



Phiên bản
thiếu niên của
CUỐN SÁCH
BÁN CHẠY NHẤT
THỜI BẢO
NEW YORK

ASHLEE VANCE

Nguyệt Minh dịch

ELON MUSK

Từ ước mơ đến hành trình
quá giang vào Dải Ngân hà



EDUCATION
TECHNOLOGY
SCIENCE



alphabooks



NHÀ XUẤT BẢN
DÂN TRÍ



Mục lục

1. [1. Bữa tối cùng Elon](#)
2. [2. Thế giới của Elon](#)
3. [3. Những cuộc phiêu lưu ở châu Phi](#)
4. [4. Thức tỉnh ở Canada](#)
5. [5. Lần khởi nghiệp đầu tiên của Elon](#)
6. [6. Những năm tháng ở Paypal](#)
7. [7. Đàn chuột trong vũ trụ](#)
8. [8. SpaceX phóng tên lửa... Đại loại như vậy](#)
9. [9. Chạy điện](#)
10. [10. Thung lũng Silicon học lái xe](#)
11. [11. Roadster bị mắc kẹt](#)
12. [12. Đau đớn, khổ sở và sống sót](#)
13. [13. Vút bay!](#)
14. [14. SpaceX trỗi dậy](#)
15. [15. Sự trả thù của xe điện](#)
16. [16. Khoảnh khắc iPhone của Tesla](#)
17. [17. Tâm nhìn vĩ đại của Elon Musk](#)
18. [Lời kết](#)
19. [Những mốc sự kiện quan trọng trong cuộc đời Elon Musk](#)
20. [Lời cảm ơn](#)

1Bữa tối cùng Elon

“Anh có nghĩ tôi điên không?”

E

lon Musk chợt bật ra câu hỏi này khi chúng tôi sắp dùng xong bữa tối tại một nhà hàng hải sản sang trọng ở Palo Alto, California. Tôi tới đây trước, yên vị và biết Musk sẽ lại đến muộn như mọi khi. Chừng 15 phút sau, Musk xuất hiện với chiếc quần bò hàng thiết kế, áo sơ mi kẻ caro cùng đôi giày da.

Musk cao tầm 1m85 nhưng bất cứ ai gặp anh đều có cảm tưởng anh còn cao hơn thế. Bờ vai anh rộng, cơ thể vạm vỡ và chắc nịch. Những tưởng anh sẽ oai vệ bước vào phòng. Vậy mà kỳ thực anh lại tỏ vẻ e dè. Anh hơi cúi người bước tới, bắt vội tay tôi rồi ngồi xuống ghế. Phải mất mấy phút làm quen, anh mới cảm thấy thoải mái hơn.

Musk mời tôi đi ăn tối để đàm phán. Mười tám tháng trước, tôi từng ngỏ ý viết một cuốn sách về anh. Anh nhả lại không đồng ý hợp tác cũng như trả lời bất kỳ cuộc phỏng vấn nào. Lời khước từ thật nhói buốt vào lúc đó nhưng lại khiến người phóng viên trong tôi miệt mài làm việc hơn. Tôi dành một năm rưỡi đào bới các nguồn tin và nghiên cứu tiểu sử đời Musk. Nhiều nhân viên cũ tại các công ty của Musk như PayPal, Tesla Motors và SpaceX đồng ý chuyện trò. Thêm nữa, tôi quen biết nhiều bạn bè Musk và họ có hàng tá chuyện để chia sẻ.

Sau khi phỏng vấn khoảng 200 người, tôi lại được nghe giọng Musk lần nữa. Anh gọi tới nhà tôi vào một tối nọ và quả quyết rằng chuyện này chỉ có thể diễn ra theo một trong hai hướng: hoặc anh chặn tất cả mọi người trò chuyện với tôi, hoặc anh sẽ giúp tôi thực hiện dự án. Dĩ nhiên, tôi đáp mình thích lựa chọn thứ hai.

Musk cho hay anh sẵn lòng hợp tác nếu được đọc cuốn sách trước khi xuất bản và thêm thắt chú thích. Anh sẽ không thay đổi nội dung bản thảo nhưng muốn có cơ hội sửa lại những điểm mà anh cho là chưa thỏa đáng.

Tôi hiểu suy nghĩ đó đến từ đâu. Musk muốn kiểm soát câu chuyện về đời anh. Anh là một nhà vật lý được đào tạo bài bản và ghét cay ghét đắng các lỗi sai kỹ thuật. Bất kỳ sai sót nào trong cuốn sách cũng có thể gây vò anh hàng tháng, thậm chí hàng năm trời. Dầu hiểu rõ quan điểm đó song tôi vẫn không thể để anh đọc trước cuốn sách. Một nhà báo phải có quyền tự do nghiên cứu đối tượng và giới thiệu kết quả khám phá với thế giới mà không sợ bất kỳ ai giám sát và cố gắng “bẻ cong” tác phẩm vì tư lợi. Bên cạnh đó, Musk có phiên bản sự thật riêng và thường khác biệt cách nhìn của người khác. Sau cùng, Musk có xu hướng đưa ra những câu trả lời dài dòng ngay cả với các câu hỏi đơn giản và nghĩ rằng phần chú thích sẽ dài hơn cả cuốn sách.

Bữa tối thịnh soạn này là cơ hội để chúng tôi bàn về tất cả những vấn đề trên, tranh luận một chút và xem điều này sẽ dẫn cả hai tới đâu.

Đầu bữa ăn, chúng tôi chuyện trò một hồi về những nhân vật cả hai đều quen biết như doanh nhân nổi tiếng Howard Hughes và nhà máy sản xuất xe điện Tesla. Hai mươi phút sau, bồi bàn ghé qua chờ gọi món và Musk liền nhờ anh ta gợi ý các món hợp với chế độ ăn kiêng của mình. Vào thời điểm đó, anh đang theo low-carb và cố gắng tránh các món như mì ống, bánh mì hay đồ ngọt. Cuối cùng, anh quyết định chọn vài miếng tôm hùm chiên rưới sốt mực đen.

Trước khi bước vào cuộc thương lượng, Musk bắt chuyện và cởi mở theo phong cách nghiêm túc độc nhất vô nhị. Anh bộc lộ nỗi lo sợ rằng Larry Page, người đồng sáng lập Google, có thể sẽ xây dựng đội quân rô-bốt sở hữu trí thông minh nhân tạo có khả năng hủy diệt nhân loại. “Tôi thực lo lắng về chuyện này.” Musk nói.

Tuy rất thân thiết và hiểu rõ Page thực tốt tính nhưng Musk vẫn chẳng thể an lòng. Trên thực tế, chính điều đó lại là vấn đề. Bản chất tốt đẹp của Page khiến anh định ninh rằng máy móc sẽ mãi tuân theo mệnh lệnh của con người. “Tôi không lạc quan như thế.” Musk bộc bạch. “Anh ấy có thể vô tình sản xuất ra một thứ gì xấu xa.”

Đồ ăn được đưa tới, Musk liền ngẫu nhiên. Anh khiến đồ ăn biến mất nhanh chóng chỉ với vài miếng ngoạm lớn. Muốn làm vui lòng Musk và giữ anh có hứng chuyện trò, tôi chuyển cho anh miếng thịt bò bít tết lớn từ đĩa mình. Kế hoạch thành công... được 90 giây. Thịt. Miếng to. Hết sạch.

Phải mất một lúc tôi mới chuyển hướng được suy nghĩ của Musk từ rô-bốt chiếm nhân loại sang cuốn sách. Ngay khi ấy, Musk lập tức hỏi lý do vì sao tôi muốn viết về anh. Tôi đã chỉ chờ có thế. Tôi hào hứng tuôn một bài diễn thuyết dự tính kéo dài 45 phút về tất cả nguyên nhân tại sao Musk nên để tôi xâm nhập vào cuộc đời anh. Và anh nên cho phép điều đó mà không có bất cứ kiểm soát nào. Ngạc nhiên thay, chỉ vài phút sau, Musk ngắt lời tôi và đáp gọn lỏn: “Được thôi!”

Bữa tối kết thúc bằng cuộc chuyện trò thoải mái và Musk cũng bỏ luôn thực đơn ăn kiêng lành mạnh vì món tráng miệng hình kẹo bông khổng lồ. Mọi chuyện đã được dàn xếp. Musk cho phép tôi trò chuyện cùng các giám đốc trong công ty, bạn bè và gia đình anh. Anh sẽ dùng bữa tối cùng tôi mỗi tháng một lần cho tới khi dự án hoàn thành. Lần đầu tiên, Musk để một phóng viên nhìn sâu vào bên trong thế giới của mình.

Chừng hai tiếng rưỡi sau khi chúng tôi bắt đầu, Musk đặt hai tay lên bàn, rướn người đứng dậy rồi dừng lại. Anh nhìn xoáy vào tôi rồi thốt ra một câu hỏi kỳ lạ: “Anh có nghĩ tôi điên không?” Câu hỏi ấy khiến tôi nín lặng giây lát khi đang cố gắng định hình xem liệu đây có phải là lời đánh đố hay không. Sau này, khi đã dành nhiều thời gian bên Musk, tôi mới nhận ra rằng câu hỏi này dành cho anh

nhiều hơn là cho tôi. Tôi có nói gì cũng chẳng quan trọng. Musk đang dừng lại lần cuối, tự hỏi thành tiếng liệu tôi có đáng tin không và nhìn sâu vào mắt tôi để đưa ra phán quyết. Vài giây sau, chúng tôi bắt tay nhau rồi Musk vút đi trên chiếc xe sedan Tesla Model S đỏ rực.

2Thế giới của Elon

B

ẤT CỨ NGHIÊN CỨU NÀO VỀ ELON MUSK đều bắt nguồn từ trụ sở công ty chế tạo tên lửa SpaceX tại Hawthorne, California – vùng ngoại ô Los Angeles. Đó là nơi khách tham quan sẽ nhìn thấy hai tấm áp phích Sao Hỏa khổng lồ treo cạnh nhau trên bức tường gần văn phòng làm việc của Musk. Tấm bên trái mô tả Sao Hỏa hiện tại – một tinh cầu đỏ, lạnh lẽo, trống không. Còn bên phải chỉ ra hình ảnh tưởng tượng về Sao Hỏa – một lục địa xanh bao la được bao quanh bởi các đại dương. Hành tinh này đã được làm ấm và biến đổi cho phù hợp với sự sống của con người.

Musk muốn điều đó xảy ra. Biến loài người thành giống loài định cư ngoài không gian là mục tiêu trọn đời anh. Anh muốn có một kế hoạch dự phòng cho nhân loại phòng khi chuyện tồi tệ xảy đến với Trái đất. Ví dụ như một tiểu hành tinh đột ngột đâm sầm vào Trái đất hay đại dịch khủng khiếp xóa sổ sự sống của hàng tỷ người hoặc vấn nạn do chính con người gây ra như hiện tượng nóng lên toàn cầu. “Tôi muốn chết với niềm tin về một tương lai tươi sáng dành cho nhân loại.” Anh chia sẻ. “Nếu chúng ta có thể giải quyết vấn đề năng lượng bền vững và đạt được bước tiến vượt bậc trên con đường trở thành chủng loài đa tinh cầu với nền văn minh tự cường được xây dựng trên một hành tinh khác, để đương đầu với kịch bản tồi tệ nhất có thể xảy đến thì...” Anh dừng lại một lát rồi nói tiếp. “Tôi nghĩ điều đó sẽ thực sự tuyệt vời.”

Nếu Musk nói hay làm điều gì nghe chừng phi lý thì đó là bởi dường như ở một mức độ nào đó, chúng thật sự gần giống như vậy. Chính bản tính sẵn sàng giải quyết những khó khăn không tưởng đã biến anh thành thần tượng của Thung lũng Silicon, trung tâm tiên bộ công nghệ hàng đầu nước Mỹ. Tại đây, những doanh nhân cùng cấp

như Larry Page nói về anh đầy kính trọng còn các doanh nhân trẻ phần đầu “để được như Elon”.

Song bên ngoài Thung lũng Silicon, mọi người thường nhìn Musk bằng con mắt ngờ vực. Họ nghĩ Musk chỉ là một tay giàu xổi nhờ những chiếc xe điện phù phiếm, năng lượng mặt trời và tên lửa.

Tuy nhiên, vào đầu năm 2012, ngay cả những kẻ hồ nghi cũng bắt đầu nhận thấy Musk đã đạt được những thành tựu thực sự. Công ty nào của anh cũng đạt được những thành công chưa từng thấy. Space X phóng một đầu tên lửa tiếp tế lên Trạm Không gian Quốc tế ISS và đưa nó trở lại Trái đất an toàn. Còn Tesla Motors cung cấp mẫu xe Model S, một chiếc sedan tuyệt đẹp chạy bằng điện khiến ngành công nghiệp xe hơi sững sốt tốt độ. Musk cũng là chủ tịch kiêm cổ đông lớn nhất của công ty năng lượng mặt trời SolarCity đang ngày một phát triển. Chỉ trong vùn vẹn vài thập kỷ, Musk đã đồng thời đạt được những tiến bộ vượt bậc trong cả ba lĩnh vực công nghiệp: hàng không vũ trụ, xe hơi và năng lượng.

Thật khó tin rằng Hawthorne lại là căn cứ địa của tất cả những nỗ lực, tham vọng cũng như tinh thần năng động đầy ấn tượng. Đó là phần xấu xí của hạt Los Angeles với những tòa nhà xập xệ bao quanh những tòa nhà còn xập xệ hơn. Nhưng lừng lững giữa đồng đồ nát ấy lại là một tòa nhà sáng trắng rộng 5,1 ha. Đó là trụ sở chính của Space X.

Lần đầu tiên ghé thăm SpaceX, tôi được chứng kiến cảnh tượng hàng trăm kỹ sư và thợ cơ khí đang chế tạo đồng thời hàng loạt tên lửa ngay từ những khâu đầu tiên. Cả nhà máy là một khu công xưởng khổng lồ. Nằm gần cuối là khu giao nhận, nơi tập kết những khối kim loại đồ sộ rồi chuyển tới các máy hàn cao tới hai tầng. Còn bên kia là các kỹ thuật viên bận áo choàng trắng đang chế tạo bo mạch chủ, ra-đi-ô cùng nhiều thiết bị điện tử khác.

Những người khác làm việc trong một buồng kính đặc biệt, kín mít, chế tạo đầu mang khí cụ khoa học cho tên lửa mang lên Trạm

Không gian Quốc tế. Một nhóm đàn ông xăm trổ, đầu đội khăn, mở nhạc rock ầm ĩ đang quấn dây điện quanh các động cơ tên lửa. Những thân tên lửa hoàn thiện được xếp thành hàng dài chờ chuyển lên xe tải. Những tên lửa khác nằm ở khu vực khác của tòa nhà đợi chờ sơn trắng. Thật khó có thể bao quát toàn bộ nhà máy cùng một lúc. Nhiều tên lửa đang chuyển động đều quanh đủ chủng loại máy móc kỳ lạ.

Các công ty của Musk cũng đặt tại một số tòa nhà gần đó. Một tòa nhà có mái cong, trông như nhà chứa máy bay. Đó chính là nơi nghiên cứu, phát triển kiêm xưởng thiết kế của Tesla. Đó cũng là nơi công ty chốt kiểu dáng của mẫu sedan Model S và dòng xe Model X SUV sau đó. Ở bãi đỗ xe bên ngoài xưởng, Tesla đã xây dựng một trong nhiều trạm sạc năng lượng cho các tài xế Los Angeles để họ có thể sạc điện miễn phí.

Cuộc phỏng vấn đầu tiên của tôi với Musk diễn ra tại xưởng thiết kế này, tôi phần nào nắm được cách trò chuyện cũng như hành xử của anh. Anh tự tin nhưng đôi lúc lại tỏ ra nhút nhát và lúng túng. Anh vẫn còn âm hưởng giọng Nam Phi và như giới kỹ sư, anh thường dừng lại tìm chính xác từ cần nói. Khi chuyện trò, anh cũng có xu hướng dùng thuật ngữ kỹ thuật nói về vấn đề kỹ thuật chứ không phải là những lời giải thích đơn giản. Musk mong bạn phải chú tâm lắng nghe.

Những điều đó chẳng gây khó chịu bởi thực tế, Musk có tài kể chuyện cười và rất cuốn hút. Có điều bất cứ cuộc trò chuyện nào với người đàn ông này cũng mang lại cảm giác rõ ràng rằng chúng có mục đích và gây áp lực. Musk không chuyện trò vô bổ.

Các doanh nhân thành danh thường có đội ngũ trợ lý vây quanh. Nhưng Musk đa phần chỉ một mình di chuyển quanh SpaceX và Tesla. Trong công ty của mình, Musk chẳng có gì giống anh chàng len lén vào nhà hàng hôm nào. Anh là chủ nơi này và sải bước đầy quyền uy.

Musk chuyển trò cùng tôi khi đang đi quanh tầng lầu chính của xưởng thiết kế, kiểm tra các bộ phận và toàn bộ xe. Tại mỗi trạm, nhân viên đổ xô ra gặp Musk và liên tục báo cáo thông tin. Anh chăm chú lắng nghe, tiến hành xử lý và gạt gù nếu hài lòng. Sau đó, nhân viên tản ra chỗ khác và Musk di chuyển sang ổ thông tin tiếp theo.

Một hôm, Franz von Holzhausen, trưởng bộ phận thiết kế của Tesla muốn Musk xử trí vấn đề bố trí chỗ ngồi cho dòng Model X. Khi họ thảo luận, vài công nhân ghi chép lại. Rồi họ bước vào căn phòng phía sau để nghe bài thuyết trình của các chuyên viên đến từ công ty cung cấp phần mềm đồ họa cao cấp – những người đang gắng thuyết phục Musk mua sản phẩm của họ.

Sau đó, Musk tiến về phía nguồn âm thanh ồn ào, náo động – một khu nằm sâu trong xưởng thiết kế, nơi các kỹ sư Tesla đang thiết kế các bộ phận cho tòa tháp trang trí cao tới 9,1 m nằm bên ngoài trạm sạc điện. “Có vẻ thứ này sẽ sống sót qua cơn bão cấp năm.” Musk nói. “Hãy làm nó mạnh hơn một chút.” Cuối cùng, Musk và tôi lên chiếc xe Model S màu đen của anh rồi phóng về trụ sở chính của SpaceX. Anh thổ lộ nỗi lo lắng về thực trạng của ngành công nghệ và mong muốn được chứng kiến nhiều người chế tạo máy móc, thiết bị mang tính đột phá. “Tôi nghĩ có lẽ quá nhiều kẻ thông minh đang theo đuổi lĩnh vực Internet, tài chính và pháp luật.” Musk nói trên đường về. “Đó là một phần nguyên do tại sao chúng ta không thấy nhiều phát minh mới”.

XỨ MUSK LÀ SỰ KHẢI HUYỀN. Đó là điều tôi tìm kiếm từ khi tới San Francisco 15 năm trước với tư cách nhà báo.

San Francisco có một lịch sử lâu đời gắn liền với lòng tham. Nơi đây trở thành thành phố sau khi cơn sốt vàng dấy lên, kéo theo hàng nghìn, hàng nghìn người đua nhau đến thử sức và làm giàu nhanh chóng. Kinh tế thịnh vượng rồi suy thoái như một nhịp điệu của nơi này. Tới năm 2000, San Francisco lại sôi sục trong cơn sốt “bong bóng dot-com”. Đại chúng bị cuốn vào ảo vọng làm giàu trong chớp

mắt nhờ Internet. Bạn có thể cảm nhận rõ rệt năng lượng từ thứ ảo tượng chung này. Nó như thể tiếng rầm rì liên tục khiến cả thành phố rung chuyển.

Bạn không cần phải làm ra sản phẩm khiến mọi người thèm muốn mà chỉ cần nảy ra ý tưởng kinh doanh trên Internet để gọi vốn từ các nhà đầu tư. Mục tiêu duy nhất là kiếm được càng nhiều tiền càng tốt trong thời gian ngắn nhất bởi tất cả đều biết rằng cuối cùng sự thật sẽ được phơi bày và khoảng thời gian tuyệt vời sẽ chấm dứt.

Ảo vọng làm giàu nhanh chóng nhờ Internet sụp đổ vào năm 2001 khiến San Francisco và Thung lũng Silicon lún sâu vào cơn suy thoái trầm trọng. Ngành công nghệ không biết phải làm gì với chính mình. Những nhà đầu tư đã mất vốn tiền không muốn bị coi là ngu ngốc và phạm thêm bất cứ sai lầm nào nữa. Vì thế, họ quyết định dừng đầu tư cho mọi dự án mạo hiểm mới. Giới doanh nhân ngừng lôi kéo nhà đầu tư bằng các đề xuất sản phẩm táo bạo mà thay vào đó là những thứ nhỏ nhặt, tầm thường mà họ nghĩ rằng sẽ đầy cuốn hút trong thời kỳ bảo thủ này.

Các công ty và ý tưởng hình thành trong giai đoạn này là bằng chứng cho bước thụt lùi về tiến bộ. Google xuất hiện và thực sự phát đạt vào năm 2002 nhưng đó chỉ là ngoại lệ duy nhất. Từ đó cho tới khi Apple ra mắt iPhone vào năm 2007, nơi đây là hoang mạc của những công ty tẻ ngắt. Và các tân binh nổi bật tiến vào như Facebook hay Twitter hiển nhiên không muốn giẫm vào vết xe đổ của những bậc tiền bối như Hewlett-Packard, Intel, Sun Microsystems trong việc chế tạo hàng hóa hữu hình và tuyển dụng tới hàng chục nghìn công nhân trong quá trình phát triển. Mục tiêu của những công ty thế hệ mới chuyển dịch từ chấp nhận rủi ro cao và tạo ra ngành công nghiệp mới sang việc đưa ra các ứng dụng đơn giản chiều lòng khách hàng để kiếm tiền quảng cáo trên website. “Những bộ óc vĩ đại nhất của thế hệ tôi đang nghĩ cách khiến mọi người ấn vào quảng cáo.” Jeff Hammerbacher, một kỹ sư đời đầu của Facebook, mỉa mai nói. “Thật tẻ!”

Đáng ra, Musk cũng là một phần của sự trì trệ cũng như cách suy nghĩ này. Năm 1995, anh nhảy vào cơn cuồng điên Internet. Sau đó, vừa chân ướt chân ráo rời khỏi đại học, anh thành lập Zip2 – tiền thân của Yelp. Công ty đầu tiên ấy nhanh chóng trở thành chiến tích vẻ vang. Musk bỏ túi 22 triệu đô-la từ thương vụ bán lại Zip2 rồi dốc gần như tất cả tiền bạc vào dự án tiếp theo, một công ty khởi nghiệp mà sau này trở thành PayPal, dịch vụ tài chính trực tuyến nổi tiếng. Với tư cách là cổ đông lớn nhất của PayPal, Musk trở nên siêu giàu khi eBay mua lại công ty với giá 1,5 tỷ đô-la vào năm 2002.

Thay vì lượn lờ xung quanh Thung lũng Silicon và rơi vào trạng thái rầu rĩ như những người đồng cấp, Musk quyết định chuyển tới Los Angeles. Anh ném 100 triệu đô-la vào SpaceX, 70 triệu đô-la vào Tesla và 10 triệu đô-la vào SolarCity. Đầu tư vào “cỗ máy xay tiền” này có thể nhanh chóng khiến Musk tự tay hủy đi cơ nghiệp bạc triệu của mình. Tất cả những công ty này đều được đánh giá là quá mạo hiểm và khó nhằn. Hơn thế, Musk lại chế tạo ra những sản phẩm hữu hình siêu phức tạp tại Los Angeles và Thung lũng Silicon, hai trong số các thành phố đắt đỏ nhất thế giới. Điều này xảy ra tại thời điểm mà nhiều người quả quyết rằng nước Mỹ không thể cạnh tranh với các quốc gia như Trung Quốc trong lĩnh vực sản xuất hàng hóa.

Tuy vậy, Musk đã thúc đẩy và biến sản xuất thành lợi thế chính của công ty. SpaceX và Tesla gắng sức tự chế linh kiện thay vì chuyển cho đối tác. Các công ty của Musk chấm dứt lối suy nghĩ về cách thức hoạt động truyền thống trong ngành hàng không vũ trụ, xe hơi và năng lượng mặt trời.

Với SpaceX, Musk đang tiến hành phóng vệ tinh cũng như các khoang chở hàng lên vũ trụ bằng những quả tên lửa khổng lồ. Anh cạnh tranh trực tiếp với những gã khổng lồ đang phục vụ quân đội Mỹ, bao gồm các công ty hàng không như Lockheed Martin và Boeing. Anh cũng đọ sức với nhiều quốc gia, đặc biệt là Nga và Trung Quốc. SpaceX đã gây dựng tên tuổi như nhà cung cấp tên lửa rẻ nhất trong ngành. Nhưng điều đó chưa đủ để giành chiến thắng.

Ngành kinh doanh vũ trụ đi kèm với hàng loạt những vấn đề chính trị phức tạp. Trong đó, công ty phải chiến thắng các nhà lập pháp ở Washington, D.C. Và vì thế, Musk cần tăng cường học hỏi về kỹ năng thuyết phục.

SpaceX đang thử nghiệm phóng các tên lửa tái sử dụng có thể đưa tàu chở hàng lên không gian và hạ cánh xuống bề phóng cũ tại Trái đất với độ chính xác tuyệt đối. Nếu công ty hoàn thiện kỹ thuật này, đó sẽ là một đòn mạnh giáng vào tất cả các đối thủ đồng thời đưa nước Mỹ trở lại vị thế hàng đầu trong lĩnh vực đưa hàng hóa và con người lên vũ trụ. Bản thân Musk cũng hiểu rõ mối đe dọa này sẽ khiến anh có vô số kẻ thù khốc liệt. "Danh sách những kẻ không bận tâm tới việc tôi biến mất đang ngày một dài thêm." Musk nói. "Gia đình lo sợ người Nga sẽ ám sát tôi".

Với Tesla Motors, Musk gắng sức cách mạng hóa phương thức sản xuất và phân phối ô tô. Thay vì tập trung vào dòng xe hybrid chạy bằng cả nhiên liệu xăng lẫn điện mà Musk coi là sự thỏa hiệp nửa mùa, Tesla tạo ra các loại xe hơi dùng điện toàn phần khiến mọi người phải thèm muốn và đẩy xa giới hạn của công nghệ.

Musk đã cấp vốn cho SolarCity, công ty lớn nhất trong lĩnh vực lắp đặt tấm pin mặt trời cho hộ gia đình và doanh nghiệp. Đồng thời, Musk cũng đề ra ý tưởng cho SolarCity và giữ chức chủ tịch. Trong giai đoạn các doanh nghiệp công nghệ sạch thất bại với tần suất đáng lo ngại, Musk đã xây dựng hai công ty thành công nhất thế giới.

Đế chế của Musk với hàng chục nghìn công nhân cùng sức mạnh thực sự đã đánh thức ba ngành công nghiệp và biến Musk trở thành một trong những người giàu nhất thế giới với khối tài sản lên tới trên 10 tỷ đô-la.

Chuyến thăm đầu tiên của tôi tới SpaceX đã hé lộ đôi điều về cách Musk thực hiện tất cả những điều trên. Mục tiêu đưa nhân loại lên Sao Hỏa nghe có vẻ dị thường nhưng lại chính là động lực thôi thúc

nhân viên của anh. Trên thực tế, nhân viên của cả ba công ty đều ý thức rõ rằng họ đang cố gắng chinh phục những điều vĩ đại và điều này giúp họ tiến lên mỗi ngày. Musk đặt ra những mục tiêu không tưởng hay “bóc lột” nhân viên tới tận xương tủy, chỉ bởi anh đang cố gắng... ừm... cứu loài người.

Musk tự tạo ra cho mình đời sống khác thường nhằm quản lý và duy trì tất cả những nỗ lực trên. Một tuần bình thường của anh bắt đầu trong căn biệt thự ở Bel Air, khu vực thượng lưu tại Los Angeles. Vào thứ hai, anh làm việc cả ngày tại SpaceX. Đến thứ ba, anh bắt đầu tại SpaceX rồi lên máy bay riêng và đáp xuống Thung lũng Silicon ở Nam California. Anh dành đôi ngày làm việc cho Tesla ở trụ sở chính tại Palo Alto và nhà máy tại Fremont. Musk không có nhà riêng ở Thung lũng Silicon nên thường lưu trú tại khách sạn hay nhà bạn bè. Để đặt chỗ, trợ lý của Musk sẽ gửi email hỏi: “Còn phòng cho một người không?” Nếu người bạn trả lời: “Còn!” Musk sẽ thành công xuất hiện trước cửa vào đêm muộn. Anh hay nghỉ tại phòng dành cho khách nhưng đôi khi cũng đổ sụp luôn xuống ghế sau khi đánh điện tử giải trí. Rồi anh quay trở lại Los Angeles và SpaceX vào thứ năm.

Khi được hỏi làm thế nào anh có thể sống sót với lịch trình dày đặc như vậy, Musk trả lời: “Tuổi thơ khắc nghiệt của tôi hẳn đã giúp ích.”

Musk chọn ngành công nghiệp mà nước Mỹ dường như đã bỏ rơi như hàng không vũ trụ và xe hơi rồi tái tạo chúng thành thứ gì đó mới mẻ, tuyệt vời. Trọng tâm của sự chuyển đổi này nằm ở kỹ năng lập trình phần mềm của Musk cùng khả năng áp dụng chúng vào máy móc. Anh đã kết hợp nguyên tử – vật chất hữu hình – các bit – mã code theo cách ít người nghĩ là khả thi và đạt được kết quả thực ngoạn mục.

“Với tôi, Elon là ví dụ sáng chói cho cách Thung lũng Silicon có thể tự đổi mới mình.” Edward Jung, kỹ sư phần mềm kiêm nhà phát minh nổi tiếng nói. “Chúng ta cần xem xét các mô hình khác nhau trong việc chế tạo ra những sản phẩm dài hạn hơn về bản chất và

tích hợp nhiều công nghệ.” Sự tích hợp mà Jung đề cập tới – tức sự hòa trộn giữa phần mềm, điện tử, vật liệu tiên tiến và năng lực tính toán – dường như là biệt tài của Musk.

Và Musk đã dùng món quà trời phú ấy để tạo ra những cỗ máy đáng kinh ngạc. Nhờ Musk, trong một thập kỷ tới, người Mỹ có thể thức giấc với những con đường cao tốc hiện đại nhất thế giới: một hệ thống giao thông được vận hành bởi hàng ngàn trạm sạc năng lượng mặt trời và di chuyển bằng xe điện. Khi đó, SpaceX có thể phóng tên lửa mỗi ngày, đưa con người cùng mọi thứ tới hàng chục môi trường sống mới ngoài không gian và chuẩn bị cho chuyến du hành xa hơn lên Sao Hỏa. Thật khó để tưởng tượng ra những tiến bộ trên nhưng ở một mức độ nào đó, dường như chúng chỉ có thể thành hiện thực khi có Musk. Như cô vợ cũ Justine của anh nhận định: “Anh ấy làm những gì mình muốn và không ngừng cố gắng một cách nghiêm túc. Đó là thế giới của Elon và tất cả chúng ta sống trong thế giới ấy.”

3 Những cuộc phiêu lưu ở châu Phi

L

ẦN ĐẦU TIÊN CÔNG CHÚNG biết tới Elon Reeve Musk vào năm 1984. Một tạp chí Nam Phi đã cho đăng mã nguồn trò chơi điện tử do cậu nhóc 12 tuổi Musk thiết kế. Trò chơi không gian Balstar lấy cảm hứng từ khoa học viễn tưởng, yêu cầu 167 dòng lệnh để chạy. Thời bấy giờ, những người sử dụng máy tính đầu tiên phải gõ lệnh để máy xử lý nhiều chương trình. Trong bối cảnh đó, trò chơi của Musk không tỏa sáng lấp lánh như một sản phẩm diệu kỳ của khoa học máy tính nhưng lại vượt trội hơn hẳn so với những thứ mà hầu hết thanh thiếu niên thời ấy có thể chế tạo.

Blastar minh họa cho việc Musk đã sớm nhìn thấy viễn cảnh của những cuộc chinh phạt vĩ đại đang nhảy múa trong tâm trí mình. Musk giải thích ngắn gọn trong bài báo như sau: “Trong trò chơi này, bạn có nhiệm vụ phải tiêu diệt tàu vũ trụ chở hàng của người ngoài hành tinh đang mang theo Bom Khinh khí độc chết người và Máy bắn Tia trạng thái. Trò chơi này đã tạo hình ảnh quái vật và đồ họa rất sinh động. Vì vậy, các lệnh trở nên đáng đọc.” (Theo bài viết này, ngay cả Internet cũng chẳng biết “Máy bắn Tia trạng thái” là gì.)

Một cậu bé mơ mộng về không gian cũng như cuộc chiến giữa thiện và ác chẳng phải là điều mới mẻ. Nhưng một cậu bé suy nghĩ nghiêm túc về chuyện này lại là điều đáng chú ý như trường hợp của Elon Musk lúc nhỏ. Ngay từ thuở thiếu niên, Musk đã coi việc bảo vệ số phận nhân loại trong vũ trụ là bốn phần cá nhân. Nếu điều đó đồng nghĩa với việc phát triển công nghệ sạch giúp loài người tồn tại trên Trái đất hay thiết kế tàu vũ trụ để mở rộng phạm

vi hoạt động của nhân loại thì anh thực sự đang thực thi nhiệm vụ. Musk tìm cách biến những chuyện này thành hiện thực.

“Có lẽ thuở nhỏ tôi đọc quá nhiều truyện tranh.” Musk tâm sự. “Trong đó, dường như con người luôn luôn cố gắng giải cứu thế giới và biến nó thành chốn tốt đẹp hơn bởi điều ngược lại chẳng có nghĩa lý gì.”

Năm 14 tuổi, Musk chịu ảnh hưởng của các bài học khoa học viễn tưởng từ cuốn sách *The Hitchhiker’s Guide to the Galaxy* (Bí kíp qua giang vào Ngân hà) do Douglas Adams chấp bút. “[Cuốn sách] chỉ ra rằng một trong những nhiệm vụ thực sự khó khăn là tìm ra câu hỏi cho bản thân.” Musk nói. “Một khi đã hoàn tất việc đó, câu trả lời sẽ tương đối dễ dàng. Tôi đã đi đến kết luận rằng chúng ta nên khao khát mở rộng năng lực và phạm vi hiểu biết của con người để hiểu rõ hơn những câu hỏi cần đặt ra.” Chàng thiếu niên Musk sau ấy đã xác định rõ sứ mệnh đời mình. “Điều duy nhất có ý nghĩa là phấn đấu cho sự khai sáng chung lớn lao hơn.” Anh chia sẻ.

Musk sinh ra vào năm 1971 và lớn lên tại Pretoria, một thành phố lớn của Nam Phi. Vào thời điểm ấy, chủ nghĩa Apartheid – chính sách phân biệt chủng tộc giữa người da trắng và da màu được chính phủ hậu thuẫn – như bóng ma lang thang khắp Nam Phi. Bản chất tàn bạo, bất công của nó khiến quốc gia này lâm vào tình trạng căng thẳng rồi sôi sục thành những cuộc biểu tình và xung đột vũ trang.

Thời kỳ này đã ảnh hưởng đến lối suy nghĩ của Musk. Song quan trọng hơn cả là tác động của nền văn hóa Nam Phi da trắng gốc Âu (đặc biệt là người Hà Lan) đang thống trị ở Pretoria. Cách hành xử nam tính được tôn vinh và các đấng nam nhi cứng cỏi được coi trọng. Thanh thiếu niên trẻ dành phần lớn thời gian trên sân bóng bầu dục hay cricket.

Dù gia đình thuộc hàng khá giả và Musk chẳng thiếu thốn bất cứ thứ gì, anh vẫn không thể hòa hợp với thế giới này. Anh không chơi

thể thao hay tìm kiếm sự chú ý từ đám bạn cùng trang lứa. Anh ưa lén vào một góc nào đó ngồi đọc sách - thường là sách khoa học viễn tưởng. Bạn bè thường chế nhạo anh vì tính cách nhút nhát và sở thích lập dị.

Ngay từ khi còn nhỏ, Musk đã vạch kế hoạch trốn khỏi Nam Phi. Anh muốn đặt chân tới nơi có thể là chính mình và trở nên giàu có sau khi chế tạo ra một sản phẩm tuyệt vời hay điều hành một công ty đầy tham vọng. Như những người khác, anh nhận thấy nước Mỹ là mảnh đất ngập tràn cơ hội và là nơi thích hợp nhất để hiện thực hóa kế hoạch của mình. Cụ thể hơn, Musk đã nghe nói về Thung lũng Silicon – một địa điểm ở California, nơi mọi người tạo ra những điều tuyệt vời từ công nghệ. Anh quyết định một ngày kia sẽ gọi Thung lũng Silicon là nhà. Đó là cách cậu bé Nam Phi cô độc, rụt rè luôn luôn nói về sứ mệnh theo đuổi “sự khai sáng chung” đã trở thành nhà tư bản mạo hiểm nhất nước Mỹ.

Dòng máu phiêu lưu mạo hiểm dường như được lập trình sẵn trong gen của Musk. Ông ngoại anh, Joshua Haldeman, sinh ra tại Canada và nổi tiếng với tài cưỡi ngựa hoang, đánh quyền anh và đấu vật. Thời trẻ, Joshua thường huấn luyện ngựa cho nông dân địa phương và giúp họ làm những công việc vất vả trên đồng cỏ. Ông cũng tổ chức một trong những giải đấu rodeo (bắt bò kiểu Mỹ) đầu tiên tại Canada và cố gắng đặt chân vào chính trường trước khi quyết định trở thành bác sĩ chỉnh hình.

Ông ngoại của Elon, Joshua đã nên duyên vợ chồng với Winnifred Fletcher (hay Wyn), một giáo viên dạy nhảy người Canada. Năm 1948, gia đình – vốn đã có một trai một gái – chào đón cặp chị em sinh đôi Kaye và Maye (mẹ của Musk). Trong khi tìm kiếm thú vui mới, Joshua đã quyết định chọn bay lượn và tậu một chiếc phi cơ riêng. Cả gia đình chịu tai tiếng vì người ta nghe đồn vợ chồng Joshua thường nhét bọn trẻ vào sau chiếc máy bay một động cơ và lao vào các chuyến bay khắp Bắc Mỹ.

Năm 1950, khi dường như đã nằm trong tay mọi thứ, Joshua quyết định từ bỏ tất cả. Vị cựu chính trị gia này phản đối nhiều chính sách của Canada và cho rằng chính quyền đã can thiệp quá sâu vào cuộc sống của công dân. Những bất mãn đó cộng thêm khát khao phiêu lưu cháy bỏng đã thuyết phục ông rằng đây chính là thời điểm thích hợp rời khỏi Canada.

Vậy là, chỉ trong vòng vài tháng, gia đình ông đã bán hết nhà cửa, tài sản và quyết định chuyển đến Nam Phi – quốc gia mà Joshua chưa từng đặt chân tới. Joshua tháo rời máy bay riêng rồi xếp vào thùng gỗ để chuyển tới châu Phi bằng đường biển. Khi tới nơi, cả gia đình chung tay lắp ráp lại chiếc máy bay và sử dụng nó để lùng sục khắp đất nước tìm nơi an cư lạc nghiệp. Cuối cùng, họ định cư ở Pretoria.

Tinh thần phiêu lưu của họ dường như chẳng có giới hạn. Năm 1952, Joshua và Wyn thực hiện hành trình dài hơn 35.000 km qua châu Phi tới Scotland và Na Uy bằng máy bay riêng. Wyn đảm nhận nhiệm vụ hoa tiêu và thi thoảng lái máy bay. Đỉnh điểm là vào năm 1954, hai vợ chồng bay hơn 48.000 km tới Australia rồi quay trở lại an toàn. Báo giới đưa tin về chuyến đi và tin rằng họ là cặp phi công tư nhân duy nhất có thể bay từ châu Phi tới Australia trên máy bay một động cơ.

Khi không bay lượn, gia đình Haldeman lại khám phá châu Phi hoang dã. Họ thực hiện chuyến thám hiểm vĩ đại, kéo dài hàng tháng để tìm kiếm Thành Phố Bị Quên Lãng ở sa mạc Kalahari, một thành phố được cho là đã bị bỏ hoang ở miền Nam châu Phi. Có lần, trong một chuyến du ngoạn, xe tải của nhà Haldeman đã đâm sầm vào thân cây, khiến ba đồ xốc mắc vào kết nước làm mát. Mắc kẹt giữa nơi vô định mà không có bất kỳ phương tiện liên lạc nào, Joshua mất ba ngày cật lực sửa xe trong khi cả gia đình lùng tìm đồ ăn thức uống. Lần khác, linh cầu và báo hoa mai rình rập quanh đồng lửa trại suốt đêm. Một sáng nọ, gia đình tỉnh giấc và hoảng hốt thấy một con sư tử đang đứng cách bàn ăn gần một mét.

Joshua vội vợ lấy chiếc đèn bàn – thứ đầu tiên ông nhìn thấy – rồi khua khoảng liên hồi đuổi nó đi. Và nó đi thật!

Joshua qua đời năm 1974, hưởng thọ 72 tuổi. Khi ấy, ông đang tập hạ cánh máy bay và không trông thấy sợi dây điện bị mắc vào bánh máy bay. Máy bay lật nhào và làm Joshua gãy cổ.

Elon mới chập chững biết đi vào thời điểm ấy và chỉ còn chút hồi ức về ông ngoại Joshua. Nhưng suốt quãng đời thơ ấu, Elon đã nghe hàng tá chuyện kể về những cuộc phiêu lưu và say mê cuộc sống hoang dã của gia đình. “Bà tôi kể lại rằng, nhiều lần cả nhà suýt bỏ mạng.” Musk nói. “Họ bay trên chiếc máy bay mà chẳng có trang thiết bị gì – ngay cả ra-đi-ô, và họ chỉ có bản đồ đường bộ thay vì bản đồ hàng không, thậm chí còn sai sót. Ông tôi có máu phiêu lưu, khám phá và làm những chuyện điên rồ.” Elon cho rằng sức chịu đựng rủi ro dị thường của anh được di truyền từ ông ngoại.

Bà Maye Musk, mẹ của Elon, luôn ngưỡng mộ cha mẹ mình và chia sẻ niềm say mê cuộc sống của họ. Khi còn nhỏ, bà từng bị coi là một sách. Bà yêu thích môn toán và khoa học, luôn đạt kết quả cao ở các bài thi. Song đến năm 15 tuổi, bà lại gây chú ý với mọi người bằng điều khác. Vóc dáng cao ráo, mái tóc vàng tro, đôi gò má cao cùng đường nét khuôn mặt sắc cạnh khiến bà luôn nổi bật ở mọi nơi. Vào cuối tuần, bà thường biểu diễn trên sàn catwalk và chụp hình tạp chí. Thậm chí, bà còn lọt vào vòng chung kết Hoa hậu Nam Phi.

Maye và cha của Elon, ông Errol Musk là bạn thanh mai trúc mã. Họ lớn lên trong cùng một khu phố và hiểu rõ nhau từ khi còn nhỏ. Nhiều năm sau, họ cưới nhau và sinh ra Elon vào ngày 28 tháng 6 năm 1971. Ông Errol là một kỹ sư giỏi. Ông phát triển các dự án như cao ốc văn phòng cùng khu phức hợp bán lẻ. Còn bà Maye là chuyên gia dinh dưỡng. Em trai Elon, Kimbal, chào đời sau anh một năm rồi tiếp theo đó là cô em gái Tosca.

Elon bộc lộ rõ tố chất của một đứa trẻ tò mò, hiếu động. Anh học hỏi mọi thứ một cách dễ dàng và bà Maye, như những người mẹ khác, nghĩ rằng con trai mình rất sáng dạ. “Dường như thằng bé hiểu mọi thứ nhanh hơn những đứa trẻ khác.” Bà nói. Tuy nhiên, điều khó hiểu là nhiều khi Elon bị lạc vào trạng thái lơ đãng. Mọi người nói chuyện với anh nhưng Elon lại bỏ ngoài tai tất thảy và chỉ dõi mắt vào khoảng không xa xôi, vô định. Chuyện này diễn ra thường xuyên tới nỗi cha mẹ và bác sĩ nghĩ anh bị khiếm thính. “Đôi khi, thằng bé không nghe thấy gì cả.” Maye nói. Các bác sĩ tiến hành hàng loạt cuộc kiểm tra với Elon. Cuối cùng, họ quyết định loại bỏ tuyến adenoid nằm ở trần vòm họng để cải thiện khả năng thính giác ở trẻ. “Ừm, nhưng chẳng có gì thay đổi cả!” Bà Maye cho biết.

Tình trạng của Elon liên quan nhiều tới dây thần kinh trong não hơn là tai. “Mỗi khi thằng bé chìm sâu vào suy nghĩ, bạn có thể thấy nó như đang ở một thế giới khác.” Bà Maye chia sẻ. “Bây giờ vẫn vậy! Tôi để mặc nó vì biết rằng nó đang thiết kế một tên lửa mới hay thứ gì khác.”

Những đứa trẻ khác không hiểu trạng thái mơ mộng này. Mọi người có thể nhảy nhót ngay bên cạnh mà Musk chẳng hề hay biết. Anh chỉ mãi mê suy nghĩ. Bọn trẻ xung quanh cho rằng anh quá thô lỗ hoặc kỳ quặc. “Tôi nghĩ Elon luôn luôn khác biệt nhưng theo kiểu một sách.” Bà Maye nói.

Đối với Musk, khoảnh khắc đắm chìm trong suy nghĩ thực sự tuyệt vời. Mới năm, sáu tuổi, anh đã tìm ra cách khóa chặt thế giới bên ngoài và tập trung vào một nhiệm vụ duy nhất. Anh có thể thấy hình ảnh hiện rõ trong đầu tới từng chi tiết. “Có vẻ như một phần của não chỉ dùng để xử lý hình ảnh – phần chuyên xử lý hình ảnh từ mắt tôi – đã bị quá trình suy nghĩ bên trong chiếm cứ.” Musk nhận xét.

Về sau, Musk kết luận rằng bộ não của anh hoạt động như máy tính. Nó cho phép anh nhìn ngắm mọi thứ trên thế giới, sao chép vào trong tâm trí rồi tưởng tượng ra cách nó có thể thay đổi hay

được sử dụng như thế nào. Cách thức hoạt động độc nhất này giúp não anh “chiến đấu” với các khái niệm vật lý khó hiểu và những vấn đề kỹ thuật. “Gia tốc, xung lượng, động năng – cách thức sự vật tác động tới chúng – hiện lên rất sinh động.” Musk nói.

Điểm nổi bật nhất về cậu bé Elon là lòng ham đọc sách. Ngay từ khi còn nhỏ, dường như lúc nào cậu cũng cầm sách trong tay. “Đọc sách mười giờ một ngày là chuyện bình thường với anh ấy.” Kimbal chia sẻ. “Vào cuối tuần, anh có thể đọc hết hai cuốn sách trong một ngày.” Nhiều lần khi đi mua sắm, cả nhà tá hỏa khi phát hiện ra Elon bỗng mất tích giữa chừng. Maye hay Kimbal thường tạt vào hiệu sách gần nhất và tìm thấy Elon ngồi bệt trong góc gần cuối tiệm, mải miết đọc và chẳng bận tâm điều gì.

Khi Elon lớn hơn, anh thường tới hiệu sách ngay sau khi tan học lúc hai giờ chiều và ngồi lì ở đó cho tới tận sáu giờ tối. Anh nghiền ngẫm sách khoa học viễn tưởng, truyện tranh rồi phi hư cấu. “Thi thoảng, họ đá tôi ra khỏi tiệm nhưng thường thì không.” Elon nói. Anh liệt kê Lord of the Rings (Chúa tể những chiếc nhẫn), The Moon Is a Harsh Mistress (Mặt trăng là tình nhân cay nghiệt) nằm trong số những tựa sách yêu thích nhất cùng với The Hitchhiker’s Guide to the Galaxy.

“Hồi ấy, tôi đọc hết sạch sách ở thư viện trường cũng như khu vực lân cận.” Musk kể. “Năm lớp ba hay lớp bốn gì đó. Tôi cố thuyết phục cô thủ thư mượn sách cho tôi. Vậy là tôi bắt đầu đọc Bách khoa toàn thư Britannica. Thật sự rất bổ ích. Bạn biết mọi thứ. Bạn nhận ra đó là tất cả những gì ngoài kia.”

Trên thực tế, Elon đã ngẫu nhiên hân hai bộ bách khoa toàn thư – một thành tích ấn tượng giúp anh kết bạn dễ dàng hơn đôi chút. Trí nhớ hoàn hảo về hình ảnh và bách khoa toàn thư đã biến Elon thành một kho dữ liệu. Anh trở thành kẻ biết tuốt điển hình. Trong bữa ăn tối, khi cô em gái thắc mắc về khoảng cách từ Trái đất đến Mặt trăng, Elon lập tức đưa ra con số chính xác.

“Nếu chúng tôi có thắc mắc, Tosca thường nói: ‘Hỏi thiên tài thôi!’” Bà Maye nhớ lại. “Chúng tôi có thể hỏi nó bất cứ điều gì. Thăng bé nhớ tất tậ mọi thứ.”

Khi còn nhỏ, tính thích sửa sai cho mọi người của Elon khiến những đứa trẻ khác phật lòng. “Chúng nói: ‘Này Elon, bọn tao ghét mày!’” Bà Maye nhớ lại. “Là một người mẹ, tôi rất buồn khi nghĩ đến chuyện con mình cần bạn bè. Kimbal và Tosca thường dẫn bạn về nhà còn Elon thì không. Nó muốn chơi với bạn nhưng lại quá rụt rè.”

Maye cố nài Kimbal và Tosca cho Elon chơi chung. Nhưng chúng đáp lại như những đứa trẻ khác. “Nhưng mẹ ơi, anh chẳng vui gì sất.” Song khi lớn lên, Elon lại có mối quan hệ gần bó khăng khít với các em ruột và anh em họ. Dù vẫn khép mình ở trường học nhưng Elon lại hết sức nhiệt tình với các thành viên trong gia đình và thậm chí là trở thành thủ lĩnh của nhóm.

Cuộc sống gia đình Musk rất đầm ấm suốt một thời gian dài. Họ sở hữu một trong những ngôi nhà lớn nhất ở Pretoria. Trong bức chân dung ba đứa trẻ nhà Musk chụp khi Elon tầm tám tuổi, ba đứa trẻ tóc vàng, khỏe mạnh ngồi sát cạnh nhau trên hiên gạch với phong nền là những cây lan dạ hương tím biếc nổi tiếng vùng Pretonia. Elon có dáng người cao lớn, đôi má bầu bĩnh đang nở nụ cười rạng rỡ.

Ít lâu sau, cha mẹ anh ly thân rồi ly dị vào năm 1980 khi Elon chín tuổi. Maye cùng ba con chuyển tới căn nhà nghỉ dưỡng của gia đình ở Durban, nằm ở bờ biển phía đông Nam Phi. Vài năm sau, Elon quyết định đến sống cùng cha. “Cha tôi có vẻ rất buồn và cô độc khi mẹ nuôi cả ba đứa chúng tôi còn ông chẳng có ai.” Musk nói. “Thế chẳng công bằng chút nào!”

Quyết định ấy khiến mẹ anh bối rối. Bà Maye tâm sự: “Tôi không thể hiểu tại sao thăng bé lại rời bỏ mái ấm hạnh phúc mà tôi cất công gây dựng nhưng Elon tự có quyết định riêng cho cuộc đời

mình.” Sau đó, Kimbal cũng chọn sống cùng Errol và nói rằng con trai dĩ nhiên sẽ muốn ở cùng cha.

