mình lại để không quá phấn khích. Thế nhưng, dù cố gắng thế nào đi nữa, tôi cũng không thể gạt ra khỏi đầu hình ảnh cậu bé cầm cây bút chì trong tay.

Sau Ấn Độ, chúng tôi đã đi khắp các vùng đồng bằng bao la của Masai Mara, Kenya, dành thời gian tại các thị trấn nhỏ ở Nam Phi và khám phá những khu ổ chuột chật chội ở Brazil. Thay vì đi theo lịch trình của hướng dẫn viên ở các khu di tích lịch sử, tôi có thói quen kết bạn với những người dân địa phương tầm tuổi mình và hỏi xem liệu tôi có thể ở làng của họ không. Yêu cầu đơn giản này đã đưa tôi ra xa khỏi con đường vạch sẵn và cho tôi cơ hội có được cái nhìn từ bên trong về đời sống của các cộng đồng nông thôn nơi đây. Tôi trở nên say sưa với việc tìm hiểu xem những người khác sống như thế nào. Đến khi Học kỳ Trên biển gần kết thúc, chúng tôi đã đi một vòng quanh thế giới và tôi thấy lòng mình như lửa đốt.

Khi tàu cập cảng Ft. Lauderdale, nơi gia đình chúng tôi đang đợi sẵn, ngay lập tức tôi bị choáng ngợp bởi thực tế người Mỹ to cao hơn nhiều so với những người mà tôi đã gặp ở nước ngoài. Hiếm khi tôi thấy một người thừa cân nào ở các nước đang phát triển, thế nhưng hơn một nửa số người đang vẫy tay trên bờ biển Floridia đều chẳng khác nào những người khổng lồ. Như Marcel Proust đã viết, “Hành trình khám phá thực sự không nằm ở chỗ tìm kiếm những vùng đất mới, mà nằm ở chỗ có cái nhìn mới.” Trong suốt chuyến đi, tôi đã lo lắng mình sẽ bị sốc văn hóa khi đến những vùng đất xa lạ, thế nhưng hóa ra cú sốc văn hóa lớn nhất của tôi lại sắp xảy ra ở quê nhà.

Ma háo hức đưa tôi đến câu lạc bộ golf của bà ở Boca Lago và nhồi tôi bằng những đĩa đầy thịt ức, thịt viên, cá viên, sushi và súp gà – những món ngon tuyệt sau nhiều tháng trên tàu với bánh mì ôi và salad sũng sượng. Tôi muốn ăn hết, nhưng khi chúng tôi vớt chỗ thức ăn thừa vào thùng rác, tất cả những gì tôi có thể nghĩ tới là có biết bao nhiêu người phải đi ngủ với cái bụng đói meo ở những nơi mà tôi đã đặt chân qua.

Đêm đó anh trai tôi, Scott, nay đã trở thành người cô súy cho những

hộp đêm hàng đầu tại Atlanta, khẳng định rằng chúng tôi nên đến hộp đêm ở South Beach để ăn mừng tôi trở về. Tôi thậm chí vừa mới đặt chân trở lại đất Mỹ chưa đến 10 tiếng đồng hồ, nhưng chúng tôi đã đến Skybar, một điểm nóng ở Miami. Những phụ nữ xinh đẹp, trong những bộ đồ bó sát, tay cầm pháo vậy vậy và nhảy múa xung quanh còn tay kia cầm những chai Dom Pérignon trị giá hàng 5.000 đô-la. Hành động của họ có nét tương đồng với những nghi lễ tôn giáo mà tôi đã thấy trong vài tháng qua một cách kỳ lạ, nhưng trong các buổi lễ Candomblé ở Brazil và trong các ngôi đền Cao Đài ở Việt Nam, mọi người ca ngợi cuộc sống chứ không phải những chai rượu. Tôi có thể thấy mình đang đánh giá những người xung quanh, một việc làm không hề công bằng bởi họ không thấy những gì tôi đã thấy, và tôi cũng không sống cuộc đời của họ.

Dẫu vậy, dù cố gắng thế nào, tôi biết cảm giác này sẽ không mất đi cho đến khi tôi lên đường đi du lịch bụi lần nữa. Tôi đã trưởng thành rất nhiều trong thời gian ở nước ngoài, nhưng có vẻ như cuộc sống ở nhà chẳng có gì đổi khác. Tôi cảm thấy như thể mình đang trở lại căn phòng ngủ thời thơ ấu; tôi biết mọi thứ rõ đến độ có thể lần tìm công tắc đèn trong bóng tối, nhưng tôi không còn phù hợp với những thứ xung quanh khi mọi thứ lộ ra dưới ánh sáng. Cha mẹ tôi trước đó luôn nói với tôi rằng, khi con đi du lịch, “cha mẹ sẽ ủng hộ con, nhưng không phải về tài chính đâu đấy,” vì vậy tôi áp ủ một kế hoạch trở lại con đường rộng mở kia.

Sau khi làm nhiều việc khác nhau trong tháng Năm và tháng Sáu, tôi đã có đủ tiền để đi du lịch bụi dè sẻn hết tháng Bảy và tháng Tám. Cùng với anh bạn Luke, tôi bắt đầu từ châu Âu, ở đây chúng tôi sống nhờ vào những chiếc bánh mì kẹp giá rẻ tại những điểm nóng du lịch như Paris, Vienna và Prague. Ngoài ra, chúng tôi cũng đến thăm nhiều thành phố xa xôi hơn như Bratislava, Slovakia, Split và Croatia, chỉ để thỏa chí phiêu lưu khỏi những con đường đã vạch sẵn. Ở những khu vực xa xôi này, chúng tôi gặp được những con người vô cùng tốt bụng, sẵn lòng cho chúng tôi ở nhờ. Chẳng hạn, ở Dubrovnik, Croatia, chúng tôi đã ở nhà của một cặp vợ chồng lớn tuổi mà chúng tôi gặp tại trạm xe buýt. Sau khi nghe chúng tôi kể chúng tôi nhớ những bữa sáng nhà nấu ra sao, hai bác ấy đã bày sẵn bánh mì nóng, trứng và nước trái cây tươi trong bếp cho chúng tôi mỗi sáng. Những món chiêu đãi này khiến chúng tôi phấn chấn hẳn lên và nhận ra rằng ngay cả trên đường, ta vẫn có thể tìm thấy những con người dù xa lạ song có thể làm ta thấy thân thương chẳng khác gì người nhà. Các món ăn hẳn nhiên là ngon rồi, nhưng chính cử chỉ của họ mới khiến chúng tôi biết rằng lòng tốt không thể đong đếm bằng tiền. Cách duy nhất để đong đếm nó là đo sức nặng

của lòng trắc ẩn mà bản thân hành động đó mang đến cho cuộc sống của người khác.

Sau thời gian ở châu Âu, tôi dành thời gian còn lại của mùa hè đi du lịch bụi ở Singapore, Thái Lan và Campuchia với Dennis, người bạn cùng tham gia SAS với tôi, và cậu bạn cùng phòng của cậu ấy ở đại học, Zach. Cảm giác vị lai mà Singapore mang lại và những bãi biển tuyệt đẹp ở Thái Lan đã không khiến tôi thất vọng. Ở Campuchia, chúng tôi được Scott Neeson đón tiếp, ông là một người Australia kiên cường, từng là nhà sản xuất phim, chịu trách nhiệm phát hành một số bộ phim kinh điển như *Titanic* và *X-Men*.

Cách đây vài năm, Scott đến Steung Meanchey, một bãi rác khét tiếng ở Phnom Penh, nơi hàng ngàn trẻ em nghèo nhất của vùng này phải sống trong cảnh nghèo khó. Sau khi nhận ra rằng sự giúp đỡ của mình chỉ như muối bỏ bể, Scott đã rời xa cuộc sống ở Hollywood. Ông đã bán nhà, bán xe Porsche và một mình đến Campuchia thành lập Quỹ Nhi đồng Campuchia (CCF, tổ chức chuyên cung cấp chỗ ở, cơ hội học tập, thực phẩm và các khóa đào tạo kỹ năng sinh tồn cho trẻ em ở những cộng đồng dân cư nghèo nhất.

Tổ chức này nhỏ, hoạt động nhanh gọn và được điều hành bởi một người mà tôi quen thân. Thỉnh thoảng tôi lại cùng Scott đi khắp Steung Meanchey. Mùi rác ở đây thật khủng khiếp, nhưng có vẻ ai cũng biết ông, và ông đã trò chuyện với rất nhiều gia đình về việc họ cần đưa con cái đến CCF để được chăm sóc y tế ra sao. Các dịch vụ mà ông cung cấp nhắm đến những đứa trẻ đặc biệt cần sự giúp đỡ, và ông cũng có mối quan hệ thân thiết với những người mà ông hỗ trợ.

Ông giải thích, ông có một đội ngũ nhân viên là người Campuchia, đây là điều tốt nhất cho những đứa trẻ mà họ hỗ trợ, nhưng ông cần người giúp gây quỹ ở Mỹ. Tôi ngay lập tức đồng ý trở thành điều phối viên gây quỹ đầu tiên cho Quỹ Nhi đồng Campuchia và hứa sẽ dành năm cuối đại học để giúp tổ chức mang lại cơ hội học tập cho thêm nhiều em nhỏ nữa.

Vì tôi sinh ra vào ngày Halloween, nên tôi lên kế hoạch tổ chức một lễ hội hóa trang như thường lệ vào dịp sinh nhật của mình, nhưng lần này tôi đề nghị mỗi khách mời quyên góp 10 đô-la tại cửa thay cho quà tặng. Bữa tiệc huy động được vài ngàn đô-la và là sự kiện đầu tiên trong nhiều sự kiện mà tôi muốn tổ chức để hỗ trợ CCF.

Dù bữa tiệc đầu tiên rất thành công, nhưng tôi đã gặp khó khăn khi lên kế hoạch cho sự kiện tiếp theo. Tôi không có bằng chứng chứng minh được rằng mình có liên hệ với CCF nên tôi không được hưởng

chính sách giảm giá cho tổ chức phi lợi nhuận ở những địa điểm mà tôi định thuê. Khi tôi hỏi Scott cách chứng minh quan hệ của mình với CCF, ông đã gửi cho tôi tám danh thiếp hai mặt của chính tôi qua mail. Một mặt của tám danh thiếp có ghi tên tôi và chức danh “Điều phối viên gây quỹ” bằng tiếng Anh, mặt còn lại in thông tin tương tự bằng tiếng Khmer, ngôn ngữ chính ở Campuchia.

Đó chỉ là một thứ rất nhỏ, nhưng lại là món quà tuyệt vời nhất mà tôi từng nhận được. Tôi có cảm giác thuộc về nơi ấy. Tôi cảm thấy mình quan trọng. Khoản đầu tư 20 đô-la để làm ra những tám danh thiếp này mang lại cho tôi ý thức giá trị và giúp tôi gây được hàng ngàn đô-la cho CCF trong vài năm sau đó. Chỉ nhờ một mảnh giấy, tôi đột nhiên có một danh tính mà tôi có thể tự hào.

Dù đã có ý thức mục đích rõ nét hơn bao giờ hết, nhưng cảm giác không ai hiểu mình vẫn bám riết tôi. Tôi đã biến đổi nhanh chóng và sâu sắc trong thời gian bốn năm đại học, và đôi khi tôi cảm thấy như thể cuộc sống của tôi còn xa mới đuổi kịp đích đến mà tâm trí đang dẫn lối cho tôi. Khi tôi áp ủ kế hoạch thành lập một tổ chức phi lợi nhuận sau khi tốt nghiệp, cha mẹ, các thầy cô giáo và bạn bè đều cố gắng ngăn cản tôi. Tôi đã học hành cật lực để hoàn thành ba chuyên ngành kinh tế học, xã hội học và các tổ chức khu vực công và tư nhân, nên họ không muốn tôi phung phí nó. “Con nên làm ở cấp cao nhất trong lĩnh vực kinh doanh”, họ nói. “Như thế con mới có thể kiếm được thật nhiều tiền, rồi khi 40-50 tuổi thì dùng số tiền đó tài trợ cho một cái gì đó giúp thế giới trở nên tốt đẹp hơn.”

Tôi miễn cưỡng xuôi theo phân tích của họ. Tôi biết hồ sơ của mình đủ đẹp để mở nhiều cánh cửa cơ hội, vậy nên tôi bắt đầu nộp đơn xin vào những vị trí hấp dẫn nhất dành cho các sinh viên mới tốt nghiệp. Tuy vậy, trong thâm tâm, tôi biết giờ đây động lực thôi thúc tôi tiến bước đã hoàn toàn khác.

Số tiền kiếm được nhờ làm việc chăm chỉ suốt nhiều năm đã giúp tôi tích lũy được một khoản kha khá, nhưng mỗi khi nhìn vào ví, thứ quan trọng nhất đối với tôi lại là tám danh thiếp CCF. Nó có ý nghĩa với tôi hơn cả những tờ đô-la bên cạnh bởi nó cho phép tôi thuộc về cái gì đó lớn lao hơn bản thân mình. Mục đích có thể nổi lên từ nhiều nơi khác nhau, nhưng nó thường xuất hiện nhiều hơn cả thông qua những điều nhỏ nhất, cho phép chúng ta cảm thấy mình được kết nối với một tổng thể rộng lớn hơn.

Dù tôi sắp dần thân vào thế giới doanh nghiệp, nhưng tám danh thiếp CCF đã mang lại cho tôi cảm giác muốn khám phá thêm nữa. Tôi quyết định thực hiện thêm một chuyến đi dài ngày nữa đến các nước

đang phát triển. Tôi xách ba lô, mang theo một cặp kính râm phi công và số tiền mặt đủ để sống bốn tháng ở Mỹ La-tinh.

Việc duy nhất còn lại cần làm là viết di chúc và leo lên máy bay hướng về phía nam.

## Lời tâm niệm 6.

# Du khách văn cảnh còn lữ khách kiếm tìm

Tôi không thể giải thích chính xác lý do tại sao tôi làm vậy, nhưng dù nó có lý hay phi lý thế nào thì tôi cũng đã quyết đó là việc phải làm. Tôi 23 tuổi và tôi viết di chúc.

Tôi chẳng có gì nhiều: nhạc cho em gái, tạp chí cho anh trai còn tiền kiếm được cho Quỹ Nhi đồng Campuchia. Buổi tối trước khi lên đường, sau bữa tối, tôi ngồi thảo di chúc và đề nghị mẹ ký vào phần người làm chứng.

Khi cầm bút ký vào bản di chúc của tôi, tay bà vúi chặt vào kệ gỗ trong bếp, nước mắt bắt đầu lăn dài trên má bà. “Con thực sự ép mẹ phải làm thế này sao?” bà nài nỉ. Tôi gật đầu. Tôi chuẩn bị đi du lịch một mình đến một vùng đất xa xôi của thế giới trong nhiều tháng, và tôi muốn chắc chắn tài sản của tôi sẽ đến đúng tay người cần nhận nếu có gì không hay xảy ra với mình. Tôi biết tài sản của mình chẳng đáng là bao, nhưng chúng rất quan trọng với tôi. Đôi khi phải bỏ lại thứ gì đó thì ta mới biết được giá trị thực sự của chúng.

Sau bữa tối, cha tôi bảo tôi nói cho ông nghe lịch trình sắp tới của mình. Tôi không thể nhịn được cười. Ông lặp lại, “Cha không đùa đâu. Cha muốn biết con sẽ ở đâu trong 13 ngày đầu tiên. Con không phải cho cha biết chính xác nơi ở, nhưng cũng phải nói tên thị trấn hoặc thành phố chứ.”

“Cha, con không biết mình sẽ ở đâu vào đêm đầu tiên, thì làm sao có thể cho cha biết con sẽ ở đâu vào 12 đêm tiếp theo chứ?” Tôi nói với ông về một nơi gọi là Semuc Champey, Jaret, người bạn cùng phòng với tôi ở SAS, đã đến đó vào năm ngoái. Nơi đó có những hồ nước tự nhiên, xanh màu ngọc bích và có cả một hang động mà ta có thể bơi thuyền hàng dặm xuyên qua với một cây đuốc soi đường. “Con sẽ đến Semuc Champey trước – nó nằm ở đâu đó phía bắc thành phố Guatemala – rồi từ đó, sẽ khám phá miền Trung và Nam Mỹ. Đó đúng là kế hoạch duy nhất mà con có.”

“Thế Matt cũng đồng ý thế à?”



Matt, bạn thời thơ ấu của tôi, và tôi dự định sẽ đi cùng nhau hai tháng đầu tiên nhưng giờ khả năng là cậu ấy chỉ cùng đi một hoặc hai tuần đầu. “Thật ra tôi nay cậu ấy vừa gửi e-mail cho con báo tin xấu. Con còn không biết cậu ấy có bay cùng con vào sáng mai không.”

“Con đùa đấy à?”

“Không, thật đấy chứ! Con cũng chẳng thích thể tẹo nào. Nhưng ít nhất thì vài ngày tới, chắc chắn con sẽ đến Semuc Champey. Người ta bảo nơi đó tuyệt lắm!”

“Chỉ cho cha xem nó trên sách hướng dẫn nào.”

“Con đã bảo cha rồi mà, con sẽ không mang theo sách hướng dẫn.”

Cha tôi không thể chịu được nữa. “Không mang theo sách hướng dẫn là thế quái nào!” Ông hét lên, “Con có tình chọc tức cha đấy à?”

Tôi hít một hơi thật sâu và cọ các ngón chân vào đế giày. “Con sẽ không đi du lịch theo cách đó nữa. Con sẽ dựa vào lời khuyên của dân du lịch và dân địa phương mà con gặp trên đường. Con sẽ vừa đi vừa lên lịch trình.” Tôi thấy những lời lẽ vọt ra khỏi miệng mình với tất cả niềm tin ngây thơ mà một anh chàng 23 tuổi có được.

Cha nhìn tôi chằm chằm, giận dữ bặm môi để nén cơn giận, ông lắc đầu ngán ngẩm. “Cố mà đi an toàn đấy,” ông nói. “Và đừng quên, các Quy tắc của Cha.”

Khi ngồi trên chuyến bay từ New York đến Guatemala, đầu tôi không thôi hiện ra hình ảnh mẹ đặt tay ký vào bản di chúc của tôi, và nó để lại trong tôi cảm thức chộn rộn về cái chết. Không phải là tôi nghĩ máy bay sẽ gặp tai nạn hay chuyến đi của tôi sẽ kết thúc đầy thảm khốc. Chỉ là vì đây là lần đầu tiên tôi đi du lịch một mình. SAS và các chuyến du lịch sau đó đều là những trải nghiệm giúp tôi mở mang đầu óc, nhưng tôi luôn đi cùng với một nhóm bạn. Giờ đây, tôi là hướng dẫn viên duy nhất của chính mình.

Khi đến Guatemala, tôi lập tức bắt xe đồ đi thăm thú quần thể hồ trong xanh ở Semuc Champey. Chúng thậm chí còn đẹp hơn mong đợi của tôi, và những ngôi đền cao chót vót của người Maya ở Tikal, phía Bắc Guatemala cũng vậy.

Sau đó, tôi lên đường đến thị trấn ven sông Río Dulce. Khi tôi mua vé xe buýt ở Flores, có một nhóm sáu tên choai choai người xăm trổ mặc áo may ô trắng xin đều tôi tiền. Tôi làm như thể tôi không biết tiếng Tây Ban Nha. “*No hablo español* – Tôi không biết tiếng Tây Ban Nha,” tôi cố nói câu đó bằng giọng Mỹ nhất có thể, không để lộ rằng thật

ra tôi biết rõ chúng đang nói gì. Chúng cười khẩy với nhau, và khi chúng tôi lên xe buýt, chúng chia nhau ngồi xung quanh chỗ tôi.

Mỗi đứa bắt đầu mô tả những thứ chúng định ăn cắp của tôi. *Tao muốn cái đồng hồ đeo tay. Tao sẽ lấy cái hộ chiếu của nó. Tao xí cái ví của nó rồi đấy.* Suốt bảy tiếng sau đó, tôi không đứng dậy khỏi chỗ ngồi một lần nào. Khi mặt trời lặn và trong xe buýt tối dần, tôi kín đáo nhấc chân khỏi giày và giấu ví và hộ chiếu vào mỗi bên giày. Cuối cùng, khi chúng tôi đến bến xe Río Dulce, tôi liếc bọn choai choai quanh mình. Đứa nào cũng đang ngủ như chết. Tôi lẳng lặng xuống xe, hòa vào cơn mưa xối xả và thở phào nhẹ nhõm. Đã gần một giờ sáng, tôi cần tìm chôn để ngủ lưng.

Sau khi đi qua vài con hẻm tối để tìm nhà nghỉ, hộ chiếu và tiền của tôi vẫn nằm sâu trong giày, tôi gặp một người lái taxi mời mọc tôi đi tới một nhà nghỉ cách đó năm dặm. Anh ta chỉ vào một chiếc xe khá đẹp, mà tôi nghĩ là xe của anh ta, và chúng tôi thỏa thuận giá cả hợp lý. Nhưng sau đó anh ta dẫn tôi đến một chiếc cà tàng, cửa sổ toang hoác, đậu trên một con phố nhỏ vắng tanh. Có điều gì đó mách bảo tôi rằng lên xe lúc đêm hôm khuya khoắt với gã lạ hươu lạ hoác này sẽ chẳng lành. Tôi nhanh chóng lảng đi, và chỉ vài giây, gã bắt đầu gào lên chửi tôi. Tôi thấy gã chạy ra phía ghé ngồi của khách, thọc tay vào hộc để đồ. Gã lôi ra một khẩu súng ngắn.

Tôi chạy thục mạng. Người sống nước mưa còn tim đánh trống liên hồi. Cách đó khoảng 50m là một khách sạn có cổng làm bằng sắt. Tôi đập cửa liên hồi, khẩn thiết van nài nhân viên bảo vệ cho tôi vào. Tiếng chuông vang lên đúng lúc tôi ngoái lại và thấy gã cầm súng cách mình khoảng 10m. Tôi lao vội vào trong, đặt một phòng (dù anh chàng lễ tân tính giá gấp đôi vào lúc đêm muộn như thế), thức chòng chọc đến sáng vì trong đầu quay đi quay lại những gì vừa mới xảy ra. Lũ nhện bò khắp tường, và lần đầu tiên tôi bắt đầu ngờ vực tại sao tôi lại rời nhà mà đi.

Từ trước đến giờ, tôi chưa bao giờ xa rời tất cả những gì khiến tôi hạnh phúc đến nhường này, cả về tinh thần lẫn thể chất. Tôi cảm thấy hoàn toàn cô độc. Nhưng tôi biết chỉ cần qua được đêm nay, mọi thứ sẽ khá hơn. Người ta nói rằng, khi đêm tối nhất cũng là lúc những ngôi sao lấp lánh nhất. Đêm đó ở Río Dulce quả thật tối tăm mù mịt, nhưng khi đức tin của ta đã được thử lửa, ta tuyệt đối phải tin rằng sẽ có ánh sáng cuối đường hầm và tiếp tục dần bước mà thôi.

Vài ngày sau, tôi đến Hồ Atitlan<sup>(4)</sup>, tôi quyết định dành gần một tháng ở Las Pirámides, một trung tâm tâm linh và thiền định. Sáng sáng, một nhóm khoảng 20 du khách sẽ thức dậy lúc 6 giờ 30 phút

ngắm mặt trời nhô lên từ ba ngọn núi lửa, sau đó tham dự các lớp yoga, thiền và giáo lý huyền bí suốt cả ngày. Mỗi chúng tôi ở trong một lều gỗ nhỏ có mái hình kim tự tháp (vậy nên, nơi đây mới có tên là Las Pirámides – Những Kim Tự Tháp) và cùng nhau nấu ba bữa mỗi ngày. Tôi chưa bao giờ sống một cuộc sống giản dị, lành mạnh như thế và khám phá ra sự trong sáng êm đềm của mỗi ngày chậm chậm trôi qua. Tôi thấy mình háo hức đến kỳ lạ với cam kết năm ngày im lặng tuyệt đối trong tuần cuối cùng. Chati, người thành lập trung tâm, giảng giải cho chúng tôi nghe về khái niệm người dẫn dắt tinh thần, và tôi mong mỗi đến thời gian yên tĩnh kia để chiêm ngắm xem tính đến giờ họ là những ai trong cuộc sống của tôi.

Cuối cùng, Matt cũng tới, và để chuẩn bị cho những ngày im lặng, chúng tôi đến Las Cristalinas, một khu vực nhỏ, ven hồ, nơi chúng tôi có thể chơi đùa và thư giãn. Khi chúng tôi ngồi trên thùng sau chiếc xe tải nhỏ với các gia đình người địa phương, mặt trời như thiêu đốt vai chúng tôi. Sau khi ngụp lặn trong làn nước trong vắt, Matt bỏ lại tôi một mình để đi mua kem ở gần đó. Khi tôi đang viết vài suy nghĩ của mình vào cuốn nhật ký có bìa bằng da thì một người đàn ông Guatemala nhỏ con tầm 40 tuổi lại gần tôi.

“Xin chào chàng trai!” ông cất lời bằng thứ tiếng Anh bồi. “Chú là Joel Puac. Cháu tên là gì?” Ông phát âm từng từ chậm rãi, như thể ông đã luyện nói chúng cả vài tuần rồi.

Thường thì, tôi sẽ đề nghị được ở một mình, nhưng gần đây tôi mới áp dụng một tâm niệm, “Du khách văn cảnh còn lữ khách kiếm tìm.” Tôi là một lữ khách, một người đang cố gắng trải nghiệm nhiều hơn thay vì chỉ chiêm ngưỡng vẻ đẹp của các nhà thờ và bảo tàng. Tôi muốn quan sát mỗi đất nước mình đặt chân đến qua đôi mắt của người dân địa phương, và có điều gì đó khiêm nhường trong giọng nói của người đàn ông này khiến tôi tò mò. Tôi nói với ông tên tôi là Adam và hỏi sao ông lại đến đây. Ông kể mình đến đây để tổ chức lễ rửa tội cho đứa cháu. Sau khoảng 10 phút hỏi han thông thường, ông cho tôi biết lý do tại sao ông tiếp cận tôi.

“Chú là giáo viên. Chú tự học tiếng Anh, nhưng phát âm không chuẩn lắm. Chú muốn cháu giúp chú học tiếng Anh để chú còn dạy bọn trẻ nhà chú. Chú muốn mời cháu đến ở làng chú. Cháu có thể ở lại với vợ chồng chú bao lâu cũng được.”

“Chú sống xa đây không ạ?” tôi hỏi, nửa đùa nửa thật.

“Cách đây khoảng hai giờ đi xe, tít trong núi. Làng chú là làng Palestina. Chú sẽ cho cháu số điện thoại di động và hãy gọi cho chú khi

nào cháu muốn ghé qua.” Ông cực kỳ nghiêm túc.

Tôi ngất ngây trước lời đề nghị bất ngờ này, nhưng tôi cần thêm thông tin. Gia đình tôi sẽ muốn biết tôi ở đâu. “Nếu muốn đến ở với gia đình chú, cháu có thể tìm đến đường nào và số nhà bao nhiêu ạ?”

“Đường ở quê chú không có tên. Nhà cũng chẳng có số. Cháu chỉ cần hỏi Joel làng Palestina. Làng nhỏ lắm. Mọi người ai cũng biết chú.”

Sau đó, ông chìa bàn tay nhỏ thô ráp của mình ra. Tôi đoán ông là người cày cuốc trên mảnh đất riêng để nuôi sống gia đình mình. Chúng tôi bắt tay, ông gật đầu chào quả quyết, rồi ông đi, để tôi lại với suy nghĩ về việc có nên chấp nhận lời đề nghị của ông không.

Một lúc sau, Matt quay trở lại với một nụ cười tươi rói. “Cuối cùng, tớ cũng tìm được chỗ bán kem. Xin lỗi vì tớ đi lâu quá. Tớ có bỏ lỡ chuyện gì không thế?”

Đêm đó tôi không tài nào chợp mắt nổi. Tôi nghĩ có thể nào Joel xuất hiện trong cuộc đời tôi vì một lý do rõ ràng nào đó, và nhận ra rằng chỉ ít người đàn ông này rất có thể là người dẫn dắt gì đó cho tôi.

Về phần ông, việc cho tôi ở nhờ có thể thay đổi tương lai của con cháu ông. Ông coi tôi là cánh cửa mở ra một thế giới rộng lớn hơn – gia đình ông có thể học được một chút tiếng Anh và hiểu thêm về thế giới bên ngoài, nhờ đó có thể có động lực để thoát ly theo đuổi một cuộc sống khác bên ngoài ngôi làng nhỏ của mình.

Joel làm tôi nhớ đến ông nội Apu quá cố của tôi, trụ cột của cả nhà. Ông nội có được nghị lực giúp ông sống sót qua cuộc tàn sát diệt chủng người Do Thái, có đức tin để đi tìm bà nội tôi và có lòng dũng cảm để rời bỏ quê hương, đưa cả gia đình tôi đến nước Mỹ – trao cho chúng tôi cơ hội có một cuộc sống tốt đẹp hơn. Tôi luôn tìm đến ông để xin lời khuyên suốt thời thơ ấu của mình khi ông còn sống, và qua những lời cầu nguyện sau khi ông qua đời. Trong những lời cầu nguyện ấy, tôi thường xin ông dẫn đường chỉ lối cho mình, và nếu dù chỉ có một khả năng Joel là người dẫn đường ấy, thì hẳn là tôi phải chấp nhận lời đề nghị của ông.

Suốt nhiều năm, tôi đã phải đấu tranh với cảm giác tội lỗi vô cùng mãnh liệt. Tôi may mắn được sinh ra với tấm vé độc đắc – có một gia đình yêu thương nhau, được học hành tử tế và có sức khỏe. Nhưng tôi đã làm gì để xứng đáng với những thứ tôi được nhận? Tại sao tôi sinh ra đã may mắn trong khi có quá nhiều người lại bất hạnh? Tại sao tôi được sinh ra ở một thành phố phát triển vượt bậc trong khi những người khác lại cất tiếng khóc chào đời trong những ngôi làng điện chẳng có, nước lại

càng không ở một quốc gia bị chiến tranh tàn phá nặng nề? Tôi không muốn thừa nhận, nhưng tôi cảm thấy mình nợ những người kém may mắn hơn một điều gì đó, bởi trong thâm tâm, tôi cảm thấy mình chưa từng làm bất cứ điều gì để đáp đổi cho những may mắn mà mình đang hưởng.

Thế nhưng, khi nhận được lời đề nghị của Joel, và biết rằng ước mơ của ông là dạy dỗ con cháu và thậm chí là các chất của mình để chúng có một cuộc sống tốt đẹp hơn, tôi mới nhớ ra rằng may mắn của tôi là thành quả của những tháng ngày khôn khổ, vất vả đằng đằng của thế hệ đi trước. Tôi của ngày hôm nay là kết quả từ giấc mơ của Apu; là kết quả của những hy sinh của cha ông tôi, nhờ đó tôi mới được sống cuộc sống mà họ từng mơ ước nhưng chưa một lần được nếm trải. Và họ không muốn gì hơn ngoài việc tôi hiểu rằng họ đã nỗ lực rất nhiều để có thành quả ấy và trao nó cho chúng tôi như những món quà. Qua Joel, tôi đã có được cơ hội để tưởng nhớ họ.

Tôi biết nếu cháu trai của Joel lớn lên và cảm thấy có lỗi trước những hy sinh dành cho mình, hẳn đó sẽ là một cái tát vào mặt Joel và mọi thứ ông làm với ý định thuần khiết như thế. Cảm giác có lỗi và hàm ơn của tôi sẽ làm giảm giá trị của những nhọc nhằn và mong muốn của những người đi trước. Đó là một sự thay đổi cảm xúc hoàn toàn. Thay vì được thúc đẩy vì nghĩa vụ bắt buộc, giờ tôi có động lực để tỏ lòng tôn kính những thế hệ trước mình theo một cách khác. Tôi đã có cơ hội tưởng nhớ Apu bằng cách mang đến cơ hội lớn hơn cho những người khác.

Sáu ngày sau, tôi lên đường đến làng của Joel, đi qua những con đường bụi mù trên chiếc xe chở khách nhỏ chật nê các gia đình người Guatemala. Hai người nông dân mỉm cười với tôi để lộ những chiếc răng bọc bạc. Bên trái tôi là một em bé đang khóc trong lòng mẹ, còn bên phải là một ông cụ nắm chặt chiếc dao rựa làm đồng của mình. Dù bạn bè của tôi ở Las Pirámides nghĩ tôi điên mới đi vào trong núi một mình như thế, đến cái nơi mà có thể không còn đường cho tôi trở lại, tôi vẫn tin Joel và biết đây chính là kiểu trải nghiệm mà tôi đang kiếm tìm.

Đúng như lời Joel, Palestina không có tên đường hay số nhà. Khi tôi hỏi một phụ nữ địa phương về Joel Puac, bà chỉ xuống một con đường đất dài. *“Todo derecho”, đi thẳng về phía trước là tới*, bà nói. Một người hàng xóm chỉ cho tôi nhà Joel, và khi tôi đến nhà, ông giới thiệu tôi với lũ chó, gà và cha mình, người sống trong ngôi nhà một gian kế bên. Dù ông cụ đã còng lưng, nhưng cụ vẫn nắm chặt tay tôi bằng đôi bàn tay thô ráp của mình, và dẫn tôi, người Mỹ đầu tiên mà cụ từng gặp, vào trong nhà để cho tôi xem món đồ mà cụ coi như báu vật. Cụ chậm rãi lau lớp bụi bám trên một khung ảnh: một bức ảnh đen trắng chụp toàn cảnh

thành phố New York. Một người bạn đã tặng nó cho cụ. Tòa tháp đôi đã sụp đổ sáu năm trước đó, nhưng trong bức ảnh chúng vẫn sừng sững nơi đường chân trời.

Joel đưa tôi đi quanh nhà: có một chiếc toilet hồng, một chiếc tủ lạnh nhỏ. Sau đó, ông chỉ cho tôi chỗ ngủ: một chiếc giường đơn, được kê sát về một phía của căn phòng nhỏ. Ông và vợ, cô Aurelia, sẽ ngủ trên chiếc giường đôi ở phía bên kia đối diện giường của tôi.

“Chúng ta bắt đầu thôi,” Joel đột ngột lên tiếng, và đặt một chiếc bàn nhựa nhỏ màu đỏ trước mặt tôi. Trên đó là một cuốn Kinh Thánh bằng tiếng Anh, một cuốn từ điển tiếng Anh-Tây Ban Nha và một chiếc máy ghi băng lớn. Joel say sưa nói về nhu cầu tâm linh của con người. Ông nói với tôi về những vấn đề mà Guatemala phải đối mặt và những nguy hiểm ở thành phố Guatemala. Ông cho tôi xem một vết sẹo trên bụng mình, kết quả của việc ông bị những kẻ lang thang tại một khu chợ gần đó đâm cách đây không lâu và nói với tôi rằng có rất nhiều người chứng kiến cảnh đó nhưng không ai ra mặt giúp đỡ.

Để dạy tiếng Anh cho gia đình mình, ông cần phải biết cách phát âm đúng, vì vậy ông sử dụng loại văn bản mà ông biết rõ nhất: Kinh Thánh. Chúng tôi bắt đầu từ đầu sách Cách ngôn. Ông đề nghị tôi đọc to để thu âm vào chiếc máy ghi băng cũ kỹ của mình. Sau đó, ông cho tôi biết sẽ nghe những bản thu âm giọng nói của tôi mỗi tối và luyện tập bằng cách bắt chước lại các từ tiếng Anh nhiều lần.

Trong ba ngày, tôi đã dành nhiều thời gian nhất có thể để đọc to trước chiếc máy ghi âm đó, chân bắt chéo trên sàn nhà bụi bặm trong căn phòng ngủ dùng chung. Không gian khá nhỏ, ánh đèn thì lờ mờ, nhưng căn phòng lại sống động đến từng chi tiết: những bức tường màu ngọc lam và vàng được trang trí bằng hình các nhân vật hoạt hình, hình được cắt ra từ những tờ lịch cũ, và hình những miền đất xa xôi từ các tạp chí. Chiều chiều, Joel và tôi mở lại băng để chắc chắn băng nghe tốt. Khi nghe giọng nói của mình phát ra qua chiếc máy cassette cũ kỹ, tôi không thể nhịn được cười trước câu chuyện trở trêu tốt đẹp: một người Do Thái đọc oang oang Kinh Thánh Kitô giáo ở một thị trấn tên là Palestina.

Joel có một chiếc tivi nhỏ, tối đến, chúng tôi xem phim. Lúc đó đang là tháng Ba, nhưng một tối nọ, tivi lại chiếu phim *El*<sup>(5)</sup>. Chúng tôi cười ngặt nghèo trước đoạn đối thoại bằng tiếng Tây Ban Nha, nhưng Joel lại tập trung vào phần phụ đề tiếng Anh. Sau khi bộ phim kết thúc, ông lại nghe các băng thu âm ban ngày bằng đôi tai nghe quá khổ của mình. Thấy ông lăm lăm từng từ được phát ra từ giọng tôi khiến tôi xúc động nôi da gà. Khi Joel thấy tôi mỉm cười, ông mỉm cười lại và nói, “Chú

không muốn nhận của cho không. Chú muốn tự học, để khi nào cháu đi, chú có thể dạy cho con cháu chú và những người khác trong làng.”

Tôi luôn hành động theo ý niệm mơ hồ rằng làm từ thiện có nghĩa là phải giúp đỡ người nghèo. Trong văn hóa phương Tây, chúng tôi được dạy rằng những người giàu có về tiền bạc và nguồn lực nên chia sẻ sự giàu có ấy với những người kém may mắn hơn. Tôi đã nghĩ từ thiện chỉ là một giao dịch đơn giản, là con đường một chiều.

Joel đã dạy cho tôi biết tôi đã giả định sai về bản chất của từ thiện. Khi phát không cho những người nghèo, chúng ta đã làm hại họ. Chúng ta tạo ra một chu kỳ phụ thuộc tàn nhẫn. Sau ba ngày sống với Joel trong ngôi làng xa xôi ấy, tôi biết rằng giờ ông đã có công cụ để tự dạy mình. Bằng cách nghe chiếc đài cũ kỹ mỗi đêm, ông sẽ học nói một ngôn ngữ mới. Quan trọng hơn, ông có thể chia sẻ các kỹ năng tiếng Anh với gia đình mình trong những năm tới mà không cần sự giúp đỡ của những người khác.

Thời gian ở cùng vợ chồng Joel đã khơi dậy một sự hiếu kỳ mới trong tôi. Khi tôi ngồi trên những chuyến xe buýt đêm, kéo dài 12 giờ qua Peru, Bolivia, Ecuador, Colombia, Argentina, Chile và một số nước khác để đi du lịch bụi trong suốt ba tháng sau đó, những cây bút chì tôi tặng bọn trẻ giúp tôi có cơ hội hỏi bố mẹ chúng rằng nếu có thể có bất cứ thứ gì trên đời, họ muốn có được thứ gì nhất. Dù tôi mong nghe thấy những câu trả lời kiểu như “chính phủ ít tham nhũng hơn”, “những con đường mới” hay “một công việc tốt hơn”, nhưng gần như lần nào tôi cũng nhận được một câu trả lời tương tự nhau: “Con cái chúng tôi được học hành.” Đó chính là giấc mơ mà Joel hay xa hơn nữa là Apu đã kiên trì theo đuổi.

Dù ở tột đỉnh giàu sang hay tận cùng của nghèo khó, cha mẹ nào cũng đều mong mỗi con cái mình có một tương lai tốt đẹp hơn. Việc sẵn lòng hy sinh hạnh phúc của mình vì tương lai của các con là điểm chung mà tôi thấy ở những ông bố bà mẹ từ khắp các nền văn hóa khác nhau. Thế nhưng, điều họ mong mỗi không phải ở đâu cũng được đáp ứng.

Trong bốn tháng ở Trung và Nam Mỹ, tôi thường nghĩ về Joel. Mỗi đêm, khi trần trọc không ngủ được, tôi tự hỏi liệu ông có đang ngồi trên giường để nghe những chiếc băng cassette không. Ông đã cho tôi thấy bản chất của khả năng lãnh đạo bằng cách dẫn thân vào nơi chưa biết để những người khác có thể theo sau. Ông dạy tôi cách tiếp cận mỗi người lạ mà tôi gặp với phẩm cách mà họ xứng đáng. Và ông đã chứng tỏ một lần và mãi mãi rằng dù trong ngôn ngữ nào, Will Ferrell<sup>(6)</sup> cũng thật hài hước.

Buổi sáng cuối cùng ở nhà Joel, tôi hứa với Joel và cha ông rằng tôi sẽ trở lại vào một ngày không xa. Có lẽ trong tương lai tôi có thể khởi sự làm một điều gì đó để giúp đỡ vùng đất này. Tôi giải thích cho họ rằng sau khi hành trình ở Mỹ La-tinh kết thúc, tôi sẽ trở về New York. Tôi sẽ tạm biệt những chiếc ba lô và những chuyến xe đò để về với những tòa nhà chọc trời và tàu điện ngầm.

Thành phố không bao giờ ngủ này sẽ đón thêm một kẻ miên hành vào đám đông đang sống trong lòng mình.



Bain & Company, công ty tư vấn vừa mới đề nghị tôi một công việc như mơ và chuyển phát nhanh qua FedEx một bản hợp đồng mà tôi vẫn chưa ký, đã cho tôi và hơn 20 ứng viên triển vọng khác cơ hội bay đến New York, lưu lại những khách sạn đắt đỏ và tham gia các sự kiện lớn được tổ chức vào dịp cuối tuần để chúng tôi có thể tìm hiểu thêm về công ty và cam kết sơ bộ sẽ làm việc ở đó. Buổi gặp mặt diễn ra vào tối thứ Bảy, một bữa tối riêng tư tại BLT Fish, một trong những nhà hàng sang trọng bậc nhất quận Meatpacking. Tôi thay áo phông và quần soóc sang áo sơ mi và quần âu, hội ngộ cùng các ứng viên khác ở tầng trên cùng, chúng tôi tụ về đây để chấp nhận đề nghị làm việc trước mặt các cộng sự cấp cao nhất của công ty.

Cảnh tượng lúc này chẳng khác nào cảnh tượng mà bạn có thể hình dung ở Phố Wall những năm 1980, với đủ loại đồ uống hảo hạng và sâm-panh chảy tràn. Trong suốt bữa tiệc, thi thoảng Giám đốc Nhân sự của công ty lại đứng dậy vinh danh những cá nhân vừa cam kết gắn bó với Bain.

“Xin chúc mừng Steven Thompson từ Harvard. Maria Akadia từ Princeton,” bà ta vừa nói lớn vừa trao những chai sâm panh cho từng nhân viên mới. “Còn ai muốn gắn bó với chúng tôi nữa không nhỉ?”

Những sinh viên sắp tốt nghiệp, ăn mặc chỉnh chu đứng dậy, tuyên bố: “Tôi sẽ gắn bó!” Thêm những chai sâm panh nữa được bật nổ và tất cả mọi người trong phòng hò reo tán thưởng. Các nhân viên Bain cùng bàn nhìn tôi dò xét khi những ứng viên tiềm năng khác lần lượt rời khỏi chỗ ngồi.

Tôi đã quyết định chọn Bain trong số các đề nghị từ trước, nhưng cũng giống như hầu hết những người ở đó, tôi chờ đợi bữa tối long trọng này để chính thức hóa đề nghị đó. Đến gần cuối buổi tiệc, tôi đứng dậy tuyên bố tôi sẽ gia nhập. Những tiếng hoan hô lại vang lên khắp phòng, và ly sâm panh vàng óng được đặt vào tay tôi. Toàn bộ khung cảnh có vẻ xa lạ, nhưng không đến nỗi tệ.

Suốt nhiều tháng trước bữa tiệc này, tôi đã phải sống với một khoản tiền eo hẹp, ở trong những phòng trọ tập thể ở nước ngoài và thường

xuyên ăn mì ăn liền. Nhưng tối nay, tôi đang được thưởng thức miếng bít-tết tuyệt vời mà không phải bỏ ra một xu. Đó là món ngon nhất tôi được ăn suốt nhiều tháng trời.

Tôi ngồi bên phải nữ cộng sự trẻ nhất của Bain chi nhánh New York, và tôi để ý thấy, dù gọi món bít-tết thăn nhưng chị không hề đụng đến nó mà chỉ ăn rau. Chỉ năm phút là tôi đã ăn sạch suất của mình, nhưng món bít-tết hoàn hảo của chị vẫn còn nguyên vẹn. Có lẽ vài hớp rượu đã khiến tôi bạo gan thả lỏng mình tận hưởng, và khi thấy chị vẫy tay gọi phục vụ dọn phần đĩa của mình rồi tiếp tục trò chuyện với người ngồi bên trái, tôi kín đáo xiên lấy miếng bít-tết kia, đặt nó vào đĩa của mình.

Vâng, đó đúng là một hành động xuẩn ngốc. Và rõ ràng là tôi chẳng kín đáo chút nào.

“Cậu vừa lấy miếng bít-tết của tôi đấy à?” chị quay lại hỏi. Cả bàn – các cộng sự và các đồng nghiệp tương lai – đều quay sang nhìn tôi. Một người khác hỏi lại đầy nghi hoặc, “Thật á? Cậu lấy miếng bít-tết của cô ấy à?”

Tôi thấy mặt mình nóng phừng phừng và có cảm giác như nó đổ lụng lên. “Tôi xin lỗi,” tôi lắp bắp. Đúng là đáng lẽ tôi không nên uống ly sâm panh cuối cùng đó. Hoặc cả ly trước đó nữa. “Tôi đã đi du lịch bụi một thời gian dài và miếng thịt đó quá ngon để mà bỏ phí. Tôi không biết mình nghĩ gì, nhưng việc đó hoàn toàn không phải phép. Tôi rất xin lỗi.”

“Ồ, thế thì giờ cậu phải ăn đi,” người cộng sự ngồi phía bên kia bàn mỉm cười nói. Suốt vài phút sau đó, tất cả mọi người đều dán mắt vào tôi khi tôi đánh sạch bách miếng bít-tết thứ hai của buổi tối. Miếng này ngon chẳng kém gì miếng trước, nhưng tôi cảm nhận được sự trái ngược giữa văn hóa du lịch bụi và những việc được phép làm ở công ty sau mỗi miếng thịt đưa lên miệng. Có một điều rõ ràng là: nếu muốn thành công ở công ty này, tôi cần phải thay đổi không chỉ quần áo.

Tôi đã ngây ngất khi nhận được lời đề nghị của Bain, nhưng chấp nhận nó không phải là một quyết định dễ dàng. Các công ty hàng đầu lựa chọn ứng viên vào cùng một thời gian, trong một vài tuần của mùa thu, và tôi đã tham gia phỏng vấn ở năm ngân hàng đầu tư, năm công ty tư vấn và một công ty cổ phần tư nhân trong thời gian hai tuần vội vã.

Tại cuộc phỏng vấn ở Goldman Sachs, họ hỏi vài câu được thiết kế cốt để làm khó tôi. “Tổng của các số từ 1 đến 100 bằng bao nhiêu?” họ bất chợt hỏi (câu trả lời là 5.050). Blackstone Private Equity thì đề tám nhân viên quay tôi, họ yêu cầu tôi xây dựng các bảng cân đối và các mô hình tài chính từ mốc 0. Khi tôi nghĩ là mình đã xử lý ngon ơ các cuộc

phỏng vấn ở một công ty tư vấn mà tôi coi là phương án “sơ cua”, thì họ lại gọi báo cho tôi rằng họ không ấn tượng với tôi.

Tôi bắt đầu ngộ ra, đừng bao giờ đoán định cảm nhận mà mọi người dành cho mình. Mỗi ngày có vài cánh cửa đóng lại, nhưng không ít những cánh cửa khác lại mở ra, một số có vẻ hứa hẹn hơn số khác. Tiếp sau những vòng phỏng vấn đầu tiên là những vòng thứ hai, rồi những vòng cuối cùng, nhưng chẳng có gì bảo đảm chắc chắn, chừng nào tôi còn chưa có được một đề nghị trong tay.

Sau khi hoàn thành các cuộc phỏng vấn và trở về nhà, tôi hồi hộp chờ đợi tin tức phản hồi của từng công ty. Tôi nhận được cuộc gọi từ Bain [lựa chọn hàng đầu của tôi] ngay trước ngày sinh nhật. Sau vài phút trao đổi xã giao, họ đưa ra một đề nghị làm việc chính thức, và cùng với bản hợp đồng, họ gửi đến tôi một chiếc bánh sô-cô-la lớn với logo Bain và dòng chữ “Chúc mừng sinh nhật Adam” được viết bằng kem trên mặt bánh. Đó là một món quà sinh nhật tuyệt vời và tôi đã vô cùng cảm động, nhưng tôi cũng nhận được đề nghị từ Lehman Brothers cho một vị trí trong bộ phận ngân hàng đầu tư danh giá của tổ chức này.

Lời đề nghị đến từ Lehman khá hấp dẫn bởi mức lương của nhân viên ngân hàng đầu tư bao giờ cũng cao hơn nhiều, nhưng nhược điểm là nó sẽ buộc tôi phải làm việc như cu li. Trong khi thời gian cho công việc tư vấn đã chẳng ít ỏi gì – theo yêu cầu, tôi sẽ phải ngồi ở văn phòng từ chín giờ sáng đến chín giờ tối, thì thời gian dành cho các nghiệp vụ ngân hàng thậm chí còn đòi hỏi nhiều hơn, và tất cả các nhân viên ngân hàng đầu tư năm đầu mà tôi biết đều ghét công việc của mình. Ở Lehman, tôi sẽ học được cách quản lý vốn, nhưng ở Bain tôi sẽ học được cách quản lý các hoạt động của một công ty. Kế hoạch của tôi là làm một trong hai công việc này một vài năm, rồi sau đó sẽ chuyển sang một quỹ đầu tư mạo hiểm hoặc một hãng cổ phần tư nhân. Khi đã tiết kiệm được một khoản kha khá, tôi có thể bắt đầu xây dựng tổ chức phi lợi nhuận trong mơ của mình. Nhưng trước tiên, tôi cần tiền và tôi cần kinh nghiệm, điều đó có nghĩa là tôi dự định sẽ làm việc trong ngành tài chính trong 15-20 năm tới.

Tôi mong người thầy của mình, chủ một công ty quản lý tài chính thành công, George Stanton, có thể giúp tôi đưa ra quyết định đúng đắn.

“Đúng là sẽ có lúc trong đời, cậu nên chọn tiền bạc thay vì kinh nghiệm,” ông nói với giọng điệu nghiêm túc, “nhưng chỉ lựa chọn như thế khi biên độ lợi nhuận lớn hơn thấy rõ, khi mà con số này là hàng triệu đô-la chứ không phải hàng ngàn. Dù 50 ngàn đô-la là một con số không nhỏ với cậu lúc này, nhưng nếu theo kế hoạch lớn, thì về lâu về

dài kinh nghiệm sẽ đáng giá hơn nhiều đấy.”

Lời khuyên của George cứ văng vẳng bên tai tôi vào đêm hôm đó tại BLT Fish khi tôi quyết định gắn bó với Bain. Tôi sẽ coi thời gian làm việc ở công ty này như là một khóa học kinh doanh được trả lương. Họ có thể vắt kiệt sức của tôi bao nhiêu nếu muốn, miễn là tôi có được kinh nghiệm. Sự đền bù xuất hiện dưới nhiều hình thức, và nếu xác định được các kỳ vọng của mình ở phía trước, bạn sẽ đạt được nhiều thành quả hơn, chứ không chỉ là tiền lương bạn nhận được từ công việc đó.

Sau vài tuần tham gia một khóa đào tạo nghiêm ngặt, tôi nhận dự án đầu tiên, hỗ trợ thiết kế một chiến lược phát triển bất động sản cho một nhà bán lẻ nổi tiếng. Rốt cuộc tôi lại làm việc cho vị cộng sự sở hữu miếng bít-tết mà tôi đã thố. May thay, chị cười xòa về việc đó trong buổi họp đầu tiên của chúng tôi. “Hành động táo bạo đấy. Buồn cười nhưng cũng rất táo bạo,” chị trêu chọc.

Trong những tháng đầu tiên, công việc ở Bain rất hấp dẫn bởi tôi học được nhiều điều. Chương trình đào tạo có cường độ cao, và tôi học được thêm những kỹ năng mới mà tôi biết sẽ rất có giá trị trong suốt sự nghiệp của mình. Tiếc là việc xây dựng các mô hình tài chính và các bài thuyết trình PowerPoint ấn tượng có vẻ hay ho lúc đầu, nhưng đến cuối năm đầu tiên làm việc tại đây, tôi không thể nhìn vào bảng tính Excel suốt 12 giờ một ngày mà không bị phân tâm – vì vậy, tôi đã tìm ra những cách khác để khiến môi trường làm việc vui vẻ hơn.

Là con giữa trong nhà, nên các kỹ năng chơi khăm của tôi được mài giũa ra trò, và điều này đã trở thành khuynh hướng của tôi ở công ty. Tôi sẽ bỏ đầy giấy màu hồng vào máy in, biến các cabin làm việc của đồng nghiệp thành những pháo đài phủ đầy báo và không ngừng trêu chọc người bạn thân nhất của tôi, Priya. Tôi đổ đầy kẹp giấy vào găng tay của cô, đảo lộn mọi thứ trên bàn của cô để xem hình ảnh phản chiếu của nó sẽ thế nào, chưa dừng lại đó, tôi còn trét kem dưỡng da mặt lên tai nghe điện thoại rồi gọi vào số nội bộ của cô.

Dù thật lòng quý mến những người làm việc cùng, nhưng tôi lại không mấy đam mê công việc mình đang làm. Tôi chẳng hào hứng gì khi giúp các công ty thể tín dụng kiếm được nhiều tiền hơn bằng cách đánh giá lại quá trình thu hút khách hàng của họ, hay giúp các hãng bảo hiểm lớn điều tra hợp đồng bảo hiểm cho những trường hợp mất năng lực lâu dài, v.v... Là chuyên viên tư vấn, công việc của tôi bao gồm cả việc ghi chép lại nội dung trong các cuộc họp với khách hàng. Trong vài tháng đầu tiên, tôi cần mẫn ghi lại phát biểu của tất cả những người tham dự, nhưng chẳng bao lâu sau tôi thấy mình chỉ ngồi gật gù một cách thờ ơ trong khi hí hoáy viết nhật ký vào cuốn sổ gáy xoắn. Tôi

*nguyệt ngọc, ước gì mình thấy hứng thú hơn với công việc này, nhưng nó đúng là chẳng dành cho mình. Tìm thấy đam mê thì mới có động lực.*

Thế nhưng thay vì đi tìm đam mê như đã viết, tôi đã dành năm đầu tiên của mình ở New York tiệc tùng và cua gái. Tôi bù khú với bạn bè năm đến sáu đêm mỗi tuần, tuần nào cũng thế. Tôi thường nốc cạn 10 đến 15 ly mỗi đêm, lê la từ bar này đến câu lạc bộ khác cho đến khi trời sáng – làm bất cứ điều gì để cảm thấy hạnh phúc, tự do và được sống.

Tôi bắt đầu ghét cay ghét đắng việc phải khoác bộ trang phục chín chu với quần âu và áo sơ mi cài cúc cổ. Tôi cảm thấy như thể tôi đang mặc đồng phục của người khác. Đến đợt bình xét cuối năm, tôi được nhận xét là không mắc lỗi gì, có đóng góp giá trị cho đội, nhưng có một vấn đề lớn. Tôi trông có vẻ không mấy chú tâm trong các cuộc họp khách hàng.

Tôi nhún vai trước bản đánh giá và nói với họ rằng tôi sẽ cố gắng hơn. Nhưng cả tôi và họ đều biết đó là một lời nói dối.

Sau khi tôi gắn bó với Bain được hơn một năm, thì tháng Chín năm 2008, Lehman Brothers tuyên bố phá sản. Chuyện gì xảy ra nếu từ đầu tôi rẽ phải thay vì rẽ trái, chọn Lehman thay vì Bain? Lời đề nghị có vẻ hấp dẫn về thu nhập cuối cùng lại kém an toàn hơn. Tôi nhận ra những gì phàm về vật chất có thể dễ dàng mất đi đến dường nào. Tôi bắt đầu nghiêm túc đánh giá lại những gì mình đang làm. Tôi đang tiệc tùng gần như hàng đêm. Khi bác sĩ hỏi tôi uống bao nhiêu rượu mỗi tuần, tôi đã trả lời một cách thành thực, khoảng 50 ly gì đó. Ông rời mắt khỏi bảng kẹp hồ sơ, nhìn lên với vẻ mặt choáng váng. “Cậu đùa à? Cậu sẽ chết chắc nếu tiếp tục uống như thế!”

Tôi nhận ra rằng gan của tôi không thể chịu đựng được thói quen uống rượu này lâu hơn nữa. Tệ hơn, khi xem lại cuộc sống của mình, tôi không thích con người mà tôi đã trở thành. Tôi hoàn toàn chỉ biết quan tâm đến bản thân, chỉ chạy theo những điều có lợi cho mình. Tôi không làm gì thực sự tốt đẹp cho bất cứ ai khác kể từ khi chuyển đến New York. Dù sống trong một căn hộ cao cấp, được ăn chơi, được hẹn hò các cô gái và có tất cả mọi thứ tôi nghĩ mình muốn có, nhưng sâu thẳm trong lòng, tôi cảm thấy trống rỗng và tôi tệ khôn cùng.

Khi ngồi nói chuyện với bố mẹ, tôi bảo họ, “Con muốn làm những việc mà con đam mê hơn.”

“Con không thể làm thế được. Trước tiên, con phải có kinh nghiệm thực tế đã,” họ nói. Tôi đang ở trên con đường an toàn để đi tới sự đảm bảo về tài chính, và họ không muốn tôi rời khỏi đó.

“Nhưng con không còn là mình nữa,” tôi cự nự.

“Làm việc là phải thế!” cha tôi hét lên. “Hãy lớn lên và thôi cái kiểu suy nghĩ trẻ con đó đi.”

Ông nói đúng. Đã đến lúc phải lớn lên. Trước đó một vài tháng, một tổ chức phi lợi nhuận hàng đầu thế giới đã trở thành khách hàng vì cộng đồng<sup>(7)</sup> tại Bain, và tôi đã lịch sự gửi một e-mail cho người quản lý dự này xin gia nhập đội ngũ của chị. Chị ấy không chọn tôi và có lẽ vì lý do chính đáng. Trong cuộc họp hằng năm của công ty, trước mặt tất cả các cộng sự và quản lý, tôi được bình chọn là “Người dễ ngủ trong phòng nghỉ nhất”, ai cũng biết phòng nghỉ là chỗ để nghỉ ngơi sau một đêm ăn chơi thâu đêm. Bản thân “giải thưởng” chỉ mang tính vui là chính, nhưng đó là một tiếng chuông cảnh tỉnh tôi về danh tiếng mà tôi gây dựng được ở công ty.

Rõ ràng tôi cần thay đổi mọi thứ thật nhanh, và tôi không thể làm vậy chỉ bằng việc chờ ai đó thu dọn tàn tích mình để lại. Tôi cần tự chịu trách nhiệm đối với vận mệnh của mình. Tôi bắt đầu bằng cách tập trung vào sức khỏe, hạn chế đi bar và dành nhiều thời gian đi tập hơn. Sức lực của tôi tăng lên, và tôi thấy mình tự tin và nhanh nhạy hơn trong các cuộc họp. Khi cơ hội được làm việc với tổ chức phi lợi nhuận hàng đầu chuyên cung cấp các dịch vụ cải thiện tình trạng đói nghèo ở New York đến, lần này tôi không để nghị họ cho tôi tham gia nữa.

Tôi tìm người quản lý dự án này, Priya bạn tôi, người thường bị tôi trêu chọc, và nói với cô ấy ngay rằng tôi sẽ gia nhập đội của cô ấy. Tôi nghiêm túc muốn thực hiện công việc đó, và sẽ không bầy trò khi đưa ra các kết quả. Khi tôi nói với cô ấy rằng tôi sẵn sàng tham gia các buổi họp đội bất kể tôi có được chấp nhận hay không, cô ấy biết mình không còn lựa chọn nào khác.

Hỏi xin phép sẽ tạo điều kiện cho sự khước từ, và trong trường hợp này, tôi không thể bị khước từ. Việc sẵn sàng theo đuổi những gì mình mong muốn nhất đã trở thành cá tính mới mà mọi người trong công ty biết đến ở tôi, vì vậy cô ấy biết rằng tôi sẽ làm bất cứ điều gì để được tham gia dự án đó. Tôi đoán việc thó miếng thịt bò từ đĩa của một cộng sự cũng đã góp phần mang lại cho mình danh tiếng đó.

Trong những tháng sau đó, nhờ sát cánh cùng Priya hỗ trợ cải thiện hoạt động của một tổ chức mà tôi muốn thấy thành công, tôi có thể áp dụng những gì học được ở Bain vào thực tế. Những đêm thức muộn làm bảng biểu Excel cũng như tất cả những buổi họp mà tôi bắt buộc phải ghi chép đã được đền đáp xứng đáng. Giờ đây tôi đã biết làm thế nào để xử lý nhanh các con số và trình bày chúng hiệu quả trước người khác.

Tôi có thể nhận thấy ý thức bản thân trước kia của mình đã trở lại. Công việc này chưa hoàn toàn phù hợp với đam mê của tôi, nhưng giờ đây tôi biết, khi cơ hội xuất hiện, tôi sẽ nắm lấy nó mà không chút chần chừ.

## Lời tâm niệm 8.

# Hãy nắm lấy những khoảnh khắc lóa sáng

Khi vừa bắt nhịp được với cuộc sống ở New York, tôi phát hiện ra mình sắp đủ điều kiện để xin tham dự chương trình “thực tập bên ngoài” ở Bain. Theo chương trình này, tôi sẽ được nghỉ phép sáu tháng để đi làm tại một công ty tùy chọn, sau đó trở lại Bain làm việc. Trong thời gian nghỉ phép này, tôi sẽ không còn là nhân viên chính thức của Bain; lương của tôi sẽ do công ty thuê tôi trong sáu tháng đó trả, nhưng có một tấm lưới an toàn để trở về giúp tôi có được sự tự tin cần thiết để bước ra khỏi công ty và thử sức với thứ gì đó mới mẻ.

Trong khi hầu hết mọi người đều thực tập ở các công ty mới khởi nghiệp, các quỹ đầu tư mạo hiểm, hoặc các công ty cổ phần tư nhân, thì một số lại dành thời gian làm cho các tổ chức phi lợi nhuận. Đây có thể là cơ hội để tôi làm việc chính thức hơn với Scott Neeson<sup>(8)</sup> ở Quỹ Nhi đồng Campuchia. Ngoài việc mở rộng chương trình tài trợ cho các em nhỏ của quỹ, tôi có thể sử dụng một phần thời gian nghỉ ở Bain để đi bụi khắp Đông Nam Á. Đây đúng là kiểu sống mà tôi mơ ước, vậy nên tôi chuyển sang trạng thái tập trung hoàn toàn vào việc hoàn tất toàn bộ những gì cần thiết để có thể xin đi thực tập bên ngoài.

Khi sự chú ý của tôi bắt đầu chuyển hướng ra khỏi Bain, tôi bắt đầu quan sát kỹ hơn cuộc sống ngoài công việc của mình. Tôi gặp gỡ một số người đặc biệt ở New York và đã có một số cuộc trò chuyện truyền cảm hứng hơn. Dennis, người bạn của tôi từ hồi ở SAS, đã giới thiệu tôi với Jen Williams, bạn của anh ấy, lúc đó Jen đang làm việc tại một tổ chức phi lợi nhuận. Dennis nghĩ chúng tôi sẽ nhanh chóng trở thành bạn bè, vì vậy vào một sáng thứ Bảy cuối tháng Chín, Jen và tôi gặp nhau ăn bữa sáng muộn. Cô kể cho tôi nghe về công việc của mình ở Quỹ Linus, một tổ chức phi lợi nhuận được các sinh viên khóa 2006 ở Đại học Washington khởi xướng với mục đích cung cấp dịch vụ và sự hỗ trợ cho thanh thiếu niên vô gia cư. Bên chồng bánh kếp và ly nước cam, cô giải thích cho tôi nghe cách thức quản lý các đội ngũ nhân viên ở 17 trường thông qua các cuộc gọi trực tuyến hàng tháng.

“Cậu có bao nhiêu nhân viên?” tôi hỏi.



“Không, đây không phải là công việc của tớ”, cô giải thích. “Tớ làm việc ở phòng Marketing cho một hãng PR chiến lược. Linus là công việc phụ.”

“Ồi, thật á? Thế còn những người khởi xướng thì sao? Họ không làm toàn thời gian sao?”

“Ừ, đây cũng là công việc phụ của họ. Mọi người đều có công việc toàn thời gian bình thường. Chúng tớ tình nguyện làm việc này vì yêu thích thôi.”

Đây là một ý tưởng có tính cách mạng đối với tôi. Kể từ khi chuyển đến New York, cuộc sống của tôi chỉ xoay quanh công việc tại Bain và la cà quán xá sau giờ làm. Có lúc hai việc này chồng chéo nhau, nhưng tôi không bao giờ nghĩ sẽ làm gì khác cả. Khái niệm về hoạt động ngoại khóa đã bị chôn vùi sau khi tôi ra trường. Tôi không tham gia các câu lạc bộ hay học thêm sau giờ làm. Tôi chẳng làm gì ngoài công việc và chơi bời.

“Tớ có thể tham gia bằng cách nào?” tôi hỏi.

Sau bữa sáng muộn, tôi gặp Dennis, chúng tôi đi dạo trong Công viên Trung tâm. Đó là một buổi chiều tháng Chín âm áp tuyệt đẹp, mang theo chút hơi thở gấp gáp còn sót lại của mùa hè; lá vẫn chưa đổi màu. Nhưng một cảm giác căng thẳng bao trùm cả thành phố. Chúng tôi đang ở đỉnh điểm của một cuộc khủng hoảng kinh tế toàn diện. Vài tháng trước, Lehman Brothers đã tuyên bố phá sản, còn Bear Stearns cũng xuống đáy. Tình trạng cắt giảm lao động lan rộng. Vài bạn bè của tôi vừa mới đi làm chưa được bao lâu đã bị sa thải và phải về nhà ăn bám bố mẹ.

Dennis thì chọn bỏ việc ở Ngân hàng New York để xây dựng một công ty khởi nghiệp cho phép các cá nhân kêu gọi tài trợ từ cộng đồng để làm phim điện ảnh. Cậu ấy và Zach, hai người bạn đã cùng tôi đi du lịch đến Đông Nam Á nhiều năm trước, đã gọi vốn thành công từ các nhà đầu tư mạo hiểm để theo đuổi giấc mơ của mình.

“Tớ ngưỡng mộ sự dũng cảm của cậu khi cậu bỏ công việc ổn định,” tôi nói khi chúng tôi đi lòng vòng trong công viên. “Nhưng kế hoạch của tớ là làm việc 20 năm nữa, kiếm thật nhiều tiền, sau đó dùng số tiền kiếm được và mạng lưới những người quen biết để xây dựng trường học ở các nước đang phát triển. Nhưng tớ chỉ dám chấp nhận rủi ro khi đã có nền tảng tài chính vững vàng.” Tôi tin là mình đã tính đúng hướng.

“Cậu nhầm rồi,” Dennis nói. “Giờ mới là lúc để mạo hiểm. 20 năm sau, cậu sẽ có gia đình và những ràng buộc. Lúc đó cậu không thể mạo

hiếm. Cậu sẽ phải gánh trên vai quá nhiều trách nhiệm. Bây giờ, khi chúng ta còn trẻ thế này, mới là lúc nắm lấy cơ hội.” Cậu ấy đã đưa ra đúng vấn đề, nhưng không dừng lại ở đó. “Và lại, chẳng có lúc nào tốt hơn lúc này để khởi sự làm một cái gì đó, khi nền kinh tế đang sa sút như bây giờ. Như tớ thấy thì ít nhất tớ đang dám thử tạo ra thứ gì đó tuyệt vời, một thứ sẽ mang lại cho tớ kinh nghiệm điều hành – thế chắc chắn là tốt hơn nhiều so với một gã sắp có 12 tháng thất nghiệp.”

Dennis nói đúng. Giờ là lúc nên mạo hiểm.

\*\*\*

Tối hôm đó, tôi được mời đi nghe một buổi hòa nhạc của dàn nhạc giao hưởng trứ danh New York Philharmonic. Dù lớn lên ở một nơi rất gần New York nhưng tôi chưa đi nghe hòa nhạc bao giờ.

Âm thanh tổng hòa của khúc giao hưởng thật mê hoặc lòng người, nhưng tôi còn ấn tượng hơn nữa khi các nhạc công rời sân khấu trước tràng pháo tay nồng nhiệt và một người đàn ông với dáng người cao lớn ngồi một mình bên cây đại dương cầm. Theo chương trình, ông sẽ chơi nhạc của Rachmaninoff, một trong số ít nhà soạn nhạc mà tôi thật sự biết rõ. Tôi tự hỏi chỉ một người liệu có thể khơi lên thứ cảm xúc tương tự từ các khán giả như cả dàn giao hưởng lúc này không.

Người nghệ sĩ dương cầm bắt đầu chơi bản concerto, mở đầu bằng những giai điệu nhẹ nhàng rồi đến những hòa âm vút cao, cứ rền vang nối nhau tuôn ra. Ông miết các ngón tay trên phím đàn và dùng đưa người theo nhịp khiến những lọn tóc bay từ bên này sang bên kia. Khán giả chúng tôi lắng nghe như nuốt từng nốt nhạc của ông. Tôi nhắm mắt lại và có thể nghe thấy niềm đam mê của ông thấm đẫm trong từng giai điệu. Tôi nghĩ, *nếu mình có cảm xúc mạnh mẽ với bất kỳ thứ gì trên đời như cảm xúc mà người đàn ông này dành cho cây dương cầm, thì hẳn mình sẽ mãi nguyện chẳng còn mong gì hơn nữa.*

Tôi bắt đầu suy nghĩ nghiêm túc về ước mong khởi tạo thứ gì đó lớn lao hơn bản thân mình và có thể làm thay đổi những người khác. Tôi cũng nghĩ đến tiết lộ của Jen về việc lập một nhóm tình nguyện và những lời của Dennis về việc mạo hiểm khi còn trẻ. Mọi người thường nghĩ những ý tưởng lớn sẽ đột nhiên xuất hiện, nhưng thật ra chúng là sản phẩm tổng hòa của nhiều khoảnh khắc và nhận thức gặp gỡ nhau, nhỏ thôi nhưng có thể đẩy chúng ta tiến đến chỗ đột phá. Tôi nghĩ đến niềm vui khi chia sẻ những cây bút chì ở khắp các nước đang phát triển, mong ước một ngày nào đó sẽ đi xây trường học, và đột nhiên một cái tên vụt qua tâm trí tôi.

*Pencils of Promise (PoP) - Những cây bút chì mang lời hứa hẹn (từ*

*đây sẽ được viết tắt là Bút chì Hứa hẹn)*

Tôi cảm giác như thể có một tia điện xẹt qua người. Bút chì là biểu tượng cho khả năng tự học mà tôi tin tưởng mãnh liệt, còn hứa hẹn có hai ý nghĩa, vừa là lời thề hay cam kết với người khác, vừa là triển vọng hứa hẹn, tiềm năng chưa được khai thác trong mỗi chúng ta. Đầu tôi đầy ắp ý tưởng, và tay tôi siết chặt đầy phấn khích.

Có những khoảnh khắc trong đời, bạn biết rõ rằng mọi thứ về sau sẽ thay đổi. Bạn có thể lờ đi những khoảnh khắc này bằng cách không hành động theo những khả năng mới mẻ mà chúng mang lại, và cuộc sống của bạn sẽ vẫn thế. Nhưng nếu bạn đáp lại tiềm năng vang vọng của chúng, cuộc sống của bạn sẽ thay đổi mãi mãi. Đây là một trong những khoảnh khắc độc đáo sẽ thay đổi mọi thứ đó. Tôi tin hoàn toàn vào điều này.

Chỉ tháng sau thôi là tôi bước sang tuổi 25, và suốt bốn năm qua, năm nào tôi cũng tổ chức tiệc sinh nhật kết hợp gây quỹ cho Quỹ Nhi đồng Campuchia. Tôi nghĩ, năm nay, tôi có thể đề nghị mỗi người quyên tặng 20 đô-la và sẽ thu về được khoảng 5.000 đô-la. Sau đó, tôi có thể tổ chức một bữa tiệc trong kỳ nghỉ để huy động thêm 4.000-5.000 đô-la nữa, và cuối cùng huy động được số tiền cần thiết để xây dựng một ngôi trường.

Đúng lúc đó, sân khấu ở Trung tâm Lincoln vụt tối, ánh sáng chuyển sang phía khán giả, báo hiệu giờ nghỉ giải lao.

Tôi thấy Ren, bạn tôi, ở lối đi. “Tớ phải đi đây,” tôi nói.

“Nhưng mới giải lao thôi mà,” cậu ấy đáp lại, trông vô cùng bối rối.

“Tớ biết chứ, nhưng tớ phải đi. Vừa xảy ra một chuyện và giờ mọi thứ khác rồi. Tớ phải đi lấy laptop để bắt đầu viết các ý tưởng ra.”

Ren thuyết phục tôi ở lại đến cuối buổi diễn, và tôi đành ngồi lại đến phần hai, đầu óc quay cuồng. Tôi đã định ghé qua hai bữa tiệc sau buổi diễn, nhưng sau khi ra khỏi thính phòng Avery Fisher, tôi nhắn tin cho hội bạn, *Tối nay tớ không đến được. Có một điều lớn lao vừa xảy ra, ngày mai tớ sẽ gọi cho cậu.*

Tôi cũng nhắn tin cho cha mẹ: *Mai con sẽ về nói chuyện với cha mẹ. Tối nay con vừa nghĩ ra một ý tưởng và cần thực hiện nó.*

Họ trả lời: *Cứ bình tĩnh. Hẹn gặp con sáng mai.*

Tất cả mọi thứ cùng nhau kéo đến. Tôi sẽ dùng thời gian thực tập bên ngoài để thành lập một tổ chức, đưa nó vào hoạt động trong thời gian nghỉ phép sáu tháng này, sau đó quay trở lại Bain và tiếp tục điều

hành nó tay ngang như cách Jen và bạn bè của cô ấy làm với tổ chức của họ. Tôi sẽ không phải nghĩ việc để bắt đầu làm việc gì đó có ý nghĩa, tôi cũng sẽ không phải chờ vài chục năm nữa mới làm vậy. Có lẽ điều quan trọng nhất là sau khi sống ích kỷ quá lâu, tôi sẽ xây dựng một ngôi trường và dành tặng nó cho Ma. Việc làm đó sẽ cho bà biết bà quan trọng thế nào với tôi và đảm bảo bà đã để lại một di sản có thể ảnh hưởng đến nhiều thế hệ.

Tôi vội vã trở về căn hộ và thức trắng đêm để thảo ra một bản điều lệ. Bản điều lệ này mở đầu bằng tuyên bố sứ mệnh, trong đó có một đoạn như sau:

*“Bút chì Hứa hẹn” nuôi ý định trở thành một tổ chức phi lợi nhuận với mục tiêu xây dựng các ngôi trường tiểu học ở những khu vực đói nghèo tại các quốc gia đang phát triển. Mỗi cộng đồng phải thể hiện sự sẵn lòng hợp tác với tổ chức, bởi chúng tôi hy vọng sẽ trở thành đối tác trong quá trình xây dựng trường sở. Mục tiêu tối thượng là làm sao để mỗi trường có năng lực tự đứng vững dưới sự giám sát của cộng đồng địa phương sau năm năm xây dựng.*

*Chúng tôi tin tưởng mạnh mẽ rằng giáo dục là công cụ uy lực nhất trong cuộc chiến đẩy lùi đói nghèo và bệnh tật, và điểm có tác động mạnh mẽ nhất là ở cấp giáo dục tiểu học, nơi mà chỉ cần đặt một cây bút chì vào tay của một đứa trẻ cũng đã là bước đầu tiên hướng tới việc mở ra triển vọng cho các em tự trao quyền cho mình và có một cuộc sống có chất lượng cao hơn.*

Tôi lên một danh sách những địa điểm có thể xây trường, và những sự kiện có thể tổ chức để gây quỹ, và liệt kê:

Các bước tiếp theo:

- Website
- Kết nạp thành viên
- Nói chuyện với luật sư
- Nói chuyện với nhân viên kế toán
- Xác định vị trí của Trường Số 1
- Thuê chuyên gia thiết kế đồ họa thiết kế logo
- Danh thiếp
- Phong bì/văn phòng phẩm

Mặt trời đã lên, và tôi chưa chớp mắt chút nào. Tôi bắt tàu về Greenwich nói chuyện với cha mẹ về sự giác ngộ của mình. Suốt nhiều

năm, cha mẹ luôn là người dập tắt những ý tưởng điên rồ của tôi, và khiến tôi tôn trọng ý kiến của họ hơn bất kỳ ai khác. Tôi biết rằng họ luôn muốn những điều tốt đẹp nhất cho tôi và sẽ thành thực đến mức phủ phàng với tôi. Nếu tôi có thể thuyết phục được họ, ý tưởng sẽ được thực thi.

Sau khi tôi dành ra 20 phút giải thích chi tiết mọi thứ, mẹ tôi là người lên tiếng trước: “Ôi, ý tưởng này thật điên rồ, nhưng không tệ nếu đây là ý tưởng dành cho kỳ thực tập của con. Mẹ đoán là nó sẽ nên cơm cháo đấy.”

Chúng tôi dành nhiều giờ sau đó phân tích ý tưởng. Ngôi trường đầu tiên sẽ được xây dựng ở đâu? Tôi sẽ gọi vốn bằng cách nào? Ai sẽ tham gia đội ngũ ban đầu của tôi? Các câu hỏi liên tiếp được đặt ra, chúng đều thấu đáo và quan trọng. Tôi có cả tá việc phải làm, nhưng bước đầu tiên đã rõ. Ai đó phải gửi khoản ký quỹ thành lập tổ chức vào tài khoản ngân hàng.

Cứ sau mỗi cuộc trao đổi về Bút chì Hứa hẹn, tôi lại càng thấy nó thực tế hơn. Sau vài tuần, đã đến lúc phải thu xếp chuyện giấy tờ.

Khi ở nhà trong ngày đầu tiên của tháng Mười, tôi mượn xe của mẹ và lái đến Town Hall. Tôi điền vào một mẫu DBA (Doing Business As - Mẫu khai tên doanh nghiệp/tổ chức), cho phép tôi chính thức đại diện cho Bút chì Hứa hẹn, sau đó lái xe đến chi nhánh Ngân hàng Hoa Kỳ (Bank of America) trong vùng. Đây cũng chính là chi nhánh tôi mở tài khoản tiết kiệm đầu tiên của mình.

“Tôi muốn mở một tài khoản mới,” tôi nói với người phụ nữ ngồi trong khu vực Dịch vụ Doanh nghiệp nhỏ. Thẻ tên của cô cho tôi biết tên cô là “Debbie”. “Nó được dùng cho tổ chức tôi mới thành lập, Những cây bút chì hứa hẹn”.

“Ồ, tôi thích cái tên đó,” Debbie nói.

“Tôi cũng vậy,” tôi mỉm cười. “Tôi cần những gì để mở được tài khoản?”

“À, nếu anh đã có mẫu DBA, anh cần bắt đầu bằng cách gửi một khoản tối thiểu là 25 đô-la vào tài khoản.”

Những ước vọng lớn lao nhất thường bắt đầu từ những hành động nhỏ nhất, phi lý. Hầu hết mọi người sẽ nghĩ rằng thật điên rồ khi bắt đầu bằng một khoản tiền rất nhỏ, nhưng tôi muốn chứng minh một điều rằng ta có thể khởi tạo một cái gì đó lớn lao bất kể ban đầu ta có số tiền ít ỏi ra sao. Và vì tôi sẽ bước sang tuổi 25 vào tháng đó, nên tôi nghĩ đó là định mệnh. Tôi đưa cho Debbie 25 đô-la, nhận lại một phiếu gửi tiền đề ngày 1 tháng 10 năm 2008, và đi ra với một cuốn sổ séc đề tên, “Adam Braun, đại diện cho Những cây bút chì hứa hẹn.”

Tôi mua tên miền [www.pencilsofpromise.org](http://www.pencilsofpromise.org) (cùng với tất cả những tên miền nghe giống vậy ở cả đuôi .org và đuôi .com); tôi cũng vào

Gmail để tạo một tài khoản miễn phí theo địa chỉ PencilsofPromise@gmail.com. Sử dụng tài khoản mới này, tôi gửi e-mail đến tất cả bạn bè và người thân làm trong ngành pháp lý, hỏi xem họ có biết ai có thể giúp tôi điền Mẫu 1023, một biểu mẫu dài dòng của chính phủ mà tôi cần điền để được công nhận là tổ chức phi lợi nhuận theo điều khoản 501 (c)(3)<sup>(9)</sup>. Tôi biết sẽ mất vài tháng để được công nhận, nhưng theo luật, ta có thể bắt đầu gây quỹ ngay, và khi ta được chấp nhận, tất cả các khoản đóng góp sẽ được hội tổ coi như là khoản khấu trừ thuế. May mắn thay, một luật sư trẻ, làm việc cho chú tôi đã đề nghị giúp tôi điền và nộp các mẫu mà không lấy phí. Chúng tôi gặp nhau sau vài giờ, và với sự giúp đỡ của cô ấy, những giấy tờ cần thiết đã được chuẩn bị nhanh chóng.

Bây giờ, với một tài khoản ngân hàng chính thức, một địa chỉ email và các thủ tục pháp lý đang dần hoàn thiện, tôi bắt đầu lên kế hoạch thực hiện buổi gây quỹ đầu tiên: buổi tiệc sinh nhật Halloween hàng năm của tôi. Tất cả những người thầy tinh thần của tôi đều nói rằng còn lâu tôi mới quen góp được tiền cho một tổ chức từ thiện trong tình hình kinh tế tồi tệ như thế này. Nhưng tôi vẫn làm, nhờ được thôi thúc bởi giấc mơ tham vọng và hiểu biết thực tế rằng dù trong điều kiện kinh tế thế nào, những thanh niên 20 tuổi vẫn đến New York để vui chơi. Nếu tôi có thể tổ chức một bữa tiệc với đám đông vui vẻ, khích lệ mọi người tạo nên sự thay đổi tích cực trên thế giới, tôi biết tôi có thể thu về không ít những khoản đóng góp nhỏ.

Tôi tìm được một khu rộng ở TriBeCa, M1-5 Lounge, khu này có một sàn nhảy lớn, một quầy bar ở chính giữa để mọi người không phải chờ đồ uống lâu. Tôi gặp vị quản lý để thuê khu này vào tối thứ Năm – đêm Halloween. Đổi lại cho việc đưa rất nhiều người đến đây, tôi có thể thu 20 đô-la cho vé vào cửa, và tất cả số tiền đó sẽ được tặng cho PoP. Lúc đầu, người quản lý tỏ vẻ nghi ngờ, nhưng sau khi tôi đảm bảo sẽ mời đến ít nhất 200 người, anh đồng ý. Tôi không chắc bao nhiêu người sẽ đến, nhưng tôi phải đánh liều.

Luke, bạn tôi, là một nhà quay phim, cậu ấy đề nghị ghép một bài hát độc đáo vào đoạn video âm nhạc mang tên “Halloween Girl” kêu gọi mọi người đến dự tiệc. Làm video là một trò rất khủng. Mọi người mặc trang phục hóa trang và nhảy múa vòng quanh. Nhưng điều đó cho thấy bạn bè tôi đã nhiệt tình giúp gây quỹ xây trường đến thế nào. Tôi bắt đầu nghe thấy cái tên PoP được đề cập đến không chỉ trong các cuộc trò chuyện của tôi, mà cả của họ. Dan, bạn tôi, luôn nói: “Bạn bè là những người thân mà ta được lựa chọn.” Cậu ấy nói đúng và tôi không thể hạnh phúc hơn với các lựa chọn của mình.

Ba tuần trước bữa tiệc, tôi tạo lời mời tham dự sự kiện trên Facebook và đề nghị bạn bè mời thêm bạn bè của họ. Tổng cộng, chúng tôi đã mời đến hàng ngàn người. Khi chúng tôi tung video “Halloween Girl” lên YouTube vài ngày sau đó, mọi người bắt đầu phấn chấn hy vọng.

Tôi đoán sẽ thu được kết quả ra trò, nhưng vẫn choáng váng khi có đến 400 người xuất hiện. Chúng tôi quyên được 8.000 đô-la – nhiều hơn dự kiến 3.000 đô-la. Buổi tiệc thật tuyệt vời, và trong suốt bữa tiệc, mọi người đến gặp tôi và nói: “Tôi thực sự muốn tham gia vào tổ chức này nhiều hơn nữa. Bữa nào tụi mình gặp nhau đi, tôi cũng đang tìm kiếm một việc gì đó như thế này.”

\*\*\*

Rõ ràng là những người bạn thân nhất của tôi sẽ giúp tổ chức thêm nhiều bữa tiệc để huy động vốn, nhưng một đội ngũ lãnh đạo nhỏ cũng bắt đầu hình thành và quan tâm đến nhiều thứ hơn nữa, chứ không chỉ dừng lại ở các sự kiện. Richard, bạn học đại học của tôi, một kỹ sư xuất sắc làm việc cho một trong những công ty kiến trúc hàng đầu thế giới, đã đề nghị giúp thiết kế và xây trường. Bạn tôi Libbie là chuyên viên tư vấn tại Deloitte, và sau khi cùng tôi vạch ra các ý tưởng trên chiếc khăn ăn trong bữa sáng muộn ngày Chủ nhật, cũng quyết định tham gia. Bạn cấp 3 thân nhất của tôi, Mike, một chuyên viên ngân hàng đầu tư đã làm việc ba năm tại Goldman Sachs, đề nghị dùng những kỹ năng của mình để giúp quản lý hoạt động tài chính của chúng tôi. Tôi thậm chí còn tuyển Jen Williams vào vị trí chuyên quản lý các tình nguyện viên. Cuối cùng, cô hàng xóm của bạn tôi, Mimi, đã đến bữa tiệc Halloween và nói với tôi rằng cô muốn ủng hộ chúng tôi nhiều hơn nữa.

Khi Mimi và tôi có dịp đi uống nước với nhau khoảng một tuần sau đó, cô ấy đã đưa ra một loạt các ý tưởng về cách phát triển tổ chức hơn nữa. Cô không muốn chỉ tham gia với tư cách một tình nguyện viên bình thường; cô ấy muốn biến PoP thành mục tiêu chính của mình. Càng nói chuyện, chúng tôi càng thấy hợp nhau về tầm nhìn đối với tổ chức. Sức sống của cô thật dễ lây lan, nguyên tắc làm việc của cô ấy thật đáng ngưỡng mộ, và cô ấy đã mang lại những kết quả thực sự. Với nhóm thành viên này, PoP đã có một đội ngũ lãnh đạo nhỏ, bắt đầu gặp nhau ở văn phòng của công ty Bain vào lúc đêm khuya và những ngày cuối tuần.

Khi chúng tôi bắt đầu lên kế hoạch cho sự kiện lớn tiếp theo, dạ tiệc vào kỳ nghỉ, tôi đã thức trắng đêm để gửi e-mail ngẫu nhiên đến bất cứ ai mà tôi có thể tìm thấy trên mạng có vẻ có mối quan hệ trong ngành giáo dục ở Lào. Trong những chuyến đi của mình, tôi dành nhiều tình cảm nhất cho vùng đất Đông Nam Á, và hai nước nghèo nhất khu vực là



Lào và Myanmar. Myanmar vẫn còn đóng cửa với bên ngoài do những bất ổn chính trị, nên đương nhiên Lào trở thành lựa chọn của tôi. Tôi liên lạc với các tổ chức, các giáo sư, hướng dẫn viên và bất cứ ai tôi có thể tìm thấy, giải thích ước muốn xây dựng một ngôi trường và đề nghị họ trở thành đối tác, cộng tác viên hoặc hướng dẫn cho chúng tôi. Thật bất ngờ, thư hồi đáp đầu tiên tôi nhận được là email của giám đốc một tổ chức phi lợi nhuận hiện đang hoạt động ở Lào, ông bảo tôi nên thử sức ở những nơi khác.

*Tôi nghĩ cậu đã lựa chọn sai quốc gia để thử sức trong nỗ lực đầu tiên này. Lào đặt ra nhiều thách thức cho các tổ chức và các dự án mới. Việc này không dễ đâu,* ông giải thích. Khi tôi viết lại một email với những câu hỏi chi tiết hơn, tôi không nhận được phản hồi.

Những lời ông viết ra đọc mà nản, và việc ông không phản hồi thậm chí còn làm tôi nản chí hơn nữa, nhưng có điều gì đó trong tôi thôi thúc tôi dần bước. Hầu hết các doanh nghiệp hoặc tổ chức khởi nghiệp đều thất bại trong giai đoạn đầu vì mọi người ngừng cố gắng sau khi bị từ chối nhiều lần. Một người mà tôi tìm đến xin tư vấn đã thúc giục tôi dùng thời gian thực tập để làm việc ở một quỹ đầu tư mạo hiểm, thay vì lãng phí nguồn lực tại một tổ chức phi lợi nhuận, nhưng tôi không chịu từ bỏ. Tôi không thể chợp mắt mỗi tối. Tôi thức đến 3-4 giờ sáng để tìm kiếm các đối tác tiềm năng và theo đuổi họ.

Sau nhiều tuần nỗ lực điên cuồng để mở rộng mạng lưới, tôi nhận được email từ một người đàn ông tên là Dori, một cựu chuyên viên ngân hàng sống ngay trong vùng, nhưng lại có tình cảm đặc biệt dành cho nước Lào và đã thành lập tổ chức Give Children A Choice (tạm dịch: Hãy cho con trẻ một lựa chọn) khi ông về hưu. Trong hơn mười năm qua, ông và vợ đã xây dựng được 20 trường tiểu học ở đó. Hai tuần sau đó, tôi bắt chuyến tàu điện ngầm tốc hành N từ văn phòng ở Quảng trường Thời đại đến gặp họ ở gần đường Prince sau giờ làm.

Trong bốn giờ sau đó, bên món khoai tây chiên tại quán cà phê Silver Spurs, chúng tôi đã trò chuyện vô cùng sôi nổi. Chúng tôi có một điểm chung, đó là cả hai đều bắt đầu từ lĩnh vực kinh doanh và tìm thấy đam mê qua những chuyến đi. Dori giải thích rõ cơ chế hoạt động của tổ chức mình. Họ đã đề nghị cộng đồng địa phương đầu tư 10% vốn, kiểu đầu tư này thể hiện đúng sự hợp tác với các cộng đồng mà tôi rất đổi tin tưởng. Một hoặc hai lần một năm, họ đưa những nhà tài trợ tiền xây dựng trường đến thăm Lào, thời gian còn lại, một nhân viên người địa phương của họ, Thongchanh hay còn gọi là TC, sẽ quản lý các dự án. Với 25.000 đô-la, họ có thể xây được một trường học trong 3-4 tháng; Dori thậm chí còn đề nghị gửi cho tôi một kế hoạch chi tiêu ngân sách chi

tiết.

Tôi định sang Lào hai tuần vào dịp nghỉ lễ Tạ ơn, và nhờ sự hào phóng của Dori, giờ tôi đã có một tổ chức đối tác chỉ đường cho mình, giới thiệu tôi với Bộ Giáo dục và giúp tôi xây dựng ngôi trường đầu tiên.

Trong khi đó, Mimi đã tìm thấy một địa điểm tuyệt vời để tổ chức bữa dạ tiệc lớn của chúng tôi, và trong giờ làm việc, chúng tôi liên tục gửi email cho nhau, xây dựng một bộ tài liệu truyền thông (media kit) để cung cấp thông tin về sự kiện đến các nhà tài trợ. Tôi đã sử dụng hình ảnh mà mình đã chụp trong những chuyến du lịch bụi và chau chuốt lại ngôn từ trong tài liệu tuyên bố thành lập tổ chức để thể hiện rõ tầm nhìn và sứ mệnh của chúng tôi. Khi Jen khuyến khích tôi đưa mục tiêu gây quỹ táo bạo lên trang cuối cùng, tôi đã viết, “Chúng tôi mong muốn huy động được 250.000 đô-la trong vòng ba năm tới.” Ở thời điểm đó, mục tiêu đó là vô cùng tham vọng.

Richard, người bạn kỹ sư đang làm việc trong ngành kiến trúc của tôi, đã cùng tôi thực hiện chuyến đi đầu tiên đến Lào trong dịp Lễ Tạ ơn. Chúng tôi đi khắp các đường phố ở Viêng Chăn bằng xe máy và xuôi về sông Nam Song ở Vang Vieng, nhưng khi những người biểu tình chiếm đóng sân bay Bangkok, Richard đã trở về nhà sớm vì sợ rằng những chuyến bay bị hoãn lại có thể khiến cậu kẹt lại ở Đông Nam Á với một thị thực hết hạn. Chỉ còn lại một mình, tôi nhảy xe buýt cho chuyến đi kéo dài 10 giờ đồng hồ về phía bắc để đến Luang Prabang gặp TC và tìm ngôi làng đặt ngôi trường đầu tiên của chúng tôi.

Khi tôi đến trạm xe buýt địa phương ở khu vực miền núi phía bắc Lào, lúc đó đã gần một giờ sáng và bầu trời lấp lánh sao. Tôi đi chung xe tuk-tuk vào thị trấn và tìm thấy một nơi để nghỉ chân có tên là Nhà nghỉ Rattana, thuê một phòng có điều hòa và bình nóng lạnh với giá 12 đô-la rưỡi một đêm. Cô chủ nhà nghỉ nói tiếng Anh rất tốt và vị trí của nhà nghỉ cũng thật hoàn hảo, ngay giữa thị trấn bên cạnh một chợ đêm.

Suốt vài ngày sau đó, TC đã cho tôi thấy chính xác tại sao rất nhiều người lại nói Luang Prabang là một trong những nơi đặc biệt nhất trên trái đất. Là thuộc địa của Pháp vào cuối thế kỷ XIX và được UNESCO công nhận là di sản thế giới năm 1995, thị trấn duyên dáng này nằm dọc hai con sông, sông Mê Kông và sông Nậm Khăn. Những ngôi chùa cổ xưa nằm cạnh các kiến trúc thuộc địa Pháp. Những nhà sư mặc áo choàng màu vàng nghệ đi khát thực trên đường vào lúc bình minh, trẻ em đạp xe trên những con đường lỏm chỏm, tay cầm những chiếc ô màu hồng để che nắng và thời gian dường như ngừng lại ở nơi đây. Ngay lập tức, tôi bắt đầu gọi nơi đây là “vùng đất vạn nụ cười”. Trong đời mình, tôi chưa bao giờ gặp những con người hồn hậu đến thế.

Nhưng ngoài phong cảnh thôn dã và con người tuyệt vời mà tôi đã gặp, thì thực tế khắc nghiệt là hầu hết các gia đình ở nông thôn đều sống trong những túp lều tre, họ ít hoặc hầu như không được học hành gì. Nhiều người sống bằng số tiền chưa đến 2 đô-la mỗi ngày. Cái nghèo bủa vây và hiện hữu khắp nơi trên vùng đất này nhưng tôi phải bắt đầu từ một nơi nào đó cụ thể. Tôi phải tìm được một ngôi làng để xây dựng ngôi trường đầu tiên.

May mắn thay, TC quen biết rất nhiều quan chức tại Sở Giáo dục Luang Prabang, và anh đưa tôi đến gặp họ. Họ rất tử tế và lịch thiệp, nhưng không ai nói được tiếng Anh. Khi họ gặp khó khăn trong việc phát âm tên họ của tôi, tôi quyết định đơn giản việc đó bằng cách sử dụng hai chữ cái đầu tiên trong tên họ của mình. “Cứ gọi tôi là AB, như trong A, B, C, D ấy,” tôi nói. TC dịch, và tôi thấy họ vui mừng ra mặt. Họ cung cấp cho chúng tôi danh sách 10 làng có nhu cầu lớn nhất, trong đó gồm các thông tin như cần bao nhiêu lớp học, độ tuổi của học sinh và nhà các em xa thị trấn đến mức nào.

Đến ngày cuối cùng tôi ở Lào, chúng tôi vẫn cần đến thăm ba ngôi làng nữa trong danh sách. Tôi muốn tận mắt thấy các lớp học hiện tại, gặp gỡ các em nhỏ, những đứa trẻ có thể đang học tại những trường hiện có đó và cả những đứa không. Nhưng hôm đó là Chủ nhật, vậy nên chẳng có lớp học nào.

Thất vọng, tôi tiến thẳng đến ngôi làng cuối cùng, Pha Theung, ngôi làng được cho biết là cần một trường mầm non (bao gồm cả vườn trẻ) dành cho trẻ trong độ tuổi từ ba đến năm tuổi hơn bất cứ ngôi làng nào khác. Chúng tôi đi qua những dãy núi xanh tươi, những cánh đồng trái thơm ngát ngàn, vẫy tay với những đứa trẻ đi ngang chúng tôi trên đường. Đến nơi, chúng tôi đi xuống một con đường đất dẫn vào một ngôi làng ven sông, ở đây chúng tôi nhìn thấy một ngôi trường với ba phòng học dành cho các lớp từ lớp Một đến lớp Ba và một túp lều tre dành cho lớp Bốn. Họ chẳng có gì dành cho các bé nhỏ hơn.

Khi tôi lén nhìn vào túp lều tre, ba bé gái đang tập viết trên bảng mà không có thầy cô giáo. Không để ý thấy tôi, đứa lớn nhất đánh vần từng từ trong khi hai đứa còn lại hì hụi viết. Sau đó đứa lớn sửa cho hai đứa nhỏ hơn và thúc giục chúng chịu khó hơn. Cô bé trông giống như bạn nữ mà tôi đã ngồi cạnh hồi lớp Bốn. Tôi nghĩ cuộc sống của cô bé sẽ khác đến thế nào nếu được sinh ra ở nơi khác, và cô làm tôi nhớ đến câu chuyện của tôi, cách đây vài thế hệ thôi, gia đình tôi cũng đã sống trong một ngôi làng rất nhỏ. Khi tôi đến gần, chúng ngay lập tức tùm tùm lại với nhau vì xấu hổ, che miệng giấu đi nụ cười.

Lúc đầu, tôi viết tên tôi, Adam, lên bảng đen để chúng thấy. Có vẻ

chúng không hiểu. Nhớ lại cách giao tiếp ở Sở Giáo dục, tôi chỉ tay vào ngực mình và nói bằng tiếng Lào, “*Khoi seu AB*”. Anh là AB. Tôi viết AB, lần này bằng chữ lớn hơn, và đưa viên phấn cho bé gái lớn tuổi nhất. Lúc đó, một đám nhỏ khoảng 15 đứa trẻ trong làng đã quây quanh túp lều tre và cười phá lên khi tôi nói, “Giờ đến lượt em,” và hất đầu về phía bảng đen. Sau nhiều lần thúc giục, cô gái nhanh chóng viết những nét chữ rất đẹp bằng tiếng Lào lên bảng và đưa viên phấn cho tôi. “*Can-tong*”, cô bé nói, và những đứa trẻ khác lại cười phá lên.

Sau cô bé đó, một em khác viết tên mình, rồi cứ thế, hết em này đến em khác. Chỉ có một mình vào ngày Chủ nhật, ngay trên dòng sông nơi những bà mẹ đang giặt quần áo còn các ông bố thì đánh cá, những đứa trẻ này đã tụ tập vào một lớp học để dạy chữ cho nhau. Dù chúng rất thích thú khi thấy một người đàn ông lạ trong làng, nhưng tôi nghĩ mình mới là người vui mừng hơn khi nhìn thấy chúng. Tôi đã tìm thấy nơi để xây dựng ngôi trường đầu tiên cho Bút chì Hứa hẹn.

Sau hôm đó, tôi bay trở về thành phố New York. Còn một tuần là đến dạ hội, Mimi và các cộng sự đang hoàn tất công tác chuẩn bị. Chúng tôi đã quyết định tổ chức một bữa tiệc trong đó mọi người tham gia đều có cơ hội mặc những trang phục chính tề bởi lúc đó, những người mới đi làm hiếm khi có thể tham dự các sự kiện chính thức của các tổ chức phi lợi nhuận vì giá vé thường quá cao đối với họ.

Là một trong những tổ chức phi lợi nhuận đầu tiên chỉ quảng cáo thông qua Facebook và quảng bá sự kiện qua một video trên YouTube, chúng tôi có thể bán vé với giá thấp hơn nhiều so với mặt bằng chung. Mimi cũng mời được nhiều nhà tài trợ đồ uống, giúp chi phí của chúng tôi giảm đáng kể. Chúng tôi đã bán được hơn sáu trăm vé cho sự kiện này. Bởi toàn bộ nhân viên của chúng tôi đều là các tình nguyện viên, nên sau khi trang trải các chi phí tối thiểu, chúng tôi thu về hơn 20.000 đô-la trong đêm đó.

Đến cuối năm, chúng tôi nhận được thêm nhiều khoản đóng góp từ những người biết về cách tiếp cận của chúng tôi và muốn ủng hộ. Chỉ trong vòng ba tháng kể từ khi mở tài khoản ngân hàng với 25 đô-la, chúng tôi đã huy động được khoảng 35.000 đô-la từ hơn một nghìn nhà tài trợ. PoP không còn là một dự án cá nhân nữa mà giống như một phong trào.

Sự khác biệt giữa một kẻ hăng hái và một nhà lãnh đạo là ở chỗ chỉ có một trong hai người kéo được người khác tham gia vào công việc mà họ đang theo đuổi. Mặc dù tôi là người đưa ra tầm nhìn ban đầu cho Bút chì Hứa hẹn, song chính sự hỗ trợ của bạn bè tôi trong bữa tiệc Halloween đầu tiên đã biến ý tưởng đó thành hiện thực. Chính việc dòn

hết tâm huyết cho sự kiện của Mimi, lời giới thiệu của Dori và TC với Sở Giáo dục Luang Prabang, chuyến bay sang Lào của Richard đã đưa tổ chức tiến về phía trước khi những người khác nói rằng chúng tôi sẽ không thể nào làm được. Chúng ta thường xuyên vinh danh những nhà sáng lập và các CEO, trong khi thực tế những người đón nhận và truyền giáo ban đầu mới thực sự là những người làm nên thành công của một tổ chức.

Trong những ngày đầu, chúng tôi là một nhóm pha tạp có chung với nhau một điểm: niềm tin vào những điều không thể. Chúng tôi muốn phá vỡ các quy tắc mà những người khác đặt trước mặt chúng tôi và mang lại một thế giới tốt đẹp hơn thế giới mà chúng tôi đã được thừa hưởng. Nhờ tinh thần đồng đội và tâm huyết cho một tầm nhìn chung mà tất cả chúng tôi cùng nhau vun đắp để biến thành hiện thực, PoP sẽ sớm xây dựng được ngôi trường đầu tiên chỉ trong vài tháng nữa.

Nhưng đúng lúc tôi cảm thấy tự tin nhất, thì cũng là lúc tôi không biết rằng mình đang đứng trước nguy cơ bị sa thải, và tất cả những nỗ lực của chúng tôi có thể tan tành mây khói.

## Lời tâm niệm 10.

### Tập khiêm nhường thay vì ngạo mạn

Tôi chuẩn bị đón năm mới trong niềm hân hoan về trải nghiệm tuyệt vời tại Lào và những thành công gây quỹ, nhưng rồi mọi chuyện sớm trở nên rõ ràng rằng mọi thứ ở New York đang sụp xuống quanh tôi. Các công ty đang tiến hành sa thải nhân viên hàng loạt, những người thất nghiệp tìm kiếm việc làm trong vô vọng và các doanh nghiệp thì thu nhỏ quy mô với tốc độ đáng báo động. Giữa không khí hỗn loạn này, Bain triệu tập tất cả các chuyên viên tư vấn năm thứ ba tham dự một cuộc họp lớn. Dù có rất nhiều lời bàn tán về những gì đang diễn ra, nhưng không ai trong chúng tôi biết mọi chuyện sẽ thế nào.

Các cộng sự mời chúng tôi ngồi trong một phòng họp lớn ở tầng 25 và thông báo với chúng tôi rằng họ muốn trao đổi về những thay đổi có thể diễn ra trong chương trình thực tập. Khi đó, tôi đang đếm ngược từng ngày để trở lại Lào, và tôi đã lên kế hoạch và lập chiến lược cho chuyến đi có sự phê chuẩn của công ty với độ chính xác của nhà binh. Giờ tôi lo toàn bộ kế hoạch ấy sẽ phá sản.

Chúng tôi ngồi quanh một chiếc bàn lớn với Rebecca, vị quản lý nhân sự. Tôi ngồi cắn móng tay. Rebecca nhìn chúng tôi một cách nghiêm túc.

“Thường thì chương trình thực tập sẽ kéo dài sáu tháng, giờ chúng tôi cho phép các bạn được nghỉ chín tháng, nếu các bạn muốn,” chị thông báo.

Tôi thở phào nhẹ nhõm. Rebecca giải thích, sự thay đổi chính sách này sẽ giúp Bain giảm số lượng nhân viên trên bảng lương công ty mà không phải sa thải bất cứ ai. Các nhân viên đi thực tập sẽ không nhận được lương của Bain, nhưng họ sẽ vẫn nhận được các đãi ngộ về y tế và sẽ có việc làm khi trở về.

Có lẽ đây không phải là tin vui lắm với công ty, nhưng lại là tin tuyệt vời đối với tôi. Tôi đã quen với việc sống với một khoản ngân sách eo hẹp. Kỹ năng đó, cộng với khoản tiết kiệm tôi có được từ những công

việc trước đây, cho phép tôi không cần một khoản tiền lương trong thời kỳ thực tập. Tôi theo Rebecca trở lại văn phòng của chị. “Tôi ký ở đâu đây? Tôi rất vui vì có thể đi chín tháng,” tôi nói.

Tôi đã làm việc ở Bain năm thứ hai và biết rằng nếu một người không đang theo dự án nào, họ chỉ phải đến văn phòng nếu được gọi. Chúng tôi gọi những giai đoạn này là giai đoạn “nằm phoi trên bãi biển”. Tôi cũng biết rằng công việc với khách hàng về cơ bản sẽ tạm dừng trong hai tuần nhân dịp Giáng sinh và năm mới, vì vậy nếu bạn đang trong giai đoạn nằm phoi trên bãi biển vào khoảng thời gian đó, về cơ bản bạn có thêm vài tuần nghỉ ngơi mà vẫn được trả lương. Điều này có nghĩa là nếu ngày trở về của tôi là vào giữa tháng Mười hai, nhiều khả năng đến đầu tháng Một tôi mới phải đi làm trở lại. Tôi đếm lùi chín tháng kể từ ngày đó và lùi đến mốc giữa tháng Ba. Vậy là, để mọi chuyện diễn ra như ý, tôi sẽ phải bắt đầu kỳ thực tập của mình vào ngày 17 tháng Ba.

Tôi chỉ có vài tháng để chuẩn bị. Đó sẽ đúng là giai đoạn nước rút không chệch đi đâu được.

Để đủ điều kiện được đi thực tập bên ngoài, bạn phải được đề bạt lên vị trí chuyên viên tư vấn cao cấp (SAC – senior associate consultant), chức vụ mà gần như suốt khóa tôi đều mong đạt được. Khi tôi trình bày trước Ban Quản trị Bain về ý tưởng thực tập của mình, họ nói với tôi rằng họ thường không duyệt nghỉ phép cho các dự án khởi nghiệp. Tôi biết người duy nhất có quyền thay đổi điều này là James, giám đốc chi nhánh New York. Mặc dù hầu hết những bạn bè đồng cấp của tôi đều e dè trước James, nhưng tôi lại có được sự đồng điệu với anh ấy qua âm nhạc. Trong cuộc đấu giá từ thiện hàng năm của chúng tôi, tôi đã chào bán một tuyển tập nhạc hàng tháng cho người trả giá cao nhất, và James đã mua món này. Cứ mỗi tháng, tôi lại gặp anh để trao đổi về thị hiếu âm nhạc của anh, và tôi làm cho anh một tuyển tập vừa đáp ứng sở thích của anh, vừa có thể giới thiệu đến anh những bài hát mới nhất mà tôi đã nghe qua và yêu thích. Mỗi kết nối âm nhạc của chúng tôi đã bồi trơn guồng quay, và khi tôi đề nghị anh phá vỡ tiền lệ, cho phép tôi theo đuổi PoP trong thời gian thực tập, anh đã đồng ý.

Mặc dù ban lãnh đạo Bain đã đồng ý để tôi tập trung vào PoP trong thời gian thực tập, nhưng chương trình thực tập vẫn đòi hỏi các nhân viên phải làm việc trong một tổ chức đã đi vào hoạt động. Tôi không thể làm việc cho PoP nếu nó vẫn chưa đi vào hoạt động. Bởi tôi cam kết sẽ nghỉ vào giữa tháng Ba, nên tôi chỉ có khoảng năm tháng kể từ khi gửi khoản tiền đầu tiên vào tài khoản ngân hàng để đưa tổ chức đi vào hoạt động. Các nghiệp chủ thường từ bỏ những công việc 50 giờ/tuần để đổi

lấy những công việc 100 giờ/tuần, và tôi đang cố gắng để cân bằng cả hai. Dù tôi nghĩ việc gì mình cũng làm được, song lúc đó một trong hai công việc của tôi bắt đầu bị ảnh hưởng.

Tôi quyết định tổ chức bữa tiệc cuối cùng trước khi trở lại Lào nhằm tập hợp bạn bè, gây thêm quỹ cho tổ chức, và giải quyết nốt số rượu còn thừa từ dạ tiệc trước. Chúng tôi đã tính dư số lượng rượu cần dùng, và hiện tại tôi có 144 chai vodka nằm ở ban công căn hộ của tôi. Sau khi một người bạn đến và thấy còn 60 thùng Coors Light còn thừa xếp chồng lên nhau trong phòng ngủ của tôi, cậu ấy đã hỏi đùa, “Cậu có gì cần nói với tớ không?”

Tôi tính một bữa tiệc tình nhân cho ngày Valentine ở một quán bar ngoài trời sẽ giúp xử lý gọn số rượu còn dư. Nó cũng có thể giúp gây quỹ cho PoP, giới thiệu tổ chức đến nhiều người hơn, và giúp tôi dọn chỗ cho phòng ngủ của mình. Tôi tìm được chỗ để tổ chức sự kiện này và đưa ra mức giá vé vào cửa là 40 đô-la/người cho cả một đêm ở bar ngoài trời.

Đúng thời điểm này, công việc của tôi cũng căng hơn. Tôi được gọi vào dự án chuẩn bị bài thuyết trình đề xuất quan trọng cho dịch vụ hỗ trợ quá trình hòa nhập hậu sáp nhập (PMI) giữa hai ngân hàng nổi tiếng. Dự án khiến tôi phải làm việc dưới quyền một quản lý mới, Prescott, người đã làm việc ở Bain kể từ khi tốt nghiệp đại học. Anh mặc chiếc quần màu cá hồi, và là người duy nhất tôi từng thấy ở công ty viết ghi chú trên một cuốn sổ chữ lòng cầu kỳ.

Bài thuyết trình đề xuất của dự án này là một bài thuyết trình tài chính cấp cao, và Prescott sẽ được cân nhắc đề bạt lên vị trí cộng sự nếu Bain thắng thầu. Vì thế tôi thường xuyên phải làm việc muộn, và không bao giờ biết chuyện gì sẽ xảy đến tiếp theo. Vào ngày tổ chức bữa tiệc Tình nhân, tôi hy vọng sẽ được tan làm đúng giờ để có thể chuẩn bị cho bữa tiệc ở trung tâm thành phố. Cuối ngày, Prescott yêu cầu tôi tạo một slide mới, mà anh gọi là “slide triệu đô”. Theo cách nói ở Bain, đây là slide quan trọng nhất trong bài thuyết trình, nó là nhân tố quyết định chúng tôi có giành được khách hàng hay không. Đó là một slide thôi, nhưng cần rất nhiều công sức thực hiện; các dữ liệu cần thiết để làm được nó nằm trong hàng ngàn trang báo cáo hằng năm và hồ sơ. Thậm chí nếu có thể tìm thấy đúng những con số, tôi e rằng tôi cũng không có đủ kiến thức về tài chính để tạo ra các tỷ lệ cần thiết để tạo ra biểu đồ cho slide đó.

Dù đã cố hết sức để hoàn thành việc được giao nhưng đến tám giờ tối, tôi vẫn chưa xong. Tất cả đồ uống, loa và đồ trang trí đều để tại căn hộ của tôi. Tich, Gabe và Dan, những người bạn đang giúp sắp xếp mọi



thứ để bữa tiệc có thể bắt đầu lúc chín giờ cũng vậy.

Điện thoại của tôi đổ chuông.

“Cậu ở đâu thế?” Tich hỏi.

*150 người đang đến và mọi thứ đều để hết ở chỗ cậu,* Gabe nhắn tin.

Tôi vội vàng hoàn thành công việc, chọn những con số tốt nhất mà tôi có thể tìm thấy từ các báo cáo của công ty. Vừa lúc tôi nghĩ mình có thể đi, Prescott gọi tôi sang phòng gặp anh. “Tôi cần nhiều hơn thế này,” anh nói. “Cậu sẽ phải ở lại đến nửa đêm.”

“Tôi không thể,” tôi nói.

“Cậu cần phải hoàn thành slide này với những con số về một vài công ty nữa, và tôi cần một bảng Excel giải thích cho những dữ liệu được sử dụng với nguồn trích dẫn rõ ràng.”

Tôi dành thêm 45 phút nữa lướt qua các báo cáo đồng thời nhập dữ liệu nhanh nhất có thể. Tôi đã không làm kỹ, nhưng vẫn gửi nó cho anh và giải thích rằng tôi có một sự kiện phải tham dự, và chạy vội ra ga tàu điện ngầm đông đúc ở quảng trường Thời đại để vào trung tâm thành phố.

Tôi trở về căn hộ với bộ dạng thất thểu, nhưng vừa kịp giúp Tich và Dan chuyển đồ uống vào các thùng chuyển đồ lớn. Chúng tôi đóng gói loa và đồ trang trí lên một chiếc xe tải thuê và vội vàng đến địa điểm tổ chức.

Tận 10 giờ chúng tôi mới đến được đó, nhưng chúng tôi vẫn đến trước hầu hết những người tham dự. Tôi nhận được những ánh nhìn kiêu như *“Cậu đã ở chỗ quái nào thế?”* từ những người khác, những người giúp tổ chức sự kiện này, mà nếu không có họ, mọi thứ sẽ đổ bể hết cả. Chúng tôi bán vé và thu về 10.000 đô-la. Đó là một thành công. Khủng hoảng đã bị đẩy lui. Gần như là thế.

Trở lại làm việc vào sáng thứ Hai, tôi gặp một nghiệp chương khác. Lúc chín giờ sáng, tôi nhận được một email của Prescott gọi tôi sang phòng anh.

“Dữ liệu cậu gửi cho tôi sai cả rồi. Chúng ta sẽ mất vụ này nếu tôi không xem lại. Tôi đã ở lại văn phòng đến quá nửa đêm để tự tìm số liệu sửa sai cho cậu.”

Thế đã tệ nhưng chưa là gì!

“Đây là một trong những việc làm tồi tệ nhất mà tôi từng thấy. Điều này cho tôi thấy không thể đề bạt cậu. Tôi không thể đề bạt cậu lên làm

SAC. Từ kinh nghiệm của tôi với cậu, tôi sẽ đề nghị không đề bạt cho cậu.”

Tôi chỉ mới làm việc với người quản lý này trong ba tuần, và anh ta sắp làm hỏng cả sự nghiệp của tôi. Tôi tức giận. Trong khi suốt bao nhiêu tháng trời, các quản lý khác thấy tôi không hề mắc lỗi nào trong công việc, thì gã này chỉ thấy tôi lúc tồi tệ nhất. Giờ thì tất cả những gì tôi muốn, tất cả những gì đã nỗ lực đều sắp tiêu tan đến nơi.

Sau hôm đó, vị quản lý nhân sự phụ trách tôi, Rebecca, gọi tôi sang văn phòng chị. “Prescott nói với tôi rằng anh ấy không thể đề bạt cậu lên vị trí SAC, điều đó có nghĩa là cậu không thể tham gia chương trình thực tập. Anh ấy cũng không muốn cậu theo dự án của anh ấy nữa, thế nên cậu sẽ nhận nhiệm vụ mới với một quản lý mới. Cậu sẽ có năm tuần để chứng minh khả năng của bản thân, nếu không cậu sẽ không chỉ bị loại khỏi chương trình thực tập, mà còn bị mất việc.”

Chị giao cho tôi một dự án mới thuộc nội bộ, dự án đánh giá các ứng viên mà Bain phỏng vấn và tuyển dụng. Họ yêu cầu tôi xem xét tất cả các dữ liệu, xem điểm SAT, điểm đại học và thành tích của họ khi được tuyển dụng, tôi có nhiệm vụ so sánh tương quan để tìm ra mẫu người sẽ thành công nhất ở công ty. Tôi được giao làm việc dưới quyền một người quản lý mới, Katie, và được cho biết, “Hy vọng là chuyện xảy ra với Prescott chỉ là một sai lầm. Hãy chứng minh với tôi rằng cậu không đi lên vết xe đổ đó nữa.” Tôi đã có cơ hội thứ hai.

May mắn thay, Katie và tôi khá hợp, và sau khi mở xẻ các dữ liệu, chúng tôi phát hiện ra rằng các nhà tư vấn giỏi nhất không phải là những người đạt 4.0 điểm GPA. Môi trường làm việc không bao giờ hoàn hảo, vì vậy điều đó có nghĩa là những người có thành tích cao nhưng không cầu toàn mới là những người giỏi xoay sở nhất với một môi trường thay đổi liên tục. Suốt một vài tuần, chúng tôi tạo hàng trăm slide cho các đội tuyển dụng. Tôi bị stress như vốn vẫn thế, nhưng khi tôi gặp Rebecca để nhận đánh giá cuối cùng, chị cho biết tôi đã được thăng cấp và hoàn toàn có thể tham gia đợt thực tập.

Tôi thở phào nhẹ nhõm. Tôi đã học được một bài học quý giá. Những lúc ta cảm thấy tự tin nhất cũng có thể là lúc ta có thể mất tất cả. Tôi đã coi công việc của mình tại Bain là hiển nhiên, rằng tôi có thể thăng tiến hoàn toàn dựa trên những thành tích trước đây. Sự thật là, chúng ta tái tạo danh tiếng của mình mỗi ngày. Các nhà báo với 30 năm uy tín có thể chôn vùi sự nghiệp của mình chỉ bằng một đoạn ăn cắp ý tưởng. Tôi đã làm vậy bản những tháng ngày nỗ lực hết mình của bản thân chỉ bằng một đêm lười biếng. Mỗi chúng ta đều phải chịu trách nhiệm về việc chứng minh bản thân mình mỗi ngày và ta không thể đổ lỗi cho ai

vì chính những kết quả của mình. Mặc dù khi đó tôi rất giận Prescott, nhưng sau này tôi nhận ra rằng ba tuần làm việc với anh là một trong những cơ hội mang lại nhiều lợi ích hơn cả cho sự nghiệp của tôi. Anh đã đặt tôi trở về đúng vị trí của mình khi cần thiết. Chúng ta học hỏi được từ sai lầm nhiều hơn là học được từ thành công, và dù nó suýt khiến tôi phải đánh đổi bằng cả công việc của mình và cơ hội tốt nhất để phát triển PoP, nhưng anh đã đúng khi yêu cầu tôi không gì khác ngoài sự xuất sắc. Tôi sẽ không bao giờ mắc lại sai lầm đó một lần nào nữa.