Gia tộc nhà Errol đã sinh sống ở Nam Phi từ 200 năm trước. Cha ông Errol, Walter Henry James Musk là một trung sĩ quân đội. “Tôi nhớ ông nội chẳng bao giờ trò chuyện.” Elon hồi tưởng. “Ông khá là... cáu bẳn.”

Bà Cora Amelia Musk, mẹ ông Errol, sinh ra tại Anh trong một gia đình nổi tiếng thông minh. Bà rất yêu quý cháu mình. “Bà nội tôi rất cá tính.” Kimbal chia sẻ. “Bà có tầm ảnh hưởng lớn tới cuộc đời chúng tôi.”

Elon gắn bó thân thiết với bà nội Cora hay Nana, như cách anh thường gọi. “Sau khi cha mẹ ly dị, bà chăm sóc tôi nhiều hơn.” Anh kể lại. “Bà đưa đón tôi đi học và hai bà cháu thường chơi những trò xếp chữ như Scrabble.”

Nhìn bề ngoài, cuộc sống ở nhà Errol dường như rất thú vị. Errol có đủ sách cho Elon đọc và thường đưa các con ra nước ngoài. “Hồi ấy có thật nhiều kỷ niệm thú vị.” Kimbal tâm sự.

Errol gây ấn tượng mạnh với bọn trẻ bằng sự thông thái và dạy chúng những bài học thực tế. “Ông là một kỹ sư tài năng.” Elon nói. “Ông nắm rõ cách thức mọi thứ vận hành trong lòng bàn tay.” Cả Elon và Kimbal đều được yêu cầu đi đến các công trình của Errol và học cách lát gạch, lắp đặt đường ống nước, cửa sổ và mắc dây điện. “Đúng là những thời khắc vui vẻ!” Elon nói về quãng thời gian sống cùng cha.

Nhưng Errol cũng rất cứng rắn với các cậu con trai. Kimbal miêu tả cha mình là “người luôn xuất hiện bất thành hình và vô cùng nghiêm khắc”. Ông bắt Elon và Kimbal ngồi nghe và thuyết giảng liên tục ba, bốn tiếng liền mà không cho các con lên tiếng. Ông dường như rất hài lòng với lối hành xử đó cũng như việc tước hết niềm vui từ những trò chơi tuổi thơ bình dị.

Hết lần này đến lượt khác, Elon gắng sức nài nỉ cha chuyển đến Mỹ và thường nói về kế hoạch sinh sống ở xứ cờ hoa nhiều năm sau. Errol không đánh giá cao những buổi thương thảo này và cố thuyết phục Elon rằng cuộc sống ở Mỹ có thể sẽ rất khắc nghiệt. Ông cho những người giúp việc đi xa để bắt Elon làm hết việc nhà và hiểu “chơi kiểu Mỹ” là thế nào.

Cả Elon và Kimbal đều thừa nhận về những ngày sống bên cha đầy khắc nghiệt. “Đó là một cuộc sống đầy thách thức về mặt tinh thần, nhưng nó đã tôi luyện nên chúng tôi ngày hôm nay.” Kimbal nhận định.

“Chính xác là tôi không có thời thơ ấu hạnh phúc.” Elon nói. “Có thể tốt hoặc không tốt nhưng đó chắc chắn không phải là tuổi thơ hạnh phúc. Chính xác phải là một nỗi thống khổ. Chắc chắn là cha rất giỏi trong việc khiến cuộc sống trở nên khốn khổ.” Elon chia sẻ. “Ông có thể biến bất cứ tình huống dù tốt đến mấy trở nên tệ hại. Ông không phải là một người đàn ông hạnh phúc. Tôi không biết... tôi không biết sao ông lại trở thành người như vậy.”

Khi buồn, Elon thường vùi đầu vào sách vở. Gần 10 tuổi, anh nhìn thấy máy tính lần đầu tiên và nhận ra lối thoát mới cho cuộc đời. “Có một cửa hàng điện tử thường chế tạo các sản phẩm hi-fi nhưng rồi họ bắt đầu chất vài chiếc máy tính vào một góc trong kho.” Musk thuật lại. Anh thấy sững sốt khi biết rằng máy tính có thể được lập trình để làm theo bất kỳ mệnh lệnh nào của con người.

“Tôi phải có nó và thế là tôi đeo bám cha bằng mọi cách để được mua máy tính.” Musk nói. Chẳng mấy chốc sau buổi chuyện trò, anh đã hãnh diện sở hữu chiếc Commodore VIC-20, một loại máy tính gia đình phổ biến được bán ra vào năm 1980. Chiếc máy tính của Elon có bộ nhớ 5 KB kèm sách hướng dẫn về ngôn ngữ lập trình BASIC.

“Phải mất sáu tháng mới có thể học hết mọi thứ.” Elon nói. “Nhưng tôi mắc chứng rối loạn ám ảnh cưỡng chế (OCD) về nó và thức

trắng ba đêm để làm được hết mọi thứ. Có vẻ như đó là thứ hấp dẫn nhất trần đời.” Dù là kỹ sư nhưng cha của Musk coi máy tính là vật ngớ ngẩn. “Ông bảo nó chỉ dùng để chơi game và sẽ chẳng bao giờ chế tạo được thứ gì đó ra hồn” Elon nhớ lại. “Tôi chỉ nói: ‘Sao cũng được ạ!’”

Tuy là tay mọt sách và ham mê máy tính, Elon vẫn thường cầm đầu hội Kimbal và các em họ (con dì Kaye) là Russ, Lyndon, Peter Rive lao vào những cuộc phiêu lưu. Họ dành cả năm trời bán trứng Phục sinh trong khu phố. Những quả trứng được trang trí không đẹp lắm nhưng họ vẫn thổi giá lên mấy trăm phần trăm để bán cho những người hàng xóm giàu có bằng cách đến gõ cửa chào mời từng nhà.

Musk còn đầu tư chế tạo thuốc nổ và tên lửa tại nhà. Anh tự tay điều chế hóa chất và cho chúng vào các hộp kim loại. “Thật đáng chú ý khi bạn có thể cho nó thổi bay biết bao thứ!” Elon nói. “May mắn sao tôi vẫn còn nguyên mười ngón tay.” Khi không cho nổ tung mọi thứ, bọn trẻ mặc hàng lớp quần áo dày, đeo kính bảo hộ rồi lấy súng đạn nhựa bắn nhau. Elon và Kimbal còn đua xe cào cào trên bãi đất bỏ hoang cho đến khi Kimbal bay khỏi xe và lao thẳng vào hàng rào dây thép gai.

Năm tháng dần qua đi, Elon và các em họ bắt đầu theo đuổi sự nghiệp kinh doanh một cách nghiêm túc. Họ thậm chí còn cố gắng mở cửa hàng trò chơi điện tử. Các chàng trai chọn địa điểm, ký hợp đồng thuê và tìm cách hợp pháp hóa việc kinh doanh. Cuối cùng, họ phải nhờ một người trên 18 tuổi ký vào văn bản pháp lý nhưng cả cha của anh em Rive lẫn ông Errol đều từ chối.

Có thể cuộc phiêu lưu táo bạo nhất của nhóm anh em là những chuyến đi đi, về về giữa Pretoria và Johannesburg. Vào thập niên 80 của thế kỷ trước, Nam Phi là quốc gia tràn ngập bạo lực và tuyến tàu hỏa dài hơn 56 km nối Pretoria với Johannesburg là một trong những cung đường nguy hiểm nhất thế giới. “Nam Phi không phải là quốc gia dễ sống và điều đó sẽ ảnh hưởng tới bạn. Chúng tôi được chứng kiến những chuyện thực khó khăn. Đó là một phần của cách

giáo dục khác thường nơi đây. Những trải nghiệm điên rồ này sẽ thay đổi cách nhìn của bạn về rủi ro. Nếu bạn trưởng thành mà không biết kiểm việc là chuyện nhọc nhằn, thì thật vô vị!”

Các chàng trai đang trong độ tuổi từ 13 đến 16. Họ mê mẩn trò chơi nhập vai kỳ ảo Dungeons & Dragons (Rồng và Ngục tối). Một lần, họ tham gia giải đấu Dungeons & Dragons. “Chúng tôi nhập vai đẳng tối cao một sách.” Musk kể. Tất cả các chàng trai đều bị Dungeons & Dragons lôi cuốn. Trò chơi yêu cầu một người chơi tạo tình huống bằng việc tưởng tượng và miêu tả khung cảnh. “Bạn bước vào căn phòng có chiếc rương nằm trong góc. Bạn sẽ làm gì?... Bạn mở chiếc rương ra và sập bẫy. Hàng tá yêu tinh được giải thoát.”

Elon xuất sắc nhập vai Chúa Ngục và thuộc nằm lòng mọi đoạn miêu tả sức mạnh của quái vật cũng như những nhân vật khác. “Dưới sự lãnh đạo của Elon, chúng tôi nhập vai xuất sắc và giành thắng lợi.” Peter Rive hào hứng. “Chiến thắng đòi hỏi trí tưởng tượng phi thường và Elon đã thực sự tạo ra bầu không khí giúp mọi người có hứng thú và cảm hứng.”

Trong khi đó, Elon lại chẳng mấy vui vẻ ở trường. Anh chuyển hết trường này đến trường khác suốt thời trung học cơ sở rồi trung học phổ thông và thường đụng độ những kẻ bắt nạt.

Một chiều nọ vào năm lớp tám, khi Elon và Kimbal đang ngồi ăn trưa trên đỉnh bậc thang bằng bê tông, thì thấy một gã bám theo. “Khi ấy, tôi đang lẩn trốn bằng đảng của gã này. Chúng săn lùng tôi miết. Tôi nghĩ mình đã vô tình va phải gã đó trong buổi sinh hoạt trường đầu sáng và gã xem đó là tội nặng.” Musk kể lại. Gã kia lên ra đảng sau lưng Musk, đá vào đầu rồi đẩy mạnh anh xuống cầu thang. Musk ngã nhào xuống dưới và đám đồng đảng còn lại nhảy bổ vào tấn công anh. Vài đứa đá vào mặt sườn anh rồi tên cầm đầu nện mạnh đầu anh xuống nền đất. “Một lũ... điên khùng!” Musk nói. “Tôi bất tỉnh ngay tắp lự.” Kimbal khiếp sợ khi chứng kiến cảnh tượng kinh hoàng ấy và lo lắng cho tính mạng Elon. Anh vội vã lao xuống cầu thang và thấy mặt Elon sưng vù, đẫm máu. “Anh ấy

trông như vừa thi đấu trên võ đài quyền anh.” Kimbal kể. Sau đó, Elon được đưa tới bệnh viện cấp cứu. “Một tuần sau tôi mới đi học lại được.” Elon nhớ lại.

Bọn bắt nạt đã đeo bám Musk suốt ba, bốn năm liền. Chúng thậm chí còn đánh đập cậu bé mà Musk coi là người bạn thân nhất cho tới khi cậu bé tội nghiệp kia đồng ý ngừng giao du với Musk. “Không những thế, chúng còn ép cậu bạn thân nhất ấy lừa tôi ra khỏi chỗ trốn để dẫn cho tôi một trận tơi tả.” Musk nói. “Thế mới... đau!” Khi kể đến đây, Musk ứa nước mắt, giọng run rẩy. “Chẳng hiểu sao, họ lại chọn và đeo bám tôi không ngừng. Điều đó khiến cho việc trưởng thành thật khó khăn. Suốt nhiều năm ròng rã, chẳng phút nào nghỉ ngơi. Ở trường, bạn bị đám côn đồ, những kẻ luôn muốn tấn cho bạn một trận nên thân và khi trở về nhà, vẫn tồi tệ như vậy. Thực là một nỗi thống khổ dai dẳng!”

Cuối những năm phổ thông, Musk theo học trường Trung học Nam sinh Pretoria. Cuối cùng, cuộc sống đã trở nên dễ thở hơn với Musk bởi anh bỗng lớn vổng lên và học sinh nơi này cư xử tử tế hơn. Dù là trường công trên danh nghĩa, nhưng Nam sinh Pretoria lại hoạt động giống trường tư thục suốt một trăm năm qua. Đó là nơi bạn có thể gửi gắm một chàng trai trẻ để giúp cậu sẵn sàng tiến bước vào Oxford hoặc Cambridge.

Bạn học của Musk nhớ về anh như một học sinh dễ mến, trầm tính và chẳng có gì nổi trội. “Có bốn hay năm cậu được xem là sáng dạ bậc nhất.” Người ngồi sau Elon trong vài lớp học chung nhớ lại. “Elon không phải là một trong số đó.” Đó cũng là lời bình luận chung của nửa tá nam sinh khác. Những người bạn học này cũng kể lại, Musk chẳng mấy hứng thú với các môn thể thao và chính điều đó đã khiến anh lạc lõng. “Thành thật mà nói, chẳng có dấu hiệu gì dự báo cậu ấy sẽ trở thành tỷ phú.” Một người bạn học khác bật bạch. “Cậu ấy không bao giờ làm cán bộ lớp. Tôi khá ngạc nhiên khi chứng kiến những điều đã xảy đến với cậu ấy.”

Dù Musk chẳng có bè bạn thân thiết ở trường nhưng sở thích dị thường của anh đã để lại ấn tượng khá sâu sắc. Một người bạn học còn nhớ như in việc Musk đã mang mô hình tên lửa tới trường và cho nổ tung trong giờ nghỉ. Ngoài ra, trong một cuộc tranh luận khoa học, Musk đã gây chú ý khi đưa ra ý kiến phản đối nhiên liệu hóa thạch và ủng hộ năng lượng mặt trời – một quan điểm ít phổ biến ở Nam Phi thời bấy giờ bởi nền kinh tế của quốc gia này phụ thuộc vào nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú. “Cậu ấy có quan điểm kiên định về điều này.” Một người bạn cùng lớp chia sẻ.

Terency Beney, một người bạn vẫn giữ liên lạc với Musk suốt nhiều năm, nói rằng Musk đã bắt đầu mơ về việc đưa con người tới các hành tinh khác ngay từ thời trung học và từng chia sẻ điều này với bè bạn.

Dù Musk không thuộc nhóm xuất sắc nhất lớp, anh vẫn là một trong số ít học sinh có điểm số và sở thích phù hợp với chương trình máy tính thử nghiệm. Các học sinh được chọn từ nhiều trường và tập trung lại để học các ngôn ngữ lập trình như BASIC, COBOL và Pascal. Musk luôn nổi trội trong lớp học. Đồng thời, anh vẫn giữ niềm say mê khoa học viễn tưởng và văn học kỳ ảo.

Anh tập tành viết những câu chuyện liên quan tới lũ rồng và sinh vật siêu nhiên. “Tôi muốn sáng tác ra thứ gì đó như Lord of the Rings.” Anh nói.

Với Maye, Musk đã học tốt ở trường. Bà có thể thuật lại hàng tá chuyện liên quan tới thành tích học tập tuyệt vời của chàng thiếu niên Elon. Theo bà, lý do duy nhất khiến Elon không vượt trội các bạn là bởi anh chẳng may hứng thú tới bài vở ở trường.

Musk đồng tình với ý kiến mẹ anh đưa ra. Anh nói: “Tôi chỉ nhìn rồi tự hỏi: ‘Mình cần bao nhiêu điểm để vào trường mong muốn?’ Có những môn bắt buộc như tiếng Afrikaans và tôi chẳng hiểu để làm gì. Nó có vẻ lố bịch. Tôi chỉ đạt đủ điểm đỗ và thế là ổn. Tôi luôn đạt điểm tối đa ở các môn vật lý và tin học. Cần có lý do nào đó để

lấy điểm cao. Tôi thà chơi điện tử, viết phần mềm và đọc sách hơn là cố gắng đạt điểm A vô nghĩa. Tôi nhớ mình trượt một số môn khi học lớp bốn và lớp năm. Lúc đó, bạn trai của mẹ dọa rằng tôi sẽ bị lưu ban nếu trượt kỳ thi. Tôi thực sự không biết rằng mình phải qua hết tất cả các môn mới được lên lớp. Từ đó trở đi, tôi đạt điểm cao nhất lớp.”

Năm mười bảy tuổi, Musk rời Nam Phi tới Canada. Anh muốn đến Mỹ càng nhanh càng tốt và dùng Canada làm cánh cửa tới Thung lũng Silicon bởi ông bà ngoại anh có gốc gác ở đây.

Ngay khi đạo luật cho phép bà Maye chuyển quyền công dân Canada cho các con, Elon đã lên kế hoạch tẩu thoát. Musk tìm hiểu cách hoàn tất thủ tục giấy tờ để nhập tịch Canada. Phải mất một năm sau, chính phủ Canada mới chấp nhận và cấp hộ chiếu cho anh. “Đó là khi Elon nói: ‘Con đi Canada đây!’” Bà Maye kể. Trong những ngày Internet chưa xuất hiện, Elon phải đợi ba tuần dài đằng đẳng mới lấy được vé máy bay. Khi có vé trong tay, không một phút do dự, anh quyết định lên đường.

4 Thức tỉnh ở Canada

M

USK KHÔNG LÊN KẾ HOẠCH kỹ càng cho cuộc đào thoát vĩ đại tới Canada. Anh chỉ biết một ông chú bên đằng mẹ tại Montreal. Vì thế, anh lên máy bay mang theo hy vọng vào những điều tốt đẹp. Sau khi hạ cánh vào tháng 6 năm 1989, Musk tìm thấy một buồng điện thoại công cộng và dùng dịch vụ danh mục theo yêu cầu để tìm ông chú. Khi chuyện không thành, anh liền gọi điện cho mẹ nhờ trợ giúp.

Bà báo với anh một tin xấu. Bà đã gửi một lá thư đến ông chú trước khi Musk đi và nhận được hồi âm khi con trai đang trên đường. Ông chú đã chuyển tới sinh sống ở Minnesota, nghĩa là Musk chẳng có nơi nào để tá túc. Với hành lý trong tay, Musk tìm một nhà trọ giá rẻ dành cho những người trẻ tuổi.

Sau khi dành vài ngày ở Montreal và khám phá thành phố, Musk cố gắng tìm nơi ở lâu dài. Họ hàng nhà Maye sinh sống rải rác khắp Canada và Musk bắt đầu tìm cách liên hệ với họ. Anh mua một tấm vé xe buýt liên bang, có thể đi khắp nước. Sau đó, anh quyết định đi tới tỉnh Saskatchewan, nơi ông ngoại đã từng sinh sống.

Sau một chặng đường dài, anh tới thị trấn nhỏ Swift Current. Elon gọi cho cậu em họ đang tình cờ đi về từ trạm xe buýt và quá giang tới nhà cậu này.

Musk bắt đầu làm việc tại trang trại của người em họ. Anh trồng rau và dọn sạch các thùng ngũ cốc. Musk kỷ niệm ngày sinh nhật thứ mười tám tại đây và ăn chung bánh cùng gia đình họ. Suốt những tháng còn lại của năm đó, Musk nhảy hết thành phố này tới thành phố khác, làm đủ việc lặt vặt. Ví dụ có lần anh đã học cách dùng cửa xe gỗ tại Vancouver, British Columbia.

Musk tới văn phòng việc làm địa phương tìm việc, bởi đó là nơi các công ty đăng thông báo tuyển dụng. Anh được bảo rằng rằng công việc có mức lương cao nhất – vì những hiểm nguy liên quan – là lau dọn nồi hơi tại một xưởng cơ. Vậy là, anh quyết định thử sức. “Anh phải mặc bộ đồ bảo hộ đặc biệt rồi trườn qua đường hầm chật chội.” Musk kể. “Sau đó anh lấy xẻng xúc cát, chất nhón và những thứ cặn bã khác vẫn nóng bỏng tay rồi đổ chúng qua chính cái lỗ vừa trườn vào. Không còn đường thoát! Một người khác ở phía bên kia sẽ xúc nó vào xe cút kít. Nếu anh ở đó lâu hơn ba mươi phút, anh sẽ sốc nhiệt và chết.” Đầu tuần có ba mươi người thử sức. Cuối tuần, chỉ còn lại Musk và hai người đàn ông khác.

Trong khi Musk di chuyển vòng quanh Canada, em trai, em gái và mẹ anh cũng tìm cách đến đó. Maye tới Canada để xem xét những nơi có thể định cư. Khi bà ở đó, cô bé Tosca 14 tuổi đã rao bán căn nhà và đồ nội thất ở Nam Phi. Em cũng bán luôn chiếc xe ô tô của mẹ. Khi Maye trở lại và hỏi Tosca lý do em bán tất cả tài sản của gia đình, Tosca trả lời: “Chúng ta sẽ rời khỏi đây mà mẹ!”

Sau khi gia đình Elon định cư tại Canada, Musk theo học trường Đại học Queen ở Kingston, Ontario. Khi không ở trường, Elon sẽ đọc báo cùng Kimbal. Hai anh em cùng chọn những người thú vị mà họ muốn gặp gỡ. Sau đó, lần lượt từng người sẽ gọi điện mời những người này hẹn ăn trưa đột xuất.

Một trong số đó là Peter Nicholson, Tổng giám đốc Ngân hàng Nova Scotia. Nicholson vẫn nhớ như in cuộc gọi của các chàng trai. “Tôi không có thói quen nhận những lời mời đột xuất.” Ông chia sẻ. “Nhưng tôi sẵn lòng đi ăn trưa cùng những cậu trai trẻ tràn đầy nhiệt huyết.” Phải mất sáu tháng sau, hai anh em mới chốt hẹn thành công với Nicholson. Để chắc chắn, anh em nhà Musk đã bắt chuyến tàu kéo dài ba tiếng đồng hồ và xuất hiện đúng giờ hẹn.

Ấn tượng đầu tiên mà cả hai anh em đều để lại trong lòng Nicholson là sự lịch thiệp. Trong khi Elon có vẻ kỳ quặc và rụt rè hơn thì người em trai Kimbal lại nho nhã và đầy cuốn hút. “Càng trò chuyện với

họ, tôi càng thấy ấn tượng và thích thú.” Nicholson nói. “Họ rất quyết tâm.” Cuối cùng, Nicholson mời Elon thực tập mùa hè tại ngân hàng.

Không lâu sau đó, Elon mời Christie, con gái Peter Nicholson đến bữa tiệc sinh nhật của anh. Trước đó, Elon chưa từng gặp Christie nhưng anh đã lập tức bước về phía cô và dẫn cô vào băng ghế dài. “Sau đó, tôi nhớ rằng câu thứ hai mà anh ấy thốt ra là: ‘Tôi suy ngẫm nhiều về xe điện.’” Christie thuật lại. “Anh quay sang phía tôi và hỏi: ‘Cô có từng nghĩ về xe điện không?’”

Ngay lập tức, Christie biết Elon thật sự rất khác biệt và thú vị. Sau này, hai người thường chuyện trò rất lâu trên điện thoại. Một lần, Elon nói: “Nếu không ăn để có thể làm việc nhiều hơn, anh sẽ nhịn ăn. Anh ước có cách nào đó hấp thu dưỡng chất mà không cần ngồi dùng bữa.” Ý tưởng thích làm việc hơn ăn uống khiến Christie sửng sốt.

Khi Elon theo học Đại học Queen, anh gặp cô bạn cùng trường Justine Wilson. Cô gái thông minh và xinh xắn với mái tóc nâu dài thướt tha và có đai đen taekwondo. Elon si mê cô nhưng anh không phải là mẫu người cô thích. Justine thích một anh chàng bụi bặm hơn là gã mọt sách rụt rè. Dù vậy, Musk vẫn kiên trì mang kem cho Justine khi cô đang học và mời cô đến các bữa tiệc. Cuối cùng, họ bắt đầu hẹn hò.

Musk rất thích trường đại học. Vốn hiểu biết tất tật mọi thứ được các bạn học đón nhận nhiệt thành hơn. Anh tìm thấy nhóm bạn tôn trọng trí tuệ của mình và thích thú với những thách thức ở trường. Các sinh viên khác không chế giễu ý kiến của anh về năng lượng, không gian hay bất cứ thứ gì anh suy nghĩ vào lúc ấy. Mọi người thích tham vọng của anh và anh trở nên nổi bật trong môi trường này.

Mùa thu năm 1990, Navaid Farooq, một chàng trai Canada nhưng lớn lên ở nước ngoài chuyển tới sống cùng phòng với Musk trong ký

túc xá và ngay lập tức trở thành cạ cứng của Musk. Họ có chung đam mê chơi điện tử chiến thuật. Khi trò Civilization được tung ra, cặp bài trùng dành hàng giờ xây dựng đế chế. “Tôi không nghĩ cậu ấy dễ kết bạn nhưng cậu ấy luôn hết lòng với bạn bè.” Farooq chia sẻ.

Có một thời gian, Musk còn bán linh kiện và máy tính để bàn trong ký túc xá để kiếm thêm tiền. “Tôi có thể chế tạo những thứ phù hợp với yêu cầu của họ như máy game lừa bịp hay bộ xử lý văn bản đơn giản với giá rẻ hơn cửa hàng.” Musk kể. “Nếu máy tính của họ không khởi động được hoặc nhiễm virus, tôi sẽ sửa nó. Tôi có thể giải quyết mọi vấn đề.”

Musk trở nên tham vọng hơn khi ở trường đại học và thậm chí còn tham gia các cuộc thi hùng biện. Anh cũng bắt đầu thể hiện bản tính quyết liệt và ganh đua mà ngày nay được thể hiện đậm nét trong cách cư xử của anh. “Khi Elon hướng tới điều gì, ở anh ấy sẽ toát ra niềm hứng thú khác hẳn những người khác.” Farooq nhận xét. “Đó là điểm khác biệt của Elon với toàn bộ nhân loại.”

Năm 1992, sau hai năm theo học tại Queen, Musk chuyển tới Đại học Pennsylvania theo diện học bổng. Musk coi ngôi trường thuộc khối Ivy League này sẽ mở ra nhiều cơ hội mới cho anh và theo học chương trình văn bằng kép – đầu tiên là bằng kinh tế học của trường Wharton và sau là bằng vật lý. Justine ở lại Queen nhưng cả hai vẫn duy trì mối quan hệ yêu xa.

Tài năng của Musk ngày càng nở rộ ở Penn và anh bắt đầu cảm thấy thoải mái khi đi chơi với bạn học cùng khoa vật lý. “Tại Penn, thằng bé gặp những đứa có suy nghĩ giống mình.” Bà Maye chia sẻ. “Có vài đứa mọt sách ở đó. Nó rất thích chúng. Tôi nhớ có lần đi ăn trưa với bọn trẻ và chúng toàn nói chuyện về vật lý. Chúng cứ nói ‘A cộng B bằng pi bình phương’ hay những thứ như thế. Chúng còn cười đùa sảng khoái nữa. Tôi vui khi thấy nó hạnh phúc.” Musk có một người bạn thân là Adeo Ressi, người sau này trở thành doanh

nhân thành đạt ở Thung lũng Silicon và vẫn gắn bó với Elon hơn bất kỳ ai khác.

Ressi là một anh chàng gầy nhảnh cao trên mét tám. Trông anh ra dáng nghệ sĩ hơn so với một Musk một sách, nghiêm túc. Cả hai đều là sinh viên trao đổi và họ quyết định thuê một căn nhà lớn bên ngoài khuôn viên trường. Họ ở trong một căn nhà có tới mười phòng ngủ với giá thuê tương đối rẻ vì đó là ngôi nhà của Hội sinh viên nhưng chưa có ai muốn. Musk và Ressi miệt mài học tập vào những ngày trong tuần nhưng cứ đến cuối tuần, Ressi lại biến căn nhà thành một hộp đêm. Anh che cửa sổ bằng túi rác để bên trong tối đen như mực, trang trí tường bằng sơn sáng màu và mọi thứ tìm được. Họ sẽ tính phí vào cửa là năm đô-la một người và có đến năm trăm người tham gia.

Ngôi nhà thứ hai mà họ thuê có mười bốn phòng ngủ. Musk, Ressi và một người nữa sống tại đây. Một hôm, Musk về nhà và thấy Ressi đã đóng chiếc bàn lên tường và sơn nó bằng các dải màu huỳnh quang. Musk lôi chiếc bàn xuống, sơn nó lại thành màu đen và bắt đầu học. "Tôi thì nói: 'Này bồ, đó là nghệ thuật sắp đặt trong ngôi nhà tiệc tùng của chúng ta.'" Ressi kể lại. Nhưng với Musk, đó chỉ là cái bàn học.

Dù không bỏ nhiều công sức chuẩn bị tiệc tùng, nhưng anh lại là người điều hành chúng. "Tôi tự chi trả học phí và có thể thanh toán cả tháng tiền thuê nhà chỉ trong một đêm." Anh chia sẻ. Ressi nói rằng: "Elon là người chuẩn mực nhất mà bạn từng gặp. Anh ấy chẳng bao giờ làm gì sai cả. Không. Tuyệt đối không!" Musk chỉ lao đầu vào học và chơi điện tử. Thi thoảng, Ressi phải ngăn Musk chơi điện tử khi anh đắm chìm vào trò chơi nhiều ngày liền.

Mỗi bận tâm lâu năm của Musk về năng lượng mặt trời và phương thức mới để khai thác năng lượng đã phát triển mạnh mẽ tại Penn. Vào tháng 12 năm 1994, anh viết bài luận có nhan đề "Tầm quan trọng của năng lượng mặt trời" và mở đầu với chút hài hước mỉa mai đặc trưng. Ngay đầu trang, anh viết: 'Mặt trời sẽ biến mất vào

ngày mai...’ – cô bé Annie mồ côi đã nói như vậy về năng lượng tái tạo.” Bài luận dự báo sự trỗi dậy mạnh mẽ của công nghệ năng lượng mặt trời và Musk đạt 98 điểm cùng lời bình của giáo sư “một bài luận rất thú vị và diễn đạt tốt”.

Khi bắt đầu suy nghĩ nghiêm túc hơn về điều sẽ làm sau khi tốt nghiệp, Musk cân nhắc đến khả năng gia nhập ngành kinh doanh trò chơi điện tử. Anh mê điện tử ngay khi còn nhỏ và đã từng tham gia khóa thực tập trong ngành này. Nhưng rồi anh nhận thấy chúng không có nhiều ý nghĩa. “Tôi thực sự thích điện tử nhưng nếu viết ra những trò chơi vĩ đại thì chúng có ảnh hưởng thế nào đến thế giới?” Anh tự hỏi. “Rất ít. Dù mang trong mình tình yêu điện tử nồng nàn đến mấy, tôi cũng không thể chọn nó làm sự nghiệp.”

Musk chia sẻ rằng anh chưa bao giờ quan tâm tới việc kiếm tiền. Ngay từ khi học đại học, anh đã suy ngẫm về điều loài người cần. “Tôi không phải là nhà đầu tư.” Anh nhấn mạnh. “Tôi chỉ muốn biến công nghệ thành sự thực bởi chúng là điều quan trọng với tương lai và hữu ích theo cách nào đó.”

5 Lần khởi nghiệp đầu tiên của Elon

M

ÙA HÈ NĂM 1994, Musk và em trai Kimbal đã thực hiện chuyến chu du xuyên Mỹ. Trong chiếc xe BMW đời 70 cũ nát, hai anh em bắt đầu hành trình gần San Francisco vào tháng tám khi nhiệt độ ở California tăng vọt. Đầu tiên, họ xuống sa mạc Mojave và trải nghiệm cảm giác mồ hôi vã ra như tắm giữa thời tiết 49°C trong chiếc xe hơi không điều hòa. Họ tận hưởng những lần dừng nghỉ ở cửa hàng chuyên bán burger Carl's Jr. Tại đây, họ thả lỏng mình, thư giãn trong căn phòng điều hòa mát lạnh.

Chuyến đi có đủ thời gian cho những cuộc phiêu lưu điển hình của tuổi hai mươi và mộng ước kinh doanh. Mạng Internet trở nên phổ biến và hai anh em nghĩ rằng họ muốn cùng nhau thành lập công ty để làm một điều gì đó trên web. Họ thay phiên nhau lái xe và thảo luận sôi nổi trước khi tiến về phía đông để đưa Musk trở lại nhập trường vào mùa thu. Nhưng họ chẳng thích ý tưởng kinh doanh nào.

Đầu hè năm đó, Musk tham gia hai khóa thực tập ở Thung lũng Silicon. Ban ngày, anh làm việc cho Viện Nghiên cứu Pinnacle, một công ty khởi nghiệp. Tại đó, các nhà khoa học khám phá ra cách sử dụng siêu tụ điện – một thiết bị dự trữ năng lượng – có thể được dùng như nguồn nhiên liệu cho xe điện hoặc xe hybrid.

Sản phẩm này cũng có thể được ứng dụng trong nhiều lĩnh vực kỳ quặc hơn. Musk có thể thao thao bất tuyệt hàng giờ về cách sử dụng siêu tụ điện để chế tạo súng laser theo kiểu Stars War (Chiến tranh giữa các vì sao). Súng sẽ giải phóng nguồn năng lượng khổng

lồ. Các xạ thủ có thể nạp siêu tụ điện vào súng và khai hỏa liên tục. Musk rất say mê công việc tại Pinnacle.

Buổi tối, Musk tới Rocket Science Games, một công ty mới thành lập với khát vọng chế tạo ra những trò chơi hiện đại nhất bằng cách chuyển từ bảng game sang đĩa CD. Đĩa CD chứa đựng nhiều thông tin hơn và khiến trò chơi đạt chất lượng đồ họa cũng như cách kể chuyện theo phong cách điện ảnh.

Một đội ngũ kỹ sư hàng đầu tập hợp cùng các nhân vật trong ngành điện ảnh để sáng tạo ra những trò chơi đặc biệt. Họ làm việc cả 24 giờ một ngày và nghĩ chẳng có gì kỳ lạ khi Musk xuất hiện ở văn phòng lúc năm giờ chiều để bắt đầu công việc thứ hai. Ban đầu, anh được giao nhiệm vụ viết một số đoạn mã đơn giản. Nhưng chỉ một thời gian ngắn sau, Musk đảm nhận những công việc thách thức hơn. Peter Barrett, kỹ sư người Úc góp công thành lập công ty cho biết: "Tôi không nghĩ là có người hướng dẫn nhưng cậu ấy luôn hoàn thành những gì mình muốn."

Musk tìm thấy cơ hội mà anh tìm kiếm suốt đời tại Thung lũng Silicon và nhận thấy nó hết sức tương xứng với tham vọng của anh. Anh quay trở lại đây hai mùa hè liên tiếp và chuyển tới nơi này sinh sống sau khi tốt nghiệp văn bằng kép tại Penn. Ban đầu, anh dự định học lên cao học ngành vật lý tại Đại học Stanford và tập trung phát triển siêu tụ điện. Nhưng hai ngày sau, Musk bỏ học vì không cưỡng lại được tiếng gọi mời của Internet và viễn cảnh khởi nghiệp. Anh thuyết phục Kimbal chuyển tới Thung lũng Silicon để họ sát cánh bên nhau cùng chinh phục web.

Ý tưởng kinh doanh Internet đã nảy trong đầu Musk vào quãng thời gian thực tập. Một nhân viên kinh doanh từ Yellow Pages (Trang Vàng Doanh Nghiệp) đã bước vào văn phòng và rao bán ý tưởng về danh bạ trực tuyến nhằm bổ sung cho danh bạ thông thường của công ty. Rõ ràng, nhân viên này chẳng hiểu gì về bản chất của Internet. Lời mời chào kém cỏi này khiến Musk suy nghĩ. Vì vậy, anh

đã gọi ngay cho Kimbal để trao đổi ý tưởng hỗ trợ doanh nghiệp trực tuyến.

“Elon nói: ‘Mấy gã này chẳng biết họ đang nói cái quái gì. Nhưng chúng ta có thể làm được.’” Kimbal hồi tưởng lại. Đó là năm 1995 và hai anh em quyết định thành lập Global Link Information Network, một công ty khởi nghiệp mà sau này đổi tên thành Zip2.

Ý tưởng về Zip2 quả thực tài tình. Năm 1995, rất ít doanh nghiệp nhỏ biết về Internet bởi đó là một khái niệm hoàn toàn mới mẻ. Họ chẳng biết cách truy cập hay nhận ra giá trị của việc xây dựng website cho doanh nghiệp hay thậm chí là sở hữu một danh bạ trực tuyến để khách hàng có thể tìm đến. Musk và em trai hy vọng sẽ thuyết phục được nhà hàng, tiệm hớt tóc và các doanh nghiệp tương tự rằng đã đến lúc cộng đồng lướt mạng cần biết tới sự tồn tại của họ. Zip2 sẽ tạo ra một danh bạ tra cứu dành cho các doanh nghiệp và kết nối nó với bản đồ. Musk thường lấy ví dụ về bánh pizza để giải thích cho khái niệm này, quả quyết rằng tất cả mọi người đều xứng đáng được biết địa chỉ tiệm bánh pizza gần nhất cùng chỉ dẫn chi tiết tới đó. Ngày nay, dường như đó là chuyện hiển nhiên – thử nghĩ xem Yelp đã gặp Google Maps ra sao – nhưng hồi ấy lại chẳng rõ ràng đến vậy.

Anh em nhà Musk thuê một văn phòng bé xiu ở Palo Alto, California, cách Sanford không xa và sắm sửa vài món đồ nội thất cơ bản. Tòa nhà ba tầng này không có thang máy còn nhà vệ sinh thường xuyên gặp trục trặc.

23 tuổi, Musk tự tay viết toàn bộ các đoạn mã gốc của Zip2 trong khi Kimbal tới gõ cửa từng nhà chào bán dịch vụ. Musk dàn xếp thành công quyền truy cập vào cơ sở dữ liệu của danh bạ doanh nghiệp ở Bay Area với đầy đủ tên và địa chỉ. Sau đó, anh mua lại quyền sử dụng một số bản đồ kỹ thuật số và chỉ dẫn rồi gộp hai công nghệ lại để tạo ra dịch vụ.

Errol Musk tài trợ cho các con 28.000 USD để giúp họ vượt qua giai đoạn này. Nhưng họ gần như đã khánh kiệt sau khi thuê văn phòng, mua phần mềm và một số thiết bị khác. Ba tháng đầu thành lập Zip2, Musk và em trai phải sống tại văn phòng. Họ cất quần áo vào một chiếc tủ nhỏ và tắm nhờ ở YMCA. “Thi thoảng, chúng tôi ăn tới bốn bữa một ngày ở tiệm Jack in the Box.” Kimbal nhớ lại. “Họ mở cửa cả 24 giờ nên rất phù hợp với lịch làm việc của chúng tôi. Tôi không còn ăn ở đó nữa nhưng vẫn có thể đọc thuộc lòng thực đơn của họ.”

Zip2 dù là một doanh nghiệp Internet nhưng vẫn phải kinh doanh bằng phương thức truyền thống là tới gõ cửa từng nhà. Các doanh nghiệp được thuyết phục về những lợi ích của web và sẵn sàng chi tiền cho thứ mà họ chưa biết tới.

Cuối năm 1995, lần đầu tiên anh em nhà Musk tuyển dụng nhân sự và tập hợp một đội ngũ bán hàng lai tạp. Jeff Heilman, chàng trai 20 tuổi với tâm hồn tự do đang tìm kiếm hướng đi cho đời mình đã đến Zip2 với tư cách là nhân viên đầu tiên. Sau đó, một số nhân viên kinh doanh khác nhập hội và làm việc để hưởng hoa hồng – khoản tiền mà họ nhận được khi chào hàng thành công.

Musk gần như chôn chân ở văn phòng. Anh ngủ trên chiếc ghế lười sát cạnh bàn, nom hết một chú cún. “Hằng ngày, tôi đến văn phòng lúc bảy rưỡi hoặc tám giờ sáng và thấy anh ấy ngủ say trên ghế.” Heilman nhớ lại. “Có lẽ, anh ấy tắm rửa vào cuối tuần. Tôi không rõ lắm. Musk yêu cầu những nhân viên đá anh một cái khi tới văn phòng để anh thức dậy và quay trở lại làm việc.

Trong khi Musk phụ trách viết mã, Kimbal trở thành trưởng nhóm kinh doanh. “Kimbal luôn mang trong mình niềm lạc quan cháy bỏng và anh rất giỏi động viên người khác.” Heilman nhận xét. Kimbal giao cho Heilman nhiệm vụ thuyết phục người quản lý của những cửa hàng cao cấp ở Palo Alto ký hợp đồng với Zip2.

Vấn đề lớn nhất dĩ nhiên là chẳng ai chịu bỏ tiền mua hàng. Tuần nổi tuần, Heilman gõ cửa từng nơi và quay trở lại văn phòng báo cáo công việc với vài ba tin tốt ít ỏi. Đến giờ ăn trưa, anh em nhà Musk với tay lấy tiền đựng trong hộp xì gà, kéo Heilman ra ngoài và nghe những báo cáo bán hàng đầy thất vọng.

Craig Mohr, một nhân viên đời đầu, đã bỏ mảng buôn bán bất động sản để nhảy sang kinh doanh dịch vụ cho Zip2. Anh quyết định tập trung vào mảng thuyết phục các đại lý phân phối xe hơi sử dụng Zip2 vì họ thường chi mạnh tay cho quảng cáo. “Một ngày, tôi quay về với 900 đô-la tiền mặt.” Mohr nói. “Tôi bước vào văn phòng và hỏi sếp xem họ muốn tôi làm gì với số tiền đó. Ngay lập tức, Elon ngừng gõ bàn phím, ngửa người ra sau màn hình và ngạc nhiên: ‘Không thể tin được, cậu kiếm được tiền rồi!’”

Greg Kouri, một doanh nhân Canada ở độ tuổi 35, cũng gia nhập Zip2. Ông đã gặp anh em Musk ở Toronto và thích mê ý tưởng Zip2. Một sáng nọ, các chàng trai xuất hiện trước cửa nhà Kouri để thông báo cho ông kế hoạch tới California tìm cơ hội khởi nghiệp. Vậy là, vẫn trong chiếc áo choàng tắm, Kouri quay vào nhà, lục tìm xung quanh vài phút và trở lại với 6.000 USD đầu tư vào công ty. Đầu năm 1996, ông chuyển đến California và trở thành nhà đồng sáng lập Zip2.

Kouri rất dày dặn kinh nghiệm thực tế và giỏi nhìn người. Vì vậy, ông đảm nhận vai trò giám sát viên cấp cao tại Zip2. Doanh nhân người Canada này có biệt tài xoa dịu Musk và gần như là cố vấn của anh. “Đôi khi những người thông minh tột bậc không hiểu rằng không phải ai cũng theo kịp hay hiểu nhanh như họ.” Derek Proudian, Giám đốc điều hành của Zip2 chia sẻ. “Greg là một trong số ít người mà Elon chịu lắng nghe.” Kouri là người thường phán xử các trận ẩu đả nổ ra ngay tại văn phòng giữa Elon và Kimbal.

“Tôi chẳng đấu đá với ai bao giờ, nhưng Elon và tôi không có khả năng cùng nhìn về một hướng.” Kimbal nói. Một lần, trong cuộc cãi vã về quyết định kinh doanh, Elon bị rách da tay và phải đi tiêm

phòng uốn ván. Từ đó, Kouri đặt dấu chấm hết cho những cuộc ẩu đả.

Đầu năm 1996, Zip2 trải qua một cuộc cách mạng với sự tham gia của công ty đầu tư mạo hiểm Mohr Davidow Ventures, công ty chuyên cấp một số vốn lớn cho doanh nghiệp mới thành lập để đổi lấy cổ phần doanh nghiệp. Mohr Davidow hay tin hai chàng trai Nam Phi đang nỗ lực đưa Yellow Pages lên mạng Internet và đã quyết định tìm đến họ. Các nhà đầu tư cảm thấy ấn tượng với nguồn sinh lực dồi dào của Musk.

Mohr Davidow quyết định rót ba triệu đô-la. Với số tiền này trong tay, công ty chính thức đổi tên từ Global Link thành Zip2 – có nghĩa là nén lại hai lần – đồng thời chuyển đến văn phòng mới rộng rãi hơn và bắt đầu chiêu mộ loạt kỹ sư tài năng.

Zip2 cũng thay đổi ý tưởng kinh doanh. Vào thời điểm đó, công ty đã xây dựng thành công một trong những hệ thống chỉ đường tốt nhất trên web. Zip2 dự tính phát triển công nghệ này, đưa nó từ chỗ chỉ tập trung ở Bay Area sang các thành phố lớn ở Mỹ. Thế là, thay vì rao bán dịch vụ theo kiểu truyền thống tới từng nhà, Zip2 tạo ra gói phần mềm bán cho các tờ báo để họ tự xây dựng hệ thống danh bạ riêng.

Musk không thích định hướng kinh doanh này hay cách công ty hoạt động. Vì vậy, các nhà đầu tư quyết định đẩy Musk sang vị trí Giám đốc Công nghệ thay vì điều hành công ty và tuyển dụng một người khác làm CEO.

Dù Musk là người tự học viết mã xuất sắc nhưng kỹ năng của anh không sắc bén như những nhân viên mới. Họ xem xét kỹ lưỡng các đoạn mã của Zip2 và bắt tay viết lại phần mềm, loại bỏ những đoạn thừa.

Các kỹ sư cũng đặt ra thời hạn hoàn thành công việc thực tế hơn. Đó là một thay đổi đáng hoan nghênh so với cách làm việc của Musk khi anh luôn đặt ra thời hạn sát sao và ép buộc nhân viên làm

việc không ngừng nghỉ hết ngày này qua ngày khác để đạt mục tiêu. “Nếu bạn xin ý kiến Elon về thời gian hoàn thành một việc gì đó, câu trả lời luôn nảy ra trong đầu anh là không bao giờ quá một giờ.” Một nhân viên Zip2 chia sẻ. “Chúng tôi diễn giải nó thành một hoặc hai ngày.”

Thành lập rồi chứng kiến Zip2 ngày một lớn mạnh khiến lòng tự tin trong Musk tăng lên gấp bội. Một trong những người bạn thời trung học của Musk tới California thăm anh và nhận thấy tính cách Musk đã có sự thay đổi đáng kể. Người bạn chứng kiến cảnh Musk đối đầu với người chủ nhà khó chịu đang gây khó dễ cho mẹ anh. Musk gào lên: “Nếu ông muốn bắt nạt ai thì đi mà bắt nạt tôi!” Thời trung học, Elon chỉ chuyên hòa theo người khác. Giờ đây, anh trở nên tự tin và luôn nắm quyền kiểm soát.

Zip2 đạt được thành công tốt bậc khi kinh doanh với báo giới. Các tờ báo đã chậm chân trong việc xây dựng dịch vụ Internet và Zip2 mở ra cho họ cơ hội bán ô tô cùng những vật dụng khác tới độc giả. Năm 1997, Zip2 lại một lần nữa chuyển tới văn phòng mới khang trang hơn gần thành phố Mountain View.

Musk cảm thấy bức bối khi Zip2 chỉ giao dịch với báo giới. Anh tin chắc rằng công ty có thể cung cấp những dịch vụ thú vị trực tiếp tới tất cả mọi người. Anh khuyến khích Zip2 mua lại tên miền có đuôi city.com với hy vọng biến nó thành trang dành cho công chúng. Nhưng CEO của Zip2 quyết định giữ vững quan điểm chỉ tập trung vào mảng báo chí.

Tháng 4 năm 1998, Zip2 thông báo hợp nhất với đối thủ cạnh tranh số một là CitySearch. Ban đầu, Musk ủng hộ ý tưởng này nhưng sau đó quay ra phản đối. Tháng 5 năm 1998, hai công ty hủy bỏ vụ sáp nhập và gây ra sự hỗn loạn trong nội bộ Zip2.

Thỏa thuận bị phá vỡ khiến Zip2 phải đối mặt với một vấn đề nghiêm trọng. Công ty hoạt động tốt nhưng lợi nhuận đang giảm dần khi phải chi trả cho việc xây dựng dịch vụ và tuyển dụng nhân

viên kinh doanh. Musk muốn tập trung vào hướng đưa Zip2 đến với tất cả mọi người nhưng CEO mới sợ rằng việc mở rộng dịch vụ và xây dựng công nghệ sẽ ngốn vốn tiền. Trong khi, Musk và những người khác vẫn mài miết tranh cãi về tương lai của Zip2, các đối thủ cạnh tranh xuất hiện với dịch vụ tương đương. Mạng Internet trở nên cực kỳ phổ biến và nhiều người đang cố gắng phát triển mảng kinh doanh trực tuyến.

Tháng 2 năm 1999, hãng sản xuất máy tính nổi tiếng Compaq Computer đột nhiên đề nghị trả 307 triệu đô-la tiền mặt để mua lại Zip2. "Như thể tiền tự nhiên từ trên trời rơi xuống vậy." Ed Ho, cựu nhân viên của Zip2 hồi tưởng lại. Zip2 chấp nhận lời đề nghị và tổ chức một bữa tiệc thịnh soạn. Mohr Davidow lãi tới 20 lần từ số tiền đầu tư ban đầu còn Musk ra đi với 22 triệu đô-la. Musk không bao giờ nghĩ tới chuyện làm việc với Compaq. Ngay khi hay tin công ty sẽ bị bán, anh lập tức lao vào dự án mới.

Musk đã học được nhiều điều quý giá từ Zip2 mà chủ yếu là không bao giờ để các nhà đầu tư nhúng mũi quá sâu vào các dự án mạo hiểm. Từ đó, anh sẽ chiến đấu để nắm quyền kiểm soát và giữ chức CEO. "Chúng tôi bị choáng ngợp và nghĩ rằng những gã này biết họ đang làm gì." Kimbal chưa xót nói. "Nhưng không phải vậy. Chẳng có tương lai nào khi họ tiếp quản công ty."

Nhiều năm sau, khi có đủ thời gian ngẫm nghĩ về chuyện ở Zip2, Musk nhận ra rằng đáng lẽ anh có thể xử trí một số tình huống với nhân viên tốt hơn. Thi thoảng, anh chỉ trích họ thậm tệ giữa cuộc họp và bắt họ làm việc hàng giờ liền. "Trước đây tôi chưa từng điều hành một đội ngũ tương tự như vậy." Musk tâm sự. "Tôi chưa bao giờ là đội trưởng đội thể thao, thủ lĩnh của bất cứ hoạt động nào hay thậm chí là quản lý dù chỉ một người. Anh phải đặt mình vào hoàn cảnh của người khác và tự hỏi: 'Vậy, họ sẽ cảm thấy thế nào về điều này với chứng đó thông tin?'"

Musk thuật lại câu chuyện về chàng trai viết sai phương trình trên bảng tại Zip2. "Tôi gằn giọng kiểu: 'Cậu viết cái quái gì thế?'" Musk

nói. “Rồi tôi sửa lại giùm. Thế là, cậu ta đâm ra ghét bỏ tôi.” Musk cũng khiến các nhân viên khác phải khó xử trước mặt nhiều người tại công ty. “Cuối cùng, tôi cũng nhận ra một điều, đấy, giải quyết được vấn đề rồi nhưng giờ mình lại tạo ra một gã nhân viên kém cỏi. Đó chẳng phải là cách xử lý vấn đề.”

Với Zip2, Musk hội tụ cả may mắn lẫn tài năng. Anh nảy ra một ý tưởng xuất sắc, biến nó thành dịch vụ hoàn hảo và thoát khỏi mớ hỗn độn dot-com với hầu bao rủng rỉnh một đồng tiền. Điều này thực sự tuyệt vời hơn những gì mọi người vẫn nói. Tuy vậy, tiến trình ấy cũng đầy đốn đau. Musk khao khát trở thành lãnh đạo nhưng những người xung quanh không nhận thấy điều đó. Song với Musk, tất cả quan điểm ấy đều sai lầm và anh sẽ chứng minh điều đó.