May mắn cho tôi, thế giới luôn cho chúng ta cơ hội thứ hai, và cơ hội thắng tiên của tôi đã đến thật đúng lúc. Biên bản ghi nhớ (MOU; thỏa thuận pháp lý phác thảo ra các điều khoản xây dựng trường) cho ngôi trường đầu tiên của PoP sắp được ký kết tại Lào. Tôi cần đến Đông Nam Á thật nhanh.

Ngày 17 tháng Ba, khi gần như cả thành phố New York đều đang kỷ niệm Ngày Thánh Patrick, thì các đồng nghiệp của tôi ở Bain uống mừng ngày làm việc cuối cùng của tôi, trước khi tôi lên đường. Kể từ sau đêm ở Dàn nhạc Giao hưởng New York, tôi dành rất ít thời gian rảnh rỗi nói chuyện về công việc hằng ngày như là một chuyên viên tư vấn quản lý, mà chủ yếu thao thao với người khác về khát vọng của tôi đối với tổ chức mới này. Khi làm vậy, tôi gần như chỉ nói về những điều trong tương lai. Tôi cố gắng không ngừng làm rõ tầm nhìn của mình về việc ngôi trường đầu tiên sẽ được xây dựng như thế nào, và kết quả là, mỗi cuộc nói chuyện qua đi đã giúp đưa mọi thứ đến gần với hiện thực hơn. Nhưng suốt năm tháng qua tôi chỉ nói, giờ đã đến lúc phải dần bước hành động. Cũng giống như khi tôi rời nhà đi Guatemala, tôi không có kế hoạch rõ ràng cụ thể nào cho khoảng thời gian sau 48 giờ đầu tiên. Nhưng tôi tin rằng mình biết cách xoay sở ở những vùng đất xa lạ, chưa từng đặt chân tới.

Sau một loạt những chuyến bay mệt mỏi, cuối cùng tôi cũng đến Luang Prabang và ngay lập tức đi thẳng đến nhà nghỉ Rattana với những bức tường bằng gỗ quen thuộc. Chúng tôi đã sắp xếp để biên bản ghi nhớ được ký kết vào ngay sau hôm tôi đến, và tôi rất cần một đêm ngon giấc. Khi tôi nói với bà chủ nhà nghỉ Rattana rằng tôi đã thức gần như cả tháng, bà đã mỉm cười nhã nhặn và đưa tôi đến một phòng ngủ nhỏ nhưng yên tĩnh và có điều hòa. “Bao nhiêu ạ?” tôi hỏi. “10 đô-la một đêm,” bà nói. Đúng là tôi đã không còn ở New York nữa.

Sáng hôm sau, TC gặp tôi để đi ăn sáng tại Joma Bakery Café, một quán ăn có nhân viên là người địa phương, wi-fi nhanh nhất và bánh mì ngon nhất thành phố. Sau khi ăn vội ăn vàng, tôi nhảy lên sau xe máy của TC và chúng tôi tới Sở Giáo dục ở gần đó. Chúng tôi hẳn là trông rất lố, một anh chàng người Lào nhỏ thó với một gã người Mỹ cao lớn ngồi bám sau eo anh ta trên chiếc xe máy đến một buổi lễ chính thức của chính quyền. Chiếc áo tôi đang mặc, chiếc duy nhất có khuy tôi mang theo trong chuyến đi này, có lẽ cũng chẳng ích gì vì trông nó giống như đã được nhồi vào đáy của một chiếc túi suốt nhiều tuần. Tôi không biết

chắc tiếp theo sẽ có những chuyện gì, nhưng khi chúng tôi bước vào căn phòng nơi biên bản ghi nhớ sẽ được ký kết, tôi đột nhiên nhận ra đây là một sự kiện ra trò.

Sáu quan chức của Sở chờ chúng tôi với một sự chuẩn bị chu đáo nhất có thể. Tôi được yêu cầu ngồi ở bàn đầu với TC và người đứng đầu khối trường mầm non, trong khi những người khác ngồi ở bàn đối diện chúng tôi. Vị phó Sở giới thiệu những người tham dự, sau mỗi màn giới thiệu là một tràng pháo tay lớn hoan nghênh. Không ai nói một từ tiếng Anh nào, nhưng TC đã cố hết sức để dịch cho tôi. Dù tôi không thể hiểu được hết, nhưng bầu cảm xúc rất rõ ràng – họ rất mong chờ ngôi trường này. Tôi hiểu được mong đợi của họ khi họ đưa cho tôi các giấy tờ chính thức. Tôi đã xem xét các tài liệu nhiều lần trước khi đến, và với vài nét ngoằn ngoèo, tôi và TC ký vào biên bản ghi nhớ. Chúng tôi đã chính thức sẵn sàng đi xây dựng một ngôi trường.

Ba ngày sau, chúng tôi lên đường đến Pha Theung tham dự lễ khởi công. Khi ngồi trên thùng một chiếc xe bán tải màu xám, lắc lư, hai bên là hai nhân viên của Sở Giáo dục phụ trách huyện này, tôi đã có mong ước đến cháy lòng là có một người bạn hoặc một người thân ở bên tôi lúc này. Dù cố gắng thể hiện sự tự tin đến thế nào đi nữa, tôi cũng mới chỉ 25 tuổi và vẫn khao khát có được sự vỗ về của người thân.

Khi chúng tôi đến, vị trí của các bức tường sau này đã được chằng dây đánh dấu lại, và cả làng đang chuẩn bị cho giờ phút quan trọng – động thổ khu xây dựng. Tôi không thể tin nổi. Tôi đã nói về việc này ở New York suốt nhiều tháng, nhưng khi tận mắt chứng kiến, tôi vẫn không khỏi ngỡ ngàng. Những người đàn ông, phụ nữ, các chàng trai trẻ đang mang vác những tấm ván gỗ dài và sỏi vào sân trường, quyết tâm thể hiện sự chung tay của họ. Khi thấy hai cụ già đang kéo một tấm ván gỗ, tôi vội vàng chạy đến nói với họ rằng họ sẽ bị thương mất, nhưng họ mỉm cười và xua tôi ra. Họ nói gì đó bằng tiếng Lào. TC cho tôi biết, “Họ nói đã đợi việc này cả đời rồi. Anh có thể cố ngăn họ, nhưng nếu tôi là anh, tôi sẽ không làm vậy đâu!” anh cười.

Cuối cùng bọn trẻ, bố mẹ chúng, các thầy cô giáo và cả các quan chức Sở Giáo dục đều tập trung để chuẩn bị cho lễ khởi công. Họ đặt một chiếc cọc lớn ở một góc và *nai ban* (trưởng làng) là người đóng nó xuống. Một loạt các hoạt động bắt đầu diễn ra, và trong vòng một giờ những tấm ván gỗ đã thế chỗ cho những sợi dây, và việc xây dựng trường học thực sự bắt đầu.

Sở Giáo dục mới chỉ đưa các trường mầm non vào chương trình giáo dục quốc gia trong vòng 15 năm trở lại đây, có nghĩa là những đứa trẻ 3-6 tuổi ở hầu hết các làng quê Lào vẫn chưa được đến lớp hoặc được giáo

viên dạy dỗ. Dù Sở có rất nhiều giáo viên được đào tạo bài bản, nhưng cả họ lẫn các làng đều không có kinh phí để xây dựng phòng học cho bọn trẻ.

PoP đồng ý tài trợ chi phí xây dựng một trường mầm non với một phòng học lớn có phòng vệ sinh ở Pha Theung, nhưng chỉ với điều kiện dân làng góp ít nhất 10% tổng kinh phí cho dự án thông qua hình thức đóng góp nguyên vật liệu và ngày công lao động. Điều này sẽ đảm bảo quyền sở hữu của họ đối với ngôi trường, và quan trọng hơn, nó sẽ thúc đẩy họ cam kết hơn với việc cho con đi học khi trường đi vào hoạt động. Sở Giáo dục đồng ý bố trí một giáo viên được đào tạo và đưa trường vào diện quản lý của sở. Tổ chức, chính quyền địa phương và ngôi làng sẽ tiếp tục hợp tác với nhau hỗ trợ dài hạn cho trường, cung cấp đồ dùng học tập, trả lương cho giáo viên và tiến hành các chương trình đánh giá liên tục.

Tôi nhận ra mấy đứa trẻ tôi đã gặp trong túp lều tre vài tháng trước, nhưng tôi vui nhất là khi thấy Can-tong, cô bé đầu tiên viết tên mình lên bảng. Cô bé vẫn vô cùng nhút nhát, và nếu thấy tôi nhìn về phía mình, cô bé sẽ vội vàng nấp đằng sau đám bạn đang cười khúc khích. Tôi thầm quyết tâm sẽ chiếm cảm tình của cô bé, nhưng chắc chắn là tôi sẽ cần thời gian. Chuyện đó không hề gì; tôi đã có kế hoạch đến Pha Theung hằng ngày để hỗ trợ công việc xây dựng trường đến khi visa của tôi ở Lào hết hạn một tháng sau. Sau đó, tôi sẽ dành 10 tuần đi du lịch qua một số nước khác trong khu vực Đông Nam Á, cho đến khi trở về Lào vào đầu tháng Bảy để dự lễ khánh thành trường.

Chúng tôi đã dành thời gian còn lại của buổi chiều ăn món cá ngon tuyệt được đánh bắt từ sông, chơi trò chơi với những đứa trẻ đang rất vui mừng phấn khích, và chứng kiến ngôi trường đang dần trở thành hiện thực. Từ suốt nhiều tháng, tôi đã hình dung ra ngày này, nhưng nó vẫn tác động mạnh mẽ đến tôi hơn bất cứ điều gì mà tôi mong đợi. Tôi nghĩ về các ông tôi, họ đã đi qua nhiều vùng đất lạ, giống như tôi bây giờ. Tôi nghĩ đến các bà tôi, họ đã hết lòng vì con cháu, giống như những người phụ nữ đã mang những tấm ván gỗ đến đây.

Khi chúng tôi lái xe trở lại thành phố, tôi đeo kính mát lên và nhìn ra ngoài cửa sổ, hy vọng những người khác trong xe không nhìn thấy những giọt nước mắt đang chảy dài trên khuôn mặt tôi. Ngôi trường này, giấc mơ của tôi, đang diễn ra ngay trước mắt tôi.

Hai tuần sau đó là quãng thời gian tất cả chúng tôi đều bận rộn với việc xây trường. Sáng sáng ở nhà nghỉ, một phụ nữ Lào gần 30 tuổi tên là Lanoy sẽ mang cho tôi bữa sáng cùng với một nụ cười tươi. Công việc của chị là giặt ủi và thay ga trải giường, nhưng chị đã học nói tiếng Anh

rất tốt từ bà chủ nhà nghỉ, đồng thời rất bạo dạn thực hành nói tiếng Anh với khách du lịch qua đây. Sau khi trò chuyện với chị về các kế hoạch trong ngày của tôi, tôi mất một giờ đi xe gắn máy trên những con đường vắt mình qua các thung lũng và những cây cầu để đến Pha Theung chơi với bọn trẻ và kiểm tra tiến độ xây trường.

Buổi sáng, tôi đào nương, chở gạch, trộn xi măng với những người thợ xây; chiều đến, tôi chơi trò chơi, bơi lội ở sông với lũ trẻ. Thói quen đã trở nên quá đỗi quen thuộc đến mức ngay khi bọn trẻ ăn trưa xong và buổi chiều được nghỉ, chúng sẽ nắm lấy tay tôi chạy xuống ngọn đồi phía sau sân trường, hò hét thỏa thích và đẩy nhau xuống dòng nước nông, âm phía dưới. Có những hôm, tôi chạy thi với một nhóm mấy cậu nhóc khoảng 10 tuổi tới một tảng đá lớn nhô ra từ sông, có lúc chúng lại đưa tôi đi đánh cá bằng những chiếc lưới đan tay trên một chiếc xuồng gỗ cũ.

Khi nằm thả nổi trên sông, tôi thường tự hỏi, *Các bạn mình đang làm gì lúc này nhỉ?* Họ đang ở các bữa tiệc thời thượng, hoặc tham dự các cuộc họp với những nhân vật quan trọng, còn tôi đang ở giữa núi rừng, bơi lội và chơi trò đuổi bắt. Tôi không thể hạnh phúc hơn với lựa chọn của mình. Đó là cuộc sống đơn giản nhất và cũng trọn vẹn nhất mà tôi từng có.

Vào một buổi chiều nọ, khi đang chờ những đứa trẻ lớn hơn tan học ở lớp học tạm, tôi ngồi dưới một tán cây và viết nhật ký. Khi nghe thấy những giọng nói líu lo sau lưng, tôi quay lại và thấy ba bé gái. Người chúng lấm lem đất, quần áo rách rưới, và không có ai trông coi chúng cả. Không hiểu vì sao tôi quyết định ghi nhanh lại một đoạn video, nên đã lấy máy ảnh ra, bật chế độ quay phim lên và hỏi, *"Jao seu Nyang?"* Tên các em là gì?

"Nuth", đứa đầu tiên trả lời, lấy tay che mặt. Khi tôi hỏi tên hai bé còn lại, Nuth bỏ tay che mặt ra và vui vẻ trả lời thay chúng. Hai người bạn đáng yêu của cô bé, Tamund và Nith, đứng bên cạnh cười khúc khích. Sau đó, tôi hướng máy ảnh ra khắp sân trường, ngôi trường với ba phòng chính, túp lều tre và khu xây dựng ngôi trường mới đầu tiên của chúng tôi – một trường mầm non dành cho trẻ từ 3-5 tuổi. Khi tôi quay máy ảnh về phía chúng, tôi đột nhiên phát hiện ra một điều.

"Các em sẽ là những học sinh mầm non đầu tiên của chúng tôi chứ?" tôi hỏi. Một lần nữa, tôi nhận ra bước đầu tiên tiến về phía hiện thực này là diễn tả nó thật to thành lời. Dù không biết một từ tiếng Anh nào, nhưng cả ba đều cười khúc khích tỏ ý hiểu lời tôi. "Nghe tuyệt nhỉ?" tôi hỏi, và chúng lại cười vui vẻ lần nữa. Khoảnh khắc ấy đã nắm bắt được trọn vẹn vẻ đẹp và sự ngây thơ của những bé gái này, những học sinh

tương lai của ngôi trường chúng tôi. Nó cũng cho thấy sự gắn kết của tất cả chúng tôi như là đồng loại, bất kể màu da hay ngôn ngữ của chúng tôi có khác nhau đến thế nào.

Đêm đó tôi đăng đoạn clip lên Facebook, tag tất cả những người đã nỗ lực hết mình đóng góp cho ngôi trường đầu tiên đó. Tôi quyết tâm biến PoP trở thành tổ chức càng minh bạch càng tốt bằng cách cho mọi người thấy những đóng góp của họ, dù lớn hay nhỏ, đều sẽ giúp làm thay đổi cuộc sống một cách sâu sắc đến nhường nào.

Khi tỉnh dậy vào sáng hôm sau, tôi thấy có rất nhiều phản hồi về đoạn video. Chỉ qua một đêm tôi đã nhận được vô số email, tin nhắn, chia sẻ từ bạn bè và cả người lạ. Tất cả đều muốn tham gia. Ngôi trường đã không còn là ước muốn của riêng tôi để cảm ơn Ma vì những hy sinh của bà nữa. Giờ nó là câu chuyện về ba cô gái bé nhỏ này và vô số những người đứa trẻ khác mà chúng tôi có thể gây ảnh hưởng nếu chúng tôi bắt đầu một phong trào rộng lớn hơn.

Một người bạn sớm kết nối tôi qua email với Bob Anderson, nhà sáng lập Community Learning International, một tổ chức xây dựng các trung tâm học tập cộng đồng, các thư viện và trường học tại tỉnh Luang Prabang. Một tối, chúng tôi gặp nhau đi ăn bên bờ sông Mekong, Bob cho tôi hay anh đã sống ở Lào hơn chục năm. Hiểu biết của anh về đất nước, con người và lĩnh vực phi chính phủ ở nơi đây thật ấn tượng.

“Chi phí xây một lớp học của cậu là bao nhiêu?” Bob hỏi.

“Chúng tôi hợp tác với Sở Giáo dục và một tổ chức đối tác, vì thế họ cung cấp cho chúng tôi một ngân sách chi tiết, sau đó chúng tôi trả tiền cho họ để thuê nhà thầu,” tôi nói. “Trường đang xây có một phòng học lớn và một nhà vệ sinh; dân làng cũng đóng góp hơn 10% chi phí, cho nên chúng tôi chỉ khoảng 15 ngàn đô-la.”

“Chi phí xây lớp học của chúng tôi có 10 ngàn đô-la thôi.”

Tôi không thể tin nổi. Sao họ có thể tiết kiệm được những 5.000 đô-la?

Bob giải thích rằng tổ chức của anh có một kiến trúc sư người địa phương tên là Somlath phụ trách luôn các nhân viên, và sau khi chính quyền phê duyệt các kế hoạch xây dựng, tiền chỉ xuất khỏi tổ chức để trả lương cho nhân công và mua vật liệu xây dựng trực tiếp từ những nhà cung cấp với mức giá địa phương. Họ bỏ qua các nhà thầu và tự mình thực hiện tất cả các công việc. Tôi thậm chí không biết là chúng tôi có thể làm thế.

Khi Bob đề nghị để kiến trúc sư Somlath đưa tôi đến thăm một số



ngôi làng mà họ đang xem xét xây dựng trường, tôi đồng ý ngay. “Tôi muốn cậu đến thăm làng Phayong,” Bob nói. “Chúng tôi đã muốn xây dựng trường ở đó từ nhiều năm nhưng hiện đang thiếu tiền.”

Vài ngày sau, tôi ngồi trên một chiếc tuk-tuk với Somlath và mất bốn giờ đi về phía Bắc để đến Phayong. Somlath cho hay, vào mùa mưa từ tháng Sáu đến tháng Chín, những trận lũ đất cuốn đi cả con đường ven sườn núi, khiến Phayong bị cô lập hoàn toàn với thế giới bên ngoài. Tại một số điểm trên hành trình dài đến làng, chúng tôi phải nhảy ra khỏi xe tuk-tuk để đẩy nó lên đồi. Chúng tôi đẩy hết sức, với hy vọng thêm chút lực đẩy của chúng tôi, chiếc xe có thể tiếp tục bon bon, còn chúng tôi không bị mắc kẹt giữa chôn hoang vu này. Ôn trời, việc đó có kết quả, và chúng tôi đến làng ngay trước khi mặt trời lặn.

Toàn bộ dân làng đều ở trong những túp lều tre và không có điện. Trẻ em trần truồng lang thang, còn các bà mẹ địu những bé con trên lưng. Một nửa dân làng Phayong, khoảng 500 người là người dân tộc H'Mông, nửa còn lại là người Khơ Mú. Dù sinh sống và làm nông gần nhau, nhưng họ không thể giao tiếp bởi mỗi bên đều nói một ngôn ngữ riêng. Cơ hội duy nhất về một tương lai thống nhất là giáo dục. Ở giữa làng là căn nhà một gian nhỏ với những tấm gỗ mục nát và mái tôn đã rỉ sét.

“Họ dùng chỗ này làm lớp học”, Somlath nói.

“Cho lớp mấy?” tôi hỏi.

“Tất cả. Đây là tất cả những gì họ có, vì vậy họ chỉ dạy cho trẻ từ 10-12 tuổi. Suốt 14 năm qua, họ đã đề nghị xây một ngôi trường ở đây.”

Khi tôi lắc đầu không thể tin nổi, một cậu bé đi ngang qua chúng tôi, Somlath bắt đầu trò chuyện với cậu bé bằng tiếng địa phương, sau đó quay trở lại phía tôi. “Thằng bé tám tuổi. Những đứa trẻ ít tuổi hơn như thế này không thể đi học bởi ở đây không có cả lớp học lẫn giáo viên, vì vậy thằng bé không biết đọc hoặc viết tên mình.”

“Anh hỏi thằng bé xem, nếu có thể có bất cứ thứ gì trên đời, nó muốn có thứ gì?”

Somlath nghe và dịch, “Nó muốn được đi học, anh AB ạ.”

Có những khi ta biết bằng lý trí, nhưng cũng có những khi ta biết bằng trái tim mình. Tâm trí mang đến logic và lý lẽ, còn trái tim là nơi cư ngụ của đức tin. Trong những giờ phút còn chưa chắc chắn, khi phải lựa chọn giữa hai con đường – nên để bản thân chùn bước trước nỗi sợ thất bại hay để tia sáng le lói của sự khả dĩ dắt lối – hãy đắm mình vào cuộc sống mà bạn cảm thấy đáng sống nhất.

Tôi đã không hề biết chuyện gì sẽ xảy ra khi tôi đến Lào tháng đó. Tôi đã không hề biết liệu lễ ký kết MOU có thành công không, liệu chúng tôi có thực sự khởi công được ngôi trường đầu tiên không, hay liệu tôi có thể chia sẻ chút ít gì về nó với bất kỳ người ủng hộ nào của chúng tôi ở nhà không. Nhưng tôi tin rằng rồi mọi chuyện sẽ ổn, và niềm tin đó đã cho tôi sự tự tin để nói thứ ngôn ngữ của con người mà tôi muốn trở thành vào một ngày không xa. Càng nói thứ ngôn ngữ của con người mà chúng ta mong mọi trở thành bao nhiêu, chúng ta sẽ càng tiến bước đến đích nhanh hơn bấy nhiêu. Đó là những gì đã thôi thúc tôi gửi 25 đô-la vào tài khoản ngân hàng, đưa Nuth, Nith và Tamund vào cuộc đời mình, bước lên một chiếc xe tuk-tuk chóc chóc lại chét máy trèo qua những ngọn núi cao để đến với một ngôi làng rất cần một ngôi trường dành cho những đứa trẻ yếu ớt nhất.

Đêm đó chúng tôi ở lại một túp lều tre tồi tàn ở Phayong, nằm trên tấm thảm cứng, nghe tiếng chó sủa nhấm vào mặt trăng khi mờ khi tỏ. Từ khi đến Lào, tôi ngủ khá tốt, nhưng đêm đó tôi lại trằn trọc. Tôi đã hình dung ra ngôi trường Bút chì Hứa hẹn thứ hai.

## Lời tâm niệm 12. Hãy đi có mục đích

Sau gần một tháng, phần khung của ngôi trường đầu tiên của chúng tôi đã dần hoàn thành, còn visa của tôi cũng sắp hết hạn, vì vậy tôi lên đường khám phá các nước lân cận vài tháng trước khi trở về dự lễ khánh thành trường. Người ta nói rằng, “Không phải ai lang thang cũng lạc lối,” và những chuyến đi của tôi giờ đã có một mục đích riêng. Tôi háo hức học hỏi từ người dân địa phương và các tổ chức phi chính phủ ở những vùng lân cận. Tôi bắt đầu từ một vùng xa xôi ở phía Nam Lào có tên gọi là Bốn ngàn Đảo. Trên đảo Don Det, một người Pháp làm việc cho một tổ chức y tế đã mời tôi cùng đi khám phá một ngôi làng xa xôi vào một buổi chiều. Ông đi cùng một người phụ nữ Lào lớn tuổi, bà mới trở về quê hương sau hơn 40 năm xa xứ.

Ngày hôm sau, chúng tôi đi bộ suốt tám tiếng đồng hồ qua các cánh đồng lúa vắng người. Khi đến nơi, chúng tôi được dân làng mời những đặc sản địa phương, như tiết canh vịt, rượu gạo và những điệu múa Lào, nhưng chuyến đi đó thậm chí còn đáng nhớ hơn nữa. Chúng tôi được uống thứ nước trong lành thẳng từ một con suối, kinh ngạc chiêm ngưỡng chiếc cầu vòng rực rỡ nhất mà tôi từng thấy, và biết được rằng khi một gia đình trong làng quyết định dựng nhà mới, cả làng sẽ cùng giúp sức. Một cuộc trò chuyện đã khơi nên ý tưởng về một nhóm sẽ trở thành Ủy ban Hứa hẹn, đó là một nhóm gồm bốn bà mẹ và bốn ông bố được chúng tôi lựa chọn để giám sát việc phát triển từng ngôi trường mà chúng tôi xây dựng.

Sau một tuần ở quần đảo Bốn ngàn Đảo, tôi gặp một người bạn và đi về phía Nam. Chúng tôi đến thăm một làng chài ở Brunei (làng chài lớn nhất thế giới), ở đây chúng tôi thấy những chiếc tàu nhỏ chở đầy lũ trẻ trong bộ đồng phục trắng. Một bà mẹ đứng trên bến chỉ vào một con tàu và giải thích, “Xe’ đưa đón học sinh đấy!” Thấy vậy, tôi nhận ra rằng việc tìm kiếm một phương tiện vận chuyển an toàn là điều mà nhiều phụ huynh phải xét đến khi cho con cái đi học; cân nhắc này sẽ là một yếu tố cần xét đến khi sau này PoP khởi động các chương trình học bổng. Ngoài việc cung cấp cặp sách, đồng phục, đồ dùng học tập và lệ phí thi, chúng tôi quyết định sẽ trang trải cả chi phí để các em có thể đi lại an toàn.

Tại Bali, tôi đến thăm David Booth, một kỹ sư dân dụng tài ba người Anh, người sáng lập ra tổ chức NGO (Phi chính phủ) Dự án giảm nghèo Đông Bali. Ông chia sẻ một loạt các tài liệu phác thảo phương pháp và cách tiếp cận của mình, và tôi đã dành thời gian làm việc cùng nhóm của ông để học hỏi các chương trình giáo dục, dinh dưỡng cũng như nông nghiệp của họ. Tôi đã vô cùng ấn tượng trước khả năng của David trong việc đào tạo một đội ngũ người Indonesia điều hành mọi hoạt động. Nhiều tổ chức phương Tây không bao giờ giao quyền lãnh đạo cho người địa phương, theo tôi điều này cho thấy sự thiếu cam kết đối với hoạt động phát triển bền vững lâu dài. Sau khi dành thời gian học hỏi David, tôi tự nhủ sẽ tìm cho mình một nhân viên địa phương khi trở về Lào.

Buổi sáng cuối cùng của tôi ở Bali, tôi thức dậy trong tình trạng áo ngủ ướt đầm mồ hôi. Mình thấy tôi ớn lạnh. Có chuyện rồi. Đó có phải là tình trạng mất nước, sốt xuất huyết hay gì khác không? Tôi không có thời gian để tìm hiểu vì phải bay đến Bangkok trong ba tiếng nữa để đổi chuyến đi Kath-Mandu, nơi tôi sẽ gặp cha tôi, cha tôi đến đó để chuẩn bị cho chuyến đi bộ đường dài hai tuần ở Nepal. Ngoài công việc của tôi tại Lào, leo núi Hymalaya với cha là việc chính trong chuyến đi bốn tháng dài của tôi. Chúng tôi đã nói chuyện về nó suốt nhiều năm, và tôi không thể nào bỏ lỡ nó được.

Tôi vội vàng bắt taxi đến sân bay, và sau khi đến Bangkok, tôi phải bước qua máy quét hình ảnh-nhiệt được đặt ở khu vực hải quan, chiếc máy vốn được dùng để phát hiện bất cứ ai có dấu hiệu sốt cao. Tôi vừa đi qua là chiếc máy kêu lên ngay lập tức. Hai người đàn ông từ khu vực an ninh sân bay hộ tống tôi đến một khu vực cách ly, ở đây họ đo thân nhiệt cho tôi. Tôi bị sốt cao gần 40°C. Ngay lập tức họ đeo cho tôi một chiếc khẩu trang kiểu Michael Jackson, và nói với tôi rằng tôi sẽ được cho nhập viện để theo dõi trong một tuần. *Mình không thể ở Thái Lan cả tuần tới*, tôi nghĩ. Tôi phải bay nối chuyến đến gặp cha tôi.

“Tôi ớn mà, chỉ hơi nhức đầu chút thôi,” tôi nói. “Không sao cả đâu.” “Không, có đấy,” một nhân viên an ninh Thái Lan với vẻ mặt nghiêm nghị nói.

“Tôi phải đi.”

“Không, anh phải đến bệnh viện. Giờ thì anh đến chỗ nhân viên y tế đang chờ anh ở góc kia đi.”

Joel Puac từng cho tôi hiểu được rằng tôi phải luôn bước đi có mục đích. Nếu ta tỏ ra là ta đang làm gì đó, mọi người sẽ cho là như vậy. Tôi đi thẳng về phía cô y tá, nhìn vào mắt cô và tự tin nói, “Họ nói cô ký vào

mẫu đơn này để tôi có thể đi.” Cô ta nhìn quanh để tìm kiếm sự xác nhận nhưng không có ai ở gần đó. Tôi nhìn thẳng vào mắt cô ấy, hy vọng rằng khuôn mặt đồ lụng của mình không tỏ cáo lời nói dối lớn chưa từng có trong đời.

Nó hiệu quả: cô ấy ký vào mẫu đơn và tôi nhanh chóng lên ra ngoài mà không bị ai để ý. Tôi đi qua khu vực nhập cảnh, nắm lấy túi xách và rời sân bay đi về phía Silver Gold Garden, một khách sạn giá rẻ gần đó, với hy vọng nghỉ ngơi qua đêm đó tôi sẽ sớm bình phục. Với một chiếc khăn lạnh trên đầu, vừa mệt vừa run rẩy, tôi gửi email cho cha, *Con phải đi khám bác sĩ ngay khi hạ cánh, nhưng con sẽ gặp cha ở sân bay tại Nepal.*

Ngay sau khi đến Kathmandu, tôi phải nằm liệt giường trong nhiều ngày. Cuối cùng, nhiệt độ cũng giảm và tôi xoay sở thực hiện được khoảng nửa chuyến đi, nhưng tôi cảm thấy mệt mỏi vô cùng. May mắn thay, cha đã chăm sóc tôi, một việc chưa từng xảy ra trước đây, ông hầu như không rời giường tôi. Tôi đoán là những người bè ngoài cứng rắn thường có một trái tim yếu mềm.

Sau hai tuần ở cùng nhau, ông quay về Mỹ, còn tôi gặp Agatha Thapa, người từng thành lập tổ chức Seto Gurans vào thập niên 1970, hiện đang cung cấp các chương trình giáo dục đầu đời cho trẻ em ở khắp các làng thuộc 59 quận của Nepal. Chương trình của cô cho phép phụ nữ tận dụng những thứ sẵn có ở các làng quê – như rau, củ quả, dây, lớp xe phế liệu – để tạo ra một chương trình giảng dạy cho trẻ. Mối quan hệ này về sau sẽ trở thành mối quan hệ hợp tác then chốt: một năm sau, Agatha tiếp nhận cộng sự đầu tiên từ PoP, theo chương trình, các cộng sự PoP sẽ sống ở Nepal bốn tháng, quan sát mô hình giáo dục toàn diện của Agatha, việc này giúp chúng tôi có được nền tảng để xây dựng các chương trình đào tạo những kỹ năng chuyển giao cho những cộng đồng mà chúng tôi xây dựng trường học.

Vào ngày cuối cùng của tôi ở Nepal, các cuộc biểu tình chống chính phủ lan khắp thành phố Kathmandu. Mọi phương tiện giao thông, ngân hàng và các doanh nghiệp đều ngừng hoạt động. Khi không tìm được chiếc xe taxi nào trên đường, tôi bắt gặp một người đàn ông Nepal bán dạo trên một chiếc xe tuk-tuk kiểu xe đạp đồng ý chở tôi ra sân bay trên quãng đường 45 phút. Sau khi trả trước thù lao cho ông, chúng tôi lên đường.

Khi chúng tôi đến gần ngã tư chính của thành phố, tôi nghe tiếng hô to ngày một gần. Đường phố tràn ngập những người biểu tình, hô vang giận dữ. Khi chúng tôi cố gắng vượt qua ngã tư, hàng trăm người đàn ông mang theo gậy gộc đột nhiên lao về phía chúng tôi từ mọi hướng.

Họ bao vây chiếc xe tuk-tuk, la hét giận dữ, lao gậy gộc về phía tôi. Tôi sợ tái mặt. Trong đầu tôi hiện lên một cảnh tượng trong cuốn sách *Shantaram* mà tôi mới đọc gần đây: đám đông giận dữ đã đánh đập và chặt tay chân mọi người trong vài giây. Người lái xe tuk-tuk quay sang tôi và hét lên với giọng có phần hoảng loạn, “Ra khỏi xe ngay.”

Trước khi tôi kịp phản đối, ông ta nói, “Anh phải ra khỏi xe ngay.” Khi vừa bước xuống đất, tôi bị đám đông giận dữ kia vây quanh. Tôi làm điều duy nhất có thể nghĩ ra lúc đó: Tôi chấp tay và lặp lại câu nói thể hiện sự tôn trọng ở Nepal và Ấn Độ, *namaste* (có nghĩa là, “Tôi cúi đầu trước các vị” hoặc “ánh sáng trong tôi có được là nhờ ánh sáng trong quý vị”), hết lần này đến lần khác. Tôi cố gắng giải thích cho bất cứ ai chịu lắng nghe rằng tôi chỉ đang cố gắng để ra được sân bay.

Khi đám đông giận dữ càng lúc càng kích động, người lái xe tuk-tuk bắt đầu nói chuyện với người cầm đầu. Sau đó, người lái xe quay lại và nói, “Anh sẽ phải đi bộ trong phần đường còn lại. Cầm lấy túi xách của anh, họ sẽ không cho anh đi xe nữa và đi nhanh lên.”

Không chút do dự, tôi khoác ba lô lên vai và đi xuyên qua đám đông. *Hãy bước đi có mục đích*, tôi tự nhủ. Giả vờ tự tin, tôi nhìn thẳng về phía trước như thể tôi biết mình sắp đi đâu và đi theo bản năng mách bảo. Cuối cùng, khi đã thoát khỏi ngã tư đầy những kẻ cuồng loạn, tôi thở phào nhẹ nhõm, tôi hỏi đường một người phụ nữ tốt bụng và đi bộ vài dặm đến cửa vào sân bay.

Tim tôi vẫn còn đập thình thịch, nhưng tôi cảm thấy thật tệ khi không kịp cảm ơn người lái xe tuk-tuk. Việc ông ấy sẵn sàng đứng lên bảo vệ một người xa lạ đã cứu tôi khỏi bị đám người kia đập cho tôi bời đến mức có thể phải bỏ mạng. Ông ấy đã mạo hiểm cả sự an toàn của chính mình mà không mong nhận lại gì chỉ vì đó là điều đáng phải làm.

Trong bất kỳ cuộc đối đầu nào, hầu hết mọi người đều tập trung vào thủ phạm và nạn nhân. Có một kỳ vọng cố hữu đó là nếu một trong hai phe hành động khác đi, thì kết quả của cuộc xung đột có thể đã được ngăn chặn. Nhưng cơ may lớn nhất cho điều đó thực ra lại nằm ở người ngoài cuộc, người chẳng được lợi gì từ cuộc xung đột ấy. Khi một người ngoài cuộc đứng lên với tư cách một nạn nhân tiềm năng, như người lái xe tuk-tuk đã làm cho tôi ngày hôm đó trên đường phố Kathmandu, họ sẽ trở thành một anh hùng đúng nghĩa. Chúng ta thường là những người ngoài cuộc đối với một cuộc xung đột, hơn là nạn nhân hay thủ phạm, và điều đó có nghĩa là chúng ta có nghĩa vụ bảo vệ những người khác, ngay cả khi dẫu thập bát công không chỉ vào chúng ta.

Khi tôi trở về Luang Prabang, như thường lệ tôi trở lại nhà nghỉ

Rattana, nhưng lần này tôi đề nghị được gặp người phụ nữ trẻ Lanoy, người chuyên thay ga trải giường và chào đón khách. Kể từ khi gặp David Booth tại Bali, tôi đã suy nghĩ về việc tìm kiếm một người địa phương để giao phó trách nhiệm điều phối các công trình trong nước. Lanoy cứ xuất hiện trong tâm trí tôi. Chị có một tinh thần làm việc đáng kinh ngạc và có vẻ tận tình với công việc ở nhà nghỉ hơn cả yêu cầu công việc đặt ra cho chị.

Khi tôi có cơ hội ngồi trò chuyện với chị, Lanoy kể cho tôi nghe về việc chị thường mang thức ăn cho các gia đình ở nông thôn vào dịp cuối tuần và rằng chị mơ ước một ngày nào đó sẽ giúp được trẻ em ở quê hương mình như thế nào. Tôi chia sẻ với chị về những dự định của mình cho Bút chì hứa hẹn, trong dự định đó các nhân viên địa phương đáng tin cậy sẽ là những người quản lý tất cả các hoạt động ở địa phương. Sau đó, tôi đề nghị chị trở thành điều phối viên địa phương đầu tiên của chúng tôi, và cho hay rằng chúng tôi không có tiền để trả lương cho chị ngay, nhưng tôi sẽ đầu tư vào việc đào tạo chị.

Tôi hứa sẽ hướng dẫn chị kỹ năng thuyết trình trước công chúng, gửi email đầu tiên, quản lý đội ngũ và quan trọng nhất là, khiến những người ở trong mỗi căn phòng chị bước vào đều dành sự tôn trọng cho chị. “Tôi muốn làm việc này lắm,” chị trả lời, “nhưng trước tiên cậu phải hỏi xin phép mẹ tôi đã.”

Tối hôm đó, tôi mặc áo sơ mi có cúc sơ vin vào quần jeans và đến gặp mẹ nuôi của Lanoy (đó chính là bà chủ nhà nghỉ, bà đã đưa Lanoy về đây nhiều năm trước) để xin phép bà cho chị trở thành điều phối viên tình nguyện của chúng tôi. Bà đồng ý để cho Lanoy thử, nhưng với điều kiện Lanoy phải hoàn thành hết các công việc hàng tuần của mình tại nhà nghỉ. Cả hai chúng tôi đều vô cùng vui mừng.

Ba ngày sau, tôi mời Lanoy cùng tôi đến thăm các địa điểm tiềm năng để đặt trường và cả ngôi trường sắp hoàn thành ở Pha Theung. Tôi bảo chị mang theo giấy bút để ghi ghép thông tin về những ngôi làng tiềm năng khi trao đổi với người dân địa phương. Chị gật đầu đồng ý và gặp tôi vào sáng sớm hôm sau để ăn sáng tại Joma.

Khi chúng tôi ngồi với Kok Niew, trưởng làng đầu tiên chúng tôi đến thăm ngày hôm đó, Lanoy tự hào lôi cuốn sổ mới của mình ra. Bên trong là những trang giấy có dòng kẻ thẳng thắn, nhưng tôi đã bật cười khi nhìn thấy bìa cuốn sổ, đó là hình con cá mập cười toe toét trong bộ phim hoạt hình *Đi tìm Nemo*. Điều này sẽ không bao giờ được cho phép tại Bain, nhưng giờ tôi không ở Bain. Tôi đang ở một vùng núi của Lào, nơi cuốn sổ “Cá mập” của Lanoy một ngày nào đó sẽ chứa đựng những thông tin dẫn chị đến với việc giáo dục hàng ngàn người.

Ngày dài kết thúc bằng chuyến thăm Pha Theung, nơi công việc xây dựng ngôi trường đang ở giai đoạn cuối. Tôi có thể cảm nhận được hoạt động trên sân trường sôi nổi thấy rõ. Tôi trở lại đây vài lần trong tuần sau đó, mỗi ngày chụp vài bức ảnh về tiến độ để chia sẻ với những người ủng hộ chúng tôi ở nhà.

Chiều cuối cùng ở đây, tôi trở về với mục đích cốt lõi, gửi tặng những cây bút bi và bút chì. Nith, Nuth và Tamund vui vẻ đón nhận chúng, còn Can-tong, cuối cùng đã chịu ra khỏi chỗ núp sau lưng nhóm bạn để nhận quà của mình. Lúc đầu, cô bé vô cùng nhút nhát, nhưng khi cô bé nắm cây bút chì trong tay, tôi có thể thấy cô bé bắt đầu thay đổi. Khi tôi bước lên đường để lấy xe máy trở lại thị trấn, điều cuối cùng tôi nhìn thấy là Can-tong thôi không còn xấu hổ mà hát âm ỉ. Cô bé đã nhanh chóng được dẫn lối đến đâu đó, và đang đi có mục đích.



Bốn tháng của tôi ở khu vực Đông Nam Á cuối cùng cũng kết thúc, và đã đến lúc về nhà. Nhân dịp sinh nhật lần thứ 80 của Ma, gia đình tôi lên kế hoạch tổ chức một bữa tiệc lớn tại New York. Đêm trước đó, tôi đề nghị được nói chuyện riêng với bà.

“Cháu có điều này muốn nói với bà,” tôi nói.

Bà tò mò. Dù bà là bà tôi và chúng tôi rất thân thiết nhưng hiếm khi tôi đề nghị gặp riêng bà để nói chuyện. Ma biết tôi đã thành lập PoP và thường xuyên đi về giữa Lào và Mỹ. Bà cũng biết rằng tôi đã tạm nghỉ ở Bain, nhưng chỉ nghỉ tuổi 20 của tôi là tuổi hứng thú du lịch mà thôi. Giống như tất cả những người bà gốc Do Thái khác, bà hay lo và luôn phản đối nếu tôi làm bất cứ việc gì buộc tôi phải xa bà.

Bà sẽ bảo tôi, “Sao cháu làm thế, đi đến những nơi mọi người quá nghèo trong khi cuộc sống của cháu ở đây đang tốt đẹp? Tin bà đi, bà biết chứ! Bà đã từng sống như họ, vậy sao cháu không ở gần gia đình và hưởng thụ những gì cháu có?”

Tôi biết bà đã xuất phát như thế nào nhưng cũng biết bà không hề biết điều gì đã thôi thúc tôi. Tối nay, tôi sẽ nói rõ cho bà hay.

“Cháu muốn nói gì với bà thế?” bà hỏi, khi lắc lư người tiến về phía tôi.

Tôi ngồi bên Ma. Bà có dáng người nhỏ nhắn, cao khoảng 1m6 và mặc bộ đồ màu be. Bà luôn mặc quần áo theo bộ, bộ tím, bộ be, các loại đồ bộ đơn sắc. Và bà luôn miệng nói bà không đẹp, nhưng không phải vậy. Bà nắm lấy tay tôi bằng cả đôi bàn tay của mình và bắt đầu vuốt ve tay tôi.

“Cháu muốn cho bà xem những gì cháu đang làm,” tôi nói. “Cháu muốn bà biết tại sao cháu lại đi xây trường.”

Tôi đã lấy ra những gì tôi chuẩn bị – 3 bức ảnh. Bức đầu tiên chụp Nith, Nuth và Tamund. Tôi kể cho bà nghe câu chuyện về hôm tôi gặp chúng khi ngôi trường đang được xây dựng, và việc chúng háo hức đi

học thế nào. Tôi nói với Ma về việc ngôi trường này sẽ thay đổi hoàn toàn cuộc sống của chúng ra sao.

“Ôi, tuyệt quá!” bà gật đầu, bắt đầu dần có cảm nhận như tôi.

Bức ảnh thứ hai là ngôi trường đã hoàn thành ở Pha Theung. Những bức tường màu trắng tương phản với màu đỏ của mái trường và màu xanh của cửa chớp. “Ôi, đẹp quá! Tuyệt quá! Cháu biết không, nó trông giống hệt ngôi trường bà từng học! Trước khi họ bắt bà nghỉ học và đưa bà đến trại tập trung, trường học của bà cũng như thế này đây,” bà nói bằng thứ giọng Hungary đặc sệt.

“Giờ cháu muốn cho bà xem điều đã thôi thúc cháu. Bức ảnh này là lý do mà cháu đã đi đến tất cả những địa điểm như thế ở nước ngoài, đến tất cả những ngôi làng đó và xin nghỉ việc tạm thời. Đây là những gì cháu muốn tạo ra nhất trên thế giới.” Tôi cho bà xem bức ảnh thứ ba, đó là một tấm biển lớn trên lối vào trường.

Bà nheo mắt đọc dòng chữ trên tấm biển, nhưng không thể vì không đeo kính. “Chờ một lát, để bà đi lấy kính.” Bà chỉ ngón tay vào từng từ và lầm nhảm đọc.

“Sở Giáo dục Luang Prabang, Hãy cho trẻ được lựa chọn, Bút chì Hứa hẹn. 2009.” Bà dừng lại, nhìn sang tôi và mỉm cười. Sau đó, bà quay lại và tiếp tục đọc, “Xin dành tặng...”

Bà lấy tay đưa lên miệng, khuôn mặt đầy sự kinh ngạc. Bàn tay bà bắt đầu run rẩy. Bà nhìn tôi và đôi mắt ngấn lệ. Bà quay lại nhìn bức ảnh và tiếp tục đọc, “Xin dành tặng Eva Braun...” Bà bật khóc và tôi cũng vậy. Chúng tôi cố gắng nói gì đó, nhưng không ai có thể cất lời. Bà chỉ lần tìm tay tôi và siết chặt nó. Chúng tôi ngồi cạnh nhau và khóc trong hạnh phúc.

“Tuyệt quá. Sao, sao lại là tặng bà?” bà hỏi.

“Bà đã làm rất nhiều điều cho cháu, Ma. Bà đã vất vả nhiều rồi. Cháu không thể tặng bà thẻ thành viên các câu lạc bộ golf hay phiếu nhận quà tặng. Cháu muốn làm điều có ý nghĩa nhất có thể cho bà, để bà biết rằng di sản của bà sẽ kéo dài mãi, và bà đã giúp cuộc sống của những người khác tốt hơn. Cháu thành lập Bút chì hứa hẹn để có thể xây dựng trường học và dành tặng nó cho bà.”

Chúng tôi đã ôm nhau khóc, và sau khi trấn tĩnh lại, Ma nói: “Adam này, bà mong là mình có thể nói được cảm giác lúc này thành lời. Nó giống như động lực đã thôi thúc bà phải sống sót trước kia. Bà sống vì lẽ này. Cảm giác lúc này giống như mọi thứ đang ùa về, mọi thứ bà đã phải chịu đựng đang trở lại với bà, nhưng theo hướng tích cực. Tất cả những

điều tồi tệ mà bà đã trải qua là nền tảng để những điều tốt đẹp này xảy ra.”

Tôi gật đầu, tôi vẫn không thể nói nên lời, mà chỉ nuốt từng lời bà vừa nói. Chúng ta sống được là nhờ sự hy sinh của những người đi trước, nhưng chúng ta có thể khiến họ cảm thấy những ảnh hưởng mà họ mang lại vô cùng giá trị thường xuyên đến mức nào?

Nhờ ngôi trường này, giờ tôi thân thiết với bà hơn bao giờ hết. Chỉ bằng cách tập trung vào việc làm bà vui, tôi đã tìm thấy những cảm giác hạnh phúc nhất của bản thân. Tôi biết rằng chúng tôi có thể làm điều tương tự bằng việc xây dựng trường và dành tặng một ngôi trường cho nhiều người khác, và khi làm như vậy, chúng tôi sẽ trao cho họ cơ hội để tôn vinh những người họ yêu thương nhất. Sức rung động mà PoP thấm đẫm trong cuộc sống hàng ngày của tôi rất dễ lây lan, và tôi có thể thấy nó hiện đang bập bùng ở Lanoy, Mimi và rất nhiều người khác. Giờ chúng tôi phải tìm cách để ngọn lửa nhiệt huyết ấy lan ra rộng khắp.

## Lời tâm niệm 14.

### Đi tìm những điều bất khả

**K**hi tôi đi du lịch khắp Đông Nam Á, điều phối việc xây dựng trường học đầu tiên của chúng tôi và tạo dựng nền tảng cho tổ chức, PoP tiếp tục được phát triển ở đầu kia của thế giới, New York. Mimi là người chủ xị bữa tiệc trắng đầu tiên của chúng tôi – tất cả mọi người đến dự tiệc đều mặc những trang phục màu trắng đẹp nhất – và bữa tiệc này đã thu hút được khoảng 800 người tham dự, trở thành sự kiện lớn nhất của chúng tôi từ trước đến giờ. Như mọi khi, tất cả số tiền thu được từ bữa tiệc đều được đầu tư vào các dự án trường học. Mỗi đóng góp, dù ít hay nhiều, đều rất có giá trị.

Được trang bị thêm kiến thức về chi phí dự án, chúng tôi cho thấy luôn tác động của mỗi tấm vé: 30 đô-la có thể mua 15 cuốn sách, 40 đô-la có thể mua được một giá sách, 60 đô-la có thể mua được đồ dùng cho giáo viên. Mọi người luôn thích được thấy sự liên quan và tác động mà khoản đóng góp của mình tạo ra. Sự kiện được bán vé trước ba ngày, và hộp thư của tôi một lần nữa lại lụt thư từ những người quan tâm và muốn tham gia nhiều hơn.

Dù không uống được cà phê, nhưng tôi thường mời bất cứ ai muốn tham gia đội tình nguyện của chúng tôi “đi uống cà phê”. Tôi luôn tin rằng ngay cả trong trường hợp mọi người không có tiền để quyên góp (trong bối cảnh khủng hoảng tài chính như hiện nay, rất ít người trẻ trong độ tuổi 20 có thể làm được điều này), họ vẫn có thể đóng góp công sức thông qua các hình thức ủng hộ khác. Thời gian, năng lượng và những kỹ năng của họ có thể giúp chúng tôi thúc đẩy sứ mệnh của mình. Mỗi cuộc trò chuyện đều bắt đầu bằng đúng câu hỏi: “Bạn thích làm gì nhất?” Một khi biết được đam mê của người đó, chúng tôi có thể đưa ra những cách thức giúp họ tận dụng nó để hỗ trợ PoP. Thông qua cách tiếp cận đó, lực lượng tình nguyện của chúng tôi mở rộng nhanh chóng.

Cùng lúc, tôi tập trung đi tìm đường lối giúp tổ chức hoạt động ổn định hơn về lâu dài. Tôi gọi cho George Stanton, người thầy tinh thần từng khuyên tôi chọn Bain thay vì Lehman, nhờ ông tư vấn. Ông nói thẳng: “Nghe này, Adam, cậu cần phải tìm ra 5 nhà tài trợ chính, những nhà tài trợ sẽ cấp cho cậu 50 ngàn đô-la mỗi năm. Như thế, cậu sẽ có

khoảng 250 ngàn đô-la để bắt đầu, và từ đây cậu có thể phát hiện ra nhiều điều.”

Lời khuyên của ông khiến tôi ngạc nhiên bởi nó khác xa những gì tôi định làm. Chúng tôi thấy rằng nhiều hành động nhỏ cộng lại có thể tạo nên sự khác biệt lớn lao. 98% các khoản quyên góp đặc biệt mà chúng tôi nhận được cao nhất cũng chỉ là 100 đô-la từ những người trẻ tuổi, trong độ 20, hoặc thậm chí tuổi teen. Trường học đầu tiên của chúng tôi được xây dựng dựa hoàn toàn vào những khoản tài trợ nhỏ này, và thậm chí chúng tôi còn tiết kiệm được chút ít để gửi vào ngân hàng. Tôi muốn dùng cách tiếp cận này cho đến khi chúng tôi có thành tích đủ để tự tin xin được những khoản đóng góp lớn hơn.

George nói tôi bị điên. “Trong xã hội đồng tiền này, đó là điều không tưởng.”

Lời nói của ông như xát muối vào lòng tôi. Chẳng dễ dàng gì khi nghe ai nói điều mà ta tin tưởng là không tưởng. Nhưng thế vẫn chưa khó chịu bằng khi câu nói ấy là của một người có ý kiến mà ta luôn coi trọng. Tuy nhiên, lời ông nói cũng khuyến khích tôi dần bước. Nó buộc tôi phải suy nghĩ thấu đáo hơn về cách gây quỹ của chúng tôi và giúp tôi xác định mẫu người mà chúng tôi sẽ cần tuyển dụng. Tôi cần phải tìm ra những nhân viên và nhà tài trợ hào hứng thực hiện những việc mà người khác cho là không tưởng.

Để thành công, chúng tôi đã đặt cược vào hai giả thuyết ban đầu. Nếu đúng, chúng tôi sẽ có được vị trí cực tốt để phát triển hơn nữa trong những năm tới và thay đổi được môi trường xây dựng một tổ chức hiện đại. Nếu tôi sai, chúng tôi có khả năng sẽ phải thu nhỏ quy mô trong vòng 24 tháng.

Món cược lớn đầu tiên là vào sự phát lên của truyền thông xã hội. Mark Zuckerberg đã lập ra Facebook khi anh là sinh viên năm 2 khóa 2006 tại Đại học Harvard trong khi tôi là sinh viên năm 2 tại Brown (một trong mười trường đại học học đầu tiên sử dụng nền tảng này). Không giống như thế hệ cha mẹ của chúng tôi, chúng tôi không xem truyền thông xã hội là thứ xa lạ; nó được tích hợp vào mọi khía cạnh trong cuộc sống thường nhật của chúng ta. Không cần phải là một thiên tài thì mới thấy rằng truyền thông xã hội sẽ có ngày thâm nhập vào hầu hết mọi khía cạnh của văn hóa đại chúng. Nhưng hiếm có ai trong giới phi lợi nhuận hiểu được điều này vì truyền thông xã hội vẫn được xem là không gian dành cho các sinh viên đại học và học sinh trung học. Hầu hết mọi người chỉ tập trung vào việc thu hút các nhà tài trợ lớn. Nhưng tôi không chỉ muốn có được các nhà tài trợ, tôi muốn có cả những người ủng hộ thẳng thắn. Tôi thực sự tin rằng dòng cập nhật trạng thái trên

Facebook của một người là một hàng hóa có giá trị. Cõi sự hiện diện của một cá nhân trên mạng truyền thông xã hội là một hình thức tiền tệ quan trọng chính là điều mà chúng tôi đã đặt cược vào thời gian đầu.

Món cược lớn thứ hai là vào sự nổi lên của marketing dựa trên mục đích cao đẹp (Cause marketing<sup>(10)</sup>). Tất cả các dữ liệu cho thấy người tiêu dùng sẽ thường chọn một sản phẩm giúp thế giới trở nên tốt đẹp, hơn là một sản phẩm tương đương mà không có yếu tố “vì xã hội”. Do đó, tôi tin rằng các nhà tiếp thị và các thương hiệu lớn với những khoản ngân sách khổng lồ chỉ cho quảng cáo sẽ muốn làm đẹp lòng đối tượng người tiêu dùng này bằng cách chỉ cho họ thấy hành động mua hàng của họ đang giúp những người khác nhiều đến thế nào. Tôi phát hiện ra rằng với tư cách là đối tác, họ sẽ đi tìm những tổ chức có nhiều người theo dõi trên phương tiện truyền thông xã hội nhất và tham gia nhiều nhất. Vì vậy, chúng tôi tập trung vào việc xây dựng một cộng đồng trực tuyến gắn kết cũng như các chương trình minh bạch có thể tạo ra những việc tốt đẹp cụ thể, biến chúng tôi trở thành tổ chức hoàn toàn phù hợp với các chiến dịch marketing vì mục đích cao đẹp.

Nếu thế giới chuyển hướng theo những gì chúng tôi tin tưởng, chúng tôi sẽ ở vào vị trí phù hợp để tiến bước mạnh mẽ về trước trong những năm tới. Nhưng chúng tôi không thể tận dụng được hai lĩnh vực trên nếu không có thiết kế và chiến lược xây dựng thương hiệu hàng đầu.

Chính vì điều này mà tôi bị ám ảnh với việc xây dựng “thương hiệu” cho Bút chì hứa hẹn. Tôi cân nhắc mọi thứ từ màu sắc và hình dạng của logo đến ngôn ngữ chúng tôi sử dụng trong các tài liệu in ấn, cũng như hình ảnh và cấu trúc trang web. Chiến lược xây dựng thương hiệu có thể tạo dựng hoặc làm sụp đổ một công ty, và một thương hiệu lớn sẽ tạo ra được tính chính đáng và sự tin tưởng, cả hai yếu tố đều rất cần thiết trong thế giới phi lợi nhuận. Dù có thể hình dung ra thương hiệu của chúng tôi trong đầu, nhưng tôi hoàn toàn không có kỹ năng thiết kế. Có những đêm tôi mở Photoshop ra, nhưng sau một giờ mần mò thì tôi bắt đầu nản. Nếu Mimi là cánh tay phải của tổ chức, thì tôi rất cần một cánh tay trái giúp mình thiết kế những thứ quái quỷ này.

May mắn thay, tôi nhận được email ngẫu nhiên từ cậu bạn cùng lớn lên với tôi nhưng không giữ liên lạc gần mười năm. Brad Haugen đang làm việc tại một công ty quảng cáo hàng đầu và muốn dùng tài năng của mình để phục vụ những mục đích cao đẹp. Cậu ấy đã theo dõi việc làm của chúng tôi qua mạng truyền thông xã hội và tự tin rằng cậu ấy có thể dùng chuyên môn thiết kế và marketing của công ty mình, Bartle Bogle Hegarty (BBH), để giúp chúng tôi xây dựng một thương hiệu đẳng cấp thế giới. Một vài tuần sau đó, một người bạn từ SAS giới thiệu tôi với

một ngôi sao mới nổi trong giới nhiếp ảnh thương mại, Nick Onken. Sau một bữa ăn trưa khá lâu với nhau, Nick đồng ý bay sang Lào chụp những bức ảnh tuyệt đẹp giúp chúng tôi. Đột nhiên, tôi đã có một đội ngũ xây dựng thương hiệu tuyệt vời.

Brad bắt đầu tuyển dụng một đội ngũ tình nguyện viên gồm cả các kỹ sư công nghệ, các nhà quảng cáo, các blogger và các nhà thiết kế. Giờ chúng tôi đã có một mạng lưới gồm các thành viên ở khắp thành phố làm việc cho tổ chức, tôi mượn một trang từ cuốn playbook của Scott Neeson và có 50 bộ danh thiếp được làm với giá 2,5 đô-la/bộ thông qua một quảng cáo trên Vistaprint.com. Tất cả các tình nguyện viên giữ vai trò tích cực trong tổ chức đều nhận được danh thiếp của mình, trên đó ghi tên và chức vụ mà tôi giao cho họ. Tôi thường gửi những tấm danh thiếp qua mail mà không báo trước, nhưng phản ứng của họ luôn giống nhau: “Tôi đang đưa danh thiếp của PoP nhiều gấp đôi danh thiếp công việc chính của mình đấy!” Nó đã trở thành một phần trong những cuộc trao đổi hàng đêm của họ, và sẽ nhanh chóng trở thành một phần có ý nghĩa trong cuộc sống của họ.

Tôi không chỉ quan tâm đến việc xây dựng thêm một trường học nữa. Tôi muốn tạo ra một phong trào làm thay đổi nhận thức của mọi người về hoạt động từ thiện. Và dù lúc đầu tôi không có sự hậu thuẫn lớn về tài chính, nhưng tôi có một vũ khí còn mạnh mẽ hơn nhiều – lòng tin vững chắc dành cho những niềm tin khác thường của mình. Khi bạn tập hợp được những cá nhân cực kỳ giỏi giang trước ý kiến cho rằng tất cả họ đều ở chiều dưới, bạn đã tác động vào chất kết dính đưa những người ủng hộ ban đầu này gắn kết lại với nhau. Chúng tôi đã tạo ra một kẻ thù cần phải đánh bại (niềm tin rằng cách tiếp cận của chúng tôi là “không tương”), đây là một trong những cách nhanh nhất để đoàn kết mọi người xung quanh một mục tiêu chung. Và với mỗi người mới gia nhập đội ngũ tình nguyện của chúng tôi, chúng tôi nhận được cả cam kết và các kỹ năng cần thiết để chứng minh rằng chúng tôi có thể mở ra một con đường khác biệt so với những người đi trước.

Nhưng chúng tôi phải tìm kiếm và truyền lửa cho những người nhiệt huyết mới để họ đưa những ý tưởng này vượt ra khỏi New York. Chúng tôi phải tìm được những người sẵn sàng kiểm chứng rìa thế giới bằng trải nghiệm trực tiếp. Thời điểm để đưa PoP bước vào hành trình đi khắp nước Mỹ đã đến.

Sau nhiều tháng cân nhắc ý tưởng, bốn người bạn thân nhất của tôi và tôi nhất trí bay đến Los Angeles, thuê một chiếc RV dài 35 feet (10,6 mét) và lái khắp nước Mỹ để tuyên truyền về Bút chì hứa hẹn.

Gabe, sau vài năm làm nghề tư vấn, có thể thuyết phục công ty hiện tại cho phép mình được nghỉ phép ngắn ngày. Tich đang trong giai đoạn khởi lập một công ty nhỏ. Dan là nhạc công chơi ghi-ta, cậu ấy đã thành lập một ban nhạc có thể đặt chỗ biểu diễn tại các thành phố khác nhau trên đường đi, và Luke muốn trau dồi các kỹ năng làm phim tài liệu bằng cách đi quay phim khắp cả nước. Chúng tôi nhận thấy thông điệp của PoP sẽ tạo được tiếng vang với khán giả trẻ, đặc biệt là bởi chúng tôi cũng còn trẻ, vì vậy chúng tôi lên một lịch trình với các điểm dừng chân là các trường đại học.

Điểm dừng chân đầu tiên trong tour các trường đại học của chúng tôi là Đại học Bang Oklahoma [OSU], một trường có 35.000 sinh viên và là nơi Janet, bạn cùng phòng của tôi ở SAS, từng theo học. Dan đã liên lạc với phòng công tác sinh viên của trường để xin tổ chức một buổi nói chuyện, vì vậy chúng tôi đoán sẽ có hàng trăm sinh viên đến nghe trong một khán phòng lớn. Luke mang theo máy quay và các thiết bị âm thanh, chuẩn bị mọi thứ từ đêm hôm trước để chúng tôi có thể ghi lại thật hoàn hảo sự sôi nổi của đám đông sinh viên. Một ngày trước buổi gặp mặt, tôi thậm chí còn nhận được tin nhắn trên Facebook từ một sinh viên năm thứ hai tên là Chelsea Canada, cô đề nghị chúng tôi giữ chỗ cho mình vì e là sẽ đến hơi muộn.

Đêm trước đó, tôi hầu như không thể chợp mắt. Tôi sắp có bài phát biểu quan trọng đầu tiên của mình. Tôi vừa hồi hộp vừa háo hức chuyển đến các bạn sinh viên thông điệp của chúng tôi. Trước khi bắt đầu bài phát biểu vài phút, tôi vào nhà vệ sinh, và nhâm nhâm trong đầu những điều cần nói.

Tôi đã quá tập trung vào bài phát biểu của mình và không hề may mắn nghĩ đến tình huống không có ai xuất hiện. Căn phòng còn lâu mới



kín chỗ. Tôi đợi thêm 20 phút nữa để chờ các sinh viên đến, nhưng hoài công vô ích. Tôi lên bục phát biểu trước năm người, bốn người bạn thân của tôi và một sinh viên OSU, Chelsea Canada.

Cảnh tượng đó khác xa những gì tôi mong đợi, và thật khó để không cảm thấy xấu hổ về bài trình bày 30 slide mà tôi đã cất công chuẩn bị đầu vào đây, nhưng giờ chỉ được dùng cho một khán giả. Nhưng cơ hội vẫn còn. Một người vẫn ở đó, và tôi biết rõ rằng chỉ cần một người là đủ để làm nên sự khác biệt to lớn. Không muốn để mọi người thất vọng, tôi đã diễn thuyết say sưa suốt 45 phút sau đó. Tôi có thể thấy thông điệp đã tác động đến Chelsea, và sau đó tôi đảm bảo với cô rằng nếu cô có thể biến tổ chức này thành đam mê của mình, điều kỳ diệu sẽ xảy ra.

Đây không phải là lời nói có trong kế hoạch của tôi, nhưng nó đã mang lại tác động ngay lập tức. Thình thoảng chúng tôi có thể truy cập Internet trên chiếc RV, và khi trở về sau bữa trưa muộn, tôi thấy Chelsea đã thêm tôi vào danh sách bạn bè của cô trên Facebook. Khi tôi nhấp vào xem hồ sơ đầy đủ của cô, tôi thấy toàn bộ đều là về PoP. Bức ảnh đại diện của cô bây giờ là logo của chúng tôi, cô bắt đầu lập một nhóm “PoP tại Đại học bang Oklahoma” và đăng dòng cập nhật trạng thái liên kết tới video hoạt hình dài 90 giây mà Brad và các đồng nghiệp của anh ở BBH đã làm cho tổ chức.

Cô ấy đã lập ra câu lạc bộ PoP đầu tiên của chúng tôi ngay ở trường mình, và một vài tháng sau đó, thì thuyết trình về chúng tôi ở trường trung học cũ. Cô ấy đã truyền niềm đam mê dễ lây lan ấy sang một học sinh trẻ tuổi khác, Andrew Gray, anh chàng đã phát động phong trào về tổ chức của chúng tôi ở trường mình và mở ra cánh cửa để chúng tôi có thể tiếp cận các trường trung học trên khắp nước Mỹ. Cuối cùng, Andrew trở thành người tiên phong tạo ra các câu lạc bộ PoP trung học trên cả nước, trở thành chủ tịch Câu lạc bộ PoP tại Đại học bang Oklahoma sau Chelsea, và đã tổ chức một TEDx Talk<sup>(11)</sup> về quá trình câu tham gia vào tổ chức. Trên hết, việc làm của cậu đã được nhiều tờ báo đăng tin, tôn vinh và giúp mở rộng hơn nữa phạm vi thông điệp của chúng tôi.

PoP hoạt động một phần thông qua hiệu ứng lan truyền. Chúng tôi biết rằng cam kết của một cá nhân có thể lan sang gia đình, bạn bè và các đồng nghiệp của cá nhân đó, và trở thành một phần của hệ thống chuẩn mực đạo đức mà họ truyền lại cho các thế hệ tương lai. Với quan niệm như vậy, sứ mệnh của chúng tôi đã mở rộng từ việc xây dựng trường học ở các nước đang phát triển sang cả việc tập huấn cho các nhà lãnh đạo trẻ hành động ở cả trong nước và nước ngoài. Điều này dẫn đến khẩu hiệu ban đầu của PoP, “Một thế hệ được trao quyền sẽ trao

quyền cho cả thế giới.”

Vở kịch khán giả thừa thốt lặp lại nhiều lần khi chúng tôi đến các trường đại học trên khắp cả nước. Chúng tôi đến Đại học Texas, nơi Tích quen đội trưởng đội cổ vũ của trường. Đây sẽ là bài phát biểu thứ hai của tôi, và với mối quan hệ của cậu ấy, chúng tôi mong đợi một kết quả lớn hơn.

Một lần nữa, chúng tôi lại sai. Có tám người đến. Nhưng một trong số họ là Alex; mùa hè đó, Alex đã đến New York, trở thành thực tập viên chính thức đầu tiên của chúng tôi. Cô ấy và Andrew Gray về sau đã tham dự khóa Học kỳ Trên biển, cả hai người đều muốn khám phá thế giới rộng lớn bên ngoài ngôi nhà của mình.

Ở Alabama, chúng tôi gặp một người phụ nữ lớn tuổi đầy nhiệt huyết, chủ một nhà hàng, bà cho chúng tôi câu nói hay nhất chuyên đi. “Cháu yêu, người lạ chỉ là một người bạn mà ta chưa từng gặp mặt mà thôi!” bà tuyên bố. Câu nói ấy nghe có vẻ không thật, nhưng quả đúng là vậy, và chúng tôi đã được trải nghiệm điều đó hết lần này đến lần khác dọc trên hành trình.

Khi tôi phát biểu tại Tulane, căn phòng rất cục cựa cũng đầy người, lần này có khoảng 50 sinh viên đang theo học ngành phát triển quốc tế. Tối đó, một sinh viên đã gặp chúng tôi uống bia, và vài tháng sau, cậu ta đã bắt đầu tổ chức các buổi hòa nhạc để gây quỹ cho PoP.

Tôi bắt đầu nhận ra rằng việc có bao nhiêu người trong phòng đi nữa không quan trọng. Nếu tôi có thể truyền cảm hứng để một người sẵn sàng đại diện cho chúng tôi hành động (tổ chức sự kiện, quyên tặng món quà sinh nhật của mình, hoặc khởi lập một câu lạc bộ PoP), thì tổ chức sẽ có được một cá nhân tâm huyết sẵn sàng phát triển nó hơn nữa. Ở Chelsea, Andrew và Alex, tôi đã thấy tác động của việc có được điểm tựa.

Vì vậy, với mỗi bài phát biểu của mình, cho dù có bao nhiêu khán giả đi nữa, tôi đều tập trung vào việc tìm kiếm người có đôi mắt sáng lên nhất khi lần đầu nghe được câu chuyện của chúng tôi. Phải mất rất nhiều thời gian luyện tập tôi mới có thể xác định được người đó trong cuộc nói chuyện, nhưng tôi vẫn kiên trì – tìm ở mỗi phòng một người và biến họ thành Chelsea Canada.

Sau ba tuần rong ruổi trên đường, những ngày cuối tháng Mười cũng đến, chúng tôi bay từ Atlanta về New York trong 24 giờ để tổ chức buổi tiệc sinh nhật Halloween gây quỹ hằng năm của tôi. Đã một năm kể từ khi chúng tôi bắt đầu. Trong suốt 365 ngày, chúng tôi đã theo đuổi một ý tưởng không tưởng, xây dựng một ngôi trường và làm dậy lên một

phong trào nhỏ. Đã đến lúc để ăn mừng thành quả của tổ chức và cũng là để gây thêm quỹ.

Để cho sôi nổi, tôi đã mua năm bộ cánh ong nghệ và năn nỉ mọi người mặc chúng qua cửa an ninh sân bay. Chúng tôi dùng đĩa cặp râu, đôi cánh và mặc chiếc quần đùi màu đen bó chặt phía trên đôi vớ đen, và mọi người không thể nhịn được cười. Năm chú ong nghệ vạm vỡ đã mang chút không khí Halloween lên chuyến bay của hãng Delta về sân bay JFK. Chúng tôi đã mặc những bộ cánh này đến bữa tiệc hôm đó, chào đón từng vị khách xuất hiện, thu về được thêm 10.000 đô-la nữa từ các khoản đóng góp nhỏ nhưng đầy ý nghĩa.

Kỳ thực tập của tôi sắp kết thúc, vì vậy tôi lên kế hoạch thực hiện hai chuyến đi cuối cùng, một đến Nicaragua và một sang Lào. Tôi liên tục nghe thấy mọi người nhắc đến PoP như là “một tổ chức của Lào” trong khi mục tiêu của chúng tôi là trở thành một tổ chức hoạt động với trẻ em toàn cầu. Tôi quyết định sẽ thiết lập sự hiện diện của tổ chức tại ba khu vực đói nghèo nhất thế giới, Mỹ Latin, châu Á và châu Phi – để đảm bảo công việc của chúng tôi có thể được nhân rộng trên quy mô toàn cầu. Mỹ Latin sẽ là điểm đến tiếp theo. Tôi đã tìm được một tổ chức đối tác mang tên Seeds of Learning hiện đang hoạt động ở Nicaragua, và sau nhiều cuộc gọi và email trao đổi, tôi đã dành hai tuần ở đây để đặt nền móng cho một mối quan hệ đối tác.

Vài tháng trước đó, tôi nhận được tin nhắn qua Facebook của Leslie Engle. Bạn thân nhất của Leslie cùng học khóa Học kỳ Trên biển với tôi và cũng là người chia sẻ thông tin liên lạc của tôi sau khi xem những hình ảnh tôi đăng trên Facebook. Leslie viết, cô ấy sẽ đến Luang Prabang vào cuối năm nay. Ba năm trước, cô ấy đã đi du lịch đến đó, và với nền tảng là một nhà văn và một nhà sư phạm cho lứa tuổi mầm non, cô ấy dự định làm việc tại Lào vài năm và tìm kiếm một cuộc sống vui vẻ hơn. Sau khi nhắn tin qua lại vài lần, chúng tôi sắp xếp một cuộc nói chuyện điện thoại kéo dài cả giờ đồng hồ mà cuối cùng đã mang lại những phát hiện thú vị. Cô ấy khác xa các tình nguyện viên ở New York của chúng tôi. Cô ấy đã ngao du khắp các nước đang phát triển và hiểu rõ cách sống và cách làm việc với các cộng đồng nông thôn. Cô cũng biết cách dạy học. Cô ấy đúng là một người “ở đúng nơi đúng chỗ”, nhưng tôi chưa sẵn sàng nhận một nhân viên toàn thời gian tại Lào. Tôi vẫn đang phải bỏ tiền túi ra để trang trải tiền đi lại và chi phí hành chính, để sao cho mỗi đô-la tiền ủng hộ đều được dùng cho việc xây dựng trường học. “Hy vọng bọn mình sẽ liên hệ với nhau khi cả hai đều đến đó đầu tháng 12 này,” tôi nói vậy để cô ấy hiểu rõ là tôi không hứa trước.

Sau khi từ Nicaragua về, vài ngày trước chuyến bay dài sang Lào, tôi gửi email cho cô ấy, và phát hiện ra chúng tôi sẽ đáp xuống sân bay vào cùng một buổi sáng. Không ai bảo ai, chúng tôi cùng đặt một chuyến bay đến Luang Prabang, nơi chúng tôi gặp nhau lần đầu tiên. Cơ duyên quá lớn, chẳng thể lờ đi. Buổi chiều sau đó, Nick Onken đến chụp ảnh, và suốt sáu ngày liên tiếp, ba chúng tôi rong ruổi xe máy đi khắp các vùng quê ở Lào. Chúng tôi đã thực hiện một chuyến đi bộ ba tuyệt vời, và có vài ngày, sau khi kết thúc sớm công việc ở nhà nghỉ, Lanoy cũng nhập hội với chúng tôi.

Chỉ vài ngày trước khi tôi quay trở về New York, chúng tôi ngược lên mạn bắc để đến làng Phayong tham dự lễ khởi công ngôi trường thứ hai. Lanoy vừa phiên dịch cho chúng tôi trong buổi lễ, vừa ghi chép mọi thông tin vào cuốn sổ Cá mập của mình, chỉ trừ một lần chị cắt ngang bài phát biểu của một trong rất nhiều người đàn ông đang ngồi xung quanh chúng tôi. Tất cả mọi người trong phòng có vẻ sững sốt.

Rồi buổi lễ lại được tiếp tục, nhưng chúng tôi không biết chuyện gì đã xảy ra. Sau đó, chị giải thích, “Người đàn ông đó nói rằng anh ta rất vui khi thấy ngôi trường được khánh thành, nhưng anh ta bắt đầu đòi hỏi thêm. Tôi nói với anh ta rằng PoP không cho không. Cả làng cần phải chứng minh được rằng họ sẽ sử dụng ngôi trường này hiệu quả. Nó tùy thuộc vào những người Lào chúng tôi, không phải anh, Leslie hay Nick, trong việc chứng minh rằng chúng tôi dốc lòng cho sự nghiệp giáo dục con em mình.” Ở đây, phụ nữ thường ít cự lại đàn ông như Lanoy vừa làm. Trong giờ phút ấy, tôi biết chị chính xác là người mà tôi muốn giao cho nhiệm vụ phụ trách các chương trình địa phương của chúng tôi. Chị là điểm tựa của chúng tôi. Người phụ nữ nhỏ nhắn làm công việc giặt giũ ở nhà nghỉ khi tôi gặp lần đầu đang dần trở thành một nhà lãnh đạo tự tin, mạnh dạn.

Với hai trường đã được hoàn thành, một kế hoạch mở rộng sang các khu vực khác và một nhóm những người ủng hộ chắc chắn, chúng tôi đã đi xa hơn những gì tôi từng kỳ vọng sẽ làm được trong chín tháng thực tập của mình.

Leslie chỉ mới biết tôi một tuần, nhưng cô cứ hỏi tôi mãi một câu hỏi: “Làm sao cậu có thể trở lại công việc tư vấn?”

“Chẳng vấn đề gì đâu,” tôi đảm bảo với cô. Tôi thực sự tin tưởng từng lời mình nói. Tôi nghĩ mình sẽ ổn. Tôi chưa bao giờ nhàm lẫn đến thế về bất cứ điều gì trong cuộc đời mình.



*Nuth trên thềm ngôi trường Bút chít Hứa hẹn đầu tiên. (Ảnh: Nick Onken)*

**Bạn đã sẵn sàng để xem hình ảnh, video và nhiều điều khác?**

**HÃY TRUY CẬP VÀO TRANG**  
**[WWW.ADAMBRAUN.COM/BOOKUNLOCK](http://WWW.ADAMBRAUN.COM/BOOKUNLOCK)**

Bạn sẽ thấy:

- Bức ảnh về những địa điểm tuyệt đẹp
- Video về các nhân vật chính trong cuốn sách
- Các biểu tượng đề tài về từng chương

## Lời tâm niệm 16.

# Hãy đọc những biển báo dọc đường

Sau ba năm làm việc tại văn phòng Bain New York, gần như mọi thành viên của khóa tôi đều được kỳ vọng hoặc là sẽ theo học lên tiếp ở trường kinh doanh, rồi sau đó quay trở lại công ty, hoặc là né các trường kinh doanh ra và đi làm việc ở nơi khác. Các nhà tuyển dụng biết điều này, vì vậy họ theo chúng tôi rất sát. Cứ vài ngày tôi lại nhận được cuộc gọi từ các công ty cổ phần tư nhân hàng đầu như Blackstone và KKR đề nghị các vị trí tiềm năng với mức lương khoảng 250.000 đô-la cho năm đầu tiên làm việc. Một trong số những nơi này được cho là điểm dừng chân tiếp theo trên hành trình của tôi, mang lại khoản thu nhập mà tôi mơ ước từ khi còn bé. Đối với các đồng nghiệp khác của tôi, những người không quan tâm đến những công việc như vậy, các khóa học kinh doanh danh giá của Harvard và Stanford đang chờ đợi họ.

Thế nhưng, tôi thậm chí chẳng tính đến chuyện nộp đơn vào bất kỳ chỗ nào trong số này. Tôi thích những gì đang làm ở PoP và muốn dành cho tổ chức thêm chút thời gian nữa để nó phát huy trọn vẹn tiềm năng. Tôi quyết định ở lại Bain qua hết tháng Tám để hoàn thành năm thứ ba và là năm cuối cùng trong chương trình tư vấn cao cấp, rồi làm toàn thời gian một năm ở PoP, sau đó mới xác định hành trình tiếp theo.

Đúng lúc tôi sắp quay trở lại với công việc thì có một cơ hội tuyệt vời nhưng cần nhiều thời gian dành cho PoP xuất hiện. Chase phát động chương trình Vì Cộng đồng đầu tiên, với phần thưởng lên đến một triệu đô-la cho những tổ chức phi lợi nhuận được bình chọn nhiều nhất thông qua một chiến dịch truyền thông xã hội. Lần đầu tiên, hoạt động vì xã hội được dân chủ hóa, và đúng là chẳng có thời điểm nào thích hợp hơn thời điểm này.

Tôi không dùng Twitter, nhưng chương trình Vì Cộng đồng của Chase đã khiến chúng tôi có động lực để đăng ký tài khoản trên trang mạng xã hội này. Một nhóm mười tình nguyện viên chịu trách nhiệm quản lý tài khoản của PoP, đăng bài, tương tác trực tiếp với từng người ủng hộ mà chúng tôi có. Chúng tôi nhờ bạn bè thay đổi hình ảnh cá nhân của họ sang tấm hình có dòng chữ “Tôi ủng hộ PoP” với đường link URL dẫn đến trang bình bầu. Họ đã tạo ra hàng loạt sự kiện trên Facebook, mời hàng chục ngàn người bỏ phiếu cho chúng tôi. Sau hai

tuần vận động, chúng tôi vào được vòng chung kết.

Để chuẩn bị, tôi đã tạo ra một mẫu Excel theo phong cách Bain để xác định những người có khả năng về trước nhất. Tôi thường mất khoảng một hoặc hai ngày để điền vào tất cả các miền dữ liệu (ví dụ, thứ hạng trang web, số thành viên trên Facebook Cause<sup>(12)</sup>, số người theo dõi trên Twitter), nhưng lần này tôi đã kêu gọi mọi người hỗ trợ. Tôi đăng lên Facebook dòng trạng thái có nội dung, Bạn nào có thể dành một vài giờ tình nguyện làm nghiên cứu trực tuyến cho PoP? Trong vòng vài phút, tôi đã nhận được phản hồi từ 20 tình nguyện viên từ California đến Campuchia, và tôi có thể giao cho mỗi người năm tổ chức. Hai giờ sau, tôi tổng hợp nghiên cứu của họ và mô hình được hoàn tất. Chúng tôi đã huy động nguồn lực đám đông cho dự án nghiên cứu đầu tiên của mình.

Các kết quả cho thấy chúng tôi sẽ có nhiều khả năng lọt vào top 20. Nếu về nhất, chúng tôi sẽ giành được một triệu đô-la. Từ vị trí thứ hai đến thứ sáu, chúng tôi được 100.000 đô-la. Tất cả những gì tôi có thể nghĩ đến là khoản tiền được dùng để xây dựng ngôi trường thứ ba, thứ tư và sau đó là thứ năm. Năm trường, tôi bắt đầu nghĩ, sẽ điền mất.

Đúng như tôi đã nghĩ khi bắt đầu tham gia kỳ thực tập, sẽ không có sự vụ nào cần làm trước các ngày lễ, vì vậy tôi được giao nhiệm vụ nghiên cứu phát triển khách hàng. Cuối cùng, khi họ giao cho tôi một dự án lớn hơn, tôi được phân công làm việc từ xa cho một nhà quản lý ở Boston. Họ yêu cầu tôi hoàn thành bản phân tích chi tiết về một khách hàng tiềm năng trị giá ba tỷ đô-la và lập một “sách Đỏ” gồm 40 slide để tóm tắt sơ lược thông tin cho ba cộng sự cấp cao sẽ chào hàng trước công ty kia.

Cũng trong tuần đó, vòng cuối cùng của chiến dịch Vì Cộng đồng của Chase được phát động. Khi chuẩn bị cho buổi thuyết trình ở Bain, tôi như ngồi trên đống lửa. Tôi gửi email cho quản lý của mình nói với chị rằng tôi ốm phải nghỉ làm, nhưng đó không phải là lý do tại sao tôi không thể trả lời những email của chị suốt 10 ngày sau đó. Ưu tiên của tôi đã được đặt vào nơi khác.

PoP phải đấu với các tổ chức lớn có lịch sử hoạt động lâu dài và danh sách những người ủng hộ đông đảo, nhưng Brad đã cùng tôi tạo ra một microsite<sup>(13)</sup> làm nổi bật và đưa ra giải thưởng dành cho những người ủng hộ kéo được nhiều phiếu bầu nhất cho chúng tôi. Chúng tôi đã xây dựng được một quân đoàn những người ủng hộ không ngừng kêu gọi bạn bè bình chọn cho PoP. Ngày bình chọn đầu tiên của vòng chung kết, chúng tôi về nhì. Bằng cách khai thác các mạng lưới blog lớn và



những người có ảnh hưởng trên các phương tiện truyền thông xã hội, chúng tôi tiếp tục giữ được vị trí này trong ba ngày sau đó của cuộc thi.

Nhưng nửa cuối tuần, các tổ chức lớn hơn đã đuổi kịp rồi vượt lên trước. Mặc dù cuối cùng chúng tôi bị rớt lại trong cuộc chạy đua giành một triệu đô-la, nhưng chúng tôi đã dừng lại với 30 ngàn phiếu – gần gấp đôi số người đủ để có thể lấp đầy sân thể thao Madison Square Garden. Chúng tôi dừng chân ở vị trí thứ 11, đưa cái tên PoP lên bản đồ và giành được 25.000 đô-la, đủ để xây cả một ngôi trường mới.

Bữa tiệc tiếp theo mang về cho chúng tôi thêm tiền quỹ. Vài trăm người xuất hiện tại sự kiện hóa trang thường niên thứ hai, giúp chúng tôi khép lại một năm với đủ kinh phí xây ít nhất ba ngôi trường mới. Chúng tôi khởi công xây dựng những ngôi trường mới ở Lào và dự định sẽ hoàn thành chúng vào tháng Tư. Chúng tôi đã nhìn thấy sức mạnh của những khoản đóng góp nhỏ, nhưng đây là lần đầu tiên chúng tôi được ném trái tác động mà một khoản tiền tài trợ lớn mang lại. Tất nhiên đó cũng là nhờ những hành động nhỏ – như trong trường hợp này là 30 ngàn người nhấp chuột, nếu không chúng tôi sẽ chẳng bao giờ có được khoản tiền này. Trong khi đó, tôi vẫn còn tám tháng dài nữa phải làm công việc của mình. Thời gian như vô tận.

Khi tôi đang rong ruổi trên đường trong chiếc RV, Hope Taitz, một bà mẹ ba con, rất tích cực trong công tác từ thiện, phát hiện ra tổ chức của chúng tôi. Hai mươi năm trước bà tham gia đồng sáng lập một tổ chức phi chính phủ về giáo dục rất có ảnh hưởng, và bà hiện rất quan tâm đến công việc của chúng tôi. Chúng tôi đi ăn sushi vào một buổi chiều tháng Một lạnh giá, tôi kể cho bà nghe về vấn đề nan giải của mình. Trong khi PoP phát triển ngoài mong đợi của tôi, thì công việc của tôi tại Bain bị ảnh hưởng nặng nề và ngăn cản tôi làm những gì tôi muốn. Lần đầu tiên tôi chia sẻ điều mà tôi chưa từng nói với bất cứ ai: “Có thể cháu sẽ muốn rời Bain sớm.”

Tôi quyết định rằng nếu chúng tôi tự tin kêu gọi được 100.000 đô-la trong năm đó, tôi sẽ nghỉ việc để toàn tâm toàn ý theo đuổi PoP.

“Cô Hope, cháu chưa từng đề nghị bất cứ ai điều gì như thế này, nhưng cháu có thể đề nghị cô một việc quan trọng được không?” tôi nói. “Cô có thể giúp cháu kêu gọi 50 ngàn đô-la trong năm nay không?”

Bà trả lời luôn. “Cô nghĩ cô có thể giúp, nhưng cô quan tâm đến những điều còn quan trọng hơn nhiều so với việc huy động vốn. Cô muốn giúp cháu xây dựng một tổ chức tầm cỡ thế giới.”

Tôi đã tìm được đúng đối tác. Cô ấy không chỉ đề nghị giúp mở ra các cánh cửa, mà còn đề nghị đào tạo thêm cho tôi suốt hành trình. Tôi

nhìn thấy cơ hội vừa được học hỏi từ người có thể cố vấn cho tôi trong vài năm tới, vừa tập trung vào những lợi ích lớn nhất của tổ chức.

Có cô Hope trong đội, tôi tự tin rằng mình có thể chuyển hướng ngay. Cô là người đầu tiên có thẩm quyền về kinh doanh sẵn sàng đầu tư thời gian và tiền bạc vào tổ chức đang phát triển của chúng tôi. Sau bữa ăn trưa, tôi về thẳng văn phòng Bain và đề nghị nói chuyện riêng với vị quản lý nhân sự.

“Tôi sẽ phải từ bỏ điều gì nếu nghỉ việc ở Bain bây giờ?” tôi hỏi. “Con số là bao nhiêu?”

“Cả tiền lương và tiền thưởng của anh thì vào khoảng...”

Khi nghe thấy con số, tôi vô cùng sửng sốt. *Chết tiệt, nhiều tiền quá, tôi nghĩ. Nhưng sáu tháng cuộc đời cũng là khoảng thời gian không ít ỏi gì.*

Nếu phải đợi chừng đó, tôi không chắc chuyện gì sẽ xảy ra, nhưng tôi biết nếu tôi rời Bain sớm và dành toàn tâm toàn ý cho PoP, tôi sẽ buộc phải thành công. Reid Hoffman, nhà sáng lập LinkedIn, đã nói rằng nghiệp chủ là người sẽ “nhảy khỏi vách đá và lắp ráp máy bay cho mình trên đường rơi xuống.” Tôi chưa sẵn sàng để nhảy, nhưng đã đến lúc đi tìm các bộ phận của chiếc máy bay.

Tôi bắt đầu bằng việc tìm kiếm vị trí đặt văn phòng. Một người bạn của tôi làm việc tại công ty bất động sản thương mại Cushman & Wakefield cho tôi biết về một vị trí tiềm năng mà tôi có thể thuê được với giá rẻ. Norman Belmonte đang điều hành một công ty kinh doanh đồ may mặc cho nữ giới, nhưng nhu cầu sử dụng văn phòng của ông gần đây đã giảm.

“Norman muốn cho thuê không gian văn phòng,” Ethan nói với tôi. “Cậu thử đi gặp ông ta nói chuyện xem sao.”

Chúng tôi không có trang web hay báo cáo thường niên, nhưng chúng tôi đã có một “bộ tài liệu truyền thông” trưng những bức ảnh chụp gần đây của Nick mà các sinh viên đến từ khóa thiết kế hàng đầu tại Viện Thiết kế & Nghệ thuật đã làm ra dưới sự giám sát của Brad. Chúng chia sẻ câu chuyện và sứ mệnh của chúng tôi, và trông cũng rất tuyệt.

Trong giờ nghỉ trưa, tôi đến gặp Norman tại văn phòng của ông ở góc phố 32 và Đại lộ Madison. Ngay sau khi tôi bước vào, ông thoát tài khoản AOL của mình và thẳng thắn hỏi tôi: “Cậu muốn thuê văn phòng của tôi để kinh doanh cái gì?” Tôi đã bắt đầu chau chuốt bài chào về tổ chức của mình trong suốt hàng trăm cuộc trò chuyện bên ly cà phê

trong năm qua, nhưng bài chào lần này phải ghi được điểm.

Nhiều bài thuyết trình bám theo hành trình của người hùng truyền thống, trong đó người thuyết trình mô tả bản thân mình như là anh hùng để giành được thiện cảm của khán giả. Nhưng những bài thuyết trình xuất sắc nhất – những bài có thể truyền cảm hứng cho người khác hành động – là những bài cũng miêu tả đúng hành trình đó, chỉ ngoại trừ một điều: trọng tâm cần tập trung là khán giả. Bài thuyết trình đó không phải về người trình bày; mà về cơ hội trở thành anh hùng của khán giả khi họ thực hiện một nhiệm vụ đã được xác định rõ.

Khi những bài trình bày này được thực hiện trực tiếp trước một người, điều quan trọng là ta phải biết đối phương quan tâm đến điều gì nhất. Tôi bắt đầu bằng việc hỏi về đam mê của ông. Lời nói của ông lộ rõ sự vui mừng mà ông có được khi lên chức ông nội, và khi nhìn quanh căn phòng, tôi nhận thấy khắp phòng là ảnh gia đình ông. Ngay lập tức, tôi bắt đầu chia sẻ về mối quan hệ của tôi với Ma, và việc ngôi trường đầu tiên đã được xây dựng như thế nào để dành tặng bà. Sau đó, tôi cho Norman xem bộ tài liệu truyền thông được in ấn đẹp mắt của chúng tôi, giải thích từng trang bằng một câu chuyện kể lại chi tiết về những đứa trẻ trong hình. Cuối cùng, tôi nói về quyết định khó khăn mà tôi đang phải đối mặt – liệu có nên rời Bain – và PoP sẽ thay đổi thế nào nếu có được một văn phòng lớn với giá thuê thấp. Sân khấu được dựng nên cho một anh hùng, và Norman có thể dễ dàng bước vào thực hiện trọn vai đó.

“Chà, thế này thì tôi không thể lấy của cậu mức mà tôi muốn nữa rồi,” ông nói. “Tôi là chủ tịch ở đây, vậy hãy để tôi nói chuyện với cháu trai tôi, người điều hành hoạt động kinh doanh thường ngày, và liên hệ với cậu sau nhé. Nhưng tôi rất muốn giúp.”

Đến khi trở lại văn phòng, tôi thấy một email khẩn trong hộp thư đến. Đó là thư của Dave, quản lý nhân sự mới tại Bain. *Adam, chúng ta cần nói chuyện. Cậu sang phòng tôi nhé.*

Những gì anh ấy nói không có gì đáng ngạc nhiên: “Chúng tôi hiểu rằng cậu rất tâm huyết với PoP, nhưng cậu cũng cần phải là một nhân viên có trách nhiệm. Cậu chưa nỗ lực hết sức trong công việc. Tôi nghe tin cậu xin nghỉ ốm gần hai tuần?”

“Tôi bị ốm.”

“Thôi nào, không phải là những hai tuần chứ.” Anh ấy đã đọc vị được tôi.

“Được rồi, nhưng tôi chưa được xếp vào vụ nào. Nếu anh giao cho tôi

một khách hàng cụ thể, tôi không nghĩ đây sẽ là vấn đề.”

“Tốt, tôi có nhiệm vụ cho cậu đây. Một trường đại học lớn đang tiến hành tái cơ cấu ngân sách, và cậu sẽ đảm nhận việc phân tích. Trong bốn tháng tới, cậu sẽ phải ra ngoại ô New York bốn ngày một tuần.”

Tôi không nghĩ đến tình huống này. “Nếu tôi không nhận vụ này thì sao?”

“Thì cậu không cần ở lại Bain nữa.”

“Tôi có thể suy nghĩ không?”

“Công việc sẽ bắt đầu vào thứ Hai, vậy nên hãy cho tôi biết quyết định của cậu vào ngày mai.”

“Có thể cho tôi qua cuối tuần được không?” Tôi chuẩn bị đi San Francisco với Matt, người bạn thời thơ ấu, người đã sát cánh bên tôi nhiều năm qua, người mà cách đây không lâu đã cùng tôi đến Guatemala. Cậu ấy sẽ là người hoàn hảo để nói chuyện, giúp tôi trong quyết định trọng đại này.

“Được.”

James De La Vega là một nghệ sĩ đường phố nổi tiếng ở New York, ông nổi tiếng với các bản vẽ phấn, bích họa và graffiti có thông điệp mà ông để lại khắp East Village. Một số tác phẩm của ông đã được bán đấu giá tại nhà đấu giá Christie's, còn một số bị những cơn mưa buổi sáng cuốn trôi. Khi tôi đi bộ về căn hộ mới của tôi trên phố 10 tôi hôm đó, vật lộn đấu tranh với quyết định mà Dave yêu cầu tôi đưa ra, tôi thấy một hộp các-tông lớn vứt chỏng chơ ở thềm trước nhà. De La Vega hẳn là cũng vừa đi qua chiếc hộp này trước tôi không lâu, bởi trên đó những chữ cái đen đậm vốn là thương hiệu, thể hiện ba trong số những từ nổi tiếng nhất của ông: *Become Your Dream – Hãy sống như giấc mơ của bạn* vẫn còn tươi nét mực.

Trong những tình huống nhất định, ta sẽ cầu xin có một tấm biển dẫn lối chỉ đường để đi đúng hướng. Đôi khi, lời kêu cầu những đáng cao hơn sẽ được đáp lại, nhưng có lúc chúng ta buộc phải tự lắng nghe để tìm lời mách bảo từ con tim mình. Nhưng nếu bạn tìm kiếm, những tấm biển chỉ đường sẽ xuất hiện ngay trước mắt. Đây là một trong những thời khắc như thế, khi mà tấm biển chỉ đường chẳng thể nào rõ ràng hơn. Câu trả lời của tôi đã được viết (theo đúng nghĩa đen) ngay trước thềm nhà tôi. Khi tuyết bắt đầu rơi vào đêm khuya hôm đó, tôi đã chạy ra ngoài khoét lấy phần hộp có những từ kia, thẻ rằng một ngày khi chúng tôi có văn phòng cho PoP, tôi sẽ treo tấm biển chỉ đường này lên để những người khác cũng lấy nó làm kim chỉ nam cho mình. Chỉ tiếc là

lúc này tôi vẫn chưa biết văn phòng đó sẽ nằm ở đâu.

Hôm sau, trên đường ra sân bay, tôi nhận được email của Norman: *Gọi lại cho tôi ngay nhé.*

Sau khi qua cửa an ninh, tôi gọi ngay cho ông. “Tôi muốn nói chuyện với cậu trước khi cậu đi nghỉ cuối tuần,” ông nói. “Tôi đã nói chuyện với cháu tôi rồi. Chúng tôi sẽ để cậu sử dụng miễn phí không gian văn phòng trên tầng của chúng tôi bắt đầu từ tháng Năm hoặc tháng Sáu. Cậu chỉ cần cho tôi biết khi nào cậu muốn bắt đầu.”

Đó là tấm biển chỉ đường cuối cùng mà tôi cần. Tôi đã lên máy bay và có được quyết định cho mình – tuần sau tôi sẽ rời Bain để dành toàn bộ thời gian cho PoP.

Tuần sau đó, tôi viết bức email đáng sợ nhất trong đời. Nó bắt đầu bằng dòng chữ, *Gửi đến gia đình Bain của tôi, gia đình thực sự. Thời gian qua rất tuyệt. Rất rất tuyệt.*

Tôi biết rằng khoảnh khắc tôi nhấn nút gửi đi, email bốn đoạn này sẽ được gửi đến hơn 400 nhân viên trên toàn hệ thống, toàn bộ văn phòng New York, các cộng sự quốc tế, các giám đốc, các ủy viên và bạn bè. Tôi sẽ thông báo với họ rằng tôi sẽ rời khỏi công ty và sẽ không quay lại.

Gần như tất cả những người tôi biết, kể cả cha mẹ tôi, đều nghĩ tôi ngớ ngẩn mới làm thế. Chúng tôi không có một nhân viên toàn thời gian hay tổ chức mạnh thường quân lớn nào. Lý trí mách bảo tôi ở lại và hoàn thành nốt thời gian của mình ở đây. Một công việc an toàn, lương cao và dễ dàng. Nhưng tôi không thể phớt lờ tiếng nói từ sâu thẳm trong lòng, tiếng nói biết tôi cần làm gì. Nhìn ở góc độ nào đó, quyết định này giống như một lựa chọn, nhìn ở góc độ khác đi, đây chỉ đơn thuần là việc đi con đường mà tôi muốn đi. Các tấm biển chỉ đường đã rất rõ ràng. Tôi hít một hơi thật sâu, dọn dẹp bàn làm việc và nhấn nút gửi.

**P**hải vài tháng nữa chúng tôi mới có thể sử dụng không gian văn phòng chỗ Norman, vì vậy trước khi hè đến, tôi vẫn phải sống và làm việc trong căn hộ rộng chưa đầy 35m<sup>2</sup> ở East Village. Khi mọi người hỏi, “[Gặp tại] văn phòng của tôi hay của anh?”, tôi luôn trả lời, “Hay là chúng ta ra ngoài ăn gì đó.” Sau đó tôi gợi ý một quán cà phê ngay gần căn hộ của mình để có thể đi ra rồi trở lại văn phòng kiêm nhà mình thật nhanh. Đôi khi ta phải giả vờ là có thứ gì đó trước khi thực sự có được nó, và đây chắc chắn là một trong những lần như thế.

Sau khi gỡ bỏ tivi và những thứ gây phân tán khác, tôi đóng một tấm bảng lớn lên tường để có thể vạch ra bất kỳ ý tưởng nào nảy ra trong tâm trí. Tôi còn độc thân nhưng tôi có cảm giác như tôi “đang hẹn hò” với PoP. Từ lúc thức dậy đến khi đi ngủ, hầu hết thời gian và năng lượng tinh thần của tôi đều dành cho tổ chức. Tôi không chọn thất bại, vì vậy tôi luôn phải chắc chắn rằng mình bật điện thoại hoặc máy tính, để phòng có email quan trọng đến.

Không lâu sau khi tôi áp dụng chế độ làm việc cả ngày lẫn đêm, một cơ hội hấp dẫn xuất hiện. Trên một chuyến bay quốc tế, tôi ngồi cạnh một số nhà sáng lập Summit Series, một công ty tổ chức các đợt nghỉ dưỡng dành riêng cho các doanh nhân, các nghệ sĩ, các nhà hoạt động trẻ. Họ tập trung vào các kiểu thực hành kinh doanh, đổi mới công nghệ và xây dựng mạng lưới. Ý tưởng ở đây là kết hợp, xây dựng một nhóm có khả năng thay đổi thế giới hùng hậu nhất, đến từ nhiều lĩnh vực khác nhau – bao gồm các doanh nhân, các nhà khoa học, các nhà đầu tư mạo hiểm, giới truyền thông, giải trí – và xem họ có thể làm được điều tốt đẹp gì.

Suốt chuyến bay, tôi nói chuyện với Josh và Jeff, hai thành viên của đội sáng lập Summit. Đến khi máy bay hạ cánh, Jeff tự tin đảm bảo với tôi, “Chúng tôi sẽ thay đổi cuộc đời cậu.” Họ mời tôi tham dự sự kiện quan trọng tiếp theo của họ ở Washington, DC, kèm theo một mức giá vé khá cao, 3.600 đô-la.

Chúng tôi chắc chắn không đủ khả năng tham dự sự kiện, nhưng khi nhìn vào trang web, tôi thấy danh sách các diễn giả và người tham dự vô cùng ấn tượng. Không chỉ có những ngôi sao sáng như cựu Tổng

thông Bill Clinton và Ted Turner làm diễn giả, nhiều nhà sáng lập các tổ chức phi lợi nhuận mà tôi ngưỡng mộ nhất cũng sẽ xuất hiện ở đó. Chúng tôi cần bổ sung hỏa lực vào ban giám đốc của mình, và hàng trăm người thuộc đúng mẫu người tôi đang tìm kiếm sẽ tham dự sự kiện này. “Tôi sẽ đến nếu các anh có thể cho tôi hưởng chính sách giảm giá cho tổ chức phi lợi nhuận, và giới thiệu cho tôi ba người có thể tham gia vào ban giám đốc của tôi,” tôi nói.

“Chốt,” Josh trả lời. “Ngoài ra, các chuyến bay cũng rẻ lắm.”

“Đừng lo. Tôi sẽ đi xe buýt,” tôi nói. Không đời nào tôi chi thêm tiền vào vé máy bay. Tôi thậm chí còn không rút tiền từ PoP để mua bảo hiểm y tế cho mình – một việc mà sau này đã cho thấy là một thảm họa.

\*\*\*

Tôi biết chúng tôi không có tiền để trả lương cho một nhân viên thứ hai, nhưng tôi cũng biết rằng nếu không có một đội ngũ, tổ chức sẽ không thể mở rộng quy mô. Kế hoạch của tôi không hoàn hảo, nhưng tôi bắt đầu tuyển một đội tình nguyện viên trung học và đại học đến làm thực tập sinh miễn phí cho PoP trong suốt mùa hè. Với việc tình hình kinh tế hiện đang rất tồi tệ, tôi nghĩ mình còn có thể tìm thấy một người đang muốn thay đổi công việc tình nguyện dành toàn thời gian quản lý đội thực tập sinh. Sau khi đăng những vị trí cần tuyển lên một vài trang, tôi bắt đầu nhận được một vài hồ sơ xin việc tốt.

Có một ứng viên nổi bật hẳn lên, Jocelyn Kmet, từng là chuyên viên tuyển dụng tại McKinsey & Company, đã bắt đầu lá thư của cô bằng câu, “Kính gửi Giám đốc Nhân sự”. Khi ngồi một mình trong căn hộ và đọc được tiêu đề thư đó, tôi không thể nhịn được cười. Giá mà cô ấy biết tổ chức của chúng tôi thật ra nhỏ đến cỡ nào.

Dù ngày hôm sau phải bay sang Lào để khánh thành ba trường mới, nhưng tôi quyết định gặp cô ấy ở quán Starbucks gần nhà một vài giờ trước khi ra sân bay. Hăng hái, phong cách và thông minh, rõ ràng cô ấy “đủ điều kiện” để đảm nhận công việc. Cô ấy có cá tính và niềm đam mê, nhưng tôi lại nghĩ mình nên chờ phỏng vấn một vài ứng viên nữa trước khi quyết định. Tôi cảm ơn cô đã dành thời gian cho tôi, sau đó vội vã ra sân bay.

Khi đến Luang Prabang, tôi đã được Leslie và Lanoy đón ở nhà nghỉ Rattana bằng những cái ôm thật chặt. Sau khi hỏi sơ qua tình hình, tôi đến Joma để kiểm tra email. Người phục vụ nhanh chóng mang ra ly nước cam tươi, và khi tôi hỏi mật khẩu wi-fi, cô ấy đưa cho tôi một mẫu giấy nhỏ. Nó trông như mẫu giấy cuộn được sử dụng trong những chiếc bánh cookie may mắn, và khi đọc mật khẩu được in ở mặt sau, tôi gần

như không thể tin vào những gì tôi thấy.

Mật khẩu là *jocelyn9*.

Biên chỉ đường không thể rõ ràng hơn. Tôi quyết định tuân theo số mệnh, và email đầu tiên tôi viết là gửi đến Jocelyn, mời cô làm việc cho chúng tôi. Cô đồng ý ngay lập tức và bắt đầu tuyển dụng đội sẽ trở thành lớp tập sự đầu tiên của chúng tôi.

Khi quay về Mỹ, tôi gặp Jocelyn để thảo ra một kế hoạch làm việc, sau đó đến Washington, D.C, tham dự sự kiện Summit Series đầu tiên của mình. Có khoảng 750 nhà sáng lập doanh nghiệp trẻ hàng đầu nước Mỹ tụ hội ở đây để kết nối và trao đổi ý tưởng. Tôi nhận ra nhiều cái tên và công ty trong danh sách tham dự, nhưng chưa từng gặp trực tiếp người nào trong đó.

Tôi tự nhủ sẽ tận dụng từng giây, vì vậy tôi đã đăng ký cả hai phần “kết nối tốc độ” – một tùy chọn được cung cấp như là một phần của chương trình tiền hội thảo. Tôi đã quen với những cuộc trò chuyện kéo dài hàng giờ bên ly cà phê, kể câu chuyện của mình trong 20 phút, nhưng giờ đột nhiên tôi buộc phải cung cấp thông tin về PoP trong chưa đến 60 giây. Trong hai phần này, tôi gặp các nhà sáng lập của khoảng 80 công ty khởi nghiệp mới nổi, những người háo hức đưa tên mình lên bản đồ, trong đó có cả các nhà sáng lập Airbnb, một công ty hiện có giá trị hàng tỷ đô-la. Tất cả những nhà sáng lập này đều chứng minh được một điều cụ thể: Họ có thể kể thật nhanh câu chuyện của mình.

Tối hôm đó tôi dự một bữa tiệc, tại đây tôi gặp Jason Russell, Laren Poole và Bobby Bailey, ba nhà đồng sáng lập Invisible Children, một tổ chức mà tôi rất ngưỡng mộ. Họ đã giành được giải thưởng 1 triệu đô-la trong cuộc thi Vì Cộng đồng của Chase. Khi tôi giới thiệu mình với Laren tại quầy bar, anh ta kéo Jason lại ngay và nói lớn, “Anh chàng đến từ PoP đây này. Khi các cậu đứng vị trí thứ hai, chúng tôi đã rất lo lắng, tất cả mọi người trong tổ chức của chúng tôi đều hỏi, ‘Đó là gã quái nào thế?’ PoP không phải trả một xu nào cho quảng cáo, phương tiện truyền thông xã hội của tổ chức rõ ràng đã mang lại hiệu quả. Tôi không thể tin ba anh chàng mà tôi ngưỡng mộ từ lâu thật ra đã biết tôi là ai.

Các nhà lãnh đạo đến từ những công ty khởi nghiệp đình đám cũng tham dự, và dù là người đứng trên bục phát biểu hay ngồi dưới sân khấu thì tất cả đều đi trên một con đường giống nhau. Hầu hết đều từng bị từ chối nhưng không chịu từ bỏ. Họ tự tin và điềm tĩnh, nhưng cũng chẳng ngại yêu cầu giúp đỡ. Và tất cả đều có lúc từng nếm mùi thất bại. Nhưng họ đã học được từ sai lầm của mình nhiều hơn từ thành công.

Những người tôi gặp tự định nghĩa mình bằng những gì họ có trong



đầu, chứ không phải bằng chức danh trên tấm danh thiếp của họ. Và dù cảm thấy mình giống như một đứa trẻ bơ vơ mới chuyển đến khu phố, tôi vẫn vui khi được đứng quanh những người có nhiều kinh nghiệm và kiến thức để chia sẻ.

Trớ trêu thay, người mà tôi không có nhiều thời gian để kết nối lại là người bạn cùng phòng được chỉ định của tôi, Adam Witty, người sáng lập và điều hành một công ty xuất bản ở Nam Carolina. Chúng tôi hầu như không gặp nhau cho đến tận buổi sáng cuối cùng khi chúng tôi đóng gói đồ đạc chuẩn bị ra về. Khi anh ấy hỏi tôi làm gì, tôi đã lòi ra ngay bài chào 60 giây mới được chau chuốt lại.

“Thật tuyệt vời,” anh ấy trả lời. “Vài tháng nữa là sẽ đến lễ kỷ niệm năm năm thành lập công ty chúng tôi. Hay là chúng ta sẽ đề nghị tất cả các tác giả của chúng tôi quyên góp cho PoP và cùng nhau xây dựng một ngôi trường mới nhỉ? Tôi sẽ giúp anh liên lạc với Brooke của đội tôi ngay bây giờ; chúng ta sẽ làm được việc này.”

Nhờ cuộc trò chuyện ngắn ngủi này, tôi đã khóa chặt mình trong cam kết về ngôi trường toàn diện đầu tiên. Trong vài tháng và vài năm sau đó, các thành viên của cộng đồng Summit còn tài trợ xây dựng thêm rất nhiều ngôi trường. Một số người sử dụng danh nghĩa công ty để xây dựng trường, một số lại viết chỉ phiếu từ tài khoản cá nhân, và số khác chỉ đơn giản là viết email giới thiệu tôi tới một người mà họ biết là sẽ quan tâm đến công việc của chúng tôi. Và thông qua cộng đồng đó, tôi gặp ba người mà cuối cùng đã tham gia vào ban giám đốc của chúng tôi.

Khi lên xe buýt trở về căn hộ chật chội ở East Village, tôi nghĩ không biết việc tôi thỉnh thoảng và cố ý tách khỏi thói quen thường nhật của mình quan trọng đến nhường nào. Những mối quan hệ có ý nghĩa mà tôi có được trong vài ngày qua không xảy ra khi tôi nhìn chăm chăm vào màn hình máy tính, gõ email, mà xuất hiện khi tôi tập trung hiện diện với những người ở ngay trước mặt tôi. Tôi bắt đầu nghĩ, *đã bao nhiêu lần mình bỏ lỡ một kết nối tuyệt vời do mãi dán mắt vào điện thoại thay vì chú ý đến những người xung quanh?*

Tôi cũng nhớ đến những ngày tham gia đội bóng rổ ở trường đại học, và nhận ra rằng nâng tạ không giúp chắc cơ. Việc nâng những quả tạ nặng thật ra sẽ tạo ra các vết xước nhỏ, làm tổn thương đôi chút đến cơ bắp của bạn. Nhưng thông qua hành động phục hồi, cơ thể của bạn sẽ chữa lành những vết xước nhỏ đó, giúp cơ bắp của bạn phát triển cả về kích thước và độ dẻo dai. Nói cách khác, giai đoạn phục hồi cũng thiết yếu như thời gian làm việc nếu bạn muốn trở thành một người thực hiện có hiệu quả hàng đầu.

Phát hiện này dẫn tôi đến việc lập ra thói quen cá nhân mới – không đung đến email từ đêm thứ Sáu cho đến sáng Chủ nhật. Tôi sẽ dùng những ngày cuối tuần để nghỉ ngơi, thư giãn và kết nối lại với những người tôi yêu thương nhất. Điều quan trọng là mỗi tuần ta có một ngày cho phép bản thân được tận hưởng cuộc sống thay vì là người chỉ biết đến công việc.

Tôi đâu biết rằng ba tuần sau đó, thói quen mới của tôi sẽ được “thử lửa” bởi một nhân vật ở Fort Lauderdale, người có thể mang lại cho chúng tôi khoản tiền tài trợ lớn nhất trong lịch sử hoạt động của PoP.

Và anh muốn nói chuyện với tôi vào dịp cuối tuần.

## Lời tâm niệm 18.

# Đừng bao giờ chấp nhận câu trả lời “không” từ một người không thể nói “có”

Để phát triển và mở rộng quy mô, chúng tôi cần có sự hiện diện độc đáo trên môi trường kỹ thuật số, thế nhưng chúng tôi vẫn chưa có trang web. Suốt hơn một năm qua, chúng tôi đã đặt tám biển *Chúng tôi sẽ sớm có trang web* trên trang web của mình.

Đơn giản là chúng tôi không có đủ nguồn lực để đầu tư vào một website. Xây dựng một trang web phù hợp sẽ đòi hỏi một lượng đáng kể thời gian và tiền bạc, và tôi quyết định chờ đến khi chúng tôi có đủ khả năng đó. Trang web là cửa hàng, biển quảng cáo, là danh thiếp của tổ chức. Đó là một phần trọng yếu của bất kỳ doanh nghiệp hiện đại nào, và tôi quyết tâm phải làm một trang web nổi bật.

Một trong những thách thức lớn nhất của khối tổ chức phi lợi nhuận là quan niệm sai lầm rằng “chi phí chung” hay bất cứ điều gì khác ngoài các chương trình trọng tâm chỉ là những khoản chi bất cần, không hiệu quả. Nhưng đầu tư vào cơ sở hạ tầng là điều rất cần thiết cho tăng trưởng. Một trang web hiệu quả cần phải là tài sản đầu tàu của một tổ chức phát triển, đặc biệt là một tổ chức như của chúng tôi, hoạt động ở các vùng xa xôi của thế giới. Tuy nhiên, các nhà tài trợ lại muốn nhìn thấy tỷ lệ chi tiêu cho các chương trình trên chi phí chung thật cao (thường thì 80% được coi là hiệu quả), vì vậy tôi đã phải hồi hộp chờ đợi một phép màu trước khi có thể đưa ra lý lẽ xác đáng cho việc chi tiền vào một trang web.

Brad vẫn vừa làm việc ở BBH vừa giữ vai trò giám đốc thương hiệu của chúng tôi. Anh tìm đến người bạn chung của chúng tôi là Alex. Hồi nhỏ, chúng tôi từng chơi bóng rổ cùng nhau, và giờ cậu ấy đang làm việc tại AgencyNet, một trong những hãng dịch vụ kỹ thuật số hàng đầu tại Mỹ. Với việc họ đã xây dựng trang web cho Bacardi và Quỹ Clinton, thì có vẻ như việc họ sẽ nói chuyện với chúng tôi chỉ là trò đùa. Chúng tôi sẽ không bao giờ đủ khả năng chi trả cho dịch vụ của họ. Nhưng có lẽ Alex có thể cho chúng tôi lời khuyên nào đó, hoặc tình nguyện dành

thời gian tuyển dụng và quản lý một đội ngũ làm việc tự do xây dựng trang web cho chúng tôi. Ít nhất đó là những gì tôi hy vọng trong những giấc mơ táo bạo của mình.

Sau khi xem xét, tôi quyết định trích khoảng 20.000 đô-la từ ngân sách cho việc xây dựng trang web. Tôi đã quyết sẽ chi tiêu số tiền đó vào việc xây trường học mới, nhưng đây là một khoản đầu tư vào tương lai và có thể mang lại cho chúng tôi những lợi ích lớn gấp nhiều lần. Thật không may, Brad nói với tôi chi phí tối thiểu cho một trang web ổn sẽ rơi vào khoảng 100.000 đô-la.

Alex và tôi hẹn gặp ăn trưa nói chuyện, trong suốt bữa ăn tôi giới thiệu với cậu ấy những việc PoP đang làm. Trong năm qua, chúng tôi đã làm việc với các đối tác địa phương xây dựng năm ngôi trường ở Lào và hai ngôi trường ở Nicaragua. Chúng tôi đang hướng đến mục tiêu đến cuối năm sẽ xây dựng thêm 10 ngôi trường nữa, đồng thời tạo ra một phong trào thu hút hàng trăm nghìn người ủng hộ.

Cuộc trò chuyện cứ thế diễn ra và có thể nói Alex quan tâm đến những gì chúng tôi đang làm. Đến cuối buổi, cậu nói, “Tớ sẽ tham gia. Tớ rất vui nếu được giúp một tay. Nếu cậu chỉ có 20.000 đô-la thì hơi eo hẹp, nhưng có lẽ tớ có thể kéo thêm vài người làm tình nguyện hoặc ai đó có thể nhận làm với tiền công thấp hơn.”

Tôi ngất ngây sung sướng. Khi chúng tôi ra đến cửa, Alex đề cập đến một ý tưởng khác vừa nảy ra. “CEO bên tớ là người thích làm từ thiện. Tớ nghĩ cậu sẽ hợp với anh ấy đấy. Chúng ta thậm chí còn có cơ hội đưa dự án này lên cấp công ty, nhưng hãy để tớ nói chuyện với Rich đã. Anh ấy làm việc ở Fort Lauderdale, nhưng đến New York thường xuyên, như vậy có lẽ tớ có thể giúp cậu sắp xếp một cuộc gặp. Nhưng dù thế nào, thì cứ tính cả tớ tham gia nhé.”

Thật là một tin hứa hẹn, nhưng chúng tôi muốn đến hè là trang web phải lên và chạy được. Giờ đã là tháng Tư.

Tôi để hai tuần trôi qua, rồi mới gửi email cho Alex: *Có tin gì từ Rich chưa?*

*Vẫn đang liên hệ, cậu ấy trả lời.*

Vài tuần nữa trôi qua. Jocelyn và tôi chuyển đến khu văn phòng chỉ có một khoảng không của Norman, nhưng tôi vẫn chưa nhận được hồi âm của Alex về cuộc gặp với Rich. Tệ hơn nữa, chúng tôi vẫn chưa có tiến triển gì trong việc tìm kiếm những người làm việc tự do bởi chúng tôi đang cảm chừng chờ cơ hội rất nhỏ rằng AgencyNet sẽ chịu làm giúp chúng tôi.

Tôi biết rằng dù có ý định tốt, nhưng Alex không có thẩm quyền huy động AgencyNet hỗ trợ chúng tôi. Bạn sẽ thường xuyên nghe người ta nói rằng, “Tôi xin lỗi, tôi ước là mình có thể.” Đối với tôi, điều đó có nghĩa là “Tôi không có thẩm quyền cung cấp cho anh câu trả lời mà anh muốn.” Đừng bao giờ chấp nhận câu trả lời “Không” từ người không thể nói “Có”. Rich là người duy nhất có thể cho tôi câu trả lời mà tôi đang tìm kiếm, vì vậy tôi phải làm bất cứ điều gì để gặp trực tiếp hoặc liên hệ được với anh ta qua điện thoại.

Sau 22 email với Alex để sắp xếp một buổi gặp mặt trực tiếp với Rich vào một buổi chiều thứ Ba, Rich lại phải hủy hẹn và trở về Fort Lauderdale sớm. Mọi biện pháp quyết liệt đã được dùng đến. Đôi khi bạn phải cho ai đó thấy rằng bạn sẵn sàng lao qua tường trước khi họ chịu mở cửa trước.

Tôi gửi email cho Alex nói với cậu ta rằng nếu Rich ở bất cứ đâu gần một sân bay lớn nào đó trong hai tuần tới, tôi sẽ bay đến đó để gặp anh ta. Tôi tìm được một chuyến bay có giá vé khoảng 300 đô-la – một khoản không nhỏ đối với tôi – nhưng tôi biết trang web là điều quan trọng nhất đối với sự phát triển của PoP sau này.

Chưa đầy hai giờ sau đó Alex viết lại, *Rich sẽ gọi cho cậu vào 4 giờ 30 phút chiều nay.*

Lúc bốn giờ, tôi nhận được một tin nhắn: *Tôi là Rich từ AgencyNet. Chúng ta có thể nói chuyện vào lúc năm giờ không?*

*Chắc chắn rồi,* tôi trả lời. Tôi không quen với việc nói chuyện với các CEO, chứ chưa nói gì đến việc nhắn tin với họ. Nhưng tôi nhận ra cách tiếp cận của anh ta thật khôn ngoan – nếu mọi chuyện không suôn sẻ, tôi vẫn không có địa chỉ email của anh ta và không bao giờ có thể liên lạc lại với anh ta.