6 Những năm tháng ở Paypal

N

HƯ CÁC NHÂN VẬT trong trò chơi điện tử yêu thích, Musk đã được thăng hạng. Anh chiến thắng ở Thung lũng Silicon và trở thành mẫu hình mơ ước của nhiều người – một triệu phú dot-com. Nhưng không dừng lại ở đó và Musk nhanh chóng nghĩ về hướng đi tiếp theo. Ôm tham vọng ngày một lớn, Musk biết rằng dự án mạo hiểm tiếp theo phải vĩ đại hơn Zip2. Điều đó thôi thúc anh tìm kiếm một ngành công nghiệp đầy thách thức và có thể cải tổ.

Musk bắt đầu nghĩ về quãng thời gian thực tập tại Ngân hàng Nova Scotia. Ở đó, anh đã rút ra kết luận rằng đa số chủ ngân hàng thực chất là những gã lăm tiền nhiều của nhưng chẳng mấy sáng dạ. Giờ đây, chính điều đó đã gợi mở một cơ hội mới.

Nhiều năm qua, Musk đã cân nhắc tới việc thành lập ngân hàng trực tuyến. Anh thậm chí còn thảo luận cởi mở về điều này trong kỳ thực tập tại Viện nghiên cứu Pinnacle năm 1995. Musk đã thuyết giảng cho các nhà khoa học về quá trình chuyển giao sắp diễn ra trong ngành tài chính khi mọi người ngừng tới ngân hàng và thực hiện giao dịch trực tuyến. Nhưng họ lại cố át lời anh, khẳng định cho rằng khả năng bảo mật trên mạng còn lâu mới đủ độ tin cậy để xử lý các giao dịch trực tuyến an toàn. Dù vậy, Musk vẫn giữ vững niềm tin rằng ngành tài chính có thể thực hiện điều đó với bước nâng cấp toàn diện.

Kế hoạch mà Musk đưa ra quả thực hết sức tham vọng. Như các nhà nghiên cứu tại Pinnacle đã chỉ ra, mọi người hầu như chẳng thấy thoải mái khi mua sách qua mạng. Họ có thể nhập số thẻ tín dụng nhưng tiết lộ tài khoản ngân hàng trên mạng là chuyện bất khả thi. Vậy phải làm thế nào? Musk muốn xây dựng ngân hàng trực

tuyển với đầy đủ dịch vụ: một công ty có tài khoản tiết kiệm, tài khoản vãng lai cũng như các dịch vụ môi giới và bảo hiểm.

Công nghệ có thể đáp ứng được việc tạo dựng một dịch vụ như vậy. Nhưng thiết lập hệ thống luật lệ chặt chẽ cho phép thành lập một ngân hàng trực tuyến ngay từ thuở sơ khai dường như là chuyện không tưởng. Đó không còn là chuyện chỉ đường tới cửa hàng pizza hay đăng tin rao bán xe hơi cũ mà là giao dịch với tài chính của người dân. Nếu dịch vụ không hoạt động hiệu quả như quảng cáo, hậu quả sẽ khôn lường.

Như mọi khi, Musk can đảm khởi động dự án mới trước khi Zip2 được bán. Anh chuyện trò với một vài kỹ sư xuất sắc nhất tại Zip2 để tìm hiểu xem những nhân vật nào sẵn lòng tham gia cùng anh trong dự án mạo hiểm tiếp theo. Musk cũng trao đổi ý tưởng với vài mối liên lạc cũ tại ngân hàng từng thực tập ở Canada. Tháng 1 năm 1990, khi hội đồng quản trị của Zip2 ráo riết tìm người mua, anh bắt đầu phát triển kế hoạch ngân hàng. Thương vụ với Compaq được công bố ngay tháng tiếp theo. Và tới tháng ba, Musk chính thức thành lập công ty khởi nghiệp mới mang tên gọi X.com.

Từ một du khách Canada, chỉ chưa đầy một thập kỷ, Musk đã vụt trở thành triệu phú ở tuổi 27. Với tổng tài sản lên tới 22 triệu đô-la, anh chuyển ra khỏi căn hộ sống chung với ba người bạn khác để tậu một căn hộ rộng 167 m² và bắt tay cải tạo nó. Anh còn sắm chiếc xe hơi thể thao McLaren F1 trị giá một triệu đô-la và có lẽ do thừa hưởng dòng máu phiêu lưu của ông ngoại Joshua, anh cũng sắm một chiếc máy bay nhỏ để học lái.

Dẫu vui thích với những món đồ chơi mới, song Musk vẫn đầu tư phần lớn tài sản vừa kiếm được từ Zip2 vào những ý tưởng kinh doanh mới đặc biệt là X.com. Dù xét theo tiêu chuẩn rủi ro cao của Thung lũng Silicon, thì việc đổ hết tài sản vào lĩnh vực bấp bênh như ngân hàng trực tuyến quả là gây sốc. Sau khi rót 12 triệu đô-la vào X.com, anh chỉ còn khoản tiền bốn triệu đô-la sau thuế cho tiêu dùng cá nhân. “Đó là điểm khác biệt giữa Musk với người thường.”

Ed Ho, cựu giám đốc tại Zip2 và là người đồng sáng lập X.com, nhấn mạnh. “Anh ấy sẵn sàng chấp nhận rủi ro cá nhân cao. Nếu tiến hành một thương vụ như vậy, hoặc bạn sẽ được đền đáp xứng đáng hoặc kết thúc ở một nhà chờ xe buýt đâu đó.”

Sau này ngẫm lại, quyết định đổ chừng ấy tiền bạc vào X.com của Musk thật bất thường. Phần lớn thành công thời dot-com năm 1999 là để chứng tỏ bản thân, cất giấu của cải rồi thuyết phục người khác đặt cược tiền bạc của họ vào công ty tiếp theo của bạn. Dĩ nhiên, Musk vẫn dựa vào các nhà đầu tư bên ngoài nhưng anh cũng sẵn sàng tự mình gánh lấy những rủi ro cá nhân. Bằng cách đó, Musk hành xử như những nhà sáng lập đời đầu ở Thung lũng Silicon, khi các công ty như nhà sản xuất chip Intel sẵn sàng lao vào cạnh tranh lớn.

Trong khi Zip2 là một ý tưởng táo bạo, hữu ích, thì X.com hứa hẹn sẽ khởi đầu cho cuộc cách mạng lớn. Lần đầu tiên trong đời, Musk đối đầu trực tiếp với ngành công nghiệp giàu có, lâu đời với hy vọng sẽ đánh bại những công ty hùng mạnh. Musk không hề vốn hiểu biết ít ỏi về tiểu tiết phức tạp của ngành ngân hàng khiến bản thân phải lo lắng. Anh cho rằng các chủ ngân hàng đều phạm phải sai lầm trong hoạt động tài chính – quá chậm chạp và lạc hậu – và anh có thể điều hành ngành này tốt hơn bất kỳ ai.

Musk đã tập hợp một đội ngũ toàn siêu sao để thành lập X.com. Có bốn người đồng sáng lập và tất cả đều nhất trí rằng ngành công nghiệp ngân hàng đã tụt hậu so với thời đại. Dù có chung tầm nhìn và lòng nhiệt huyết nhưng cả nhóm nhanh chóng gặp rắc rối. Việc điều chỉnh lại những luật lệ ngân hàng phức tạp và hiện đại hóa ngành công nghiệp chống lại mọi sự đổi thay thật khó khăn.

Năm tháng sau khi thành lập X.com, một trong những nhà đồng sáng lập, Harris Fricker, quyết định rằng công ty cần nhà lãnh đạo mới. “Anh ta nói, hoặc mình giữ chức CEO hoặc lôi kéo mọi người rời bỏ X.com để thành lập công ty riêng.” Musk kể lại. “Tôi không

giới đối phó với dọa dẫm. Tôi nói. 'Anh cứ làm thế đi!' Thế là anh ta làm thật."

Musk gắng thuyết phục một số kỹ sư cốt cán ở lại nhưng họ lại chọn phe Fricker và bỏ đi. Cuối cùng, Musk chỉ còn lại lớp vỏ bên ngoài và một nhóm nhân viên trung thành. "Sau khi mọi chuyện lắng xuống, tôi nhớ mình ngồi lại cùng Elon trong văn phòng." Julie Ankenbrandt, nhân viên đời đầu của X.com quyết định ở lại. "Có hàng triệu luật lệ được ban hành để ngăn chặn những công ty như X.com ra đời nhưng Elon chẳng bận tâm. Anh chỉ nhìn tôi rồi nói: 'Tôi nghĩ chúng ta nên tuyển dụng thêm người.'"

Musk gắng sức huy động vốn cho X.com và buộc phải tìm đến các nhà đầu tư rồi thú nhận rằng công ty chẳng còn lại nhiều nữa. Mike Moritz, nhà đầu tư nổi tiếng đến từ Sequoia Capital, ủng hộ công ty và quyết định đặt cược vào Musk. Một lần nữa anh lòng khấp Thung lũng Silicon tìm kiếm tài năng và thu hút được nhiều kỹ sư nhờ bài thuyết trình hùng hồn về tương lai huy hoàng của ngân hàng trực tuyến cùng kế hoạch biến cuộc sống của mọi người trở nên dễ thở hơn.

Tuần nối tuần, thêm nhiều kỹ sư mới gia nhập công ty và viễn cảnh ngày càng trở nên thực tế. Công ty lấy được giấy phép hoạt động ngân hàng và những giấy tờ khác cho phép kinh doanh các sản phẩm tài chính. Đến tháng mười một, nhóm lập trình nhỏ bé của X.com đã tạo ra một trong những ngân hàng trực tuyến đầu tiên với gói bảo hiểm được chính phủ phê duyệt để chống lưng cho các tài khoản ngân hàng và ba quỹ đầu tư giúp mọi người thoải mái lựa chọn.

Dưới sự lãnh đạo của Musk, X.com đã thử nghiệm những ý tưởng mới mẻ, điên rồ trong lĩnh vực ngân hàng. Khách hàng nhận được 20 đô-la mặc định trong thẻ rút tiền khi đăng ký sử dụng dịch vụ và 10 đô-la tiền thưởng khi giới thiệu thành công cho người khác. X.com cũng xây dựng hệ thống thanh toán trực tiếp cá nhân khi khách hàng gửi tiền cho người khác bằng cách nhập địa chỉ email

của họ vào trang. Đó là sự chuyển dời từ hệ thống ngân hàng trì trệ phải mất cả ngày trời mới xử lý xong sang kiểu giao dịch nhanh chóng, nơi bạn có thể chuyển tiền đi khắp nơi chỉ bằng vài cú nhấp chuột. Đó cũng chính xác là một cuộc cách mạng và chỉ trong vài tháng đầu tiên, hơn 200.000 người đã đăng ký sử dụng X.com.

Chẳng bao lâu sau, X.com chính thức có đối thủ cạnh tranh đáng gờm. Hai chàng trai thông minh là Max Levchin và Peter Thiel đã triển khai hệ thống thanh toán riêng tại công ty khởi nghiệp Confinity. Bộ đôi này thuê một văn phòng nhỏ – chính là kho đựng chổi được sửa sang lại – từ chính X.com và gắng giúp chủ sở hữu thiết bị cầm tay Palm Pilot chuyển tiền qua cổng hồng ngoại trên thiết bị. X.com và Confinity đã biến văn phòng nhỏ ở Palo Alto thành trung tâm của cuộc cách mạng tài chính Internet. “Đó là đám thanh niên làm việc chăm chỉ.” Ankenbrandt nói. “Mùi mồ hôi ở đó thật khủng khiếp. Đến giờ tôi vẫn còn ngửi thấy nó – miếng pizza thừa, mùi cơ thể và mồ hôi.”

Những cuộc trò chuyện bông đùa giữa nhân viên X.com và Confinity đột ngột rơi vào thinh lặng. Các nhà sáng lập Confinity quyết định chuyển văn phòng xuống phố, đổi hướng sang phương thức thanh toán trên nền tảng web giống X.com và xây dựng dịch vụ mới có tên gọi PayPal. Hai công ty rơi vào cuộc đấu khốc liệt để đạt được các tính năng như đối thủ và thu hút thêm người dùng bởi lẽ ai cũng hiểu, kẻ nhanh hơn, mạnh hơn sẽ giành chiến thắng. Hàng chục triệu đô-la được vung ra cho chiến dịch quảng cáo trong khi hàng triệu đô-la mất hút trong cuộc chiến với tin tặc – những kẻ coi dịch vụ mới mẻ này là cơ hội để gian lận. “Bạn vung tiền nhanh hết mức có thể.” Jeremy Stoppelman, một kỹ sư của X.com, người sau này trở thành CEO của Yelp cho biết.

Đến tháng 3 năm 2000, X.com và Confinity quyết định chấm dứt hành động đẩy nhau vào quên lãng và kết hợp lại thông qua một thương vụ sáp nhập. Điều này đã biến Musk thành cổ đông lớn nhất của công ty mới với tên gọi X.com. Không lâu sau đó, X.com huy

động được 100 triệu đô-la từ các cổ đông và hãnh diện với hơn một triệu khách hàng.

Từ lâu, X.com đã chiến đấu với nạn gian lận cùng những vấn đề khác và chúng càng trở nên nghiêm trọng hơn khi hệ thống máy tính của công ty thất bại trong việc duy trì cơ sở dữ liệu khách hàng đang tăng lên nhanh chóng. Mỗi tuần một lần, website công ty lại bị đánh sập. Đa số các kỹ sư được yêu cầu bắt tay vào việc thiết kế hệ thống mới. Điều này khiến những nhân viên chủ chốt bị phân tâm và biến X.com thành mục tiêu dễ lừa đảo.

“Chúng tôi mất tiền nhanh như chớp.” Stoppelman cho biết. Khi X.com trở nên nổi tiếng hơn, các vấn đề càng thêm tồi tệ. Các vụ lừa đảo xuất hiện với tần suất dày đặc. Ngân hàng cũng như công ty thẻ tín dụng thay nhau đưa ra nhiều loại phí mới. Ngoài ra, nhiều đơn vị khởi nghiệp khác cũng cạnh tranh ngày một gay gắt. X.com thiếu mô hình kinh doanh chặt chẽ để bù lại những tổn thất và thu lợi nhuận từ số tiền nó kiểm soát. Ngày càng có nhiều nhân viên trong công ty hoài nghi về khả năng ra quyết định của Musk.

Tiếp theo là một trong vụ lật đổ bản thủ nhất trong số những vụ đảo chính khét tiếng suốt lịch sử dài lâu của Thung lũng Silicon. Đêm nọ, một nhóm nhân viên X.com tụ lại với nhau và cùng tính kế đẩy Musk đi. Họ quyết định thuyết phục hội đồng quản trị lôi kéo Peter Thiel, người đồng sáng lập Confinity, trở lại làm CEO. Thay vì đối đầu trực diện với Musk, những kẻ ỏ mưu quyết định đâm sau lưng anh.

Musk và Justine đã kết hôn vào tháng 1 năm 2000 nhưng họ bận tới nỗi chưa có thời gian tận hưởng kỳ trăng mật. Chín tháng sau, họ quyết định kết hợp công việc với hạnh phúc cá nhân bằng chuyến đi gây vốn cho công ty rồi kết thúc với kỳ nghỉ ở Sydney, Australia để kịp dự Olympic. Khi họ vừa đáp chuyến bay đêm, các giám đốc của X.com gửi thư cho hội đồng quản trị khẩn thiết yêu cầu thay thế Musk.

Một vài nhân viên trung thành của Musk nhận thấy mùi bất ổn nhưng tất cả đã quá muộn. “Đêm đó, tôi tới văn phòng vào lúc 10h30 và thấy tất cả đều có mặt.” Ankenbrandt kể lại. “Tôi không thể tin vào mắt mình và điên cuồng gọi điện cho Elon nhưng anh ấy đang ở trên máy bay.” Khi máy bay hạ cánh, Thiel đã thay thế vị trí của Musk.

Khi hay tin về vụ lật đổ, Musk bắt ngay chuyến bay kế tiếp để quay trở lại Palo Alto. Musk cố gắng phản công trong một thời gian ngắn. Anh kêu gọi hội đồng quản trị xem xét lại quyết định. Nhưng khi biết rõ công ty đã thay đổi, Musk đành nhượng bộ. “Không phải tôi muốn làm CEO đến mức ấy. Tôi chỉ nghĩ khi cần thực hiện chuyện quan trọng, nếu không phải là CEO, tôi không chắc liệu chúng có được thực thi hay không.” Musk chuyện trò với Thiel và cảm thấy thoải mái hơn sau cuộc trao đổi. Anh nghĩ rằng Thiel sẽ làm theo một số gợi ý mà anh đưa ra cho công ty.

Tới tháng 6 năm 2001, ảnh hưởng của Musk với công ty nhanh chóng phai nhạt. Tháng đó, Thiel đổi X.com thành PayPal. Musk nắm giữ vai trò cố vấn cho công ty và tiếp tục đầu tư vào nó. Anh nâng số cổ phần lên và trở thành cổ đông lớn nhất của PayPal. “Hẳn bạn sẽ đoán rằng một người ở vị trí như Elon sẽ trở nên cay độc và hằn học nhưng anh chẳng phải loại người ấy.” Roelof Botha, cựu Giám đốc Tài chính của Paypal chia sẻ. “Anh ủng hộ Peter và là một chính nhân quân tử thực thụ.”

Những tháng tiếp theo trở thành chìa khóa thay đổi hoàn toàn tương lai của Musk. Làn sóng dot-com nhanh chóng lụi tàn và tất cả mọi người đều tìm mọi cách rút tiền. Khi các giám đốc eBay bắt đầu tiếp cận PayPal với mục đích mua lại, hết thảy đều muốn bán và bán thật nhanh.

Trái lại, Musk kêu gọi hội đồng quản trị khước từ và chờ đợi để kiếm được nhiều tiền hơn. PayPal có doanh thu thường niên khoảng 240 triệu đô-la và có vẻ như sẽ sống sót qua đợt này. Sự phản đối của Musk đã đem lại thành quả xứng đáng và còn hơn thế nữa. Tháng 7

năm 2002, eBay đề nghị mua lại PayPal với giá 1,5 tỷ đô-la. Musk và toàn bộ hội đồng quản trị đã chấp nhận thỏa thuận đó. Musk kiếm được 250 triệu đô-la từ thương vụ bán lại cho eBay hay chính xác là 180 triệu đô-la sau thuế và điều đó đủ để biến những giấc mơ điên rồ của anh thành sự thực.

7Đàn chuột trong vũ trụ

T

HÁNG 6 NĂM 2001, Elon bước sang tuổi 30, gần một năm trước khi eBay đề nghị mua lại PayPal. Mốc sinh nhật ấy khiến anh choáng váng. “Anh không còn là thần đồng nữa!” Musk ca thán với Justine, nửa đùa nửa thật. Cùng tháng đó, X.com chính thức đổi tên thành PayPal như một lời nhắc nhở cay nghiệt rằng công ty đã bị tước khỏi tay anh và rơi vào tay người khác. Phong trào khởi nghiệp đã lỗi nhịp, cả Thung lũng Silicon cũng vậy.

Ý tưởng thoát khỏi nơi đây ngày một lớn dần và mạnh mẽ hơn. Elon và Justine quyết định chuyển về phía nam sinh sống, sinh con và mở ra một chương mới trong cuộc đời họ ở Los Angeles, trong khi Elon tiếp tục giữ vai trò cố vấn cho PayPal.

“Một phần trong anh ấy thích thú phong cách, sự sôi động và màu sắc của một thành phố như L.A.” Justine chia sẻ. “Elon thích sống ở nơi tràn trề năng lượng.” Một nhóm bạn của Musk có cùng quan điểm cũng nhổ neo tới Los Angeles.

Musk không chỉ bị nét quyến rũ của Los Angeles lôi cuốn mà đó còn là tiếng gọi của không gian. Sau khi bị đẩy khỏi PayPal, Musk bắt đầu nhớ lại những mơ mộng thuở ấu thơ về tên lửa và du hành vũ trụ. Anh nghĩ rằng có thể sứ mệnh của anh là thứ gì đó vĩ đại hơn so với việc sáng tạo ra các dịch vụ Internet.

Musk chọn Los Angeles với chủ đích rõ ràng. Nơi này cho phép anh tiếp cận không gian hay ít nhất là ngành công nghiệp vũ trụ. Thời tiết ôn hòa, ổn định của Nam California biến nơi đây thành chốn lý tưởng cho ngành hàng không kể từ những năm 1920 khi Lockheed Aircraft Company bắt đầu kinh doanh tại Hollywood. Howard Hughes, Không quân Hoa Kỳ, NASA, Boeing cùng các cá nhân và tổ

chức khác đều tiến hành sản xuất, thử nghiệm tân tiến ở khu vực trong và xung quanh Los Angeles.

Dù chưa biết chính xác muốn làm điều gì trong không gian nhưng Musk biết rằng chỉ ở Los Angeles anh mới có thể được vây quanh bởi những nhà tư tưởng số một thế giới về hàng không. Họ có thể giúp anh hoàn thiện bất kỳ ý tưởng nào. Bên cạnh đó, khả năng lôi kéo nhiều tân binh tham gia vào dự án kinh doanh tiếp theo cũng rất khả thi.

Mối liên hệ đầu tiên của Musk với cộng đồng không gian là cuộc gặp gỡ với các thành viên của tổ chức phi lợi nhuận có tên gọi Hội Hỏa tinh. Hội Hỏa tinh được thành lập với sứ mệnh khám phá và định cư trên Sao Hỏa. Hội dự định tổ chức một buổi gây quỹ vào giữa năm 2001. Sự kiện này sẽ diễn ra tại nhà của một trong những thành viên giàu có với phí tham gia là 500 đô-la một người và thư mời những nhân vật quen thuộc đã được gửi đi.

Điều khiến hội trưởng Robert Zubrin sửng sốt là lời hồi đáp của một người có tên Elon Musk, bởi chẳng ai nhớ đã mời anh. “Anh ấy gửi cho chúng tôi tấm séc trị giá năm nghìn đô-la.” Zubrin nói. “Điều đó khiến mọi người chú ý.” Zubrin tìm hiểu và phát hiện ra Musk rất giàu có nên đã mời anh đi uống cà phê trước buổi tiệc tối. “Tôi muốn chắc rằng anh biết rõ các dự án chúng tôi đang tiến hành.” Zubrin nói.

Khi gặp nhau, Zubrin bắt đầu chia sẻ với Musk về trung tâm nghiên cứu mà hội đã xây dựng ở Bắc Cực để mô phỏng điều kiện khắc nghiệt của Sao Hỏa. Zubrin cũng chia sẻ với Musk về thử nghiệm mà hội đang tiến hành có tên gọi Nhiệm vụ Translife. Theo đó, một đàn chuột sẽ điều khiển đầu khí cụ khoa học của tên lửa đang quay quanh quỹ đạo của Trái đất. “Nó sẽ quay để tạo nên 1/3 trọng lực cho đàn chuột – tương đương với điều kiện trên Sao Hỏa – và chúng sẽ sống sót rồi sinh sôi nảy nở.” Zubrin nhấn mạnh với Musk.

Tối giờ ăn tối, Zubrin xếp Musk vào bàn VIP sát cạnh ông cùng đạo diễn nổi tiếng rất say mê không gian, James Cameron và khoa học gia hành tinh tại NASA, Carol Stoker. “Bấy giờ, Elon trông rất trẻ trung, nom hết một cậu thiếu niên.” Stoker nhận xét. “Cameron lập tức bắt chuyện với anh ấy để mời gọi đầu tư vào bộ phim tiếp theo còn Zubrin gắng thuyết phục anh quyên góp một khoản lớn cho Hội Hỏa tinh.”

Trong khi ấy, Musk lại thăm dò một số ý tưởng và các mối liên hệ. Chồng của Stoker là kỹ sư hàng không vũ trụ tại NASA hiện đang triển khai ý tưởng về một chiếc máy bay có thể lướt trên Sao Hỏa tìm kiếm nguồn nước. Musk rất thích ý tưởng đó. “Anh ấy nhiệt thành hơn những triệu phú khác.” Zubrin nói. “Anh ấy không hiểu nhiều về không gian nhưng lại có trí tuệ khoa học. Anh ấy muốn biết kế hoạch cho Sao Hỏa và ý nghĩa mục đích của chúng.” Ngay lập tức Musk gia nhập ban quản trị của hội và quyên góp 100.000 đô-la khác cho trạm nghiên cứu ở Bắc Cực.

Bạn bè hoàn toàn không hiểu rõ trạng thái tinh thần của Musk. Anh phần khích nói về khát khao làm chuyện gì đó thực sự có ý nghĩa với cuộc đời mình – một chuyện dài lâu. Musk thực sự đã suy nghĩ rộng hơn Hội Hỏa tinh. Thay vì gửi dăm ba con chuột vào quỹ đạo Trái đất, Musk muốn đưa chúng lên Sao Hỏa.

Càng ngẫm nghĩ về không gian, việc khám phá nó càng trở nên quan trọng hơn với Musk. Anh cảm tưởng như công chúng đã đánh mất tham vọng cũng như hy vọng về tương lai. Một người bình thường thấy khám phá không gian chỉ là trò tốn công, vô bổ. Nhưng Musk vẫn suy ngẫm nghiêm túc về du hành liên hành tinh. Anh muốn truyền cảm hứng cho đại chúng và vực dậy niềm đam mê khoa học, ước mơ chinh phục công nghệ.

Anh tin vào ý tưởng nước Mỹ gắn kết chặt chẽ với ước mơ khám phá không gian của nhân loại. Và anh thấy buồn lòng khi NASA, một cơ quan của chính phủ Mỹ chuyên nhận những nhiệm vụ táo bạo

trong không gian và khám phá chân trời mới lại chẳng mấy mẫn mà nghiên cứu Sao Hỏa.

Musk bắt đầu lên lịch hẹn với những đối tác mới trong ngành hàng không tại phòng hội nghị của khách sạn. Anh chủ yếu muốn họ giúp mình phát triển ý tưởng đưa đàn chuột lên Sao Hỏa hay chí ít cũng nảy ra ý tưởng tương tự. Musk hy vọng sẽ bày tỏ được hành động thiện chí vì nhân loại – một kiểu sự kiện thu hút sự chú ý của toàn thế giới, khiến mọi người nghĩ lại về Sao Hỏa và tiềm năng của con người. Vì vậy, anh rút khỏi vị trí quản lý Hội Hỏa tinh và thông báo thành lập tổ chức riêng – Quỹ Sự sống trên Sao Hỏa.

Các chuyên gia vô cùng phấn khích khi thấy một gã cự phú sẵn sàng vùng tiền cho điều gì đó thú vị trong không gian. Họ vui vẻ tranh cãi về việc đưa đàn chuột lên vũ trụ. Khi cuộc thảo luận trôi qua, mỗi bên tâm lại chuyển sang dự án khác có tên gọi “Ốc đảo Sao Hỏa”. Theo kế hoạch này, Musk sẽ mua tên lửa và dùng nó để phóng một ngôi nhà kính tự động lên Sao Hỏa. Có một nhóm nghiên cứu đã từng làm việc ở dự án buồng ươm cây trong không gian. Ý tưởng mà nhóm Musk đưa ra là thay đổi lại cấu trúc để buồng ươm có thể tự mở ra trong thời gian ngắn, hút đất Sao Hỏa rồi dùng nó để trồng cây. Sau đó, đến lượt cây nhả ra khí ôxy đầu tiên trên Sao Hỏa. Nhờ công kết nối của Musk, kế hoạch dường như rất vĩ đại và khả thi.

Musk muốn nó phải có cửa sổ và gửi được bằng ghi hình về Trái đất để mọi người có thể chứng kiến cảnh cây phát triển. Cả nhóm thảo luận về việc gửi dụng cụ cho sinh viên cả nước để họ tự trồng cây cùng lúc và ghi chú lại. Ví dụ như cây trên Sao Hỏa lớn gấp đôi bản sao tại Trái đất trong cùng khoảng thời gian trồng trọt.

Vấn đề duy nhất mà các chuyên gia gặp phải là ngân sách của Musk. Có vẻ như Musk muốn chi khoảng 20 đến 30 triệu đô-la cho dự án mạo hiểm này. Mọi người đều biết rằng chừng đó chỉ đủ cho phóng một quả tên lửa, có khi còn thiếu. “Theo tôi, cần đến 200

triệu đô-la để làm được việc này.” Một chuyên gia hàng không vũ trụ tham gia vào cuộc họp cho biết.

Musk biến một số nhà tư tưởng tình nguyện (volunteer thinker) thành cố vấn và sắp xếp để họ thiết kế máy trồng cây. Anh cũng lập kế hoạch tới Nga để tìm hiểu chi phí cho một lần phóng. Musk dự định mua một tên lửa đạn đạo liên lục địa đã được tân trang lại hay còn gọi tắt là ICBM từ người Nga và sử dụng nó làm thiết bị phóng. Để có thêm sự hỗ trợ, Musk liên hệ với Jim Cantrell, một anh chàng khác thường từng làm việc cho Hoa Kỳ cũng như các chính phủ khác. Cantrell đã bị người Nga buộc tội gián điệp và chịu án phạt quản thúc tại nhà vào năm 1996 sau khi thương vụ bán vệ tinh đổ bể. “Vài tuần sau, Al Gore [cựu Phó Tổng thống Hoa Kỳ] gọi vài cuộc điện thoại và mọi chuyện được dàn xếp ổn thỏa.” Cantrell thuật lại. “Từ đó, tôi chẳng bao giờ muốn hợp tác với người Nga một lần nào nữa.” Nhưng Musk lại có ý tưởng khác.

Cuối cùng, khi Musk và Cantrell gặp nhau, họ thấy hợp nhau kỳ lạ. Musk tiếp tục thuyết giảng về việc “con người cần trở thành giống loài đa tinh cầu”, khẩn thiết yêu cầu nhân loại có kế hoạch dự phòng cho những trường hợp thực sự, thực sự tồi tệ xảy đến với Trái đất. Cantrell nói rằng nếu Musk nghiêm túc, anh sẵn sàng quay lại Nga một lần nữa để giúp anh tìm mua tên lửa.

Cuối tháng 10 năm 2001, Musk, Cantrell, và Adeo Ressi, bạn đại học của Musk, đáp chuyến bay thương mại tới Moscow. Ressi cố xác định xem liệu cậu bạn thân nhất của mình đã mất trí hay chưa. Như những người bạn khác, Ressi gắng thuyết phục anh đừng lãng phí tiền của vào các thí nghiệm không gian. Nhưng Ressi không thể khiến Musk lung lay. Vậy là, anh quyết định cùng tới Nga để xem chừng Musk.

“Adeo gọi tôi sang một bên rồi nói: ‘Elon đang làm một việc rồ dại? Hành động hào hiệp ư? Điên rồ thì có!’” Cantrell kể lại. “Anh ấy vô cùng lo lắng nhưng rồi cũng dần bình tâm lại.” Sao lại không? Họ

đang tới nước Nga, nơi mấy gã lăm tiền nhiều của có thể mua tên lửa không gian công khai trên thị trường.

Đội của Musk ngày càng lớn mạnh với sự gia nhập của Mike Griffin, người nắm trong tay bằng kỹ thuật hàng không, kỹ thuật điện, kỹ thuật dân dụng và vật lý ứng dụng. Ông từng làm việc cho nhiều công ty công nghệ và phóng tên lửa cũng như Phòng thí nghiệm động cơ phản lực (Jet Propulsion Laboratory), nơi phát triển và chế tạo phi thuyền rô-bốt. Vài người cho rằng không một ai trên hành tinh này hiểu biết về chuyện đưa mọi thứ vào không gian như Griffin. Năm 2005, ông đảm nhận vai trò là người đứng đầu NASA nhưng bốn năm trước đó, ông đã tới Nga cùng Musk.

Trong suốt bốn tháng, nhóm Musk gặp gỡ người Nga ba lần nhưng mọi chuyện chẳng đi tới đâu. Người Nga dành nhiều thời giờ ăn uống rồi tán gẫu vu vơ trước khi bàn chuyện chính. Thậm chí, họ còn chẳng coi công chuyện với Elon là nghiêm túc. "Họ nhìn chúng tôi như những kẻ không đáng tin cậy." Cantrell nói và miêu tả một trong các thiết kế trường đã nhổ nước bọt vào anh và Elon vì nghĩ rằng họ chẳng có ý định mua tên lửa thật sự.

Cuộc hẹn căng thẳng nhất diễn ra trong tòa nhà từng một thời khang trang gần trung tâm Moscow. Musk ngồi trên 20 triệu đô-la, số tiền anh hy vọng sẽ đủ để chi trả cho ba quả ICBM để tân trang lại và phóng lên vũ trụ. Người Nga lại một lần nữa chối đây đẩy việc bàn chuyện chính. Cuối cùng, Musk hỏi thẳng giá thành của một quả tên lửa. Câu trả lời: tám triệu đô-la một quả. Musk phản đối, mặc cả xuống tám triệu đô-la cho hai quả. "Họ ngồi đó và nhìn anh ấy." Cantrell nói. "Và trả lời đại khái: 'Chàng trai trẻ, không được đâu!' Họ cũng nói kháy rằng anh ấy chẳng có tiền." Ngay tại thời điểm đó, Musk quả quyết rằng phía Nga hoặc chẳng nghiêm túc về thương vụ này hoặc quyết tâm bòn rút tiền bạc từ tay triệu phú dot-com như anh. Vậy là, anh rút lui khỏi cuộc họp.

Tâm trạng của đội Musk chẳng thể tồi tệ hơn. Đã gần cuối tháng 2 năm 2002. Họ lao ra ngoài bắt tắc-xi và phi thẳng tới sân bay giữa

trận bão tuyết. Trong xe, không khí lạnh như tờ. Musk đã tới Nga với niềm lạc quan tràn trề về việc mang đến cho nhân loại một thành tích ấn tượng nhưng rồi phải rời đi với nỗi thất vọng sâu sắc về bản chất con người. Chỉ người Nga mới sở hữu những quả tên lửa phù hợp với ngân sách của Musk.

Tâm trạng buồn rầu ủ ê ấy đeo bám họ suốt cả chặng đường lên máy bay. “Anh không tưởng tượng nổi đâu, cái cảm giác nhẹ nhõm của chúng tôi khi bánh máy bay lặn khỏi đường băng Moscow.” Cantrell chia sẻ. “Giống như: ‘Ồi Chúa ơi, con làm được rồi!’” Musk ngồi hàng ghế phía trước, lạch cạch gõ máy tính. Griffin và Cantrell tự hỏi, Musk có thể làm chuyện gì bây giờ. Khi Musk quay lại và cho họ xem bảng tính vừa lập. “Này, các anh!” Anh nói. “Tôi nghĩ chúng ta có thể tự chế tạo tên lửa.”

Ban đầu, Griffin và Cantrell đã quá chán chường để nghĩ về ý tưởng của Musk. Họ biết hàng tá câu chuyện về các tỷ phú nghĩ rằng mình có thể chinh phục vũ trụ để rồi đánh mất cả gia tài. Nhưng Elon kiên quyết. “Không! Tôi nghiêm túc đấy! Tôi có bảng tính đây.” Bảng tính liệt kê chi tiết chi phí cho nguyên liệu cần thiết để chế tạo, lắp ráp rồi phóng tên lửa.

Theo tính toán của Musk, anh có thể đấu với các công ty phóng tên lửa hiện có bằng cách chế tạo một quả tên lửa nhỏ mang thiết bị vệ tinh và nghiên cứu vào không gian. Bảng tính cũng đưa ra những đặc tính hoạt động giả thuyết của tên lửa – thông tin về trọng lượng, tốc độ cũng như loại năng lượng cần sử dụng – với mức độ chi tiết tới ấn tượng. “Tôi hỏi: ‘Elon, anh lấy thứ này ở đâu đấy?’” Cantrell kể lại.

Musk đã dành nhiều tháng trời nghiên cứu về ngành công nghiệp hàng không vũ trụ và nền tảng vật lý đằng sau nó. Anh mượn Cantrell và vài người bạn cuốn Rocket Propulsion Elements (Các nguyên tố đẩy tên lửa), Fundamentals of Astrodynamics (Những nguyên tố cơ bản của động lực vũ trụ học) cùng một số tài liệu quan trọng khác. Musk đã quay trở lại là cậu bé luôn ngẫu nhiên

thông tin thời thơ ấu và nhận ra rằng tên lửa có thể được chế tạo với chi phí thấp hơn nhiều so với giá mà người Nga đưa ra. Hãy quên đi lũ chuột, cả vườn cây với băng hình chiếu cảnh chúng lớn lên từng ngày – hoặc là chết rũ – trên Sao Hỏa. Musk sẽ truyền cảm hứng tới mọi người để họ nghĩ về việc khám phá vũ trụ một lần nữa bằng cách biến những chuyến du hành ngoài không gian trở nên rẻ hơn.

8SpaceX phóng tên lửa... Đại loại như vậy

L

ẦN ĐẦU TIÊN NGHĨ TỚI Ý TƯỞNG bước vào ngành kinh doanh không gian trên chuyến bay trở về từ Moscow vào tháng 2 năm 2002, Elon liệt kê hàng loạt doanh nhân đã vung vít hàng triệu đô-la vào việc chế tạo tên lửa thương mại và nhận kết cục thảm hại. Tuy nhiên, ít nhất Musk có một lý do để nghĩ rằng anh sẽ là người đầu tiên đạt tới thành công tại chính nơi mà những người khác ngã xuống. Lý do đó chính là Tom Mueller.

Mueller say mê sửa chữa đồ đạc và chế tạo tên lửa từ tấm bé. Anh đặt các bộ lắp ghép rồi ráp lại thành tên lửa. Chẳng mấy chốc, anh đã tự thiết kế và chế tạo thành công. Sau khi tốt nghiệp đại học, anh làm việc trong lĩnh vực vệ tinh, chất nổ đẩy và động cơ tại các công ty hàng không vũ trụ lừng danh như TRW và tiếp tục dành thời gian rảnh rỗi để chế tạo tên lửa.

Tháng 1 năm 2002, khi Mueller đang loay hoay với một động cơ 36 kg ở xưởng của một người bạn thì Elon xuất hiện. Cantrell đã đề nghị Musk ghé qua tìm hiểu về xưởng và xem xét các thiết kế của Mueller.

Lúc ấy, Mueller đang vác động cơ 36 kg trên vai và cố gắn nó vào một cấu trúc hỗ trợ thì bị Musk tấn công dồn dập. "Anh ấy hỏi tôi, nó tạo ra bao nhiêu lực đẩy." Mueller kể lại. "Anh ấy muốn biết liệu tôi đã từng làm việc với thứ gì lớn hơn chưa. Tôi đáp lại là có, tôi từng làm việc với một động cơ đẩy nặng 29,5 tấn tại TRW và hiểu tường tận mọi thứ." Mueller đặt động cơ xuống đất và cố gắng bắt kịp màn chat vắn của Musk. "Chi phí cho một động cơ như vậy hết bao nhiêu?" Musk hỏi. Mueller trả lời rằng TRW đã chế tạo nó với

khoảng 12 triệu đô-la. Musk tiếp lời. “Ừm! Nhưng anh có thể tạo ra nó với chi phí thực là bao nhiêu?”

Mueller chuyển trò với Musk hàng giờ liền. Cuối tuần sau đó, Mueller mời Musk đến nhà để tiếp tục thảo luận. Musk biết rằng anh đã thực sự tìm ra một người am hiểu việc chế tạo tên lửa. Sau đó, Musk giới thiệu Mueller với các chuyên gia hàng không khác. Mueller thực sự ấn tượng với đội ngũ đó.

Mueller giúp Musk điền bảng tính chi phí chế tạo một quả tên lửa thể hệ mới. Nó sẽ không mang theo các vệ tinh nặng cỡ xe tải như vài quả tên lửa quái vật mà Boeing, Lockheed, Nga và một số quốc gia khác phóng lên. Thay vào đó, nó ra đời dựa trên quan điểm rằng: một số nhóm người và công ty muốn gửi hàng hóa phục vụ cho mục đích nghiên cứu lẫn thử nghiệm lên không gian nếu ai đó có thể hạ giá thành triệt để cho mỗi lần phóng. Musk thích thú ý tưởng phát triển “con ngựa thồ” cho kỷ nguyên mới trong không gian.

Dĩ nhiên, tất cả những điều này chỉ là lý thuyết rồi đột nhiên mọi chuyện thay đổi khi PayPal chính thức lên sàn vào tháng 2 năm 2002 với giá cổ phiếu tăng vọt lên 55%. Bên cạnh đó, Musk biết eBay đang nuôi ý định mua lại công ty này. Trong lúc đang suy ngẫm về ý tưởng tên lửa thì tổng tài sản của Musk đã tăng vọt từ hàng chục lên hàng trăm triệu đô-la. Đến tháng 4 năm 2002, Musk chính thức từ bỏ ý tưởng khiến công chúng sửng sốt và cam kết thành lập một công ty hàng không đúng nghĩa. Anh lôi kéo Cantrell, Griffin, Mueller, và Chris Thompson, một kỹ sư hàng không vũ trụ tại Boeing về phía mình và tuyên bố với cả nhóm. “Tôi muốn thành lập công ty này. Nếu các anh muốn, chúng ta hãy cùng nhau làm điều đó.”

Vào tháng 6 năm 2002, công ty Space Exploration Technologies (SpaceX) ra đời với quy mô khiêm tốn. Musk mua lại một nhà kho cũ tại El Segundo, khu ngoại ô Los Angeles, nơi đặt trụ sở của rất nhiều công ty hàng không vũ trụ. Trong tuần hoạt động đầu tiên

của SpaceX, xe tải ra vào tấp nập. Trên xe chất đầy máy tính Dell, máy in cùng những chiếc bàn gấp để làm việc. Musk bước tới một chiếc xe, kéo cửa lên và tự tay dỡ thiết bị xuống.

Musk đã nhanh chóng thay đổi văn phòng SpaceX với lớp sơn tường trắng tươi rói. Bàn làm việc đặt rải rác khắp nhà máy để các nhà khoa học máy tính và kỹ sư thiết kế máy móc từ Ivy League có thể ngồi cùng thợ hàn, thợ máy khi chế tạo phần cứng. Cách tiếp cận này là bước đột phá đầu tiên của SpaceX so với các công ty hàng không vũ trụ truyền thống luôn muốn tách biệt kỹ sư với thợ máy và các nhóm khác.

Khi tá nhân viên đầu tiên tới văn phòng, họ được thông báo rằng SpaceX sẽ tự chế tạo động cơ rồi làm việc với nhà cung cấp các bộ phận khác. Công ty sẽ tạo ra lợi thế cạnh tranh bằng cách sản xuất ra loại động cơ rẻ, tốt hơn và cải tiến quy trình lắp ráp để tạo ra những quả tên lửa bay nhanh nhất với chi phí thấp. Viễn cảnh này bao gồm việc lắp đặt bệ phóng lưu động có thể chuyển tới nhiều vị trí khác nhau – dễ dàng, gọn gàng. SpaceX dự tính sẽ hoàn thiện quy trình này để có thể phóng nhiều đợt mỗi tháng và thu lại lợi nhuận tối đa.

Space X là nỗ lực của Mỹ trong việc tái thiết ngành kinh doanh tên lửa. Musk cảm thấy ngành công nghiệp không gian hầu như đã giậm chân tại chỗ trong khoảng 50 năm trở lại đây. Các công ty hàng không ít cạnh tranh với nhau và có xu hướng chế tạo những sản phẩm đắt đỏ để đạt thành quả tối đa, trong khi sản phẩm rẻ hơn, ít mạnh mẽ hơn vẫn hoàn thành tốt nhiệm vụ.

Musk tuyên bố quả tên lửa đầu tiên của SpaceX sẽ mang tên gọi Falcon 1 để thể hiện niềm yêu thích với chiếc tàu Millennium Falcon trong loạt phim Star Wars. Vào thời điểm đó, chi phí phóng một tàu vận tải 250 kg là 30 triệu đô-la trở lên và Musk cam kết Falcon 1 sẽ mang được một tàu trọng tải 635 kg với giá chỉ 6,9 triệu đô-la.

Khi giới đam mê không gian tìm hiểu về công ty mới này, họ vui mừng vì đã có người quyết định thực hiện phương pháp nhanh chóng và ít tốn kém. Vài nhân vật trong giới quân sự đã thúc đẩy ý tưởng cho phép lực lượng vũ trang tăng cường thêm khả năng tấn công ngoài không gian hay như cách họ gọi: "lời đáp trả từ không gian". Nếu xung đột nổ ra, quân đội muốn có khả năng đáp trả bằng các vệ tinh được xây dựng riêng cho nhiệm vụ đó. Điều đó đồng nghĩa với việc thoát khỏi mô hình vốn phải mất mười năm để xây dựng và triển khai vệ tinh cho nhiệm vụ cụ thể này. Thay vào đó, giới quân sự muốn có những vệ tinh rẻ, nhỏ hơn, có thể biến đổi thông qua phần mềm và phóng lên trong thời gian ngắn như những vệ tinh dùng một lần.

Giống như quân đội, các nhà khoa học cũng muốn nhanh chóng thâm nhập vào không gian và phóng các thiết bị thử nghiệm lên rồi nhận dữ liệu trả về đều đặn. Một số công ty trong nhiều ngành công nghiệp khác cũng quan tâm tới những chuyến du hành không gian để nghiên cứu điều kiện thiếu trọng lực sẽ ảnh hưởng thế nào tới đặc tính sản phẩm.

Phương tiện phóng giá rẻ nghe có vẻ hấp dẫn nhưng tỷ lệ một công ty tư nhân có thể tự chế tên lửa hoạt động hiệu quả thật xa vời. Các tên lửa dùng để vận chuyển thiết bị lên không gian phần lớn được điều chỉnh, chế tạo qua hàng thập kỷ thử nghiệm, sửa đổi và do chính phủ trợ vốn hàng tỷ đô-la. SpaceX không có đủ ngân sách để tài trợ cho một chuỗi các cuộc thử nghiệm như vậy. Khá nhất, SpaceX chỉ có từ ba đến bốn lần phóng để làm Falcon 1 hoạt động. "Mọi người nghĩ chúng tôi điên rồi!" Mueller nói. "Tại TRW, tôi có cả một đội quân và ngân sách do chính phủ cấp. Giờ chúng tôi phải chế tạo tên lửa giá rẻ ngay từ những bước đầu tiên với một nhóm người. Chẳng ai nghĩ nó sẽ thành công."

Cực phấn khích vì kế hoạch đầy thách thức này, tháng 7 năm 2002, Musk bỏ 100 triệu đô-la từ khoản tiền thu được nhờ PayPal vào SpaceX. Với khoản đầu tư khổng lồ đó, không ai có thể tước quyền

kiểm soát SpaceX khỏi tay Musk như cách họ đã từng làm với Zip2 và PayPal.

Rồi đột nhiên tất cả những điều này dường như chẳng còn nghĩa lý gì. Justine sinh bé trai Nevada Alexander Musk. Nhưng cậu bé đột ngột qua đời khi mới được 10 tuần tuổi, đúng lúc thương vụ eBay được công bố. Nhà Musk đã ủ Nevada để cậu bé chợp mắt một chút và đặt cậu bé nằm ngửa như cách được hướng dẫn. Khi quay lại kiểm tra, bé đã ngừng thở.

Sau cái chết của Nevada, Musk vô cùng đau đớn nhưng vẫn trụ vững và từ chối thể hiện cảm xúc. “Nhắc lại chuyện cũ khiến tôi đau lòng.” Musk chia sẻ. “Tôi không chắc mình muốn nói về những sự kiện buồn đau. Nghe chẳng có gì tốt lành cho tương lai. Nếu bạn có những đứa con khác và có nghĩa vụ với chúng thì việc chìm đắm trong buồn bã chẳng mang lại điều tốt đẹp gì cho những người xung quanh. Tôi không chắc mình nên làm gì trong hoàn cảnh đó.”

Anh quyết định nghĩ về chuyện khác bằng cách vui đầu làm việc tại SpaceX và nhanh chóng mở rộng mục tiêu của công ty. Cuộc chuyện trò với các nhà thầu hàng không vũ trụ làm Musk thất vọng. Có vẻ như họ đều tính phí cao và làm việc ì ạch. Kế hoạch hợp nhất các bộ phận tên lửa do những công ty này sản xuất chuyển sang quyết định tự chế tạo càng nhiều bộ phận tại SpaceX càng tốt.

Musk tuyển dụng một đội ngũ giám đốc toàn sao bao gồm cả Mueller. Mueller bắt tay chế tạo ngay hai động cơ là Merlin và Kestrel, theo tên hai loài chim ưng. Musk cũng chiêu mộ Gwynne Shotwell, cựu binh trong ngành hàng không vũ trụ vào SpaceX với vai trò là nhân viên kinh doanh đầu tiên. Sau này, cô vươn lên thành nữ chủ tịch và là cánh tay phải đắc lực của Musk.

Những ngày đầu này cũng đánh dấu sự xuất hiện của Mary Beth Brown hay MB như mọi người thường gọi. Cô trở thành trợ lý trung thành của Musk, tạo nên một phiên bản đời thực của mối quan hệ giữa Tony Stark và Pepper Potts trong bộ phim Người Sắt (Iron

Man). Nếu Musk làm việc 20 giờ một ngày thì Brown cũng vậy. Suốt nhiều năm, cô mang thức ăn đến cho Musk, đặt lịch làm việc, sắp xếp thời gian dành cho bọn trẻ, gom nhặt quần áo, xử lý các yêu cầu từ báo chí và khi cần thiết thì kéo Musk ra khỏi các cuộc họp để giữ anh tuân theo đúng lịch trình. Cô trở thành cầu nối duy nhất giữa Musk và toàn bộ các công ty.

Biệt tài lớn nhất của Brown là khả năng đọc thấu tâm trạng Musk. Tại SpaceX và Tesla, cô luôn đặt bàn làm việc của mình trước bàn của Musk vài mét để mọi người buộc phải đi qua cô trước khi vào gặp anh. Nếu ai đó đến đề xuất mua một món hàng đắt tiền, họ sẽ dừng lại trước mặt Brown trong giây lát, chờ cô gật đầu rồi mới vào gặp Musk hoặc bỏ đi nếu cô lắc đầu vì Musk đang có một ngày tồi tệ.

Nhóm kỹ sư phổ biến tại SpaceX đa phần là những chàng trai trẻ với bằng thành tích ấn tượng vượt kỳ vọng. Musk đích thân đến khoa hàng không vũ trụ của những trường đại học hàng đầu và thăm dò về các sinh viên vừa hoàn thành bài thi với điểm số cao nhất. Đối với anh, việc gọi điện cho sinh viên khi họ đang ở trong phòng ký túc xá và tuyển dụng qua điện thoại là chuyện thường tình.

“Tôi nghĩ đó là cú chơi khăm.” Michael Colonno, người đã nghe điện của Musk khi đang theo học tại Stanford chia sẻ. “Tôi không mấy may tin rằng anh ấy sở hữu một công ty tên lửa.” Nhưng một khi các sinh viên đã tìm kiếm thông tin của Musk trên Internet, họ sẽ hoàn toàn tin tưởng vào SpaceX. Lần đầu tiên trong nhiều năm, thậm chí là hàng thập kỷ, các thanh niên thuộc ngành hàng không vốn đam mê khám phá không gian đã thực sự có một công ty thú vị để làm việc và thiết kế tên lửa hay thậm chí là trở thành một phi hành gia. Khi lời đồn thổi về tham vọng của SpaceX vang xa, nhiều kỹ sư hàng đầu tại Boeing, Lockheed Martin và Orbital Science cũng trốn tới nhập hội cùng đám trai trẻ này.

Các kỹ sư SpaceX thuyết phục Musk mua khu thử nghiệm rộng hơn 120 ha tại McGregor, một thành phố nhỏ gần trung tâm bang Texas.

Nhiều năm về trước, hải quân đã thử nghiệm tên lửa trên mảnh đất này và Andrew Beal, một tỷ phú ngân hàng cũng vậy, trước khi công ty hàng không vũ trụ của ông sụp đổ. Cả hải quân và Beal đều để lại nhiều cơ sở hạ tầng hữu ích cho Musk.