Ngay trước năm giờ chiều, tôi bước vào một căn phòng trống trong khối văn phòng của Norman và mang theo bức ảnh của Nuth, bức ảnh mà chúng tôi đã in trên poster cho sự kiện của chúng tôi. Trên đó là đứa trẻ đáng yêu nhất thế giới, chân trần, ngồi trên bậc thềm ở ngôi trường tại Pha Theung, đầu nghiêng sang một bên và mắt nhìn thẳng vào ống kính máy ảnh. Cô bé từ trong bức ảnh dường như đang nhìn ra và tình nghịch hỏi, *Anh có gì nào?* Trước khi gọi cho Rich, tôi đặt bức ảnh trên chiếc ghế đối diện trong căn phòng họp trống không, lò mờ sáng. Tôi sẽ nhìn Nuth trong khi nói chuyện. Cô bé sẽ giúp tôi tập trung vào điều quan trọng nhất.

Rich nhắc máy ngay từ hồi chuông đầu tiên. “Này, Adam, có vẻ cậu đang làm một việc rất tuyệt.” Rich có vẻ không kiêu cách lắm và thân

thiện hơn tôi tưởng.

Tôi dành 40 phút sau đó kể cho Rich nghe những gì chúng tôi đã làm. Thay vì đặt ra những câu hỏi thông thường về công tác hậu cần ở mỗi trường, chẳng hạn như “Cậu tìm giáo viên bằng cách nào?” (Sở Giáo dục cung cấp giáo viên và chúng tôi giúp đào tạo họ), anh đặt ra những câu hỏi thăm dò, sâu sắc về tình hình của tổ chức: “Nỗi sợ lớn nhất của cậu là gì?” “Thành viên ban giám đốc của cậu gồm những ai?” “Thách thức lớn nhất của cậu để phát triển là gì?”

Rich có vẻ thật sự quan tâm đến những gì chúng tôi đã làm và anh cũng có vẻ vô cùng thoải mái. Chúng tôi rất hợp nhau. Nhưng tôi biết anh ấy đã dành cho tôi rất nhiều thời gian và tôi phải đi thẳng vào vấn đề.

“Anh Rich, một phần lý do tại sao tôi muốn nói nói chuyện với anh là vì chúng tôi cần xây dựng một trang web. Tôi không biết các anh có thể giúp” – giọng tôi run run – “với mức giá còn khoảng 20.000 đô-la?” *Không thể tin được là mình vừa đề nghị như thế*, tôi nghĩ. Đây là lần đầu tiên tôi thẳng thừng đưa ra yêu cầu lớn cho PoP. Tim tôi muốn rớt ra ngoài.

“Adam này, thành thực với cậu, tôi không tham gia vào khâu sản xuất, vì vậy tôi sẽ phải nói chuyện với phó Giám đốc phụ trách khối này.” *Chết tiệt*. “Nhưng tôi đang nghĩ đến điều lớn hơn. Cho tôi một vài ngày. Có thể chúng ta sẽ trao đổi lại vào thứ Hai.”

*Anh ta đang nghĩ gì thế nhỉ?* Anh nhắn cho tôi địa chỉ email của mình, và tôi gửi một tin nhắn cảm ơn vào tối hôm sau, tối thứ Năm. Chiều thứ Sáu, anh trả lời: *Tôi rất thích cuộc nói chuyện giữa chúng ta. Cuối tuần này cậu rảnh để nói chuyện không?*

*Có chứ, tôi rảnh cả cuối tuần. Cho tôi biết lúc nào thì thuận tiện nhất với anh*, tôi viết lại ngay lập tức. Nhưng khi thời gian dần chuyển sang tối, tôi phải quyết định xem tôi có nên kiểm tra email để xem phản hồi của anh ấy suốt cuối tuần và phá vỡ quy tắc mới của mình, hay giữ nguyên quy tắc ấy? Tôi nên đưa ra một ngoại lệ? Hay cương quyết với những gì tôi đã đề ra? Anh ấy sẽ nghĩ tôi là người thô lỗ nếu tôi bỏ qua email của anh ấy, hay sẽ nghĩ tôi là kẻ lười biếng nếu tôi nói với anh ấy về quyết định gần đây liên quan đến việc không kiểm tra email một lần một tuần? Tôi quyết định chặn trước xung đột và nói ra sự thật. Tôi gọi anh ấy vào lúc chập tối ngày thứ Sáu:

“Tôi chỉ muốn thành thật với anh rằng. Gần đây tôi đã quyết định không kiểm tra email từ tối thứ Sáu đến sáng Chủ nhật, để chắc chắn rằng tôi được nghỉ ngơi và dành thời gian cho những người thân yêu của

mình. Tôi cũng nhận thấy việc đó giúp tôi có thêm năng lượng hơn cho tuần tiếp theo, nó cũng giúp tôi tránh kiệt sức.”

Tôi nín thở. Liệu anh ta có nghĩ tôi là kẻ lười biếng không? Vì nhiều người coi nỗ lực làm việc 24/7 như là một chiếc huy hiệu danh dự.

“Adam, tôi tôn trọng điều đó. Nếu có thể làm điều đó, tôi cũng sẽ làm vậy. Rất vui khi cậu chia sẻ với tôi điều này. Chúng ta nói chuyện vào tuần tới nhé.”

Để chắc chắn, chín giờ sáng ngày thứ Hai, Rich nhắn tin cho tôi: *Chúng ta có thể nói chuyện chứ? 15 phút nữa, tôi sẽ gọi cho cậu.*

Tôi đặt tai nghe của mình xuống và đi tới đi lui khắp căn hộ. Cuối cùng, điện thoại cũng reo.

“Nghe này, suốt mấy ngày cuối tuần vừa rồi, tôi đã suy nghĩ rất nhiều về việc này, và tôi cũng đã nói chuyện với Phó giám đốc Sản xuất. Có ba điều tôi muốn nói với cậu. Đầu tiên, chúng tôi sẽ không làm trang web cho cậu với giá 20.000 đô-la.” Tim tôi thất lại. “Thay vào đó tôi vừa phê duyệt 150.000 đô-la trong ngân sách tình nguyện để xây dựng cho cậu một trang web hàng đầu miễn phí.”

Tôi không thể tin những gì vừa nghe thấy. Tim tôi muốn nhảy khỏi lồng ngực.

“Thứ hai, tôi muốn tham gia vào ban giám đốc của cậu, nếu cậu muốn. Và thứ ba, một người bạn của tôi, anh Jay, chủ tịch của một hãng kỹ thuật số hàng đầu cũng đang tìm một việc gì đó giúp anh ấy cảm thấy ý nghĩa hơn trong cuộc sống. Cậu có muốn nói chuyện với anh ấy không? Anh ấy cũng có thể muốn tham gia vào ban giám đốc của cậu đấy.” Khi Rich nói, tôi chạy quanh căn hộ và thəm hét lên sung sướng, *Tôi đồng ý!* hết lần này đến lần khác.

Tôi trấn tĩnh lại trước khi trả lời, chủ yếu là bởi tôi gần như hết hơi. Ban giám đốc vẫn là một đội ngũ chưa chính thức, chỉ có tôi và năm người bạn trong độ tuổi 20 như tôi, những người đã giúp thành lập và xây dựng PoP: Mimi, Brad, Mike, Libbie và Jen. Tôi đang hy vọng mời thêm cô Hope và một giám đốc tại Bain, Karen Harris, người đã đọc email chia tay của tôi và gặp tôi để đề nghị giúp đỡ. Tôi tưởng tượng ra việc hầu hết mọi người sẽ vui sướng thế nào khi có Rich và bạn anh ấy trong ban giám đốc của chúng tôi, nhưng tôi không thể đồng ý khi chưa hỏi ý kiến của cả nhóm.

“Trước hết, tôi không biết phải cảm ơn anh sao cho đủ về ba đề nghị của anh. Hiện ban giám đốc của chúng tôi có sáu thành viên, và tôi sẽ cần phải nói chuyện với họ trước khi đưa ra bất kỳ quyết định nào. Về

phần tôi, chắc chắn là tôi rất thích đề nghị của anh rồi. Riêng về trang web, tất cả chúng tôi chắc chắn sẽ đồng ý.”

“Tôi rất vui khi cậu cân nhắc đến ý kiến của những người khác trong ban giám đốc cho quyết định này. Tôi sẽ đến New York vào tuần tới. Chúng ta hãy đi ăn tối để có cơ hội gặp mặt trực tiếp!”

“Chắc chắn rồi, tôi rất mong thế.”

Ngay khi cúp máy, tôi gọi cho Brad và sau đó là Alex kể cho họ nghe tin tức tuyệt vời này. Chúng tôi đã bắt đầu với hy vọng có được một nhóm làm việc tự do giúp mình xây dựng trang web với chi phí 20.000 đô-la và giờ lại có được một trong những hãng kỹ thuật số hàng đầu trong nước hỗ trợ mà không mất đồng phí nào. Cảm giác hưng phấn thật khó tả.

Tuần sau đó, Rich và tôi đi ăn tối với nhau, Alex cũng tham gia để ăn mừng. Lúc đó còn quá sớm để biết, nhưng sau này Rich không những xây dựng trang web cho chúng tôi và tham gia vào ban giám đốc, mà trong những tháng sắp tới anh ấy còn mách lối cho tôi vượt qua một trong những quyết định lớn nhất cuộc đời.



**C**hú John Nolan, một người bạn của cha tôi, biết tôi từ khi tôi còn là một đứa trẻ, là một trong những người giàu nhất mà tôi biết. Sau khi mở một hãng môi giới thành công tại Phố Wall vào những năm 1980, ông chuyển đến Greenwich để thành lập một loạt các quỹ đầu tư. Chúng tôi luôn tâm đầu ý hợp, vì vậy năm 19 tuổi, tôi đã dành cả mùa hè làm việc cho ông khi ông thành lập một quỹ đầu tư gián tiếp. “Cháu sẽ thành công và làm được việc lớn đấy,” ông nói.

Sau khi tôi rời Bain và làm việc toàn thời gian cho PoP được vài tháng, chú John đột ngột gọi cho tôi. “Ta có một ý tưởng kinh doanh. Ta muốn gặp cháu.”

Đề nghị đó bất ngờ và hấp dẫn, nhưng tôi chỉ chuyên tâm vào những việc đang làm. “Cảm ơn chú nhưng cháu đang làm ở tổ chức phi lợi nhuận do cháu thành lập.”

“Cứ đến đây gặp ta đi,” John nói bằng giọng khàn khàn của mình.

Tôi luôn yêu quý và kính trọng chú John về cả nhân cách lẫn thành công của ông trên cương vị một nhà tài chính và một doanh nhân thành đạt. Vì vậy, tôi đã bắt tàu đến Greenwich. Khi tôi nói với nhân viên lễ tân rằng tòa nhà thật đẹp, cô bảo tôi nên nói điều đó với John. Ông sở hữu cả tòa nhà. Ngay sau khi tôi ngồi xuống, ông đặt ra cho tôi một câu hỏi bất ngờ. “Cháu biết gì về ngành đấu giá thương mại điện tử không?”

“Cháu không biết chút gì ạ.”

Ông đặt xuống chiếc bàn gỗ gụ trước mặt tôi một tập bài thuyết trình dày đã được in ra. “Cháu đọc qua đi,” ông nói giọng dứt khoát.

Tôi lướt qua các trang. Các trang web bán đấu giá các mặt hàng, thường là những loại thiết bị điện tử được nhiều người ưa chuộng như iPad, tivi màn hình phẳng và máy ảnh. Khách hàng chủ động đấu thầu trực tuyến với giá thấp hơn thị trường, nhưng thông qua những cơ chế đấu giá và định giá thông minh, các công ty luôn có thể tìm ra cách để thu về lợi nhuận khổng lồ dù các mặt hàng được bán với mức giảm giá mạnh. Hàng chục công ty đã nhanh chóng bước vào không gian mới

này, mỗi công ty theo đuổi một con đường cạnh tranh riêng.

“Adam, chú không biết về công nghệ hay xây dựng thương hiệu hiện đại, nhưng chú nghĩ nó sẽ trở thành một ngành lớn với một mô hình tài chính đáng kinh ngạc. Thực tế là các công ty này đang in tiền! Chú sẽ mở một công ty như thế này, nhưng chú cần ai đó trẻ và tham vọng đồng thời hiểu về web để xây dựng nó. Cháu sẽ là đồng sáng lập và là CEO.”

“Nhưng giờ cháu đang làm toàn thời gian cho PoP.”

“Coi việc đó là việc phụ đi. Chú cũng quản lý chương trình bóng chày của bọn trẻ nhà chú sau giờ làm. Chú muốn cháu làm công việc từ thiện của mình sau giờ làm và làm toàn thời gian ở văn phòng của chú, ở đây, ở Greenwich này.”

“Ngay cả khi cháu đồng ý, cháu sẽ phải đi về hai đầu thành phố.”

“Chú sẽ cho xe đưa đón cháu hằng ngày từ căn hộ. Cháu sẽ nhận được mức lương sáu con số và có cổ phần. Tất nhiên cháu cũng được đóng bảo hiểm y tế toàn diện.”

Tất cả những điều đó đều vô cùng hấp dẫn.

“Hãy lên ngân sách số vốn mà cháu cần để thành lập công ty. Chi phí thuê nhân viên, đi lại, lập tài khoản, bất cứ thứ gì cháu cần. Chính chú sẽ thu xếp tài chính cho toàn bộ mọi thứ,” John tiếp tục.

“Chú muốn bắt đầu ở quy mô nào?”

“Khoảng một triệu đô-la,” ông trả lời mà không do dự. “Hơn nữa, cháu được dùng toàn bộ tầng lầu.”

Tôi nghĩ về đội ngũ PoP gồm toàn các thực tập viên tình nguyện làm việc trong căn phòng nhỏ thuộc khối văn phòng của Norman, tất cả ngồi quanh một chiếc bàn IKEA cũ. John đang miêu tả một điều rất khác.

“Hãy cho cháu vài ngày để suy nghĩ đã. Còn một điều nữa: cháu chỉ muốn làm việc ở những doanh nghiệp tạo ra lợi ích xã hội.”

“Không vấn đề gì, miễn là nó làm ra thật nhiều tiền. Và cháu phải bỏ tất cả mớ dây rợ lằng nhằng ở cổ tay kia đi.”

Ở Lào, các dịp đặc biệt thường được tổ chức theo một truyền thống đẹp được gọi là lễ baci (phát âm là ba-see). Người Lào tin rằng có 32 vị thần linh giám hộ và bảo vệ mỗi chúng ta. Thỉnh thoảng những linh hồn này rời xa chúng ta, khiến chúng ta dễ bị tổn thương và mất cân bằng, vì vậy trong những thời điểm đặc biệt hoặc dịp lễ kỷ niệm, người Lào buộc sợi dây trắng quanh cổ tay của nhau để gắn kết các linh hồn bảo vệ lại

với nhau nhằm mục đích đem lại hòa bình, hòa hợp và may mắn. Lễ baci diễn ra vào dịp đám cưới, sinh con và như chúng tôi được biết, cả lễ khánh thành trường.

Khi chúng tôi khánh thành ngôi trường thứ tư và thứ năm ở làng Pak Pa và Xienglohm, cổ tay tôi đã được buộc nhiều sợi chỉ trắng. Tôi trông giống như một võ sĩ quyền Anh đang tập luyện chuẩn bị cho một trận đấu. Theo phong tục, mọi người sẽ để cho sợi chỉ tự rời ra. Mọi người có thể không buộc nó, nhưng đã buộc rồi thì không được phép cắt bỏ.

John đang nói đến những sợi dây đã được buộc vào cổ tay tôi tại lễ khánh thành ngôi trường mới ở làng Bo He, một trong những làng nghèo nhất tỉnh Luang Prabang. Trong buổi lễ, tôi ngồi trên sàn giữa Leslie và Lanoy, sau đó chúng tôi chạy xe dọc theo một con đường đất để trở về thành phố Luang Prabang. Tôi chạy xe máy bình thường, như vẫn chạy hàng trăm lần trước đây, dọc theo những con đường đất sỏi, nhưng lúc này tôi đang đi nhanh hơn nhiều so với tốc độ nên đi. Đến cuối con đường đất, gần đến lối rẽ lên quốc lộ, tôi chợt nhìn thấy một cô gái địa phương đang phi thẳng xe máy về phía mình. Tôi đánh tay lái để tránh một vụ va chạm mạnh, chiếc xe trượt bên dưới, còn tôi bay người lên trước qua tay lái.

Đoạn đường này đầy những ổ voi chứ không phải ổ gà, và tôi rơi trúng một trong số đó, đập vai trái xuống đường, tay rách toạc. Lanoy vội vã đến giúp tôi, nhưng mọi sự đã rồi. Vai tôi rách sâu. Đến khi trở về Mỹ tuần sau đó, vai của tôi đau vô cùng, gần như không thể cử động được. Tôi cần phẫu thuật càng sớm càng tốt.

Nhưng tôi đã hủy đăng ký bảo hiểm y tế khi không còn được Bain hỗ trợ. Tôi không muốn rút cạn nguồn lực ở PoP để mua bảo hiểm cho tổ chức trừ khi nhu cầu chăm sóc y tế trở nên cấp thiết, và giờ tôi bị mắc kẹt vì với chấn thương vai hiện tại, không có bên cung cấp bảo hiểm cá nhân nào chịu chấp nhận tôi. Đột nhiên, lời đề nghị của John đã cho tôi một lối thoát bằng cách tham gia vào chương trình bảo hiểm theo nhóm của công ty ông.

Tôi bắt đầu dành các buổi sáng và buổi tối tìm hiểu về ý tưởng của ông. Tôi bắt đầu bằng việc tạo ra một mô hình quyên tiền cho một hoạt động từ thiện khi mỗi món hàng được bán ra. Công ty vẫn có thể thu về lợi nhuận còn mỗi người đầu giá cũng có thể làm từ thiện.

Đồng thời, tôi tiếp tục đến văn phòng PoP, làm việc với Jocelyn và các thực tập sinh. Chúng tôi đang lập kế hoạch gây quỹ hàng tuần, đồng thời tổ chức một chương trình giảng dạy về vệ sinh, sức khỏe, dinh dưỡng cho những em nhỏ học tại các ngôi trường của mình. Tôi bắt đầu

âm thầm xây dựng ý tưởng của John. Tôi tạo ra một logo và bắt đầu làm việc với các nhà thầu Israel để thiết kế trang web. John ra sức lôi kéo tôi và cố biến nó trở thành công việc chính thức của tôi. “Hãy làm những việc quái quỷ ở PoP khi cháu rảnh,” ông nói, “và tập trung cho công ty chúng ta.”

John đã tung cho tôi một cơ hội tiềm năng. Cả hai chúng tôi đều tin rằng nó sẽ là một con bò sữa. Nếu công ty cất cánh, tôi có khả năng kiếm được hàng triệu đô-la trong vài tháng chỉ tính riêng giá trị tài sản. Và hoạt động từ thiện, thứ mà tôi quan tâm nhất, cũng được tích hợp vào doanh nghiệp. Nhưng động cơ không thể phủ nhận ở đây là tiền, chứ không phải tác động xã hội.

Trong khi đó, tất cả mọi thứ tại PoP cuối cùng cũng sẵn sàng: Tôi đã có một văn phòng, một nhân viên và một trang web. Làm sao tôi có thể xây dựng hai công ty cùng một lúc? Tôi biết rằng mình cần phải chọn một và dồn toàn bộ tâm trí cho nó.

Tôi đã bị dày vò trước quyết định này. Mỗi ngày tôi đều cân nhắc lựa chọn. Khi tôi nói với bố mẹ rằng tôi nghĩ tôi sẽ làm việc ở PoP thay vì tham gia cùng John, cha tôi hét lên, “Con làm sao thế!” Không chỉ mình họ nghĩ vậy. Ai tôi hỏi ý kiến cũng đều khuyên tôi nên tham gia cùng John. Cuối cùng tôi quyết định, đề nghị của ông quá hấp dẫn không thể từ chối, tôi báo cho ông vài ngày nữa tôi sẽ đến Greenwich ký các giấy tờ.

Nhưng tôi chưa bao giờ yên lòng với quyết định ấy. Cuối tuần trước đó, tôi ngồi làm trang web với Rich, và một hôm, trong bữa tối, tôi kể với anh về đề nghị của John và hỏi anh có nghĩ tôi có thể vừa xây dựng PoP, vừa đồng thời làm việc ở một công ty khác được không.

“Tôi chỉ có một câu hỏi cậu,” anh bắt đầu. “Cậu có yêu hai cô gái cùng lúc được không?”

“Ý anh là gì?”

“Có những người có thể thoải mái khi yêu hai cô cùng lúc; những người khác thì không. Cậu thuộc loại nào?”

“À, tôi hiểu mình khá rõ, và tôi chỉ yêu được một cô thôi.”

“Đấy, cậu trả lời rồi đấy. Chọn một công ty mà cậu thật sự dành tình cảm thôi.”

Gần như đó chính xác là lúc tôi biết mình nên quyết định thế nào. Chúng tôi chỉ vừa mới gặp nhau, nhưng tôi rất dễ cảm kích khi tìm được người có thể giúp tôi vượt qua được những tiếng nói mâu thuẫn

trong đầu mình.

Tôi đã không ngủ cả đêm trước khi đi đến ký hợp đồng cộng tác với John. Các thủ tục giấy tờ sẽ biến tôi thành CEO có một khoản tiền lương, cổ phần và các lợi ích. Với tiền lương đó và bảo hiểm sức khỏe, tôi có thể chi trả cho mọi nhu cầu trước mắt của mình.

Nhưng tôi sẽ phải thay đổi mọi thứ mà mình yêu thích. Bạn không bao giờ nhận ra mình coi trọng một điều đến thế nào cho đến khi bạn phải đối mặt với viễn cảnh mất nó. Và bạn không bao giờ biết giá bán của mình cho đến khi ai đó đưa ra cho bạn một đề nghị khó khăn. Tôi đã thức đến sáng, nguệch ngoạc vài dòng vào cuốn sổ nhật ký, chốt quyết định trên những trang cuối cùng.

Tôi bắt chuyến tàu đến Greenwich và nói với John rằng tôi không thể nhận công việc. Tôi sẽ gắn bó với PoP. Tôi biết nếu tôi muốn đạt được thành công, tôi phải dồn toàn bộ tâm sức của mình cho nó. Khi bạn là một phần của một điều gì đó đặc biệt, bạn phải trân trọng nó và bảo vệ nó trước những yếu tố phân tán và cám dỗ từ bên ngoài. Nhưng không có gì mạnh mẽ hoặc lừa mị hơn những lợi ích cạnh tranh của một cơ hội tuyệt vời khác. Trong những khoảnh khắc khi mà những ưu tiên đó đụng nhau, hãy để các chuẩn mực đạo đức của bạn dẫn đường thay vì những nhu cầu mà bạn cảm thấy. Những nhu cầu tồn tại trong một trạng thái nhận thức sẽ không kéo dài lâu, trong khi chuẩn mực đạo đức lại siêu việt và vững bền. Tôi hiểu mình có thể thất bại, nhưng tôi sẽ không để nó xảy ra vì tôi đã thay đổi hướng la bàn trên hành trình.

## Lời tâm niệm 20. Không thể “lộng giả thành chân” được

**T**rong suốt gần 18 tháng, PoP hoạt động hoàn toàn nhờ vào các tình nguyện viên. Tôi đã vui biết bao nhiêu khi được cùng bạn bè mình làm những điều có ý nghĩa, nhưng tổ chức này đang nhanh chóng thu hút được các nhà tài trợ mới, và chúng tôi cần chuyển từ một đội ngũ lãnh đạo làm việc này như một công việc tay trái sang một đội ngũ làm việc toàn thời gian ở tổ chức. Sự phát triển của các công ty ở giai đoạn đầu phụ thuộc rất nhiều vào thời gian bạn có thể dành cho nó, và với thêm nhiều nguồn tiền đang đổ về, chúng tôi có cơ hội để phát triển từ một đội quân tình nguyện và truyền giáo thành một đội chính thống gồm các chuyên gia và ninja.

Nhưng tôi có thể tìm thấy những người này ở đâu? Tôi cân nhắc đăng lên các trang web việc làm tin tuyển dụng một số vị trí nhất định, gồm một người quản lý các vấn đề tài chính, một người quản lý nhân viên hàng ngày khi tôi đi du lịch và tạo dựng quan hệ. Tuy nhiên, tôi quá nôn nóng, không thể ngồi yên chờ các bản sơ yếu lý lịch được gửi đến, thế nên tôi quyết định chủ động hành động, hơn là thụ động ngồi chờ. Tôi bắt đầu xông xáo đi chiêu mộ những cá nhân chủ chốt cho một đội ngũ nhỏ. Hai điều tôi quan tâm nhất là đam mê và tài năng. Tất cả mọi thứ khác có thể hướng dẫn hay học hỏi.

Tôi bắt đầu công cuộc chiêu mộ của mình bằng cách nhìn quanh bạn bè. Tôi biết tất cả các thành viên cùng tham gia khóa Học kỳ Trên biển với tôi đã đi du lịch bụi tới những khu vực nghèo đói nhất, họ đã sống ở các làng quê và có được nhận thức cũng như hiểu biết sâu sắc về các nước đang phát triển. Nhiều người đã từ bỏ con đường học vấn và sự nghiệp để tập trung giải quyết các vấn đề xã hội. Jill đã làm việc cho nhiều tổ chức NGO quốc tế và đang hoàn thành bằng thạc sỹ kép về quản lý tổ chức phi lợi nhuận và nhân quyền. Cô ấy đã đồng ý trở thành đầu mối liên lạc cho các nhân viên của chúng tôi ở trong nước. Hoolie sắp kết thúc bốn năm ở cương vị tư vấn quản trị tại Deloitte và có kế hoạch thực tập ở Quỹ Sáng kiến Toàn cầu Clinton trong mùa hè đó trước khi đến Dartmouth học MBA. Tôi đã thuyết phục cậu ấy thực tập tại PoP, và sau một tháng ở Lào giúp Leslie và Lanoy xây dựng ngôi

trường hoàn toàn độc lập đầu tiên của PoP (chúng tôi tự thuê kiến trúc sư, nhà xây dựng và nhân viên), tôi đề nghị cậu ấy làm COO (Giám đốc tác nghiệp) cho chúng tôi.

“Thôi nào, cậu sẽ không bao giờ có được một cơ hội như thế này trong đời đâu,” tôi hối thúc, cố gắng thôi thúc tinh thần khởi nghiệp trong cậu ấy. “Cậu sẽ xây dựng một tổ chức từ đầu, dẫn dắt một đội ngũ nhân viên và giáo dục hàng ngàn người trong quá trình này đây.”

“Cậu biết là tớ muốn làm việc này như thế nào mà,” cậu ấy trả lời. “Nhưng vợ chưa cưới của tớ sẽ giết tớ mất nếu tớ trì hoãn việc học ở trường kinh doanh thêm nữa, nhưng tớ đã bí mật đi phỏng vấn cho vị trí gác cửa để có thể làm việc này khi làm việc vào ban đêm kiếm thêm thu nhập rồi.”

Tôi sửng sốt. Anh chàng này từng làm việc cho một trong những công ty tư vấn có uy tín nhất thế giới và đã được nhận vào chương trình MBA của Dartmouth, ấy thế mà lại đang tìm công việc gác cửa để có thể làm việc cho PoP. Tôi chưa từng ngờ vực tài năng của cậu ấy, nhưng giờ thì đam mê của cậu ấy cũng khiến tôi choáng váng.

“Tớ sẽ nói với cậu thế này,” cậu ấy tiếp tục. “Tớ sẽ nhận việc này, nhưng với điều kiện đừng cố thuyết phục tớ ở lại quá một năm, bởi nếu cậu làm vậy, cậu biết là tớ không thể từ chối mà!”

“Đồng ý!” Tôi đưa tay ra bắt tay cậu ấy. Tôi đã có một COO – và là người mà tôi tin tưởng hết mực như lòng tin mà cậu ấy dành cho tôi.

Tôi rất muốn kéo một người từ mạng lưới ở Bain về để tinh thần tập trung vào kết quả thẩm nhuận khắp tổ chức, vì vậy khi nhận được email của Emily Gore, người được đánh giá là siêu sao trong khóa sau tôi, tôi đã gặp cô ấy ngay lập tức. Cô đang tìm một nơi thực tập mang lại cho mình trải nghiệm có tính quốc tế. Tôi mời cô ấy về PoP và cô ấy đồng ý tham gia sáu tháng, lập nên các chương trình giám sát và đánh giá thiết thực (gọi tắt là M & E trong ngôn ngữ phi lợi nhuận) cho công việc của chúng tôi tại Lào.

Các hoạt động quốc tế của chúng tôi ở đó đang phát triển nhanh chóng dưới sự dẫn dắt của Leslie, nhưng chúng tôi lại gặp khó khăn trong việc mở rộng ở Nicaragua. Do đường xấu và mật độ dân số thấp, chúng tôi đã phải chi tiêu nhiều hơn cho mỗi công trình xây dựng, đồng thời tiếp cận được ít học sinh hơn dự kiến. Chúng tôi đã cam kết hỗ trợ các trường học mà chúng tôi xây dựng ở Nicaragua trong thời gian dài, nhưng tôi cũng kêu gọi cả đội cân nhắc việc mở rộng đến khu vực Hồ Atitlan ở Guatemala, một khu vực mà tôi biết khá rõ từ những ngày ở nhà Joel Puac. Nhu cầu ở đó rất lớn. Thế nhưng, nếu chúng tôi dự định

phát triển nhanh chóng ở khu vực này, chúng tôi sẽ cần một người có kinh nghiệm chỉ đạo công việc ở đây. Một lần nữa, thay vì tìm kiếm một nhà lãnh đạo ngẫu nhiên, tôi quay sang một người tôi biết và tin cậy.

Noah, người bạn thời thơ ấu của tôi, kể từ khi tốt nghiệp đại học đã làm việc ở Ethiopia, Sudan và Bolivia cho một tổ chức phi lợi nhuận lớn. Khi tôi liên hệ, cậu ấy đang ở Bolivia làm tư vấn cho một dự án chăm sóc sức khỏe quốc gia trị giá nhiều triệu đô-la. Cậu ấy cho tôi biết cậu ấy cảm thấy bị bó buộc ra sao bởi những khoản trợ cấp quan liêu, cứng nhắc không cho phép cậu giải quyết những vấn đề quan trọng nhất mà những người tổ chức của cậu đang cố gắng giúp đỡ phải đối mặt. Tôi thấy cậu ấy vừa có tài vừa có tâm với công việc phát triển toàn cầu, nên ra sức lôi kéo cậu ấy. Tại đám cưới của một người bạn chung, tôi giới thiệu chi tiết với cậu ấy về các chương trình của chúng tôi và bảo cậu đến gặp Hoolie phỏng vấn vào tuần sau. Hai tháng sau, Noah chuyển đến Hồ Atitlan và trở thành giám đốc của chúng tôi tại khu vực châu Mỹ La tinh.

Khi đội bắt đầu phát triển ở cả trong và ngoài nước, tình hình văn phòng của chúng tôi ở New York bắt đầu cho thấy một số những thách thức đáng kể. Norman đã cho chúng tôi dùng một phòng ở phía sau văn phòng của ông, văn phòng này chứa được 10 đến 20 thực tập sinh mỗi ngày, và chúng tôi được dùng chung phòng trưng bày để làm phòng họp. Vì không thể tiến hành các cuộc họp quan trọng với đội ngũ nhân viên đông đúc xung quanh, nên tôi đã phải gặp gỡ các nhà tài trợ tiềm năng và người đứng đầu các công ty trong không gian phòng trưng bày chung. Do công ty của Norman bán quần áo phụ nữ, nên phòng trưng bày toàn đồ lót phụ nữ. Các bức tường treo kín đồ lót của các bà. Trong các cuộc trò chuyện lâu với những nhà tài trợ và đối tác lớn, thay vì nhìn tôi, họ sẽ dán mắt vào mớ đồ lót quá khổ đằng sau tôi. Thật khó có thể được đón nhận nghiêm túc với những chiếc quần tùm màu hương cò đại như thế.

Vấn đề về đồ lót đã được giải quyết khi cuối mùa hè đó Mimi nghỉ việc ở công ty bất động sản thương mại để dành toàn thời gian cho PoP, và như một món quà chia tay, sếp của cô đã đưa ra một đề nghị tuyệt vời giúp chúng tôi có được một không gian rộng gần 75m<sup>2</sup> vuông ở Lower East Side gồm một phòng rộng kèm phòng họp tách riêng được ngăn bởi cửa kính trượt.

Không gian này đã trở thành văn phòng độc lập đầu tiên của chúng tôi, và chúng tôi cam kết sẽ duy trì một văn hóa công ty PoP đích thực đối với chính chúng tôi. Đêm trước khi chuyển đến văn phòng mới, tôi thảo ra tám nội quy cho văn phòng, và đọc to chúng trong ngày đầu tiên.



ở đó. Nội quy số 1 xác lập đặc điểm chung cho mẫu nhân viên mà chúng tôi sẽ tuyển dụng: “Để làm việc ở đây, bạn buộc phải theo chủ nghĩa lý tưởng vô vọng đối với những điều hoàn toàn không tưởng. Nếu bạn muốn thực tế, xin vui lòng qua nơi khác. Đây là nơi dành cho những kẻ mơ mộng.” Nội quy số 3 nói về tầm quan trọng của việc khiêm nhường và yêu cầu giúp đỡ. Nội quy số 4 là nhận ra năng lượng của mình ảnh hưởng như thế nào đến những người xung quanh, và nội quy số 7 nhấn mạnh tầm quan trọng của việc đưa gia đình (đặc biệt là ông bà) đến thăm văn phòng, để bạn có thể chia sẻ công việc của mình với những người làm nên bạn của ngày hôm nay.

Tôi muốn tạo ra một môi trường năng động, trong đó tất cả mọi người đều có thể thể hiện bản thân và giúp những người khác trở nên tốt hơn. Mỗi người được yêu cầu lên một danh sách những bài hát mà họ yêu thích theo quý, danh sách này phải có chữ ký email của họ trong đó. Bạn có thể hiểu thêm nhiều về một người từ âm nhạc mà họ nghe, hơn là từ số người theo dõi họ trên phương tiện truyền thông xã hội. Tôi cũng nhất quyết lúc nào cũng bật nhạc trong văn phòng để khích lệ mọi người, và bởi hầu hết các nhân viên đều không được trả lương, nên bù lại họ sẽ có được những trải nghiệm đáng quý. Thông qua chính sách Ăn trưa và Học hỏi, họ sẽ được nghe các CEO thành đạt chia sẻ về cuộc sống và sự nghiệp cá nhân. Họ được gặp gỡ tất cả những lãnh đạo mà tôi đã gặp. Chẳng mấy chốc văn phòng của chúng tôi trở nên sôi nổi hơn với hơn 20 thực tập sinh, các nhân viên bán và toàn thời gian nhiệt huyết và đầy đam mê sống và hít thở cùng PoP.

Phần cuối cùng trong quá trình xây dựng đội ngũ là tuyển một người có thể xử lý mọi vấn đề pháp lý và tài chính – một việc mà chúng tôi rất cần để đảm bảo sự tin cậy và trách nhiệm giữa đội ngũ nhân viên, ban giám đốc và những người ủng hộ. Brad giới thiệu lại tôi với Tom Casazzone, người mà tôi chỉ nhớ là bạn thân nhất của anh trai tôi hồi học mẫu giáo. Hiện giờ anh ấy có bằng về luật cùng với kinh nghiệm làm kế toán trong tổ chức phi lợi nhuận. Tom bắt đầu xử lý các vấn đề tài chính của tổ chức, và chúng tôi nhanh chóng biến đây trở thành vị trí chính thức bằng một vị trí và mức tiền lương cụ thể.

Tôi không còn phải đi một mình nữa. Chúng tôi có cộng sự trên khắp thế giới, những người có thể thực hiện mục tiêu mới của chúng tôi – khởi công ngôi trường thứ 15 vào cuối năm. Đội ngũ lãnh đạo của chúng tôi gồm những người mà tôi quen biết không chỉ như đồng nghiệp, mà còn như những người bạn. Lập ra một công ty có nghĩa là bạn sẽ phải liên tục trải qua những phút thăng trầm dọc suốt hành trình. Bạn cần phải biết tính cách của những người sát cánh bên mình. Niềm tin làm

nên tất cả.

Trong khi tôi đang gây dựng PoP thì anh trai tôi, Scott, cũng chuyển hướng và bắt đầu dẫn bước vào một con đường mới. Trước đó, Scott đã đến Atlanta theo học Đại học Emory, ở đây anh dùng biệt danh mà tôi tếu táo đặt cho anh từ hồi trung học, Scooter (Xe tay ga), và nhanh chóng phát triển công việc kinh doanh trong vai trò nhà tổ chức hộp đêm lớn nhất thành phố. Thế rồi, anh chuyển từ cuộc sống về đêm sang ngành công nghiệp âm nhạc khi làm việc cho ông trùm âm nhạc Jermaine Dupri tại hãng thu âm So So Def Recordings, sau đó anh nghỉ học và bỏ hăng này để thành lập công ty riêng chuyên quản lý những nghệ sĩ mà anh tìm được. Bước đột phá đầu tiên của anh là Asher Roth với một đĩa đơn *I Love College*. Một hôm Scott gọi cho tôi khoe về “gà” mới nhất của anh: “Đó là một cậu bé chỉ mới 13 tuổi. Anh tìm được thằng bé trên YouTube, nhưng thằng bé tài năng đến không ngờ. Tuần tới anh sẽ đến New York, vậy nên anh sẽ đưa thằng bé đến căn hộ của cậu chơi để hai người có thể gặp nhau.”

Một tuần sau đó, một cậu bé nhỏ thó với mái tóc bờm xờm bước vào căn hộ của tôi cùng một cây đàn guitar có vẻ quá lớn so với người cậu. “Chào anh, em là Justin. Em chơi một bài cho anh nghe được chứ?” cậu ta hỏi ngay.

“Chắc chắn rồi,” tôi nói, và hơn 20 phút sau đó, cậu ta hát hết bài này sang bài khác. Giọng của cậu ta tuyệt đến khó tin, và nhiệt huyết dễ lan của cậu bé còn khiến tôi ấn tượng hơn nữa. Bạn chẳng thể làm gì ngoài việc chết mê cậu nhóc đáng yêu này. Đêm đó khi tôi gặp Brad để làm vài ly, tôi đã thao thao kể với cậu ấy về nghệ sĩ mới của anh trai mình.

“Anh ấy mới ký hợp đồng với thằng bé và chắc chắn thằng bé sẽ cực kỳ thành công. Thằng bé tên là Justin Bieber.”

Vì Justin còn quá trẻ nên Scott không chỉ là người quản lý mà còn giúp nuôi dạy cậu nhóc. Thế nên trong vài năm sau đó, Justin đã trở thành một phần trong đại gia đình của chúng tôi. Ngày nghỉ, cậu ta ở nhà bố mẹ tôi, chơi đùa trong bể bơi, tập luyện võ đạo trước gương và thách đấu chúng tôi chơi những trò một đối một trên đường xe vào.

Tôi sẽ không bao giờ quên được buổi chiều mùa hè khi chúng tôi dạy cậu nhóc trò lướt sóng (wakeboard), và đĩa đơn đầu tiên của cậu *One Time* được phát trên Z100, đài phát thanh lớn nhất nước Mỹ. Đây là lần đầu tiên chúng tôi nghe trên đài, tất cả chúng tôi đều nhảy lên, ăn mừng khoảnh khắc đó trong khi Justin ngêu ngao hát theo thật to.

Đến khi trở về nhà, chúng tôi đã đỡ phần khích hơn và Justin hỏi

gần đây tôi làm gì. Đây là lần đầu tiên chúng tôi nói nhiều về PoP. Nhưng thật bất ngờ, sứ mệnh của chúng tôi đã chạm được đến cậu nhóc ngay lập tức.

“Tuyệt quá. Em luôn muốn xây dựng trường học cho bọn trẻ. Scooter, chúng ta nên làm gì đó với PoP!” Cậu nhóc hét lên.

“Anh nghĩ em cần xác định sự nghiệp trước,” tôi nói rất nghiêm túc. Một bài hát được lên sóng phát thanh đúng là rất tuyệt, nhưng cậu nhóc vẫn chưa phải là ngôi sao toàn cầu. “Nếu em nổi tiếng, anh chẳng có gì phải nghi ngờ chuyện tất cả chúng ta có thể cùng nhau xây thật nhiều trường học.”

Ngay từ đầu, Scott đã nhấn mạnh tầm quan trọng của việc trích tặng một phần từ tất cả những gì anh ấy và Justin thu được, nhưng Scott cố ý không gây áp lực khiến Justin phải hỗ trợ PoP chỉ vì em trai mình là người sáng lập tổ chức. Thế nhưng tổ chức này chú trọng đến việc giúp người trẻ nhận ra những thay đổi mà họ có thể mang lại cho thế giới, và thông điệp đó là điều mà Justin tin tưởng sâu sắc. Cậu nhanh chóng trở thành một trong những thành viên đầu tiên của phong trào thanh niên đang ngày một phát triển của chúng tôi bằng cách giúp gây quỹ cho tổ chức và ủng hộ chúng tôi trên phương tiện truyền thông xã hội. Một phần của việc này là do mối quan hệ gần gũi của chúng tôi, nhưng một phần lớn hơn là nhờ sự đồng điệu tự nhiên giữa sứ mệnh của chúng tôi với những gì cậu ấy quan tâm nhất – giúp đỡ các em nhỏ.

Cậu ấy đã dành nhiều tâm sức cho công việc của chúng tôi đến mức khi cha của một người hâm mộ hỏi họ cần chi bao nhiêu để con gái họ có thể gặp được cậu trước buổi diễn, Justin quay sang Scott và hỏi chi phí để xây dựng một lớp học mới là bao nhiêu. Scott trả lời: “10.000 đô-la”. Justin nói: “Em đồng ý nhưng với điều kiện chú ấy phải tài trợ khoản tiền đó cho PoP.” Tối hôm đó, cậu ấy nhắn cho tôi, *Em vừa xây được một lớp học mới cho bọn trẻ!*

Gần cuối năm 2010, chúng tôi lên kế hoạch tổ chức cho cả gia đình đi nghỉ ở châu Phi để gặp gia đình Sam và Cornelio, những người anh em nuôi người Mozambique của chúng tôi. Lúc đó, Justin đã trở thành người nổi tiếng và được coi là một trong những ngôi sao nhạc pop nổi tiếng nhất thế giới. Cậu đã không được sống cuộc sống của một thiếu niên bình thường, nên cha mẹ tôi và mẹ của cậu, cô Pattie, tính rằng một kỳ nghỉ gia đình mà không có đội an ninh tăng cường theo sát từng bước sẽ tốt cho cậu. Scott ở chung phòng với bạn gái, em gái tôi thì ở phòng riêng, thế là Justin với tôi được làm bạn cùng phòng trong chuyến đi hai tuần.

PoP cuối cùng đã mua được gói bảo hiểm y tế theo nhóm cần thiết để tôi có thể phẫu thuật vai. Tôi đã làm phẫu thuật ngay sau khi các thủ tục giấy tờ cho phép, nhưng tôi vẫn phải hạn chế vận động trong suốt chuyến đi. Dù sự ồn ào xung quanh Justin không còn điên cuồng như ở Mỹ, nhưng ngay cả ở châu Phi, cậu ấy vẫn khó có thể tản bộ trên phố mà không bị phát hiện. Giải pháp của chúng tôi là dành hầu hết thời gian chơi trong phòng. Chúng tôi vốn đã rất thân thiết, nhưng với nhiều thời gian ở cùng nhau, chúng tôi càng thêm gắn kết về âm nhạc, về những cô gái và các cuộc trò chuyện xoay quanh việc những người trẻ như chúng tôi có thể giúp những bạn trẻ khác trên thế giới như thế nào. Chúng tôi cũng cùng cười phá không biết bao nhiêu lần khi chơi khăm nhau (cậu nhóc hack tài khoản Twitter của tôi vào buổi sáng, và tôi nhét nho vào túi cậu ấy vào buổi chiều) và cố gắng tránh sự chú ý do mái tóc Bieber nổi tiếng của cậu gây ra.

Một hôm, trong thang máy khách sạn, hai phụ nữ Mozambique khoảng tầm giữa 30 tuổi nhận ra cậu nhóc. Họ phấn khích hỏi xin chụp ảnh và chữ ký.

“Cậu đúng là cậu ta!”, họ reo lên.

“Ai cơ?”, cậu điềm tĩnh hỏi.

“Cậu là Justin Bieber!”

“Không, không phải đâu. Chúng tôi chỉ giống nhau thôi,” cậu một mực phủ nhận, cố gắng tránh cơn kích động của họ.

“Nhìn tóc cậu kia. Tôi biết mái tóc đó. Cậu đúng là cậu rồi!”

“Không! Tôi không phải tôi!” cậu kêu lên. Ngay lập tức, cả bốn chúng tôi đều phá lên cười vì lời nói nhịu của cậu ấy. Cậu ấy vui vẻ chụp ảnh cùng với hai phụ nữ đó và chúng tôi quay về phòng. Chúng tôi nói với nhau về việc hai người phụ nữ kia đã phấn khích thế nào khi gặp cậu ấy và bắt đầu nghĩ cách sử dụng mong muốn đó để làm việc tốt. Một vài ngày sau đó, chúng tôi đã tiến hành một buổi động não nghiêm túc.

“Chúng ta hãy làm gì lớn đi”, Justin nói. “Việc gì đó giúp em kiếm được cả tấn tiền và xây dựng một loạt các trường học ấy.”

“Hay là chúng ta mở một cuộc thi gây quỹ. Các học sinh có thể thi với nhau xem ai vận động được nhiều tiền nhất cho PoP. Ai huy động được nhiều nhất sẽ nhận được một phần thưởng cực khủng. Em sẽ đến thăm trường họ chẳng hạn?” tôi hỏi.

“Được đấy, chúng ta làm thế đi anh.”

“Em có chắc không? Em sẽ phải sẵn sàng bay đến bất cứ đâu trong

nước để thăm trường giành chiến thắng đây.”

“Cho PoP á? Chắc chắn rồi!”

Tối hôm đó, chúng tôi quay một video bằng Flip cam của tôi. Chúng tôi mô tả một chiến dịch mới mà chúng tôi sẽ phát động vào đầu năm tới mang tên Schools4All, khuyến khích các bạn học sinh gây quỹ cho những trẻ em không được tiếp cận với giáo dục, với phần thưởng là cơ hội giành về cho trường một chuyến thăm của Justin. Dù phải đến tháng Tư sau đó, chúng tôi mới làm video chính thức, nhưng việc chúng tôi cùng nhau thực hiện nỗ lực lần đầu tiên trong căn phòng chung hôm đó là một tiếng vang lớn. Nó không gây ra cảm giác như sự chung tay giả tạo của người nổi tiếng bởi quả thật nó không phải là như thế. Ý tưởng nảy sinh từ một mối quan hệ thực sự, trong đó cả hai người đều quan tâm đến nhau và quan tâm đến mục đích cao cả.

Khi chúng tôi chia sẻ ý tưởng với Scott vào sáng hôm sau, anh ấy hoàn toàn ủng hộ nó. “Anh tự hào về hai cậu, chúng ta chắc chắn có thể biến điều này thành hiện thực,” anh ấy nói. Ta không thể giả vờ đích thực, và bởi anh ấy đã dành cả đời làm tấm gương cho đi để cả Justin và tôi noi theo, nên sáng hôm đó, tôi nghĩ lúc này anh ấy đã thấy ảnh hưởng của mình đang phát huy hiệu quả. PoP đã có chiến dịch đầu tàu đầu tiên đi vào hoạt động, chúng tôi đã có một đội ngũ đáng tin cậy và một vòng tròn bên trong đã được thiết lập gồm những người thực sự quan tâm đến công việc của chúng tôi. Cuối cùng giờ đã đến lúc tôi hạ hàng rào bảo vệ và bắt đầu chia sẻ câu chuyện của chúng tôi với thế giới.

**P**oP đang bắt đầu được biết đến trong các cộng đồng nhỏ; chúng tôi đã tạo nên tên tuổi cho mình thông qua cuộc thi Vì cộng đồng của Chase, tìm được những mối quan hệ mới ở Summit Series, và Justin bắt đầu tuyên truyền rộng khắp về công việc của chúng tôi trên Twitter và Facebook. Nhưng nhìn chung chúng tôi vẫn tránh báo chí truyền thống. Tôi biết câu chuyện PoP mà tôi muốn kể vẫn chưa xảy ra, vì vậy tôi đã từ chối mọi cơ hội phỏng vấn và truyền thông đến với mình.

Tôi quan tâm nhiều đến thành công lâu dài của PoP hơn là danh tiếng ban đầu của nó. Tạo ra cái gì đó mới không khó, tạo ra thứ gì đó trường tồn mới là thử thách. Tôi phát triển phương pháp tiếp cận của mình theo mô hình những nhóm nhạc mà tôi yêu thích nhất, bởi nhiều ban nhạc trong số đó đã đứng vững suốt 30-40 năm. Họ không đạt được ảnh hưởng rồi duy trì ảnh hưởng đó bằng cách chường mặt ra trên khắp những tấm biển quảng cáo trên đường cao tốc ngay sau khi viết xong ba bài hát đầu tiên. Trước tiên, họ xây dựng một cơ sở “fan cứng” trung thành, những người cảm thấy như thể mình là người “phát hiện” ra ban nhạc và hăng hái chia sẻ âm nhạc của họ với những người khác. Trong những năm sau đó, các ban nhạc này xây dựng danh tiếng, sự tín nhiệm và trau dồi năng lực, cho đến khi họ sẵn sàng tung ra album chính. Những gì trông có vẻ như thành công nhanh chóng thực chất là thành quả của hàng năm trời bồi đắp.

Tôi đã thấy câu chuyện về các NGO khác xuất hiện trên nhiều ấn phẩm lớn nhỏ, và dù báo chí giúp mọi người biết đến họ nhưng phần lớn thời gian, việc đó chẳng mang lại thêm sự ủng hộ hay khoản tiền quyên góp nào. Đó là bởi nguồn tài nguyên duy nhất bị lãng phí nhiều nhất trên trái đất này là ý định của con người. Đã bao lần bạn muốn làm gì đó nhưng không hành động ngay và sau đó thì quên mất? Mọi người có thể đọc những bài báo và có mong muốn giúp đỡ rất mạnh mẽ ngay lúc đó, nhưng tổ chức không có các cơ chế dễ dàng và hiệu quả (trang web, nhân viên, hệ thống hỗ trợ phía sau) biến ý định đó thành hành động.

Tôi đã sớm quyết định rằng chúng tôi sẽ không chia sẻ câu chuyện

của mình trên báo chí truyền thông cho đến khi chúng tôi có ba thứ trong tay: (1) cái mà tôi gọi là câu chuyện “quái thật”. Bạn cần nghe về PoP và nghĩ, *Quái thật! Sao mình lại không biết nó nhỉ? Mình cần phải nói với người khác về nó ngay*; (2) một trang web đẹp có hệ thống hỗ trợ phía sau để xử lý các yêu cầu gửi đến; và (3) đội ngũ nhân viên cùng cơ sở hạ tầng để có thể theo dõi ngay lập tức bất cứ sự quan tâm nào dành cho tổ chức.

Tôi đã chờ đợi gần hai năm để đạt được số trường hai con số (câu chuyện “quái thật!” của chúng tôi) và chuẩn bị sẵn sàng để trang web, nhân viên và cơ sở hạ tầng của chúng tôi đạt đến sự xuất sắc. Đến cuối năm 2010, cuối cùng chúng tôi đã có tất cả mọi thứ đầu vào đó. AgencyNet đã tạo ra một trang web tuyệt đẹp không chỉ cho phép các nhà tài trợ thấy được vị trí chính xác qua GPS của các ngôi trường họ tài trợ, mà còn cung cấp một tour ảo toàn cảnh 3600 để mọi người có thể tham quan bên trong các lớp học nhờ vào công nghệ tiên tiến. Tom kiểm toán tình hình tài chính của chúng tôi và đảm bảo rằng những tiêu chuẩn khắt khe nhất về trách nhiệm tài chính đều được thực thi ở tất cả các văn phòng. Chúng tôi thậm chí còn bổ sung bốn thành viên “người lớn” vào ban giám đốc để hướng dẫn chúng tôi đi qua giai đoạn phát triển dự kiến tiếp theo. Cuối cùng tôi đã sẵn sàng bước ra ngoài cùng với thông điệp của chúng tôi.

Suốt mùa hè, một phóng viên đã email cho tôi nói cô ấy muốn viết về PoP trên tờ *Huffington Post*. Tôi bảo cô ấy chờ vài tháng bởi tôi chưa từng thực hiện một buổi phỏng vấn riêng nào và tôi đang chờ khởi công thêm vài trường mới nữa vào mùa thu năm đó. Nhưng tôi hứa sẽ liên hệ với cô ấy khi chúng tôi sẵn sàng. Sau khi thực hiện cuộc phỏng vấn dài một giờ, cô ấy nói với tôi rằng cô ấy muốn chia sẻ một phần với biên tập viên của mình để xem họ có muốn xuất bản nó không. Thật bất ngờ, bài báo với tựa đề “Tổ chức phi lợi nhuận mới: Bút chì Hứa hẹn” đã trở thành câu chuyện trang bìa trên *HuffPost Impact* trong dịp cuối tuần vào Lễ Tạ ơn. Trang bìa trưng ra một bức ảnh lớn với dòng tit hấp dẫn “Làm sao một người du lịch bụi lại có thể xây dựng được 15 ngôi trường nhờ một cây bút chì?”, bài viết được chia sẻ gần 2.500 lượt, và trở thành bài viết được chia sẻ nhiều nhất tháng của mục đó.

Bài viết đúng lúc này đã đưa tên tuổi của chúng tôi lên bản đồ. Điện thoại bắt đầu đổ chuông. Những email đổ về tới tấp. Những thương hiệu lớn tiếp cận bày tỏ mong muốn hợp tác với chúng tôi. Giám đốc marketing toàn cầu của David Yurman đã tổ chức một buổi quyền góp tại cửa hàng hàng đầu của hãng và tặng cho chúng tôi các sản phẩm để bán đấu giá. AOL, *Vogue*, *Variety* và *People*, tất cả đều tìm cách để hợp

tác với chúng tôi. CBS và ABC bắt đầu cạnh tranh để có được tin độc quyền về PoP cho chương trình tin tức buổi tối của họ. Cánh cửa dẫn đến các nhà tài trợ tổ chức lớn giờ đang mở rộng, và tôi đã sẵn sàng để nhảy vào nắm lấy cơ hội.

Niềm tin ban đầu của chúng tôi về giá trị của phương tiện truyền thông xã hội và sự nổi lên của marketing dựa trên mục đích cao đẹp cuối cùng đã có hiệu quả khi chúng tôi bắt đầu cơ cấu chương trình hợp tác thương hiệu, và chương trình này mang về những khoản đóng góp lớn. Sự hỗ trợ của Justin thậm chí còn giúp nhiều hơn nữa, khi nhiều nhà tài trợ tổ chức cho cậu ấy cũng quyên tặng cho PoP bởi chúng tôi là tổ chức từ thiện yêu thích của cậu (cùng với Quỹ Make-A-Wish). Justin và Scott thậm chí còn sắp xếp để nhánh Bắc Mỹ của My World Tour (Lưu diễn toàn cầu) tặng một đô-la trong mỗi vé cho PoP – tạo ra một thể hệ mới các nhà hảo tâm trẻ trong số những fan tham dự show diễn của Justin.

Ngoài việc xây dựng quan hệ với giới báo chí và các thương hiệu lớn, tôi cũng bắt đầu tập trung diễn thuyết ở các sự kiện. Feast on Good là một hội nghị chỉ khách mời mới được tham dự được tổ chức ở TimesCenter dành cho các nhân vật quảng cáo và truyền thông hàng đầu, tập trung vào việc thúc đẩy những đổi mới khiến thế giới trở nên tốt đẹp hơn. Mục đích của hội thảo này là nhằm quy tụ những người mà họ gọi là “các nhà đổi mới, các nhà kiến tạo và nhà hành động” để tìm hiểu và giải quyết những thách thức lớn nhất hiện nay. Năm trước, Brad đã tham dự sự kiện này và nói rằng nó rất hấp dẫn. “Năm sau cậu phải tới đó diễn thuyết mới được,” anh đã nói với tôi như thế.

Lúc đó, điều Brad nói có vẻ như một giấc mơ không tưởng. Chúng tôi không đủ tư cách để nói chuyện ở đây – giữa những tổ chức có tên tuổi như *Economist* và *Foursquare*. Nhưng sau bài báo trên *Huffington Post*, mọi người biết đến chúng tôi nhiều hơn. Brad đã giúp sắp xếp một cuộc gặp với Jerri và Michael, hai nhà đồng sáng lập sự kiện. “Nếu bữa sáng suôn sẻ, tớ nghĩ họ sẽ đề nghị cậu làm diễn giả,” Brad tự tin nói.

Bữa sáng tại quán cà phê Grey Dog yên tĩnh ở Manhattan không thể tuyệt vời hơn. Sau gần hai giờ ngồi trò chuyện với nhau, Jerri cho biết, “Chúng tôi đang tìm kiếm ai đó trẻ và đầy cảm hứng là diễn giả chót của chúng tôi năm nay. Chúng tôi rất muốn nhờ anh.”

“Được chứ, chắc chắn rồi!” Nghe tôi nói có vẻ bình thường vậy, nhưng thực chất tôi đã phải kiềm chế bản thân để không nhảy ra khỏi ghế và nhảy khắp quán cà phê.

Những giờ trước khi lên phát biểu, tôi hồi hộp và thực sự lo lắng. Tôi



không thể nói chuyện với bất cứ ai. Tôi nghe đi nghe lại bài hát nhẹ nhàng *That Western Skyline* của Dawes trên điện thoại của mình và cố gắng bình tĩnh lại. Tôi biết rằng hàng ngàn người sẽ theo dõi tôi trực tiếp, bao gồm cả văn phòng của chúng tôi ở Lower East Side.

Bài phát biểu dài 15 phút, và trong vài phút đầu tiên, tôi thấy rõ giọng mình hơi run. Nhưng khi tôi thấy video về Nuth, Nith và Tamund, tôi nhớ lý do tại sao tôi ở đó và bắt đầu nói một cách tự tin hơn. Khi tôi kết thúc, nhiều khán giả đã đứng dậy hoan hô nhiệt liệt, và có vẻ tôi đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ của mình.

Một hàng dài những người tham dự bước đến chỗ tôi đặt câu hỏi, trao đổi danh thiếp và chia sẻ những câu chuyện. Cha mẹ tôi cũng có mặt ở đó, nhưng họ kiên nhẫn đợi cho đến khi tôi tiếp mọi người xong, cuối cùng họ cũng bước đến trao cho tôi một cái ôm chặt. Lần đầu tiên sau một thời gian, tôi cảm thấy mình bất khả chiến bại.

Cha tôi và tôi đã ôm nhau, rồi ông nói một cách thờ ơ, “Con nên nhìn xuống.”

Tôi làm theo lời ông và nhận ra khóa quần bung – nó đã bung trong suốt bài phát biểu. Tôi không thể tin được. “Thật sao?”

Ông gật đầu và mỉm cười. “Đúng vậy.”

Cả hai chúng tôi đều cười ngất, nhưng đó là một lời nhắc nhở quan trọng rằng đừng bao giờ căng thẳng quá và đừng bao giờ tự mãn quá. Sự thật duy nhất về những ấn tượng đầu tiên đó là bạn chỉ có một. Cách mọi người cảm nhận về bạn trong những giây phút đầu tiên sẽ đặt nền móng cho mọi tương tác tương lai. May mắn thay, rất ít người nhận ra sơ suất của tôi, nhưng tôi không thể quay ngược thời gian để trở lại; ta chỉ có thể chuẩn bị tạo ấn tượng đầu tiên tốt nhất có thể nơi những người mới mà ta sẽ gặp trong tương lai.

Khi rời TimesCenter, tôi nhìn thấy một số nhân viên của tôi, những người có mặt tại hội nghị, lúc này đang hòa vào những người tham dự khác. Vì các nhân viên đều mặc đồng phục PoP, nên mọi người đang tìm họ để xem họ có thể góp sức như thế nào. Tôi không thể không mỉm cười khi nghe các nhân viên của mình tự tin đề nghị mọi người ghé thăm trang web của chúng tôi, ở đây họ có thể thu thập mọi thông tin mà họ cần để cung cấp cơ hội học tập cho một đứa trẻ hoặc tài trợ cho một trường học.

Hầu hết mọi người đều vội vàng chia sẻ câu chuyện của mình, nhưng bằng cách chờ đợi cho đến khi câu chuyện “quái thật”, nhân viên và trang web của chúng tôi sẵn sàng đầu vào đó, chúng tôi đã được chuẩn

bị sẵn sàng để biến sự quan tâm của mọi người thành hành động. Dù tôi đã phát biểu cả bài với chiếc khóa quần bung xuống, nhưng PoP chắc chắn đang trên đường vươn lên.

## Lời tâm niệm 22. Thừa nhận thất bại

Sau một tháng ở Lào làm việc với đội ngũ nhân viên và các em học sinh ở đây, tôi trở về nhà tập trung vào phong trào đang phát triển phía sau PoP. Gần đây chúng tôi đã mở rộng hoạt động đến quốc gia thứ ba, Guatemala, tập trung vào đúng khu vực nằm quanh Hồ Atitlan, nơi tôi đã sống cùng với Joel Puac vài năm trước đó. Năm 2010, chúng tôi đã quyên góp được hơn một triệu đô-la (cao gấp 10 lần so với số tiền quyên góp được vào năm trước đó), và đang đặt ra các mục tiêu đầy tham vọng nhắm đến việc khởi công hàng chục ngôi trường mới vào cuối năm mới. Tổng giám mục Desmond Tutu, người được trao giải Nobel Hòa bình, thậm chí đã gửi cho chúng tôi một đoạn video bất ngờ ủng hộ nỗ lực của chúng tôi. Tôi không thể tin vào mắt mình khi thấy ông cổ vũ, “Bút chì Hứa hẹn, hãy tiếp tục nỗ lực, tiếp tục học hỏi, thế giới cần các bạn.”

Khi xem đoạn video đó, tôi nghĩ đến một câu mà bạn tôi đã viết nguệch ngoạc trên tấm bảng trắng trong căn hộ của tôi vài tháng trước: “Điều mạnh mẽ nhất trên đời là một ý tưởng đến đúng lúc.” Tôi có cảm giác như thể đây là thời điểm của chúng tôi. Các sinh viên của trường Kinh doanh Harvard và Chương trình sau đại học của trường Kinh doanh Stanford, những bộ óc kinh doanh sáng láng nhất của thế hệ tiếp theo, vừa lựa chọn chúng tôi là một trong những tổ chức từ thiện mà họ sẽ gây quỹ hỗ trợ. Chúng tôi đang tả xung hữu đột khắp nơi.

Khi một cơ hội tuyệt vời xuất hiện dưới dạng Cuộc thi “Face of Opportunity (tạm dịch: Đối mặt với cơ hội)” của British Airways, tôi biết mình phải ghi danh tham dự ngay. 250 chủ doanh nghiệp nhỏ sẽ nhận được một chuyến bay miễn phí tới bất cứ nơi nào trên thế giới. Tất cả những gì cần làm là gửi một bài luận hoặc video cho biết bạn sẽ sử dụng chuyến bay để nâng tầm tổ chức của mình như thế nào.

Với quá nhiều việc đang diễn ra, tôi chẳng có thời gian để hoàn thành hồ sơ đăng ký của mình – tôi chỉ nhận ra điều này lúc 11 giờ 40 phút một tối, khi chỉ còn 20 phút nữa là đến thời hạn đăng ký cuối cùng. Với chút ít thời gian, nhưng chẳng có gì nhiều để mất, tôi nhìn vào ống kính máy quay của chiếc điện thoại và ghi lại một đoạn video dài hai phút giới thiệu về công việc xây dựng trường học ở các quốc gia

đang phát triển của chúng tôi và chúng tôi sẽ sử dụng chuyến bay này để đưa Lanoy đến trụ sở của chúng tôi ở New York để chị được nhân viên của chúng tôi ở đây tập huấn chuyên sâu như thế nào.

Video hẳn là đã gây được tiếng vang với ai đó bởi vài tuần sau chúng tôi lọt vào top 250 và giành được một chuyến bay. Tôi phấn khích, rồi sau đó vô cùng ngỡ ngàng khi phát hiện ra chúng tôi đã lọt vào top 10. Một chiến dịch bình chọn qua mạng truyền thông xã hội kéo dài một tuần sẽ xác định top 3 chung cuộc. Truyền thông xã hội ư? Đó là việc chúng tôi có thể làm được.

Chúng tôi ra sức vận động trên Facebook và Twitter, quyết tâm lọt vào top cuối cùng để có được 10 chuyến bay miễn phí ở hạng thương gia – phần thưởng cho tổ chức giành giải nhất. Tôi cũng háo hức muốn mọi người biết đến PoP – một phần thưởng khác đi kèm với việc chiến thắng cuộc thi. Vài tuần sau đó top 10 bán kết rút xuống top 3 chung cuộc: một công ty cà phê phát triển bền vững tên là Dunn Bros Coffee, nền tảng huy động vốn từ cộng đồng Indiegogo và chúng tôi.

Tôi không biết người ta trông đợi gì ở top cuối, nhưng một sự kiện đã được tổ chức tại khách sạn Marriott Marquis hạng sang ở Manhattan, thế nhưng nó giống chương trình truyền hình *Shark Tank* (*Bể cá mập*) hơn là một sự kiện chúc mừng như tôi dự đoán. Trong căn phòng đông đúc, với khoảng 500 người tham dự, tôi có hai phút ngắn ngủi để nói về PoP dưới dạng một bài “chào”. Tôi đã sử dụng những gì tôi học được ở Summit Series về cách tạo ấn tượng nhanh chóng và chia sẻ câu chuyện, mô hình và tầm nhìn của chúng tôi trong việc cải thiện cuộc sống của trẻ em nghèo bằng cách giúp các em được tiếp cận với giáo dục. Tôi đã chào bài này rất nhiều lần trước đó và nó hiệu quả trong hầu hết các trường hợp.

Nhưng lần này khi tôi vừa hoàn thành, ba “vị giám khảo nổi tiếng”, Bill Rancic của chương trình truyền hình thực tế *The Apprentice* (Người tập sự), Bethenny Frankel – nhà sáng lập công ty Skinnygirl, và ông trùm bất động sản Barbara Corcoran từ chương trình truyền hình thực tế *Shark Tank*, tìm mọi cách xé tôi ra thành từng mảnh. Về sau tôi mới biết họ đã được chỉ đạo tìm ra những lỗ hổng trong công ty của ba chúng tôi, dù chúng tôi chưa bao giờ được cho biết điều này trước khi bước lên sân khấu.

“Các anh dành bao nhiêu tiền cho chương trình so với chi phí hoạt động chung?” Bill hỏi.

“Theo tiêu chuẩn ngành, bất kỳ tổ chức nào đưa được trực tiếp trên 70% ngân sách vào các chương trình thì có nghĩa là tổ chức đó đang

làm tốt. Chúng tôi cố gắng hoạt động tinh gọn hết sức có thể, vì vậy cho đến nay 83-86% ngân sách của chúng tôi được sử dụng cho các chương trình,” tôi nói. Đám đông khán giả vỗ tay, và Bill gật đầu phê chuẩn.

Giữa những câu hỏi dồn dập nhằm vào từng tổ chức lọt vào vòng chung kết là ánh đèn flash lóe lên liên tục và tiếng nhạc ầm ĩ, tôi cảm thấy như thể mình đang ở trong một chương trình thực tế tệ hại. Cuối cùng họ mời tất cả chúng tôi trở lại sân khấu để công bố người chiến thắng. Phiếu đầu tiên trong bốn lá phiếu là tổ chức được khán giả yêu thích nhất, và PoP nhận được 60% số phiếu. Lá phiếu thứ hai là của Bill Rancic, người đã ủng hộ chúng tôi. Với hai trên tổng số bốn phiếu bầu, chúng tôi chỉ cần thêm một phiếu là chắc cú sẽ giành chiến thắng. Nhưng cả Bethenny và Barbara đã bình chọn cho Indiegogo.

“Thưa quý vị, lần đầu tiên, chúng ta có tỷ số hòa!” người dẫn chương trình công bố. “Giờ chúng ta sẽ có một vòng thuyết trình 30 giây loại trực tiếp và khán giả sẽ quyết định ai là người chiến thắng.”

Tôi đã giành được sự ủng hộ của khán giả một lần; tôi hy vọng họ lại tiếp tục ủng hộ chúng tôi lần nữa. Danae, nhà đồng sáng lập Indiegogo, giới thiệu trước. Cô ấy ngay lập tức kêu gọi về lẽ phải, chào hàng đội ngũ danh tiếng và mô hình kinh doanh ấn tượng của mình. Sau đó, đến lượt tôi. Tôi biết mình phải kể một câu chuyện có thể chạm đến trái tim của khán giả. Đám đông ở đây đều là những nhà sáng lập doanh nghiệp. Chúng tôi đều được thúc đẩy bởi niềm đam mê chung, vì vậy tôi đã đi thẳng vào những điểm tương đồng giữa chúng tôi. “Như bất cứ ai với một giấc mơ thật sự lớn, bắt đầu cuộc hành trình từ một căn phòng nhỏ, các bạn có lẽ đều đã dồn hết tình cảm và tâm trí cho tổ chức của mình, nhưng chính những người đặc biệt đi cùng bạn trên hành trình đó mới là những người làm nên sự khác biệt. Đó là những người mà tôi thay mặt họ đứng ở đây – những người đàn ông, phụ nữ đang làm việc ở các trường học, dạy dỗ bọn trẻ mỗi ngày, những người mà tôi muốn tặng những chuyến bay miễn phí có được ngày hôm nay. Họ là những gương mặt cơ hội thực sự.”

30 giây của tôi kết thúc. Ánh đèn bắt đầu nhấp nháy trở lại, và các nút bấm bầu xung quanh căn phòng đang được tính. Lần này, tôi đã giành 85% sự ủng hộ của khán giả. PoP được công bố là người chiến thắng giải thưởng cao nhất. Các quan chức British Airways bước ra với một tấm bảng chi phiếu khổ lớn với nội dung “10 tấm vé miễn phí hạng thương gia” được viết vào dòng ghi số tiền. Máy ảnh chớp liên tục, những người tôi chưa từng gặp tiến lại chúc mừng tôi, và các cuộc phỏng vấn bắt đầu. Đó thực sự là một đấu trường, nhưng tôi thấy nhẹ nhõm vì nó đã kết thúc và tôi nóng lòng muốn chia sẻ tin này với cả đội. Mười

chuyến bay miễn phí cực kỳ có giá trị, và chúng tôi đã lan tỏa được thông điệp của tổ chức đến nhiều người hơn nữa.

Buổi chiều hôm sau, tất cả 250 doanh nghiệp nhỏ giành chiến thắng được mời lên một chiếc phản lực riêng tới London, CEO của British Airways đang đợi chúng tôi đến để chụp ảnh. Tại bàn lễ tân, tôi liếc nhìn điện thoại của mình và thấy một email của Noah, người hiện đang phụ trách công việc của chúng tôi ở châu Mỹ Latinh và đã làm rất cừ. Tôi mở ra đọc và tìm tôi thất lại.

*Đêm qua, Appy và tôi đã bị một bọn dùng dao trăn... Chúng đã lấy điện thoại, ví của tôi, chiếc BlackBerry và ví của cô ấy. Không biết chúng tôi có cần khai báo gì với PoP không.*

Đêm trước đó diễn ra giải Super Bowl, và tôi biết Noah và Appy (cộng sự người Guatemala của PoP) đã đến dự một bữa tiệc của Peace Corps ở thành phố cách nơi chúng tôi đóng trụ sở vài giờ đi xe với hy vọng kết nối với các nhân viên của các tổ chức phi chính phủ khác. Tôi đã cảnh báo nhân viên phải cẩn thận ở các khu vực đô thị. Và giờ thì chuyện này đã xảy ra.

Tôi cho rằng Noah gửi thư vì cậu ấy muốn được hỗ trợ cho số đồ mình đã mất. Khi tiếng vỗ tay nổ ra, chúc mừng chiến thắng của PoP, và quá ít thời gian để tập trung vào vấn đề mới này, tôi đã chuyển tiếp email của Noah cho Tom ở văn phòng New York để anh giúp. Nhưng tôi vẫn bực bội về việc đó. Làm sao họ lại có thể để chuyện này xảy ra chứ?

Dù đúng là họ vừa kinh qua một chuyện kinh khủng, nhưng PoP không có lỗi khi họ tự đẩy mình vào tình huống nguy hiểm như thế. Việc kết nối cảm xúc với khán giả đã hiệu quả trên sân khấu, vì vậy tôi nghĩ kết nối với cảm xúc của Noah và Appy có thể đưa ra một giải pháp nào đó cho vấn đề này. Tôi vội vàng soạn câu trả lời:

*Các cậu này,*

*Trước hết cho phép tôi được nói rằng tôi rất vui vì hai cậu đều ổn và cả hai đều không bị thương trong vụ việc mới đây.*

*Dù vậy, lúc này rõ là các cậu có ý hỏi liệu PoP có bồi hoàn lại cho các cậu tài sản bị mất không. Sự thật là các cậu có thể dựng lên bất cứ điều gì các cậu muốn về việc đã xảy ra. Các cậu có thể mô tả nó hoặc nhấn tin về nó theo bất cứ cách nào các cậu muốn, tôi sẽ chẳng bao giờ biết được. Tất cả những gì tôi biết là chúng ta đã phải làm việc cật lực để có được từng đồng và tôi thậm chí còn*

*trên trọng những đồng mà chúng ta chi ra hơn thế. Ngoài ra, các cậu cũng đã ký hợp đồng tuyên bố PoP không dính đến trách nhiệm này và các cậu có quyền chọn mua gói bảo hiểm sẽ giúp bồi hoàn cho các cậu trong trường hợp đã xảy ra (Tom có thể giúp cậu lo vụ này). Vì vậy, theo như tôi hiểu thì chính sách hiện nay là PoP không phải bồi thường bất cứ khoản nào.*

*Nhưng các cậu là những người biến các chương trình của chúng tôi ở Guatemala thành hiện thực, các cậu cũng là những người đã dũng cảm thực hiện bước nhảy đực tin, lựa chọn PoP là lẽ sống hiện tại của mình. Tôi cũng hy vọng rằng các cậu coi tổ chức này như là tổ chức của chính mình, vì nó quả thực là thành quả sáng tạo của tất cả chúng ta. Do đó, tôi thực sự tin rằng các cậu có thể đưa ra quyết định PoP nên xử lý việc này ra sao tốt hơn là tôi. Hãy cho tôi biết các cậu nghĩ thế nào thì tốt nhất cho cả PoP và các cậu trong vụ này, và chúng ta sẽ làm theo thế đó.*

*Adam*

Đó không phải là lá thư trả lời phù hợp. Khi tôi kiểm tra email mới, tôi thấy email này:

*Này Adam,*

*Tôi nghĩ chúng ta đã hiểu nhầm nhau. Khi tôi hỏi liệu tôi có phải thông báo gì với PoP không, tôi muốn nói đến chuyện trình báo sự vụ. Tôi nghĩ có thể cần (1) cảnh báo cho PoP về các sự kiện gần đây và (2) giúp định hình chính sách tương lai cho các nhân sự sống ở nước ngoài. Cả Appy và tôi đều không mong nhận được bồi hoàn dưới bất kỳ hình thức nào.*

*Noah*

Sau email làm rõ còn có một email khác nữa, cá nhân hơn, thành thực hơn, và phê phán một cách đúng mực email của tôi. Noah giải thích vấn đề không đơn giản là chuyện có hai gã dùng dao đe dọa và cướp túi của họ:

*Chúng bóp cổ tôi, dí dao vào cả hai chúng tôi, ép Appy vào tường và nếu tôi không lấy người che chắn cho cô ấy, chúng đã không ngừng lục soát người cô ấy. Chúng tôi không đơn giản là bị cướp, chúng tôi bị tấn công.*

Khi tiếp tục đọc, tôi không thể không nghĩ, chuyện này xảy ra là do mình đã cử họ đến đó. Noah nói anh ấy buồn bực đến mức nào khi thức dậy và nhận được một email từ chối một yêu cầu mà anh ấy chẳng hề đưa ra và ngẫm chỉ sự thiếu trung thực không hề tồn tại: *Người ta thường mong một tổ chức như PoP, nơi mà tất cả mọi người đều đang hy sinh một điều gì đó để đạt được mục tiêu chung, sẽ sát cánh bên nhân viên của mình hơn thế.* Về phần Appy, anh ấy cho biết vụ việc đã làm cô ấy khá lo lắng, nhưng cô ấy thậm chí còn khó chịu hơn trước cách xử lý của tôi và giờ đang nghĩ đến việc rời khỏi tổ chức.

Một trong những người bạn thân nhất và là nhà lãnh đạo giỏi nhất của tôi đã sửng sốt trước việc tôi làm, và một trong những nhân viên giỏi nhất của chúng tôi thì nghĩ đến việc từ bỏ. Noah và Appy đã trải qua một sự việc tệ hại và việc này xảy ra dưới sự dẫn dắt của tôi. Tính đến thời điểm đó, mọi chuyện đều suôn sẻ. Chúng tôi đang xây dựng các trường học và thay đổi thế giới. Vụ tai nạn xe máy mà tôi gặp phải là chuyện tệ hại nhất từng xảy ra. Nhưng giờ đây có hai người đã bị đe dọa đến mạng sống trong khi thực hiện sứ mệnh của chúng tôi.

Tôi chưa bao giờ nghĩ rằng sự ra đời của PoP có thể dẫn đến việc cuộc sống của ai đó thực sự bị đe dọa, nhưng đột nhiên tôi thấy khả năng đó là có thực. Thất bại này – không thể nhận ra ngay lập tức mức độ nghiêm trọng của những gì có thể đã xảy ra – khiến tôi thấy được những thiếu sót của mình trên cương vị lãnh đạo. Tôi phải thừa nhận rằng chúng tôi đã không còn là những cậu trai trẻ khoác ba lô đi khắp thế giới giúp đỡ mọi người; có những rủi ro thực sự gắn với công việc của chúng tôi.

Ở cương vị giám đốc điều hành, tôi đã phản ứng sai lầm khi giải quyết mối lo ngại về tài chính mà không thực sự tập trung vào lợi ích của các nhân viên. Tôi cố gắng bảo vệ tổ chức, nhưng khi làm vậy tôi đã bỏ qua đúng những con người *chính là* tổ chức. Đó là một thất bại lớn. Tôi đã đẩy hai trong số những người giỏi nhất của chúng tôi ra xa. Họ muốn có được sự cảm thông, còn tôi chỉ nghĩ đến việc trang trải các chi phí.

Lãnh đạo không chỉ đơn thuần là việc chỉ tay nói cho mọi người biết họ cần làm gì. Lãnh đạo là làm những việc đúng đắn ngay cả khi điều đó không có trong quy định. Việc đầu tiên tôi làm là xin lỗi họ vì đã hành xử không đúng. Tôi phải thành khẩn. Tất cả chúng ta ai cũng từng mắc sai lầm; chỉ những kẻ yếu kém mới biện hộ.

Nhưng việc tôi phải làm không chỉ đơn thuần là sửa chữa những sai lầm đã gây ra với Appy và Noah. Vụ việc cho thấy rõ là chúng tôi hầu như không có sự chuẩn bị trước cho những kiểu sự cố như thế này.



Chúng tôi ngay lập tức lên những kế hoạch dự phòng cho toàn tổ chức để có sự chuẩn bị, và khi cần thì biết cách xử lý, với các tình huống bất ngờ nảy sinh. Chúng tôi ra một cuốn sổ tay chính sách và hướng dẫn cụ thể cho các nhân viên quốc tế bổ sung thêm vào sổ tay chung cho tất cả các nhân viên. Chúng tôi bắt đầu đưa ra những khuyến cáo nhất định trước khi một thành viên đến làm việc ở nước sở tại (mua bảo hiểm, đăng ký số điện thoại với các công ty điện thoại quốc gia, ký văn bản từ bỏ xe, v.v...) Chúng tôi hệ thống hóa một danh sách các thông lệ cho nhân viên ở nước sở tại và xây dựng một biểu mẫu trình báo sự vụ để có thể theo dõi, giải quyết và giảm thiểu các sự vụ tương tự trong tương lai. Thậm chí chúng tôi còn đưa ra một nguyên tắc buộc phải có một cuộc gọi Skype trong vòng 48 giờ khi bất kỳ trường hợp khẩn cấp nào xảy ra để vụ việc có thể được giải quyết thông qua giao tiếp trực tiếp thay vì email.

Sau sai sót đó của tôi, chúng tôi càng trở thành một tổng thể gắn kết mạnh mẽ hơn. Sau vài năm, PoP dường như đã trưởng thành hơn nhanh chóng. Bằng cách công nhận những thiếu sót mà trước đây chúng tôi không phát hiện ra, chúng tôi thắt chặt mọi lĩnh vực trong toàn tổ chức và đội ngũ của chúng tôi trở nên gắn kết hơn bao giờ hết. Những sai lầm buộc ta phải dừng lại, đánh giá và rút kinh nghiệm. Chúng ta sợ chúng, song chúng lại là những phúc lành khải thị, bởi chúng là những tấm gương phản chiếu soi vào những cánh cửa cho chúng ta chiêm ngẫm và hiểu biết thấu đáo.

Cá nhân tôi đã học được bài học rằng thất bại là một bước cần thiết để hướng tới thành công. Thực tế thậm chí còn cho thấy nó thường giúp tăng tốc quá trình đó. Cuộc thi do British Airways tổ chức đã cho tôi sự tự tin rằng chúng tôi đã đi đúng hướng, nhưng phải cần đến cú vấp ngã ở môi trường quốc tế chúng tôi mới thấy rằng cơ hội lớn nhất cho sự phát triển không nằm ở thành công, mà ở những phương pháp mà chúng ta dùng để giải quyết thất bại.

**G**ì đây trong không gian riêng của chúng tôi, với âm nhạc sôi động, và những giờ học hỏi qua các bữa ăn trưa, chúng tôi bắt đầu tập trung nhiều hơn nữa vào văn hóa công ty. Khi đi lại giữa các nước, đến thăm các ngôi trường mà chúng tôi đã xây dựng, tôi suy nghĩ rất nhiều về loại hình tổ chức mà chúng tôi muốn PoP trở thành. Tôi muốn mọi người thích làm việc tại PoP. Để làm công việc này, một việc mà không ai trong số chúng tôi từng làm trước đây, chúng tôi cần đến cam kết quyết liệt. Nhưng làm thế nào chúng tôi có thể truyền cho mọi người cảm hứng cam kết đó?

Tôi xác định năm yếu tố quan trọng mà văn hóa của chúng tôi phải thể hiện được để thu hút và giữ chân những nhân tài hàng đầu: niềm hạnh phúc, tình bằng hữu, phần thưởng, sự cải thiện và sự vui vẻ. Tôi cố gắng tìm ra những cách thức khác nhau truyền tải các giá trị này, vì vậy chúng tôi bổ sung thêm các thông lệ như tổ chức một buổi thiền hàng tháng, cả đội ngồi im lặng 15 phút và tập trung hiện hữu trong hiện tại. Chúng tôi cũng bắt đầu chương trình “máy hát tự động hàng ngày”, mỗi ngày sẽ có một người chọn một bài hát để cả đội nghe, và trong giờ ăn trưa, tất cả chúng tôi sẽ cùng nhau nghe câu chuyện ẩn sau quyết định lựa chọn bài hát đó trước khi lắng nghe và cảm nhận bài hát. Vì vậy, các bài hát không chỉ đơn thuần là giai điệu cất lên, nó đưa cả nhóm lại gần bên nhau vừa như những người bạn, vừa như là những cá nhân rất riêng. Chúng tôi không thể bù đắp tốt cho mọi người về mặt tài chính, nhưng chúng tôi có thể mang lại cho họ sự viên mãn và niềm đam mê.

Ngoài âm nhạc và thiền, điều thực sự mang lại niềm vui cho chúng tôi là được làm cho điều gì đó vượt lên trên bản thân mình. Chúng tôi nhận ra rằng chúng tôi không đơn độc, và những người đã giúp chúng tôi suốt dọc hành trình khiến mọi thứ đều mang lại cảm giác sâu sắc hơn, kết nối hơn. Khi tôi nhìn vào các phương tiện truyền thông xã hội, [tôi thấy] mọi người có được những người theo dõi tích cực trên Twitter không chỉ bằng cách truyền tải thành tựu của mình, mà bởi đáp lại tweet của người khác để đẩy các cuộc trò chuyện tiến xa hơn nữa. Tích cực luôn là cách tiếp cận hiệu quả, và nó cũng mang lại cảm giác dễ chịu hơn rất nhiều. Càng phát triển, văn hóa nội bộ của chúng tôi càng tập trung nhiều vào việc tôn vinh người khác, đặc biệt là thông qua việc kết

nói các cá nhân với công việc thực tế của chúng tôi .

Trong nỗ lực làm tốt hơn nữa việc bày tỏ lòng biết ơn những người đã giúp chúng tôi tạo ra ảnh hưởng, tôi đã đưa ra một chính sách viết thư tay cảm ơn. Mỗi tháng, mỗi thành viên trong đội phải viết hai thư cảm ơn, một thư cảm ơn cá nhân và một thư cảm ơn trong công việc. Hai lần một tháng, đến giờ trưa, chúng tôi sẽ ngừng tất cả những việc đang làm, phát giấy bút của PoP cho mọi người (trước đây, việc này đã bị bỏ qua, nhưng giờ chúng tôi đặt mua văn phòng phẩm riêng chỉ nhằm phục vụ lý do này), và cho mọi người 15 phút viết thư, điền địa chỉ vào phong bì và dán kín lại. Sau đó, chúng tôi sẽ thu phong bì, dán tem lên rồi bỏ chúng vào hòm thư.

Bản thân tôi từng tắc trách trong việc tự tay viết thư cảm ơn và đã để chậm mất hai năm cho một lá thư đặc biệt. Khi PoP mới chỉ hoạt động được sáu tháng và hoàn thành ngôi trường đầu tiên, tôi nhận được một tấm séc của một người tôi chưa từng gặp mặt – và cũng là người tôi chưa bao giờ gửi lời cảm ơn. Ở đây, chúng tôi muốn nói đến việc thư từ liên lạc giải thích cho một nhà tài trợ biết tiền của họ được sử dụng vào việc gì như một hình thức “chốt vấn đề”. Và trong khi nhiều tổ chức đơn giản là vui vẻ nhận tiền của nhà tài trợ và đến cuối năm gửi biên nhận, thì ở PoP việc tối quan trọng là “chốt vấn đề” bằng cách chỉ cho mọi người thấy thay đổi mà họ đã tạo ra nơi cuộc sống của những người khác khi gửi cho họ vị trí GPS chính xác của ngôi trường được dựng nên từ số tiền đóng góp của họ cùng với những bức hình, những đoạn phim video và những câu chuyện thực tế.

Claire bạn tôi đã giúp chúng tôi lên kế hoạch cho một trong những sự kiện thời kỳ đầu để gây quỹ cho ngôi trường đầu tiên của chúng tôi. Tôi đã chụp những bức ảnh về tiến độ xây trường – những viên gạch được đặt, bao quanh là giàn giáo làm bằng tre nứa và gửi chúng qua email cho 40 người đã giúp xây dựng trường. Trong một bức ảnh, khối nhà trông giống như một bộ xương, nhưng nó vẫn thật tuyệt vời đối với tôi, và tôi hy vọng những người khác cũng cảm thấy như vậy.

Tôi sớm nhận được email trả lời của Claire:

*Cậu biết đấy, tớ hiện đang làm việc tại một công ty xây dựng. Tớ đã chuyển tiếp email của cậu cho sếp tớ vì tớ biết ông ấy quan tâm đến tình hình phát triển toàn cầu. 20 phút sau, ông ấy đã sang bàn tớ với một tấm séc 1.000 đô-la gửi cho PoP. Tớ không thể tin được. Tớ nghĩ là cậu rất muốn biết tin này!*

*Gì thế này?* Tôi nghĩ mình nhìn nhầm. Không có ai ngoài những

người bạn thân từng đóng góp cho chúng tôi nhiều nhất là 100 đô-la, và giờ chúng tôi nhận được 1.000 đô-la từ một người xa lạ? Tôi chuyển tiếp email đó cho Mimi và những người khác. Tất cả chúng tôi đều kinh ngạc.

Giờ đây, đã hơn hai năm sau, tôi nghĩ về tác động to lớn mà người lạ mặt này đã tạo ra đối với tổ chức của chúng tôi. Ông tin tưởng vào chúng tôi trước bất cứ ai, và tôi phải cho ông biết tôi biết ơn ông thế nào vì khoản hỗ trợ ban đầu ấy.

Tôi email cho Claire, hiện đang sống ở London, và hỏi cô ấy tên và địa chỉ của vị sếp cũ. Đã quá lâu rồi, nhưng cuối cùng cô ấy cũng gửi cho tôi tên của sếp mình, Larry Petretti, và tôi đã viết cho ông ấy một lá thư chân thành:

*Ông hẳn không biết tôi, nhưng hai năm trước đây ông đã tin tưởng hỗ trợ Bút chì hứa hẹn. Ông đã tặng chúng tôi 1.000 đô-la và sự tự tin để tiếp tục theo đuổi giấc mơ lớn. Ông là nhà tài trợ lớn đầu tiên chúng tôi có được và đã góp phần xây dựng nên một trong những ngôi trường đầu tiên của PoP. Giờ đây chúng tôi đã khánh thành được hơn 15 trường học và có kế hoạch sẽ khởi công ngôi trường thứ 50 trong năm nay. Tôi sẽ chẳng bao giờ có thể nói cho hết ông đã thay đổi cuộc sống của tôi nhiều đến thế nào, nhưng tôi hy vọng bức tranh gửi kèm theo đây sẽ cho ông biết ông đã góp phần làm thay đổi cuộc sống của người khác nhiều đến thế nào.*

*Trân trọng, Adam Braun.*

Trong những lần ghé thăm các ngôi trường gần đây, tôi thường để lại những chiếc bút chì màu và hàng xấp giấy cho các giáo viên. Vài ngày sau, khi tôi ghé lại làng, các em học sinh đã đưa cho tôi hàng trăm bức tranh, tôi đã gửi chúng cho những người ủng hộ. Bức tranh tôi gửi kèm theo lá thư cảm ơn Larry là một trong số đó. Tôi cũng đặt một miếng dán giải thích rõ nguồn gốc của bức tranh.

Rất nhanh chóng, tôi nhận được email phản hồi:

*Gửi Adam,*

*Cảm ơn lá thư tuyệt vời của anh. Tôi cảm thấy có phần xấu hổ trước những gì được cho là có ảnh hưởng đến tổ chức của anh. Tôi rất thích những việc anh làm. Tôi đã tham gia gây quỹ cho nhiều tổ chức từ thiện đến nỗi không nhớ nổi, và tổ chức của anh thật*

*thuần khiết và gần gũi. Anh đã tạo ra sự thay đổi lớn đến vậy ở một vùng đất, và cho những con người mà nếu không hẳn họ sẽ không bao giờ có cơ hội đó. Giáo dục là món quà lớn nhất mà ta có thể cho đi. Nó khiến ta nhận ra rằng việc giải quyết rất nhiều vấn đề như một thứ bệnh dịch đang lan tràn khắp thế giới đơn giản đến chừng nào nếu chúng ta chỉ cần tập trung vào việc giáo dục quần chúng thay vì chế tạo ra những chiếc xe tăng và máy bay chiến đấu to hơn.*

*Tôi cầu mong anh sẽ tiếp tục hành trình thiện nguyện của mình và cập nhật cho tôi về hành trình của các anh.*

*Trân trọng,*

*Larry*

Larry và tôi trao đổi thư qua lại vài lần nữa và tôi mời ông đến văn phòng để gặp trực tiếp và phát biểu tại chương trình Bữa trưa và Học hỏi của chúng tôi. Quả thật tôi lập ra chương trình như là một cách để ngày làm việc của mình trở nên hiệu quả hơn bằng cách kéo mọi người đến với mình thay vì mình đến với họ. Những người có vị trí với thẩm quyền trong tay thường muốn bạn đến văn phòng của họ, nhưng bằng cách mời chính những người này đến “nói chuyện với nhân viên của chúng tôi trong chương trình Bữa trưa và Học hỏi,” họ sẽ cảm thấy được tôn vinh khi nhận được yêu cầu đó hơn là đề nghị cho một cuộc họp đơn thuần, và thường đích thân đến văn phòng nhỏ ở Lower East Side của chúng tôi.

Nhờ chương trình này, tôi không những có thể tăng gấp đôi số lượng các cuộc họp mà mình có thể thực hiện trong một ngày bằng cách không bao giờ rời khỏi văn phòng, mà đội của tôi cũng được hưởng lợi nhiều từ việc đó. Sau khi diễn giả chia sẻ câu chuyện của chính họ, chúng tôi để mỗi diễn giả đặt ra một câu hỏi mà mỗi nhân viên phải trả lời thật to trước tất cả mọi người. Giám đốc các hãng marketing thường đặt ra những câu hỏi như “Phông chữ yêu thích của bạn là gì?” và “Nếu là một thương hiệu, bạn sẽ là thương hiệu nào?”, trong khi CEO của các tổ chức phi lợi nhuận lại hỏi, “Điều gì khiến bạn gia nhập PoP?” và “Tại sao bạn lại dành tình cảm cho riêng giáo dục?”

Những cuộc thảo luận nhóm này tạo ra mối liên kết sâu sắc giữa các diễn giả và đội ngũ của chúng tôi, đồng thời cũng tạo điều kiện cho các nhân viên trẻ mài giũa kỹ năng thuyết trình trước công chúng. Thông lệ này đã trở thành phần quan trọng trong văn hóa của chúng tôi đến độ chúng tôi thậm chí còn yêu cầu các ứng viên mà chúng tôi đang phỏng

vấn tham gia cùng.

Tôi đã khá ngạc nhiên khi một buổi chiều kia, Larry, người mà tôi nghĩ là một người đàn ông cơ bắp điều hành một công ty xây dựng, xuất hiện trong bộ com-lê kẻ sọc chín chu. Tất cả chúng tôi, áo phông giầy thể thao, tụ tập hết trong phòng chính để gặp nhà tài trợ lớn đầu tiên của mình và nghe ông chia sẻ những bí quyết riêng. Larry kể cho chúng tôi câu chuyện về quá trình xây dựng công ty từ hai bàn tay trắng, và hiện nay công ty ông đang thực hiện mọi công việc thầu phụ cho các công trình xây dựng văn phòng của IBM và Ngân hàng Mỹ. Đến phần đặt câu hỏi, tôi choáng váng bởi câu hỏi của ông khác xa bất kỳ câu hỏi nào mà chúng tôi từng nhận được trước đó. “Làm sao tôi có thể giúp từng người trong các bạn thực hiện tốt nhất có thể các mục tiêu của các bạn với PoP?” Câu hỏi rất chân thành. Tất cả 20 người trong phòng đều dành thời gian trả lời thật thấu đáo câu hỏi. Khi đến lượt mình, tôi nhìn quanh không gian chật hẹp và nói điều đầu tiên nảy ra trong đầu.

“Nếu chúng tôi có được một văn phòng mới, ông có thể giúp chúng tôi tìm một kiến trúc sư giỏi không,” tôi đùa.

“Tôi sẽ làm hơn thế,” ông nói. “Tôi sẽ tìm cho anh một kiến trúc sư và sau đó để các nhà thầu phụ của tôi xây dựng mọi thứ miễn phí.”

Với lời hứa đó, khi chúng tôi đang phải ép mình trong không gian chật chội của căn phòng nhỏ này, tôi biết chúng tôi sẽ không còn phải ở đây lâu nữa. Điều thực sự gắn kết chúng tôi lại với nhau – cam kết cải thiện chính bản thân mình và thế giới – sẽ tiếp tục giúp chúng tôi duy trì mối quan hệ mật thiết đó. Một lá thư cảm ơn viết tay đơn giản đã đặt nền móng để chúng tôi nhận được một văn phòng được xây dựng miễn phí trong tương lai, tiết kiệm cho chúng tôi hàng trăm ngàn đô-la.

Cuối tháng đó, tôi nhận được một email tuyệt vời từ Brad. *Cậu sẽ không thể tin được điều này, nhưng CEO của Saatchi & Saatchi (công ty quảng cáo lớn nhất thế giới) đã viết một bài trên blog hàng ngày của mình về PoP. Những người trong ngành quảng cáo đang dội bom địa chỉ email của tớ về vụ đó!* Brad gửi cho tôi đường link, và khi tôi nhấp vào blog của Kevin Roberts, tôi đọc được bài viết đầy ấn tượng của ông về những giá trị của công việc và cách tiếp cận của chúng tôi. Sức mạnh của việc chỉ đơn giản là theo dõi, hoặc “chốt vấn đề” từ trải nghiệm với Larry rõ ràng đến độ tôi quyết phải sử dụng đây làm cơ hội tiếp cận.

Tôi tìm kiếm trên mạng mọi cách để liên lạc với Kevin và cuối cùng cũng có thể gửi tới ông một lá thư. Tôi nhận được email phản hồi từ trợ lý của ông, với một bản PDF lá thư của tôi trên đó có hồi đáp viết tay của

Kevin ở phía bên phải tờ giấy.

*Adam, thật vui khi nhận được tin từ anh. Tôi đang đi công tác vài tuần và sẽ không ở NY. Trợ lý của tôi sẽ sắp xếp một cuộc gọi khi tôi quay về... Tôi rất muốn nghe kế hoạch của anh.*

*Trân trọng,*

*KR*

Cuộc gọi đến nhanh không ngờ. Kevin đã không lãng phí bất kỳ một giây hoặc một lời nào. Ông là mẫu người của đam mê và hiệu quả. Tôi cố gắng ghi những gì nghe được ra tờ giấy ghi chú trong suốt 30 phút trò chuyện của chúng tôi, nhưng vẫn không thể bắt được hết mọi tầm nhìn và những lời tư vấn tuyệt vời của ông. Khi thời gian sắp hết, tôi hỏi ông liệu chúng tôi có thể nói chuyện thêm trong tương lai gần không. Ông đáp lại rất nhanh và nghiêm túc: “Chúng ta sẽ nói chuyện lần nữa khi anh xây dựng được 100 trường.”

Tôi bật cười. Chúng tôi mới đi vào hoạt động được 2 năm rưỡi và xây dựng chưa được 20 trường. Tôi tin rằng chúng tôi sẽ đạt được con số đó nhiều năm sau, nhưng tôi chưa từng nghĩ sẽ đạt được mốc 100 trường trong tương lai gần. Nhưng có lẽ điều đó chẳng hề viển vông? Tôi nghĩ, ở đầu dây bên kia, ông đã cảm nhận được sự do dự của tôi, và ông nói vài lời đảm bảo cuối cùng: “Đây là lời khuyên chân thành nhất của tôi: Việc nhỏ thì quyết định bằng cái đầu còn việc lớn thì để cho trái tim. Cứ làm thế là anh sẽ ổn.”

Ông đã đúng. Kevin đã soi sáng cho tôi một mục tiêu kiểu Big Hairy Audacious Goal (Mục tiêu lớn - Mạo hiểm - Táo bạo) để tiến về phía trước, và nếu tôi dành hết tâm trí, chúng tôi có thể đạt được nó. Tôi chưa bao giờ nghĩ tới điều này trước cuộc gọi, nhưng tôi quyết định đặt mục tiêu xây dựng ngôi trường thứ 100 vào cuối năm sau. Việc không ngừng theo đuổi mỗi đầu mỗi liên lạc đã mang lại thành quả to lớn. PoP được xây dựng trên tinh thần kẻ yếu, vì vậy chỉ có một mục tiêu to lớn, táo bạo dường như mới có thể thúc đẩy chúng tôi dồn hết sức mình và là hiệu lệnh của chúng tôi trong hai mươi tháng tiếp theo đó.

## Lời tâm niệm 24. Thay lời nói để đổi giá trị

Một buổi tối mùa hè ấm áp, trên một sân thượng trang hoàng tuyệt đẹp ở khu trung tâm Manhattan, tôi tham dự bữa tiệc ra mắt một công ty truyền thông lớn. Những người dự tiệc trong những bộ com-lê đắt tiền hay những bộ váy dạ hội bó sát nhám nháp những ly sâm panh hảo hạng và ngắm cảnh thành phố từ trên cao. Tòa nhà Empire State chỉ cách đó vài dãy nhà sừng sững trước mặt chúng tôi trong thứ ánh sáng màu đỏ. Các nhà đầu tư mạo hiểm, các nhà báo, nhà đầu tư và nhà điều hành doanh nghiệp nổi tiếng hòa vào nhau, trao đổi các kế hoạch mùa hè và những ý tưởng kinh doanh mới nhất của mình. Dù tôi mới trở về sau chuyến đi đến Guatemala, nơi tôi dành nhiều ngày bên những đứa trẻ quan tâm đến những chiếc bút hơn là quan tâm đến các thị trường, song những cuộc nói chuyện đêm đó đã giúp tôi hiểu thêm nhiều điều mới mẻ, và tôi không cảm thấy khác biệt chút nào so với hầu hết những người tham dự ở đây.

Tôi bắt đầu nói chuyện với một vị tầm giữa 40 tuổi, anh này đang điều hành một quỹ đầu tư và đã kể cho tôi nghe về đợt gọi vốn mới nhất của mình. Chúng tôi tỏ ra tâm đầu ý hợp khi thảo luận về sự khác biệt giữa các công ty khởi nghiệp ở bờ Đông và bờ Tây, và tôi rất muốn biết anh ấy đánh giá các cơ hội đầu tư mới như thế nào. Mặc dù đã rời khỏi lĩnh vực này một thời gian, nhưng tôi vẫn hiểu lĩnh vực này đủ rõ để trò chuyện liền mạch và cảm thấy như thể chúng tôi đang nói cùng một thứ ngôn ngữ. Sau đó, anh ta hỏi tôi làm gì. “Tôi đang điều hành một tổ chức phi lợi nhuận tên là PoP.”

“Ồ,” anh ta đáp, vẻ kinh ngạc. “Và cậu làm toàn thời gian sao?”

*Hơn cả toàn thời gian*, tôi nghĩ, cảm thấy như mình đang bị đánh giá. “Vâng. Tôi từng làm ở Bain, nhưng đã nghỉ việc để làm toàn thời gian cho tổ chức.”

“Wow, được đấy, anh bạn!” anh ta nói với giọng điệu như dùng để khen ngợi một đứa trẻ, sau đó ngay lập tức ngó qua vai tôi tìm ai đó mới để tiếp cận. Chẳng mấy chốc anh ta vẫy tay với ai đó đi ngang qua và giả vờ quan tâm đến tôi bằng một câu hỏi cuối cùng:

“Cho tôi xin lại tên dự án của cậu nào?”



*Dự án?* Đây không phải là lần đầu tiên có người dùng từ tùy tiện này để gọi PoP. “Bút chì Hứa hẹn”, tôi nói. Anh ta đưa tôi danh thiếp thay cho lời nói, *Cuộc trò chuyện này đến đây là kết thúc*, và bước đi.

Trong bầu không khí im lặng đầy ngưng đọng và căng thẳng sau đó, tôi không khỏi cảm thấy thua kém. Tệ hơn nữa, cảm giác đó đang dần trở nên quá quen thuộc.

Trên chuyến tàu điện ngầm trở về nhà đêm đó, tôi bắt đầu suy ngẫm về không biết bao nhiêu lần kịch bản này diễn ra kể từ khi tôi khởi động PoP. Các cuộc trò chuyện bắt đầu trên cơ sở khá bình đẳng, nhưng từ *phi lợi nhuận* có thể chặn cuộc thảo luận đang diễn ra và tước đi giá trị và ý nghĩa đích thực của công việc chúng tôi làm. Một từ đó có thể thay đổi động lực đối thoại, khiến đối phương đột nhiên lên giọng kẻ cả với tôi. Mặc dù tôi bực mình với anh chàng kia, song nhờ đó mà tôi như tỉnh ra. Sự đáp lại hờ hững của anh ta là do tôi. Bằng một từ, *phi lợi nhuận*, tôi đã mô tả công ty của mình như là một cái gì đó đối lập hoàn toàn với một trong những thước đo khiến công ty của anh ta được đánh giá cao nhất. Tôi đã sử dụng một từ phủ định, *phi*, để mô tả chi tiết công việc của chúng tôi khi từ đó không nói lên chính xác những gì chúng tôi đã làm. Động lực chính của chúng tôi không phải là né tránh lợi nhuận, mà là tạo nên nhiều của tác động xã hội.

*Phi* được định nghĩa là “có rất ít hoặc không có kết quả; không quan trọng; vô giá trị.” Vô giá trị? Rõ ràng, cần thay đổi cái gì đó. Vì sao chúng tôi lại là ngành duy nhất tự giới thiệu bản thân bằng một từ phủ định khi chúng tôi tồn tại không phải là để làm giảm lợi nhuận, mà là làm giàu thêm mục đích? Thay vì giới thiệu bản thân bằng cách mời chào việc chúng tôi không làm, sao chúng tôi lại không chia sẻ những gì chúng tôi đã làm? Chẳng phải chúng tôi nên mạnh dạn tuyên bố rằng chúng tôi đang nỗ lực tạo ra lợi ích xã hội dưới những dạng thức dễ đo lường ở quy mô lớn nhất có thể sao? Đã đến lúc loại bỏ dấu hiệu chủ yếu tách biệt các tổ chức phi lợi nhuận ra khỏi những tổ chức vì lợi nhuận. Dù PoP sẽ vẫn là một tổ chức hoạt động không vì lợi nhuận theo điều khoản 501(c)(3), nhưng lẽ nào chúng tôi không thể chí ít là áp dụng tư duy của một công ty hoạt động vì lợi nhuận – tư duy tập trung vào cấu trúc, kết quả, và làm hết sức mình cho tác động chiến lược dài hạn sao?

Khi bắt đầu suy ngẫm nhiều hơn về điều này, tôi nhận ra rằng tôi chưa bao giờ coi mình là một “người phi lợi nhuận”. Tôi nghĩ mình là một nhà sáng lập doanh nghiệp có chí hướng kinh doanh, muốn làm về giáo dục toàn cầu. Chẳng phần nào trong tôi muốn mình là người nghèo; tôi chỉ không để số tiền mình có là thước đo thành công của mình mà thôi. Mặc dù đúng là tôi từng có lúc nghĩ tiền bạc là thước đo

thành công chuẩn xác nhất, nhưng con đường mà tôi đi vài năm qua đã cho tôi thấy rằng giá trị thật sự bắt nguồn từ việc đầu tư vào phúc lợi của người khác. Tôi muốn dành thời gian của mình để tối đa hóa mục đích thay vì lợi nhuận, đây có lẽ là đặc điểm chung ở nhiều người mà tôi kính phục. Chúng tôi dồn hết tâm sức cho một kết quả khác, nhưng điều đó không ngăn chúng tôi muốn đạt được con số cuối cùng lớn hết sức có thể, bất kể con số đó đại diện cho những trẻ em được đến trường hay những cuộc sống được cải thiện.

Đêm đó, tôi quyết định bắt đầu sử dụng một cụm từ mới phù hợp hơn với động lực thúc đẩy công việc của chúng tôi. Bằng cách thay đổi từ ngữ mà ta sử dụng để mô tả điều gì đó, ta có thể thay đổi cách mọi người cảm nhận về nó. Chúng tôi đã để xã hội phán xét mình bằng những kỳ vọng hạn chế chẳng giúp được gì cho quy mô của mình trong một thời gian quá dài. Tôi biết rằng cách duy nhất để giành được sự tôn trọng của các đối tác ở các tổ chức vì lợi nhuận đó là kết đôi các giá trị và chủ nghĩa lý tưởng của chúng tôi với sự nhạy bén về kinh doanh. Thay vì nghĩ mình là các tổ chức *phi lợi nhuận*, chúng tôi sẽ bắt đầu tự gọi công việc của mình là *vì mục đích cao đẹp* (for purpose).

Đây chỉ là một thay đổi đơn giản về mặt ngôn từ, nhưng tác động nội tại của nó đến tổ chức của chúng tôi vô cùng sâu sắc. Khi bắt đầu phân tích mô hình của mình, chúng tôi nhận thấy một số vấn đề thực tế. Các doanh nghiệp lớn tạo điều kiện để khách hàng có thể dễ dàng và nhanh chóng mua được sản phẩm của mình, còn chúng tôi vẫn chết dính với việc giải thích từng chi tiết về mỗi ngôi trường cho mọi nhà tài trợ tiềm năng. Điều đầu tiên chúng tôi cần phải cải thiện là nâng cao khả năng tiếp cận cho công việc của chúng tôi. Ngay khi chúng tôi chia nhỏ các con số và tổ chức truyền thông cho mọi người thấy chỉ cần 25 đô-la để giáo dục một đứa trẻ, 10.000 đô-la để xây dựng một lớp học, và 25.000 đô-la để xây dựng một trường học hoàn chỉnh, mọi người ngay lập tức nắm bắt được vấn đề và hiểu rõ sự khác biệt mà họ có thể tạo ra. Các cuộc trò chuyện trở nên thẳng thắn hơn, và chỉ trong vòng mười phút là chúng tôi có thể biết ngay một người có thể muốn tham gia ở mức độ nào.

Chúng tôi cũng nhận thấy rằng nhiều người không tin tưởng các tổ chức từ thiện vì họ không biết tiền của mình sẽ được dùng làm gì (cho các chương trình, trả tiền thuê văn phòng, trả lương nhân viên, hay gì khác?) Vì vậy, trọng tâm thứ hai của chúng tôi là khu biệt mình bằng cách trở nên hoàn toàn minh bạch và xây dựng lòng tin. Chúng tôi quyết định tổ chức một bữa tiệc hằng năm để thông báo về chi phí hoạt động và sau đó cam kết sẽ sử dụng 100% số tiền quyên được qua mạng

trong suốt năm đó cho các chương trình xây dựng trường sở. Từng đồng viên góp được trên trang web của chúng tôi hiện đang được sử dụng trực tiếp để hỗ trợ các học sinh và giáo viên ở các ngôi trường. Chúng tôi thậm chí bắt đầu để các nhà tài trợ tiền xây cả một ngôi trường quyết định quốc gia mà họ muốn xây trường, và chúng tôi mời họ đến tận nơi dự lễ khánh thành khi ngôi trường hoàn tất. Tôi bắt đầu tổ chức các buổi hội thảo hàng tuần trên web, bất cứ ai cũng có thể đăng ký và đặt câu hỏi cho tôi. Chúng tôi cũng để thông tin tài chính ở vị trí dễ nhìn, thay vì vùi nó thật sâu trên trang web. Một trong những giá trị nền tảng của chúng tôi đó là “Các nhà tài trợ có quyền chọn đích đến cho khoản quyên góp của mình.” Vì vậy, chúng tôi quyết định cho phép tất cả mọi người được chỉ định khu vực mà họ muốn hỗ trợ trong danh sách công việc của chúng tôi. Mọi người thấy sự cởi mở của chúng tôi thật mới mẻ, và việc đó đã vun đắp lòng tin nơi họ.

Thứ ba, chúng tôi quyết định tiến hành công việc của mình như một doanh nghiệp, thay vì là một tổ chức từ thiện. Chúng tôi phải thiết lập các mục tiêu rõ ràng, rồi sau đó buộc mình phải chịu trách nhiệm. Mặc dù nghe có vẻ lạ nhưng điều đó cũng có nghĩa là chúng tôi phải bắt đầu sa thải những tình nguyện viên không làm việc hiệu quả. Trong nhiều năm qua, chúng tôi đã có những người làm việc toàn thời gian hoặc bán thời gian ở PoP, họ là những người chúng tôi sẽ chẳng bao giờ có thể gạt đi vì tấm lòng hào phóng. Nhưng qua thời gian, tôi nhận thấy một số người đã trở thành những ma cà rồng năng lượng, hút cạn thời gian và sự nhiệt tình của người khác mà không bồi đắp lại giá trị gì. Thoạt đầu, có vẻ thật nực cười khi sa thải một người còn không được trả lương và sẵn sàng dành 30 giờ mỗi tuần để làm việc cho tổ chức, nhưng việc loại bỏ những người không hiệu quả đã trở thành nhiệm vụ bắt buộc để thiết lập kỳ vọng về thành tích xuất sắc trong toàn đội ngũ.

Chúng tôi đã xây dựng được một văn hóa của thiện ý và đam mê không biên giới, nhưng ở khía cạnh đo lường tác động của chúng tôi đối với thế giới, điều đó là không đủ. Chúng tôi cần phải có một cơ cấu khác. Chúng tôi quyết định sẽ quản lý mình bằng tinh thần không ngừng dốc sức thực hiện kết quả như các công ty Fortune 500 thành công nhất thế giới. Chúng tôi bắt đầu hạn chế thời gian tập trung vào những việc chúng tôi cảm thấy mình đã làm tốt, thay vào đó dồn thêm năng lượng cho việc đo lường tác động tích cực mà chúng tôi có thể tạo ra với mỗi đồng đô-la. Chúng tôi bắt đầu nghiên cứu các thước đo, và đã tìm ra chính xác những gì mình cần làm để đạt mốc 100 trường vào cuối năm sau. Với một lộ trình đặt ra, chúng tôi dần có cảm giác mục tiêu này có thể đạt được, và trong suốt hành trình, chúng tôi cũng khách quan đo lường xem các ngôi trường của chúng tôi có thành công hay không.

Hình ảnh lũ trẻ mỉm cười thật tuyệt nhưng sẽ còn tốt hơn nữa nếu có những số liệu rõ ràng cho thấy rằng chúng tôi đã cải thiện tỷ lệ biết đọc biết viết và các kỹ năng toán học của chúng.

Thứ tư, chúng tôi phải thay đổi cách thức làm việc với các thành viên trong hệ sinh thái bao quanh PoP. Mỗi người mà chúng tôi tương tác, từ phụ huynh học sinh đến các giám đốc điều hành của công ty tài trợ, đều phải thấy mình là đối tác trong sứ mệnh của chúng tôi, chứ không phải là một người cho hoặc nhận sự giúp đỡ. Chúng tôi cố tình không cung cấp toàn bộ kinh phí xây dựng bất kỳ trường học nào bởi chúng tôi muốn làm việc với những người xắn tay vào làm, sẵn sàng tham gia, chứ không phải những người chỉ đơn giản là đưa tay ra đón nhận. Chúng tôi quyết định, mỗi cộng đồng phải đóng góp 10-20% tổng chi phí trước khi chúng tôi khởi công xây dựng trường. Vì phần lớn các gia đình nơi chúng tôi hỗ trợ xây trường hiện sống ở mức 1-2 đô-la/ngày và không có tiền để dành, nên hầu hết những đóng góp này được thực hiện thông qua ngày công lao động xây dựng trường (phát quang đất, đào móng, hoặc xây tường) và nguyên vật liệu như gỗ, sỏi và cát. Điều này có nghĩa là hàng ngàn phụ huynh đang đầu tư vào việc giáo dục con em mình và hàng trăm việc làm mới được tạo ra tại địa điểm xây trường.

Cuối cùng, chúng tôi thay đổi cách đưa công việc của mình đến với các công ty và nhà tài trợ. Chúng tôi bắt đầu ra giá cho khả năng của mình trong việc giúp các công ty khởi nghiệp và các thương hiệu có danh tiếng vừa tự tiếp thị mình, vừa xây dựng tinh thần nội bộ của họ. Các nhân viên cảm thấy có động lực làm việc mạnh mẽ hơn khi biết mình đang đóng góp cho sự tiến bộ của xã hội, một việc mà chắc chắn chúng tôi có thể biến thành hiện thực một cách hữu hình và tốt đẹp thông qua quan hệ đối tác tích hợp. Khi chiến dịch Schools4All của chúng tôi với Justin kêu gọi được 300.000 đô-la trong 10 tuần bằng cách thu hút được hơn 30 ngàn nhà gây quỹ trẻ, các công ty quả thật cũng bắt đầu thấy rằng chúng tôi còn có thể giúp họ tiếp cận các khách hàng mục tiêu.

Lần đầu tiên chúng tôi bắt đầu nói không với các đề nghị quan hệ hợp tác nhất định, để đảm bảo rằng chúng tôi không làm loãng thương hiệu riêng của mình. Chúng tôi đầu tư công sức vào ít đối tác hơn nhưng chất lượng hơn. Thông qua phương pháp này, cuối cùng chúng tôi đã thiết lập quan hệ đối tác với Google, Microsoft, Delta, Warby Parker, và các công ty hàng đầu khác. Họ vẫn coi những đóng góp của mình như là các khoản đóng góp từ thiện, nhưng họ cũng đã nhìn thấy thành quả của khoản đầu tư khi có một đối tác marketing tích cực giúp thúc đẩy những nỗ lực từ thiện của mình. Bất kể là thông qua các sự kiện hợp tác

hay nhận một phần doanh thu bán hàng từ họ, chúng tôi đều có thể vừa giới thiệu sản phẩm của họ đến một nhóm khách hàng mới, vừa giúp các nhân viên của họ cảm thấy mình được kết nối với một mục đích cao đẹp. Bằng việc áp dụng cách tiếp cận này, số tiền mà chúng tôi nhận được từ các nhà tài trợ tổ chức trong năm đó đã tăng gấp đôi. Chúng tôi quyết định ghép số tiền đóng góp đó với các khoản đóng góp tiềm năng từ các nhà tài trợ cá nhân (nhờ thế chúng tôi có thể đưa ra những tuyên bố như, “Những khoản đóng góp lên đến 10.000 đô-la của các bạn trong tuần này sẽ được ghép với những khoản đóng góp của những người bạn tại Barnes & Noble”). Bằng cách này, các khoản đóng góp cá nhân tăng lên trong khi các công ty lại được hưởng lợi được từ sự tương tác tích cực. Đó là một tình huống đôi bên cùng có lợi, và nó cho thấy chúng tôi có thể kiếm được tiền bằng cách nào, thay vì phải đi xin.

Cuối mùa hè đó tôi kiếm được tám danh thiếp của nhà đầu tư trên tầng thượng hôm nào và mời anh đi ăn trưa. Tôi muốn cho anh ấy biết rằng anh đã giúp tôi thay đổi ngôn ngữ mà tôi sử dụng để mô tả công việc của mình. Trò chuyện bên món súp và bánh mì ở TriBeCa, tôi chia sẻ niềm tin mới hình thành rằng công ty nào coi sứ mệnh xã hội của mình là kết quả hoạt động đích thực nên gọi mình là tổ chức vì mục đích. Anh ấy mỉm cười, gật đầu và nói: “Tôi thích cách nghĩ này.”

Vài tuần sau, tôi nhận được một phong thư; trong đó là một tấm séc từ quý ông bật thiếp này, anh muốn góp sức xây dựng một ngôi trường mới ở Guatemala. Anh xem khoản đóng góp của mình là một khoản đầu tư. Lợi nhuận hằng năm anh thu về không tăng, nhưng chắc chắn anh sẽ thấy ý thức về mục đích của mình tăng vọt.

**V**iệc này gần như không xảy ra trong một sớm một chiều, nhờ thực hành và trải nghiệm nhiều, tôi bắt đầu cảm thấy thoải mái hơn khi nói chuyện trước công chúng. Thực ra là tôi bắt đầu thích việc này. Khi nhận được lời mời trở lại tàu làm giảng viên thỉnh giảng cho chương trình Học kỳ trên biển, tôi nắm ngay lấy cơ hội. Tôi sẽ tham gia chuyến đi Ma-rốc, rong ruổi suốt một tuần với các học viên khi con tàu đi dọc bờ biển châu Phi, rồi cập bến ở Ghana, tại đây tôi sẽ tách ra đi riêng. Các nhà tổ chức thậm chí còn tặng phần hấp dẫn cho thỏa thuận bằng cách cho phép tôi mang theo một khách mời, điều này thật tuyệt vời bởi tôi không biết một ai trên tàu.