Jeremy Hollman là một trong những kỹ sư trẻ sớm chuyển đến Texas sinh sống và đã điều chỉnh lại khu thử nghiệm theo yêu cầu của SpaceX. Hollman chính là kiểu nhân viên mà Musk muốn tuyển: Anh tốt nghiệp ngành kỹ sư hàng không vũ trụ và có bằng thạc sĩ kỹ thuật du hành vũ trụ. Sau đó, anh đã dành vài năm làm việc tại Boeing với vị trí kỹ sư thử nghiệm chuyên về máy bay phản lực, tên lửa và phi thuyền.

Đối với Hollman, mỗi dự án tại Boeing đều tạo cảm giác to lớn, căng kèn và tốn kém. Chính vì vậy, khi Musk tới thuyết phục về sự thay đổi cấp tiến, Hollman nhảy vào ngay. "Tôi nghĩ đó là cơ hội không thể bỏ qua." Anh nói. Ở tuổi 23, Hollman trẻ khỏe, độc thân và sẵn sàng từ bỏ cuộc sống riêng để lao vào làm việc không ngừng nghỉ tại SpaceX. Anh đã trở thành phó tướng của Mueller.

Mueller đã phát triển một cặp mô hình máy tính ba chiều cho hai động cơ anh muốn chế tạo. Merlin là động cơ cho tầng đầu tiên của Falcon 1 và đưa nó rời mặt đất. Kestrel là động cơ nhỏ hơn, cung cấp năng lượng cho tầng thứ hai của tên lửa và đưa nó vào vũ trụ để thả một vệ tinh hay hàng hóa khác như thiết bị khoa học và đồ dự trữ cho trạm vũ trụ. Hollman và Mueller đã cùng nhau xác định SpaceX sẽ tự chế tạo bộ phận nào của động cơ và phải mua bộ phận nào. Suốt quá trình này, Hollman đã nhận ra sáng kiến kinh nghiệm sẽ hỗ trợ anh đắc lực. Chẳng hạn, anh phát hiện ra, việc thay đổi vòng đệm làm kín trên một số bộ van xe hơi có sẵn sẽ khiến chúng đủ điều kiện để sử dụng nhiên liệu tên lửa và giúp SpaceX tránh lãng phí tiền bạc vào các van chuyên dụng đắt đỏ.

Sau khi SpaceX hoàn thành động cơ đầu tiên tại nhà máy ở California, Hollman đã chắt nó cùng hàng đồng thiết bị khác lên một chiếc xe moóc. Sau đó, anh lái 1,8 tấn thiết bị từ Los Angeles tới

Texas và khu thí nghiệm. Giữa bầu rẫn đuôi chuông, kiến lửa và cái nóng như thiêu như đốt, nhóm kỹ sư do Tim Buzza, cựu kỹ sư của Boeing, và Mueller dẫn dắt bắt đầu quá trình khám phá từng chi tiết của động cơ.

Kể từ thời điểm đó, cung đường từ California tới khu thí nghiệm trở thành Con đường gia súc Texas. Các kỹ sư SpaceX làm việc liên tục mười ngày ở đó, trở lại California vào cuối tuần rồi quay lại. Để giảm bớt mệt mỏi khi di chuyển, thi thoảng Musk cho phép họ sử dụng máy bay riêng. "Nó chở được sáu người." Mueller nói. "Hoặc bảy nếu ai đó chịu ngồi trong nhà vệ sinh và đó là chuyện thường tình."

Cư dân địa phương hiếm khi phàn nàn về tiếng ồn của động cơ thí nghiệm dù gia súc tại các nông trại gần đó có vẻ bị ảnh hưởng. "Cơ chế phòng vệ tự nhiên của loài bò khiến chúng quây lại và bắt đầu chạy thành vòng tròn." Hollman chia sẻ. "Mỗi khi chúng tôi phóng một động cơ, lũ bò lại chạy tán loạn và rồi tụ vào nhau thành vòng tròn với các con nhỏ đứng ở giữa. Chúng tôi gài một máy quay vào lũ bò để quan sát chúng."

Cả Kestrel và Merlin đều phải đương đầu với thách thức. Chúng được dùng với tư cách là các thiết bị thử nghiệm xen kẽ. "Chúng tôi cho chạy Merlin tới khi hết phần cứng hay phạm phải sai lầm." Mueller nói. "Rồi chúng tôi cho chạy tiếp Kestrel và cứ thế, việc nổi việc chẳng bao giờ ngơi nghỉ." Suốt nhiều tháng ròng rã, các kỹ sư SpaceX tới khu thí nghiệm vào tám giờ sáng và làm việc với các động cơ suốt 12 giờ đồng hồ trước khi tới Outback Steakhouse ăn tối. Mueller xem xét kỹ càng dữ liệu thử nghiệm và chỉ ra một số vấn đề. Sau đó, anh điện về California và yêu cầu thay đổi phần cứng. Các kỹ sư sẽ thay đổi bộ phận và gửi chúng tới Texas. Thông thường, công nhân tại Texas sẽ tự sửa đổi các bộ phận bằng thiết bị mà Mueller mang tới xưởng.

Một vài thành viên của đội Texas đã tôi rèn kỹ năng tốt tới mức chế tạo thành công một động cơ thử nghiệm có giá trị chỉ trong vền vền ba ngày. "Điều đó gần như gây nghiện." Hollman nói. "Bạn mới 24

hay 25 tuổi và họ tin tưởng tuyệt đối vào bạn. Bạn được trao quyền lực tối đa.”

Để bay vào không gian, động cơ Merlin phải đốt cháy trong 180 giây. Đó dường như là nhiệm vụ bất khả thi với các kỹ sư khi lần đầu tiên họ tới Texas. Động cơ chỉ cháy đúng nửa giây trước khi tắt phụp. Đôi khi, Merlin rung lắc dữ dội trong các cuộc thử nghiệm. Đôi khi, nó phản ứng tệ hết mức với nhiên liệu mới. Lúc khác, nó rạn nứt và cần nâng cấp những bộ phận quan trọng.

Musk không dung thứ cho lời bào chữa hay thiếu giải pháp rõ ràng. Hollman là một trong những kỹ sư đầu tiên nhận ra điều này sau khi đối mặt với lời chât vấn của Musk. “Cuộc gọi tồi tệ nhất là cuộc gọi đầu tiên.” Hollman nói. “Có chuyện không ổn và Musk hỏi tôi mất bao lâu để nó có thể hoạt động trở lại nhưng tôi không đưa ra được câu trả lời tức thì. Anh ấy liền nói: ‘Anh cần phải làm. Đây là chuyện quan trọng với công ty. Mọi thứ đều phụ thuộc vào nó. Sao anh lại không có câu trả lời?’ Anh ấy liên tiếp tấn công tôi bằng những câu hỏi sắc bén, trực diện. Tôi đã nghĩ điều quan trọng là để anh ấy biết chuyện gì đã xảy ra càng nhanh càng tốt nhưng đồng thời tôi học được một điều quan trọng hơn là bạn phải nắm được mọi thông tin.”

Dù vẫn phải vật lộn với vấn đề động cơ, nhưng năm 2003, SpaceX đã kiếm được những khách hàng đầu tiên. Công ty tuyên bố quả tên lửa đầu tiên sẽ được phóng vào “đầu năm 2004” tại căn cứ không quân Vandenberg ở California và mang theo vệ tinh cho Bộ Quốc phòng. Với mục tiêu như vậy, 12 giờ mỗi ngày, sáu ngày một tuần được coi là thời gian lao động tiêu chuẩn dù một số người thậm chí còn làm nhiều hơn thế trong một khoảng thời gian dài.

Thời gian nghỉ ngơi nếu có chỉ bắt đầu vào lúc tám giờ tối các ngày trong tuần tại trụ sở chính của SpaceX ở El Segundo khi Musk cho phép nhân viên dùng máy tính làm việc để chơi những game bắn súng góc nhìn thứ nhất như Quake III Arena và Counter-Strike. Tiếng súng lên đạn vang khắp phòng khi gần 20 người tự trang bị cho trận chiến. Musk thường giành phần thắng. “CEO bắn thắng vào

chúng tôi bằng tên lửa và súng plasma.” Colonno kể. “Tệ nhất là anh ấy chơi giỏi kinh hoàng trong những trò chơi này và phản xạ nhanh đến mức điên rồ. Anh ấy biết mọi thủ thuật và cách đánh lén người khác.”

Nhân viên SpaceX hào hứng chơi game trước khi bước vào buổi làm việc với áp lực nặng nề. Trước khi phóng tên lửa đầu tiên, SpaceX tiết lộ kế hoạch dành cho quả tên lửa thứ hai lớn hơn. Song song với Falcon 1, họ sẽ chế tạo Falcon 5. Như tên gọi, tên lửa này sẽ có năm động cơ và có thể mang theo khối lượng lớn hơn – khoảng 4,17 tấn – vào quỹ đạo Trái đất tầm thấp. Falcon 5 còn được thiết kế để bay đến Trạm Không gian Quốc tế với nhiệm vụ tái cung cấp – một khả năng có thể mở ra cho SpaceX những hợp đồng lớn với NASA. Tên lửa sẽ có độ tin cậy và tính năng an toàn tới mức nó có thể hoàn thành nhiệm vụ ngay cả khi ba trong số năm động cơ bị hỏng.

Để kịp hoàn thành tiến độ cho tất cả những công việc trên, SpaceX và Musk đã tuyển dụng những tài năng xuất chúng. Khi có thêm nhiều nhân viên, SpaceX liền chuyển ra khỏi tòa nhà ban đầu để đến lấp đầy vài tòa nhà trong cùng khu phức hợp El Segundo.

Các kỹ sư đang chạy một phần mềm phức tạp và phải xử lý các tệp lớn. Vì vậy, họ cần đường truyền tốc độ cao giữa các văn phòng. Nhưng láng giềng của SpaceX lại chặn đứng kế hoạch kết nối mọi tòa nhà của công ty bằng đường truyền cáp quang. Vậy là, thay vì dành thời gian thương lượng với các công ty khác, Giám đốc Kỹ thuật Branden Spikes, cộng sự của Musk tại Zip2 và PayPal đã tìm ra giải pháp nhanh chóng và khôn ngoan hơn.

Một người bạn của Spikes làm việc cho công ty điện thoại đã vẽ sơ đồ hướng dẫn cách ép dây cáp mạng an toàn giữa hàng mở đường dây điện, cáp truyền hình và điện thoại trên một trụ điện thoại. Hai giờ sáng, một nhóm người bí ẩn xuất hiện cùng với chiếc cần cẩu di động. Họ ròng dây cáp đến cột điện thoại rồi tới thẳng các tòa nhà của SpaceX. “Chúng tôi hoàn thành công việc đó chỉ trong mấy ngày

cuối tuần thay vì mất hàng tháng trời xin giấy phép.” Spikes kể. “Chúng tôi luôn có cảm giác mình phải đối mặt với thách thức không thể vượt qua nổi và cần đoàn kết lại để chiến đấu vì những điều tốt đẹp.”

Đầu năm 2004, thời điểm SpaceX từng hy vọng sẽ phóng quả tên lửa đầu tiên, đến rồi lại đi. Động cơ Merlin mà Mueller và toàn đội chế tạo dường như là một trong những động cơ tên lửa hiệu quả nhất từng được sáng chế. Công ty phải mất nhiều thời gian hơn so với dự kiến của Musk để thông qua các cuộc kiểm tra cần thiết đảm bảo cho động cơ có thể phóng được. Nhưng tới mùa thu năm 2004, các động cơ đã được đốt cháy liên tục và đáp ứng tất cả nhu cầu của họ.

Điều này đồng nghĩa với việc Mueller cùng toàn đội có thể thở phào nhẹ nhõm và tất cả những người còn lại của SpaceX nên chuẩn bị cuốn vào guồng quay công việc mới. Mueller coi toàn bộ sự tồn tại của SpaceX là “đường găng”. Anh là người luôn hỗ trợ công ty để đạt tới những bước tiến tiếp theo và làm việc dưới sự soi xét của Musk. “Một khi động cơ đã sẵn sàng, không khí hoảng loạn bao trùm.” Mueller nói. “Không ai biết cảm giác sẽ thế nào khi phải ở trên đường găng.”

Khi động cơ hoạt động ổn định, các bộ phận còn lại của tên lửa phải được hoàn thiện và lắp ráp lại với nhau. Vào tháng 5 năm 2005, SpaceX lắp ráp xong mọi thứ và vận chuyển quả tên lửa hoàn chỉnh đi gần 290 km về hướng bắc tới căn cứ không quân Vandenberg và hoàn tất bước khai hỏa năm giây trên bệ phóng.

Hành động phóng tên lửa từ Vandenberg mang đến cho SpaceX nhiều thuận lợi. Địa điểm này gần Los Angeles và có vài bệ phóng để lựa chọn. Tuy nhiên, SpaceX lại trở thành vị khách không được chào đón. Lockheed và Boeing, hai hãng từng phóng các vệ tinh do thám trị giá một tỷ đô-la cho quân đội lên không gian chẳng ưa sự hiện diện của SpaceX. Một phần là bởi SpaceX đe dọa tới công việc kinh doanh của họ. Phần khác là vì công ty khởi nghiệp bất ngờ này

cứ lảng vảng gần kho hàng trước đây của họ. Khi SpaceX bắt đầu chuyển từ giai đoạn thử nghiệm đến phóng thật, họ được thông báo phải chờ đợi hàng tháng trời mới đến lượt. “Họ cứ bảo chúng tôi có thể phóng nhưng rõ ràng không phải vậy.” Gwynne Shotwell nói.

Trong lúc tìm địa điểm phóng mới, Shotwell và kỹ sư hàng không vũ trụ Hans Koenigsmann đã dựng địa đồ thế giới lên trên tường và kiểm một địa danh mới nằm trên đường xích đạo, nơi Trái đất quay nhanh hơn và tạo thêm đà phóng cho tên lửa. Vị trí ấy cũng khiến việc phóng tên lửa vào quỹ đạo xích đạo trở nên dễ dàng hơn. Cái tên đầu tiên bật ra là đảo Kwajalein hay Kwaj – hòn đảo lớn nhất thuộc quần đảo san hô nằm giữa Guam và Hawaii trên Thái Bình Dương và là một phần của Cộng hòa Quần đảo Marshall. Đảo san hô Kwajalein được tạo thành từ khoảng một trăm hòn đảo lớn nhỏ. Nhiều đảo chỉ kéo dài vài trăm mét và có chiều dài lớn hơn chiều rộng rất nhiều. Shotwell nghĩ đến Kwajalein vì quân đội Mỹ từng sử dụng nó làm khu thử nghiệm tên lửa suốt nhiều thập kỷ.

Shotwell tìm thấy tên một vị đại tá tại khu phóng thử và gửi email cho ông. Ba tuần sau, cô nhận được cuộc gọi từ quân đội cho phép SpaceX phóng tên lửa từ đảo Kwaj. Tháng 6 năm 2005, các kỹ sư của SpaceX bắt đầu chất đầy trang thiết bị lên container để chuyển tới Kwaj.

Để đến Kwaj, các nhân viên SpaceX phải bay bằng phi cơ của Musk hoặc bắt các chuyến bay thương mại tới Hawaii. Ban đầu, họ ở tại những căn hộ hai phòng ngủ trông giống như ký túc xá hơn là phòng khách sạn trên đảo Kwajalein. Bất kỳ trang thiết bị nào mà kỹ sư cần đều phải được chuyển lên máy bay của Musk hay chở đến bằng tàu từ Hawaii hoặc lục địa Mỹ. Mỗi ngày, đoàn SpaceX lại chuẩn bị hành trang, bắt chuyến tàu 45 phút đến Omelek, một hòn đảo rộng chừng ba hécta với hàng cọ và cây cối phủ xanh mượt được biến thành bãi phóng.

Trong vòng vài tháng, một nhóm nhỏ đã dọn quang bờ bụi, đổ bê tông để làm chắc bệ phóng và chuyển một chiếc xe moóc rộng gấp

đôi cỡ thường thành văn phòng. Công việc hết sức nặng nhọc và phải diễn ra trong độ ẩm cao dưới ánh mặt trời gay gắt tới mức đủ để đốt cháy da thịt qua lớp áo phông. Thậm chí, một số người thà ở lại qua đêm tại Omelek còn hơn là bắt tàu vượt sóng về đảo chính. "Một số phòng làm việc được biến thành buồng ngủ với đầy đủ chăn đệm và giường gấp." Hollman nói. "Rồi chúng tôi chuyển đến chiếc tủ lạnh rất đẹp, bếp nướng loại tốt và lắp cả vòi hoa sen. Chúng tôi cố gắng biến nó thành nơi cắm trại và chôn có thể sống."

Mặt trời lên lúc bảy giờ sáng mỗi ngày và đó là khi đội SpaceX bắt tay vào việc. Khi các khối kết cấu lớn được chuyển tới, công nhân phải đặt thân tên lửa nằm ngang trong một nhà chứa máy bay đã chiến và dành hàng giờ lắp ráp mọi bộ phận với nhau. "Luôn có việc để làm." Hollman nói. "Nếu vấn đề không nằm ở động cơ thì hẳn là do điện hoặc phần mềm."

Các công nhân muốn mở con đường nhỏ dài gần 200 m từ nhà chứa máy bay tới bệ phóng để vận chuyển tên lửa dễ dàng hơn nhưng Musk từ chối. Hệ quả là họ phải chuyển tên lửa và kết cấu hỗ trợ có bánh xe theo kiểu Ai Cập cổ đại. Họ rải các tấm ván gỗ, lăn quả tên lửa lên, rồi rút mảnh ván gỗ cuối cùng đặt lên đầu theo một chu kỳ liên tục.

Đến bảy giờ tối, các kỹ sư sẽ kết thúc công việc. "Một hoặc hai người tới lượt nấu bữa tối và họ sẽ làm thịt bò bít tết, khoai tây, mì ống." Hollman nói. "Chúng tôi có cả đồng phim ảnh và một đầu DVD. Một số người câu được khá nhiều cá ngoài bến tàu." Đối với nhiều kỹ sư, đây quả là một trải nghiệm vừa khổ cực vừa thần kỳ. "Mỗi cá nhân trên hòn đảo đều là một... ngôi sao và họ thường tổ chức các buổi thảo luận về ra-đi-ô hay động cơ. Đó là một nơi tràn trề năng lượng." Walter Sims, một chuyên gia công nghệ của SpaceX chia sẻ.

Cuối cùng, vào ngày 24 tháng 3 năm 2006, sau vài bận cố gắng phóng thử thất bại, toàn bộ hệ thống mới hoạt động trơn tru. Falcon 1 đứng hiên ngang trên bệ phóng hình vuông và được đốt cháy. Nó

vút lên trời, biến hòn đảo phía dưới thành một chấm nhỏ màu xanh lá cây giữa vùng xanh dương rộng lớn. Trong phòng điều khiển, Musk đi tới đi lui quan sát diễn biến. Chừng 25 giây sau, mọi thứ trở nên bất ổn. Một ngọn lửa bùng lên trên động cơ Merlin và cỗ máy đang bay thẳng bỗng xoay vòng rồi lao đảo chúi xuống đất. Kết cục, Falcon 1 rơi thẳng xuống bãi phóng. Hầu hết mảnh vỡ rơi xuống dải đá ngầm cách bãi phóng 76 m và các kiện hàng vệ tinh đâm sầm qua mái nhà máy của SpaceX, treo lơ lửng sát mặt đất. Một số kỹ sư đeo ống thở và đồ lặn xuống biển thu hồi mảnh vỡ.

Musk và các giám đốc của SpaceX đổ lỗi vụ nổ tên lửa cho một kỹ thuật viên. Họ nói rằng người này đã thực hiện vài thao tác trên quả tên lửa một ngày trước hôm phóng và quên không siết chặt khớp nối trên ống nhiên liệu đúng cách khiến khớp này bị vỡ. Phần khớp nghi vấn này là một bộ phận khá đơn giản – một đai ốc nhôm cỡ b thường được dùng để nối hai ống với nhau. Kỹ thuật viên đó là Hollman. Sau thảm họa tên lửa, Hollman bay thẳng tới Los Angeles để đối mặt trực tiếp với Musk. Anh đã dành nhiều năm trời miệt mài làm việc cả ngày lẫn đêm vì Falcon 1 và cảm thấy tức giận vì Musk đã lôi anh cùng cả đội ra bêu riếu trước công chúng. Hollman tin anh đã vặn chặt đai ốc b đúng cách và các quan sát viên của NASA cũng theo dõi sát sao quá trình này. Khi Hollman lao vào trụ sở SpaceX với cái đầu bốc lửa, Brown gắng trấn tĩnh và ngăn anh gặp Musk. Nhưng Hollman vẫn lao tới và hai người đã cãi vã to tiếng trong phòng Musk.

Sau khi toàn bộ mảnh vỡ được phân tích, hóa ra đai ốc b đã bị nứt sẵn do không khí mặn ở đảo Kwaj ăn mòn vài tháng trước. “Quả tên lửa bị đóng muối hết một bên và phải cạo muối ra.” Mueller giải thích. “Nhưng ba ngày trước đó, chúng tôi đã thử đốt cháy tĩnh điện và mọi thứ đều ổn.” SpaceX đã cố gắng giảm bớt 22,6 kg trọng lượng bằng cách sử dụng hợp kim nhôm thay vì thép không gỉ. Nhiều năm sau, một số giám đốc của SpaceX vẫn còn chua xót vì cách Hollman và đội của anh bị đối xử. “Họ là những chàng trai tuyệt vời nhất và họ bị đổ lỗi để chúng tôi có thể đưa ra câu trả lời

cho thế giới.” Mueller nói. “Điều này thật sự tồi tệ. Sau này, chúng tôi mới phát hiện ra đó là chuyện không may.”

Sau vụ đó, Musk muốn phóng tiếp tên lửa trong vòng sáu tháng. Nhưng việc lắp đặt một cỗ máy hoàn chỉnh mới đòi hỏi khối lượng công việc khổng lồ. SpaceX có sẵn một số thiết bị cho quả tên lửa thứ hai tại El Segundo nhưng đó không phải là một quả tên lửa sẵn sàng chờ phóng.

Cuối cùng, phải mất gần một năm sau để chuẩn bị cho lần phóng mới. Các kỹ sư cực kỳ cẩn trọng trong công việc, cam kết tuân thủ đúng quy trình và phối hợp làm việc nhóm chặt chẽ. Vào ngày 21 tháng 3 năm 2007, Falcon 1 vút qua hàng cọ và phóng thẳng vào không gian. Nó bay được vài phút, các kỹ sư liên tục thông báo rằng hệ thống vẫn “bình thường” hoặc tốt. Sau ba phút, tầng đầu tiên của tên lửa tách rời và rơi trở lại Trái đất còn động cơ Kestrel khởi động đúng kế hoạch mang theo tầng thứ hai lên quỹ đạo. Tiếng hò reo vui mừng vang lên trong phòng điều khiển. Tiếp theo, ở cột mốc bốn phút, phần mang theo hàng hóa ở trên đỉnh tên lửa được tách ra theo đúng kế hoạch.

“Nó hoạt động chính xác như những gì kỳ vọng.” Mueller nói. “Tôi ngồi cạnh Elon, nhìn anh rồi nói: ‘Chúng ta đã thành công!’ Chúng tôi ôm chầm lấy nhau và tin rằng nó sẽ bay tới quỹ đạo. Nhưng nó lại bắt đầu lao đảo.” Trong hơn năm phút huy hoàng, các kỹ sư của SpaceX cảm giác như họ đã làm tốt mọi thứ. Nhưng cú chao đảo mà Mueller nhận ra đột ngột biến thành cú quăng quật rồi cỗ máy tắt dần và bắt đầu vỡ tan thành từng mảnh, sau đó nổ tung.

Lần này, các kỹ sư SpaceX nhanh chóng nhận ra sai sót. Khi tên lửa đang tiêu thụ chất nổ đẩy, phần chất nổ còn lại lan ra xung quanh bồn chứa và đập vào các cạnh. Chất nổ đẩy bị văng ra đã châm ngòi cho sự chao đảo. Cuối cùng, nó khiến khe hở của động cơ lộ ra. Khi động cơ hút vào một luồng không khí lạnh, nó liền phát nổ.

Thất bại này là cú sốc lớn với các kỹ sư SpaceX. Một số người đã bỏ ra gần hai năm đi đi về về giữa California, Hawaii và Kwaj. Thời điểm SpaceX có thể phóng một lần nữa đã vượt quá bốn năm so với mục tiêu ban đầu của Musk và công ty đã “ngẫu nhiên” sở tài sản có được nhờ Internet của Musk với tốc độ đáng lo ngại. Musk tuyên bố công khai rằng anh sẽ chứng kiến điều này đến phút chót nhưng những người trong và ngoài công ty tính toán rồi nói rằng SpaceX nhiều khả năng chỉ đủ tiền cho một hoặc cùng lắm là hai lần phóng nữa. Để sống sót, SpaceX cần một lần phóng thành công.

9Chạy điện

J

.B. STRAUBEL CÓ MỘT VẾT Sẹo DÀI hơn năm phân cắt ngang má trái. Anh lãnh nó trong một lần làm thí nghiệm hóa học thời trung học. Straubel đã trộn sai công thức khiến chiếc cốc đang cầm trên tay phát nổ, khiến các mảnh thủy tinh văng tứ phía. Một trong số đó đã cửa vào mặt anh.

Vết thương ấy còn lưu lại đến ngày nay như chiến tích huy hoàng của cậu thiếu niên yêu khoa học. Nó xuất hiện gần cuối quãng đời niên thiếu đầy ắp thí nghiệm hóa học và máy móc. Sinh ra tại Wisconsin, Straubel đã xây dựng một phòng thí nghiệm hóa học lớn trong tầng hầm của gia đình bao gồm tủ hút khí độc và các hóa chất đặt mua, mượn hay chộm được. Năm 13 tuổi, Straubel tìm thấy một chiếc xe chơi gôn cũ ở bãi rác. Anh mang nó về nhà, sửa chữa rồi khiến nó hoạt động trở lại bằng cách chế tạo mô-tơ điện.

Có vẻ như Straubel luôn thích tháo tung mọi thứ thành từng mảnh, lau chùi rồi ráp lại như cũ. Tính tò mò ấy đã đưa Straubel đến Stanford, nơi anh ghi danh vào năm 1994 với ý định trở thành một nhà vật lý học. Sau khi vượt qua những khóa học khó nhằn nhất, Straubel kết luận rằng vật lý học không phải là chuyên ngành dành cho mình. Các khóa học chuyên ngành quá nặng về lý thuyết còn Straubel lại muốn học thực hành với đôi tay nhem nhuốc. Vậy là, anh tự mình phát triển môn học riêng gọi là "hệ thống năng lượng và kỹ thuật". "Tôi muốn kết hợp phần mềm và điện để kiểm soát năng lượng." Straubel nói. "Đó là tin học kết hợp với điện tử học năng lượng. Tôi đã tập hợp tất cả những gì mình yêu thích vào một môn."

Thời đó phong trào công nghệ sạch vẫn chưa thịnh hành nhưng nhiều công ty đã mày mò ứng dụng mới về năng lượng mặt trời và

xe chạy điện. Straubel săn tìm những công ty khởi nghiệp này, thường xuyên lui tới ga-ra của họ và “đeo bám” các kỹ sư. Anh bắt đầu tập hàn ở nhà hoặc trong ga-ra tại ngôi nhà chung cùng cả nửa tá bạn. Straubel mua một chiếc xe Porches cũ nát, đã qua sử dụng với giá 1.600 đô-la và biến nó thành một chiếc xe điện. Chiếc xe đã lập kỷ lục thế giới về gia tốc đối với phương tiện dùng điện (EV) khi đi được 400 m trong vòng 17,28 giây. “Điện thật tuyệt vời. Bạn có thể đạt tới gia tốc đó với một ngân sách nhỏ nhưng pin thì thật tệ.” Straubel nói. “Nó chỉ chạy được trong phạm vi 50 km nên tôi đã nhận ra ngay một số hạn chế của xe dùng điện.” Straubel lắp thêm cho chiếc xe bộ tăng hybrid bằng cách chế tạo một thiết bị chạy bằng xăng được gắn vào sau xe Porches và dùng để sạc năng lượng cho pin. Nhờ vậy, Straubel có thể lái một mạch 640 km đến Los Angeles và quay về.

Năm 2002, Straubel sống ở Los Angeles. Anh đã lấy bằng thạc sĩ tại Stanford và quanh quẩn một vài công ty, tìm kiếm điều gì đó vẫy gọi mình. Anh quyết định chọn Rosen Motors, hãng đã chế tạo một trong những chiếc xe hybrid đầu tiên trên thế giới. Sau khi dự án bị dừng, Straubel theo chân Harold Rosen, một kỹ sư nổi tiếng, đi chế tạo máy bay điện. “Tôi vốn dĩ yêu bay lượn nên đây quả là công việc hoàn hảo.” Straubel nói. Để kiếm đủ tiền trang trải cho cuộc sống, Straubel còn làm việc vào ban đêm và cuối tuần với tư cách là tư vấn viên điện tử cho một công ty mới khởi nghiệp.

Khi đang miệt mài làm tất cả những dự án trên, một số bạn bè cũ của Straubel trong đội chế tạo xe hơi năng lượng mặt trời tại Stanford đã ghé thăm anh. Nhóm kỹ sư này đã dành nhiều năm chế tạo xe năng lượng mặt trời. Không giống như thời nay, khi trường đại học nhanh chóng nắm lấy cơ hội hỗ trợ cho một dự án như vậy, Stanford đã cố gắng dập đội sinh viên dị hợm và quái gở này. Nhóm đã chứng minh họ thừa khả năng xử lý mọi việc và tham gia cuộc đua ô tô năng lượng mặt trời xuyên quốc gia.

Straubel góp công chế tạo những chiếc xe hơi thời còn học đại học và thiết lập mối quan hệ với các kỹ sư sắp ra trường. Cả nhóm đua

7.000 km từ Chicago tới Los Angeles và Straubel đã cung cấp cho đám trẻ thiếu thốn, kiệt sức một chỗ trú chân. Khoảng nửa tá sinh viên xuất hiện tại nhà Straubel, tắm vòi hoa sen lần đầu tiên trong nhiều ngày và sau đó, nằm la liệt trên sàn nhà. Khi họ chuyển trò trong đêm khuya, Straubel và đội năng lượng mặt trời tiếp tục chỉ tập trung vào một chủ đề duy nhất. Họ nhận ra rằng pin lithium-ion – cũng là loại pin lấy năng lượng mặt trời trong xe họ – cho hiệu quả vượt trội so với suy nghĩ của mọi người. Nhiều thiết bị điện tử dân dụng như máy tính xách tay đang chạy bằng loại pin 18650 lithium-ion, trông rất giống pin AA và có thể gắn lại với nhau.

“Chúng tôi tự hỏi chuyện gì sẽ xảy ra nếu gắn mười nghìn pin lại với nhau.” Straubel nói. “Chúng tôi tính toán và nhận ra bạn có thể đi cả ngàn dặm. Chuyện đó nghe có vẻ ngớ ngẩn và mọi người đều ngủ thiếp đi nhưng ý tưởng đó đã thật sự đeo bám tôi.”

Chẳng bao lâu sau, Straubel quyết định bám theo đội chế tạo xe năng lượng mặt trời và cố thuyết phục họ chế tạo xe điện chạy bằng pin lithium-ion. Các sinh viên Stanford đồng ý nhập hội với Straubel nếu anh có thể huy động vốn. Anh bắt đầu tham gia các hội chợ thương mại, tay cầm tài liệu quảng cáo về ý tưởng của mình và gửi email cho bất kỳ ai có thể nghĩ tới. “Tôi không xấu hổ.” Anh chia sẻ. Vấn đề duy nhất là chẳng ai quan tâm tới điều Straubel rao bán. Các nhà đầu tư từ chối anh hết lần này đến lần khác trong nhiều tháng. Cuối cùng, vào mùa thu năm 2003, Straubel gặp Elon Musk.

Harold Rosen hẹn Musk đi ăn trưa tại một nhà hàng hải sản gần trụ sở SpaceX ở Los Angeles và dẫn Straubel đi cùng để anh giúp trình bày ý tưởng về máy bay điện. Khi Musk tỏ ra không quan tâm đến máy bay điện, Straubel liền giới thiệu ngay dự án xe điện. Ý tưởng điên rồ này lập tức đã đánh trúng tâm lý của Musk, người đã nghĩ về xe điện suốt nhiều năm. Musk tập trung chủ yếu vào việc ứng dụng siêu tụ điện cho xe cộ nên anh rất bất ngờ và ngạc nhiên khi nghe thấy công nghệ pin lithium-ion đã phát triển tới mức này. “Mọi người đều nói rằng tôi điên nhưng Elon thích ý tưởng ấy.” Straubel nói. “Anh ấy bảo: ‘Chắc chắn rồi, tôi sẽ cấp tiền cho cậu!’” Musk hứa sẽ đưa cho Straubel 10.000 đô-la trong số 100.000 đô-la anh đang

cần. Ngay tại thời điểm đó, Musk và Straubel đã bắt đầu mối quan hệ thân thiết tồn tại suốt hơn một thập niên, trải qua bao thăng trầm với mục tiêu duy nhất là thay đổi thế giới.

Sau cuộc gặp với Musk, Straubel liên hệ với bạn bè tại AC Propulsion. Công ty đặt trụ sở tại Los Angeles này đã chế tạo mọi thứ, từ xe chở hành khách hạng trung cho tới xe hơi thể thao. Straubel thực sự muốn cho Musk thấy chiếc tzero – chiếc xe cao cấp nhất mà AC Propulsion chế tạo. Đó là một loại xe tự lắp ráp có phần thân làm từ sợi thủy tinh, đặt trên một bộ khung sắt và tăng tốc đến 96 km/h chỉ trong 4,9 giây khi lần đầu tiên ra mắt vào năm 1997.

Straubel đã dành nhiều năm trời đi khắp nơi với đội ngũ AC Propulsion và đề nghị Tom Gage, chủ tịch công ty, cho Musk lái thử chiếc tzero. Musk ngay lập tức bị chiếc xe đốn gục. Anh nhận thấy nó tràn trề tiềm năng trở thành cỗ máy cực nhanh có thể làm thay đổi nhận thức của mọi người về xe điện nhằm chán và chậm chạp. Suốt nhiều tháng trời, Musk đã đề nghị cấp vốn cho nỗ lực biến chiếc xe tự chế thành xe thương mại nhưng lại bị từ chối hết lần này đến lần khác. “Nó vẫn là mô hình thử nghiệm và cần được chế tạo thành sản phẩm thật.” Straubel nói. “Tôi rất quý... mấy anh chàng AC Propulsion nhưng họ thật ngù ngờ về kinh doanh và từ chối chế tạo chiếc xe đó.” Khi cuộc hẹn với AC Propulsion không đem lại hiệu quả, họ dành tập trung vào mối quan tâm của Musk trong việc ủng hộ một thứ còn vượt ngoài dự án khoa học của Straubel.

Cùng thời điểm đó, Straubel không hề biết có hai đối tác kinh doanh ở Bắc California cũng yêu thích ý tưởng chế tạo xe hơi chạy pin lithium-ion. Martin Eberhard và Marc Tarpenning đã sáng lập NuvoMedia vào năm 1997 nhằm chế tạo một trong những thiết bị đọc sách điện tử đầu tiên có tên gọi Rocket eBook. Công việc tại NuvoMedia giúp các chàng trai có những hiểu biết sâu sắc về loại pin lithium-ion đã được cải tiến mạnh mẽ để cung cấp năng lượng cho máy tính xách tay và các thiết bị cầm tay khác. Dù Rocket eBook đi trước thời đại và không đạt được thành công đáng chú ý

nào về mặt thương mại nhưng nó vẫn đủ tâm tiến để Gemstar International Group mua lại vào tháng 3 năm 2000 với giá 187 triệu đô-la.

Có lợi nhuận trong tay, hai nhà sáng lập vẫn giữ liên hệ với nhau sau thương vụ trên. Cả hai đều sống ở Woodside, một trong những thị trấn giàu có nhất Thung lũng Silicon và trò chuyện hàng giờ về mục tiêu tiếp theo. “Chúng tôi nghĩ toàn chuyện dở hơi.” Tarpenning nói. “Nhưng chẳng cái gì thật sự truyền cảm hứng. Chúng tôi muốn làm chuyện quan trọng hơn.”

Eberhard là một kỹ sư xuất chúng với ý thức xã hội đáng trân trọng. Những cuộc chiến dai dẳng của Mỹ tại Trung Đông và tranh cãi về dầu mỏ khiến anh bận lòng. Như những bộ óc khoa học khác, anh chấp nhận tình trạng ảm lên toàn cầu như một thực tế tất yếu vào năm 2000. Eberhard bắt đầu tìm kiếm giải pháp thay thế những chiếc xe hơi tốn xăng. Anh trở nên hứng thú với xe hoàn toàn chạy bằng điện của AC Propulsion. Anh kêu gọi AC Propulsion trở thành một doanh nghiệp thương mại hơn là một xưởng giải trí. Khi họ từ chối, Eberhard quyết định thành lập công ty riêng và xem những gì pin lithium-ion có thể thực sự làm được.

Eberhard bắt đầu xây dựng mô hình kỹ thuật của chiếc xe điện trên bảng tính. Điều đó cho phép anh thay đổi các thành phần khác nhau và xem chúng ảnh hưởng thế nào đến hình dáng cũng như hiệu suất của chiếc xe. Anh có thể điều chỉnh trọng lượng, số lượng pin, sức bền của lốp và thân xe rồi quay lại câu trả lời xem mình cần bao nhiêu pin để cung cấp năng lượng cho các thiết kế khác nhau. Các mô hình cho thấy công nghệ này dường như rất ủng hộ một chiếc xe thể thao nhẹ cân, sành điệu vốn chạy cực nhanh, có cảm giác thú vị và đi được quãng đường xa hơn nhiều so với kỳ vọng của đa số.

Eberhard và Tarpenning hình dung ra thứ họ có thể chế tạo cho thị trường xe hơi trị giá ba tỷ USD để những người giàu có cảm thấy vui

vẻ và hài lòng về chúng. “Mọi người sẵn sàng trả tiền cho cỗ máy mát lạnh, gợi cảm và tăng tốc từ 0 đến 96 km/h.” Tarpenning nói.

Vào ngày 1 tháng 7 năm 2004, Eberhard và Tarpenning thành lập công ty mới. Vài tháng trước đó, Eberhard đã nảy ra cái tên Tesla Motors, để tôn vinh người tiên phong trong lĩnh vực mô-tơ điện và vì nó nghe cực chất. Hai nhà đồng sáng lập đã thuê một văn phòng với ba bàn làm việc và hai phòng nhỏ ở Menlo Park, California. Vài tháng sau, chiếc bàn thứ ba nhanh chóng được Ian Wright, một kỹ sư lớn lên tại vùng nông thôn New Zealand, chiếm dụng. Ba người đàn ông bắt đầu chia sẻ với những người thân cận về kế hoạch này và mọi người nghĩ rằng họ đang đùa.

Bất kỳ ai cố gắng khởi sự một công ty xe hơi tại Mỹ đều lập tức được nhắc nhở rằng công ty khởi nghiệp thành công cuối cùng trong ngành này là Chrysler, được thành lập vào năm 1925. Thiết kế và chế tạo một chiếc xe hơi từ đầu đến cuối là công việc đầy thách thức. Nhưng phải chăng phương cách hái ra tiền và xuất xưởng nhiều mẫu xe mới chính là vấn đề cản bước những công ty khởi nghiệp?

Các nhà sáng lập Tesla ý thức rõ thực tế này. Họ biết Nikola Tesla đã chế tạo động cơ điện trước đó một thế kỷ nên điều này hẳn là khả thi. Họ cũng cảm thấy mình đủ khả năng chế tạo hệ thống truyền động để lấy năng lượng từ mô-tơ và truyền tới các bánh. Điều thực sự đáng lo ngại là công ty cần xây dựng nhà máy sản xuất xe hơi cùng phụ tùng đi kèm.

Kế hoạch mà hai nhà đồng sáng lập của Tesla đề ra là mua lại một số công nghệ của AC Propulsion liên quan đến chiếc xe tzero và sử dụng khung gầm Lotus Elise cho thân xe. Lotus, một hãng xe hơi của Anh, cho ra mắt dòng xe Elise hai cửa vào năm 1996. Kiểu dáng bóng lộn, gầm thấp của nó đã hút hồn những khách hàng giàu có. Sau khi trao đổi với một số nhân vật trong ngành kinh doanh xe hơi, Tesla quyết định sẽ bán trực tiếp thay vì qua đại lý. Ngay khi chốt lại

kế hoạch cơ bản, ba người bắt đầu săn tìm nguồn vốn đầu tư từ tháng 1 năm 2004.

Nhưng chẳng một ai quan tâm, ngoại trừ hai công ty và thậm chí, họ còn chẳng tỏ ra vui mừng. Đối tác hàng đầu đã đổ nhiều tiền của vào NuvoMedia và cảm nhận lòng kiên định của Eberhard cũng như Tarpenning. "Ông ấy nói, thứ này thật ngu ngốc nhưng tôi đã đầu tư tiền bạc vào mọi công ty khởi nghiệp trong ngành xe hơi suốt 40 năm qua." Tarpenning nhớ lại. Tesla cần một nhà đầu tư chính, người sẽ thanh toán khoản tiền bảy triệu đô-la cần thiết để sản xuất ra một chiếc xe lai hoặc nguyên mẫu. Đó cũng là cột mốc đầu tiên giúp họ có món gì đó hữu hình để trưng ra nhằm kêu gọi cho lần tài trợ thứ hai.

Ngay từ đầu, Eberhard và Tarpenning đã nghĩ đến cái tên Elon Musk như một nhà đầu tư chính khả dĩ. Họ từng chứng kiến anh phát biểu vài năm trước tại hội nghị của Hội Hòa tinh tổ chức ở Stanford, nơi Musk vạch ra viễn cảnh đưa đàn chuột vào không gian. Họ có ấn tượng rằng anh hẳn sẽ có suy nghĩ khác và cởi mở với ý tưởng về một chiếc xe điện.

Eberhard và Wright bay xuống Los Angeles và gặp Musk vào thứ sáu. Cuối tuần đó, Musk đồn dập tấn công Tarpenning, người vừa có một chuyến đi dài, những câu hỏi về mô hình tài chính. "Tôi nhớ mình cứ trả lời, trả lời rồi lại trả lời." Tarpenning hồi tưởng. "Thứ hai tuần sau đó, Martin và tôi bay xuống gặp Musk một lần nữa và anh ấy đáp: 'Được, tôi tham gia!'"

Các nhà sáng lập Tesla cảm giác như họ đã may mắn có được nhà đầu tư hoàn hảo. Musk có đủ hiểu biết về kỹ thuật để hiểu họ đang chế tạo thứ gì. Anh cũng có chung mục tiêu là cố gắng chấm dứt tình trạng nghiện dầu ở Mỹ. "Bạn cần nhà đầu tư thiên thần để có thêm niềm tin. Và đối với anh ấy, điều đó không thuần túy là giao dịch tiền bạc." Tarpenning nói. "Anh ấy muốn thay đổi tình trạng sử dụng năng lượng của đất nước." Khoản đầu tư 6,5 triệu đô-la vào Tesla đã biến Musk trở thành cổ đông lớn nhất.

Không lâu sau khi cuộc gặp gỡ diễn ra, Musk gọi cho Straubel và giục anh đến gặp đội Tesla. Straubel đã nghe phong thanh rằng văn phòng của họ ở Menlo Park chỉ cách nhà anh chưa đến một cây số. Anh rất hứng thú nhưng cũng đầy nghi hoặc về câu chuyện của họ. Không ai trên hành tinh này thông thạo bức tranh toàn cảnh về xe điện như Straubel. Vì vậy, anh khó lòng tin được khi có hai anh chàng đã đi tới bước này mà chẳng có chút tin tức nào về dự án lọt vào tai anh. Tuy nhiên, Straubel vẫn ghé văn phòng gặp họ và ngay lập tức được tuyển dụng vào tháng 5 năm 2004. “Tôi nói với họ rằng tôi đang chế tạo bộ pin họ cần với số vốn từ Elon.” Straubel nói. “Chúng tôi đồng ý kết hợp lực lượng và thành lập nhóm nhiều thành phần.”

10Thung lũng Silicon học lái xe

T

HỒI ĐIỂM ĐÓ, bất kỳ ai từ Detroit – thủ phủ của xe hơi truyền thống tại Mỹ, ghé qua cơ sở của Tesla Motors đều phá lên cười. Toàn bộ nhân sự chuyên về mảng xe hơi của công ty chỉ gồm hai anh chàng Tesla cực kỳ mê xe và một người khác từng tiến hành hàng loạt dự án cho hội thi khoa học dựa trên công nghệ mà ngành sản xuất xe hơi xem là lỗi bịch. Hơn nữa, nhóm sáng lập còn không thèm tới Detroit để xin lời khuyên về cách xây dựng một công ty xe hơi. Không, Tesla sẽ làm tất cả những gì mà các công ty khởi nghiệp tại Thung lũng Silicon từng làm bao gồm thuê một nhóm kỹ sư trẻ trung, đầy khát khao và vừa tìm tòi vừa phát triển. Họ cũng chẳng để tâm tới việc lịch sử của Bay Area chưa từng ghi danh một mô hình kinh doanh thành công trong lĩnh vực xe hơi hay chế tạo sản phẩm hữu hình phức tạp mà không gắn liền với viết ứng dụng phần mềm. Điều Tesla đi trước tất cả mọi người là nhận ra rằng pin 18650 lithium-ion thực sự hiệu quả và còn tiếp tục được cải tiến. Hy vọng như vậy là đủ nếu kết hợp với nỗ lực và trí thông minh của họ.

Straubel có mối thân quen với các sinh viên năng động, thông minh tại Stanford và chia sẻ với họ về Tesla. Gene Berdichevsky, một trong những thành viên của đội xe năng lượng mặt trời, ngay lập tức nở nụ cười hạnh phúc khi hay tin này từ Straubel. Chàng sinh viên chưa tốt nghiệp Berdichevsky tình nguyện bỏ học, làm việc không công và quét sàn cho Tesla để đổi lấy việc làm. Các nhà sáng lập rất ấn tượng với tinh thần của anh và đã tuyển Berdichevsky ngay sau lần gặp đầu tiên. Điều này đã đẩy Berdichevsky vào cảnh khó xử khi phải gọi điện cho cha mẹ mình – những kỹ sư tàu ngầm hạt nhân di cư từ Nga – và thông báo rằng anh đã bỏ học tại Stanford để gia nhập một công ty khởi nghiệp về xe hơi điện. Là

nhân viên thứ bảy, anh dành một phần thời gian trong ngày tại văn phòng ở Menlo Park và phần còn lại tại phòng khách của Straubel để thiết kế mô hình ba chiều của hệ thống bánh răng truyền động – loạt bộ phận cho phép chuyển năng lượng từ động cơ tới bánh xe – trên một chiếc máy tính và dựng nguyên mẫu bộ pin trong ga-ra. “Tới giờ tôi mới nhận ra điều đó điên rồ đến mức nào.” Berdichevsky nói.

Tesla cần sớm mở rộng cơ sở để cung cấp đủ chỗ làm việc cho đội quân kỹ sư đang ngày một phình to và lập ra phân xưởng để đưa Roadster, cái tên mà họ đặt cho chiếc xe, vào thực tế. Họ tìm thấy một khu nhà xưởng hai tầng ở San Carlos, California. 930 m² không phải là quá rộng nhưng đủ để xây dựng xưởng nghiên cứu và phát triển (R&D) nhằm tung ra vài chiếc xe nguyên mẫu.

Berdichevsky bắt đầu sơn cả văn phòng thành màu trắng vào tối chủ nhật. Tuần tiếp theo, các nhân viên tới IKEA để mua bàn làm việc và đặt máy tính Dell qua mạng. Về phần dụng cụ, Tesla chỉ có mỗi một hộp dụng cụ hiệu Craftsman chứa đầy búa, đinh và những món đồ mộc cơ bản. Thi thoảng, Musk từ Los Angeles tới thăm và không hề tỏ ra ngạc nhiên trước điều kiện làm việc như vậy bởi đã từng chứng kiến SpaceX trưởng thành trong bối cảnh tương tự.

Kế hoạch sản xuất chiếc xe nguyên mẫu ban đầu nghe có vẻ đơn giản. Tesla sẽ lấy hệ thống bánh răng truyền động từ chiếc tzero của AC Propulsion rồi gắn nó vào phần thân xe của Lotus Elise. Công ty đã mua lại sơ đồ phục vụ cho việc thiết kế động cơ điện và nhận ra có thể mua một bộ truyền động từ doanh nghiệp của Mỹ, châu Âu hoặc thuê sản xuất các bộ phận khác ở châu Á. Các kỹ sư của Tesla sẽ tập trung chủ yếu vào việc phát triển hệ thống bộ pin, chạy dây điện trong xe và cắt hàn kim loại khi cần thiết để ráp mọi thứ lại với nhau. Đội Tesla nghĩ đơn giản rằng Roadster có thể được chế tạo chỉ với hai hoặc ba kỹ sư cơ khí cùng một số nhân viên lắp ráp.

Các kỹ sư đã mua một thang nâng xe màu xanh và đặt nó trong tòa nhà. Họ cũng sắm một số dụng cụ cơ khí, dụng cụ cầm tay, đèn pha để làm việc vào ban đêm và bắt đầu biến cơ sở này thành môi trường thuận lợi cho hoạt động R&D. Các kỹ sư điện đã nghiên cứu phần mềm cơ sở của Lotus để tìm ra cách kết hợp nó với bàn đạp, thiết bị máy móc và bảng đồng hồ. Công việc cao cấp thực sự là thiết kế pin. Chưa ai từng thử kết hợp hàng trăm khối pin lithium-ion nên Tesla chính là người tiên phong.

Các kỹ sư bắt đầu tìm hiểu xem nhiệt lượng sẽ tiêu tán ra sao và dòng điện sẽ chạy qua 70 khối pin như thế nào bằng cách dùng keo dán chúng lại thành các khối gạch. Sau đó, mười khối gạch được xếp chung với nhau. Các kỹ sư sẽ thử nghiệm cơ chế làm mát bằng không khí và chất lỏng. Khi đội Tesla phát triển được một bộ pin hoạt động, họ liền kéo dài bộ khung gầm của chiếc Lotus Elise màu vàng thêm 12,7 cm và dùng cần trục hạ khối pin xuống và đặt vào phía sau xe – cũng chính là nơi đặt động cơ.

Các nỗ lực này bắt đầu từ ngày 18 tháng 10 năm 2005. Đáng chú ý, vào ngày 27 tháng 1 năm 2006, tức bốn tháng sau, một loại xe hơi mới đã được 18 người chế tạo thành công. Thậm chí, họ có thể lái nó chạy khắp nơi. Hôm đó, hội đồng quản trị của Tesla nhóm họp và Musk xuýt xoa về chiếc xe. Anh vui sướng tới mức tiếp tục rót tiền đầu tư. Musk bỏ thêm chín triệu đô-la, nâng số vốn của Tesla lên 13 triệu đô-la trong đợt huy động vốn mới. Công ty lập kế hoạch đưa Roadster ra thị trường vào đầu năm 2006.

Vài tháng sau khi hoàn tất việc chế tạo chiếc xe thứ hai, các kỹ sư của Tesla quyết định đối mặt với một thiếu sót tiềm ẩn nghiêm trọng trong phương tiện chạy điện này. Vào ngày 4 tháng 7 năm 2006, họ đến nhà Eberhard ở Woodside để ăn mừng Quốc khánh và cho đó là thời điểm thích hợp để chứng kiến chuyện gì sẽ xảy ra khi các cục pin của chiếc Roadster bắt lửa. Ai đó đã ráp 20 khối pin lại với nhau, đặt sợi dây đốt vào giữa rồi đánh lửa. “Nó bắn lên không trung như một chùm tên lửa.” David Lyons, kỹ sư cơ khí, đồng thời là nhân viên thứ 12, miêu tả lại. Thay vì 20, chiếc Roadster phải

dùng đến 7.000 khối pin và ý nghĩ về một vụ nổ ở quy mô đó khiến các kỹ sư run sợ.