Tôi mời mẹ đi cùng như một món quà cho lần sinh nhật thứ 55 của bà.

Khi tôi đặt chân lên chiếc tàu *MV Explorer*, mọi ký ức ứa về. Mùi mới nguyên của cabin ngay lập tức đưa tôi trở lại với cảm giác khi là học viên trên tàu sáu năm trước. Chính trải nghiệm này đã góp phần định hình nhiều nhất con người mà tôi cảm thấy sâu thẳm bên trong mình. Thời gian có vẻ như hòa vào nhau – tôi vừa cảm thấy mình đã xa hẳn những ngày đó, vừa thấy mình ngay lập tức như trở lại những ngày xỏ chân vào đôi giày Nike Air Force 1 cũ.

Hầu hết các bài phát biểu gần đây của tôi đều diễn ra ở những cuộc họp với các doanh nghiệp, vì vậy đây sẽ là lần đầu tiên sau một thời gian dài tôi nói chuyện với sinh viên đại học. Cảm giác thật tự do: Tôi không phải tô vẽ bất cứ điều gì; tôi chỉ cần nói bằng cả trái tim.

Khi buổi trò chuyện đầu tiên diễn ra, tôi tập trung vào những gì tôi nghĩ là các học viên sẽ muốn nghe nhất. Trước đó, nhiều học viên đã nói với tôi đây là lần đầu tiên các em đi du lịch độc lập, vì vậy tôi chia sẻ với các em một số lời khuyên về du lịch bụi.

Nhớ lại những trải nghiệm của mình ở Mỹ Latin, tôi khuyên, “Đầu tiên, các bạn hãy chấp nhận rằng kế hoạch sẽ thay đổi và các cơ hội mới sẽ đột ngột xuất hiện khi các bạn đi du lịch, thế nên cứ tùy nghi mà

hành xử thôi. Nếu các bạn gạt đi sự hoài nghi và cho phép bản thân kinh ngạc trước những điều kỳ diệu của thế giới, các bạn sẽ ngây ngất với những kỷ niệm mà mình tạo ra được nhờ những lịch trình ngoài dự kiến. Thứ hai, nếu các bạn biến mình thành mục tiêu, các bạn sẽ trở thành mục tiêu. Đừng mặc quần áo sáng màu, và nếu các bạn không muốn ai đó đụng vào những tài sản có giá trị của mình, hãy để chúng trong chiếc túi đựng tiền đeo dưới quần. Đồng tiền đi liền khúc ruột. Hãy tin tôi đi, không ai dám chạm vào đó nếu không có sự cho phép của các bạn. Thứ ba, âm nhạc và ngôn ngữ cơ thể được nói khắp nơi, vì vậy khi có ai đó mời các bạn nhảy, hãy thả lỏng người và nhảy thôi. Và cuối cùng, khi nào nghi ngại điều gì, hãy đơn giản nói rằng các bạn là người Canada. Mọi người không có thiện cảm với nhiều nước, nhưng không ai ác cảm với người Canada cả.”

Một nhóm học viên cười ồ lên, và tôi có thể thấy khoảng 300 học viên trong phòng đánh giá cao những lời khuyên chân thành và dễ hiểu của tôi. Tôi biết điều đó bởi buổi nói chuyện này là lần đầu tiên tôi sử dụng kỹ thuật mang tên “mỗi người một suy nghĩ”.

Những người thuyết trình kém thường nhìn xuống sàn, trong khi người nói giỏi lại nhìn lên nhưng lướt khắp phòng, những người xuất sắc giao tiếp bằng mắt có chọn lọc, và những người xuất chúng chuyển tải mọi suy nghĩ trực tiếp đến từng khán giả, khiến người đó cảm thấy như thể mình là tâm điểm chú ý trong phòng – và sau đó họ chuyển sang người khác và làm lại một lần nữa. Chúng ta ai cũng đã từng ở vị trí khi một diễn giả nhìn thẳng vào mình, và trong một vài khoảnh khắc thoáng qua, trái tim ta bắt đầu đập liên hồi. Ta đã bị bỏ bùa.

Tôi bắt đầu nhìn thẳng vào đúng một học viên để có thể truyền tải toàn bộ mọi suy nghĩ mà tôi muốn truyền tải và thử kể cho họ nghe câu chuyện như thể không còn ai khác đang nghe. Nó giúp tôi mạnh dạn nói với sự xác tín lớn hơn, và khi bài phát biểu đã đạt được đà, tôi có thể cảm nhận được cảm xúc rộn ràng trong căn phòng đang tăng lên. Sau gần một giờ nói chuyện về những gì tôi biết và thích, tôi kết thúc buổi nói chuyện bằng những niềm tin chân thành nhất mà tôi có thể chia sẻ.

“Các bạn phải tìm cho mình một câu thần chú và sống hết lòng với nó. Câu thần chú mà tôi sẽ làm theo bây giờ nếu tôi là các bạn là câu nói mà tôi đọc thấy trong nhật ký của một người bạn năm ngoái: ‘Bạn có thể được an toàn, nhưng tôi thì có tự do.’ Hãy tận dụng lợi thế của sự tự do gắn với tuổi trẻ của bạn. Hít vào cuộc sống, thở ra nhiệt huyết và nắm lấy những đêm thức trắng, bởi đó là lúc điều kỳ diệu xảy ra – khi những người khác ngủ, còn bạn thức suy ngẫm về thế giới của hiện tại và tương lai. Hãy tận dụng những khoảnh khắc này,” tôi nói một cách mạnh mẽ.

“Và trong những năm tới, mọi người sẽ nói với các bạn rằng các bạn còn quá trẻ để thay đổi thế giới. Tôi ở đây để nói với các bạn rằng, đó là chuyện nhảm nhí bỏ xừ.”

Tôi chưa từng nói suông sã trong bài phát biểu nào trước đây. Nó cứ thế tuôn ra. Có tiếng há hốc khắp khán phòng. Rồi một sự im lặng đến chết người. Sau đó, trước sự ngạc nhiên của tôi, các học viên bắt đầu vỗ tay rần rần thể hiện sự đồng tình. Sau nhiều tháng phải chào những bài thuyết trình tập đi tập lại ở nhà, việc chỉ đơn giản nói lên sự thật mà không cần chọn lọc mang lại cảm giác thật sảng khoái. Đêm đó, tôi tự hứa với lòng, từ đây về sau bất kể khi nói với nhóm khán giả nào, tôi sẽ chỉ nói ra những điều tận đáy lòng.

\*\*\*

Sau một tuần được tiếp thêm sinh lực trên tàu, tôi cảm thấy giống như một con người mới. Cảm thức hiếu kỳ và sẵn sàng chạy nước rút tìm kiếm những điều không biết của các học viên thật mới mẻ. Sau bài giảng thứ hai của tôi, 50 sinh viên thậm chí còn quây tròn lại với nhau để phát triển ý tưởng cho chiến dịch mà chúng tôi sẽ phát động vào năm sau mang tên Impossible Ones (Những ý tưởng không tưởng), để tôn vinh tinh thần mà các sinh viên này đại diện bằng việc khuyến khích mọi người thực hiện những thách thức “không tưởng” nhằm quyền tiên cho PoP. Tôi rời tàu *MV Explorer* ở Accra, Ghana, sẵn sàng khám phá đất nước này như một vị trí tiềm năng cho công cuộc mở rộng của PoP sang châu Phi.

Sau một năm nghiên cứu, Ghana là lựa chọn hàng đầu của chúng tôi do nhu cầu rất lớn về giáo dục tiểu học ở các làng quê nơi đây. Vì chúng tôi sẽ cần tìm một đối tác địa phương giúp chúng tôi đặt chân vào đây trước khi xây dựng các cơ sở hoạt động hoàn toàn độc lập (việc này thường mất khoảng một năm), nên đội ngũ của chúng tôi đã sắp xếp cho tôi vài cuộc gặp mặt với các NGO địa phương.

Trên chuyến xe kéo dài ba giờ đến Ho, thủ phủ của vùng Volta vô cùng nghèo đói, tôi được chứng kiến cái nghèo tương phản với vẻ đẹp của quốc gia Tây Phi đầy quyến rũ này. Những thác nước cao đổ mình trắng xóa như tuyết bên sườn núi, trong khi những đứa trẻ suy dinh dưỡng lép lỏ trong những túp lều đắp bùn vấy tay khi mỗi chiếc xe đi qua. Khi chúng tôi đến thủ phủ bụi bậm này, tôi được chào đón bởi nhóm sáng lập tổ chức Tình nguyện Cứu trợ Thảm họa của Ghana (DIVOG – Disaster Volunteers of Ghana), một tổ chức NGO được thành lập bởi bốn người bạn Ghana, đã xây trường học ở khu vực này suốt nhiều năm qua. Ngay lập tức, họ trình bày sơ lược cho tôi về các con số thống kê cho thấy nhu cầu cần có những giáo viên được đào tạo bài bản



và các lớp học mới ở khắp vùng Volta.

Sáng hôm sau, họ đưa tôi đến xem một số địa điểm thực hiện dự án trên một chiếc xe thùng cũ. Hết làng này đến làng khác, tôi thấy những khu vực không có trường học và gặp những đứa trẻ không có lớp học hay bất kỳ cơ hội học tập nào. Cũng ở chính những cộng đồng này, các bậc phụ huynh đã đưa ra lời cam kết sẽ bỏ ra 100% công lao động để xây dựng trường học cho con em, nếu họ được tài trợ nguyên vật liệu và Bộ Giáo dục cam kết cung cấp giáo viên được đào tạo bài bản. Văn hóa ở đây là sự tham gia hoàn toàn của cộng đồng. Trong những ngày sau đó, tôi đã dành nhiều giờ ngồi làm việc với các thành viên của Bộ Giáo dục, họ đồng ý cung cấp giáo viên được đào tạo cho bất kỳ ngôi trường nào mà chúng tôi xây dựng. Tôi cũng đến thăm một số ngôi trường đang xây, ở đây tôi thấy người lao động đúng là người dân và cha mẹ học sinh như họ đã cam kết. Sự quyết tâm của những người Ghana đã thuyết phục được tôi – cũng như một chàng trai trẻ tên là Justice vậy.

Hai năm trước, tôi đã nhận được email của một sinh viên Ghana tên là Justice, cậu kể cho tôi nghe về ước mơ mang cơ hội học tập tới cho các em nhỏ ở đất nước mình, những đứa trẻ đang phải học dưới gốc cây xoài thay vì trong các lớp học và thường không có giáo viên hoặc sách vở. Justice biết đến PoP qua Facebook và email của cậu ấy khuấy động cảm hứng đến mức chúng tôi bắt đầu liên hệ thường xuyên rồi cuối cùng đã nói chuyện trên Skype. Lúc đó, PoP mới chỉ bắt đầu vận hành, nhưng khi hành trình Học kỳ Trên biển đưa tôi đến Ghana, tôi biết tôi phải tìm cậu ấy.

Ngày cuối ở Ho, cuối cùng tôi cũng gặp được Justice. Chúng tôi đã đi cả ngày với nhau, băng qua những khu rừng khi và các ngôi làng heo lánh. Trước khi tôi đi, cậu hỏi tôi một điều:

“Khi anh về nhà, anh sẽ không quên bọn em chứ?”

“Tất nhiên rồi, anh sẽ không quên,” tôi nói.

“Thế thì anh phải hứa với em sẽ quay trở lại. Và PoP sẽ đến Ghana để hỗ trợ giáo dục bọn trẻ.”

“Anh mong là thế!” tôi chân thành muốn vậy.

“Mong thôi không đủ. Anh phải tin thì mọi chuyện mới thành.”

Đêm đó khi trở lại khách sạn, tôi đã viết email gửi đến các cộng sự của mình nói rằng tôi mong mỗi năm sau chúng tôi sẽ mở rộng quy mô tới Ghana. Rainer Maria Rilke từng nói, “Đừng sống trong mơ mà hãy sống trong sự suy tưởng về một thực tại có thể sẽ trở thành tương lai.” Đã đến lúc hiện thực hóa tương lai đó. Chúng tôi cần phải huy động

được thật nhiều tiền trong gala sắp tới để biến điều này thành hiện thực, nhưng bước đầu là thừa nhận mục tiêu trước đã.

Sáu tuần sau, những lời của Justice vẫn vang vọng trong đầu tôi vào đêm lớn nhất trong lịch sử hoạt động của tổ chức, đêm gala đầu tiên của chúng tôi. Trước đây, chúng tôi đã tổ chức nhiều sự kiện lớn, nhưng đây là một chặng đường dài tính từ bữa tiệc sinh nhật lần thứ 25 của tôi, khi mọi người đóng góp những khoản 20 đến 25 đô-la cho PoP. Vé gala hiện là 500 đô-la, và một bàn có giá từ 10 ngàn đến 50 ngàn đô-la. Tôi kinh ngạc khi chúng tôi bán hết vé ba tuần trước khi sự kiện diễn ra và có một danh sách chờ 50 người ủng hộ hào phóng sẵn sàng trả 1.000 đô-la cho đêm sự kiện – chúng tôi miễn cưỡng từ chối tất cả vì đã quá tải.

Tôi chưa bao giờ tham dự một dạ tiệc lớn, và bây giờ tôi lại là chủ xí của một dạ tiệc như thế với sự tham dự của Shaquille O'Neal và Usher. Một trong những người được vinh danh hôm đó là Justin Bieber, tính đến lúc đó cậu đã quyên tặng cho PoP một đô-la trên mỗi vé bán ra trong các buổi hòa nhạc tại Mỹ. Chúng tôi cũng tôn vinh anh tôi, Scooter, vì những nỗ lực vận động và hỗ trợ to lớn mà anh dành cho công việc của chúng tôi, cùng với Rich Lent và toàn thể đội ngũ AgencyNet. Sophia Bush, nữ diễn viên kiêm nhà hoạt động xinh đẹp là người dẫn chương trình cho đêm tiệc.

Tôi đã dành nhiều giờ chuẩn bị cho đêm đó và biết rằng bài phát biểu khai mạc của mình sẽ tạo không khí cho cả buổi tối. Khi chương trình bắt đầu, tôi tiến về phía sân khấu, và cùng với khoảng 550 khán giả theo dõi một đoạn video ngắn giới thiệu công việc của chúng tôi. Trên màn hình hiện lên những lời mà tôi đã nói nhiều lần trong các cuộc gặp ở những căn phòng nhỏ: “Chúng tôi không chỉ muốn các bạn ủng hộ chúng tôi, chúng tôi còn muốn các bạn tham gia cùng chúng tôi.” Sau khi say sưa nói mình tin tưởng nhiều như thế nào vào công việc của chúng tôi, Sophia, người mà tôi đã gặp ở Summit Series, mời tôi lên sân khấu.

Khi tôi bước lên bục diễn thuyết, tôi hít một hơi thật dài, thật sâu. Sự tự tin mà tôi có được trong Học kỳ Trên biển đã giúp tôi tin rằng tôi có thể chấp cánh cho bất cứ điều gì, nhưng tôi đột nhiên nhận ra rằng tôi mới chỉ làm thế một lần. Tôi nhìn lướt qua khán giả và thấy cả gia đình tôi. Cha mẹ tôi. Anh trai, em gái tôi. Bà tôi. Các anh chị em họ của tôi. Bạn bè của tôi. Đội ngũ của tôi. Tôi nhìn vào mắt từng người và cảm thấy hơi nóng trong lòng bàn tay tôi bắt đầu tan. *Một người, một suy nghĩ*, tôi nhủ thầm.

Tôi bắt đầu bằng câu chuyện về cậu bé đã hỏi xin một cây bút chì,

sau đó chiếu hình ảnh 25 đô-la đã khởi lập nên tổ chức. Mỗi bức ảnh mang đến một bối cảnh, nhưng hình ảnh tiếp theo là thứ mà tôi chưa bao giờ cho ai xem. Trên màn hình lớn là một trang giấy viết tay từ cuốn nhật ký bìa da của tôi. Sau 10 năm viết những cuốn nhật ký này, lấp kín hàng trăm trang giấy, đây là lần đầu tiên tôi đọc thật to toàn bộ nội dung của trang giấy đó trước mọi người. Nó tả lại đêm mà cái tên Bút chì hứa hẹn nảy ra trong tâm trí tôi ở Dàn nhạc Giao hưởng New York và khoảnh khắc ý tưởng về tổ chức ra đời.

*Đôi khi ta chỉ đơn giản là biết. Với sự xác tín tuyệt đối. Sự vắng bóng hoàn toàn nỗi hoài nghi như vậy hiếm hoi đến độ nó tạo ra một cảm giác phấn khích mạnh mẽ đến choáng váng... Cái tên đó đơn giản xuất hiện trong đầu mình, và mình nhớ mình đã nhắm mắt thật khó nhọc, rồi mở ra và thở hắt ra thật nhanh và mạnh. Nó, đúng nghĩa đen, gần như khiến mình ngộp thở, quay cuồng đi tìm không khí, râm ran thứ cảm giác hưng phấn trào dâng trong lồng ngực. Đúng vậy. Với sự xác tín tuyệt đối. Mọi thứ đã thay đổi.*

Mọi người bắt đầu gật đầu và vỗ tay. Họ đã cảm nhận được điều mà tôi cảm thấy, rằng chúng tôi đang dự phần vào một cái gì đó lớn lao hơn bất kỳ cá nhân riêng lẻ nào và rằng chúng tôi có cơ hội cùng nhau làm nên điều gì đó thật ấn tượng. Tiếp sau đó tôi chiếu video về Nith và Nuth, để mọi người trong phòng có thể kết nối với những đứa trẻ mà chúng tôi đang nỗ lực hỗ trợ. Viên đá nền móng đã được đặt xuống, giờ chúng tôi chỉ phải theo sau mà thôi.

Lanoy đã sang Mỹ trước đó vài ngày và nhận được sự hoan nghênh nhiệt liệt khi tên chị được xướng lên. Chị và Leslie buộc chiếc vòng baci quanh cổ tay của những người được vinh danh khi họ bước lên sân khấu, và Justin, Scooter, và Rich mỗi người đều có một bài phát biểu xúc động. Niềm tin của họ đối với công việc của chúng tôi đã tạo ra cơ hội hoàn hảo để chúng tôi mở rộng quy mô hơn nữa, và ngay trước phần bán đấu giá kêu gọi những cam kết lớn từ những người tham dự, tôi chia sẻ thêm một thông báo nữa. Trải nghiệm ở SAS đã cho tôi sự tự tin để nói lên thật to những khát vọng cao cả nhất của chúng tôi, và đêm nay là cơ hội duy nhất để chúng tôi có thể thực hiện yêu cầu của Justice. Tôi cần công bố một mục tiêu rõ ràng, và kết quả có tính cải biến sẽ được tạo ra nếu chúng tôi thực hiện được mục tiêu này. Xác định rõ cả hai là chìa khóa máu chốt.

“Kể từ khi PoP được thành lập, chúng tôi đã muốn hướng đến châu Phi. Nếu quyền góp được một triệu đô-la trong đêm nay, chúng tôi sẽ

mở rộng phạm vi hoạt động sang Ghana vào năm tiếp theo. Các bạn là những người có thể biến điều này thành hiện thực. Đó không phải chỉ là một ý tưởng, đó là một lời hứa.”

Những cánh tay bắt đầu giơ lên ủng hộ và cả căn phòng dần nóng lên.

Đến khi sự kiện kết thúc, chúng tôi đã thực hiện được lời hứa. Chúng tôi đã quyên góp được một triệu đô-la. Khi làm như vậy, chúng tôi đã nhận được những ủng hộ lớn trị giá năm con số, sáu con số, điều này cho thấy công việc của chúng tôi đã thu hút được những nhà từ thiện ở mọi cấp độ. Nhưng ý nghĩa của đêm đó không chỉ xoay quanh tiền bạc. Đó là cao trào của tất cả những điều mà chúng tôi đã trải qua với tư cách một tổ chức. Là minh chứng cho mọi nỗ lực mà chúng tôi nhắm đến. Tất cả những đêm trắng, những cuộc gặp gỡ riêng, hàng ngàn những chiến thắng nho nhỏ, tất cả đã hòa cùng nhau làm nên đêm trọng đại này.

Sau khi tất cả những người tham dự ra về, chỉ còn gia đình tôi và các nhân viên PoP ở lại. Ngạn ngữ có câu giữ bạn bè ở gần và kẻ thù gần hơn nữa; tôi thì tin câu hãy giữ bạn bè ở gần và gia đình ở gần hơn nữa. Chúng tôi đề nghị ban nhạc tiếp tục chơi, và tất cả mọi người cùng nhau nhảy, ôm nhau trong vui vẻ. Bề ngoài chúng tôi trông thật khác nhau, nhưng tất cả chúng tôi đều chia sẻ một điểm chung. Đó không chỉ là những vòng dây baci quanh cổ tay của chúng tôi, mà là nhận thức rằng đêm nay đã đưa PoP lên một cấp độ hoàn toàn mới. Chúng tôi đang hướng đến châu Phi, và không có chuyện hối hận về quyết định đó.

## Lời tâm niệm 26.

# Hãy ở bên những người giúp ta tốt đẹp hơn

Mặc dù PoP đang ngày càng đạt được nhiều thành tựu, nhưng tôi cũng muốn có thêm một điều nữa – một ai đó để yêu thương – và trong hành trình đó, tôi vẫn đang đi vô định. Tôi đã thấy mối quan hệ giữa cha mẹ mình đặc biệt như thế nào và muốn có một người bạn đời có thể đi cùng tôi như thế, nhưng để tìm được đúng người không phải là chuyện đơn giản.

Tôi nhớ, tôi đã từng nói với mẹ rằng vợ tương lai của tôi sẽ có một cái tên đẹp và đôi mắt xanh. Tôi không bao giờ biết tại sao mình lại có linh cảm đó, nhưng tôi đã có ý thức về người mà tôi muốn gắn bó cả đời. Mỗi lần có ai định giới thiệu ai đó cho tôi, câu đầu tiên tôi thường hỏi là: “Tên cô ấy là gì?” – với hy vọng rằng nó sẽ độc đáo. Tôi đã hẹn hò với nhiều cô gái ở New York, tôi thực sự thích nhiều người trong đó, nhưng không thực sự đổ rập trước ai.

Mối quan hệ sâu sắc nhất của tôi là với PoP, và tôi chưa kết nối với ai sâu sắc đến mức đó. Cuộc sống độc thân bắt đầu khiến tôi mệt mỏi. Khi tôi nghĩ về mẫu phụ nữ mà mình tìm kiếm, cô ấy có những phẩm chất cực kỳ cụ thể nhưng cũng hết sức mâu thuẫn: một người hay cười nhưng cũng phải biết cách duy trì một cuộc tranh luận nghiêm túc; một cô gái vừa có thể xách ba lô lên và đi, ở trong những túp lều tre, nền đất, vừa có thể lộng lẫy bước trên thảm đỏ tại một bữa tiệc gala; một cô gái gần gũi với gia đình nhưng cũng sẵn sàng sống xa vòng tay họ một thời gian. Các bạn tôi đều giờ tay chào thua và chúc tôi may mắn. Cuối cùng Hoolie đã mô tả chính xác cô nàng trong mơ của tôi. “Cậu đang tìm một con kỳ lân,” anh ấy nói đùa. “Nghe tả thì vô cùng tuyệt, nhưng tớ không chắc là cô gái ấy có tồn tại trên đời.”

Một đêm mùa hè trời nhuộm sắc cam rực rỡ, tôi ngồi nói chuyện với bạn gái của Dan, Laura, tại một nhà hàng đồ nướng trên sân thượng một tòa nhà. Các sự kiện của PoP đã làm bà mối cho nhiều cặp đôi, cặp đôi này là một trong số đó, và tôi đùa với Laura về việc tìm cho tôi một nửa trong đám bạn của cô ấy. Khi Dan nhòm qua vai Laura hỏi chúng tôi đang nói chuyện gì, cô ấy kể chúng tôi đang nói đến chuyện tìm một

cô bạn gái cho tôi. “Ai, Tehillah á?” Dan vô tư hỏi. Laura trả lời, “Không, cô ấy sống xa quá. Em đang nghĩ đến người khác.”

Nhưng chỉ riêng cái tên đó thôi cũng đã gọi lên trong tôi điều gì đó. Tôi chưa bao giờ nghe thấy một cái tên đẹp như thế trong đời. Tôi phải tìm hiểu thêm.

“Chờ đã, Tehillah là ai thế?” tôi hỏi.

“À, cô ấy là bạn thân nhất của em hồi trung học. Cô ấy là người có đầu óc thực tế nhất mà em biết, và là người Do Thái nữa.”

“Cô ấy là người ở đâu?” tôi hỏi.

“Ừm, cô ấy người gốc Nam Phi. Nhưng cô ấy đã chuyển tới Boston năm chín tuổi, và sau khi học xong thì ở đó làm người mẫu.”

“Và cô ấy là người Do Thái thật á? Ở nhà anh chuyện ấy quan trọng lắm đấy,” tôi nói.

“Vâng, đúng thế. Bố cô ấy là một giáo sĩ Do Thái. Tên cô ấy có nghĩa là ‘ngôi ca’ trong tiếng Do Thái.”

“Vây, em đang bảo anh là bạn thân của em là một người đẹp Nam Phi tên là Tehillah, có cha là một giáo sĩ Do Thái, và cô ấy cũng là người thực tế, đúng không? Anh chỉ hỏi thêm một câu nữa thôi.” Tôi hít một hơi thật sâu. “Mắt cô ấy màu gì?”

Laura dừng lại, mừng tượng bạn mình.  
“Màu xanh.”

Tim tôi như muốn nổ tung. Tôi phải gặp cô ấy. “Em cho anh số cô ấy đi. Anh muốn mời cô ấy đến đây. Anh cần gặp cô gái này,” tôi nói giọng khẩn thiết.

“Anh có muốn xem ảnh cô ấy không?” Laura hỏi.

“Không. Ảnh ọt chỉ tạo kỳ vọng sai thôi. Anh chỉ muốn trực tiếp gặp cô ấy và xem bọn anh có thu hút nhau không. Nhưng anh thực sự có cảm giác rất tốt về việc này.”

“Được rồi, chúng em sẽ sắp xếp,” Laura nói, và một tuần sau gửi cho tôi số điện thoại, đồng thời cho tôi biết là Tehillah cũng muốn gặp tôi.

Tôi chắc đã viết đi viết lại tin nhắn đầu tiên của mình cỡ chừng 30 lần. Tôi không chắc mình nên tìm cách tỏ ra hài hước hay lịch sự, chừng mực tôn trọng hay sốt sắng xông vào. Một người bạn của tôi luôn chiêm được cảm tình của các cô gái nhờ cách tiếp cận “một tác đến giờ nhưng kèm một cái nháy mắt”. Cậu ấy thường gửi những tin nhắn kiểu như *Em đã sẵn sàng cho buổi hẹn hò nguy hiểm nhất đời mình chưa? và Anh sẽ*

*mang một chiếc dù và một chiếc xuồng kayak đến bar. Còn em sẽ mang gì? Các cô gái thấy cậu ấy như lên cơn cuồng, vì vậy tôi quyết định thử áp dụng cách của cậu ta.*

*Chào em, anh là Adam, bạn của Laura và Dan. Anh nghe nói là em sắp đến NYC và đi uống nước với một anh chàng lạ mặt cực kỳ quyến rũ? Tôi gõ, rồi thầm nghĩ, Xin đừng phá hỏng nhé, và nhấn nút gửi đi.*

Vài phút sau, tôi nhận được tin nhắn trả lời: *Ồ, chúng ta sẽ xem anh quyến rũ đến độ nào. Em nghe nói anh khủng khiếp lắm. Nghe nói anh cướp ngân hàng và đang bị truy nã ở chín bang.* Cô ấy thật dí dỏm! Tôi cười lớn trong khi bước lên tàu điện ngầm, và những tin nhắn đùa vui tiếp tục. Chúng tôi cứ thế nhắn tin qua lại, mỗi tin nhắn lại tiết lộ một chút về quá khứ và tính cách của chúng tôi. Đến khi chúng tôi cuối cùng cũng gặp nhau trực tiếp vài tuần sau đó, ngồi đối diện nhau trong bữa tiệc sinh nhật của Dan, tôi đã kể cho tất cả những người quen của mình nghe về cô gái bí ẩn này. May mắn thay, cô ấy có tất cả những gì tôi mong đợi và còn hơn thế nữa.

Điều đầu tiên tôi nhận thấy ở Tehillah là sự ấm áp. Cô ấy khiến tất cả những người nói chuyện với cô ấy có cảm giác như họ là trung tâm của thế giới. Vẻ đẹp của cô ấy chẳng lời nào có thể tả hết. Tóc vàng, da rám nắng và đôi mắt ngọc lục bảo nhìn thẳng vào tôi. Tôi lúng túng khủng khiếp suốt 15 phút đầu tiên, rồi nói vấp liên tục, nhưng chúng tôi dần cảm thấy tự nhiên và thoải mái với sự có mặt của nhau trong suốt đêm đó. Tôi chưa bao giờ tin vào tình yêu sét đánh, nhưng quả thực lúc đó tôi đã được ném trái nó. Chúng tôi khiêu vũ, cười và thậm chí còn trao nhau nụ hôn đầu.

Tôi ngây ngất. Sáng hôm sau, tôi gửi email cho cả nhà thông báo tôi đã gặp được người con gái mà mình sẽ kết hôn. Giống như cha tôi, tôi thậm chí đã viết điều đó ra giấy và đặt thông điệp vào trong chai để mở ra trong ngày cưới của mình. Tôi đã tìm thấy người song hành cùng mình trong cuộc đời này. Tên cô ấy là Tehillah, và cô ấy là một con kỳ lân có đôi mắt màu xanh.

Có Tehillah là người bạn đồng hành đã thay đổi góc nhìn của tôi về gần như mọi thứ. Cô ấy giúp tôi bỏ điện thoại sang một bên vào cuối ngày, hướng dẫn tôi ăn uống lành mạnh hơn và tập thể dục thường xuyên hơn. Khi tôi ba hoa liên hồi về PoP, cô ấy sẽ nhắc tôi rằng không ai thích người chỉ một chiều, và tất cả những người tôi gặp ngày hôm đó cũng đang có một trận chiến quan trọng. Quan trọng nhất là cô ấy khiến tôi muốn trở thành một người biết lắng nghe hơn, chứ không chỉ là một diễn giả giỏi hơn.

Bởi tôi quá đỗi phấn khích khi mọi chuyện với cô ấy diễn ra thật suôn sẻ, nên tôi nhắc đến cô ấy luôn trong các cuộc gặp mặt với các nhà tài trợ tiềm năng, và trước sự ngạc nhiên của tôi, việc này tạo ra một tảng kết nối hoàn toàn mới. Mọi người có thể đọc hồ sơ của nhau trên Internet, nhưng việc biết một người nào đó là ai đưa ta xuống sâu hơn nhiều những gì mà chức danh của họ cho ta biết. Bằng việc trò chuyện cởi mở về tình yêu, tôi đã có những cuộc trò chuyện về gia đình của mọi người, họ gặp vợ/chồng mình thế nào và đâu là điều quan trọng nhất trong cuộc sống của họ. Những cuộc thảo luận này không phải là công việc của chúng tôi, nhưng chúng đã tạo ra một sợi dây gắn kết mang lại nhiều cảm nhận hơn là chỉ thuần túy giao dịch.

Đây chính xác là những gì đã dẫn tôi đến việc kết nối với một trong những người truyền cảm hứng nhất mà tôi từng gặp, và một trong những người đóng vai trò cải biến trong quá trình phát triển của PoP.

Tôi đã từng nghe Ray Chambers, nhà tài chính, nhà từ thiện huyền thoại, phát biểu tại hội nghị Google Zeitgeist ở Arizona. Thành công mà ông đạt được với công ty cổ phần tư của mình và cách ông dùng đam mê và sức mạnh của bản thân để giải quyết một số vấn đề lớn nhất thế giới thông qua việc đồng sáng lập các tổ chức có ảnh hưởng lớn như America's Promise, Points of Light và Malaria No More là nguồn động lực cho tôi. Ray là tấm gương tôi ngưỡng mộ về hình mẫu mà tôi hy vọng một ngày nào đó mình sẽ đạt đến.

Trong khoảng thời gian này, chúng tôi đang tìm cách củng cố ban giám đốc của PoP bằng một cá nhân nổi tiếng, giúp công việc của chúng tôi được biết đến rộng rãi hơn và có uy tín lớn mạnh hơn. Ray Chambers là hiện thân của hình mẫu đó, nhưng để tiếp cận được ông là cả một chặng dài khó khăn. Tôi không nghĩ có lần nào mình gặp ông mà không có một bức điện thuyết hoặc sân khấu ngăn cách chúng tôi. Nhưng có một điều đặc biệt xảy ra, chúng ta được giới thiệu qua email và đột nhiên có một cuộc gặp mặt trực tiếp kéo dài một giờ tại văn phòng của ông.

Ray từng được Tổng thư ký Liên Hợp Quốc chọn là đặc phái viên đầu tiên của Liên Hợp Quốc về Bệnh sốt rét, và dựa trên thành tích mà ông đạt được ở vị trí này, ông đã được thăng chức lên vị trí đặc phái viên phụ trách buộc các nhà lãnh đạo phải có trách nhiệm tới từng Mục tiêu phát triển Thiên niên kỷ liên quan đến sức khỏe. Sau khi đi ngang qua biểu trưng Liên Hợp Quốc treo trên cửa trước văn phòng của ông ở Manhattan, tôi được dẫn vào một phòng họp tuyệt đẹp nhìn ra Công viên Trung tâm.

Vài phút sau, Ray bước vào. Mái tóc muối tiêu ngắn của ông được



chải gọn gàng, và bộ com-lê kẻ sọc có vẻ rất hợp với người quyền quý như vậy. Ông mời tôi ngồi xuống một chiếc ghế sofa da nâu sang trọng và mở lời bằng chất giọng nhẹ nhàng rất riêng của mình. “Adam này, có vẻ cậu đang làm được những điều tuyệt vời với POP,” ông mỉm cười nói.

Tôi biết Ray từng là chủ một công ty cổ phần tư nhân, và dù tôi định nói chi tiết về nền tảng tài chính của mình và hy vọng chúng tôi sẽ kết nối dựa trên những con đường chung kết hợp kinh doanh với hoạt động từ thiện, nhưng tôi đã không mở lời bằng chuyện đó. Ông đã sắp xếp cả một giờ để chúng tôi có thể trao đổi, vì vậy tôi bắt đầu với câu chuyện cá nhân của mình. Tôi kể cho ông nghe về con tàu và ngọn sóng lớn. Tôi cũng chia sẻ trải nghiệm của tôi với cái chết, và nó đã dẫn tôi đến cuộc tìm kiếm ý thức mục đích như thế nào.

Sau đó, tôi giới thiệu cách tiếp cận độc đáo của chúng tôi nhằm tăng cơ hội giáo dục ở các nước đang phát triển. Tôi sử dụng mọi thuật ngữ kinh doanh trong sách, nói về những hiệu quả mà chúng tôi đã cố gắng thúc đẩy và mô hình hoạt động mà chúng tôi đang nhắm đến để phát triển và nhân rộng. Tôi đoán câu chuyện mở đầu sẽ giúp ông hình dung ra vấn đề, nhưng cách tiếp cận giống kiểu kinh doanh sẽ là điều ông quan tâm nhất.

Cuối cùng khi tôi ngừng lời, Ray nhắm mắt lại và ngả đầu ra sau. Tôi chờ ông đưa ra một phê bình chi tiết về mô hình của chúng tôi. Thế nhưng thay vào đó, ông lại đáp: “Adam này, những gì cậu mô tả, những gì cậu đã trải qua, là điều mà các thánh nhân đã tìm kiếm suốt hàng ngàn năm qua. Đó là những gì mà Đức Đạt Lai Lạt Ma đã dạy. Những gì cậu đang mô tả là trạng thái hạnh phúc. Hạnh phúc ấy không đến từ vật chất hay tài sản mà ta sở hữu, nó xuất phát từ việc ta hoàn thành được mục đích của mình trong đời.”

10 phút sau đó, Ray chỉ nói về việc đạt được niềm hạnh phúc nhờ giúp đỡ những người khác. Tôi sửng sốt. Ông nói từng từ một cách rất đỗi chân thành. Tôi có thể nghe thấy lời khuyên đừng chỉ một chiều của Tehillah vang lên trong đầu và quyết định từ bỏ cuộc nói chuyện về lối tiếp cận mới vì mục đích của chúng tôi. Khi chúng tôi càng đi sâu hơn vào khía cạnh tinh thần của hoạt động từ thiện, tôi có thể cảm thấy rằng chúng tôi không cần phải dựa vào các biệt ngữ kinh doanh để chứng tỏ rằng chúng tôi có cùng lối suy nghĩ.

Khi chúng tôi tiếp tục trao đổi các ý tưởng, Ray bắt đầu đưa ra những lời khuyên và giới thiệu những người ông quen biết. “Tôi nghĩ rằng người đồng nhiệm với tôi, đặc phái viên chịu trách nhiệm đảm bảo thực hiện các Mục tiêu Phát triển Thiên niên kỷ về giáo dục, Nữ hoàng Sheikha Moza của Qatar, sẽ là người cực kỳ thích hợp để cậu có thể nói

chuyện.” “Ngoài ra còn có một anh chàng mà cậu nên gặp, anh chàng này có tài năng khó tin về công nghệ. Tôi sẽ giới thiệu cậu với Jack Dorsey.” “Cậu biết Maria Eitel ở Quỹ Nike không?” “Thế còn Reid Hoffman của LinkedIn thì sao nhỉ?” Danh sách những người làm thay đổi thế giới cứ tiếp diễn cho đến khi một giờ trò chuyện kết thúc, tôi ra về trong cảm giác lâng lâng phấn chấn.

Nhưng đó mới chỉ là khởi đầu cho mối quan hệ của chúng tôi. Khoảng một tháng sau đó, Ray đồng ý tham gia ban giám đốc của chúng tôi. Với quyết định này, ông đã làm thay đổi vĩnh viễn quỹ đạo của PoP.

Giá trị lớn nhất của Ray không nằm ở chiếc ví của ông; đó là khả năng của ông trong việc tập hợp mọi người ngồi lại cùng nhau giải quyết các vấn đề chung. Khi quyết định tìm hiểu sâu hơn nữa những cách tiếp cận mới cho việc đào tạo giáo viên, xóa mù chữ và cung cấp học bổng cho học sinh, tôi bắt đầu bằng cách gửi email cho ban giám đốc: *Tôi cần nói chuyện với các chuyên gia giáo dục hàng đầu. Xin vui lòng giới thiệu bất cứ ai mà các vị nghĩ rằng tôi nên gặp.*

Hầu hết mọi người đều đáp lại bằng những lời giới thiệu kết nối với các chuyên gia tại các trường đại học, các ứng viên tiến sĩ và các nhà lãnh đạo vì mục đích khác. Ray viết lại như sau, *Tôi thường nói chuyện với cựu Thủ tướng Anh, Gordon Brown, và vợ ông, Sarah, và tôi muốn giới thiệu cậu với họ.* Sau hai giờ đầu tiên trò chuyện với bà Sarah, tôi biết mình đã tìm được một nhà lãnh đạo toàn cầu về giáo dục mà tôi thực sự tin cậy và ngưỡng mộ. (Sau đó, bà đã trở thành nhân vật được vinh danh tại gala tiếp theo của chúng tôi).

Ray cũng giới thiệu tôi với nhiều người khác, những người đã góp phần thay đổi quỹ đạo của PoP, và các cuộc trò chuyện trực tiếp giữa hai chúng tôi luôn đưa tới những cách tiếp cận mới cho các vấn đề về giáo dục toàn cầu. Ảnh hưởng của ông thật lớn. Ông từng khuyên tôi: “Hãy nghĩ xem mười năm tới thế giới sẽ thay đổi thế nào, và các cậu, các nguồn lực và mạng lưới của các cậu sẽ thay đổi ra sao trong thế giới đó. Hãy lấy đó làm la bàn để xác định xem làm thế nào để các cậu có thể gây ảnh hưởng đến càng nhiều người càng tốt.” Những lời này đã thực sự là kim chỉ nam cho tôi từ đó.

Bằng những cách khác nhau, cả Tehillah và Ray đều cho tôi những bài học về việc một cá nhân đơn lẻ có thể cải biến cuộc đời ta như thế nào. Có những người nhất định giúp ta nhìn thấy tương lai mà nếu không có ảnh hưởng của họ, có lẽ ta chẳng bao giờ có thể hình dung ra. Họ đã giúp ta trở thành một phiên bản “ta” tốt hơn. Như một ngôn ngữ cổ của người châu Phi đã nói, “Nếu muốn đi nhanh, hãy đi một mình.

Nếu muốn đi xa, hãy đi cùng nhau.” Sự hiện diện của những người khác ta, thông minh hơn ta, tốt bụng hơn ta, khôn ngoan hơn ta sẽ giúp ta tiến xa hơn. Đó là những người mà ta nên bao quanh mình mọi lúc mọi nơi.

**T**rong ba năm đầu tiên điều hành PoP, một tổ chức rất cần tiền để phát triển, tôi không trực tiếp đề nghị ai quyên tặng một khoản tiền cụ thể. Không một người nào.

Tôi không thích đi xin tiền. “Tôi là một nghiệp chủ, không phải là một nhà gây quỹ,” tôi lặp đi lặp lại điều đó với bất cứ ai. Tôi chỉ đơn giản là từ chối đi xin.

Tôi đã làm việc từ năm 12 tuổi và luôn tìm cách tự kiếm tiền và tiết kiệm tiền để phục vụ cuộc sống mà tôi muốn tạo ra. Vì vậy, việc phải dựa vào người khác chẳng dễ chịu chút nào. Đề nghị người khác giúp đỡ khiến tôi có cảm giác mình kém cỏi hơn họ. Tôi không muốn hỏi xin tiền, trừ khi tôi có thể đền đáp lại họ. Dù tôi biết rất nhiều người ở vị thế có thể trao đi một món quà hào phóng – và chẳng cần nhận lại gì – nhưng tôi không thể mở lời đề nghị những người mình quen mở ví và viết séc. Tôi xem thường ý tưởng đó.

Nhưng sự thật là: Tôi sợ. Sợ phải đối mặt với lời từ chối. Sợ phải nghe ai đó đáp “Không”. Sợ bị xem như là kẻ đi xin bố thí. Sợ lúc phải từ bỏ quyền kiểm soát, để ai đó phán xét mình. Sợ thừa nhận rằng tôi không thể một mình làm việc đó. Và vì vậy tôi đã không làm.

Lúc đầu, tôi nghĩ ra nhiều cách để gọi vốn, giúp tôi thoát khỏi nỗi niềm riêng. Bán vé hoặc bàn cho bữa tiệc hóa trang hoặc dạ tiệc hằng năm thì có tính kinh doanh. Tôi cũng dựa vào trang web để thu hút sự đóng góp mà không phải mở lời cho bất kỳ cuộc trò chuyện tế nhị nào, và sự hiện diện ở hàng đầu trên các phương tiện truyền thông xã hội cũng giúp chúng tôi thu hút được các khoản quyên góp từ các nhà tài trợ tổ chức, đổi lại là mối quan hệ hợp tác marketing. Những việc làm này mang về cho tổ chức những luồng thu mà chỉ rất ít tổ chức phi lợi nhuận có thể làm được, và nó khiến PoP nổi bật hẳn giữa đám đông, cho phép chúng tôi có thể lập luận rằng chúng tôi kiếm tiền, chứ không phải đi xin.

Vấn đề là, việc gây quỹ – đề nghị các nhà tài trợ cá nhân, giám đốc các quỹ đóng góp – lại là hoạt động trọng yếu trong công việc dẫn dắt một tổ chức phi lợi nhuận. Việc xây dựng một cơ sở các nhà tài trợ tận

tình và luôn sát cánh cùng tổ chức là điều kiện thiết yếu để có được thành công lâu dài, và hầu hết các nhà tài trợ lớn đều thích tổ chức phi lợi nhuận trực tiếp yêu cầu hỗ trợ. Tuy nhiên, tôi tránh hẳn việc đó. Với biết bao nhiêu việc thiết yếu cần tập trung, tại sao phải ưu tiên các vấn đề tiền bạc khi tôi có thể làm những việc mà mình thích – đi khắp thế giới, làm việc với những cộng đồng cần trường học mới, cải tiến trang web tuyệt vời của chúng tôi và phát triển một đội ngũ mạnh mẽ có khả năng mở rộng vùng tiếp cận của chúng tôi?

Thế nhưng, có gì đó đã đánh động tôi khi CFO của chúng tôi, Tom, làm cha. Tôi đi thăm cậu con trai mới sinh của anh, Michael, nhìn vào đôi mắt mở to của chú nhóc và nhận ra các nhân viên của chúng tôi đã phải hy sinh nhiều đến nhường nào. Ban đầu, Tom và tất cả những người ở PoP, đều ủng hộ tôi và giấc mơ của tôi, nhưng giờ thì nó cũng là giấc mơ của họ. Họ chấp nhận những khoản tiền lương rất thấp, làm việc với giờ giấc điên cuồng và đã bỏ qua những cơ hội việc làm hấp dẫn hơn để tạo dựng tổ chức mà tất cả chúng tôi mơ tưởng. Giờ đây những người này đã có con, và đây không còn là cuộc theo đuổi của cá nhân tôi nữa. Tôi phải có trách nhiệm đối với sự ổn định tài chính của các nhân viên của mình và cơ hội học tập của những đứa trẻ ở những quốc gia mà chúng tôi đang hỗ trợ.

Tôi đã từ bỏ gần như cả cuộc sống xã hội của mình để ăn ngủ cùng PoP nhưng tôi nhận ra mình đã đầu tư phần lớn công sức không đúng chỗ. Những việc tôi bỏ qua là những việc tôi lo sợ. Đã bao lần bạn có 30 việc phải làm và bạn chỉ tập trung vào 25 việc kém quan trọng nhất? Bao nhiêu lần bạn kiểm tra email, và xử lý những việc dễ dàng, dù nó không phải lúc nào cũng là việc quan trọng nhất? Những thành công nho nhỏ này thường có thể đạt được dễ dàng, nhưng chúng chẳng làm cây kim động đây. Cuối cùng, những thành tựu lớn, những nhiệm vụ khó khăn nhất, mới là những thứ quan trọng nhất.

Một trong những phân quan trọng nhất trong công việc của một nhà lãnh đạo là nhìn vào gương và nói thật những gì bạn đang nhìn thấy. Ngay cả – đặc biệt nếu – đó là điều không tốt. Và cách duy nhất để những người khác bước vào là phải dũng cảm nói ra. Tôi quyết định đã đến lúc phải kêu gọi giúp đỡ.

Tại cuộc họp ban giám đốc tiếp theo, sau khi trình bày các tài liệu như thường lệ, tôi xin phép được chia sẻ một vài suy nghĩ trung thực. Lúc này, chúng tôi đang ngồi quanh bàn họp trên tầng 25 của một tòa nhà chọc trời ở Manhattan với những bức tường kính nhìn ra quảng trường Thời đại, và thay vì thể hiện những điểm mạnh nhất và ấn tượng nhất của mình, như tôi luôn cố gắng thể hiện trong những cuộc họp như

thế này, tôi chuẩn bị tiết lộ điểm yếu của mình. Xung quanh tôi là 10 trong số những con người thông minh, tài ba nhất mà tôi biết. Mỗi người đều đạt được những thành công to lớn trong kinh doanh và hoạt động từ thiện, và tôi phải nói với họ về thất bại lớn nhất của mình. Tôi thậm chí còn không lo lắng; tôi đã quyết tâm – tôi đã cần giúp đỡ đến như thế đó.

“Tôi cần học cách xin mọi người tiền. Đây là điểm yếu lớn nhất của tôi. Tôi cần phải vượt qua nó.” Khi thừa nhận điểm yếu của mình, tôi cho họ thấy mình yếu đuối, nhưng điều đó không sao cả. Tôi đang tạo dựng lòng tin.

Họ là những nhà lãnh đạo đầu ngành với nhiều năm kinh nghiệm chuyên môn, và họ đang đặt cược vào tôi ở cương vị nhà lãnh đạo, trước thời điểm đó, trước mặt họ, tôi luôn cố gắng tỏ ra mình là kẻ bất khả bại. Nếu họ hỏi, tôi luôn có câu trả lời. Nhưng khi thừa nhận tôi cần sự giúp đỡ, tôi đã khơi sâu thêm mối quan hệ của tôi với họ, và cuối cùng, tăng cường nơi họ cam kết huấn luyện để tôi trưởng thành ở cả góc độ là một nhà lãnh đạo lẫn góc độ một cá nhân.

Hai người bạn trong giới phi lợi nhuận và cũng là những người cố vấn cho tôi, Charles Best, người sáng lập DonorsChoose.org, và Scott Harrison, người sáng lập tổ chức charity: water, khuyên tôi tham gia Exponential Fundraising, một chương trình do Trung tâm Hauser dành cho các tổ chức phi lợi nhuận ở Harvard tổ chức, có bậc thầy gây quỹ Jennifer McCrea và nhà từ thiện Jeffrey Walker đứng lớp. Lãnh đạo của nhiều tổ chức phi lợi nhuận lớn đã tham gia chương trình này. Tôi nhận được một suất học bổng bán phần, và các buổi hội thảo đầy ắp thông tin, nhưng những tiết lộ lớn nhất lại đến từ việc trao đổi câu chuyện chinh chiến với Sydney, người sáng lập tổ chức Educators 4 Excellence, và Reid, người sáng lập tổ chức Equal Opportunity Schools. Một đêm, sau một ngày kín mít lịch học, chúng tôi thức đến tận 2 giờ sáng trong căn phòng chung ở ký túc xá của trường Kinh doanh Harvard, cả hai kể lại kinh nghiệm của họ khi đề nghị các nhà hảo tâm giàu có đóng góp những khoản lớn. Reid xin 500.000 đô-la nhưng nhận được 250.000 đô-la. Sydney hỏi xin 50.000 đô-la và nhận được toàn bộ số tiền, nhưng giờ cô ước giá mà lúc ấy đã xin 100.000 đô-la. Những câu chuyện cứ thế được kể, trong khi tôi ngồi đó im lặng.

“Tôi chưa bao giờ đề nghị ai viết một con số cụ thể vào tấm séc,” tôi thừa nhận.

“Chưa bao giờ á?” Sydney hỏi.

“Chưa bao giờ.”

Họ không thể tin nổi. Là tôi, với một tổ chức đã đạt được tốc độ tăng trưởng tuyệt vời và khởi công hơn 50 trường học mà vẫn chưa phải làm cái nhiệm vụ cơ bản nhất đối với nhà sáng lập của một tổ chức phi lợi nhuận. Tôi nghĩ, *Mình sao thế nhỉ?* Khi đặt ra câu hỏi này, tôi ngay lập tức nhận ra gốc rễ của vấn đề.

Vấn đề không đơn giản là sự sợ hãi. Vấn đề nằm ở bản ngã. Tôi đã đặt tôi vào chính giữa phương trình. Tôi đã để cá nhân mình gắn bó với PoP đến mức cảm thấy như thể tôi đang hỏi xin cho chính mình. Tôi đã không nhận ra rằng việc *hỏi xin* không phải là cho tôi. Tôi chỉ là đại sứ cho tổ chức và cho những đứa trẻ mà chúng tôi giúp đỡ.

Với bốn văn phòng trên khắp thế giới, hàng ngàn học sinh trong các ngôi trường và hàng triệu giờ giáo dục được trao đi, tổ chức này xoay quanh một cái gì đó lớn hơn. Nó xoay quanh những học sinh Nith và Nuth đầu tiên của chúng tôi, những cô bé bốn tuổi, hiện đã có trường mầm non để đi học. Nó xoay quanh những học sinh lớp Hai ở Guatemala, những đứa trẻ đang lần đầu tiên được học đọc và viết trong một ngôi trường PoP. Số tiền tôi xin không phải cho tôi, mà là cho chúng. Số tiền đó là nhằm thay đổi cuộc sống của chúng, không phải thay đổi cuộc sống của tôi. Ngay sau khi chuyển trọng tâm sang những đứa trẻ và các cộng sự của mình, tôi đột nhiên trở nên hứng thú với việc hỏi xin. Nó không còn tạo cảm giác như một gánh nặng. Nó đột nhiên trở thành một vinh dự.

Chẳng bao lâu tôi đã có cơ hội đầu tiên. Sáu tháng trước, tôi từng gặp Paul Foster, một nhà đầu tư ở New York, tại gala của chúng tôi. Ông là bạn của nhà tổ chức sự kiện cho chúng tôi và đã đặt một bàn tham dự sự kiện. Trong đêm đó, tôi đã mời những người ủng hộ cùng tôi tham gia một chuyến đi sang Lào, đổi lại cho một khoản đóng góp nhất định. 20 cánh tay giơ lên, hàng ngàn đô-la đã được quyên góp, nhưng khi tôi bay sang Lào vài tháng sau đó, chỉ có một gia đình đã biến việc bay nửa vòng trái đất để gặp tôi ở đó trở thành ưu tiên hàng đầu của mình. Đó là gia đình Foster.

Ngay sau khi tôi tới nơi, Lanoy đến đón tôi với cuốn sổ Cá mập trên tay và chúng tôi lái xe thẳng đến nhà hàng Lemongrass ở Luang Prabang để gặp Paul và gia đình của ông. Trong những ngày sau đó, chúng tôi đã đến Pha Theung thăm ngôi trường đầu tiên, tắm sông với bọn trẻ và ngủ chung trong một túp lều tre ở ngôi làng xa xôi Phayong. Paul và tôi trở nên thân thiết trong tuần đó, ông kể cho tôi nghe chuyện mình từng làm trưởng bộ phận giao dịch (head trader) tại một ngân hàng đầu tư nổi tiếng, rồi trở thành chủ tịch một quỹ đầu tư mạo hiểm hàng đầu mà ông đã giúp đạt được 20 tỷ đô-la tài sản, và sau đó bỏ lại

tất cả đề nghị hưu và tập trung nuôi dạy con cái ở tuổi 45.

Khi chúng tôi trở về Mỹ, Paul và gia đình ông đã đến thăm văn phòng PoP. Chuyến đi Lào là một trải nghiệm thức tỉnh đối với cả gia đình. Paul gặp riêng tôi và cho biết ông muốn tham gia nhiều hơn. Đây là cơ hội của tôi. Tôi quyết định sẽ mời Paul về làm thành viên đầu tiên tham gia hội đồng tư vấn của chúng tôi – với cam kết gắn bó ba năm và đóng góp 250.000 đô-la mỗi năm. Đó là một đề nghị lớn nhưng tôi tính tôi có thể xin nhiều ngay lần đầu và xem chuyện gì sẽ đến.

Tôi hỏi Paul xem tháng tới chúng tôi có thể gặp nhau ở New York không, và ông gợi ý gặp mặt tại một câu lạc bộ tư nhân rất có tiếng ở khu trung tâm.

“Cậu sẽ phải mặc com-lê và đeo cà vạt đấy,” ông nói.

Tôi ghét ăn mặc đóng bộ vì thế tôi mặc quần jeans đen đến cuộc gặp. Paul, người mà tôi chỉ nhìn thấy mặc quần short khi ở Lào, gặp tôi ở câu thang trải thảm dẫn lên câu lạc bộ. Tôi ngược mắt nhìn lên. Ông đang diện một bộ com-lê sọc nhỏ với chiếc áo sơ mi được may riêng và cà vạt tiếp màu. Rồi cúi đầu nhìn xuống. Chiếc quần jeans bạc phách của tôi rách ở hai bên đầu gối. Tôi thấy mình giống như một tên ngốc.

Ông ân cần chào tôi và dẫn tôi vào phòng ăn. Ông đưa cho tôi thực đơn bữa trưa và giới thiệu một số món khai vị. Tôi mới bắt đầu thực hiện chế độ thanh lọc cơ thể bằng nước ép hoa quả đầu tiên của mình. Tôi lúng túng gọi ly nước bưởi.

“Thật sao?” Paul vừa ăn món salad ngon mắt với cá hồi vừa hỏi. “Thanh lọc cơ thể bằng nước ép hoa quả à? Tôi đã nghe nói về phương pháp này. Cậu cảm thấy thế nào?”

“Thành thật mà nói, tôi thấy rất được. Tôi làm đến ngày thứ tư rồi, nhưng tôi không hề cảm thấy đói cho đến lúc này.”

Ông cười, và cuối cùng sự ngượng ngịu bị phá vỡ. Paul cởi mở nói với tôi chuyến đi sang Lào có ý nghĩa như thế nào với ông và gia đình. Đến cuối bữa, ông nói ông muốn giúp đỡ ra sao. “Hầu hết mọi người sẽ không bỏ Bain để làm điều này, và tôi muốn biết tôi có thể làm gì giúp cậu thêm không,” ông nói.

Đây là cơ hội của tôi. “Ông Paul, những lời ông nói thật có ý nghĩa với tôi. Quả thật, tôi đang cố gắng thành lập một hội đồng cố vấn cho tổ chức gồm những nhà đầu tư lớn đã đầu tư vào công việc của chúng tôi. Tôi thực sự sẽ rất vui nếu ông trở thành người đầu tiên cam kết tham gia ban cố vấn. Việc này đòi hỏi ông và tôi phải thường xuyên nói chuyện với nhau, để tôi có thể nhận được sự điều dắt và lời khuyên của ông. Tôi



cũng rất mong ông giới thiệu thêm bất cứ ai mà ông thấy là phù hợp, và tôi cũng muốn ông cân nhắc cam kết ba năm đóng góp,” – tôi muốn nói “250.000 đô-la mỗi năm”, nhưng tôi lại hoảng và thay vào đó nói “số tiền sáu con số mỗi năm cho PoP”. Mặt tôi bình thản nhưng trong ngực đập liên hồi.

Paul im lặng một chút. “Sáu con số một năm là một cam kết lớn đấy. Cậu hãy nhớ là tôi hiện đang nghỉ hưu, vì vậy tôi không có khoản thu nhập chủ động.”

Đó không phải là một lời từ chối. Tôi vẫn còn thời gian để xoay chuyển tình thế.

“Ông sẽ cân nhắc 100.000 đô-la một năm chứ?” tôi hỏi.

“Để tôi nói chuyện với vợ tôi đã và báo tin cho cậu sau,” ông nói. “Tôi rất trân trọng những việc cậu làm vì vậy tôi thực sự muốn tham gia. Tuy nhiên, chúng ta về thôi bởi tôi phải về nhà, nhưng hôm nay tôi thực sự rất vui mừng và đừng quên cho tôi biết hiệu quả của việc thanh lọc cơ thể bằng nước ép hoa quả nhé.”

Tôi ra về với cảm giác rã rời nhưng nhẹ nhõm. Tôi đã đưa ra yêu cầu, dù nó không suôn sẻ như tôi hy vọng. Bất kể việc này có thành công hay không, tôi đã dám vì tổ chức mà dần bước. Tôi gửi email cảm ơn Paul cùng với một số tài liệu để ông cân nhắc về đề nghị.

Hai tuần sau đó tôi vẫn chưa nhận được hồi âm. Tôi bắt đầu lo lắng thì nhận được email của ông: “Cậu có thể gọi cho tôi không?”

Tôi gọi cho ông ngay lập tức. Chúng tôi hỏi thăm nhau vài phút, nhưng cả hai đều biết mục đích của cuộc nói chuyện. Tôi đã đi lại quanh văn phòng khi ông nói, “Adam, đây là một quyết định lớn trong gia đình. Vợ tôi và tôi đã thảo luận kỹ về chuyện này. Đây không phải là vấn đề chúng tôi coi nhẹ.” Sau đó, vừa khi tôi chuẩn bị tinh thần nghe ông nói họ không đồng ý với cam kết tài chính – ông lại nói với tôi điều tôi hy vọng được nghe. “Chúng tôi tin tưởng cậu và muốn giúp. Chúng tôi sẽ hỗ trợ 100.000 đô-la mỗi năm trong ba năm tới.”

Đây là một tin tuyệt vời. Tôi vui mừng nắm tay vào không khí.

“Dù vậy, cậu có ngại không khi tôi có góp ý thế này?”

“Ồ được chứ ạ, ông nói đi,” tôi nói, sẵn sàng lắng nghe bất cứ điều gì ông sắp nói.

“Đầu tiên, Adam, nếu cậu đề nghị ai đó đóng góp một khoản tiền lớn, cậu cần ăn mặc chín chu. Cậu không thể mặc quần jean đến một cuộc gặp mặt ở một câu lạc bộ tư. Cậu phải mặc đẹp.”

“Thứ hai, là công tác theo dõi. Sự khác biệt giữa những nhà lãnh đạo giỏi và những nhà lãnh đạo xuất sắc là ở chi tiết. Cuối cuộc gặp mặt của chúng ta, tôi đã đề nghị cậu cho tôi biết kết quả của việc thanh lọc cơ thể bằng nước hoa quả. Cậu hứa nhưng không làm. Nếu hứa cho tôi biết kết quả của đợt thanh lọc bằng nước hoa quả, cậu phải thực hiện lời hứa đó. Cậu cần phải tìm một hệ thống thận trọng để theo dõi không ngừng. Không gì được lọt qua các khe hở. Tôi rất giỏi việc này, và nó sẽ trở thành thứ không thể thiếu đối với thành công của cậu trong tương lai.”

Từ đó, Paul đã giới thiệu tôi với vô số những người tài năng, nhiều người trong số họ đã trở thành nhà tài trợ quan trọng của chúng tôi. Giờ đây, sau mỗi cuộc gặp mặt, tôi luôn gửi một email trình bày chi tiết các cam kết hai bên đưa ra để đảm bảo sự thống nhất chung. Sau đó, Paul gọi cho họ để hỏi xem họ nghĩ gì, có được những phản hồi quan trọng, và gọi lại cho tôi để chuyển tiếp chính xác những gì là điểm mạnh và điểm yếu ở màn thể hiện của tôi tại cuộc gặp mặt. Giờ đây tôi đã có một người luôn thành thật đến mức tàn nhẫn với mình mỗi ngày và huấn luyện tôi qua mọi khía cạnh phát triển cá nhân.

Chúng ta đều bỏ nhiều thời gian dựng nên những bức tường bao quanh mình để người khác không thể nhìn thấy điểm yếu của ta, nhưng chính những bức tường đó cũng thường khóa chúng ta trong vòng tròn bất an của mình. Bằng cách thể hiện con người thật sự của mình trước ban giám đốc, tôi đã được họ giúp biến một điểm yếu mà tôi luôn né tránh thành điểm mạnh mới được phát hiện. Chúng ta đều biết đâu là nhiệm vụ quan trọng nhất trong ngày, nhưng chúng ta vẫn chọn làm chúng cuối cùng. Hãy chọn làm những việc đó trước nhất.

Lúc đầu, khi đề nghị Paul đầu tư, tôi chỉ hy vọng có thể vượt qua nỗi sợ hãi xin tiền hỗ trợ cho tổ chức. Sự hào phóng của ông đã giúp tôi vượt qua điều đó, để rồi cuối cùng tôi đạt được nhiều điều hơn thế. Tôi đã vượt qua được những trở ngại tự thân đang kiềm chân mình lại, và tôi biết rằng những nấc thang khó khăn nhất là những nấc thang mang lại nhiều phần thưởng nhất.

## Lời tâm niệm 28.

# Hãy lắng tai nghe những tiếng đồng vọng với mình

**K**ể từ khi thành lập PoP, cách thức chủ yếu mà chúng tôi giao tiếp với những người ủng hộ chúng tôi là thông qua nội dung kỹ thuật số, và khi càng phát triển, chúng tôi càng cần ai đó quản lý sự hiện diện của chúng tôi trên phương tiện truyền thông xã hội. Suốt nhiều năm, Brad và tôi đã thay nhau làm việc này, nhưng cuối cùng nó đã trở thành một công việc bán thời gian, đòi hỏi một người liên tục theo dõi nguồn cấp dữ liệu của chúng tôi. Hàng hóa có giá trị nhất của chúng tôi là thời gian, và chúng tôi cần phải dành thời gian gặp gỡ những nhà tài trợ lớn nhất của mình.

Thế rồi một buổi chiều kia, một chàng trai 22 tuổi, với hàm răng đeo niềng bước vào PoP xin làm trợ lý. Mặc chiếc áo sơ mi màu đen phong cách, chiếc cà vạt mảnh màu đỏ, Carlo quá hồi hộp trong cuộc phỏng vấn đầu tiên của mình đến mức khô cả miệng và phải uống cốc nước mới có thể tiếp tục nói. Nhưng trái ngược với những lo lắng mà chúng tôi nhìn thấy trong cuộc phỏng vấn, những cập nhật trên Twitter cá nhân của cậu cho thấy giọng điệu tự tin, cuốn hút khiến chúng tôi muốn kéo cậu về. Khi cậu ta bước về phía thang máy sau khi cuộc phỏng vấn cuối cùng kết thúc, tôi đã sử dụng chiến thuật yêu thích của mình để khiến ai đó cam kết làm việc cho chúng tôi. Tôi đề nghị cậu tôi đó đừng gửi cho tôi email theo dấu như lệ thường, mà thay vào đó hãy dành vài ngày rồi gửi cho tôi một lá thư dốc hết lòng mình cho biết cậu muốn làm ở vị trí này đến mức nào. Nếu cậu vẫn còn chưa chắc, thì khi viết lá thư đó, cậu phải tự thuyết phục được bản thân tin rằng cậu rất muốn vị trí đó. Cuối tuần đó, tôi nhận được thư của cậu:

*Tôi không nghĩ mình có thể tập trung và tâm huyết với mục đích cao cả của tổ chức như tôi muốn nếu chỉ làm việc có hai ngày một tuần, vì vậy tôi sẵn sàng từ chối lời mời thực tập ở Bad Boy Worldwide, một vị trí mà trước đây tôi luôn muốn được nhận vào, nếu có được vị trí này tại PoP, vì mục đích cao cả, đội ngũ và môi trường làm việc ở đây đã chiếm được trái tim tôi. Nếu có được vị trí này, tôi sẵn sàng tới văn phòng làm việc bốn ngày một tuần,*

*nhưng tôi muốn dành ngày thứ Sáu và thứ Bảy cho công việc bán thời gian để không phải phụ thuộc về tài chính vào bố mẹ trong những năm tiếp theo.*

Hai tuần sau đó, Carlo bắt đầu trở thành trợ lý hành chính tại PoP. Cuối cùng, cậu đã tự học cách quản lý toàn bộ các tài khoản truyền thông xã hội của chúng tôi và viết mã, rồi sau đó trở thành nhân viên thiết kế chính. Vì có người có kỹ năng thiết kế hàng đầu quản lý thông điệp, nên thương hiệu của chúng tôi ngày càng trở nên đẹp mắt và hấp dẫn hơn. Khi cậu giúp tăng số người theo dõi chúng tôi trên các trang mạng xã hội lên gấp đôi trong vòng vài tháng, tôi thấy rõ ràng là mình cũng phải học hỏi rất nhiều điều từ cậu trong việc xây dựng một cộng đồng trực tuyến.

Càng tiến bộ, Carlo càng đảm nhiệm thêm nhiều phần việc của tôi. Khi sự tự tin nơi cậu tăng lên, cậu không chỉ giúp tôi có thời gian bắt đầu áp dụng những bài học của Paul Foster bằng cách thu hút các nhà tài trợ chính mới, mà còn trở thành một thủ lĩnh trong số các nhân viên trẻ của chúng tôi. Cậu không chỉ là tai mắt của tổ chức, mà còn là chất keo gắn kết các thành viên trong tổ chức lại với nhau.

Tại thời điểm đó, rõ ràng tất cả mọi người đều hy vọng chúng tôi sẽ tiếp tục phát triển. Kỳ vọng là những cái bóng lưng lửng đi sau những thành tích; dù một người có leo cao đến đâu đi chăng nữa, vẫn có người theo ngay sau dấu chân họ. Chúng tôi không thể ngủ quên trên chiến thắng cũ, vì vậy chúng tôi phải tiếp tục xác định những cách thức truyền cảm hứng cho mọi người. Một buổi chiều nọ, khi tôi đang ở ngoài, rong ruổi trên con đường theo đuổi các nhà tài trợ tiềm năng thì Carlo viết thư báo cho tôi về một cô gái sẽ truyền cảm hứng cho chúng tôi phát động chiến dịch lớn tiếp theo:

*AB, anh sẽ không tin vào dòng tweet em vừa thấy đâu. Anh vào xem trang chủ Twitter của chúng ta đi.*

Đó là tweet của một cô gái mười bảy tuổi ở bang California tên là Kennedy Donnelly, và khi mới lướt qua, tôi nghĩ đó là một trò bịp: *Đang đạp xe vòng quanh nước Mỹ để quyên tiền cho @Pencilsofpromise, hãy theo dõi blog của tôi tại địa chỉ [www.pedalingforpencils.blogspot.com](http://www.pedalingforpencils.blogspot.com).*

Cô bé nghiêm túc đấy à? Tôi nhanh chóng gửi tin nhắn cho cô để chắc chắn cha mẹ cô bé biết kế hoạch đó. Họ đang đi công tác. Cô bé biết đến PoP qua mạng và trở nên tha thiết với sứ mệnh của chúng tôi

đến mức cam kết sẽ đạp xe 3.800 dặm trên khắp nước Mỹ để quyên góp 10.000 đô-la xây dựng một lớp học mới. Tôi bối rối.

Cô cho biết khi cô đưa ra ý tưởng ban đầu, những người khác đều bảo cô bị điên. Họ nói với cô rằng đó là việc không tưởng. Nhưng họ càng nghi ngờ, cô càng có thêm động lực thực hiện đến cùng. Như lời cô nói: “Lúc đầu, em cũng chỉ nói chơi, nhưng càng có nhiều người nói em không thể làm được việc đó, em càng muốn thực hiện đến cùng.”

Chúng tôi đã thấy rất nhiều người phát động gây quỹ trên trang web của chúng tôi, theo đó những yêu cầu đối mặt với các thử thách cá nhân với tỷ lệ cược không tưởng được đưa ra. Một số người ít thì cũng gọi được 25 đô-la, số khác thì vượt quá con số 50.000 đô-la. Điểm chung giữa họ có lẽ là niềm tin vào giá trị của giáo dục, và khao khát đạt đến một mục tiêu đầy tham vọng.

Chúng tôi cần nắm lấy điều này và quyết định tạo ra một chương trình dựa trên ý tưởng này để tập hợp những người như vậy lại với nhau. Chúng tôi phát động một chiến dịch mang tên Impossible Ones (Những ý tưởng không tưởng), đúng như những gì tôi đã thảo luận với các sinh viên trong khóa Học kỳ Trên biển, tôn vinh những người dám chấp nhận những thách thức mới khi giúp chúng tôi thực hiện sứ mệnh của mình. Chúng tôi đề nghị những người ủng hộ hoặc là tài trợ cho những nỗ lực này, hoặc là phát động một chương trình gây quỹ của riêng mình để giúp chúng tôi đạt được “mục tiêu không tưởng” của chúng tôi – xây dựng ngôi trường thứ 100.

Sự dẫn thân theo đuổi của Kennedy thể hiện đúng tinh thần rèn giũa nên PoP, và đã trở thành một trong những câu chuyện được Carlo đưa lên trang web của chiến dịch. Câu chuyện về hy vọng của Kennedy khuấy động hàng ngàn người khác, thôi thúc họ đăng ký và thực hiện thử thách riêng của mình. Sau khi Kennedy đạp xe 55 ngày đi khắp nước Mỹ, chúng tôi đã tổ chức một bữa tiệc lớn chào đón cô ấy tại văn phòng mới tinh của chúng tôi ở Manhattan, văn phòng đã được đội ngũ của Larry xây dựng như lời ông hứa.

Thời điểm này, Scott cũng đang ở thành phố. Anh vừa cùng tôi đi Guatemala, tại đây nhờ anh chúng tôi đã xây một ngôi trường. Trong dịp sinh nhật lần thứ ba mươi của mình, anh đã đề nghị mọi người quyên góp thay vì tặng quà cho mình, và cuối cùng đã quyên được hơn 30.000 đô-la. Chuyến đi đến Guatemala không chỉ giúp anh em chúng tôi thêm gắn bó, mà còn đưa anh ấy đến gần hơn với công việc mà anh đã ủng hộ và hỗ trợ suốt nhiều năm. Dù chỉ được báo trước một ngày, song Nick Onken đã đi cùng để chụp ảnh những ngôi trường mới nhất của chúng tôi, và đến khi chúng tôi ra về, Scott nhất mực, “Anh sẽ treo

những bức ảnh trong chuyến đi này khắp văn phòng. Anh muốn bất cứ người nào anh gặp cũng đều hỏi anh về PoP.”

Khi Scott gặp Kennedy, anh đề nghị cô kể lại câu chuyện của mình. Cô bé kể cho anh nghe về những ngày dài, mệt mỏi đạp xe dưới trời nắng nóng và những đêm trằn trọc ngủ trong công viên công cộng. Anh hỏi cô muốn gây được bao nhiêu tiền. Cô tự hào nói: “10.000 đô-la và em vừa đạt được con số đó trong tuần này.”

“Em chắc chứ? Anh nghe nói thật ra em đã gây được hẳn 20.000 đô-la cơ đấy,” anh vừa nói vừa cười.

“Em cũng ước gì được thế! Phải mất mấy tháng em mới gây được 10.000 đô-la đấy.”

“Chà, thế thì anh có tin vui cho em đây. Anh sẽ quyên tặng thêm 10.000 đô-la nữa cho chiến dịch của em. Em vừa mới gây được 20.000 đô-la rồi nhé.”

Kennedy há hốc mồm ngạc nhiên. Mắt cô bé sáng lên và tay cô bắt đầu run rẩy. Cô không thể tin được điều đó. Sau khi bình tĩnh lại, cô bé buột miệng nói đùa, “Đáng lẽ em chỉ cần bắt đầu từ đây!” Khi mọi người cười vang, cô nói thêm, “Nhưng nghiêm túc thì, sự hỗ trợ của anh dành cho PoP có ý nghĩa rất lớn với em rồi.”

“Anh cũng muốn nói với em như thế!” Scott đáp lại, miệng cười đến tận mang tai.

Một câu chuyện khác mà chúng tôi đưa vào như một phần của chiến dịch Impossible Ones là câu chuyện về Joel Runyon, một blogger có trang web mang tên ImpossibleHQ, chuyên giúp đỡ những người dám làm những điều không tưởng. Cậu cam kết sẽ thực hiện cuộc chạy marathon đường dài đầu tiên của mình để xây một ngôi trường mới, đổi lại những người đăng ký theo dõi blog sẽ thay mặt cậu kêu gọi quyên góp 25.000 đô-la. Sau khi đến thăm ngôi trường do mình góp một tay xây nên trực tiếp gặp gỡ lũ trẻ, cậu đã đăng những bức ảnh chụp cảnh ngôi trường trước và sau khi được xây dựng lên blog của mình và viết, *Những tưởng rằng tôi sẽ chẳng thể tự mình làm được điều gì như thế này, sứ mệnh của PoP – tạo ra cơ hội bằng các mô hình bền vững và các chương trình cộng đồng liên tục – là một trong những điều tôi thích ở họ. Họ không chỉ đến đây xây trường rồi rời đi; họ đến đây xây trường để giúp thay đổi cộng đồng.* Khi đọc được những dòng đó, tôi bắt đầu nhận ra những lời này không còn là của riêng mình nữa. Giờ chúng thuộc về Joel và Kennedy và Scott, và với động lực như thế, họ đang lao về phía trước với áp lực mạnh hơn nhiều so với những gì tôi có thể hình dung.

Có không biết bao nhiêu câu chuyện Impossible One khác đã mở rộng hơn nữa thông điệp của chúng tôi. Sophia Bush đặt mục tiêu gây được 30.000 đô-la tiền quỹ trong lần sinh nhật thứ ba mươi của mình, giống như Scott đã làm một năm trước, và những người yêu mến cô cuối cùng đã nhân mục tiêu của cô lên gấp hơn hai lần với con số đóng góp lên đến gần 70.000 đô-la. Khi được hỏi lý do cô ủng hộ chúng tôi, cô trả lời: “Bởi tôi muốn những cô gái trẻ biết rằng phần quyền rũ nhất trên cơ thể họ là bộ não, và giáo dục là con đường đưa họ tiến về phía trước. PoP đã mang lại cho tôi cơ hội đó.”

Từ khi chúng tôi bắt đầu khởi lập đã có hàng ngàn cá nhân và nhóm xây dựng các chiến dịch gây quỹ để hỗ trợ PoP. Một gia đình đã gây được 250 đô-la bằng cách bán những chiếc bút chì trị giá một đô-la; một công ty gây được 5.000 đô-la từ bữa tiệc mừng lễ hằng năm; một cô nhóc 13 tuổi đã quyên được 22.000 đô-la khi đề nghị mọi người quyên góp thay vì tặng quà mừng lễ trưởng thành cho mình. Tôi dần dà có thói quen bắt đầu ngày mới bằng cách tìm đọc bài báo về những người đã biến PoP thành một phần quan trọng trong cuộc sống của họ. Khi tôi thấy số trường của chúng tôi ngày càng tăng và đọc chia sẻ của mọi người về việc tại sao nó lại có ý nghĩa đến vậy với họ, tôi nhận ra rằng việc thực hiện được những kỳ vọng ngày càng tăng của chúng tôi không chỉ phụ thuộc vào tiếng nói của riêng tôi để lan tỏa thông điệp.

Khi một ý tưởng phát triển, nó sẽ mở rộng vượt ra xa khỏi những giới hạn kiểm soát của bất kỳ một cá nhân nào. Bằng việc giới hạn nó trong một câu chuyện duy nhất do đúng một người kể, chúng tôi đã tước đi tiềm năng thực sự của chính nó. Rốt cuộc vai trò của nhà sáng lập nên là lắng nghe tiếng đồng vọng từ những lời nói ban đầu đầu của mình, rồi sau đó khuyến khích cũng như khuếch đại tiếng vọng chân thật nhất trong số những gì ta nghe thấy. Càng coi đây là vai trò thật sự của mình, tôi càng được truyền cảm hứng bởi hành trình của các cá nhân, gia đình và công ty trong cộng đồng PoP của chúng tôi.

Thành công của chúng tôi hiện đang nằm trong tay của bất kỳ ai cho rằng việc giáo dục một đứa trẻ quan trọng hơn nhiều so với việc nhận được món quà sinh nhật trong năm đó. Sự phát triển của chúng tôi được thể hiện ở việc có bao nhiêu người đã quyết định cần tiến hành các chiến dịch Trở lại trường để đảm bảo có thêm nhiều em nhỏ thực sự được đi học trở lại vào năm sau đó. Số cuộc đời mà chúng tôi có thể gây ảnh hưởng không phải là nhờ vào nỗ lực của mình tôi, hay nỗ lực của PoP, mà bằng nỗ lực của tất cả những người có suy nghĩ rằng thực trạng 57 triệu trẻ em không được tiếp cận giáo dục không chỉ là điều đáng lo ngại, mà là một cuộc khủng hoảng bức thiết cần được giải quyết.

\*\*\*

Trong nỗ lực tìm hiểu làm thế nào chúng tôi có thể khuếch đại ảnh hưởng của mình, tôi quyết định ngồi xuống thảo luận với những người am hiểu lĩnh vực giáo dục toàn cầu nhất mà tôi biết. Cứ mỗi tuần, chúng tôi lại mở được một ngôi trường mới, và dần tiến về mốc 100 trường. Phân tích của chúng tôi cho thấy, bằng dữ liệu chính thức, 85% giáo viên trong các cộng đồng có trường PoP thấy những tiến bộ trong tỷ lệ biết đọc biết viết, và 88% thấy những cải thiện ở môn toán. Học sinh ở các trường PoP đạt điểm thi cao gấp hơn ba lần học sinh ở các trường lân cận không phải do PoP xây dựng. Nhưng thế liệu đã đủ? Chúng tôi có nên tiếp tục huy động các cộng đồng cùng góp tay xây dựng trường, hay chúng tôi cần mở rộng các chương trình cốt lõi của mình hơn nữa? Tôi nhận ra rằng vì tôi chỉ mới làm việc trong lĩnh vực này vài năm, nên người khác hẳn sẽ có viên đạn bạc để giải quyết cuộc khủng hoảng giáo dục toàn cầu. Nếu tôi có thể tìm ra điều có khả năng cải thiện đáng kể nhất cuộc sống của trẻ em nghèo, có lẽ PoP có thể khuyến khích mọi người tập trung lại quanh giải pháp duy nhất đó. Tuy nhiên, ở mỗi cuộc trò chuyện, tôi lại nghe được một ý kiến khác nhau.

Điều mà rút cuộc tôi cũng nhận ra đó là giáo dục rất phức tạp. Ta không thể đưa giáo dục vào một người như cách ta tiêm vắc-xin. Ta không thể áp nó lên mọi người. Họ phải tự mình tiếp cận và nỗ lực đạt được nó. Một vấn đề phân mảnh như vậy đòi hỏi một bộ các giải pháp phân mảnh.

Mỗi đứa trẻ cần một vài yếu tố chủ chốt để có được một học vấn chất lượng. Yếu tố quan trọng nhất trong số này là một nơi an toàn để học, một hệ thống hỗ trợ gồm các giáo viên được đào tạo bài bản, những bậc cha mẹ chịu đầu tư, và khả năng tiếp tục theo học sau mỗi năm khi chi phí học tập tăng. Chúng tôi muốn làm hết sức mình để biến những điều này thành hiện thực cho các cộng đồng trên khắp thế giới.

Tuy nhiên, ý kiến mà cuối cùng đã tạo nên hàng loạt các hành động tương lai của chúng tôi không phải là ý kiến của tôi, mà là ý kiến của các nhân viên của chúng tôi ở địa phương. Tiếng nói của tôi có thể xác lập tầm nhìn ban đầu cho cả đội, nhưng họ mới là những người hàng ngày nếm trải trực tiếp tác động của công việc mà chúng tôi làm, và họ đã lên tiếng thẳng thắn và tự tin khi quyết định chúng tôi cần làm những gì trong các chương trình tương lai. Dựa trên những khuyến nghị của họ, chúng tôi quyết định cần tiến xa hơn nữa, vượt ra khỏi công tác xây dựng trường học thông thường, chuyển sang lĩnh vực đào tạo giáo viên và cấp học bổng cho học sinh.

Khi chúng tôi phát triển các chương trình này, tôi luôn tự hỏi, liệu



một ngày nào đó chúng tôi có thể đạt đến cấp độ ảnh hưởng mà chúng tôi đã hình dung? Thế nhưng việc xác định tương lai của tổ chức không còn là phần việc của tôi nữa. Nó thuộc về nhân viên và những người ủng hộ chúng tôi. Chính sự tiến bộ của những người như Carlo sẽ dẫn hướng cho chiến dịch lớn tiếp theo của PoP. Chính câu chuyện đầy cảm hứng về một người như Kennedy sẽ thu hút những người ủng hộ tiếp theo của chúng tôi. Và giờ không chỉ có sinh nhật của tôi mới giúp chúng tôi gây quỹ, chính sinh nhật của hàng ngàn người như Sophia và Scott đã được sử dụng để mang món quà giáo dục đến cho những người khác.

Đến đầu năm 2013, PoP đã dần tiến đến cột mốc 100 trường. Khi chúng tôi nhận ra ngôi trường cột mốc này sẽ được mở ở Ghana, tôi đã lên kế hoạch tham dự buổi lễ. Đã 15 tháng tôi không đến đó, và tôi háo hức đến mức không thể chợp mắt trên suốt chuyến bay qua đêm của hãng Delta từ JFK đến Accra. Khi tôi xuống máy bay, Freeman, giám đốc quốc gia của chúng tôi ở đây, trao cho tôi một cái ôm nồng ấm ở khu vực lấy hành lý.

“Chào mừng anh, Adam!” anh hét lên. “Chúng ta sẽ có một tuần bận rộn đấy, anh bạn ạ!”

Ngay khi bước ra ngoài, tôi đã được tắm trong cái nóng hầm hập, trái ngược hoàn toàn với cái lạnh giá của tiết trời tháng Giêng ở New York. Những người phụ nữ đội những giỏ soda và kẹo trên đầu các sản vật địa phương cho những chiếc xe buýt tại chốt đèn giao thông. Nhạc phát ra âm ỉ từ những chiếc xe chạy ngang qua khi các chàng trai trẻ vung tay ra ngoài cửa, vẫy trêu những cô gái đang cười khúc khích – rõ là những cậu choai choai ở đâu cũng giống nhau.

Khi chúng tôi đến khách sạn nhỏ mà tôi sẽ ở tại Accra, Freeman khuyên tôi nên chợp mắt một chút bởi những ngày sắp tới sẽ rất dài và mệt mỏi. Chúng tôi sẽ phải đi thăm nhiều làng, đánh giá nhiều cộng đồng cũng như có nhiều cuộc trao đổi với chính quyền địa phương.

Trong nỗ lực chia sẻ cho mọi người biết về công việc tại chỗ của chúng tôi, tôi quyết định hằng đêm sẽ đăng lên YouTube một đoạn video dài một phút về 24 giờ trước đó. Bất chấp lời khuyên của Freeman, tôi đã thức đến ba giờ sáng để làm thông điệp video đầu tiên. Một mình trong phòng, ngồi trên chiếc giường cứng như bao chiếc giường mà tôi đã dần quen từ những ngày đi du lịch bụi, tôi nghe được những cuộc trò chuyện khe khẽ ở hành lang. Một nhóm lưu học sinh Mỹ đang bàn luận về kế hoạch của họ cho học kỳ tới ở Accra. Họ nói về những cập nhật mới nhất của bạn bè trên Facebook, những diễn viên

hài họ theo dõi trên Twitter, và cuộc nói chuyện qua Skype với bố mẹ. Họ không biết vài tháng tới sẽ thế nào, nhưng họ muốn trải nghiệm mọi thứ. Họ muốn sống hết mình. Họ có vẻ giống những người thực hiện Những Ý Tưởng Không Tưởng.

Trong khi đó ở nhà, tại văn phòng PoP, các nhân viên vừa hứng khởi vừa lo lắng khi chúng tôi tiến dần đến buổi khánh thành ngôi trường thứ 100 – một mục tiêu mà chúng tôi đã đặt ra gần hai năm trước. Tất cả mọi người ở PoP đều cảm thấy vô cùng tự hào vì những gì chúng tôi đã làm được trong hơn bốn năm ngắn ngủi qua. Chúng tôi đã vượt mọi kỳ vọng mà người khác đặt trước mình, và – vượt qua cả những tham vọng của chính chúng tôi. Nhưng nếu việc đạt được phong độ đỉnh cao đã khó, việc duy trì phong độ đó còn khó hơn. Tôi cần xác định cách thức duy trì đà phát triển này. Tôi có thể đưa ra những mục tiêu táo bạo mới nào để vừa đảm bảo tạo được động lực cho nhân viên và người ủng hộ, vừa đảm bảo đó là mục tiêu có thể đạt được?

Phải mất hơn bốn năm chúng tôi mới có thể khởi công xây dựng ngôi trường thứ 100. Tuy nhiên, như những gì tôi biết được qua tất cả các khóa học kinh doanh và các dự án tư vấn, sự phát triển của tổ chức hiếm khi chạy thẳng theo đường tuyến tính. Gia tốc tăng trưởng, khi được thể hiện trên các bảng biểu, thường đi theo hình chữ S hoặc J bởi sự tăng trưởng có thể tăng theo cấp số nhân. Tôi không thể nhìn vào tốc độ của quá khứ để xác định tương lai. Chúng tôi phải tăng cường quy mô và đầu tư sâu hơn vào các cộng đồng hiện tại để tạo ra những trung tâm xuất sắc thật sự.

Tôi biết mình cần sự trợ giúp trong giai đoạn tiếp theo này, vì vậy tôi đã nhờ đến các chuyên gia. Bridgespan Group, một hãng tư vấn phi lợi nhuận do các hội viên của Bain lập ra, đã chọn chúng tôi tham gia vào một chương trình đặc biệt được thiết kế để đưa các tổ chức xuất sắc lên cấp độ tiếp theo. Trở lại Bain theo điều kiện riêng của tôi tại thời điểm này của cuộc hành trình là điều gì đó thật thi vị. Nó nhắc tôi nhớ lại những bước đi đã dẫn tôi đến đây và mỗi bước đi đó – dù không phải lúc nào tôi cũng nhận ra – đều có ý nghĩa và cần thiết đến thế nào.

Sau nhiều tháng tiến hành các cuộc trao đổi chiến lược với Bridgespan, chúng tôi đã phát triển được một bộ các mục tiêu mới, lớn, nhưng chắc chắn có thể thực hiện được. Chúng tôi quyết định tập trung vào việc mở rộng công tác xây dựng trường truyền thống, đồng thời phát triển các chương trình mới, đào tạo giáo viên và cung cấp học bổng cho học sinh. Chúng tôi nhận ra rằng trẻ em không chỉ cần một nơi an toàn để học, các em còn cần cả những giáo viên có trình độ và các yếu tố hỗ trợ như đồng phục, sách giáo khoa và phương tiện đi lại. Chúng tôi

đặt ra mục tiêu đến cuối năm 2015 sẽ xây dựng ngôi trường thứ 500, đào tạo 1.000 giáo viên, và cung cấp 10.000 học bổng cho học sinh. Để đạt được những cột mốc này, chúng tôi sẽ cần khởi công 100 trường nữa trong riêng năm 2013. Điều mà trước đây chúng tôi cần bốn năm để thực hiện, thì giờ đây chúng tôi hy vọng có thể hoàn thành chỉ trong một năm.

Tôi công bố mục tiêu mới này cho toàn đội một tuần trước khi đi Ghana, và dù một phần chuyến đi của tôi đến vùng đất này là để dự lễ khánh thành, song phần lớn lại được sử dụng một cách chiến lược cho việc phát động giai đoạn tiếp theo của chúng tôi. Sau cuộc họp đầu tiên với một tổ chức đồng đẳng ở Accra, chúng tôi đã dành ba ngày tiếp theo rong ruổi trên những con đường bụi mù, đến thăm các ngôi làng cần trường học mới ở Volta, khu vực đặt trụ sở văn phòng của PoP Ghana.

Cái nghèo bủa vây nơi đây. Các gia đình sống trong những ngôi nhà tranh vách đất, những chiếc lán dựng tạm lợp mái tôn hay những ngôi nhà trát thô xỉ mǎng. Điện và nước sinh hoạt là thứ xa xỉ. Những đứa trẻ trong những bộ quần áo rách bươm vơ vẩn đứng xung quanh, nhìn chúng tôi với ánh mắt hiếu kỳ. Ở một làng kia, chúng tôi chứng kiến hàng trăm em ngồi học bài dưới những cây xoài lớn. Các em không có những lớp học ra hồn, chỉ là vài cái bàn được xếp lại gần nhau trước một chiếc bảng phấn đóng đinh vào thân cây. Khi một giáo viên nói với tôi ông dạy những đứa trẻ lớn hơn môn công nghệ thông tin, tôi hỏi làm sao ông có thể dạy chứ. Ông giải thích các em chưa bao giờ nhìn thấy máy tính. Thay vào đó, ông vẽ bàn phím bằng phấn và cho các em tập gõ chữ lên bảng. “Thế khi trời quá nóng, quá bụi, hay mưa thì sao?” tôi hỏi. Ông nhìn tôi băng quơ rồi đáp, “Thì tuần đó chúng tôi nghỉ học.”

Khi chúng tôi ra về, Freeman vỗ vai tôi nói: “Trong vòng bốn tháng nữa chúng ta sẽ xây một ngôi trường mới ở đây. Đầu năm học tới, bọn trẻ sẽ có lớp học thật sự đầu tiên của mình. Đó sẽ là một ngày rất vui.”

Chúng tôi đã tổ chức những cuộc gặp mặt với các trưởng thôn, trưởng lão, hiệu trưởng, giáo viên và cha mẹ học sinh, và mỗi cộng đồng đều hết lòng vì sự học của con em họ. Nhưng quá trình đánh giá của chúng tôi đòi hỏi phải tiến hành vài cuộc họp trước khi một dự án có thể thực thi, và chúng tôi cần thu thập thêm thông tin về một vài nơi chúng tôi đã đến thăm để xác định cộng đồng nào phù hợp nhất cho việc xây trường.

Để hiểu rõ hơn, chúng tôi đã đến thăm Sở Giáo dục vùng Volta. Freeman đã sắp xếp để tôi có thể gặp giám đốc Sở cùng các cán bộ chủ chốt và đầu mối liên hệ trực tiếp của chúng tôi ở đây – một nhân viên trẻ, nhiệt huyết có cái tên khéo sao lại rất hợp là Bright Dey. Sau vài

phút lái xe về hướng Ho, chiếc SUV cũ mèm của chúng tôi dừng lại bên đường và cánh cửa mở tung.

“Chào mừng anh đến Ghana,” Bright nói, nhảy vào xe của chúng tôi. “Chúng tôi rất vui khi anh tham gia cùng chúng tôi, Adam. Tôi đã nghe rất nhiều điều tuyệt vời về câu chuyện của anh với những chiếc bút chì. Chúng tôi cũng đồng ý rằng chúng ta nên tạo ra một thế giới mà đứa trẻ nào cũng được học hành, đặc biệt là trẻ em nghèo. Nhưng chúng ta phải làm việc này cùng nhau. Đúng, cùng nhau.”

*Đúng, cùng nhau*, tôi đã lặp lại câu nói ấy trong đầu khi chúng tôi lái xe. Khi chúng tôi đến Sở Giáo dục, Bright đưa chúng tôi vào một phòng chờ nhỏ, ánh sáng lờ mờ, rồi sau đó mời chúng tôi nghe một bài thuyết trình về hệ thống giáo dục vùng Volta. Sau một loạt những lời giới thiệu theo thông lệ, Bright trình bày một bài PowerPoint dài cho thấy những nhu cầu lớn nhất của vùng bằng các đồ thị, bảng biểu, và con số thống kê. Cơ sở hạ tầng tiểu học, đào tạo giáo viên và tuyển sinh trung học là những điểm được nhấn mạnh. Vùng này và đội ngũ ở đây rõ ràng là miếng ghép hoàn hảo, cực kỳ phù hợp với các kế hoạch mở rộng của chúng tôi ở khu vực. Giám đốc Sở sau đó bày tỏ mong muốn được hợp tác với các tổ chức đối tác như PoP. Cuộc họp kết thúc với những cái bắt tay ấm áp giữa mọi người và lời hứa sẽ gặp nhau lần nữa. Tôi thậm chí mong tất cả các cuộc họp của mình đều sẽ thế này. Thường thì tôi không có mặt trong những buổi họp tại địa phương bởi phần lớn trách nhiệm của tôi là ở New York.

Ở giai đoạn đầu mới thành lập công ty, người sáng lập thường là người tạo ra sản phẩm hoặc cung cấp dịch vụ. Một anh chủ chuỗi cửa hàng pizza lớn có thể đã bắt đầu từ việc tự làm và tự giao bánh pizza. Một chị quản lý một dòng sản phẩm thời trang lớn có thể đã bắt đầu bằng việc phác thảo mẫu thiết kế, cắt vải và bán những mẫu đầu tiên tại chính căn hộ của mình.

Trong công việc có một thực tế vui mà buồn đó là khi mọi thứ phát triển, nhà sáng lập sẽ thấy mình càng ngày càng rời xa hoạt động tạo ra sản phẩm. Giá trị lớn nhất mà họ có thể mang lại nằm ở nơi khác, thường là với tư cách người đại diện cho thương hiệu. Trong những năm đầu tiên của PoP, tôi là người duy nhất lẫn lộn ở địa phương, dành gần như cả năm làm việc trực tiếp với các trường thôn, giáo viên và Sở giáo dục. Khi chúng tôi mở rộng, công việc đó đã trở thành trách nhiệm của các cán bộ tại địa phương.

Tôi biết chuyện này sẽ xảy ra. Trên thực tế, tôi tự hào khi các nhân viên PoP ở địa phương giờ đây đã đảm nhận nhiều trách nhiệm hơn. Hiếm có điều gì mang lại cho tôi nhiều cảm hứng hơn việc chứng kiến

một nhân viên từng lớn lên trong một túp lều tre không có nước hay điện sinh hoạt giờ có thể sắp xếp các hình ảnh kỹ thuật số vào các bài thuyết trình PowerPoint, đồng thời tải các tài liệu Excel lên Dropbox cho đội ngũ trên khắp thế giới tiếp cận. Nhưng tôi vẫn nhớ những khoảnh khắc đi thực địa, chia sẻ những câu chuyện và những tiếng cười với người dân ở khắp các nền văn hóa. Và trong sâu thẳm tôi phần nào lo lắng không biết liệu những người khác có cảm nhận về công việc của chúng tôi mãnh liệt như tôi.

Sáng hôm sau, khi chúng tôi đến ngôi làng Goviefe Todzi nằm chon von trên đỉnh đồi, bàn ghế, lều bạt đã được bố trí xung quanh sân trường để tránh nắng nóng cho các già làng. Ngôi sau tôi là George, người Ghana, sinh viên Đại học Ashesi, tôi đã gặp cậu khi tới giảng cho khóa SAS, trên một chiếc xe buýt đông chật những bạn cùng lớp người Ghana của cậu, những người đã thành lập một nhóm PoP tại đại học Ashesi. Họ đã tổ chức các buổi nhạc hội và bán áo sơ mi để gây quỹ xây ngôi trường này. Tôi không thể không cảm thấy cảm hứng trào dâng trước những cam kết của họ.

Buổi lễ bắt đầu với màn diễu hành của các học sinh vào sân trường, các em hát những bài hát truyền thống và nhảy múa theo nhịp trống djembe. Hai cụ bà cũng đứng dậy ra sân nhảy cùng các em, khiến tất cả những người tham dự nhớ rằng đây cũng là như một bữa tiệc gia đình – và dầu xương có giòn thì các cụ vẫn có thể nhảy boogie. Khi nhạc kết thúc, phó trưởng thôn xưng tên từng vị khách quý. Một cán bộ huyện nói về hành trình riêng của mình, nhấn mạnh tầm quan trọng của học hành đối với cuộc đời mình, và kết luận bằng một câu trích dẫn mà tôi rất yêu thích: “Nếu nghĩ giáo dục là đắt tiền, các bạn hãy thử phớt lờ nó mà xem.”

Sau bài phát biểu, tôi giúp bọn trẻ mang những chiếc ghế gỗ vào trường để sắp xếp lớp học. Rồi sau đó có tiếng nhạc hip-hop địa phương xập xình vang lên trên loa. Tôi không biết nó phát ra từ đâu, nhưng có vẻ như là từ phía bên kia trường.

Tôi ngồi xuống cùng các trưởng thôn dự một bữa red-red ngon lành, đây là một món ăn phổ biến của người Ghana, với đậu hầm với chuối chiên. Các ông, các bà vừa kể chuyện cười vừa nhấm nháp những chai Coca-Cola và Fanta, nhưng càng cố tập trung vào các cuộc trò chuyện trước mặt, tâm trí tôi càng dạt về phía tiếng nhạc phát ra từ sân trường. Phần mà tôi thích nhất trong lễ khánh thành trường ở những nước mà chúng tôi hỗ trợ luôn là phần nhảy múa. “Tôi sẽ quay lại ngay,” tôi nói khẽ và lách ra khỏi bàn.

Khi tôi đến góc sân, tôi nhìn thấy một cảnh tượng không thể tin nổi.

Hơn một trăm em, tuổi từ 5 đến 10, đang hào hứng nhảy khắp sân trường, các em đầm ìa mồ hôi, thấm qua cả bộ đồng phục màu cam sáng màu, khiến bụi sân trường bay mù mịt. Các em nhìn thấy tôi, nắm tay, kéo tôi vào giữa vòng tròn, hò reo cổ vũ. Không có người lớn nào ở đó, và không có những đôi mắt nhìn chằm chằm soi xét xung quanh chúng tôi, tôi đã nhảy sung hơn bao giờ hết trong suốt 20 phút sau đó. Một em học sinh dạy tôi một động tác, tôi lặp đi lặp lại động tác đó trước những tiếng cười giòn tan của bọn trẻ, và sau đó tôi dạy lại cậu một điệu khác. Kiểu gà vỗ cánh funky chicken, tootsie roll, disco fever – tất cả những điệu mà tôi ra sức mài giũa trong căn phòng ngủ suốt thời thơ ấu đều được giở ra ở Ghana. Tôi di chuyển và cả sân trường bắt chước lối di chuyển của tôi. Cái nóng giữa trưa khiến chúng tôi đầm ìa mồ hôi nhưng ai cũng cười thả ga. Khi bụi tung mù sân, chúng tôi chuyển sang một điệu đơn giản.

Khi nhảy với lũ trẻ, tôi nhìn quanh và nhận ra rằng những gì tồn tại quanh ta là bằng chứng cho thấy những gì tồn tại trong ta. Có một thứ năng lượng nền tảng thôi thúc chúng ta bước đi, lắc mình, và chuyển đổi. Và một khi được kích lên, nó sẽ tạo ra cảm giác như nó có một đời sống riêng. Tôi vẫn nhớ buổi lễ khánh thành ngôi trường đầu tiên có ý nghĩa đặc biệt như thế nào với mình, một món quà dành tặng Ma, và tôi nhận ra bất cứ ai trong 99 người còn lại cũng cảm thấy ý nghĩa đặc biệt như thế. Nó cũng có ý nghĩa như thế với những nhà tài trợ đã mua xi măng, những phụ huynh đã đặt viên gạch, những đứa trẻ giờ đã biết đọc chữ cái đầu tiên từ cuốn sách đầu tiên của mình.

Tôi nghĩ đến Ma, Joel Puac và Lanoy, tự hào cầm trên tay cuốn sổ Cá mập của chị. Nhưng tôi cũng sẵn sàng bước tiếp từ những câu chuyện cũ, những ngôi trường cũ và cả những thành quả cũ. Giờ đây tôi nhìn toàn bộ như một sự tiếp diễn. Lúc này đây, tôi nghĩ về hàng ngàn học sinh ở các ngôi trường do PoP xây dựng. Tôi mừng tượng một trăm ngôi trường tiếp theo của chúng tôi và một trăm ngôi trường học tiếp sau đó, cũng như những tác động mà chúng tạo ra trên khắp thế giới.

Ellen Johnson Sirleaf, người phụ nữ đầu tiên được bầu làm nguyên thủ một nước châu Phi, cho biết, “Nếu ước mơ của bạn chưa khiến bạn phải sợ, chúng hẳn là chưa đủ lớn.” Chúng tôi đã đạt được một mục tiêu tưởng như không tưởng một lần, giờ là lúc mở rộng công việc của chúng tôi hơn nữa. Động cơ đích thực không nằm ở việc đạt được một mục tiêu, mà nằm ở việc đến được nơi mà từ đó ta có thể tự tin và táo bạo tiến đến vạch đích ở đằng xa thêm một lần nữa. Đó là không gian giữa cái biết và cái không biết, nơi ta có thể phác thảo ra một tầm nhìn mà ta hy vọng sẽ tạo ra cho tương lai, và sau đó đeo đuổi nó bằng lòng nhiệt

thành không ngừng nghỉ. Dù tôi không biết chúng tôi sẽ tìm đường đi trong mọi ngã rẽ sắp tới như thế nào, nhưng tôi biết chúng tôi đã có trong tay lộ trình để đạt được những ước vọng lớn nhất của mình.

Bằng cách trao cho những con người ở mọi lứa tuổi và nền tảng một tổ chức mà qua đó họ có thể để lại dấu ấn riêng, những cá nhân mà tôi chưa biết đến sẽ đưa từng ngôi trường mới trở thành hiện thực, biến câu chuyện của chúng tôi trở thành câu chuyện của họ. Thông qua PoP, họ sẽ thay đổi cuộc sống của những người khác tương tự như cách mà Chelsea Canada, Rich Lent hay Kennedy Donnelly đã làm. Họ sẽ trở thành Brad Haugen hoặc Hope Taitz hoặc Ray Chambers trong những câu chuyện tiếp theo của PoP. Họ sẽ trở thành người gác cổng thứ năng lượng để lây lan đã đẩy tổ chức tiến về trước ngay từ khi bắt đầu.

Miễn là ở đâu còn có một đứa trẻ đứng chìa tay chẳng xin gì khác ngoài một cây bút chì, sứ mệnh của chúng tôi sẽ vẫn còn tiếp tục.



# Lời kết.

## Hãy biến cuộc đời bạn thành một câu chuyện đáng kể

**K**hi cuốn sách này ra mắt bạn đọc, PoP đã xây dựng được hơn 200 trường học, mang lại hơn 15 triệu giờ học, và cứ sau mỗi 90 giờ, lại mở thêm được một ngôi trường mới. Nhưng chúng tôi không chỉ xây nên bốn bức tường rồi rút đi; chúng tôi cam kết hỗ trợ lâu dài và đảm bảo tính bền vững cho mỗi dự án mà chúng tôi thực hiện. Phương pháp đảm bảo giáo dục toàn diện của chúng tôi đã nhận được sự công nhận của Diễn đàn Kinh tế Thế giới, Quỹ Sáng kiến Toàn cầu Clinton, và gần đây nhất chúng tôi đã được trao tặng Giải thưởng Tổ chức Giáo dục của năm tại một hội nghị do Liên Hợp Quốc tổ chức. Sắp tới, chúng tôi sẽ tiếp tục áp dụng một loạt các sáng kiến thử nghiệm công nghệ và phương pháp giảng dạy mới, mà chúng tôi tin rằng sẽ thực sự thay đổi cuộc chơi.

Bạn có thể cân nhắc hỗ trợ công việc của chúng tôi thông qua các hình thức trao tặng học bổng, đào tạo giáo viên hoặc xây dựng các trường PoP tiếp theo tại trang web [www.PencilsofPromise.org](http://www.PencilsofPromise.org). Chỉ cần 25 đô-la để giáo dục một đứa trẻ, 500 đô-la để đào tạo giáo viên và 10.000 đô-la để xây dựng một lớp học. Hơn 30.000 người đã tạo ra các chiến dịch gây quỹ độc đáo cho công tác giáo dục trẻ em trên trang web của chúng tôi. Có lẽ ngày sinh nhật sắp tới của bạn sẽ là buổi gây quỹ kế tiếp.

Lanoy hiện là giám đốc quốc gia của PoP tại Lào, chị quản lý hơn 30 nhân viên địa phương. Sau gần bốn năm ở Lào, Leslie chuyển đến New York, quản lý các chương trình quốc tế của PoP trên toàn cầu. Brad được bầu làm Tổng giám đốc của chúng tôi, và Nick Onken tiếp tục đi đến từng quốc gia mà chúng tôi hoạt động để chụp những bức ảnh cho tổ chức. Đã nhiều năm kể từ khi Joel Puac đưa tôi về nhà ông, cuối cùng tôi đã có thể trở lại tìm ông và kể cho ông nghe tất cả những gì đã xảy ra nhờ lòng hiếu khách ban đầu của ông. Khi tôi tìm thấy ông trên núi và kể cho ông nghe về những gì PoP làm được, ông đã trở vào nhà trong giây lát. Khi trở ra, ông cười thật tươi, trên tay là chính chiếc đài cassette mà tôi đã ghi âm giọng nói của mình nhiều năm trước. Những chiếc băng cassette chúng tôi ghi đã tã, nhưng ông cho biết con cháu

ông giờ nói tiếng Anh rất tốt.

PoP giờ hiện có hơn 60 nhân viên ở các nước chúng tôi hỗ trợ, hơn 90% trong số đó là người bản địa. Họ nỗ lực gìn giữ cơ hội học tập cho những đứa trẻ như Nith và Nuth, hai cô bé giờ đã là những ngôi sao sáng ở lớp Ba. Hiện mỗi ngày có hơn 1.500 em nhỏ theo học ở các trường PoP. Đây không còn là câu chuyện của riêng tôi nữa. Nó đã là câu chuyện của các em.

Khi tôi nghĩ về khởi đầu của tất cả những chuyện này, có một điều nổi lên cực kỳ rõ ràng: Ngay từ đầu tôi đã là kẻ sống lý tưởng đến vô vọng. Tôi dùng từ vô vọng, bởi niềm tin của tôi vào PoP luôn tránh hai chữ hy vọng. Tôi không bao giờ nghĩ, *tôi hy vọng việc này sẽ thành công*. Tôi biết nó sẽ thành công. Từ khoảnh khắc luồng điện đầu tiên chạy trong người tại buổi hòa nhạc ở Dân nhạc Giao hưởng New York, tôi chưa từng một lần ngờ vực liệu tổ chức có thành công không. Đó là bởi nó đã vượt ra khỏi niềm đam mê đơn thuần và giống một mục đích hơn. Ta sẽ tìm ra mục đích khi thôi suy nghĩ về cách sinh tồn trên thế giới và bắt đầu cố gắng đi tìm lý do tại sao ta lại ở đây. Một khi ta giải quyết được câu hỏi đó, tất cả mọi thứ khác sẽ đầu vào đó.

Tôi chỉ mới 24 tuổi khi lập tài khoản ngân hàng với 25 đô-la tiền gửi đầu tiên. Nhiều người coi tuổi trẻ là một điểm yếu, nhưng thực ra nó lại là một điểm mạnh không ngờ. Yếu tố mạnh mẽ nhất và duy nhất của tuổi trẻ là ta không có kinh nghiệm sống để cân nhắc phải làm thế này hay thế kia. Dù mọi người thường tô đậm giá trị của sự khôn ngoan, song sự khôn ngoan sẽ nhắc ta rằng để đạt được một số điều cụ thể rất khó khăn, nếu không muốn nói là không tưởng. Những người trẻ tuổi không phải mang gánh nặng đó. Họ quá ngây thơ để nhận ra thứ gì là không thể đạt được, và ẩn trong thực tế đó là tinh thần sẵn sàng thử nghiệm.

Martin Luther King Jr. chỉ mới 26 tuổi khi ông dẫn dắt Montgomery Bus Boycott. Steve Jobs đã sáng lập Apple năm 21 tuổi, Bill Gates thành lập Microsoft ở tuổi 20 và Mark Zuckerberg khai sinh ra Facebook khi chỉ mới 19. Tiếng nói nổi bật nhất trong lĩnh vực giáo dục toàn cầu là Malala Yousafzai, 16 tuổi, người đã sống sót một cách thần kỳ khi bị bắn vào đầu trên đường đến trường, và là người vẫn đứng mỗi ngày như một tiếng nói mạnh mẽ ủng hộ thay đổi trước sự áp bức của Taliban. Với bất kỳ người trẻ tuổi nào đọc cuốn sách này, thông điệp của tôi rất rõ ràng. Đừng bao giờ để bất cứ ai nói với bạn rằng giấc mơ của bạn là không tưởng. Bất kể chúng lớn nhỏ thế nào, bạn vẫn có thể biến chúng thành sự thật.

Với những ai đang trải qua một giai đoạn không có phút nào được

ngoi nghỉ, đang tìm cách để thay đổi, nhưng không biết làm thế nào, hãy bắt đầu với một mục tiêu tham vọng nhưng có thể đạt được. Tôi đặt ra mục tiêu xây dựng đúng một ngôi trường. Chỉ sau khi nhận ra rằng việc đó là có thể và nó có thể tạo ra sự khác biệt lớn đến thế nào trong cuộc sống của người khác, tôi mới tập trung vào việc khuyến khích mọi người trải nghiệm điều tương tự. Chìa khóa ở đây là suy nghĩ lớn, rồi sau đó đi từng bước nhỏ, dần dà, mỗi ngày một chút.

Hãy bắt đầu bằng cách thay đổi chủ đề trong cuộc trò chuyện hàng ngày của bạn từ cuộc sống mà bạn đang sống đến cuộc sống mà bạn mong muốn tạo ra. Khi nói bằng ngôn ngữ của người mà bạn muốn trở thành, bạn sẽ sớm thấy mình đắm trong những cuộc nói chuyện khiến bạn cảm thấy đáng sống nhất. Bạn sẽ cảm nhận được năng lượng mà bạn tỏa ra đang thu hút những nguồn năng lượng tương tự từ những người khác. Các cuộc trò chuyện của bạn sẽ dẫn đến các cơ hội, và từ đây chúng sẽ trở thành hành động, rồi kết quả cho những điều tốt đẹp sẽ được tạo ra.

Nhưng bạn không thể tiếp tục nói, “Ngày mai tôi sẽ bắt đầu.” Thế giới có quá nhiều vấn đề, và bạn quá thông minh, đầy năng lực, không thể góp một tay tham gia giải quyết chúng. Thời điểm để bạn hành động chính là lúc này.

Trước đây tôi thường gửi đi những email dài cập nhật tin tức cho gia đình tôi và bạn bè khi đi du lịch bụi, và mọi người luôn nói, “Adam nên xuất bản cái gì đó đi.” Tôi đánh giá cao những phản hồi đó, nhưng tôi không nghĩ rằng những câu chuyện trên hành trình du lịch bụi có thể làm nên cả một cuốn sách trừ phi một tổ chức có tầm ảnh hưởng ra đời nhờ những gì tôi học được trên con đường đó. Nhưng những ý kiến đó khiến tôi phải suy nghĩ. Là con người, chúng ta là những người kể chuyện tự nhiên. Chúng ta đan dệt các câu chuyện vào gần như mọi mối quan hệ, chúng ta xây dựng và coi trọng chúng. Tôi nhận ra rằng tôi cần phải sống một cuộc sống phản ánh những chủ đề của câu chuyện mà một ngày nào đó tôi muốn kể, và khi tôi rời con đường đó, đó sẽ là lúc tạo ra thay đổi. Bất kể bạn bao nhiêu tuổi và có địa vị thế nào, nếu bạn không hài lòng với con đường bạn đang đi, đó là lúc bạn nên viết lại tương lai của mình. Cuộc sống của bạn nên là một câu chuyện mà bạn háo hức muốn kể lại cho những người khác.

Những năm tới sẽ là một chương mới trong cuộc đời tôi, khi mà việc tôi làm không chỉ là xây dựng trường học, mà còn là xây dựng một gia đình. Tôi chắc chắn sẽ dạy cho các con tôi giá trị của từ mà mẹ tôi yêu thích, *sự chính trực*, bản chất trong bộ Quy tắc của Cha, và mỗi câu nói được dùng để làm tit đầu chương cho cuốn sách này. Tôi sẽ nói với các

con rằng con đường trực tiếp nhất đi tới hạnh phúc là qua việc tạo ra niềm vui cho người khác, và chăm chỉ không thôi sẽ không tạo ra được sự thay đổi đó. Nó đòi hỏi sức mạnh của trí tưởng tượng. Nó dựa vào khả năng mỗi chúng ta có thể tạm gác bỏ niềm tin vào những hạn chế của ngày hôm nay để khuyến khích những gì khả thể của ngày mai. Trên tất cả, mỗi sáng tôi sẽ nhắc các con rằng chúng ta được quyền chọn mang lại sự tích cực hay tiêu cực cho thế giới, và rằng trong mỗi một con người, vẫn có một câu chuyện phi thường chờ chúng ta hé mở.

7. Khách hàng vì cộng đồng (pro bono client): Hoạt động vì cộng đồng (pro bono) là một chính sách được nhiều tập đoàn lớn áp dụng, theo đó các tập đoàn này sẽ cung cấp dịch vụ chuyên nghiệp của mình một cách tự nguyện và miễn phí, hoặc với mức phí thấp như dịch vụ công ích, cho các cá nhân, tổ chức phi lợi nhuận, phi chính phủ.

8. Scott Neeson từng là giám đốc marketing ở Hollywood. Ông đã có 26 năm tuổi nghề trong lĩnh vực kinh doanh phim, trong đó có cả nhiệm kỳ làm chủ tịch hãng phim 20th Century Fox International. Năm 2003, tầm nhìn của Scott hoàn toàn thay đổi khi ông nhìn ra các bãi chứa rác ở Steung Meanchey. Ngay sau đó, Scott đã quyết định từ bỏ việc làm của mình, bán tất cả tài sản và dành tâm huyết cũng như niềm đam mê của mình vào Quỹ Nhi đồng Campuchia. Mười hai năm sau đó, cuộc hành trình của Scott vẫn làm say mê lòng người, truyền cảm hứng cho tất cả mọi người trên khắp thế giới.

9. 501 (c) là điều khoản quy định về các loại hình tổ chức phi lợi nhuận được miễn một số loại thuế thu nhập liên bang ở Mỹ. Các loại phổ biến nhất của các tổ chức phi lợi nhuận được miễn thuế thuộc thể loại 501 (c) (3), theo đó một tổ chức phi lợi nhuận được miễn thuế thu nhập liên bang nếu nó hoạt động vì những mục đích sau: từ thiện, tôn giáo, giáo dục, khoa học, văn học, kiểm tra an toàn công cộng, bồi dưỡng, thi đấu thể thao nghiệp dư hoặc ngăn chặn sự tàn ác với trẻ em hoặc động vật.

10. Marketing dựa trên mục đích cao đẹp (cause marketing hay cause-related marketing) là một hình thức marketing liên quan đến các nỗ lực được thực hiện phối hợp giữa một doanh nghiệp và một tổ chức phi lợi nhuận trên cơ sở hai bên cùng có lợi. Thuật ngữ này đôi khi cũng được sử dụng với ý nghĩa rộng hơn, bao gồm cả những chương trình, hoạt động từ thiện hay vì cộng đồng khác của doanh nghiệp.

11. TED Talks bao gồm những bài diễn thuyết được ghi hình lại tại các sự kiện của tổ chức phi lợi nhuận TED hay tại các sự kiện độc lập TEDx diễn ra ở nhiều nơi trên thế giới. Các diễn giả mà TED hay TEDx mời tham gia đều là những người đi đầu trong các lĩnh vực ngành nghề, các giáo sư, doanh nhân và những người đã đạt được thành công xuất chúng.

12. Facebook Cause: Một ứng dụng trên Facebook, cho phép người dùng tự tổ chức thành các cộng đồng hành động cho các vấn đề, chiến dịch cụ thể.

13. Microsite là một trang web quy mô nhỏ, tập trung truyền đạt những thông tin chi tiết về sự kiện, chương trình giới thiệu sản phẩm mới hoặc chương trình khuyến mãi. Microsite thường chỉ tồn tại trong khoảng thời gian ngắn, thường từ một đến hai tháng.

1. Học kỳ trên biển (Semester at sea) là một chương trình do Đại học Virginia (Hoa Kỳ) phụ trách về học vụ. Chương trình được tổ chức trên tàu MV Explorer, mỗi năm có hai học kỳ, mỗi học kỳ kéo dài ba tháng.

2. Battleship là trò chơi máy tính thuộc thể loại chiến lược mô phỏng tàu chiến lấy bối cảnh giả tưởng đại chiến thế giới do hãng NMS Software phát

triển và Hasbro Interactive phát hành vào năm 1996.

3. Thần Shiva: Một vị thần quan trọng trong Ấn Độ giáo, thậm chí một phái Ấn Độ giáo còn coi Ngài là Thượng đế tối cao. Thần Shiva được coi là đấng siêu việt, bất biến và vô tướng vô hình. Ngài có nhiều quyền năng, trong đó có quyền năng cải biến và quyền năng hủy diệt.

4. Hồ Atitlan (tiếng Tây Ban Nha là Lago de Atitlán) là một hồ nước lớn tại cao nguyên Guatemala, được công nhận là hồ sâu nhất Trung Mỹ. Người ta ước tính hồ có chiều sâu tối đa là 340m, và đến nay đáy hồ vẫn chưa được thăm dò hết. Xung quanh hồ là những núi đá dựng đứng và có ba ngọn núi lửa ở bờ nam của hồ.

5. Elf: Bộ phim hài có chủ đề về Giáng sinh với sự tham gia diễn xuất của diễn viên gạo cội Will Ferrell. Bộ phim được dịch ra tiếng Việt với cái tên Chàng tiên đáng yêu.

6. John William “Will” Ferrell (sinh ngày 16 tháng 7 năm 1967 tại California) là tác giả, diễn viên lồng tiếng, diễn viên hài người Mỹ, ông từng được đề cử giải Emmy và giải Quả Cầu Vàng.