Tesla đã thành lập biệt đội gồm sáu người nhằm giải quyết triệt để vấn đề pin. Họ được rút khỏi mọi công việc khác và lĩnh tiền để tiến hành các cuộc thử nghiệm. Những vụ nổ đầu tiên diễn ra ngay chính tại trụ sở của Tesla, nơi các kỹ sư quay lại hình ảnh bằng băng quay chậm. Sau đó, do nhiều ý kiến trái ngược, Tesla chuyển bộ phận nghiên cứu vụ nổ đến khu vực phía sau một trạm điện nhỏ do đội cứu hỏa phụ trách. Sau khi cho nổ hết lần này đến lần khác, các kỹ sư đã tìm hiểu được khá nhiều thông tin về hoạt động bên trong của pin. Họ phát triển phương thức sắp xếp chúng sao cho ngọn lửa không thể lan từ khối pin này sang khối khác cũng như các kỹ thuật khác để ngăn chặn việc nổ đồng loạt. Hàng nghìn khối pin được cho nổ suốt quá trình trên và nỗ lực ấy đã đem lại kết quả đáng giá. Dĩ nhiên, đó mới chỉ là bước đầu nhưng Tesla đang trên đường phát minh ra công nghệ pin sẽ khiến nó vượt trội hơn các đối thủ trong nhiều năm tới và trở thành lợi thế cạnh tranh của công ty.

Thành công bước đầu trong việc chế tạo hai chiếc xe hơi nguyên mẫu cùng những đột phá về kỹ thuật xung quanh vấn đề pin và các bộ phận khác đã khiến niềm tin của công ty dâng cao. Đã đến lúc gắn nhãn hiệu Tesla cho chiếc xe này. "Kế hoạch ban đầu là cải tiến ở mức tối thiểu sao cho nó chỉ khác biệt so với chiếc Lotus ở việc chạy điện." Tarpenning chia sẻ. "Nhưng rồi trong quá trình phát triển, Elon và hội đồng quản trị lại nói: 'Anh chỉ có cơ hội một lần này thôi. Nó phải khiến khách hàng hài lòng và chiếc Lotus không đủ sức làm chuyện đó.'"

Musk đưa ra nhiều ý kiến về thiết kế thân xe. Anh muốn một chiếc xe mà Justine có thể thấy thoải mái khi ngồi cũng như mang tính thực tiễn nhất định. Musk nêu rõ quan điểm này khi tới Tesla họp hội đồng quản trị và đánh giá thiết kế. Vì vậy, Tesla đã thuê một nhóm thiết kế để đưa ra kiểu dáng mới cho chiếc Roadster. Sau khi chốt kiểu dáng, công ty cấp tiền để dựng mô hình bằng 1/4 kích

thước thật vào tháng 1 năm 2005 rồi bằng kích thước thật vào tháng tư.

Một năm sau, vào tháng 5 năm 2006, công ty đã có tới cả trăm nhân viên. Họ chế tạo thành công phiên bản màu đen của chiếc Roadster với tên gọi EP1 – nguyên mẫu kỹ thuật số một. Sự xuất hiện của EP1 là minh chứng tuyệt vời cho các nhà đầu tư hiện tại thấy tiền của họ đã đem lại kết quả gì đồng thời huy động thêm vốn từ những nơi khác. Các nhà đầu tư ấn tượng tới mức lờ đi sự thật là đôi khi các kỹ sư phải dừng lại quạt mát cho xe giữa những lần lái thử. Musk một lần nữa đổ 12 triệu đô-la vào Tesla. Cùng với đó là hàng loạt các nhà đầu tư khác bao gồm hai nhà sáng lập Google là Larry Page và Sergey Brin. Tổng số vốn của Tesla lên đến 40 triệu đô-la.

Đến tháng 7 năm 2006, Tesla quyết định công bố với thế giới về những gì đã đạt được. Nhóm kỹ sư đã chế tạo xong chiếc xe nguyên mẫu màu đỏ EP2 để bổ sung cho phiên bản màu đen và trưng bày cả hai tại một sự kiện ở Santa Monica, California. Báo giới đổ xô đến buổi công bố và thích mê những gì được chứng kiến. Hai chiếc Roadster tuyệt đẹp với hai chỗ ngồi có thể hoán đổi cho nhau và tăng tốc từ 0 đến 96 km/h chỉ trong vòng bốn giây.

Những nhân vật nổi tiếng như thống đốc California Arnold Schwarzenegger và cựu CEO của Disney cũng xuất hiện tại sự kiện. Nhiều người trong số họ thay nhau lái thử hai chiếc Roadster. Hai cỗ máy mỏng manh tới nỗi chỉ Straubel cùng một số người đáng tin cậy mới biết cách lái và cứ năm phút lại phải thay xe một lần để tránh động cơ bị quá nóng. Tesla tiết lộ, mỗi chiếc xe có giá khoảng 90 nghìn đô-la và chạy được quãng đường hơn 400 km sau mỗi lần sạc. Công ty cho biết 30 người đã cam kết mua Roadster bao gồm cả hai nhà sáng lập Google là Brin và Page cùng một số tỷ phú công nghệ khác. Musk hứa hẹn mẫu xe rẻ hơn với bốn chỗ ngồi và bốn cửa sẽ có giá dưới 50 nghìn đô-la ra mắt trong ba năm tới.

Một tháng sau sự kiện Santa Monica là triển lãm Pebble Beach Concours d'Elegance, nơi nổi tiếng trưng bày những mẫu xe lạ. Tesla đã trở thành chủ đề bàn tán sôi nổi tới mức các nhà tổ chức phải nài nỉ để có được một chiếc Roadster tại đây và miễn phí trưng bày theo thông lệ. Khi Tesla dựng quầy, nhiều người đã xuất hiện và viết hàng tá séc 100.000 đô-la để đặt hàng trước.

“Chúng tôi không thể tưởng tượng nổi.” Tarpenning nói. “Nhưng chúng tôi bắt đầu thu được hàng triệu đô-la từ những sự kiện kiểu này.” Các nhà đầu tư, người nổi tiếng, bạn bè của nhân viên Tesla tìm cách có tên trong danh sách chờ.

Các kỹ sư Tesla thường áp dụng tinh thần và cách thức làm việc của Thung lũng Silicon vào quá trình chế tạo xe hơi và cải tiến nhiều truyền thống trong ngành. Ở bắc Thụy Điển có một con đường chuyên dùng để thử nghiệm phanh và độ bám của xe khi chạy trên những tảng băng lớn. Tiêu chuẩn đặt ra là chạy xe trong vòng ba ngày rồi thu thập dữ liệu và quay về trụ sở công ty để họp trong nhiều tuần, bàn cách điều chỉnh chiếc xe. Toàn bộ quá trình này có thể kéo dài suốt mùa đông. Tesla thì khác, họ gửi các kỹ sư cùng những chiếc Roadster tới địa điểm kiểm định và yêu cầu nhóm phân tích dữ liệu ngay tại chỗ. Khi có gì cần tinh chỉnh, các kỹ sư sẽ viết lại mã rồi đưa xe trở lại mặt băng.

Một thủ tục kiểm định khác là cho chiếc Roadster vào phòng lạnh đặc biệt để kiểm tra xem chúng phản ứng như thế nào với nhiệt độ lạnh. Do không muốn phải trả chi phí cắt cổ cho việc thuê những căn phòng này, các kỹ sư của Tesla đã lên phương án thuê một chiếc xe tải chở kem có toa moóc đông lạnh lớn. Một người sẽ lái chiếc Roadster vào trong xe tải và các kỹ sư nhanh chóng mặc áo trùm rồi chui vào trong xe làm việc.

Giữa năm 2007, Tesla đã có 260 nhân viên và đang làm được những chuyện dường như bất khả thi. Họ sản xuất ra chiếc xe điện nhanh và đẹp nhất khiến thế giới phải nín thở. Tất cả những gì phải làm

tiếp theo là chế tạo thêm nhiều xe – một tiến trình khiến công ty
suýt lâm vào tình trạng phá sản.

11 Roadster bị mắc kẹt

K

HI NHỮNG KHÓ KHĂN trong việc đưa Roadster ra thị trường ngày một nghiêm trọng, Musk càng trở nên gắn bó với Tesla. Anh có tầm ảnh hưởng lớn tới quyết định thiết kế của công ty và giám sát hoạt động của nó với tư cách là Chủ tịch. Với mỗi tháng trôi qua, ra đa kinh doanh phát đi cảnh báo rằng Tesla cần tới nhiều sự giám sát cá nhân của Musk hơn nữa. Giữ cho Tesla sống sót trở thành một trong những bài toán kinh doanh khó nhằn của anh với tư cách doanh nhân.

Sai lầm lớn nhất mà các giám đốc của Tesla mắc phải những ngày đầu là giả định xung quanh hệ thống truyền động của Roadster. Mục tiêu đặt ra luôn là tăng tốc từ 0 đến 96 km/h và càng nhanh càng tốt với hy vọng tốc độ "xé gió" này, cảm giác cầm lái sẽ trở nên thú vị hơn.

Con người đã chế tạo bộ truyền động từ thời phát minh ra động cơ hơi nước. Vì vậy, các kỹ sư Tesla nghĩ họ chỉ cần đặt một bộ là đủ. Nhưng rồi thời gian trôi qua, bộ truyền động mà họ nhận được không thể chịu nổi cú giạt từ số một sang số hai. Tesla muốn đưa ra thị trường chiếc Roadster vào tháng 11 năm 2007 nhưng vấn đề truyền động vẫn còn phức tạp. Tới tháng 1 năm 2008, công ty phải xử lý lại vấn đề truyền động lần thứ ba. Musk buộc phải xắn tay áo lên và giải quyết vấn đề này trước tiên.

Tesla cũng phải đối mặt với các vấn đề từ nước ngoài. Công ty quyết định cử nhóm kỹ sư trẻ trung, năng động nhất tới Thái Lan để thành lập nhà máy sản xuất pin. Đối tác hứa hẹn về một nhà máy hiện đại. Tuy nhiên, thay vào đó, các kỹ sư Tesla chẳng thấy gì ngoài một tấm bê tông với hàng cọc đỡ mái và còn chẳng có nổi một bức tường. Tesla có các loại pin và linh kiện điện tử rất dễ hỏng

học như các bộ phận của Falcon 1. Chúng sẽ bị ăn mòn bởi điều kiện khí hậu ẩm và mặn. Do vậy, các kỹ sư ra sức thuyết phục đối tác đặt những tấm thạch cao, lát sàn và tạo phòng lưu trữ với thiết bị kiểm soát nhiệt độ. Sau đó, họ phải làm việc cật lực để đào tạo công nhân người Thái cách xử lý thiết bị điện tử đúng cách.

Nhà máy pin là một phần của chuỗi cung ứng trải rộng trên toàn cầu, đã khiến chi phí đội lên và làm trì trệ quá trình sản xuất Roadster. Các tấm vỏ xe được sản xuất tại Pháp còn mô-tơ tại Đài Loan. Tesla lập kế hoạch mua pin từ Trung Quốc rồi vận chuyển chúng tới Thái Lan để ráp thành các khối pin. Sau đó, chúng sẽ được chuyển tới Anh để kiểm định. Tesla cũng dự tính cho Lotus chế tạo thân xe, gắn các khối pin rồi chuyển Roadster bằng tàu vòng qua Cape Horn tới Los Angeles.

“Ý tưởng là chuyển chúng đến châu Á, hoàn thành mọi thứ trong thời gian ngắn với chi phí rẻ và thu lời.” Forrest North, một trong những kỹ sư được cử tới Thái Lan nói. “Nhưng chúng tôi nhận ra rằng đối với những công việc thực sự phức tạp, bạn có thể hoàn thành chúng tại đây với chi phí rẻ, ít chậm trễ cũng như gặp phải những vấn đề khó xử lý.”

Những lời bàn tán xôn xao về vấn đề sản xuất rồi cũng tới tai Musk. Anh vô cùng lo lắng về cách Eberhard điều hành công ty. Vì vậy, anh đã gọi người tới giải quyết tình hình. Một trong những nhà đầu tư của Tesla là Valor Equity, có trụ sở tại Chicago, chuyên về các hoạt động tinh chỉnh. Để bảo vệ khoản đầu tư của mình, Valor đã liên hệ với Tim Watkins, Giám đốc Điều hành. Ông nhanh chóng rút ra một số kết luận khủng khiếp.

Watkins rất tận tâm và dành hàng tuần chuyện trò với nhân viên cũng như phân tích mọi công đoạn trong chuỗi cung ứng của Tesla để tìm hiểu chi phí sản xuất thực của một chiếc Roadster. Đến giữa năm 2007, Watkins tới gặp Musk báo cáo tình hình. Musk đã chuẩn bị tinh thần nghe một cái giá ngất ngưỡng nhưng anh luôn tin tưởng rằng giá xe sẽ giảm đáng kể khi Tesla rà soát lại quy trình sản xuất

và tăng doanh thu. “Đó là lúc Tim đem tin xấu tới.” Musk nói. Có vẻ như chi phí sản xuất chiếc Roadster phải mất tới 200 nghìn đô-la trong khi Tesla dự tính bán ra với giá chỉ trong khoảng 85 nghìn đô-la.

Chi phí vô lý của chiếc xe, bộ truyền động cùng những nhà cung cấp thiếu hiệu quả đang khiến Tesla tê liệt. Và khi công ty bắt đầu trễ hạn giao hàng, nhiều khách hàng từng trả khoản đặt cọc lớn đã quay lưng lại với Tesla và Eberhard.

Eberhard và Musk từng tranh cãi với nhau nhiều năm trời về một số điểm thiết kế trên chiếc xe. Nhưng nhìn chung mối quan hệ giữa họ vẫn tốt đẹp. Song điều đó cũng chấm dứt khi Watkins phát hiện ra chi phí thực của Roadster. Có vẻ như đối với Musk, Eberhard đang quản lý công ty một cách yếu kém khi để chi phí các bộ phận vọt lên cao. Musk cũng nhận thấy Eberhard đã không báo cáo mức độ nghiêm trọng của tình hình với hội đồng quản trị. Trên đường đi thuyết trình tại Los Angeles, Eberhard đã nhận được cuộc gọi từ Musk. Sau cuộc điện đàm ngắn ngủi, khó chịu, anh nhận ra vị trí CEO của mình sẽ bị thay thế.

Eberhard từng yêu cầu hội đồng quản trị thay thế vị trí CEO của anh và tìm một người dày dạn kinh nghiệm sản xuất. Tuy nhiên, việc bị người khác giáng chức đã khiến anh nổi giận. Đến tháng mười hai, tình hình trở nên tồi tệ hơn và Eberhard chính thức rời khỏi công ty.

Năm 2007, các vấn đề của Tesla ngày một chồng chất. Bộ thân xe cacbon trông đẹp mắt nhưng hóa ra lại rất khó sơn. Đôi lúc, sai sót xảy ra trong khối pin. Mô-tơ hỏng dăm lần bảy lượt. Các phần kết cấu của thân xe có khoảng trống rõ ràng. Công ty còn phải đối diện với thực tế rằng bộ truyền động như dự kiến sẽ không thể hoạt động được. Thay vào đó, các kỹ sư phải thiết kế lại mô-tơ và biến tần của xe – cho phép chuyển dòng điện một chiều thành dòng điện xoay chiều – và giảm bớt trọng lượng để nó đạt tới vận tốc từ 0 đến 96 km/h. “Về cơ bản, chúng tôi phải làm lại toàn bộ từ đầu.” Musk nói. “Thật kinh khủng!”

Sau khi Eberhard rời vị trí CEO, hội đồng quản trị của Tesla đã bổ nhiệm Michael Marks làm quyền tổng giám đốc. Marks đã điều hành nhà cung cấp thiết bị điện tử khổng lồ và có kinh nghiệm dày dặn về các hoạt động sản xuất phức tạp. Tesla chuyển tới một trụ sở lớn hơn ở San Carlos. Khu nhà rộng lớn cho phép Tesla đưa hoạt động chế tạo pin từ châu Á về xưởng. Tesla cũng bắt đầu sản xuất một số linh kiện cho Roadster và làm dịu bớt vấn đề về chuỗi cung ứng.

Marks đề nghị bán lại Tesla cho một công ty xe hơi lớn hơn. Đó là kế hoạch hoàn toàn hợp lý. Vào thời điểm này, trong mắt anh, Tesla hầu như vô dụng. Công ty không thể sản xuất tốt dù chỉ một sản phẩm, vẫn bình chân như vại dù đã mất hàng đồng tiền và để lỡ một loạt kỳ hạn giao hàng. Trong khi đó, việc cần kíp là phải biến Tesla trở nên hấp dẫn đối với khách hàng.

Trong trường hợp khác hẳn, Marks sẽ được cảm tạ vì kế hoạch hành động quyết đoán của anh và khả năng giúp các nhà đầu tư thoát khỏi một khoản lỗ lớn. Nhưng Musk chẳng mấy quan tâm tới việc đánh bóng tài sản của Tesla cho người trả giá cao nhất. Anh khởi sự công ty để tạo dấu ấn trong ngành công nghiệp xe hơi và buộc mọi người phải suy nghĩ lại về xe điện. "Sản phẩm trễ hạn, bị đội kinh phí và mọi thứ đều sai lầm. Nhưng Elon chẳng thích thú với kế hoạch bán lại công ty hay đánh mất quyền kiểm soát vào tay đối tác." Straubel nói. Vào ngày 3 tháng 12 năm 2007, Ze'ev Drori thay thế vị trí CEO của Marks.

Dù khách hàng than phiền về sự chậm trễ nhưng họ cũng chia sẻ niềm say mê của Musk về sản phẩm. Chỉ một số ít khách yêu cầu hoàn tiền đặt cọc.

Các nhân viên của Tesla cũng sớm chứng kiến một ông chủ Musk mà nhân viên SpaceX đã quen thuộc trong nhiều năm. Khi một vấn đề như khung vỏ xe bằng cacbon bị lỗi, Musk sẽ trực tiếp xử lý nó. Anh bay tới Anh bằng phi cơ riêng để lấy một số công cụ sản xuất mới cho khung xe rồi quyết định tự mình chuyển nó tới một nhà

máy ở Pháp để đảm bảo rằng việc sản xuất Roadster vẫn theo đúng lịch trình.

Musk cũng thiết lập hệ thống theo dõi chi phí mạnh mẽ. “Elon phát biểu rằng chúng tôi sẽ làm việc vào thứ bảy, chủ nhật và ngủ dưới bàn cho đến khi xong việc.” Ryan Popple, Giám đốc Tài chính của Tesla chia sẻ. “Thấy vậy, có người đã xô bàn đứng lên cãi lại rằng mọi người đều làm việc cật lực để hoàn thành chiếc xe và họ đang chờ được nghỉ để về với gia đình. Elon nói: ‘Nói với họ rằng, họ sẽ được gặp gia đình thoải mái khi chúng ta phá sản.’ Tôi chỉ còn biết: ‘Ồi trời!’ nhưng tôi hiểu điều đó. Tôi từng phục vụ trong quân đội và hiểu lý lẽ phải hoàn thành nhiệm vụ bằng mọi giá.”

Mọi người nhanh chóng hiểu rằng Musk muốn ám chỉ tới việc làm. Những người chưa làm được điều gì “tuyệt vời” trong thời gian gần đây bị cho thôi việc, cả nhân viên marketing cũng vậy. “Nhiều lúc, anh ấy cực kỳ nghiêm khắc nhưng lại không nhận ra mình nghiêm tới mức nào.” Một cựu giám đốc của Tesla cho biết. Các nhân viên thường đoán xem ai sẽ là nạn nhân tiếp theo.

Straubel rất hoan nghênh sự hiện diện nghiêm túc của Musk. Trong năm năm qua, Straubel đã nổi lên là một trong những thành viên cốt cán của đội kỹ thuật. Anh là người có hiểu biết sâu sắc nhất về pin và hệ thống truyền động dùng điện ở công ty. Tất cả những gì Straubel quan tâm là đưa chiếc Roadster và mẫu sedan tiếp theo ra thị trường nhằm đại chúng hóa xe điện. Và Musk có vẻ là người phù hợp nhất để biến điều đó thành hiện thực.

Năm năm trước, nhân viên từng vui sướng với những thách thức về kỹ thuật thì nay nhiệt huyết trong họ đã cạn kiệt tới mức không thể vãn hồi. Wright ra đi và mở công ty riêng để sản xuất phiên bản xe tải điện. Berdichevsky từng là một kỹ sư trẻ chủ chốt, sẵn lòng làm mọi việc vì sự tồn vong của Tesla. Nhưng giờ đây, công ty đã tuyển thêm khoảng 300 nhân viên mới nên anh cảm thấy mình gần như vô dụng. Mệt mỏi với ý nghĩ chịu khổ năm năm nữa để đưa chiếc sedan ra thị trường, anh chọn cách ra đi. Còn Tarpenning, sau khi

Eberhard rời khỏi, anh thấy Tesla chẳng còn gì vui vẻ. Anh không có cùng quan điểm với CEO mới Drori và chẳng muốn dốc thời gian cho việc xuất xưởng xe sedan nên cũng bỏ cuộc.

Tesla vẫn sống sót dù mất đi thế hệ nhân sự tài năng đợt đầu. Thương hiệu mạnh đã giúp công ty tuyển dụng những nhân tài hàng đầu bao gồm nhân viên từ các công ty xe hơi lớn biết cách vượt qua thách thức, đưa Roadster đến tay khách hàng. Nhưng Tesla vẫn chưa giải quyết được vấn đề quan trọng nhất bất chấp mọi nỗ lực, kỹ thuật hay chiến lược marketing thông minh. Đến năm 2008, công ty dần cạn vốn. Kinh phí phát triển chiếc Roadster đã đội lên 140 triệu đô-la thay vì 25 triệu đô-la như dự kiến ban đầu vào năm 2004.

Trong điều kiện bình thường, hẳn Tesla đã có thể huy động thêm vốn. Nhưng đây không phải là thời điểm thích hợp. Các hãng xe hơi lớn tại Mỹ đang lâm vào tình trạng suýt phá sản giữa cuộc khủng hoảng tài chính tồi tệ nhất kể từ sau thời kỳ Đại Suy thoái. Trong hoàn cảnh đó, Musk buộc phải thuyết phục các nhà đầu tư bỏ thêm hàng chục triệu đô-la tiền vốn. Như Musk nói: "Hãy hình dung bạn đang đầu tư vào một công ty xe điện. Và mọi điều bạn đọc về công ty nghe có vẻ thật bi đát. Đó là thời kỳ suy thoái và chẳng ai thêm mua xe." Tất cả những gì Musk làm để giúp Tesla vượt khó là đánh mất cả gia tài và gần như bị suy nhược thần kinh.

12Đau đớn, khổ sở và sống sót

K

HÌ CHUẨN BỊ QUAY BỘ PHIM Iron Man đầu năm 2007, đạo diễn Jon Favreau đã thuê khu phức hợp từng một thời thuộc về công ty đấu thầu hàng không vũ trụ và quốc phòng Hughes Aircraft ở Los Angeles. Cơ sở có hàng chục nhà chứa máy bay đan xen nhau này đã đem lại nguồn cảm hứng dạt dào cho diễn viên Robert Downey Jr, người thủ vai Iron Man (Người Sắt) – nhà phát minh Tony Stark. Downey cảm nhận niềm hoài cổ khi nhìn lại một trong những nhà chứa máy bay khổng lồ nay đã hoang tàn. Chỉ cách đó không lâu, tòa nhà này từng chứng kiến những ý tưởng lớn của doanh nhân vĩ đại kiêm kẻ thách thức ngành hàng không vũ trụ Howard Hughes, người đã làm chấn động mọi ngành công nghiệp và luôn làm việc theo cách của mình.

Downey đã nghe một số lời ca ngợi về Elon Musk, nhân vật được coi là truyền nhân của Hughes. Musk đã xây dựng khu phức hợp công nghiệp hiện đại cách đó chừng 16 km. Thay vì phải tự hình dung ra cuộc sống của Hughes, Downey có thể trải nghiệm thực tế. Tháng 3 năm 2007, anh tới trụ sở chính của SpaceX ở El Segundo và được chính Musk đưa đi tham quan nhà máy. “Tôi không dễ dàng bị choáng ngợp nhưng nơi đây và người đàn ông này thật tuyệt vời.” Downey bộc bạch.

Với Downey, cơ sở của SpaceX giống như một kho chứa hàng khổng lồ, kỳ lạ. Những nhân viên hăng hái lao vun vút xung quanh, chạm vào các loại máy móc. Kỹ sư trẻ tương tác với công nhân lắp ráp và tất cả đều có chung niềm phấn khích với những gì đang làm. “Tôi có cảm giác như đó là một công ty khởi nghiệp quyết liệt.” Downey nói. Sau chuyến tham quan đầu tiên, Downey ra về, hài lòng rằng cảnh

phim được quay tại nhà máy của Hughes sẽ tương tự như quang cảnh ở SpaceX. “Mọi thứ thật phù hợp!” Anh thốt lên.

Vượt ra khung cảnh hiện tại, Downey thực sự muốn nhìn thấu tận một tinh thần Musk. Hai người đàn ông đi dạo, trò chuyện trong văn phòng của Musk và ăn trưa. Downey bị ấn tượng bởi Musk hóa ra không phải là anh chàng viết mã bốc mùi và hay bối rối. Thay vào đó, con người ấy có một sự “kỳ cục dễ gần” và không phải kiểu người tự cho mình có thể làm hết tất cả công việc của mọi người trong xưởng. Cả Musk và Stark đều thuộc tuýp người, mà theo như Downey, “sống chết với lý tưởng và điều gì đó họ coi trọng” và sẽ không bao giờ lãng phí một giây.

Khi quay trở lại văn phòng sản xuất phim Iron Man, Downey đã yêu cầu đạo diễn Favreau đặt chiếc Roadster của Tesla trong xưởng làm việc của Tony Stark. Bề ngoài, đó sẽ là biểu tượng cho chất chơi của Stark và gợi liên tưởng tới việc anh ta có thể sở hữu chiếc Roadster ngay trước khi nó được bán. Sâu hơn, chiếc xe được đặt gần nhất với bàn làm việc của Stark cho thấy mối liên kết giữa diễn viên, nhân vật và Musk. “Sau khi gặp Elon... tôi cảm thấy sự hiện diện của anh tại xưởng này.” Downey nói. “Họ trở thành những người bạn cùng thời. Elon là người mà Tony có thể đi chơi cùng.”

Sau khi bộ phim Iron Man ra mắt, Favreau bắt đầu nói về Musk với vai trò là nguồn cảm hứng để Downey thể hiện nhân vật Tony Stark. Điều này nên được hiểu theo nghĩa rộng nhưng báo giới vẫn cứ háo hức so sánh. Nhờ vậy, Musk bắt đầu trở thành nhân vật của công chúng. Những người biết đến anh như “gã PayPal” bắt đầu xem Musk như một doanh nhân giàu có, lập dị đứng đằng sau SpaceX và Tesla.

Musk thích thú khi danh tiếng bay xa. Nó thỏa mãn bản ngã của anh. Anh và Justine tậu một căn nhà ở Bel Air. Musk và vài cựu giám đốc của PayPal cùng sản xuất một bộ phim. Đồng thời, anh cũng tham gia vào cuộc sống về đêm náo nhiệt ở Hollywood. “Có rất nhiều bữa tiệc.” Bill Lee, bạn thân của Musk kể lại. “Elon là hàng

xóm với hai người khá nổi tiếng. Bạn bè chúng tôi chuyên làm phim và với mối quan hệ rộng đó, chúng tôi luôn có dịp ra ngoài và vui chơi mỗi đêm.”

Justine dường như còn thích thú với vị thế mới hơn Musk. Cô duy trì một trang blog về cuộc sống của hai vợ chồng và những cuộc phiêu lưu trong thị trấn. Một lần, cô viết về cuộc gặp gỡ Leonardo DiCaprio tại một hộp đêm và khiến tài tử lừng danh phải năn nỉ xin một chiếc Roadster miễn phí để rồi bị từ chối. Trong bài khác, cô nói thi thoảng Musk muốn ghé thăm Chuck E. Cheese.

Báo chí chưa từng gặp nhân vật nào như Musk suốt một thời gian dài. Vầng hào quang bao quanh anh với tư cách là triệu phú Internet ngày càng rực rỡ nhờ thành công tiếp nối sau PayPal. Anh có điều gì đó khá bí ẩn. Ngay cả cái tên cũng thật lạ lùng. Và bên cạnh đó là lòng hào hiệp chi hàng đồng tiền vào tàu vũ trụ và xe điện.

Báo chí nhận ra Musk thường hứa về một cuộc chơi tầm cỡ lớn và luôn phải vật lộn để giữ đúng lời hứa, nhưng họ chẳng bận tâm. Trò chơi mà anh kể vĩ đại hơn nhiều so với bất kỳ ai nên cánh phóng viên thường thoải mái với sự chậm trễ này. Các blogger của Thung lũng Silicon ngợi ca từng động thái của Tesla. Tương tự, các phóng viên theo dõi SpaceX rất vui mừng khi thấy công ty non trẻ và nhiệt huyết này bắt đầu chọc tức Boeing, Lockheed, và NASA.

Tuy Musk xuất hiện khá ổn trước công chúng và báo giới, anh bắt đầu lo lắng về tình hình kinh doanh. Nỗ lực phóng thử lần thứ hai của SpaceX đã thất bại và các báo cáo về Tesla ngày một tồi tệ hơn. Musk đổ gần 200 triệu đô-la vào hai dự án mạo hiểm này và chúng đã ngốn hơn nửa số tiền đó mà chẳng đem lại kết quả tốt. Mỗi lần Tesla chậm trễ là một lần thất bại về truyền thông và vầng hào quang của Musk lại mờ đi một chút. Thung lũng Silicon bắt đầu rỉ tai nhau về vấn đề tiền bạc của Musk. Cánh phóng viên cách đây vài tháng từng ngợi ca Musk nay quay lưng lại với anh. Tờ Thời báo New York nhắm vào trực trặc ở bộ truyền động của Tesla. Các

website về xe hơi phàn nàn rằng có thể Roadster chẳng bao giờ được xuất xưởng. Cuối năm 2007, mọi thứ trở nên tồi tệ. Valleywag, một blog lá cải của Thung lũng Silicon chế giễu Roadster của Tesla là thất bại số một về công nghệ của năm 2007.

Trong lúc hoạt động kinh doanh và hình ảnh cá nhân bị ảnh hưởng, cuộc sống gia đình của Musk cũng tệ không kém. Cặp sinh ba Kai, Damian và Saxon chào đời gần cuối năm 2006 để nhập hội với hai anh em song sinh Griffin và Xavier. Nhưng Musk chia sẻ rằng: “Vào mùa xuân năm 2007, cuộc hôn nhân của chúng tôi thực sự gặp vấn đề.” Trên blog, Justine phàn nàn Musk ngày càng thiếu lãng mạn hơn chàng Musk thuở ban đầu và rằng mọi người không tôn trọng cô như với chồng.

Cuối năm 2007, đầu năm 2008, cuộc sống của Musk ngày một khó khăn. Về cơ bản, Tesla phải chế tạo lại hoàn toàn chiếc Roadster và SpaceX vẫn có hàng tá nhân viên sinh sống ở Kwajalein chờ đợi lượt phóng thử tiếp theo của Falcon 1. Cả hai nỗ lực trên đều ngốn sạch tiền bạc của Musk. Anh phải bán những tài sản có giá trị như chiếc siêu xe thể thao McLaren để xoay tiền mặt.

Musk thường giấu nhân viên về tình hình tài chính nghiêm trọng bằng cách động viên họ nỗ lực làm việc. Đồng thời, anh cũng tận mắt giám sát các thương vụ quan trọng ở cả hai công ty. Musk đào tạo nhân viên cách cân bằng giữa chi phí và năng suất. Điều này quả là một ý tưởng lạ lẫm với nhiều nhân viên của SpaceX vì họ quen làm việc tại các công ty hàng không vũ trụ truyền thống, nơi ký các hợp đồng dài hạn với chính phủ và không phải chịu áp lực sinh tồn.

“Elon làm việc cả chủ nhật và chúng tôi từng chuyện trò về triết lý sống của anh.” Kevin Brogan, nhân viên đời đầu của SpaceX chia sẻ. “Anh ấy nói rằng mọi điều chúng tôi làm đều là hàm số gắn liền với tỷ lệ tiêu tiền của công ty và chúng tôi đang đốt cả trăm nghìn đô-la mỗi ngày. Lối kinh doanh theo kiểu Thung lũng Silicon khiến các kỹ sư hàng không vũ trụ ở Los Angeles không thể tiếp thu nổi. Đôi lúc,

anh ấy không cho phép mua một bộ phận với giá hai nghìn đô-la vì muốn bạn tìm hoặc phát minh ra thứ rẻ hơn. Khi khác, anh ấy lại không chần chừ bỏ ra 90.000 đô-la để thuê một chiếc máy bay vận chuyển đồ tới đảo Kwaj và thấy xứng đáng vì đã tiết kiệm được một ngày làm việc.”

Quảng nửa đầu năm 2008, Antonio Gracias, nhà sáng lập kiêm CEO của Valor Equity, đã đi ăn tối cùng Musk. Gracias từng là nhà đầu tư tại Tesla và đã trở thành một trong những người bạn thân thiết nhất của Musk. Anh có thể thấy Musk hết sức lo lắng về tương lai. “Mọi chuyện với Justine bắt đầu khó khăn hơn nhưng họ vẫn ở bên nhau.” Gracias nói. “Trong bữa tối, Elon chia sẻ: ‘Tôi sẽ tiêu đến đồng cuối cùng cho các công ty này. Nếu phải chuyển đến sống dưới tầng hầm nhà bố mẹ Justine thì chúng tôi sẽ làm.’” Nhưng ý định đó đã tan biến khi Musk nộp đơn ly hôn vào ngày 16 tháng 6 năm 2008.

Nhiều tuần sau đó, anh lâm vào trạng thái sầu muộn. Bill Lee bắt đầu lo lắng về trạng thái tinh thần của bạn mình. Là người có tâm hồn tự do, anh muốn làm điều gì đó để Musk phấn chấn lên. Hết lần này đến lần khác, Musk cùng Lee, hai doanh nhân công nghệ kiêm nhà đầu tư đi nước ngoài liên tục và kết hợp công việc với vui chơi. Thời điểm này quả thật rất phù hợp với một chuyến như vậy. Thế là, họ khởi hành đến London vào đầu tháng bảy.

Chuyến đi mở đầu thật tồi tệ. Musk và Lee ghé thăm trụ sở chính của Aston Martin để gặp vị CEO và tham quan nhà máy. Vị giám đốc đối xử với Musk hết như một nhà sản xuất xe hơi nghiệp dư. Sau đó, cơn đau dạ dày âm ỉ của Musk bỗng trở nặng. Họ tưởng anh bị viêm ruột thừa nên vội đưa anh tới phòng khám. Khi các xét nghiệm cho kết quả âm tính, Lee giục Musk bước vào cuộc sống về đêm của thành phố. “Elon không muốn ra ngoài. Tôi cũng thế.” Lee nói. “Nhưng tôi cứ nói: ‘Thôi nào! Chúng ta đã tới đây rồi mà...’”

Lee thuyết phục Musk vào một hộp đêm ở Mayfair. Đông nghẹt người đứng trên một sàn nhảy nhỏ và Musk đã muốn rời đi chỉ sau

mười phút. Là người quảng giao, Lee liền nhắn tin cho một người bạn để anh ta liên hệ đưa Musk vào khu vực VIP. Người này liền gọi vài cô gái đẹp nhất, trong đó có nữ diễn viên 22 tuổi Talulah Riley. Sau đó, họ nhanh chóng tới câu lạc bộ. Riley và hai cô bạn vừa trở về từ buổi tiệc từ thiện và vẫn diện những bộ váy thướt tha. Những người trong hộp đêm giới thiệu Musk và Riley với nhau và anh trở nên vui vẻ vì sự có mặt của cô.

Musk và Riley ngồi cùng một nhóm bạn nhưng ngay lập tức họ chỉ chú ý tới nhau. Riley vừa gây tiếng vang với vai diễn Mary Bennet trong bộ phim *Pride and Prejudice* (Kiêu hãnh và Định kiến) và là một cô gái khá khéo léo. Musk rút điện thoại ra khoe những bức ảnh của Falcon 1 và Roadster. Riley nghĩ hẳn anh chàng đã góp công chế tạo tên lửa và xe hơi chứ không nhận ra anh đang điều hành những công ty này. "Tôi nhớ mình đã nghĩ rằng anh chàng này có vẻ ít tiếp xúc với các nữ diễn viên trẻ và khá nhút nhát." Riley nói. "Tôi quyết định sẽ tỏ ra dễ thương và giúp anh ấy có buổi tối vui vẻ. Tôi không hề biết rằng anh ấy từng chuyện trò với rất nhiều cô gái xinh đẹp trong đời."

Riley thật sự rất xinh đẹp, nhưng Musk còn ấn tượng hơn khi cô sẵn lòng thảo luận về tên lửa và xe điện. Musk và Riley càng trò chuyện, Lee lại càng khuyến khích. Đây là lần đầu tiên sau nhiều tuần lễ, bạn anh tỏ ra vui vẻ. Musk mời Riley đi ăn tối vào hôm sau và cô nhận lời.

Khi Musk trở lại Mỹ, họ vẫn giữ liên lạc với nhau qua email suốt vài tuần. Sau đó, Riley bắt chuyến bay tới Los Angeles. Khi Riley mới ở California được năm ngày, Musk đã có ý định tiến tới. "Anh ấy nói: 'Anh không muốn em rời đi. Anh muốn cưới em.' Tôi nghĩ mình đã phì cười. Rồi anh nói tiếp: 'Không. Anh rất nghiêm túc. Anh xin lỗi vì chưa chuẩn bị hẳn.' Tôi đáp lại: 'Chúng ta có thể thỏa thuận thế nếu anh thích.' Và chúng tôi làm vậy. Tôi không nhớ mình đã nghĩ gì lúc ấy. Tôi lúc ấy mới 22 tuổi."

Cuộc tình lãng mạn nhanh như chớp chỉ kịp đem lại cho Riley ấn tượng rằng cô vừa đính hôn với một tỷ phú giàu có, quyền lực. Nhưng điều này chỉ đúng về mặt lý thuyết hơn là thực tế. Khi tháng bảy dần trôi qua, Musk nhận ra anh chỉ đủ tiền mặt chi trả đến cuối năm. Cả SpaceX và Tesla đều cần tiền trả lương cho nhân viên và chẳng rõ tiền sẽ tới từ đâu khi thị trường tài chính thế giới sụp đổ. Nếu mọi chuyện suôn sẻ hơn ở hai công ty, Musk có thể thấy tự tin trong việc huy động vốn nhưng tình hình lại không như vậy. "Mỗi ngày, anh về nhà và mang theo tin xấu nào đó. Anh phải chịu áp lực ghê gớm từ mọi phía. Điều đó thật khủng khiếp."

Lần phóng thử thứ ba của SpaceX từ Kwajalein đã trở thành mối bận tâm lớn nhất của Musk. Đội kỹ sư vẫn cắm trại trên đảo, chuẩn bị cho lần phóng thử tiếp theo của Falcon 1. Một công ty thông thường chỉ tập trung vào công việc hiện tại. Nhưng SpaceX thì không. Nó đã chuyển Falcon 1 tới Kwaj vào tháng tư cùng đội kỹ sư và lập một đội mới để phát triển Falcon 9, tên lửa chín động cơ có khả năng thay thế Falcon 5 cũng như tàu con thoi sắp nghỉ hưu. SpaceX chưa thể chứng minh liệu nó có thể tiến vào vào không gian thành công hay không nhưng Musk vẫn xác định công ty có thể thầu các hợp đồng lớn từ NASA.

Vào ngày 30 tháng 7 năm 2008, Falcon 9 được khai hỏa thử nghiệm thành công tại Texas với chín động cơ đều cháy sáng và sản sinh ra lực đẩy tương đương 385,6 tấn. Ba ngày sau tại Kwaj, các kỹ sư của SpaceX đổ đầy nhiên liệu cho Falcon 1 và đặt trọn niềm tin vào đó. Quả tên lửa mang theo vệ tinh của Lực lượng Không quân cùng hai mẫu vật thử nghiệm của NASA. Tổng khối lượng hàng hóa nặng 171 kg. SpaceX đã tiến hành những thay đổi quan trọng từ lần phóng thất bại gần nhất. Một công ty hàng không vũ trụ truyền thống chẳng muốn có thêm nguy cơ nhưng Musk vẫn khẳng định SpaceX phải phát triển công nghệ hơn nữa, song song với việc lèo lái nó đi đúng đường. Một trong những thay đổi lớn nhất của Falcon 1 là phiên bản mới của động cơ Merlin với hệ thống làm mát được cải tiến.

Lần phóng thử đầu tiên vào ngày 2 tháng 8 năm 2008 bị hủy bỏ ở bước đếm ngược từng giây tới thời điểm phóng. SpaceX họp lại và thử phóng lần nữa trong cùng một ngày. Lần này, mọi thứ dường như rất ổn. Falcon 1 vút bay đầy ngoạn mục. Nhân viên của SpaceX theo dõi diễn biến trên màn hình tại California liên reo hò, huýt sáo. Nhưng, ngay tại thời điểm tầng thứ nhất và tầng thứ hai tách rời đã xảy ra sự cố và một thảm họa khác. Một phân tích sau đó chỉ ra rằng động cơ mới đã tạo ra lực đẩy ngoài mong đợi trong quá trình phân tách khiến tầng thứ nhất va chạm mạnh vào tầng thứ hai làm cho phần đầu tên lửa và động cơ bị hỏng nặng.

Lần phóng thất bại này khiến nhiều nhân viên SpaceX đau đớn. “Thật đau lòng khi thấy khối năng lượng nổ tung bao trùm lên cả động cơ chỉ trong vòng 30 giây.” Dolly Singh, một tân binh tại SpaceX chưa xót. “Nó như thể là ngày tồi tệ nhất trong đời. Người trưởng thành thường ít khi khóc lóc nhưng hôm đó, tất cả đã nức nở. Chúng tôi mệt mỏi và có cảm giác tim mình vỡ vụn.” Musk chuyện trò với nhân viên ngay lập tức và động viên họ trở lại với công việc. “Anh ấy nói: ‘Xem này! Chúng ta sẽ làm được điều đó. Mọi chuyện sẽ ổn, đừng hoảng sợ!’” Singh nhớ lại. “Lời nói ấy như một phép màu. Mọi người đều bình tĩnh ngay tức thì và bắt đầu tập trung tìm hiểu xem chuyện gì đã xảy ra cùng cách khắc phục nó. Từ tuyệt vọng tới hy vọng và sự tập trung.” Musk cũng thể hiện sự lạc quan trước công chúng. Trong một tuyên bố, anh khẳng định SpaceX vẫn còn một quả tên lửa đang chờ lần phóng thứ tư và lần phóng thứ năm đã được lên kế hoạch không lâu sau đó. “Tôi còn đánh liều bịa chuyện về lần phóng thứ sáu.” Musk nói. “Việc phát triển Falcon 9 sẽ tiếp tục chứ không chững lại.”

Trên thực tế, lần phóng thứ ba là một thảm họa với những hậu quả nặng nề. Kể từ khi tầng thứ hai của tên lửa không được khai hỏa đúng cách, SpaceX chưa có cơ hội để xem liệu họ đã khắc phục hoàn toàn vấn đề tràn nhiên liệu từng gây cản trở cho lần phóng thứ hai hay chưa. Nhiều kỹ sư tin tưởng rằng họ đã giải quyết triệt để vấn đề này và tỏ ra lo lắng về lần phóng thứ tư. Họ đã nghĩ rằng mình có câu trả lời đơn giản cho vấn đề lực đẩy mới xuất hiện.

Với Musk, tình hình dường như còn trầm trọng hơn. “Tôi thực sự rất thất vọng.” Musk nói. “Nếu chúng tôi không thể giải quyết vấn đề nhiên liệu ở lần phóng thứ hai hoặc một sự cố ngẫu nhiên nào khác – một lỗi trong quá trình phóng hay sản xuất không liên quan đến bất kỳ vấn đề nào trước đó, thì cuộc chơi sẽ chấm dứt.” Đơn giản là bởi SpaceX không còn đủ tiền cho lần phóng thứ năm. Anh đã bỏ 100 triệu đô-la vào công ty và chẳng còn lại nhiều nhận gì vì những vấn đề ở Tesla. “Lần phóng thứ tư là lần cuối.” Musk khẳng định.

Lần phóng thứ tư và có thể là lần phóng cuối cùng của SpaceX diễn ra vào ngày 28 tháng 9 năm 2008. Các nhân viên đã làm việc không ngừng nghỉ dưới áp lực nặng nề trong suốt sáu tuần lễ. Lòng tự hào cùng hy vọng và ước mơ đang hòa quyện lại với nhau. “Mọi người cố gắng làm những điều tốt nhất để không phải bỏ cuộc.” James McLaury, một nhân viên quản lý đo lường tại SpaceX cho hay. Bất chấp những lộn xộn vừa qua, các kỹ sư ở Kwaj tin tưởng rằng lần phóng này sẽ thành công. Nhóm người ở trên đảo đôi ba năm đã vượt qua một trong những đợt rèn luyện lạ lùng nhất trong lịch sử loài người. Họ phải sống xa gia đình, bị cái nóng thiêu đốt và đầy dọa trên bệ phóng bé tí ngoài khơi xa – đôi khi còn thiếu thức ăn – ngày nối ngày chỉ đợi cửa phóng mở ra và xử lý những việc còn dang dở. Tất cả những nỗi đau, cực khổ và sợ hãi đó sẽ trôi vào quên lãng nếu lần phóng này thành công.

Chiều muộn ngày 28, đội SpaceX đưa Falcon 1 vào bệ phóng. Một lần nữa, nó đứng sừng sững, hệt như một tạo tác kỳ dị giữa bộ lạc trên đảo hoang với tán cọ đung đưa và những đám mây bay ngang qua bầu trời xanh ngắt. Lần này, Falcon 1 không mang theo một khoang hàng nào đúng nghĩa bởi cả công ty và quân đội không muốn chứng kiến cảnh tượng nó nổ tung rồi thất lạc giữa biển khơi. Do vậy, quả tên lửa chỉ mang theo tàu trọng tải rỗng nặng 163 kg.

Dù SpaceX đã giảm bớt độ hoành tráng của lần phóng song cũng không khiến nhân viên bối rối hay làm suy giảm lòng nhiệt tình của họ. Khi quả tên lửa gầm lên và bay cao hơn, các kỹ sư tại trụ sở SpaceX reo hò cổ vũ. Mỗi một cột mốc tiếp theo – dọn quang hòn

đảo, kiểm tra động cơ đều đạt kết quả tốt – liền gắn với những tiếng huýt sáo và reo hò. Khi tầng thứ nhất tách ra, tầng thứ hai đánh lửa trong khoảng 90 giây trước khi bay, các nhân viên chuyển sang cổ vũ nhiệt liệt. Những tràng reo hò hân hoan ngập tràn buổi truyền qua mạng. “Hoàn hảo!” Một phát thanh viên reo lên. Động cơ Kestrel đỏ rực rồi bắt đầu cháy trong sáu phút. “Khi giai đoạn thứ hai kết thúc, tôi mới có thể thở phào và đầu gối ngừng run.” McLaury nhớ lại.

Bộ phận phụ mở ra trong vòng ba phút và rơi trở lại Trái đất. Cuối cùng, sau chín phút hành trình, Falcon 1 tắt động cơ như dự kiến và bay vào quỹ đạo, trở thành cỗ máy đầu tiên do tư nhân chế tạo chinh phục được kỳ tích này. Phải mất sáu năm – lâu hơn so với dự kiến của Musk là bốn năm rưỡi – với 500 con người để tạo ra chiến tích của khoa học hiện đại và kinh doanh.

Sớm hôm đó, Musk tự kéo mình khỏi áp lực nặng nề bằng cách tới Disneyland cùng em trai Kimbal và các con. Rồi anh phải vội vàng quay trở lại cho kịp thời điểm phóng lúc bốn giờ chiều và bước vào phòng điều khiển của SpaceX trên xe moóc hai phút trước vụ phóng. “Khi phóng thành công, tất cả mọi người đều rơi nước mắt.” Kimbal nhớ lại. Musk rời phòng điều khiển và bước vào sảnh nhà máy, nơi anh nhận được sự chào đón nồng nhiệt như một ngôi sao nhạc rock.

“Phải, thật tuyệt vời!” Anh nói. “Rất nhiều người nghĩ chúng ta không thể làm được – rất nhiều, rất nhiều – nhưng tục ngữ có câu ‘quá tam ba bận’, đúng không? Chỉ có một số quốc gia trên Trái đất mới làm được điều này. Thông thường, đó là chuyện của một quốc gia chứ không phải một công ty... Đầu óc tôi như muốn nổ tung nên thật khó để nói gì vào lúc này nhưng đây chắc chắn là một ngày tuyệt vời nhất đời tôi và tôi tin đa số mọi người cũng vậy. Chúng tôi đã cho mọi người thấy mình có thể làm được. Đây chỉ là bước đầu tiên của nhiều bước nữa...”

Dư âm của thắng lợi mau chóng lụi tàn sau khi buổi tiệc kết thúc. Tình hình tài chính nghiêm trọng của SpaceX một lần nữa trở thành mối bận tâm hàng đầu của Musk. SpaceX cần hỗ trợ cho việc phát triển Falcon 9 và bật đèn xanh cho việc chế tạo một cỗ máy khác – đầu tên lửa Dragon – để mang trang thiết bị cung cấp và đưa con người tới Trạm Không gian Quốc tế một ngày kia. Trong lịch sử, những dự án như vậy sẽ tiêu tốn trên một tỷ đô-la nhưng SpaceX buộc phải tìm ra cách chế tạo cả hai cỗ máy với chi phí nhỏ. Công ty tăng cường tuyển dụng nhân viên và chuyển tới trụ sở lớn hơn ở Hawthorne, California. SpaceX cũng ký được hợp đồng thương mại để mang vệ tinh của chính phủ Malaysia vào quỹ đạo. Nhưng thời điểm phóng và thù lao chỉ chốt vào giữa năm 2009. Trong khi chờ đợi, SpaceX gặp khó khăn trong việc trả lương cho nhân viên.

Báo chí không nắm rõ mức độ rắc rối về tài chính của Musk. Nhưng những gì họ biết đủ để chia mũi dùi vào tình hình tài chính nghiêm trọng của Tesla. Trang web Truth About Cars (Sự thật về xe hơi) bắt đầu lập đồng hồ “Đếm Ngược Ngày Chết Của Tesla” vào tháng 5 năm 2008. Top Gear, một show truyền hình nổi tiếng của Anh đã rã chiếc Roadster thành từng mảnh. “Mọi người cười cợt về Đếm Ngược Ngày Chết Của Tesla và mọi thứ. Thật nhấn tâm!” Kimbal Musk nhận xét. “Nhiều hôm có tới 50 bài báo phỏng đoán việc Tesla sẽ chết như thế nào.”

Tesla quả thực đáng bị chú ý theo hướng xấu vì sự chậm trễ và giá thành cắt cổ. Musk cảm thấy vào năm 2008, anh đã trở thành mục tiêu thù địch của các chủ ngân hàng và giới giàu có. “Tôi bị tấn công dồn dập.” Musk nói. “Tình hình tồi tệ ở nhiều cấp độ. Justine tra tấn tôi trên mặt báo. Luôn luôn là những bài báo tiêu cực về Tesla và lần thất bại thứ ba của SpaceX. Thật sự rất đau đớn. Anh sẽ có cảm giác nghi ngờ rằng cuộc đời mình chẳng ra sao. Xe không xuất xưởng, gia đình lục đục rồi đủ thứ chuyện. Tôi không nghĩ là chúng tôi có thể vượt qua nổi. Tôi nghĩ mọi thứ có lẽ đã xong...”

Khi Musk tiến hành những tính toán liên quan đến SpaceX và Tesla, hóa ra chỉ một công ty có cơ hội tồn tại. “Tôi có thể chọn SpaceX

hoặc Tesla hoặc chia số tiền còn lại cho cả hai.” Musk nói. “Đó là một quyết định khó khăn. Nếu tôi chia tiền, cả hai công ty sẽ đi đến hồi kết. Nếu tôi dồn tiền cho một công ty, có thể nó sẽ sống sót nhưng công ty kia lại cầm chắc cái chết. Tôi cứ trần trụi mãi về điều đó.” Khi năm 2008 dần trôi qua, Musk đã hết sạch tiền.

Do trải qua nhiều giờ làm việc liên tục cùng thói quen ăn uống thất thường, cân nặng của Musk trời sập thất thường. Mắt anh sưng như mắt gấu mèo còn sắc mặt trông như thể vận động viên điền kinh mệt nhoài trong vòng cuối cùng của cuộc đua marathon. “Anh ấy trông như sắp chết.” Riley nói. “Tôi nhớ mình từng nghĩ có thể anh sẽ lên cơn đau tim và qua đời.” Cặp đôi đã phải vay mượn hàng trăm nghìn đô-la từ người bạn tỷ phú Jeff Skoll của Musk. Anh không còn bay qua bay lại từ Thung lũng Silicon tới Los Angeles trên phi cơ riêng mà chuyển sang đi hãng Southwest.

Đốt khoảng bốn triệu đô-la một tháng, Tesla cần một đợt huy động vốn quan trọng khác để vượt qua năm 2008 và sống sót. Musk nhờ cậy bạn bè để trả lương lần hồi từng tuần một và thương lượng với các nhà đầu tư. Anh gửi những lời cầu khẩn tới bất kỳ ai có thể dư dả chút tiền. Bill Lee đầu tư hai triệu đô-la và Sergey Brin bỏ thêm 500 nghìn đô-la. “Một loạt nhân viên Tesla cũng viết séc để giúp công ty tiếp tục hoạt động.” Diarmuid O’Connell, phó Giám đốc Phát triển kinh doanh của Tesla cho biết. “Những khoản này chuyển thành vốn đầu tư nhưng khi đó 25 rồi 50 nghìn đô-la cứ một đi không trở lại. Như thể ném vào miệng núi lửa vậy.”

Kimbal mất phần lớn tiền bạc trong cuộc suy thoái khi các khoản đầu tư chạm đáy nhưng anh vẫn bán tất cả những gì còn lại và đầu tư vào Tesla. “Tôi suýt phá sản.” Kimbal nói. Tesla đã để riêng các khoản tiền trả trước của khách hàng cho chiếc Roadster nhưng giờ Musk phải dùng số tiền đó để duy trì hoạt động của công ty và nó nhanh chóng biến mất. Những khoản huy động tài chính này khiến Kimbal lo lắng. “Tôi chắc là Elon sẽ tìm ra cách giải quyết mọi thứ nhưng anh ấy hẳn phải đối diện với nguy cơ bị tổng vào tù vì sử dụng tiền bạc của người khác.” Anh nói.

Đến tháng 12 năm 2008, Musk bắt đầu một số chiến dịch để cứu các công ty. Anh nghe phong thanh rằng NASA sắp cho đấu thầu hợp đồng tái tiếp tế cho trạm không gian. Lần phóng thứ tư của SpaceX đã đưa nó vào vị trí có thể nhận được khoản tiền này, nghe đâu chừng một tỷ đô-la.

Musk phát hiện SpaceX có thể là ứng cử viên hàng đầu cho thương vụ này. Anh bắt đầu làm tất cả những gì có thể để công ty đủ khả năng đáp ứng thử thách trong việc chế tạo đầu tên lửa lên ISS. Với Tesla, anh tới gặp các nhà đầu tư hiện tại và yêu cầu họ rót thêm vốn gần Giáng sinh để công ty không bị phá sản. Để tiếp thêm niềm tin cho các nhà đầu tư, Musk nỗ lực huy động tất cả nguồn lực cá nhân mà anh có để dồn tiền cho công ty. Anh nhận một khoản vay từ SpaceX và dành số tiền đó cho Tesla. Musk cũng cố gắng bán một số cổ phần ở SolarCity. Anh có ngay 15 triệu đô-la khi Delta mua lại Everdream – một công ty khởi nghiệp phần mềm về trung tâm dữ liệu do các em họ sáng lập và được anh đầu tư. “Như một ma trận vậy.” Musk mô tả khi nhớ về những cuộc vận động tài chính. “Vụ Everdream thực tình đã cứu mạng tôi.”

Musk đã gom được 20 triệu đô-la và yêu cầu các nhà đầu tư hiện tại của Tesla – vì chẳng có thêm nhà đầu tư nào mới xuất hiện – đóng góp con số tương đương. Các nhà đầu tư đồng ý và vào ngày 3 tháng 12 năm 2008, khi họ bước vào quá trình huy động vốn, Musk đã phát hiện ra vấn đề. VantagePoint Capital Partners đã ký toàn bộ giấy tờ ngoại trừ một trang quan trọng. Ngay lập tức, Musk gọi điện cho Alan Salzman, đồng sáng lập kiêm đối tác quản lý để hỏi về tình hình. Salzman cho Musk biết, hăng gập rắc rối với vụ đầu tư bởi đánh giá thấp Tesla. “Tôi nói: ‘Tôi có một giải pháp tuyệt vời đây. Hãy lấy toàn bộ phần của tôi trong thương vụ này. Tôi đang rất vất vả để xoay tiền. Dựa trên số tiền mặt hiện có, chúng ta sẽ không chi trả nổi lương cho tuần tới. Thế nên, trừ khi có ý tưởng hay hơn còn không hoặc các anh đóng góp như những gì mong muốn hoặc để đợt cấp vốn trôi qua và chúng ta sẽ phá sản.’”

Salzman do dự và bảo Musk hãy đến vào bảy giờ sáng tuần tới để gặp đội ngũ đứng đầu VantagePoint. Do không có cả tuần chờ đợi, Musk đã yêu cầu gặp ngay ngày hôm sau. Nhưng Salzman từ chối lời đề nghị và buộc Musk phải tiếp tục gánh các khoản vay. “Lý do duy nhất gã muốn khi chúng tôi gặp nhau là tôi phải quỳ gối xin xỏ tiền bạc và gã sẽ nói không.” Musk đặt ra giả thuyết.

VantagePoint từ chối nói về giai đoạn này nhưng Musk tin rằng chiến lược của Salzman là một phần trong việc khiến Tesla phá sản. Musk sợ rằng VantagePoint sẽ sa thải anh khỏi vị trí CEO và bán Tesla cho một công ty sản xuất xe hơi ở Detroit hoặc tập trung bán hệ thống truyền động dùng điện và các khối pin thay vì sản xuất xe hơi. Những lý luận trên khá phù hợp trên quan điểm kinh doanh nhưng lại không chuẩn với mục tiêu của Musk tại Tesla.

“VantagePoint đang xử ép một doanh nhân táo bạo, muốn làm nên việc lớn phải nuốt trôi thứ đạo lý này.” Steve Jurvetson, một đối tác tại hãng Draper Fisher Jurvetson đã đầu tư vào Tesla nói. “Có thể họ đã quen dùng cách đó với những doanh nhân thiếu kiên định nhưng Elon không phải mẫu người đó.”

Với sự trợ giúp của Antonio Gracias thuộc Valor Equity, Musk cuối cùng đã chiến thắng các nhà đầu tư chính của Tesla và họ có thể ngăn chặn VantagePoint phá vỡ bất kỳ thỏa thuận nào. Tesla đã có khoản vốn mới 40 triệu đô-la và điều đó đã cứu công ty.

Thỏa thuận kết thúc vào lúc Giáng sinh đã cận kề, chỉ vài giờ trước khi Tesla bên bờ phá sản. Musk chỉ còn vài trăm nghìn đô-la và không đủ trả lương cho ngày hôm sau. Anh góp tổng cộng 12 triệu đô-la và các hãng đầu tư đóng phần còn lại. Về Salzman, Musk nói. “Anh ta nên xấu hổ về chính mình.”

Tại SpaceX, Musk và các CEO đã trải qua tháng mười hai trong nỗi sợ hãi. Theo các bài báo, SpaceX từng một thời là ứng cử viên hàng đầu cho hợp đồng lớn với NASA đã bất ngờ đánh mất sự ủng hộ của cơ quan vũ trụ này. Michael Griffin, người từng đồng sáng lập

SpaceX và đứng đầu NASA đã quay lưng lại với Musk. Griffin không quan tâm đến chiến lược kinh doanh quyết liệt của Musk mà chỉ xem anh là kẻ vô nguyên tắc. Những người khác cho rằng Griffin ghen tỵ với Musk và SpaceX.

Tuy nhiên, vào ngày 23 tháng 12 năm 2008, SpaceX nhận được tin sốc. Nội bộ NASA đã làm việc với Griffin và hỗ trợ SpaceX thành nhà cung cấp cho ISS. Công ty nhận được khoản thanh toán 1,6 tỷ đô-la cho 12 lần phóng tới trạm không gian. Đang đi nghỉ với Kimbal ở Boulder (Colorado), Musk bật khóc nức nở khi các khoản giao dịch của SpaceX và Tesla được xử lý triệt để.

13Vút bay!

F

ALCON 9 ĐÃ TRỞ THÀNH TÊN LỬA chủ lực của SpaceX. Nó cao đến 68,3 m, có đường kính 3,6 m và nặng gần 500 tấn. Sức mạnh của tên lửa nằm ở chín động cơ được sắp xếp theo cấu trúc hình hoa ở đuôi với một động cơ ở giữa và tám động cơ xung quanh. Các động cơ nối với tầng thứ nhất hay phần thân chính của tên lửa mang tên công ty màu xanh của SpaceX và cờ Mỹ. Tầng thứ hai ngắn hơn được đặt trên tầng thứ nhất và là tầng duy nhất bay vào không gian. Nó có thể được trang bị một container tròn để chở vệ tinh hoặc đầu tên lửa mang theo con người. Thiết kế bề ngoài của Falcon 9 chẳng có gì hào nhoáng. Nó chỉ là một cỗ máy thanh lịch, thiết thực.

Khoảng bốn giờ trước khi phóng, Falcon 9 bắt đầu được nạp đầy những khối ôxy lỏng và dầu hỏa dùng cho tên lửa. Một lượng ôxy lỏng tràn ra tên lửa trong khi chờ phóng và được giữ lạnh đến nỗi chúng sẽ sôi lên khi tiếp xúc với kim loại và không khí.

Các kỹ sư trong phòng điều khiển của SpaceX kiểm soát hệ thống nhiên liệu này và tất cả những diễn biến khác. Họ trò chuyện với nhau qua điện đàm và bắt đầu duyệt qua danh mục kiểm tra trước khi phóng thử, trải nghiệm cảm giác mà giới doanh nhân gọi là “phát sốt” khi chuyển từ mục này qua mục khác. Mười phút trước khi phóng, con người tránh sang một bên để máy móc tự động thực hiện phần còn lại. Đó là lúc Falcon 9 phá vỡ sự im lặng bằng một tiếng phụt lớn.

Cấu trúc hỗ trợ màu trắng bị kéo rời khỏi thân tên lửa. Quá trình đếm ngược từ 10 giây về 0 bắt đầu. Chẳng có gì quan trọng xảy ra từ giây thứ mười lùi về bốn. Nhưng đến giây thứ ba, động cơ bắt lửa và máy tính tiến hành kiểm tra an toàn lần cuối. Bốn gọng kim

loại khổng lồ kéo tên lửa xuống khi hệ thống máy tính đánh giá chín động cơ và đo đạc xem liệu lực đẩy xuống đã đủ chưa. Khi đếm đến 0, tên lửa đã ổn định để thực hiện nhiệm vụ và các gọng liền nhả ra.

Quả tên lửa bắn lên với ngọn lửa bùng xung quanh bộ phóng và hàng tia ôxy lỏng dày đặc như tuyết bay khắp không khí. Khoảng 20 giây sau khi bay lên, những người chứng kiến đã ở lại an toàn và cách xa tiếng gầm thét rất mặt của Falcon 9 hàng cây số. Ổng quần bay phần phật do sóng xung kích sinh ra từ tiếng nổ khủng khiếp của khí thải ở Falcon 9. Quả tên lửa trắng bay cao và cao hơn nữa một cách bền bỉ đầy ấn tượng. Sau một phút, nó chỉ còn là một chấm đỏ trên nền trời rồi biến mất.

Với Elon Musk, cảnh tượng này đã trở nên quá quen thuộc. SpaceX từ chỗ là trò cười của ngành công nghiệp hàng không vũ trụ đã trở thành một trong những doanh nghiệp hoạt động miệt mài nhất. Mỗi tháng, SpaceX phóng một tên lửa mang theo vệ tinh cho các công ty và quốc gia cũng như hàng tiếp tế cho Trạm Không gian Quốc tế. Nếu Falcon 1 phóng lên từ đảo Kwajalein chỉ là sản phẩm của một công ty khởi nghiệp thì Falcon 9 vút bay từ Vandenberg lại là đại diện của một thế lực trong ngành hàng không vũ trụ. SpaceX có thể bỏ xa các đối thủ cạnh tranh như Boeing, Lockheed Martin, Orbital Sciences về giá thành.

Nó cũng làm an lòng khách hàng Mỹ khi những đối thủ khác không thể cạnh tranh. Trong khi những đối thủ này phụ thuộc vào người Nga hay các nhà cung cấp nước ngoài thì SpaceX tự sản xuất máy móc từ đầu đến cuối ngay tại Mỹ. Với chi phí thấp, SpaceX một lần nữa đưa Hoa Kỳ trở lại vị trí đầu thủ đáng gờm trên thị trường phóng tên lửa thương mại. Chi phí 60 triệu đô-la một lần phóng thấp hơn nhiều giá cả mà châu Âu và Nhật Bản đưa ra đồng thời cũng đánh bại cả những thỏa thuận tương quan giữa Nga và Trung Quốc.

Các nhà lãnh đạo chính phủ Mỹ và công chúng từng sẵn lòng từ bỏ thị trường phóng vệ tinh và vật tư lên không gian. Đó quả là một cách nhìn thiển cận và ngán ngẫm. Tổng doanh thu thị trường vệ tinh, các dịch vụ liên quan và những đợt phóng tên lửa để đưa chúng vào không gian đã bùng nổ trong thập kỷ qua. Một số quốc gia sẵn sàng chi tiền để phóng vệ tinh do thám, truyền thông và thời tiết. Các công ty tiến vào không gian để cung cấp dịch vụ truyền hình, Internet, phát thanh, thời tiết, dẫn đường và chụp ảnh. Máy móc trong không gian đã trở thành một phần của đời sống hiện đại và ngày càng trở nên hữu dụng, thú vị hơn với tốc độ rất nhanh.

Việc từ bỏ tàu con thoi đã khiến Mỹ phải phụ thuộc hoàn toàn vào Nga để đưa phi hành gia lên ISS. Nga đòi 70 triệu đô-la cho mỗi người trong hành trình và sẽ cắt đứt chương trình này với Mỹ trong trường hợp có rạn nứt về chính trị. Hiện tại, SpaceX được xem là hy vọng lớn nhất để phá vỡ chu kỳ này và trả lại cho Mỹ năng lực đưa con người vào không gian.

SpaceX đang cố gắng lật lại mọi thứ trong ngành công nghiệp này. Mục tiêu của Musk là áp dụng những đột phá trong sản xuất và tiến bộ của bộ phận để giảm chi phí triệt để cho mỗi lần phóng. Điều quan trọng hơn là anh đang thử nghiệm phóng tên lửa đưa tàu chở hàng vào không gian rồi quay trở lại Trái đất và hạ cánh chính xác xuống một bộ phận nổi trên biển hay bộ phận ban đầu. Thay vì để tên lửa tan thành từng mảnh và lao xuống biển, SpaceX sẽ dùng thiết bị phản lực để hạ chúng xuống dần dần và tái sử dụng. Vài năm tới đây, các chuyên gia của SpaceX hy vọng sẽ cắt giảm chi phí ít nhất 1/10 so với đối thủ bằng cách phát triển tên lửa tái sử dụng trong khi các đối thủ cạnh tranh vẫn tiếp tục quẳng nó đi sau mỗi lần phóng.

SpaceX hy vọng sẽ giành được phần lớn các hợp đồng phóng thương mại trên thế giới và thực tế đang là vậy. Tới nay, họ đã phóng vệ tinh cho các khách hàng Canada, châu Âu, châu Á và hoàn thành khoảng 24 lần phóng. Lịch phóng kéo dài nhiều năm và được công khai. SpaceX có hơn 50 đợt phóng được lên kế hoạch với tổng

trị giá lên tới năm tỷ đô-la. Từ khi trải qua kinh nghiệm suýt chết trong đường tơ kẽ tóc năm 2008, SpaceX đã liên tục sinh lời và đạt giá trị ước tính 10 tỷ đô-la.

Musk không chỉ muốn giảm thiểu chi phí phóng vệ tinh và hàng tiếp tế cho trạm không gian. Anh còn muốn hạ giá thành phóng tới mức có thể tiến hành hàng nghìn, hàng nghìn chuyến cung ứng thiết bị và thành lập căn cứ trên Sao Hỏa. Musk muốn chinh phục hệ Mặt trời và bạn chỉ có thể làm việc ở một công ty duy nhất nếu sứ mệnh đó đánh thức bạn vào mỗi sáng.

Mô hình tuyển dụng của SpaceX tập trung vào những sinh viên có thành tích xuất sắc tại các trường hàng đầu. Nhưng hầu hết đều chú ý tới việc phát hiện ra các kỹ sư đầy đam mê, làm việc nhóm tốt và có kinh nghiệm thực tế với máy móc kim loại. “Ngay cả khi bạn là người viết mã, bạn cũng cần hiểu cách máy móc hoạt động.” Dolly Singh, người đã dành năm năm làm trưởng bộ phận tuyển dụng nhân tài tại SpaceX cho hay. “Chúng tôi tìm kiếm những người biết chế tạo mọi thứ từ khi còn nhỏ.”

Như những công ty công nghệ khác, SpaceX sẽ phỏng vấn và kiểm tra các ứng viên tiềm năng. Phần thưởng cho việc giải quyết các câu đố khó nhằn, xử trí thông minh trong buổi phỏng vấn hoặc viết một bài luận xuất sắc là cuộc gặp với Musk. Anh phỏng vấn hầu hết các nhân viên trong số 1.000 nhân viên đầu tiên của SpaceX, kể cả lao công cũng như kỹ thuật viên, và vẫn tiếp tục phỏng vấn các kỹ sư.

Mỗi nhân viên đều nhận được lời cảnh báo trước khi gặp Musk. Như: cuộc phỏng vấn có thể kéo dài từ 30 giây tới 15 phút. Đầu buổi phỏng vấn, Elon có thể đang viết email hoặc làm việc và chẳng nói gì nhiều. Đừng hoảng hốt. Đó là chuyện bình thường. Cuối cùng, anh sẽ quay ghế lại để đối mặt với bạn. Dù vậy, có thể anh sẽ không nhìn thẳng vào mắt bạn hay hoàn toàn ý thức được sự có mặt của bạn. Đừng hoảng. Chuyện đó là bình thường. Khi đến lúc, anh sẽ bắt đầu chuyện trò với bạn.

Từ đó, anh ấy có thể hỏi một hoặc dồn dập nhiều câu. Gần như chắc chắn, anh sẽ bật ra câu đố đại loại như: “Anh đang đứng trên bề mặt Trái đất. Anh bước 1.609 m về phía nam, 1.609 m về phía tây, 1.609 mét về phía bắc. Nhưng cuối cùng anh vẫn đang ở chỗ ban đầu. Vậy anh đang ở đâu?” Cảnh báo: Câu trả lời đúng là Bắc Cực và hầu hết các kỹ sư đều trả lời đúng. Và Musk sẽ hỏi tiếp. “Còn ở đâu khác nữa?” Câu trả lời khác sẽ là đâu đó gần Nam Cực, nơi mà nếu bạn bước 1.609 m về phía nam thì chu vi của Trái đất sẽ là 1.609 m. Ít kỹ sư đáp đúng câu này. Musk có xu hướng ít quan tâm tới việc người đó trả lời đúng hay sai mà chỉ chú trọng tới cách họ trình bày vấn đề và phương pháp giải quyết nó.

Khi trò chuyện với các ứng viên tiềm năng, Singh cố gắng tiếp thêm động lực cho họ đồng thời cùng lúc tỏ ra thẳng thắn về những đòi hỏi của SpaceX và Musk. “Phương châm của SpaceX là tuyển dụng lực lượng đặc biệt.” Cô nói. “Nếu bạn muốn đương đầu với khó khăn thì không còn gì tuyệt vời hơn. Còn không, bạn không nên tới đây.” Một khi đã tới SpaceX, các nhân viên mới nhanh chóng nhận ra rằng họ phải thực sự đối mặt với thách thức. Nhiều người bỏ cuộc chỉ sau vài tháng đầu tiên vì lịch làm việc hơn 90 giờ một tuần. Những người khác rời đi vì họ không thể chịu nổi sự thẳng thắn mà Musk và các giám đốc khác thể hiện trong cuộc họp. “Elon không biết bạn và anh chẳng thèm nghĩ xem liệu điều đó có làm tổn thương tình cảm của bạn hay không.” Singh nói. “Anh chỉ biết việc mình phải làm. Những người không thể bình thường hóa với phong cách giao tiếp của anh sẽ không thể hoàn thành tốt công việc.”

Đối với những người thích thách thức và có thể chịu đựng những lời nói lỗ mãng, SpaceX và Musk dường như tạo cảm hứng cho lòng trung thành ở mức độ khác thường. Musk rất giỏi trong việc khuyến khích đội quân của mình. “Tâm nhìn của anh ấy rất rõ ràng.” Singh nói. “Anh gần như thôi miên bạn. Anh trao cho bạn cái nhìn điên rồ kiểu như chúng ta sẽ tới Sao Hỏa.”

Trụ sở ban đầu của SpaceX đặt tại El Segundo không tương xứng với hình ảnh công ty mong muốn về một chốn dành cho những tân

binh tài năng muốn làm việc. Nhưng đó không phải là vấn đề với cơ sở mới của SpaceX tại số 1 đường Rocket Road, Hawthorne. Tòa nhà trắng toát của SpaceX trông như một tảng băng khổng lồ hình chữ nhật được đặt giữa hạt Los Angeles.

Các cánh cửa trước làm bằng kính phản chiếu và che đi khung cảnh bên trong. Sau khi trải qua quá trình đăng ký, khách sẽ được dẫn vào khu văn phòng chính của SpaceX. Ô riêng của Musk với kích thước quá khổ nằm bên phải, nơi anh treo vài tờ bìa của tạp chí Aviation Week (Tuần báo Hàng không) lên trên tường cùng hình ảnh các con trai và vài món lặt vặt khác bao gồm chiếc boomerang, một thanh kiếm samurai khổng lồ tên là Lady Vivamus. Hàng nghìn người làm việc trong các ô riêng giữa một khu vực rộng lớn mênh mông. Đa phần là các giám đốc, kỹ sư, kỹ sư phát triển phần mềm và nhân viên kinh doanh đang gõ máy tính.

Nếu bỏ đi phong cách tên lửa và thanh kiếm samurai thì phần trung tâm của văn phòng SpaceX trông hết như những gì bạn chứng kiến được tại trụ sở chính của bất kỳ công ty bình thường nào ở Thung lũng Silicon. Nhưng nếu bước qua hai cánh cửa để vào trung tâm của SpaceX, khách tham quan sẽ không thể nói như vậy nữa.

Nhà máy rộng tới hơn 51.000 m² với mặt sàn màu xám, bức tường và cột đỡ trắng xóa. Những gì làm nên giá trị của thành phố thu nhỏ này – con người, máy móc và tiếng ồn – đều tập trung trong khu vực này. Ngay gần lối vào là một trong những đầu tên lửa Dragon từng bay đến ISS và quay trở lại Trái đất được treo lơ lửng trên trần với những vết cháy xém chạy dọc thân. Ngay dưới đầu tên lửa, trên sàn gạch là giá đỡ dài 7,6 m do SpaceX chế tạo nhằm giúp tên lửa Falcon đáp nhẹ nhàng xuống mặt đất để có thể tái sử dụng. Ở bên phải khu vực lối vào là phòng điều khiển bay. Đó là một không gian khép kín với những ô cửa kính đặt tiền và màn hình lớn cỡ bức tường để theo dõi sát sao hành trình bay của tên lửa.

Lùi sâu hơn một chút vào trong nhà máy là những khu vực công nghiệp được tách biệt với nhau một cách không chính thức. Trên

mặt sàn, một vài chỗ được kẻ vạch xanh da trời và một vài chỗ được đặt các băng ghế xếp thành hình vuông để đánh dấu vị trí. Một trong những động cơ Merlin được dựng lên giữa khu làm việc với nửa tá kỹ thuật viên đang mắc dây và điều chỉnh máy móc là cảnh bình thường tại đây.

Nhà máy như một ngôi đền được dành cho thứ mà SpaceX coi là vũ khí chính trong trò chơi chế tạo tên lửa. Đó là sản xuất nội bộ. SpaceX tự sản xuất 80 đến 90% tên lửa, động cơ, linh kiện điện tử và các bộ phận khác. Đây là chiến lược khiến đối thủ của SpaceX phải kinh ngạc.

Một công ty hàng không vũ trụ điển hình sẽ lên danh sách các bộ phận cần thiết cho hệ thống phóng và bàn giao lại thiết kế cho bên thứ ba để sản xuất phần cứng. SpaceX có xu hướng nhập càng ít càng tốt để tiết kiệm tiền và coi việc phụ thuộc vào các nhà cung cấp, đặc biệt là nhà cung cấp nước ngoài, như một điểm yếu. Nhìn thoáng qua, cách tiếp cận này tỏ ra không cần thiết. Các công ty đã chế tạo những thứ như ra-đi-ô và thiết bị phân phối năng lượng trong nhiều thế kỷ nên việc tái tạo lại mọi chiếc máy tính hay từng cỗ máy trong tên lửa chỉ tạo thêm nguy cơ mắc lỗi và nhìn chung là lãng phí thời gian.

Nhưng với SpaceX, chiến lược này lại tỏ ra hiệu quả. Ngoài việc tự chế tạo động cơ, thân và đầu tên lửa, SpaceX còn thiết kế các bo mạch chủ và mạch điện, cảm biến để phát hiện độ rung, máy tính dành cho chuyến bay cả những tấm năng lượng mặt trời. Các kỹ sư của SpaceX phát hiện ra họ có thể giảm trọng lượng thiết bị tới 20%. Và ở SpaceX, chi phí cho một chiếc ra-đi-ô tự làm đã giảm từ 50 đến 100 nghìn đô-la xuống còn năm nghìn đô-la.

Ban đầu thật khó để tin rằng sự chênh lệch về giá cả lại tới mức này nhưng có đến hàng tá hay thậm chí hàng trăm thiết bị được SpaceX sản xuất với chi phí thấp. Thông thường, thiết bị của SpaceX được chế tạo theo khuynh hướng sẵn sàng trở thành các linh kiện điện tử tiêu dùng. Điều này trái ngược với những thiết bị mang "đẳng cấp

vũ trụ” mà các công ty khác trong ngành công nghiệp sử dụng. SpaceX phải làm việc hàng năm trời để thuyết phục NASA rằng linh kiện điện tử tiêu chuẩn đủ sức cạnh tranh với những phụ tùng chuyên dụng, đắt đỏ được tin tưởng suốt nhiều năm qua. Để chứng minh đây là lựa chọn đúng đắn cho NASA và chính mình, thi thoảng SpaceX sẽ phóng một quả tên lửa có cả loại thiết bị theo tiêu chuẩn thông thường và nguyên mẫu do họ chế tạo để thử nghiệm trong quá trình bay. Các kỹ sư so sánh hiệu suất của thiết bị. Một khi thiết kế của SpaceX ngang bằng hay tốt hơn các sản phẩm thương mại, nó sẽ được lựa chọn.

Sự trưởng thành của Musk trong vai trò CEO và chuyên gia tên lửa diễn ra đồng thời với quá trình phát triển của công ty. Vào buổi ban đầu của hành trình Falcon 1, Musk là một nhà quản lý phần mềm mạnh mẽ, cố gắng học hỏi những điều cơ bản của một lĩnh vực lạ lẫm. Tại Zip2 và PayPal, anh thấy thoải mái trong cương vị của mình và chỉ đạo đội viết mã code. Ở SpaceX, anh phải nhặt nhạnh kiến thức cho công việc. Ban đầu, Musk phải thu lượm kiến thức từ sách vở. Nhưng khi SpaceX tuyển dụng hết tài năng này đến tài năng khác, Musk nhận ra rằng anh có thể học hỏi từ kho kiến thức của họ. Anh sẽ “bắt” một kỹ sư vào nhà máy SpaceX và dồn dập hỏi họ về một loại van hay vật liệu chuyên dụng nào đó.

“Lúc đầu, tôi nghĩ anh muốn thử xem liệu mình có hiểu rõ công việc hay không.” Kevin Brogan, một trong những kỹ sư đời đầu nói. “Rồi tôi nhận ra anh đang cố học hỏi chúng. Anh sẽ xoay bạn cho tới khi nắm rõ đến 90% những gì bạn biết.” Sau vài năm điều hành SpaceX, Musk đã đạt tới trình độ của một chuyên gia hàng không vũ trụ ở tầm vóc mà rất ít các CEO công nghệ có thể đạt được trong lĩnh vực tương tự. “Anh dạy chúng tôi về giá trị của thời gian và chúng tôi truyền lại cho anh kiến thức về tên lửa.”

Về mặt thời gian, Musk cũng đặt ra thời hạn giao hàng gắt gao cho các sản phẩm khó sản xuất hơn bất kỳ giám đốc nào trong lịch sử. Musk từng bị báo giới chỉ trích vì đặt ra rồi trễ hạn giao hàng sản phẩm. Đó là một trong những thói quen khiến anh gặp rắc rối khi

SpaceX và Tesla cố gắng đưa sản phẩm ra thị trường. Hết lần này tới lần khác, Musk xuất hiện trước công chúng, tuôn ra những bào chữa mới cho sự chậm trễ.

Khi được nhắc nhở về ngày phóng Falcon 1 theo dự định vào đầu năm 2003, Musk tỏ ra sốc. "Anh nghiêm túc à?" Anh hỏi lại. "Chúng tôi nói thế sao? Thật là lố bịch! Tôi nghĩ là mình chẳng biết đang nói cái quái gì. Kinh nghiệm duy nhất tôi có là trong lĩnh vực phần mềm. Ừm, bạn có thể viết một loạt phần mềm và mở trang web trong vòng một năm. Chẳng vấn đề gì cả. Nhưng thứ này không phải như vậy. Bạn không thể làm kiểu này với tên lửa."

Khi hỏi về cách tiếp cận của mình, Musk nói anh không cố đặt ra những mục tiêu bất khả thi vì anh nghĩ điều đó sẽ khiến mọi người nản lòng. Anh cũng thừa nhận mình đang cố gắng trở nên thực tế hơn về thời gian đưa ra dự định. Anh nói thêm rằng SpaceX chẳng phải là trường hợp duy nhất không thể hoàn thành công việc đúng hạn định. "Chậm trễ là chuyện thường nhật trong ngành hàng không vũ trụ." Musk nói. "Vấn đề ở đây không phải là chậm trễ mà là chương trình chậm trễ như thế nào. Tôi không tin một chương trình hàng không vũ trụ có thể hoàn thành đúng kỳ hạn kể từ... Thế chiến thứ hai."

Để đáp ứng lịch trình khắt khe và những kỳ vọng của Musk, các kỹ sư buộc phải hình thành kỹ năng sinh tồn phong phú. Musk thường yêu cầu các bản đề xuất hết sức chi tiết về cách thức dự án được hoàn thành. Nhân viên hiểu rằng họ không bao giờ được phân thời hạn hoàn thành xuống thành từng tháng hay tuần. Musk muốn dự báo từng ngày, từng giờ thậm chí là đếm ngược từng phút. "Bạn phải mặc sẵn quần áo khi muốn vào phòng tắm." Brogan nói. "Tôi thì nói: 'Elon à, đôi khi mọi người cần giải quyết vấn đề lâu hơn.'"

Không còn nghi ngờ gì nữa, Musk là bậc thầy trong nghệ thuật thúc đẩy nhân viên làm việc hết sức mình. Hầy thử phỏng vấn hơn ba chục kỹ sư SpaceX và mỗi người trong họ sẽ chọn ra vài mẹo quản lý mà Musk từng áp dụng để ép nhân viên hoàn thành đúng hạn. Ví

dụ như một trường hợp mà Brogan miêu tả lại: “[Musk] không nói: ‘Bạn phải hoàn thành công việc này trước hai giờ chiều ngày thứ sáu’. Mà anh sẽ nói: ‘Tôi cần hoàn thành nhiệm vụ bất khả thi này trước hai giờ chiều ngày thứ sáu. Anh có làm được không?’ Rồi, nếu bạn nói ‘có’ thì bạn sẽ không làm việc cật lực vì lệnh của anh mà vì chính bạn. Đó là sự khác biệt mà bạn có thể cảm nhận được vì chính bạn đã đăng ký làm công việc đó.”

Bằng cách tuyển dụng hàng trăm con người năng nổ, thông minh, SpaceX đã tối đa hóa sức mạnh cá nhân. Một người làm việc 16 giờ/ngày sẽ có hiệu quả hơn hai người làm việc 8 giờ/ngày. Cá nhân đó không phải tổ chức họp hành, biểu quyết nhất trí hay huy động thêm nhiều người để tăng tốc dự án. Anh ta chỉ miệt mài làm việc, làm việc và làm việc. Nhân viên lý tưởng của SpaceX sẽ là người giống Steve Davis, Giám đốc Phụ trách các dự án tại SpaceX. “Anh ấy làm việc 16 giờ mỗi ngày ròn rã nhiều năm trời.” Brogan nói. “Anh ấy làm được nhiều hơn cả 11 người cộng lại.”

David đã thực hiện nhiệm vụ trên đảo Kwaj và coi đó là khoảng thời gian tuyệt vời nhất đời anh. “Mỗi đêm bạn phải ngủ cạnh quả tên lửa trong chiếc lều trú ẩn nơi những con tắc kè bò khắp người hoặc bắt chuyến tàu dài cả tiếng đồng hồ để trở về đảo chính trong tình trạng say sóng.” Anh nói. “Mỗi đêm, bạn phải chọn ra cơn đau muốn quên đi nhất. Bạn cảm thấy nóng nực và kiệt sức. Thật sự đáng kinh ngạc.” Sau khi làm việc với Falcon 1, Davis chuyển sang Falcon 9 rồi tới Dragon.

Phải mất bốn năm SpaceX mới thiết kế xong đầu tên lửa Dragon. Đây có thể nói là dự án hoàn thành nhanh nhất trong lịch sử ngành hàng không vũ trụ. Dự án này khởi đầu với Musk và một số các kỹ sư, hầu hết đều dưới 30 tuổi rồi đạt tới đỉnh điểm là 100 người. Họ nghiền ngẫm từng trang viết do NASA xuất bản và nghiên cứu các thân tàu vũ trụ tương tự.

Sau đó, các kỹ sư SpaceX phải tìm cách phát triển nỗ lực trong quá khứ và đưa đầu tên lửa vào thời kỳ hiện đại. Một số lĩnh vực cải tiến

rất rõ ràng và dễ thực hiện nhưng số khác đòi hỏi sự sáng tạo hơn. Saturn 5 và Apollo có những kho máy tính khổng lồ nhưng chỉ sản sinh ra được một phần nhỏ “mã lực” tương ứng với những gì iPad tạo ra. Các kỹ sư SpaceX hiểu rõ họ có thể tiết kiệm được nhiều không gian bằng cách loại bỏ một số máy tính đồng thời nâng cao công suất với những thiết bị mạnh mẽ hơn. SpaceX cũng có công thức cho vật liệu cách nhiệt của mình gọi là PICA thông qua thỏa thuận với NASA. Các kỹ sư SpaceX tìm ra cách giảm giá thành vật liệu PICA và phát triển công nghệ căn bản. Tổng chi phí cho Dragon rơi vào 300 triệu đô-la thấp hơn 10 hoặc 30 lần so với những dự án tương tự của các công ty khác. “Khi kim loại chuyển đến, chúng tôi cuộn, hàn rồi tạo ra sản phẩm.” David nói. “Chúng tôi tự chế tạo mọi thứ. Đó là lý do vì sao giá thành hạ xuống.”

Kevin Watson có thể chứng thực điều này. Ông đến SpaceX vào năm 2008 sau khi trải qua 24 năm tại Phòng thí nghiệm Động cơ đẩy phản lực của NASA (Jet Propulsion Laboratory). Watson đã làm việc với nhiều dự án khác nhau tại JPL bao gồm xây dựng và thử nghiệm hệ thống máy tính có thể chịu đựng điều kiện khắc nghiệt của không gian. JPL thường tậu những chiếc máy tính đắt đỏ, cực bền và điều đó khiến Watson thất vọng. Ông mơ về những chiếc máy tính được lắp ráp thủ công với chi phí rẻ hơn nhưng vẫn đem lại hiệu quả tương đương. Qua cuộc phỏng vấn với Musk, Watson biết rằng SpaceX cần lối suy nghĩ này. Musk muốn có hệ thống máy tính cho tên lửa chỉ với giá dưới 10 triệu đô-la. “Đối với ngành hàng không vũ trụ truyền thống, sẽ phải mất tới 10 nghìn đô-la cho đồ ăn trong cuộc thảo luận về chi phí của thiết bị điện tử.”

Trong buổi phỏng vấn, Watson hứa với Musk rằng ông có thể làm được những điều không tưởng và sản xuất ra hệ thống điện tử hàng không chỉ với giá 10 nghìn đô-la. Sau khi được tuyển dụng, ông ngay lập tức bắt tay vào việc chế tạo các máy tính dành cho Dragon. Hệ thống đầu tiên có tên gọi CUCU, được phát âm là “cúc cu”. Hộp truyền tin này sẽ được đặt vào bên trong Trạm Không gian Quốc tế ISS và truyền tin về Dragon. SpaceX đã sản xuất ra máy tính liên lạc trong thời gian kỷ lục và trở thành hệ thống đầu tiên

thuộc loại này vượt qua bài kiểm tra chính thức của NASA ngay lần thử đầu tiên. Các nhân viên của NASA buộc phải nói “cúc cu” hết lần này đến lượt khác trong cuộc họp. Trong những tháng tiếp theo, Watson và những kỹ sư khác hoàn thành việc chế tạo toàn bộ các hệ thống máy tính cho Dragon và áp dụng công nghệ cho Falcon 9. Kết quả, chi phí xây dựng hệ thống điện tử hàng không nhỉnh hơn 10 nghìn đô-la đôi chút.

Một trong những khám phá hàng đầu của Watson tại SpaceX là bàn thí nghiệm trên tầng ba của nhà máy Hawthorne. SpaceX đã thử nghiệm mọi phiên bản phần cứng và linh kiện điện tử trên một chiếc bàn kim loại. Do đó, phải phục dựng mọi bộ phận bên trong của tên lửa để tiến hành hàng nghìn chuyến bay mô phỏng. Ai đó phải “phóng” tên lửa từ máy tính và quan sát mọi phần cứng của máy móc cùng phần cứng máy tính thông qua các bộ cảm biến. Một kỹ sư có thể ra lệnh mở một chiếc van rồi kiểm tra xem nó có mở hay không, tốc độ mở và mức độ dòng điện chạy qua đó. Thiết bị kiểm tra này cho phép các kỹ sư SpaceX thực hành trước các lần phóng và tìm hiểu xem họ sẽ đối phó với các vấn đề như thế nào. Trong các chuyến bay thực tế, SpaceX có người trong phòng thử nghiệm. Đây là người có thể tái hiện các lỗi kỹ thuật trong Falcon hay Dragon và thực hiện các điều chỉnh tương tự. SpaceX đã có nhiều thay đổi nhờ hệ thống này. Có lần, ai đó đã phát hiện ra lỗi trong tập tin phần mềm chỉ vài giờ trước khi phóng. Các kỹ sư đã thay đổi tập tin, kiểm tra xem nó ảnh hưởng như thế nào tới phần cứng thử nghiệm và khi không phát hiện ra vấn đề, họ liền gửi tập tin đó vào Falcon 9 đang chờ đợi trên dàn phóng. Mọi thứ chỉ diễn ra trong vòng 30 phút. “NASA không quen làm điều này.” Watson nói. “Nếu có gì đó không ổn với tàu con thoi, mọi người sẽ giải tán rồi chờ thêm ba tuần để có thể thử và phóng lại một lần nữa.”

Kim chỉ nam dẫn đường của SpaceX là theo đuổi công việc của bạn và hoàn thành mọi việc. Những người mong chờ được chỉ thị hay hướng dẫn chi tiết sẽ không thể hoàn thành tốt nhiệm vụ. Các nhân viên mong đợi phản hồi cũng chịu cảnh tương tự. Và điều tệ nhất mà một người có thể nói với Musk là phàn nàn điều anh đòi hỏi rất

bất khả thi. “Elon sẽ nói: ‘Tốt thôi. Anh rút lui và tôi sẽ là CEO của dự án này. Tôi sẽ làm công việc của anh đồng thời là CEO của cả hai công ty cùng một lúc. Tôi sẽ làm được.’” Brogan nói. “Điều điên rồ là Elon thực sự làm được. Mỗi lần anh sa thải ai đó và nhận phần việc của họ, anh sẽ hoàn thành dù đó là dự án gì.”

Mỗi khi văn hóa của SpaceX va chạm với với các tổ chức như NASA, Lực lượng Không quân Mỹ và Cục Quản lý Hàng không (FAA: Federal Aviation Administration) thì lại xảy ra xung đột. Một lần, Musk viết bản danh sách những gì nhân viên của FAA nói trong cuộc họp mà anh cảm thấy ngốc nghếch và gửi nó cho cấp trên của người này. “Sau đó, gã quản lý ngu ngốc gửi cho tôi một email dài nói rằng gã đã ở trong chương trình tàu con thoi như thế nào và phụ trách đến 20 đợt phóng hay những thứ đại loại như thế và vì sao tôi lại dám bảo gã kia sai.” Musk nói. “Tôi liền trả lời lại: ‘Không chỉ anh chàng kia sai mà ông cũng sai và hãy để tôi giải thích lý do cho cả hai điều trên.’ Tôi không nghĩ ông ta gửi thêm một email nào sau đó. Chúng tôi đang cố tạo ảnh hưởng lớn đến ngành công nghiệp không gian. Nếu luật lệ cản trở bạn tiến bộ, hãy đấu tranh chống lại điều đó.”

Khi Musk đối xử với người ngoài sai cách, Gwynne Shotwell thường có mặt và cố xoa dịu tình hình. Cũng như Musk, cô có tính nóng nảy nhưng Shotwell lại sẵn sàng ôm lấy vai trò của người hòa giải. Những kỹ năng này cho phép cô xử lý hoạt động thường ngày tại SpaceX, giúp Musk tập trung vào chiến lược tổng thể của công ty, thiết kế sản phẩm, marketing và động viên nhân viên. Như những trợ thủ được Musk tin tưởng, cô sẵn sàng đứng trong hậu trường, làm việc của mình và tập trung vào mục đích phát triển của công ty.

Shotwell lớn lên ở vùng ngoại ô Chicago. Mẹ cô là họa sĩ còn cha là bác sĩ phẫu thuật thần kinh. Cô là một thiếu nữ xinh đẹp, sáng dạ, thường đạt điểm A ở trường và tham gia đội cổ vũ. Shotwell chưa từng thể hiện khuynh hướng đam mê khoa học và chỉ biết về một nghề kỹ sư – người lái tàu hỏa. Nhưng trong cô có những dấu hiệu cho thấy điều gì đó khác biệt. Cô là đứa con gái sẵn sàng xắn tay

cắt cỏ và giúp gia đình gắn khung bóng rổ. Shotwell mau chóng nảy sinh niềm hứng thú gần gũi với động cơ ô tô và mẹ đã mua cho cô một cuốn sách trình bày chi tiết cách chúng vận hành. Sau này, khi học trung học, mẹ buộc cô tham dự bài giảng tại Học viện Công nghệ Illinois vào chiều thứ bảy. Khi nghe một bài giảng nọ, cô vô cùng cảm kích nữ kỹ sư 50 tuổi đang đứng trên bục. “Cô ấy ăn vận đẹp. Bộ vest và đôi giày đều là kiểu tôi thích.” Shotwell nói. Cô chuyện trò với nữ kỹ sư sau buổi hội thảo và tìm hiểu về công việc của cô. “Đó là ngày tôi quyết định trở thành kỹ sư cơ khí.” Cô nói.

Shotwell nhận bằng cử nhân kỹ thuật cơ khí và bằng thạc sĩ về toán học ứng dụng tại Đại học Northwestern. Rồi cô nhận việc tại Chrysler. Đó là một kiểu chương trình quản trị viên tập sự dành cho những sinh viên mới tốt nghiệp có tiềm năng lãnh đạo. Shotwell bắt đầu theo học trường cơ khí ô tô – “tôi yêu nó” – rồi chuyển từ khoa này tới khoa kia. Khi nghiên cứu động cơ, Shotwell nhận thấy hai chiếc siêu máy tính Cray đắt tiền đang nằm đắp chiếu vì chẳng cựu binh nào biết cách sử dụng chúng. Chỉ mất một thời gian ngắn, cô đã truy cập vào máy tính và cài đặt chương trình thủy động cơ điện toán. Công việc khiến Shotwell hứng thú nhưng bầu không khí làm việc lại bắt đầu khiến cô khó chịu. Luật lệ được áp đặt cho mọi thứ bao gồm một sổ quy định về việc ai được phép vận hành một số loại máy móc. “Một lần tôi cầm dụng cụ lên và bị nhắc nhở.” Cô nói. “Rồi tôi mở một chai nitơ lỏng và bị phê bình. Tôi bắt đầu nghĩ rằng công việc này không phải là điều mà tôi mong đợi.”

Shotwell rút khỏi chương trình tập sự Chrysler, về nhà và không lâu sau đó theo đuổi bằng tiến sĩ toán học ứng dụng. Khi trở lại Northwestern, một trong những giáo sư đề cập tới cơ hội tại Aerospace Corporation. Khác với tên gọi, Aerospace Corporation đặt trụ sở tại El Segundo từ năm 1960 với vai trò là một tổ chức phi lợi nhuận, trung lập chuyên tư vấn cho Lực lượng không quân, NASA cùng các cơ quan liên bang khác về chương trình không gian. Công ty tạo cảm giác khá quan liêu nhưng đã chứng tỏ khả năng hữu ích trong nhiều năm với hoạt động nghiên cứu, khả năng đấu tranh và từ chối những nỗ lực tốn kém. Shotwell bắt đầu làm việc ở đây vào

tháng 10 năm 1998 và tham gia nhiều dự án khác nhau. Một trong những dự án yêu cầu cô chế tạo mô hình nhiệt để xem sự dao động nhiệt độ trong khoang hàng của tàu con thoi sẽ ảnh hưởng tới hiệu suất của thiết bị trong tàu trọng tải thế nào. Cô dành mười năm ở Aerospace và mài giũa kỹ năng của một kỹ sư hệ thống. Nhưng cuối cùng, như Musk, Shotwell phát cáu vì tốc độ phát triển của ngành. "Tôi không hiểu tại sao lại mất đến 15 năm để chế tạo ra một vệ tinh quân sự." Cô nói. "Hứng thú của tôi đang giảm dần."

Bốn năm sau, cô làm việc ở Microcosm, một công ty khởi nghiệp về không gian chỉ cách Aerospace Corporation một quãng và trở thành trưởng bộ phận hệ thống không gian và phát triển kinh doanh. Với lòng kiêu hãnh về sự hội tụ giữa trí thông minh, lòng tự tin, cách nói chuyện thẳng thắn, Shotwell nổi tiếng là một nhân viên kinh doanh mạnh mẽ, sắc sảo. Năm 2002, một trong những đồng nghiệp của cô là Hans Koenigsmann, rời công ty tới SpaceX. Shotwell mời Koenigsmann đi ăn trưa và thả anh trước trụ sở cổ lỗ của SpaceX. "Hans mời tôi vào trong và gặp Elon." Shotwell nói. "Tôi vào và đó cũng là khi tôi nói với anh: 'Anh cần có một nhân viên phát triển kinh doanh giỏi giang.'" Ngày hôm sau Mary Beth Brown gọi điện cho Shotwell và thông báo rằng Musk muốn phỏng vấn cô cho vị trí phó Giám đốc Phát triển kinh doanh. Vậy là, Shotwell trở thành nhân viên số bảy. "Tôi báo cho Microcosm trước ba tuần và sửa sang lại phòng tắm bởi tôi biết mình sẽ chẳng thể sống như trước nữa sau khi nhận công việc này."

14SpaceX trôi dạt

S

HOTWELL LÀ ĐIỀU KỲ DIỆU tại SpaceX. Trong những năm đầu, SpaceX thực sự không có nổi một sản phẩm để kinh doanh bởi công ty mất nhiều thời gian hơn dự định cho lượt phóng thành công. Những thất bại liên tiếp thật đáng xấu hổ và ảnh hưởng xấu tới kinh doanh. Dầu vậy, Shotwell vẫn có thể xoay sở ký được một tá hợp đồng với chính phủ và khách hàng thương mại trước khi SpaceX phóng thành công Falcon 1 vào quỹ đạo. Kỹ năng đàm phán tuyệt vời của cô đã mở rộng sang hợp đồng khổng lồ với NASA và giúp SpaceX sống sót trong những năm khốn khó nhất, bao gồm thương vụ trị giá 278 triệu đô-la vào tháng 8 năm 2006 để tiến hành chế tạo tàu chở hàng tiếp tế lên ISS. Thành tích của Shotwell đã biến cô thành bạn tâm giao của Musk tại SpaceX và vào cuối năm 2008, cô trở thành chủ tịch kiêm giám đốc điều hành tại công ty.

Shotwell có thể tạo ra bầu không khí thoải mái, dễ chịu và tăng cường dấu ấn cho công ty trong một cuộc họp hoặc thuyết phục nhóm tân binh tiềm năng vì sao họ nên gia nhập công ty để được cống hiến hết sức mình. Trong cuộc gặp với nhóm thực tập sinh, Shotwell đã kéo khoảng 100 người vào góc quán cà phê. Rảo bước qua lại trước cả nhóm với chiếc mic trong tay, cô yêu cầu họ cho biết mình đến từ trường nào và đang làm việc ở dự án nào của SpaceX. Các sinh viên đó ít nhất theo tiêu chuẩn học tập là những thanh niên ấn tượng nhất thế giới. Họ dồn dập hỏi Shotwell và cô đáp lại bằng cách nhấn mạnh vào lợi thế tinh gọn, sáng tạo của SpaceX so với những công ty hàng không vũ trụ truyền thống. “Các đối thủ khiếp sợ... chúng tôi.” Shotwell hãnh diện.

Một trong những mục tiêu lớn nhất của SpaceX, như Shotwell chia sẻ, là phóng càng nhiều càng tốt. Công ty chưa bao giờ tìm cách kiếm bộn tiền từ những lần phóng mà chỉ kiếm lời đôi chút để giữ

những hoạt động này tiếp tục. Một chuyến bay của Falcon 9 tốn 60 triệu đô-la và công ty tìm cách giảm xuống 20 triệu đô-la. SpaceX dành 2,5 tỷ đô la để đưa bốn đầu tên lửa Dragon lên ISS, tiến hành chín chuyến bay với Falcon 9 và năm chuyến với Falcon 1. Tổng giá thành cho mỗi chuyến bay là điều mà những dân chơi còn lại trong ngành nếu không thực sự khát khao thì không thể nào hiểu được. "Tôi không biết những gã này đang làm gì với tiền bạc của họ." Shotwell nói.

Chỉ khi bàn về những sứ mệnh vĩ đại nhất của SpaceX, Shotwell mới thực sự là chính mình và dường như truyền cảm hứng cho đám thực tập sinh. Một số người mơ trở thành phi hành gia và Shotwell nói rằng làm việc tại SpaceX là cơ hội tốt nhất để họ bay vào không gian khi số lượng phi hành gia của NASA đang bị siết chặt. Cô tiết lộ thêm Musk đã coi việc thiết kế những bộ đồ phi hành gia cực chất thay cho bộ đồ kiểu cũ là ưu tiên cá nhân hàng đầu. "Chúng không thể luộm thuộm và nhếch nhác." Shotwell nói. "Bạn phải làm tốt hơn thế!" Nơi các phi hành gia sẽ đến: những môi trường sống trong không gian (đang trong quá trình xây dựng), Mặt trăng và dĩ nhiên là Sao Hỏa. SpaceX đã bắt đầu thử nghiệm một loại tên lửa khổng lồ mang tên Falcon Heavy có khả năng vươn tới không gian xa hơn Falcon 9 và đang chế tạo một tàu không gian thậm chí còn lớn hơn. "Tên lửa Falcon Heavy sẽ không đưa người lên Sao Hỏa." Cô quả quyết. "Đó là chuyện của loại tên lửa khác sau Heavy. Chúng tôi đang tiến hành dự án đó."

Để biến điều đó thành hiện thực, SpaceX cần tới những nhân viên làm việc hiệu quả và tự khẳng định mình. "Hãy chắc chắn rằng sản phẩm bạn làm ra đạt chất lượng cao." Shotwell nói. "Nếu chúng tôi đang cản đường anh, anh cần phải lên tiếng. Đó không phải là phẩm chất được nhiều nơi chấp nhận nhưng tại SpaceX thì có." Nếu điều đó nghe có vẻ khắc nghiệt thì quả thực là như vậy. Theo quan sát của Shotwell, cuộc đua vào không gian trong lĩnh vực thương mại đang diễn ra giữa SpaceX và Trung Quốc. Chỉ vậy thôi! Trong bối cảnh rộng hơn, đây là cuộc đua để bảo đảm sự tồn vong của nhân loại. "Nếu bạn ghét con người và nghĩ rằng sự diệt vong của

giống loài là chuyện bình thường thì... đừng lên không gian làm gì.” Shotwell nói. “Nhưng nếu bạn nghĩ nhân loại cần hành động để kiểm soát rủi ro và tìm nơi sinh sống thứ hai thì bạn sẽ tập trung vào vấn đề này và sẵn sàng bỏ tiền ra. Tôi dám chắc rằng chúng tôi sẽ được NASA lựa chọn để đưa người lên sinh sống và du hành trên Sao Hỏa. Sau đó sứ mệnh đầu tiên của SpaceX là cung cấp hàng tiếp tế để khi loài người đặt chân lên đó, họ sẽ có nơi để ở, thực phẩm để ăn và công việc để làm.”

Ngoài SpaceX, các nhà cung cấp dịch vụ phóng tên lửa tại Mỹ không đủ sức cạnh tranh với đối thủ nước ngoài. Đối thủ chính của SpaceX trong lĩnh vực vệ tinh quân sự và tàu trọng tải lớn là United Launch Alliance (ULA), một liên doanh được thành lập vào năm 2006 khi Boeing và Lockheed Martin kết hợp lực lượng. Lỗi tư duy thời bấy giờ về liên minh này là chính phủ không đủ công việc cho hai công ty. Như vậy, việc kết hợp công tác nghiên cứu, sản xuất của Boeing với Lockheed sẽ đem lại những đợt phóng rẻ và an toàn hơn. ULA trở thành mẫu hình đáng tin cậy nhưng không đủ sức cạnh tranh về giá với SpaceX, Nga hay Trung Quốc.

Thằng thăn mà nói, ULA đã trở thành nỗi hổ nhục của Mỹ. Tháng 3 năm 2004, CEO của ULA Michael Gass phải đối mặt với Musk trong phiên điều trần trước Quốc hội nhằm giải quyết một phần yêu cầu tiếp nhận thêm số lượng phóng thường niên từ chính phủ của SpaceX. Một loạt các trang trình chiếu nối tiếp nhau cho thấy số tiền chi cho các lần phóng của chính phủ đã tăng vọt ra sao kể từ khi Boeing và Lockheed trở thành nhà độc quyền. Theo tính toán của Musk tại buổi điều trần, ULA đã đòi 380 triệu đô-la cho mỗi lần phóng trong khi đó SpaceX chỉ tính phí 90 triệu đô-la (con số 90 triệu đô-la cao hơn mức chuẩn 60 triệu đô-la mà SpaceX đưa ra vì chính phủ có những yêu cầu bổ sung nhất định đối với các đợt phóng nhạy cảm). Chỉ cần chọn SpaceX là nhà cung cấp các đợt phóng, chính phủ sẽ tích đủ tiền để chi trả cho vệ tinh bay cùng tên lửa. Gass không có đòn đáp trả thực sự nào.

Phiên điều trần diễn ra khi căng thẳng giữa Mỹ và Nga đang leo thang vì hành động quyết liệt của Nga tại Ukraine, Musk cũng lưu ý rằng Mỹ có thể sẽ sớm đưa ra những biện pháp trừng phạt Nga và điều đó lan sang lĩnh vực thiết bị hàng không vũ trụ. (Dự đoán của anh sớm trở thành hiện thực khi Mỹ cấm mua các động cơ Nga). Hiện tại ULA phụ thuộc vào các động cơ của Nga để phóng các thiết bị quân sự nhạy cảm bằng tên lửa Atlas V. “Falcon 9 và Falcon Heavy của chúng tôi đều là đồ Mỹ thứ thiệt.” Musk nói. “Chúng tôi tự thiết kế và sản xuất tên lửa ở California và Texas.” Gass thật thà phản bác rằng ULA đã ký hợp đồng sắm động cơ của Nga trong hai năm, mua lại các bản thiết kế máy móc và cho dịch từ tiếng Nga sang tiếng Anh. (Vài tháng sau buổi điều trần, ULA đã sa thải Gass khỏi vị trí CEO và ký hợp đồng với Blue Origin, công ty tên lửa của Jeff Bezos – CEO Amazon – để phát triển tên lửa kiểu Mỹ).

Chính phủ đã để mắt tới phương thức tự sản xuất của SpaceX. Ví dụ như SpaceX và Boeing đồng thắng lợi trong cuộc cạnh tranh kéo dài suốt bốn năm của NASA để đưa phi hành gia lên ISS. SpaceX nhận được 2,6 tỷ đô-la còn Boeing nhận 4,2 tỷ đô-la để phát triển đầu tên lửa và đưa người lên ISS từ năm 2017. Các công ty sẽ dần thay thế tàu con thoi và khôi phục khả năng thực hiện những chuyến bay có người lái của Mỹ. “Tôi chẳng bận tâm khi Boeing nhận được gấp đôi số tiền dù cũng đáp ứng những yêu cầu của NASA như SpaceX với công nghệ tồi hơn.” Musk nói. “Có hai công ty cùng tham gia sẽ tốt hơn cho việc phát triển những chuyến bay đưa con người vào không gian.”

SpaceX đã tăng cường khả năng phóng với tốc độ đáng nể. Vào tháng 6 năm 2010, Falcon 9 cất cánh lần đầu tiên và đi vào quỹ đạo Trái đất thành công. Tháng 12 năm 2010, SpaceX chứng minh trong một thí nghiệm rằng Falcon 9 có thể mang đầu tên lửa Dragon vào không gian và hạ cánh an toàn sau khi đáp xuống mặt biển. Lần đầu tiên, một công ty công nghệ đạt được chiến tích này. Tiếp theo, vào tháng 5 năm 2012, SpaceX trải qua thời điểm quan trọng nhất trong lịch sử công ty kể từ lần phóng thành công đầu tiên trên đảo Kwajalein.

3 giờ 44 phút sáng ngày 22 tháng 5, tên lửa Falcon cất cánh từ Trung tâm Không gian Kennedy ở Florida. Tên lửa đã đẩy Dragon vào không gian và để đầu tên lửa này tự tắt. Các tấm pin mặt trời xòe rộng và đầu tên lửa kích hoạt 18 động cơ đẩy Draco, một động cơ tên lửa nhỏ, để hướng thẳng về Trạm Không gian Quốc tế. Các kỹ sư của SpaceX luân phiên làm việc theo ca. Một số phải ngủ trên văng của nhà máy khi Dragon mất ba ngày mới hoàn thành hành trình. Họ dành phần lớn thời gian quan sát chuyến bay của Dragon và kiểm tra xem các hệ thống cảm biến của nó đã bắt được ISS hay chưa. Ban đầu, Dragon dự định đáp xuống ISS vào lúc 4 giờ sáng ngày 25 nhưng khi đầu tên lửa tiến gần đến trạm không gian, ánh sáng bất ngờ lóe lên đã làm rối loạn tính toán của laser dùng để đo khoảng cách giữa Dragon và ISS. "Tôi nhớ là phải vất vả đến hai tiếng rưỡi." Shotwell nói. Sợ rằng sứ mệnh sẽ bị hủy bỏ, SpaceX quyết định tải lên Dragon phần mềm mới nhằm giảm bớt kích thước của khung chiếu dùng trong các bộ cảm biến để hạn chế ảnh hưởng của ánh sáng mặt trời lên cỗ máy. Sau đó, ngay trước bảy giờ sáng, Dragon đã tiếp cận ISS đủ gần để phi hành gia Don Pettit dùng cánh tay rô-bốt dài chừng 17,5 m vươn ra và tóm lấy đầu tên lửa chờ hàng tiếp tế.

Khoảng 30 người đang có mặt trong phòng điều khiển khi chuyện đó xảy ra. Trong vài giờ sau, công nhân ulla vào nhà máy để chung niềm vui và sự phấn khích của thời khắc này. SpaceX đã trở thành công ty tư nhân duy nhất đổ bộ lên ISS. Vài tháng sau ISS nhận được 440 triệu đô-la từ NASA để phát triển Dragon có thể vận chuyển người. Tháng 5 năm 2014, Musk mời báo giới tới trụ sở của SpaceX để giới thiệu thứ được sản xuất từ tiền của NASA. Anh đã tiết lộ Dragon V2, phiên bản thứ hai của tàu không gian. Hàng trăm người tới Hawthorne và chứng kiến cảnh Musk mở cửa tên lửa bằng một cú đâm trình diễn. Thứ anh tiết lộ quả thật ngoạn mục. Những góc tù túng của đầu tên lửa truyền thống đã biến mất. Có bảy chiếc ghế gọn nhẹ, chắc chắn gồm bốn ghế ngồi gần bàn điều khiển chính và một hàng ba ghế ở phía sau. Musk đi vòng quanh đầu tên lửa để chứng tỏ nó rộng rãi sao rồi ngồi vào ghế cơ trưởng. Anh với tay và mở khóa bảng điều khiển màn hình phẳng. Nó duyên dáng trượt

xuống trước hàng ghế đầu tiên. Vậy là đã có người chế tạo thành công chiếc tàu không gian xứng đáng với giấc mơ của các nhà khoa học và làm phim.

Còn một yếu tố khác đi kèm với kiểu dáng. Dragon 2 có thể đổ bộ tự động lên ISS và các môi trường sống khác ngoài không gian mà không cần tới hỗ trợ của cánh tay rô-bốt. Nó sẽ chạy trên động cơ SuperDraco – một động cơ đẩy do SpaceX chế tạo và là động cơ đầu tiên được chế tạo từ máy in 3-D để tiến vào không gian. Điều này có nghĩa động cơ của cỗ máy là kim loại nguyên khối. Vì vậy, sức mạnh và hiệu suất của nó vượt qua mọi thứ mà con người hàn lại từ nhiều phần. Điều bất ngờ nhất mà Musk tiết lộ là Dragon 2 có khả năng hạ cánh nhẹ nhàng ở bất cứ nơi nào trên Trái đất bằng cách sử dụng SuperDraco và động cơ đẩy. “Đó là phong cách đáp đất của tàu không gian thế kỷ 21.” Musk nói. “Bạn có thể nạp lại nhiên liệu đẩy và phóng một lần nữa. Tới chừng nào còn vứt bỏ tên lửa và tàu vũ trụ, chúng ta sẽ không bao giờ thực sự bay vào không gian.”

Dragon 2 chỉ là một trong những cỗ máy được SpaceX tiếp tục phát triển song song. Một trong những cột mốc tiếp theo là chuyến bay đầu tiên của Falcon Heavy, tên lửa mạnh nhất thế giới. SpaceX đã tìm ra cách kết hợp ba tên lửa Falcon 9 với nhau để tạo thành phi thuyền với 27 động cơ và có khả năng mang theo 53 tấn vật liệu vào quỹ đạo. Phần thiết kế thiên tài của Musk và Mueller chính là SpaceX có thể tái sử dụng cùng một động cơ với nhiều cấu trúc khác nhau từ Falcon 1 tới Falcon Heavy giúp tiết kiệm chi phí và thời gian. SpaceX cũng bận rộn xây dựng một sân bay vũ trụ từ mặt đất. Mục tiêu là có thể phóng nhiều tên lửa từ cơ sở tọa lạc tại Brownsville, Texas bằng cách tự động hóa các quy trình cần thiết để đưa tên lửa lên bệ, nạp đầy năng lượng rồi phóng đi.

Một vấn đề luôn ám ảnh các nhân viên của SpaceX chính là thời điểm cụ thể mà họ sẽ tận mắt thấy phần thưởng dành cho nỗ lực của mình. Họ được trả lương khá cao nhưng không phải quá sức đặc biệt. Nhiều người mong muốn kiếm tiền khi SpaceX đăng ký IPO

(Phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng) trên thị trường chứng khoán. Khi đó, bất cứ ai cũng được tự do đầu tư vào công ty. Họ nghĩ rằng giá trị của SpaceX sẽ tăng lên gấp bội khi người ngoài đầu tư tiền của vào nó. Họ có thể bán cổ phần ở SpaceX bất cứ khi nào họ muốn và hưởng lời.

Vấn đề là Musk không muốn cổ phần hóa sớm và điều này âu cũng dễ hiểu. Thật khó để giải thích toàn bộ vấn đề về Sao Hỏa cho các nhà đầu tư khi chưa rõ mô hình kinh doanh xoay quanh việc triển khai một căn cứ địa trên hành tinh khác ra sao. Khi nhân viên nghe phong thanh lời Musk nói trong cuộc họp rằng IPO sẽ là chuyện của nhiều năm sau và chưa được thực hiện cho tới khi nhiệm vụ Sao Hỏa khả thi, họ bắt đầu phàn nàn. Sau khi những lời này đến tai Musk, anh đã gửi một email chung tới toàn bộ nhân viên SpaceX. Trong đó, anh viết: "Tôi ngày càng lo lắng hơn về việc đưa SpaceX lên sàn trước khi hệ thống vận chuyển lên Sao Hỏa được hình thành. Tạo ra công nghệ cần thiết để tạo lập sự sống trên Sao Hỏa luôn là sứ mệnh cốt lõi của SpaceX. Nếu việc cổ phần hóa công ty cản trở điều đó thì chúng ta không nên làm thế cho tới khi sứ mệnh Sao Hỏa được bảo đảm."

15 Sự trả thù của xe điện

G

IỬA THÁNG 12 NĂM 2012, Tesla Motors khiến các địch thủ trong ngành công nghiệp sản xuất xe hơi phải choáng váng khi bắt đầu giao chiếc sedan Model S. Chiếc xe sang trọng chạy điện này có thể đi khoảng 500 km chỉ với một lần sạc và đạt vận tốc 96 km/h trong vòng 4,2 giây. Nó có thể chở được bảy người nếu sử dụng ghế ngồi dành cho trẻ em ở phía sau. Nó cũng có hai cốp xe. Một cốp tiêu chuẩn và một cốp khác mà Tesla gọi là "frunk" ở phía trước, nơi thường đặt động cơ xăng cồng kềnh. Chiếc Model S chạy bằng một bộ pin điện tạo thành gầm xe và một mô-tơ điện to cỡ quả dưa hấu đặt giữa hai bánh sau. Việc loại bỏ động cơ cùng tiếng máy ồn ào đã khiến Model S vận hành một cách yên ắng. Chiếc xe của Tesla vượt trội hơn hầu hết mẫu sedan sang trọng khác về tốc độ thiết kế, tổng số cây số đi được, khả năng điều khiển và khoang chứa hành lý.

Và còn nhiều thứ nữa, chẳng hạn như chi tiết tinh tế với tay nắm cửa được ẩn trong thân xe cho đến khi người lái xe tới gần Model S. Khi đó, các tay nắm cửa màu bạc sẽ tự động đẩy ra giúp người lái mở cửa bước vào xe. Sau đó, nó sẽ lại thụt vào trong thân xe một lần nữa. Khi đã vào trong, tài xế sẽ bắt gặp màn hình cảm ứng 17 inch điều khiển phần lớn các chức năng của xe như tăng âm lượng stereo hay mở cửa mái chỉ với một lần trượt. Trong khi hầu hết các xe có bảng điều khiển lớn với nhiều màn hình hiển thị, bàn phím và bảo vệ người dùng khỏi tiếng ồn của động cơ thì Model S lại cung cấp khoảng không gian rộng rãi. Model S có sẵn kết nối Internet, cho phép người dùng phát nhạc bằng cách chạm vào bảng điều khiển cảm ứng và hiển thị các bản đồ Google cỡ lớn để chỉ đường. Tài xế thậm chí còn chẳng phải tra chìa khóa hay nhấn nút đánh lửa để khởi động xe. Trọng lượng của anh ta trên ghế được liên kết với bộ cảm biến trên chìa khóa điện tử đủ để kích hoạt chiếc xe. Được

làm bằng vật liệu nhôm nhẹ, chiếc xe đạt mức đánh giá an toàn nhất trong lịch sử. Và nó có thể được sạc miễn phí tại trạm sạc của Tesla trên các tuyến đường cao tốc khắp nước Mỹ và sau này là cả thế giới.

Đối với cả kỹ sư lẫn những ai yêu quý môi trường, Model S là hiện thân cho mẫu xe thân thiện. Các loại xe truyền thống và hybrid là tập hợp của hàng trăm tới hàng nghìn bộ phận chuyển động. Động cơ phải vận hành liên tục, thực hiện kiểm soát sự nổ máy với pít-tông, tay quay, bộ lọc dầu, máy phát điện một pha, quạt, bộ phân phối, van, dây đồng và xi-lanh trong số nhiều bộ phận máy móc cần hoạt động. Công năng sản sinh từ động cơ được truyền qua ly hợp, bánh răng và trục truyền động để làm quay bánh xe và sau đó đến lượt hệ thống pô xử lý khí thải ra ngoài.

Xe cộ thực ra không dùng nhiều năng lượng do đốt xăng vào chuyển động. Chỉ có khoảng 10-20% xăng được sử dụng để đẩy xe đi về phía trước. Phần lớn năng lượng (khoảng 70%) bị hao phí dưới dạng nhiệt lượng trong động cơ, trong khi phần còn lại thất thoát do lực cản gió, lực phanh cùng nhiều chức năng cơ học khác. Trái lại, Model S có khoảng 12 động cơ chuyển động với bộ pin truyền năng lượng ngay lập tức tới những động cơ nhỏ làm quay bánh xe. Model S đã tận dụng đến 60% hiệu năng và sử dụng phần năng lượng còn lại để sinh nhiệt. Mẫu sedan này tiêu thụ tương đương tương đương 43 km/l xăng.

Song một đặc điểm khác của mẫu Model S là trải nghiệm khi mua và sở hữu xe hơi. Bạn sẽ không cần tới một đại lý phân phối và kỳ kèo với tay bán hàng khó chịu. Tesla sẽ bán trực tiếp Model S qua cửa hàng chính hãng và trang web chính thức. Thông thường, các cửa hàng sẽ đặt trong khu mua sắm cao cấp hoặc vùng ngoại ô giàu có, không xa những cửa hàng Apple mà nó phỏng theo. Khách hàng sẽ bước vào và thấy chiếc Model S ở trung tâm, với một phiên bản mở gần đằng sau cửa hàng đang phô diễn bộ pin và mô-tơ. Có những màn hình cảm ứng lớn cho phép mọi người tính toán xem họ có thể tiết kiệm bao nhiêu chi phí nhiên liệu khi chuyển sang chạy

xe điện. Đó cũng là nơi bạn chọn thêm các ứng dụng cho chiếc xe Model S tương lai. Khi quá trình tùy chọn định dạng kết thúc, khách hàng có thể đập tay mạnh lên màn hình và chiếc Model S sẽ xuất hiện hoành tráng trên màn hình lớn hơn ngay giữa trung tâm cửa hàng. Nếu bạn muốn ngồi lên chiếc xe mẫu đang trưng bày, nhân viên bán hàng sẽ kéo sợi dây nhung đỏ gần cửa xe và để bạn bước vào trong xe. Những người bán hàng không được trả hoa hồng trên những gì bán được và không cố thuyết phục bạn mua thêm các tính năng bổ sung.

Dù bạn mua xe ở cửa hàng hay qua mạng, Tesla sẽ vận chuyển nó tới nhà, văn phòng hay bất cứ nơi nào bạn muốn. Công ty cũng cung cấp cho khách hàng lựa chọn lấy xe tại nhà máy ở Thung lũng Silicon và mời bạn bè, gia đình đi tham quan cơ sở. Những tháng sau khi nhận xe, bạn không cần phải thay dầu hay hiệu chỉnh máy vì Model S chẳng cần điều đó. Nó đã vượt xa khỏi tiêu chuẩn máy móc tầm thường của một phương tiện dùng động cơ đốt trong. Tuy nhiên, nếu có chuyện gì đó không ổn với chiếc xe, Tesla sẽ đến kéo nó về và cho khách hàng mượn một chiếc khác trong khi tiến hành sửa chữa Model S.

Model S cũng đưa ra cách thức giải quyết vấn đề theo một chiều hướng khác hẳn so với chiếc xe sản xuất đại trà. Một số chủ xe đời đầu phàn nàn về sự cố như tay nắm cửa không bật ra đúng lúc hay cần gạt nước hoạt động ở tốc độ quá nhanh. Đó là khiếm khuyết không thể tha thứ với một phương tiện đắt đỏ, nhưng Tesla đã giải quyết chúng một cách thông minh và hiệu quả. Khi chủ xe đang say giấc nồng, các kỹ sư sẽ truy cập vào chiếc xe thông qua kết nối Internet và cập nhật phần mềm. Khi khách hàng lái xe ra ngoài dạo chơi sáng hôm sau và nhận ra nó đã hoạt động bình thường, họ sẽ có cảm giác như được một vị thần ban phép vậy.

Tesla cũng nhanh chóng chứng tỏ kỹ năng phần mềm trong những công việc khác chứ không chỉ riêng sửa lỗi. Nó ra mắt một ứng dụng trên điện thoại thông minh cho phép mọi người mở điều hòa, máy sưởi từ xa và xem chiếc xe đậu ở vị trí nào trên bản đồ. Tesla cũng

bắt đầu cài đặt bản cập nhật phần mềm đem lại cho Model S những tính năng mới. Qua đêm, Model S có thể sạc pin nhanh gấp bội so với trước đây và sở hữu phạm vi điều khiển giọng nói mới. Tesla đã biến chiếc xe thành một món đồ điện tử hoạt động ngày càng hoàn hảo sau khi mua. Craig Venter, một trong những chủ sở hữu Model S đầu tiên và là nhà khoa học lừng danh đã giải mã thành công ADN của con người, nhận xét: “Nó đã làm thay đổi mọi thứ về việc vận chuyển. Đó là chiếc máy tính trên bốn bánh xe.”

Những người đầu tiên chú ý đến thành tích của Tesla là giới mê công nghệ ở Thung lũng Silicon. Khu vực này đầy ắp những người sẵn sàng bỏ tiền ra mua những món đồ mới nhất và chấp nhận sai sót của chúng. Thông thường, thói quen này áp dụng cho các thiết bị máy tính có giá từ 100 đến 2.000 đô-la. Lần này, những kẻ bỏ tiền không chỉ sẵn sàng bỏ ra 100.000 đô-la cho một sản phẩm có thể không chạy được mà còn tin tưởng chi tiền bạc cho một công ty khởi nghiệp. Tesla cần được tiếp thêm sự tin tưởng này và đáp ứng được phần nào mong đợi. Trong hai tháng đầu sau khi Model S được tung ra thị trường, bạn có thể trông thấy một hoặc hai chiếc Model S mỗi ngày trên đường phố San Francisco và các thành phố lân cận. Sau đó, bạn bắt đầu thấy năm rồi mười chiếc một ngày. Dần dần, Model S dường như là chiếc xe phổ biến nhất ở trung tâm Thung lũng Silicon. Model S nổi lên như một biểu tượng của giới công nghệ giàu có. Nó cho phép họ thể hiện hình ảnh, sở hữu một món đồ mới và lên tiếng bảo vệ môi trường. Từ Thung lũng Silicon, hiện tượng Model S đã lan truyền ra Los Angeles rồi Bồ Tây, đến tận Washington, D.C và New York với mức độ thấp hơn.

Ban đầu, các hãng sản xuất xe hơi khác chỉ xem Model S như một trò quảng cáo và doanh số bùng nổ của nó chỉ là trào lưu nhất thời. Những suy nghĩ đó sớm phải nhường đường cho cảm giác lo lắng. Tháng 11 năm 2012, chỉ vài tháng sau khi bắt đầu giao hàng, tờ Motor Trend (Xu hướng xe hơi) tôn vinh Model S là Chiếc Xe Của Năm trong cuộc bỏ phiếu đáng nhớ. Model S đã đánh bại 11 chiếc xe khác của các hãng Porsche, BMW, Lexus, và Subaru cũng như được cho là bằng chứng tích cực cho thấy nước Mỹ vẫn còn có thể

làm nên những điều ngoạn mục. Vài tháng sau, Consumer Reports chấm cho Model S số điểm cao nhất trong lịch sử: 99/100 điểm và tuyên bố đây là chiếc xe tốt nhất. Đó là thời điểm doanh số Model S tăng vọt và General Motors cùng những hãng sản xuất xe hơi khác bắt đầu hợp lại với nhau thành đội nghiên cứu về Model S, Tesla và phương pháp của Elon Musk.

Có lẽ nên dừng lại đôi chút để nghĩ về điều mà Tesla đã đạt được từ năm 2008. Musk đã triển khai sản xuất một chiếc xe điện mà không chấp nhận bất kỳ thỏa hiệp nào. Anh đã làm được điều đó. Sau đó, anh đập tan những lời chỉ trích chống lại xe điện kéo dài cả thập kỷ. Model S không chỉ là chiếc xe điện tốt nhất mà nó còn là chiếc xe hơi được khao khát nhất. Nước Mỹ chưa từng chứng kiến một công ty xe hơi nào thành công tốt bậc như vậy kể từ khi Chrysler nổi lên vào năm 1925. Ngành công nghiệp xe hơi hiếm khi dậy sóng ở Thung lũng Silicon và Musk chưa từng điều hành một nhà máy ô tô nào trước đây. Dẫu vậy, chỉ một năm sau khi Model S được đưa ra thị trường, Tesla đã bắt đầu thu lợi nhuận và đạt doanh thu 562 triệu đô-la mỗi quý. Công ty nhỏ bé, trẻ trung này có giá trị tương đương Mazda Motor, một trong những hãng xe hơi nổi tiếng và lớn nhất Nhật Bản. Elon Musk đã chế tạo nên sản phẩm ô tô sánh ngang với siêu phẩm điện thoại iPhone.

Bạn có thể thứ tha cho các cựu binh trong ngành công nghiệp ô tô vì kém thức thời. Bởi thực ra, trong suốt nhiều năm, Tesla từng bị coi là thảm họa.

Phải đến đầu năm 2009, Tesla mới thực sự có bước tiến dài với Roadster và giải quyết vấn đề sản xuất đặng sau mẫu xe thể thao này. Sau đó, khi công ty cố gắng tạo nên chút sức bật quanh Roadster, Tesla lại suýt gục ngã một lần nữa. Musk gửi email thông báo với khách hàng về việc tăng giá. Ban đầu chiếc xe có giá 92 nghìn đô-la và giờ là 109 nghìn đô-la. Trong email, Musk cho biết 400 khách hàng đặt Roadster nhưng chưa nhận hàng sẽ phải thanh toán theo mức giá mới và cần trả thêm tiền mặt.

Anh lý luận rằng công ty không còn cách nào khác ngoài việc tăng giá. Chi phí sản xuất chiếc Roadster đã tăng cao so với dự kiến của công ty và Tesla cần chứng tỏ nó có thể tạo ra những chiếc xe đem lại lợi nhuận để nâng cao cơ hội nhận được khoản vay lớn từ chính phủ. Tesla cần khoản vay đó để xây dựng nhà máy chế tạo dòng Model S. “Tôi tin chắc rằng kế hoạch này... đã mang đến sự thỏa hiệp hợp lý giữa việc đảm bảo công bằng cho các khách hàng đầu tiên và sự tồn vong của Tesla. Từ đó, chúng tôi đem lại lợi ích tốt nhất cho khách hàng.” Musk viết trong email. “Thị trường xe hơi điện đã là mục tiêu của tôi ngay từ khi bắt đầu Tesla. Tôi không muốn và tôi không nghĩ đa số khách hàng Tesla lại muốn chúng tôi làm điều gì đó gây nguy hại tới mục tiêu này.” Dù một số khách hàng cần nhần, nhưng Musk đã đọc thấu tâm lý khách hàng. Họ sẽ ủng hộ bất cứ thứ gì anh đề nghị.

Sau khi tăng giá, Tesla gặp vấn đề thu hồi. Công ty thông báo rằng Lotus, nhà sản xuất khung gầm cho Roadster đã không siết đúng một bu lông trong dây chuyền sản xuất. May mắn thay, Tesla mới chỉ bàn giao 345 chiếc Roadster. Vậy là nó có thể khắc phục vấn đề một cách dễ dàng. Nhưng xét đến cùng, thu hồi sản phẩm là chuyện cực chẳng đã mà một công ty xe hơi khởi nghiệp phải làm. Năm tiếp theo, Tesla lại có đợt thu hồi mới. Công ty đã nhận được báo cáo cho biết một dây cáp điện cọ sát với thân Roadster gây đoản mạch và bốc khói. Lần này, Tesla đã đem 439 chiếc Roadster về sửa chữa. Tesla cố gắng làm tất cả để xoay chuyển tình hình theo chiều hướng tích cực, nói rằng họ sẽ đến tận nhà để sửa Roadster hoặc kéo chúng về nhà máy. Kể từ đó tới nay, Musk luôn cố gắng biến mọi vấn đề của Tesla thành cái cớ để thể hiện dịch vụ chăm sóc tận tình và sự tận tâm làm vừa lòng khách hàng. Chiến lược đó thường xuyên hiệu quả.

Tesla đã làm đủ để tồn tại. Từ năm 2008 đến 2012, Tesla đã bán 2.500 chiếc Roadster. Chiếc xe đã làm được điều mà Musk dự tính ban đầu. Nó chứng tỏ rằng cảm giác lái xe điện vô cùng tuyệt vời và xe điện trở thành một niềm khao khát.

Dù thật khó khăn khi tạo ra Roadster nhưng cuộc phiêu lưu này đã khiến Musk hết sức vui mừng khi thấy phương tiện mà Tesla sản xuất ra từ việc xóa bỏ những định kiến ban đầu. Chiếc xe tiếp theo với mật danh là WhiteStar sẽ không phải phiên bản sửa đổi theo mẫu xe của công ty khác. Nó được chế tạo từ đầu đến cuối và cấu trúc sao cho tận dụng hết lợi thế mà công nghệ xe điện mang lại. Ví dụ như bộ pin trong chiếc Roadster phải được đặt gần phần đuôi xe để khít với khung xe Lotus Elise. Thế vẫn ổn nhưng không lý tưởng với trọng lượng của bộ pin. Với WhiteStar mà sau này trở thành Model S, Musk và các kỹ sư của Tesla biết ngay từ đầu là họ phải đặt bộ pin nặng đến 590 kg lên sàn xe. Điều đó sẽ giúp nó có trọng tâm thấp và dễ điều khiển.

Không chỉ máy móc của Tesla mới là yếu tố giúp Model S tỏa sáng. Musk muốn ra một tuyên bố về dáng vẻ của chiếc xe. Nó là một chiếc sedan, đúng thế, nhưng là mẫu sedan tuyệt đích. Nó thoải mái, sang trọng và loại bỏ hết bất cập mà Tesla phải chấp nhận với chiếc Roadster.

Một công ty xe hơi lớn có thể sẽ chi một tỷ đô-la và cần hàng nghìn người thiết kế ra mẫu xe mới rồi đưa ra thị trường. Tesla không hề có nguồn lực như vậy khi cho ra đời Model S. Theo Ron Lloyd, cựu phó chủ tịch của dự án WhiteStar, Tesla đặt mục tiêu sản xuất 10 nghìn chiếc sedan Model S mỗi năm và lập kinh phí khoảng 130 triệu đô-la để đạt được mục tiêu bao gồm cả chế tạo xe và mua các loại máy móc cần thiết để ép các bộ phận. "Một trong những điều Elon thúc ép mọi người quyết liệt là phải tự chế tạo càng nhiều càng tốt." Lloyd nói. Tesla sẽ bù đắp cho việc thiếu tiền R&D bằng cách tuyển dụng nhân tài chăm chỉ và nghỉ xa hơn những công ty khác trong ngành chế tạo xe hơi. "Câu thần chú là: một kỹ sư xuất sắc sẽ thay thế ba kẻ thường thường bậc trung."

Một nhóm kỹ sư Tesla mua chiếc Mercedes CLS bốn cửa làm kiểu mẫu cho mẫu sedan tiếp theo. Họ lái chiếc xe về bộ phận nghiên cứu của Tesla tại Thung lũng Silicon và tháo tung nó ra thành từng mảnh. Các kỹ sư cắt rời sàn xe và gắn khối pin vào. Tiếp theo, họ

gắn các linh kiện điện kết nối toàn bộ hệ thống vào cốp xe. Sau đó, họ thay thế nội thất và sửa lại cho vừa vặn. Sau ba tháng làm việc, Tesla đã chế tạo xong chiếc Mercedes CLS chạy điện hoàn toàn.

Tesla đã dùng chiếc xe để gây ấn tượng với các nhà đầu tư và đối tác tương lai như Daimler, hãng xe Đức nổi tiếng với dòng xe Mercedes, cùng nhiều công ty khác. Họ đã đặt mua hệ thống truyền động của Tesla cho xe của mình. Tesla đã lái chiếc xe này ra đường phố công cộng. Nó nặng hơn chiếc Roadster nhưng vẫn rất nhanh và mỗi lần sạc đi được 193 km. Để lái xe trong vòng bí mật, các kỹ sư sẽ hàn đầu ống xả như cũ sao cho nó giống hệt chiếc CLS.

Đúng thời điểm này, vào mùa hè năm 2008, một kẻ mê xe hơi đậm chất nghệ sĩ Franz von Holzhausen gia nhập Tesla. Công việc của anh là giám sát việc chuyển đổi từ xe nguyên mẫu sang thiết kế sedan nguyên bản của Tesla.

Von Holzhausen ấp ủ giấc mơ thiết kế ô tô từ thuở nhỏ. Năm 1992, sau khi tốt nghiệp tại Art Center College of Design ở Los Angeles, anh bắt đầu làm việc cho Volkswagen trong dự án thú vị bậc nhất – phiên bản tối mật của mẫu xe Beetle. “Quả là một khoảng thời gian kỳ diệu!” Von Holzhausen nói. “Chỉ 50 người trên thế giới biết rằng chúng tôi đang làm gì.” Năm 1997, hãng Volkswagen cho ra mắt New Beetle và chàng thiết kế von Holzhausen tận mắt chứng kiến chiếc xe hộp tròn công chúng cũng như thay đổi cách nghĩ của mọi người về Volkswagen. “Chiếc xe làm sống lại thương hiệu VW và biến thiết kế trở lại thành điểm mạnh.” Anh cho biết.

Von Holzhausen đã trải qua tám năm tại VW, leo lên từng bậc thang trong đội ngũ thiết kế và say mê văn hóa xe hơi của Nam California. Los Angeles từ lâu đã yêu thích xe cộ và phần lớn các hãng xe hơi đình đám đều đặt xưởng thiết kế tại thành phố này. Sự có mặt của chúng cho phép von Holzhausen nhảy từ VW sang General Motors và Mazda trên cương vị Giám đốc Thiết kế.

Khi Musk gặp anh chàng von Holzhausen mang tâm hồn tự do và sức sáng tạo vô bờ, anh ngay lập tức thuyết phục von Holzhausen gia nhập Tesla. Họ tiến hành một chuyến tham quan SpaceX ở Hawthorne và trụ sở chính của Tesla ở Thung lũng Silicon. Cả hai đều trong tình trạng hỗn loạn và đầy tinh thần khởi nghiệp. Musk đã gieo vào von Holzhausen ý tưởng rằng anh có cơ hội định hình nền công nghiệp ô tô trong tương lai và điều đó xứng đáng để anh rời bỏ công việc nhàn hạ tại hãng xe danh tiếng và nắm lấy cơ hội có một không hai này.

“Elon và tôi lái thử chiếc Roadster và mọi người đều nhìn ngăm nó.” Von Holzhausen nói. “Tôi biết mình có thể ở lại Mazda mười năm tới trong yên ổn hoặc tạo đột phá về lòng tin. Tại Tesla, chẳng có lịch sử cũng như hành trang. Đó chỉ là viễn cảnh về sản phẩm có thể thay đổi thế giới. Ai lại không muốn góp phần vào đó chứ?”

Dù von Holzhausen hiểu rõ những rủi ro có thể xảy đến với một công ty khởi nghiệp, anh không hề hay biết rằng Tesla đã ở trên bờ vực phá sản khi gia nhập công ty vào tháng 8 năm 2008. Musk đã lôi kéo von Holzhausen từ bỏ công việc ổn định và đẩy anh vào nanh vuốt tử thần. Theo nhiều phương diện, đây chính là điều von Holzhausen tìm kiếm vào thời điểm này của sự nghiệp. Tesla tạo cảm giác đây là công ty xe hơi của những gã đang theo đuổi ý tưởng vĩ đại. “Đối với tôi, điều này thật thú vị.” Anh nói. “Cứ như cuộc thử nghiệm trong ga-ra vậy và nó sẽ làm những chiếc xe chất lừ hơn trước.” Nhìn xuyên qua bộ đồ bảo hộ, von Holzhausen thấy những gã lập dị đầy nghị lực không nhận ra việc họ muốn làm gần như là chuyện bất khả thi. Sự hiện diện của Musk tiếp thêm sinh lực và niềm tin trong von Holzhausen rằng Tesla có thể thực sự vượt trội những đối thủ cạnh tranh lớn hơn rất, rất nhiều. “Trí óc của Elon luôn vượt qua khoảnh khắc hiện tại.” Anh nói. “Bạn có thể thấy anh ấy luôn đi trước những người khác từ một đến ba bước và cam kết một trăm phần trăm cho những gì chúng tôi đang thực hiện.”

Khi von Holzhausen đồng ý gia nhập Tesla, công ty nhanh chóng biến ý tưởng chiếc Model S của anh thành hiện thực. Để tiết kiệm

tiền, Musk đặt xưởng thiết kế của Tesla ngay bên trong nhà máy SpaceX. Một số người thuộc đội von Holzhausen chiếm một góc, dựng lều lên để công việc của họ có chút tách biệt và bí mật. Theo truyền thống, von Holzhausen phải tự trang bị cho văn phòng. Anh tới IKEA sắm vài chiếc bàn và rồi đi đến cửa hàng nghệ thuật mua giấy bút.

Khi von Holzhausen bắt đầu phác thảo mặt ngoài của Model S, các kỹ sư bắt đầu dự án chế tạo một chiếc CLS chạy điện khác. Họ tháo tung chiếc xe này ra, loại bỏ toàn bộ cấu trúc thân xe và kéo dài khoảng cách giữa hai trục xe thêm 10,16 cm cho phù hợp với một vài đặc điểm của Model S. Mọi thứ tiến triển rất nhanh với tất cả những ai tham gia dự án Model S. Trong khoảng ba tuần, von Holzhausen đã thiết kế 95% những gì người ta thấy ở chiếc Model S hiện nay và các kỹ sư bắt đầu chế tạo ngoại thất xung quanh bộ khung xe.

Suốt quá trình trên, von Holzhausen và Musk trao đổi với nhau hằng ngày. Bàn làm việc của họ gần nhau và giữa hai người dần hình thành mối liên kết rất đối tự nhiên. Musk cho biết anh muốn chiếc xe có phong cách được vay mượn từ Aston Martin, Porsche và một số tính năng đặc biệt. Anh nhấn mạnh chiếc xe phải có bảy chỗ ngồi. Von Holzhausen tự hỏi sao họ có thể làm được điều đó với chiếc sedan nhưng rồi hiểu suy nghĩ đó đến từ đâu. “[Musk] có năm đứa con và muốn thứ gì đó tương tự như phương tiện di chuyển dành cho gia đình và anh ấy biết những người khác cũng gặp vấn đề tương tự.” Von Holzhausen nói.

Musk cũng muốn có một màn hình cảm ứng lớn. Điều này xảy ra vài năm trước khi iPad ra mắt. Màn hình cảm ứng mà mọi người thấy ở sân bay hay các cửa hàng mua sắm thật tệ. Nhưng với Musk, iPhone và mọi chức năng cảm ứng của nó đã cho thấy rõ ràng rằng công nghệ này sẽ sớm trở nên phổ biến. Anh muốn có màn hình cảm ứng tương tự như chiếc iPhone khổng lồ và dùng nó để thao tác hầu hết chức năng của xe. Để tìm ra đúng kích cỡ màn hình, Musk và von Holzhausen ngồi trong khung xe, cầm theo máy tính có kích cỡ khác

nhau, đặt chúng ngang dọc để xem chiếc nào ổn nhất. Cuối cùng, họ chốt lại, đặt màn hình 17 inch theo chiều dọc. Người điều khiển xe sẽ chạm vào màn hình để điều khiển mọi hoạt động ngoại trừ mở hộp đựng găng tay và bật đèn báo khẩn cấp. Những thao tác này theo quy định của pháp luật phải được thực hiện bằng các nút bấm cơ học.

Do bộ pin đặt ở dưới sàn xe có trọng lượng lớn nên Musk, các nhà thiết kế và kỹ sư phải tìm cách giảm trọng lượng của Model S ở vị trí khác. Musk đã quyết định xử lý vấn đề này bằng cách chế tạo vỏ của Model S bằng chất liệu nhôm nhẹ thay vì thép. "Các phần còn lại của xe phải nhẹ hơn loại xe chạy xăng tương ứng. Chính vì vậy, nhôm là chất liệu hiển nhiên."

Nhưng vấn đề nghiêm trọng ở đây là các nhà sản xuất ô tô ở Bắc Mỹ khi đó hầu như không có kinh nghiệm sản xuất tấm vỏ xe nhôm. Nhôm có xu hướng bị toác ra khi gia công bằng máy ép kim loại cỡ lớn. Nó cũng tạo thành những đường nứt như vết rạn da và khiến cho công đoạn sơn mịn trở nên khó khăn hơn.

Trong nội bộ Tesla, nhiều người ra sức khuyên can Musk từ bỏ ý tưởng chế tạo vỏ xe nhôm. Nhưng anh chẳng hề dao động. Nhiệm vụ của Tesla là phải thành công trong việc sản xuất vỏ nhôm. "Chúng tôi biết có thể làm được điều đó." Musk nói. "Vấn đề là nó sẽ khó khăn ra sao và cần bao lâu để giải quyết."

Hầu như các phương án thiết kế quan trọng của Model S đều vấp phải những thách thức tương tự. "Khi chúng tôi nói về màn hình cảm ứng, các chàng trai đã quay lại và thông báo: 'Chẳng có gì như vậy trong chuỗi cung ứng xe hơi.'" Musk kể. "Tôi nói: 'Tôi biết. Đó là bởi trước đó nó chưa từng được đặt vào trong một chiếc xe nào.'" Musk cũng nhận ra các hãng sản xuất máy tính có cả núi kinh nghiệm trong việc chế tạo ra màn hình máy tính xách tay 17 inch và dự kiến họ sẽ xử lý vấn đề màn hình cho Model S một cách đơn giản. "Các máy tính xách tay tương đối bền. Bạn có thể làm rơi hay phơi chúng dưới ánh sáng mặt trời mà chúng vẫn chạy tốt."

Sau khi liên hệ với các hãng cung cấp máy tính, kỹ sư của Tesla trở về và nói rằng nhiệt độ, độ rung ở máy tính có vẻ không phù hợp với tiêu chuẩn của ô tô. Khi Musk nghiên cứu sâu hơn về điều này, anh khám phá ra rằng trước đây màn hình máy tính chưa bao giờ được thử nghiệm trong những điều kiện khắc nghiệt của xe hơi bao gồm cả những dao động nhiệt lớn hơn. Khi Tesla tiến hành thử nghiệm, linh kiện điện tử vẫn hoạt động tốt. Tesla bắt đầu phối hợp chặt chẽ với các nhà sản xuất châu Á để hoàn thiện công nghệ cảm ứng. "Tôi chắc rằng chúng tôi đã sản xuất ra màn hình cảm ứng 17 inch duy nhất trên thế giới." Musk nói. "Không một hãng sản xuất máy tính nào, thậm chí cả Apple, từng làm được điều đó."

Để tăng tốc độ thiết kế Model S, các kỹ sư phải làm việc cả ngày rồi tầm chín giờ tối, những người khác lại xuất hiện và làm thâu đêm. Cả hai nhóm tụ tập trong một căn lều rộng 278 m² đặt tại nhà máy SpaceX. "Các chàng trai SpaceX rất tôn trọng chúng tôi, không hề liếc nhìn dò xét hay đặt bất cứ câu hỏi gì." Ali Javidan, một trong những kỹ sư chính chia sẻ. Khi von Holzhausen đưa ra các thông số kỹ thuật, nhóm kỹ sư ngay lập tức chế tạo phần thân xe. Mỗi chiều thứ sáu, họ mang những gì đã làm được vào sân sau nhà máy, nơi Musk sẽ xem xét và phản hồi lại. Để tiến hành thử nghiệm thân xe, chiếc xe được dồn trọng lượng tương đương năm người ngồi bên trong rồi chạy vòng xung quanh nhà máy cho tới khi quá nhiệt hay chết máy.

Càng hiểu về những khó khăn tài chính của Tesla, von Holzhausen lại càng muốn công chúng được chiêm ngưỡng Model S. "Mọi thứ trở nên bấp bênh và tôi không muốn bỏ lỡ cơ hội hoàn thành dự án này và cho cả thế giới thấy." Anh nói. Cuối cùng, thời điểm đó đã đến vào tháng 3 năm 2009. Chỉ sáu tháng sau khi von Holzhausen gia nhập, Tesla đã giới thiệu Model S trong một sự kiện họp báo tổ chức tại SpaceX.

Giữa các động cơ tên lửa và khối nhôm, Tesla tự hào với chiếc sedan Model S màu xám. Từ xa, mẫu xe trưng bày trông thật quyền rũ và tinh tế. Các bài báo ngày đó miêu tả chiếc xe là sự kết hợp

hoàn hảo giữa Aston Martin và Maserati. Trên thực tế, chiếc sedan chẳng kế thừa đặc điểm gì của hai hãng này. Nó vẫn giữ cấu trúc nguyên bản của chiếc Mercedes CLS dù không một ai trong giới báo chí biết điều đó và một phần vỏ cùng mui xe được gắn vào bộ khung bằng nam châm. “Nó có thể trượt mui xe tức thì.” Bruce Leak, một chủ xe Tesla được mời tham dự sự kiện nhấn mạnh. “Nó không được gắn cố định.”

Hai kỹ sư Tesla tiến hành lái thử chiếc xe vài ngày trước khi diễn ra sự kiện để biết chính xác quãng đường đi được trước khi bị quá nhiệt. Dù không hoàn hảo, chiếc xe trưng bày đã hoàn thành đúng những gì Musk dự tính. Nó nhắc nhở mọi người rằng Tesla có một kế hoạch đáng tin cậy để biến xe điện thành dòng xe chủ đạo. Và những chiếc xe của nó mang nhiều tham vọng hơn những gì các nhà sản xuất xe hơi lừng danh như GM hay Nissan nghĩ đến từ thiết kế tới những điều khác.

Thực tế đáng lo ngại là cơ may ít ỏi của Tesla trong việc nâng cấp Model S từ mẫu xe thử nghiệm thành chiếc xe đắt hàng. Công ty sở hữu bí quyết thực hiện. Nó chỉ không có nhiều tiền hay nhà máy có thể sản xuất ra hàng nghìn chiếc xe cùng lúc. Muốn chế tạo một chiếc xe hoàn chỉnh cần phải có máy cán để nuốt các tấm nhôm rồi cắt chúng ra theo kích thước phù hợp với cửa, mui và những tấm vỏ xe. Tiếp theo là các loại máy dập và khung kim loại nặng dùng để uốn nhôm thành những hình khối chính xác. Sau đó, hàng chục robot sẽ hỗ trợ lắp ráp xe cùng các cỗ máy điều khiển bằng vi tính để thao tác chính xác trên kim loại, sơn thiết bị cùng nhiều máy móc phục vụ khâu kiểm nghiệm. Đó là khoản đầu tư trị giá hàng trăm triệu đô-la. Ngoài ra, Musk cần phải thuê hàng nghìn công nhân.

Giống SpaceX, Musk ưu tiên tự chế tạo linh kiện trong nội bộ. Nhưng chi phí cao đã hạn chế ngân sách mà Tesla có thể đáp ứng. “Kế hoạch ban đầu là chúng tôi sẽ tiến hành khâu lắp ráp cuối cùng.” Diarmuid O’Connell, phó chủ tịch phát triển kinh doanh tại Tesla chia sẻ. Các đối tác sẽ dập các bộ phận thân xe, hàn, sơn và vận chuyển mọi thứ tới Tesla. Tại đây, công nhân sẽ lắp ráp chúng

thành một chiếc xe hoàn chỉnh. Tesla đề xuất xây dựng nhà máy để thực hiện những đầu việc này ở Albuquerque, New Mexico rồi San Jose, California nhưng phải rút lại do sự phản đối của quan chức thành phố ở cả hai nơi. Công chúng kêu ca về địa điểm chọn xây nhà máy đã khiến lòng tin vào khả năng Tesla cho ra đời loại xe thứ hai bị giảm sút.

O'Connell gia nhập Tesla vào năm 2006 để giải quyết một số vấn đề của nhà máy cũng như tình hình tài chính. Anh từng làm cố vấn quản lý từ năm 2001 sau khi sự kiện máy bay đâm vào tòa tháp đôi tại New York ngày 11 tháng 9. Thúc tỉnh sau cuộc khủng bố, O'Connell quyết định dốc lòng phụng sự nước Mỹ. Gần 40 tuổi, anh đã lỡ cơ hội trở thành người lính nên cố gắng tập trung vào vấn đề an ninh quốc gia. O'Connell tới gõ cửa hết văn phòng này đến văn phòng khác ở Washington, D.C., tìm việc làm và gặp may mắn khi Lincoln Bloomfield, trợ lý bộ trưởng ngoại giao về các sự vụ chính trị quân sự, nghe danh anh. Bloomfield cần người có khả năng hỗ trợ các sứ mệnh hàng đầu tại Trung Đông và đảm bảo chọn đúng người đúng việc. Ông nhận ra kinh nghiệm cố vấn quản lý của O'Connell khiến anh trở thành ứng cử viên hoàn hảo cho công việc. O'Connell trở thành nhân viên của Bloomfield và giải quyết những tình huống căng thẳng trên một phạm vi rộng từ đàm phán thương mại tới thành lập đại sứ quán ở Baghdad. Sau khi được cấp quyền sử dụng thông tin mật, O'Connell truy cập vào báo cáo thường nhật chuyên thu thập hoạt động thông tin tình báo, nhân sự quân đội từ tình hình hoạt động tại Iraq và Afghanistan. "Sáu giờ sáng mỗi ngày, thứ đầu tiên đặt trên bàn tôi là bản báo cáo đêm qua cung cấp thông tin về người bị sát hại và thứ đã giết họ." O'Connell nói. "Tôi cứ nghĩ mãi rằng điều này thật điên rồ. Tại sao chúng ta tới đây? Không phải chỉ Iraq mà cả vùng này. Tại sao chúng ta đầu tư nhiều đến vậy vào khu vực này của thế giới?" O'Connell đã tìm ra lời giải đáp chẳng bất ngờ: dầu mỏ.

O'Connell quyết định rằng điều anh có thể làm cho đất nước và cậu con trai mới sinh là giúp Hoa Kỳ bớt phụ thuộc vào dầu mỏ. Anh đã dấn thân theo ngành công nghiệp năng lượng gió và mặt trời nhưng

không thấy ấn tượng bởi triển vọng của nó. Sau đó, khi đọc tạp chí Businessweek, anh bị bài báo về công ty khởi nghiệp Tesla Motors hấp dẫn nên đã truy cập vào website của công ty, nơi được miêu tả là chỗ “chúng ta bắt tay làm việc chứ không phải nói suông”. “Tôi gửi email nói rằng tôi đến từ khu vực an ninh quốc gia và thực sự say mê công cuộc giảm thiểu sự phụ thuộc vào dầu, rồi nhận ra đó là chỉ là kiểu thư không bao giờ được hồi âm.” O’Connell nói. “Nhưng tôi nhận được thư trả lời vào ngày hôm sau.”

Musk đã tuyển dụng O’Connell và nhanh chóng điều anh tới Washington D.C. để tiến hành thăm dò những hình thức tín dụng thuế và khấu trừ mà Tesla có thể tiến hành cho xe điện. Đồng thời, O’Connell soạn thảo mẫu đơn xin Bộ Năng lượng gói hỗ trợ. Tesla đang tìm thêm 100 đến 200 triệu đô-la và đánh giá thấp những gì cần thiết để chế tạo chiếc Model S. “Chúng tôi quá ngây thơ và đang học cách kinh doanh.” O’Connell nói.

Tại cuộc triển lãm thương mại vào tháng 1 năm 2009, Tesla đã thu hút được sự chú ý của nhiều đại gia. Không lâu sau đó, hãng Daimler phần khởi khi chứng kiến chiếc Mercedes A Class chạy điện. Các giám đốc của Daimler cho biết một tháng nữa, họ sẽ ghé thăm Tesla để thảo luận chi tiết về vấn đề này. Các kỹ sư Tesla quyết định khiến họ sửng sốt khi tung ra hai mẫu xe nguyên bản trước đó. Chứng kiến những gì Tesla làm được, các giám đốc Daimler quyết định đặt bốn nghìn bộ pin cho đội xe thử nghiệm ở Đức. Tesla cũng trưng ra chiến tích này với Toyota và giành chiến thắng.

Tháng 5 năm 2009, mọi thứ bắt đầu tuyệt vời hơn với Tesla. Mẫu Model S được công bố và Daimler mua 10% cổ phần của Tesla với giá 50 triệu đô-la. Các công ty cũng thiết lập mối quan hệ hợp tác chiến lược cho phép Tesla cung cấp pin cho một ngàn chiếc Smart của Daimler. “Khoản tiền đó rất quan trọng và tạo ra nhiều thành công sau này.” O’Connell nói. “Đó là sự công nhận. Đây là công ty đã phát minh ra động cơ đốt trong và họ đầu tư vào chúng tôi. Khoảnh khắc này rất quan trọng. Tôi chắc rằng nó đã khiến các quan chức tại Bộ Năng lượng cảm nhận rằng chúng tôi là thật.

Không phải chỉ các nhà khoa học khẳng định dự án là tốt đẹp mà ngay cả Mercedes -Benz cũng đồng ý.”

Ngay sau đó, tháng 1 năm 2010, Bộ Năng lượng thông qua khoản vay trị giá 465 triệu đô-la của Tesla. Khoản tiền này cao hơn nhiều so với kỳ vọng của Tesla đặt ở chính phủ. Nhưng nó chỉ là một phần nhỏ trong tổng số hơn một tỷ đô-la mà các hãng sản xuất xe hơi cần để đưa mẫu xe mới ra thị trường. Dù Musk và O’Connell hết sức vui sướng khi nhận được tiền, họ vẫn tự hỏi rằng liệu Tesla có thắng được thỏa thuận này nữa không. Có lẽ Tesla cần thêm chút may mắn để có được một nhà máy xe hơi. Và đến tháng 5 năm 2010, công ty đã đạt được điều đó.

16Khoảnh khắc iPhone của Tesla

N

ĂM 1984, General Motors và Toyota bắt tay nhau xây dựng New United Motor Manufacturing Inc., hay NUMMI tại xưởng lắp ráp cũ của GM ở Fremont, California, thành phố nằm ngoài ô Thung lũng Silicon. Hai công ty hy vọng cơ sở chung này sẽ kết hợp kỹ thuật chế tạo xe hơi tốt nhất của Nhật Bản và Mỹ để tạo ra dòng xe giá rẻ, chất lượng cao. Nhà máy dự tính chế tạo hàng triệu chiếc xe. Nhưng cuộc suy thoái kinh tế năm 2008 nổ ra, GM phải cố gắng thoát cảnh phá sản và quyết định từ bỏ nhà máy năm 2009. Toyota cũng tiếp bước ngay sau đó khi tuyên bố đóng cửa cơ sở khiến năm nghìn người mất việc làm.

Bỗng nhiên, Tesla có cơ hội mua lại 50 ha diện tích nhà xưởng. Chỉ một tháng sau khi chiếc Toyota Corolla cuối cùng rời dây chuyền sản xuất vào tháng 4 năm 2010, Tesla và Toyota thông báo thỏa thuận hợp tác và nhượng quyền nhà máy. Tesla đồng ý trả 42 triệu đô-la cho phần lớn diện tích nhà máy (từng trị giá một tỷ đô-la) trong khi Toyota đầu tư 50 triệu đô-la vào Tesla để lấy 2,5% cổ phần trong công ty. Về cơ bản, Tesla đã có được một nhà máy với những máy dập kim loại khổng lồ và các thiết bị miễn phí khác.

Chuỗi may mắn đến với Tesla khiến Musk cảm thấy hạnh phúc. Ngay sau khi đạt được thỏa thuận vào mùa hè năm 2010, Tesla bắt đầu xúc tiến quá trình IPO. Công ty cần huy động vốn tối đa để tung Model S ra thị trường và phát triển các dự án công nghệ khác. Tesla hy vọng sẽ huy động được 200 triệu đô-la.

Đối với Musk, việc cổ phần hóa cũng tương tự như cuộc mặc cả với quỷ dữ. Ngay từ thời còn ở Zip2 và PayPal, Musk đã làm mọi thứ có

thể để duy trì quyền kiểm soát tuyệt đối với công ty. Dù là cổ đông lớn nhất của Tesla, công ty vẫn phải khuất phục trước bản chất thất thường của thị trường chứng khoán. Musk, kẻ suy ngẫm dài hơi, sẽ phải đối mặt với lời chỉ trích không ngớt từ những nhà đầu tư chỉ mong thu lại lợi nhuận trong thời gian ngắn. Tesla cũng chịu sự giám sát của công chúng. Công ty phải công khai sổ sách tài chính để mọi người xem xét. Điều này thật tệ vì Musk ưa hoạt động bí mật và tình hình tài chính của Tesla xem chừng thực tệ. Công ty chỉ có một sản phẩm (chiếc Roadster) nhưng phải bỏ ra chi phí phát triển khổng lồ và đã đứng bên bờ vực phá sản vài tháng trước đó.

Ngày 29 tháng 6 năm 2010, Tesla lên sàn. Nó thu được 226 triệu đô-la với cổ phiếu tăng vọt 41%. Các nhà đầu tư bỏ qua khoản lỗ 55,7 triệu đô-la vào năm 2009 và hơn 300 triệu đô-la công ty đã tiêu tốn trong suốt bảy năm để tập trung tối thượng vào tầm nhìn chiến lược. Đây là hãng xe hơi đầu tiên của Mỹ tuyên bố IPO kể từ khi Ford lên sàn vào năm 1956.

Ngập trong tiền vốn, Musk bắt đầu phát triển đội kỹ sư. Trụ sở chính của Tesla chuyển từ San Mateo sang tòa nhà lớn hơn ở Palo Alto và von Holzhausen mở rộng đội thiết kế ở Los Angeles. Javidan nhảy vào dự án, giúp phát triển công nghệ cho chiếc xe điện Mercedes-Benz, xe điện Toyota Rav 4 và nguyên mẫu xe Model S. Đội Tesla làm việc cấp tập trong phòng thí nghiệm bé xíu. 45 người phụ trách xuất xưởng 35 chiếc Rav 4 thử nghiệm với tốc độ hai chiếc một tuần. Phiên bản đầu tiên của Model S bao gồm vỏ xe được dập mới ở nhà máy Fremont với bộ pin và linh kiện điện tử cải tiến được ra đời dưới tầng hầm của văn phòng Palo Alto. "Nguyên mẫu đầu tiên được hoàn thành vào lúc hai giờ sáng." Javidan kể lại. "Chúng tôi phấn khích tới nỗi lái nó vòng quanh dù không có gương, nội thất hay mui xe."

Một hoặc hai ngày sau, Musk tới kiểm tra. Anh nhảy vào trong xe, lái đến phía cuối tầng hầm và ở lại đó một mình. Sau đó, anh ra ngoài, bước vòng quanh chiếc xe và các kỹ sư tới nghe anh phản hồi. Quá trình này lặp lại nhiều lần trong nhiều tháng sau đó. "Nhìn

chung, anh ấy sẽ đưa ra ý kiến xây dựng, tích cực.” Javidan nói. “Chúng tôi cố gắng để anh ấy tự lái mỗi khi có thể và anh sẽ yêu cầu vô lăng phải khít hơn hay đại loại như vậy trước khi chạy tới một cuộc họp khác.”

Như những người đồng cấp ở SpaceX, các nhân viên của Tesla đã phát triển năng lực đối phó với những đòi hỏi khắt khe của Musk. Các kỹ sư thông minh hiểu rằng họ không nên đến họp chỉ để đưa tin xấu mà chẳng có giải pháp trong tay. “Một trong những cuộc họp đáng sợ nhất là chúng tôi phải xin Elon thêm kinh phí và hai tuần nữa để chế tạo phiên bản mới của Model S.” Javidan nói. “Chúng tôi cùng lập kế hoạch, dự tính thời gian thực hiện và chi phí cần tới. Chúng tôi nói nếu Elon muốn có một chiếc xe hơi trong vòng 30 ngày tới thì anh cần thêm người mới và đưa cho anh một chồng hồ sơ xin việc. Bạn không thể nói với Elon rằng mình chẳng làm được. Việc ấy sẽ khiến bạn bị đá bật khỏi phòng. Bạn phải sắp xếp mọi thứ.” Các nhân viên khác hết sức ngạc nhiên khi thấy Javidan sống sót qua cuộc họp mà không bị sa thải. Sau khi anh trình bày kế hoạch, Musk chỉ nói đơn giản. “Được rồi, cảm ơn anh!”

Có lần, Musk nhấn chìm nhóm Tesla với một chồng đòi hỏi. Anh mang nguyên mẫu Model S về nhà vào cuối tuần rồi quay trở lại vào thứ hai với khoảng 80 thay đổi. Musk chưa bao giờ ghi chép lại nên anh thường sắp xếp chúng trong đầu rồi kiểm tra bản danh sách từng tuần một để xem các kỹ sư đã sửa được gì. SpaceX cũng áp dụng phương thức như vậy. Bạn phải làm những gì Musk yêu cầu hay chuẩn bị để giải thích xem vì sao chuyện đó không được thực hiện.

Khi công đoạn phát triển Model S gần hoàn thành vào năm 2012, Musk đã xem xét kỹ Model S với von Holzhausen mỗi chiều thứ sáu tại xưởng thiết kế ở Los Angeles. Von Holzhausen và đội của anh đã chuyển ra khỏi góc văn phòng SpaceX và đến một cơ sở riêng từng là nhà chứa máy bay, gần khu phức hợp SpaceX. Tòa nhà có vài văn phòng và một khu vực rộng rãi nơi nhiều mô hình xe cộ và các bộ phận chờ kiểm định.

Cuối cùng, vào ngày 22 tháng 6 năm 2012, Tesla đã mời tất cả các nhân viên, một số khách hàng và báo chí tới nhà máy ở Fremont để chứng kiến loạt xe Model S đầu tiên được giao về tận nhà. Tùy vào đơn hàng, Model S vẫn muộn từ 18 tháng đến hơn hai năm. Một số đợt chậm trễ là do Musk yêu cầu phải phát minh ra những công nghệ thú vị. Số khác là bởi công ty xe hơi non trẻ này vẫn còn phải học cách tạo ra một chiếc xe hơi sang trọng miễn chê và cần vượt qua giai đoạn thử nghiệm, sai sót để trở thành một công ty trưởng thành hơn.

Sự kiện ra mắt chiếc Model S diễn ra tại bộ phận xuất xưởng của nhà máy. Đó là phần sàn có nhiều loại đường rãnh và gờ xóc khác nhau cho xe chạy qua để kỹ thuật viên xem có tiếng rung lắc khác thường hay không. Đó cũng là căn phòng được phun nước với áp lực cao nhằm kiểm tra xem xe có bị rò rỉ không. Trong lượt thẩm định cuối cùng, Model S lướt trên bụi cao làm bằng tre và gắn đèn LED nhằm tạo độ tương phản cao để mọi người có thể phát hiện ra lỗi trên thân. Trong vài tháng đầu sau khi Model S rời dây chuyền, Musk tới bụi kiểm tra từng chiếc một. “Anh ấy chống cả hai tay xuống đất để nhìn rõ bánh xe.” Steve Jurvetson, nhà phát minh kiêm thành viên hội đồng quản trị Tesla chia sẻ.

Hàng trăm người tề tựu quanh đó để chứng kiến cảnh tá xe đầu tiên ra mắt chủ nhân. Nhiều nhân viên là công nhân liên hiệp hai hãng xe trước đây bị mất việc làm khi NUMMI đóng cửa. Họ quay trở lại làm việc và chế tạo những chiếc xe của tương lai. Họ vẫy cờ Mỹ, đội mũ lưỡi trai đỏ, trắng, xanh. Một số người bật khóc khi Model S xếp hàng trên bụi. Tesla đã cố gắng tạo ra một điều gì đó lớn lao, khác biệt và hàng nghìn người đã được tuyển dụng. Trong tiếng máy kêu ro ro, Musk phát biểu đôi lời ngắn gọn và trao chìa khóa cho chủ xe. Họ phóng ra khỏi bụi tre và rời khỏi nhà máy giữa hàng nhân viên Tesla đang đứng hò reo.

Bốn tuần trước đó, SpaceX đã phóng thành công một kiện hàng lên Trạm Không gian Quốc tế và đưa đầu tên lửa trở lại Trái đất an toàn. Đây là lần đầu tiên một công ty tư nhân đạt được điều đó.

Chiến công ấy kết hợp với sự ra đời chiếc Model S đã khiến thế giới bên ngoài Thung lũng Silicon nhìn nhận về Musk theo một cách mới. Cái gã chỉ suốt ngày hứa hẹn đã thực sự làm nên chuyện. “Có lẽ tôi đã lạc quan thái quá về thời gian hoàn thành những điều này. Nhưng tôi không hề hứa suông.” Musk nói. “Tôi đã làm tất cả những điều mình nói.”

Sau khi Model S ra mắt, Musk đưa các con trai tới Maui để gặp Kimbal và họ hàng, đánh dấu chuyển nghỉ dưỡng thật sự sau nhiều năm làm việc không ngơi nghỉ. Giai đoạn yên bình này chẳng kéo dài lâu và chẳng mấy chốc cuộc chiến sinh tồn của Tesla lại bắt đầu. Công ty chỉ có thể sản xuất tầm mười chiếc sedan một ngày nhưng lại cần hoàn thành vài nghìn đơn hàng còn tồn đọng. Nhiều nhà đầu tư đánh cược Tesla sẽ cầm chắc thất bại. Các chỉ trích dự đoán Model S sẽ xuất hiện vô số lỗi và làm giảm lòng nhiệt tình của công chúng với chiếc xe. Cũng có những hồ nghi rằng liệu Tesla có thể phát triển sản xuất và thu lời. Tháng 12 năm 2012, ứng cử viên tổng thống Mitt Romney đã gọi Tesla là “tay chiến bại” trong cuộc tranh luận với Barack Obama.

Trong khi nhiều người mong đợi Tesla sẽ thất bại và rút khỏi ngành kinh doanh này thì thói khoe khoang của Musk lại bùng nổ. Anh bắt đầu nói về mục tiêu đưa Tesla trở thành hãng sản xuất ô tô sinh lời nhất thế giới, thậm chí còn vượt cả BMW. Rồi, đến tháng 9 năm 2012, anh tiết lộ kế hoạch khiến cả hai phe chỉ trích lẫn ủng hộ phải sửng sốt. Tesla đã bí mật xây trạm sạc đầu tiên trong mạng lưới. Công ty tiết lộ vị trí của sáu trạm sạc tiếp theo ở California, Nevada, Arizona và hứa sẽ có hàng trăm trạm khác. Tesla dự tính xây dựng trạm sạc toàn cầu cho phép chủ sở hữu xe Model S có thể lái cả quãng đường dài, sạc đầy xe một cách nhanh chóng và miễn phí. Musk khẳng định rằng những người này có thể chu du dọc Mỹ mà không phải tốn một xu nhiên liệu.

Các siêu sạc điện theo cách gọi của Tesla đại diện cho khoản đầu tư khổng lồ của một công ty không nhiều vốn. Mọi người có thể lập luận rằng việc chi tiền cho thứ như vậy vào thời điểm bất bình này

của Tesla quả là chuyện điên rồ. Chắc chắn, Musk không dám cả gan sửa lại khái niệm về ngành ô tô và xây dựng một trạm sạc năng lượng cùng lúc chỉ với ngân sách tương đương những gì Ford và ExxonMobil chi ra cho hệ liên miên cả năm của họ. Nhưng đó là một kế hoạch chắc chắn. Musk, Straubel và những người khác trong nội bộ Tesla đã vạch ra cuộc chơi “thắng làm vua, thua làm giặc” nhiều năm trước và xây dựng các tính năng nhất định dành cho Model S với các siêu sạc điện.

Trong giai đoạn cuối của 2012, Tesla đã nhận được nhiều đơn đặt hàng Model S. Mọi người sẵn sàng chờ trước năm nghìn đô-la để đặt mua Model S và lọt vào danh sách chờ. Nhưng công ty lại phải vật lộn để biến chúng thành sự thật. Lý do đằng sau vấn đề này vẫn còn chưa rõ ràng. Có thể những lời phàn nàn về nội thất và các trở ngại ban đầu được đề cập trên diễn đàn của Tesla cũng như các bảng tin đã gây ra lo lắng. Tesla cũng thiếu phương án tài chính để giảm nhẹ áp lực của khoản tiền mua xe 100.000 đô-la trong khi việc bán chiếc Model S lại mơ hồ. Bạn có thể có chiếc xe của tương lai hoặc chi ra khoản tiền sáu con số cho một món đồ không hoạt động được và chẳng có cách nào bán lại.

Trung tâm dịch vụ của Tesla thời ấy thật khủng khiếp. Những chiếc xe đời đầu nhiều khi ngừng hoạt động và yêu cầu của khách hàng được chuyển thẳng đến trung tâm. Nhiều chủ xe Tesla tiềm năng muốn đứng ngoài cuộc chơi lâu hơn chút để chắc rằng công ty vẫn hoạt động. Như Musk nói. “Hiệu ứng truyền miệng về chiếc xe rất tệ.”

Vào giữa tháng 2 năm 2012, Tesla lâm vào khủng hoảng. Nếu không thể biến đơn đặt hàng thành đơn mua hàng, nhà máy sẽ sớm ngừng hoạt động và khiến công ty tổn thất nặng nề. Nếu ai đó nghe phong thanh chuyện nhà máy bị đình trệ, cổ phiếu của Tesla sẽ sụt giảm nhanh chóng và khách hàng tiềm năng sẽ trở nên thận trọng. Mọi người cố giấu Musk về tầm nghiêm trọng của vấn đề nhưng khi hay tin, Musk đã ngay lập tức hành động theo phong cách “được ăn cả, ngã về không” của anh.

Musk kéo mọi người từ bộ phận tuyển dụng, thiết kế, kỹ thuật, tài chính và bất cứ ai có thể tìm ra rồi lệnh cho họ nhắc điện thoại lên, gọi điện cho khách hàng đặt trước và chốt giao dịch. Musk nói với nhân viên. "Tôi không quan tâm công việc anh đang làm. Nhiệm vụ mới của anh là bán xe." Musk giao cho Jerome Guillen, một cựu giám đốc của Daimler, phụ trách khắc phục vấn đề dịch vụ. Musk sa thải những lãnh đạo cấp cao mà anh đánh giá là đạt hiệu quả dưới trung bình và bổ nhiệm một loạt nhân viên trẻ đạt kết quả làm việc xuất sắc. Anh cũng ra thông báo cá nhân về giá bán lại chiếc Model S. Khách hàng có thể bán lại chiếc xe của họ với mức giá tương đương với dòng xe sedan xa xỉ, và được bảo đảm bằng hàng tỷ đô-la của Musk. Và Musk cố gắng sắp đặt kế hoạch dự phòng cho Tesla trong trường hợp chính sách của anh không hiệu quả.

Trong tuần đầu tiên của tháng ba, Musk liên hệ với người bạn Larry Page ở Google. Theo những người biết rõ nội tình cuộc thảo luận, Musk đã bày tỏ nỗi lo lắng của anh về khả năng sống sót của Tesla vào những tuần tới. Khách hàng không chuyển đơn đặt hàng thành đơn mua hàng nhiều như kỳ vọng. Các khách hàng hiện tại còn hoãn mua khi hay biết về các tính năng mới cập nhật và lựa chọn màu sắc. Tình huống tệ đến mức Tesla phải đóng cửa nhà máy. Tesla thông báo trước công chúng rằng họ phải bảo trì nhà máy, một lý do đúng đắn về mặt kỹ thuật, mặc dù công ty vẫn đang cố chốt đơn hàng sao cho gần với dự kiến. Musk giải thích tất cả điều đó cho Page và bắt tay thỏa thuận để Google mua lại Tesla.

Dù Musk không muốn bán lại Tesla nhưng thỏa thuận này dường như là lối thoát sống còn cho tương lai của công ty. Điều Musk sợ hãi nhất ở thương vụ này là người chủ mới sẽ không nhìn ra mục tiêu của Tesla. Anh muốn đảm bảo rằng công ty sẽ sản xuất ra chiếc xe điện đại chúng. Musk đề xuất các điều khoản cho phép anh nắm quyền kiểm soát Tesla trong tám năm hoặc cho tới khi nó tung ra mẫu xe rẻ hơn dành cho đại chúng. Musk cũng yêu cầu sử dụng năm tỷ đô-la để mở rộng nhà máy. Một số luật sư Google không thích những thỏa thuận này nhưng Musk và Page vẫn tiếp tục đàm

phán. Vào thời điểm đó, giá trị của Tesla theo dự đoán phải khiến Google bỏ ra sáu tỷ đô-la để mua lại.

Trong khi Musk, Page các luật sư của Google tranh luận chi tiết về thương vụ mua lại, phép màu đã xảy ra. 500 người (hoặc nhiều hơn thế) mà Musk vừa biến thành nhân viên kinh doanh đã nhanh chóng bán được một lượng xe khổng lồ. Tesla từ chỗ chỉ còn đủ tiền mặt trong ngân hàng cho 14 ngày đã kết thúc với một quý tài chính rực rỡ. Tesla làm Phố Wall choáng váng vào ngày 8 tháng 3 năm 2013 khi lần đầu tiên báo lãi 11 triệu đô-la trên 562 triệu đô-la doanh thu. Công ty đã giao cho khách hàng 4.900 chiếc Model S trong giai đoạn này. Thông báo đã kéo giá cổ phiếu của Tesla từ 30 đô-la lên 130 đô-la vào tháng bảy. Chỉ một vài tuần sau khi công bố kết quả kinh doanh quý một, Tesla đã trả 465 triệu đô-la cộng lãi từ khoản vay của chính phủ trước đây. Thành quả vững chắc từ cổ phiếu đã tăng thêm niềm tin cho khách hàng. Cùng với việc bán được xe hơi và giá trị của Tesla tăng lên, thương vụ với Google đã không còn cần thiết và Tesla trở nên quá đắt đỏ để mua lại. Cuộc đàm phán với Google chấm dứt.

Những gì xảy ra tiếp theo là “Mùa hè chói lọi của Musk”. Musk nói với các nhân viên truyền thông rằng anh muốn có thông cáo báo chí cho Tesla mỗi tuần. Công ty chưa bao giờ đạt được tốc độ đó nhưng họ đã đưa ra hết thông cáo này đến thông cáo khác. Musk tổ chức một loạt các cuộc họp báo về vấn đề tài chính cho Model S, việc xây dựng các trạm sạc, mở cửa hàng bán lẻ. Trong một tuyên bố, Musk nhấn mạnh rằng các trạm của Tesla là trạm năng lượng mặt trời và có sẵn pin để sạc thêm năng lượng. “Tôi đùa rằng nếu có ngày khai huyền của xác sống, bạn vẫn có thể chạy khắp đất nước bằng cách sử dụng hệ thống siêu sạc điện của Tesla.”

Tesla tổ chức thêm một cuộc họp báo vào tháng 10 năm 2014 để củng cố vị trí của Musk như là gã khổng lồ trong ngành công nghiệp ô tô. Musk đã tiết lộ phiên bản tăng áp của Model S với hai động cơ ở đằng trước và đằng sau. Nó có thể tăng tốc từ 0 đến 96 km/h trong 3,2 giây. Xe có ra-đa để phát hiện vật thể và cảnh báo va

chạm có thể xảy ra cũng như tự lái qua hệ thống GPS. “Sau này, bạn có thể triệu hồi chiếc xe.” Musk hào hứng. “Nó sẽ đến bất kỳ nơi nào bạn đang ở. Tôi cũng muốn thử nhiều thứ khác. Các kỹ sư của chúng tôi sẽ được nghe về chúng. Tôi muốn đầu sạc điện phải tự cắm vào xe như con rắn có khớp nối. Tôi nghĩ chúng tôi có thể tạo ra thứ gì tương tự như thế.”

Hàng nghìn người xếp hàng dài chờ đợi suốt nhiều giờ để Musk trình diễn công nghệ này. Anh pha trò cười trong bài diễn thuyết và kích thích sự nhiệt tình của đám đông. Người đàn ông từng một thời lúng túng trước giới truyền thông trong những năm ở PayPal đã trở thành một nghệ sĩ độc đáo, tài năng. Các đối thủ trong ngành khao khát sự chú ý như vậy và về cơ bản đã chết điếng khi Tesla đánh úp rồi bán được nhiều xe hơn tưởng tượng.

Musk đã làm được điều mà các đối thủ bỏ lỡ là biến Tesla thành một lối sống. Không phải chỉ là bán một chiếc xe hơi mà còn là hình ảnh, cảm giác chạm vào tương lai, một mối liên kết kỳ diệu. Apple đã làm được điều tương tự như vậy với iPod và iPhone. Thậm chí những người không theo “tôn giáo” Apple cũng đắm mình vào vũ trụ này khi họ mua phần cứng và tải phần mềm như iTunes.

Mối liên hệ này rất khó dứt bỏ nếu bạn không thể kiểm soát được phong cách sống. Các hãng sản xuất máy tính chuyên khoản phần mềm cho Microsoft, chip cho Intel và thiết kế cho châu Á có thể không bao giờ tạo ra những chiếc máy đẹp đẽ và hoàn hảo như Apple. Họ cũng không thể phản ứng kịp thời khi Apple mở rộng chuyên môn sang các lĩnh vực khác và câu kéo mọi người bằng các ứng dụng mới.

Đối với chủ sở hữu Model S và mẫu tiếp theo Model X (một chiếc SUV được tung ra vào năm 2015), lối sống dùng điện này được hiểu là sự tồn tại ít rắc rối. Thay vì đi tới các trạm xăng, bạn chỉ cần sạc điện vào ban đêm. Chiếc xe sẽ lập tức sạc điện hoặc được chủ đặt lịch sạc vào đêm, lúc giá điện rẻ nhất, khi họ gõ vào phần mềm Model S. Chủ xe cũng không phải đến gặp thợ máy. Một chiếc xe

truyền thống cần thay dầu máy hoặc dầu hộp số để giảm ma sát và hao mòn phát sinh từ hàng nghìn bộ phận chuyển động. Thiết kế xe điện đơn giản hơn sẽ loại bỏ kiểu bảo dưỡng này. Tesla khuyến khích khách hàng mang Model S tới hãng mỗi năm một lần để kiểm tra toàn bộ và đảm bảo rằng không bộ phận nào xuống cấp trước thời hạn.

Mẫu xe của Tesla phản ánh việc xe điện đã đại diện cho lối tư duy mới trong ngành công nghiệp ô tô ra sao. Tất cả các công ty xe hơi sẽ sớm đi theo lối dẫn của Tesla và đang đưa ra một số cải tiến cho phương tiện của họ. Nhưng phạm vi cập nhật sẽ bị hạn chế. "Bạn không thể chỉ thay bu gi hay đổi dây cuaroa cam." Javidan nói. "Với một chiếc xe chạy xăng, bạn sẽ phải chui đầu xuống nắp ca pô và điều đó buộc bạn phải quay lại đại lý."

Tesla cũng có lợi thế nhờ tự thiết kế nhiều thành phần chủ chốt cho chiếc xe của mình bao gồm phần mềm vận hành toàn bộ xe. "Nếu Daimler muốn thay đổi ngoại hình của đồng hồ đo tốc độ, họ sẽ phải liên hệ với nhà cung cấp cách nửa vòng Trái đất và đợi một loạt lệnh phê duyệt." Javidan nói. "Phải mất một năm để có thể thay đổi chữ 'P' trên thanh công cụ. Tại Tesla, nếu Elon muốn bức tranh thỏ trên đồng hồ đo tốc độ cho Lễ Phục sinh, anh chỉ mất vài giờ."

Khi Tesla vụt sáng thành ngôi sao trong ngành công nghiệp Mỹ, các đối thủ trực tiếp của nó đều bị xóa sổ. Hãng xe điện Fisker Automotive đệ đơn phá sản và bị công ty phụ tùng xe hơi của Trung Quốc mua lại năm 2014. Better Place là công ty khởi nghiệp từng được thổi phồng hơn Fisker và Tesla cộng lại đã huy động được gần một tỷ đô la để chế tạo xe điện và các trạm đổi pin. Nhưng công ty chưa sản xuất được điều gì đáng chú ý và tuyên bố phá sản năm 2013.

Tesla có thể dễ dàng là thành viên của nhóm chiến bại này và đó là điều nhiều người trông đợi. "Mọi người thường quên rằng nó đã từng bị coi là cơ hội kinh doanh tệ nhất thế giới." Straubel nói. Điều khiến Tesla khác biệt trong cuộc đua là cam kết thực hiện những

tiêu chuẩn cực kỳ cao của Musk và niềm tin bất diệt của đội kỹ sư Tesla.

17 Tâm nhìn vĩ đại của Elon Musk

A

NH EM NHÀ RIVE từng trông như một băng đảng công nghệ. Cuối thập niên 90, họ thường nhảy lên ván trượt và lướt quanh đường phố Santa Cruz, gõ cửa từng doanh nghiệp và hỏi xem họ có cần giúp đỡ quản lý hệ thống máy tính. Các chàng trai trẻ lớn lên ở Nam Phi cùng người anh họ Elon Musk sớm đi đến kết luận rằng hẳn phải có cách bán trí tuệ công nghệ này dễ dàng hơn là gõ cửa từng nhà. Họ viết phần mềm cho phép kiểm tra hệ thống của khách hàng từ xa và tự động hóa nhiều tác vụ tiêu chuẩn mà công ty đòi hỏi như cài bản cập nhật cho ứng dụng. Phần mềm này trở thành nền tảng của công ty mới có tên gọi Everdream.

Năm 2004, Lyndon cùng anh em trai Peter và Russ muốn đương đầu với thử thách mới, điều không chỉ mang lại tiền bạc cho họ mà như Lyndon nói “khiến chúng tôi cảm thấy hạnh phúc mỗi ngày”. Cuối mùa hè năm đó, Lyndon thuê một chiếc RV để cùng Musk lên đường tới sa mạc Black Rock ở Nevada tham dự Burning Man – lễ hội hoang dã thu hút tới hàng chục ngàn người tới thể hiện bản thân và óc sáng tạo. Cả hai thường xuyên tham gia các cuộc phiêu lưu khi còn nhỏ và coi chuyển xe dài ngày là cách để bắt nhịp và động não công việc kinh doanh. Musk biết Lyndon và các anh em đang hướng tới điều gì to lớn. Khi lái xe, Musk quay sang Lyndon và đề nghị anh nghiên cứu sâu hơn về thị trường năng lượng mặt trời. Musk đã tìm hiểu đôi chút về nó và nghĩ rằng nhiều người đã bỏ lỡ cơ hội. “Anh ấy nói đó là lĩnh vực đáng để dẫn thân.” Lyndon nhớ lại.

Sau khi tới lễ hội Burning Man, Musk, một thành viên thường xuyên của sự kiện, cùng gia đình dựng trại và chuẩn bị cho chiếc xe độ độc đáo tham gia vào màn diễu hành. Năm nay, họ cắt rời mui một

chiếc xe nhỏ, nâng vô lăng lên, kéo nó sang phải để đặt gần chính giữa chiếc xe rồi thay thế ghế ngồi bằng băng ghế dài. Musk rất vui sướng khi được lái chiếc xe sáng tạo.

Musk cũng trình diễn sức mạnh và lòng quyết tâm tại sự kiện này. Có một cây cột gỗ cao chừng 10 m. Hàng chục người cố gắng trèo lên song thất bại. Musk quyết định thử sức. "Kỹ thuật của anh ấy trông rất kỳ cục và tưởng khó mà thành công." Lyndon kể. "Nhưng anh ấy cứ ôm lấy cột rồi nhúc nhích từng phân một cho tới khi lên tới đỉnh."

Musk và nhà Rive rời Burning Man trong niềm phấn khích. Anh em Rive quyết định trở thành chuyên gia trong ngành năng lượng mặt trời cũng như tìm kiếm cơ hội thâm nhập thị trường. Họ dành hai năm nghiên cứu về công nghệ mặt trời và sự năng động của ngành, đọc các bài nghiên cứu, phỏng vấn nhiều người và tham dự các cuộc hội thảo. Trong phiên thảo luận tại một trong những hội nghị trên, đại diện của vài hãng lắp đặt thiết bị mặt trời lớn nhất thế giới ngồi trên sân khấu và người điều phối chương trình hỏi xem họ đang làm gì để tạo ra các tấm pin mặt trời rẻ hơn cho người tiêu dùng. "Họ đều đưa ra câu trả lời giống nhau." Lyndon nói. "Họ nói: 'Chúng tôi đang chờ cho giá của những tấm pin giảm xuống. Chẳng ai chịu trách nhiệm về vấn đề này.'"

Thời đó, người tiêu dùng luôn gặp khó khăn khi sử dụng pin năng lượng mặt trời tại nhà. Họ phải mua các tấm pin rồi tìm thợ lắp đặt. Khách hàng phải trả tiền trước và tự phỏng đoán xem nhà mình có nhận đủ ánh sáng mặt trời hay không để bỏ công đầu tư. Trên tất cả, nhiều người phân vân khi quyết định mua tấm pin bởi biết rằng các mẫu trong năm tới sẽ có hiệu suất cao hơn.

Nhà Rive quyết định biến việc mua các sản phẩm năng lượng mặt trời trở nên đơn giản hơn và thành lập SolarCity vào năm 2006. Khác đối thủ, họ không tự tay sản xuất các tấm pin mặt trời. Thay vào đó, họ sẽ mua chúng và tự thực hiện hầu hết các công đoạn tiếp theo. Họ xây dựng phần mềm phân tích hóa đơn tiền điện hiện

tại cửa khách hàng, vị trí ngôi nhà và lượng ánh sáng hấp thụ hằng ngày để xem xét xem thiết bị này có phù hợp với địa điểm lắp đặt. Họ cũng thành lập đội ngũ lắp đặt tấm pin năng lượng mặt trời và hệ thống tài chính mà theo đó khách hàng không phải trả trước chi phí. Khách hàng chỉ phải thuê tấm pin trong vài năm với mức phí cố định mỗi tháng. Nhìn chung, hóa đơn sẽ giảm xuống và khách hàng không còn băn khoăn về tốc độ phát triển của các tiện ích đặc thù. Khi hết hạn thuê, khách hàng có thể nâng cấp lên một tấm pin mới tốt hơn. Musk giúp anh em họ vạch ra mô hình này và trở thành chủ tịch của công ty cũng như cổ đông lớn nhất với 1/3 số cổ phần của SolarCity.

Sáu năm sau chuyến tham gia Burning Man, SolarCity đã trở thành hãng lắp đặt tấm pin mặt trời lớn nhất nước Mỹ. Công ty đạt được mục tiêu ban đầu và khiến dịch vụ lắp đặt pin mặt trời trở nên tiện ích. Đối thủ đổ xô theo mô hình kinh doanh mới này. Năm 2012, SolarCity lên sàn và giá cổ phiếu của nó tăng cao nhiều tháng sau đó. Năm 2014, SolarCity được định giá gần bảy tỷ đô-la.

SolarCity, như những dự án khác của Musk, không phải là đại diện cho một cơ hội kinh doanh mà là thế giới quan. Từ lâu, Musk đã kết luận rằng năng lượng mặt trời sẽ có ý nghĩa rất lớn. Nguyên nhân là bởi năng lượng ánh sáng mặt trời chiếu trên bề mặt Trái đất một giờ ngang bằng với năng lượng tiêu thụ của toàn thế giới trong một năm từ mọi nguồn tài nguyên cộng lại. Những cải tiến về hiệu suất của tấm pin mặt trời đã diễn ra với tốc độ ổn định. Nếu Mặt trời mang sứ mệnh là nguồn năng lượng ưu tiên của nhân loại trong tương lai, thì tương lai này nên trở thành hiện thực càng sớm càng tốt.

Từ năm 2014, SolarCity bắt đầu thể hiện rõ hơn tham vọng của mình. Đầu tiên, công ty triển khai bán hệ thống dự trữ năng lượng. Các khối pin này được chế tạo thông qua việc hợp tác với Tesla Motors. Chúng được sản xuất tại nhà máy của Tesla và xếp vào thùng kim loại có kích cỡ bằng tủ lạnh. Doanh nghiệp và khách hàng cá nhân có thể mua hệ thống dự trữ năng lượng này cùng với tấm

pin năng lượng mặt trời. Khi được sạc đủ, các khối pin có thể giúp khách hàng chạy các thiết bị chiếu sáng hay dự phòng khi xảy ra sự cố mất điện đột ngột.

Sau đó, tới tháng 6 năm 2014, SolarCity mua lại hãng chế tạo pin mặt trời Silevo với giá 200 triệu đô-la. Thỏa thuận này đã đánh dấu bước ngoặt trong chiến lược của họ. SolarCity sẽ không mua các tấm pin mặt trời nữa mà sản xuất chúng ngay tại bang New York. Tự sản xuất đã trở thành một trong những lợi thế quan trọng của SolarCity. Hàng chục công ty Trung Quốc, Mỹ và châu Âu đã nhảy vào thị trường này và khiến nó ngập tràn thiết bị. Do tình trạng dư thừa, các công ty buộc phải hạ giá thành sản phẩm để cạnh tranh với đối thủ. Điều này đồng nghĩa với việc SolarCity có thể mua lại chúng với chi phí rất rẻ.

Vài năm đầu, SolarCity đủ khả năng mua lại những tấm pin với giá thấp mà vẫn tránh được chi phí khổng lồ đi kèm với việc xây dựng và vận hành nhà máy. Nhưng với 110.000 khách hàng, SolarCity đã bắt đầu sử dụng nhiều tấm pin mặt trời hơn mức cần thiết để đảm bảo giữ nguyên nguồn cung và giá thành ổn định. “Chúng tôi đang lắp đặt với tốc độ nhanh hơn khả năng sản xuất của các công ty.” Peter Rive, đồng sáng lập và là Giám đốc Công nghệ của SolarCity nói. “Nếu chúng tôi tự sản xuất và tận dụng lợi thế của công nghệ khác, giá thành sẽ hạ xuống vì toàn bộ ngành này luôn hướng tới cắt giảm chi phí.”

SolarCity là một phần quan trọng trong tầm nhìn vĩ đại của Musk hay triết lý hợp nhất các ý tưởng và công ty lại với nhau. Mỗi ngành kinh doanh của anh đều có liên hệ với nhau dù ngắn hay dài hạn. Tesla sản xuất ra những bộ pin để SolarCity có thể bán cho khách hàng. SolarCity cung cấp các tấm pin mặt trời cho trạm sạc điện của Tesla để người dùng có thể sạc miễn phí. Các chủ xe Model S thế hệ mới có xu hướng bắt đầu sống theo phong cách Musk và trang bị cho nhà mình những tấm pin mặt trời. Tesla và SpaceX cùng nhau trao đổi kiến thức về vật liệu, kỹ thuật sản xuất và yếu tố khi vận hành nhà máy để xây dựng mọi thứ từ công đoạn đầu tiên.

Mối liên kết này cũng mở rộng sang lĩnh vực chính trị. Ba công ty từng là mục tiêu chèn ép của các nhà lập pháp và những doanh nghiệp lớn. Nhưng đến năm 2012, liên hiệp Musk đã trở thành mục tiêu khó ngấm và ngày càng khó nhìn nhận SolarCity, Tesla và SpaceX là những công ty độc lập. Chính trị gia tại các bang như Alabama tìm cách bảo hộ việc làm trong các nhà máy như Lockheed hay New Jersey nhằm gắng sức giúp các đại lý xe hơi kháng cự với một ông trùm của đế chế sản xuất và làm thuê trải rộng khắp nước Mỹ. Khi tôi viết những dòng này, SpaceX đã lập nhà máy sản xuất tên lửa tại Los Angeles, cơ sở vệ tinh ở bang Washington, khu phóng thử tên lửa trong bang Texas và bắt đầu xây dựng sân bay vũ trụ ở Nam Texas. Tesla sở hữu nhà máy tại Thung lũng Silicon, xưởng thiết kế ở Los Angeles và nhà máy pin khổng lồ ở Nevada. SolarCity cũng tạo ra hàng nghìn việc làm trong ngành công nghệ sạch và thêm nhiều việc nữa khi nhà máy pin mặt trời được xây dựng tại Buffalo, bang New York. Tập đoàn Musk đã tuyển dụng hơn 30.000 người vào cuối năm 2015 và thêm hàng chục nghìn việc làm nữa khi các công ty của Musk phát triển những sản phẩm tham vọng hơn.

Một trong những sản phẩm như vậy là Model X của Tesla khi ra mắt vào năm 2015. Loại xe này có cùng nền tảng với Model S nhưng lại là một chiếc SUV lớn thay vì sedan. Tính năng tuyệt vời nhất của Model S là cửa xe bay lên như cánh chim. Model X cũng cung cấp chỗ ngồi cho bảy người kèm các tính năng an toàn hiện đại và tìm ra cách để đựng vật dụng như ván trượt tuyết và xe đạp. Nhược điểm chính của Model X là ở giá thành. Chiếc SUV thậm chí còn có giá cao gấp đôi ngưỡng so với Model S.

Tuy vậy, Musk hy vọng rằng dòng xe thế hệ thứ ba của Tesla, chiếc Model 3, sẽ có giá thành hợp lý. Với thời hạn ra mắt vào năm 2017, chiếc xe bốn cửa này có giá rơi vào khoảng 35.000 đô-la và trở thành thước đo về tầm ảnh hưởng của Tesla trên thế giới. Công ty kỳ vọng sẽ bán được hàng trăm nghìn chiếc Model 3 và biến xe điện thành dòng xe chủ lực. "Tôi nghĩ Tesla sẽ sản xuất nhiều xe hơn

nữa.” Musk nói. “Nếu giữ vững tốc độ tăng trưởng như hiện nay, tôi tin Tesla sẽ là một trong những công ty đắt giá nhất thế giới.”

Tesla đã tiêu thụ một phần lớn nguồn cung cấp pin lithium-ion trên thế giới và cần nhiều pin hơn nữa để sản xuất Model 3. Chính vì vậy, năm 2014, Musk tuyên bố kế hoạch xây dựng Gigafactory, hãng xuất pin lithium-ion lớn nhất thế giới. Mỗi Gigafactory sẽ tuyển dụng khoảng 6.500 công nhân và giúp Tesla đạt được mục tiêu đề ra. Nó cho phép Tesla bắt kịp nhu cầu về pin dành cho những chiếc xe của mình và thiết bị trữ năng lượng mà SolarCity cung cấp. Tesla cũng hy vọng sẽ giảm giá thành pin khi phát triển chúng. Theo Straubel, các bộ pin do Gigafactory sản xuất sẽ có giá rẻ và chất lượng tốt so với loại pin hiện nay. Điều đó cho phép Tesla đạt mức giá đề ra là 35.000 đô-la cho mẫu Model 3 cũng như giúp phương tiện dùng điện đạt phạm vi di chuyển hơn 800 km.

Nếu điều đó thành hiện thực thì Tesla đã làm nên chuyện mà nhiều nhân vật trong ngành công nghiệp ô tô khẳng định là bất khả thi suốt nhiều năm qua. Cộng gộp với việc xây dựng các trạm sạc điện miễn phí, đổi mới phương thức buôn bán ô tô hay cách mạng hóa công nghệ xe hơi thì đây sẽ là thành công ngoạn mục trong lịch sử tư bản.

Trong suy nghĩ của Musk, chừng ấy vẫn là chưa đủ. Tháng 8 năm 2013, anh tiết lộ kế hoạch Hyperloop và coi đây là phương thức giao thông mới. Bạn có thể tạm hình dung về Hyperloop như một ống khổng lồ được treo trên các giá cao. Mỗi kén sẽ chứa đầy người hoặc hàng hóa rồi khởi hành ở đầu ống và tăng tốc tới đích với tốc độ 1.300 km/h. Kén có thể di chuyển với tốc độ cao như vậy vì nó sẽ được đặt nổi trên tấm đệm không khí và điều này làm giảm ma sát. Toàn bộ cơ chế này sẽ sử dụng năng lượng mặt trời và liên kết các thành phố cách nhau 1.600 km. “Nó sẽ hiệu quả đối với quãng đường từ L.A đến San Francisco, từ New York đến D.C, New York đến Boston.” Musk nói. “Với khoảng cách trên 1.600 km, chi phí cho các đường ống sẽ cao ngất ngưởng và bạn cũng chẳng muốn chui

xuống ống bất cứ lúc nào đâu. Bạn sẽ không muốn sống trong Xứ Ống.”

Khi Musk chia sẻ đầy đam mê về xe hơi, tấm pin mặt trời hay Hyperloop, người ta dễ dàng quên đi rằng đó chỉ là những dự án bên lề. Anh tin tưởng vào công nghệ tới mức nghĩ đó là điều đúng đắn để theo đuổi vì sự tiến bộ của nhân loại. Chúng đã mang lại danh tiếng và tài sản cho anh. Dẫu vậy, mục tiêu cuối cùng của Musk là biến con người trở thành giống loài đa tinh cầu. Musk đoán chắc sự tồn vong của nhân loại phụ thuộc vào việc loài người có lập được căn cứ trên hành tinh khác hay không và anh nên dành trọn đời cho việc đó.

Trong thời gian tới, SpaceX bắt đầu thử nghiệm khả năng đưa người vào không gian. Nó muốn thực hiện chuyến bay thử có người lái vào năm 2017 và đưa phi hành gia lên Trạm Không gian Quốc tế cho NASA ngay sau đó. Công ty cũng chuyển sang chế tạo và kinh doanh vệ tinh. Cùng với những nỗ lực đó, SpaceX vẫn đang thử nghiệm Falcon Heavy – tên lửa khổng lồ có khả năng chở những tàu trọng tải lớn nhất thế giới cũng như áp dụng công nghệ tái sử dụng tên lửa (SpaceX đã cho hạ cánh quả tên lửa lần đầu tiên vào tháng 12 năm 2015).

Tại Nam Texas, SpaceX tiếp tục thi công sân bay vũ trụ của mình. Điều đó đòi hỏi phải mua hàng chục mẫu Anh để xây dựng cơ sở phóng tên lửa hiện đại mà thế giới chưa từng chứng kiến. Musk muốn tự động hóa hầu hết quá trình phóng để tên lửa có thể được nạp nhiên liệu, dựng trên bệ phóng và khai hỏa bằng máy tính nhằm đảm bảo an toàn cho các quy trình. SpaceX cũng muốn phóng tên lửa vài lần mỗi tháng. Để tới được Sao Hỏa cần nhiều kỹ năng và công nghệ ẩn tượng hơn nữa.

“Chúng tôi phải tìm ra cách phóng tên lửa nhiều lần mỗi ngày.” Musk nói. “Về lâu dài, điều quan trọng là phải thiết lập một căn cứ tự cường trên Sao Hỏa. Do đó, cần phải có hàng triệu tấn trang thiết bị và hàng triệu người. Vậy, bao nhiêu lần phóng là đủ? Nếu gửi 100

người một lần, khá nhiều cho một hành trình dài, bạn cần phải phóng 10.000 chuyến bay. Vậy 10.000 chuyến bay trong thời gian bao lâu? Giả sử, bạn chỉ có thể khởi hành đến Sao Hỏa hai năm một lần, điều này đồng nghĩa với việc phải mất tới 40 đến 50 năm.”

“Sau đó, tôi nghĩ rằng với mỗi chuyến bay đến Sao Hỏa, bạn cần phóng phi thuyền vào quỹ đạo rồi đổ lại đó để nạp nhiên liệu bằng chất nổ đẩy. Về cơ bản, tàu vũ trụ sẽ sử dụng cả khối chất nổ đẩy để đến được quỹ đạo. Tiếp theo, bạn vẫn cần tàu tiếp nhiên liệu đổ đầy các thùng chất nổ đẩy để tàu không gian bay tới Sao Hỏa với tốc độ cao trong vòng ba tháng thay vì sáu tháng với tàu trọng tải lớn. Tôi không có kế hoạch chi tiết cho Sao Hỏa nhưng tôi biết một thứ hiệu quả đó là hệ thống metan với một tên lửa đẩy lớn, tàu không gian và tàu tiếp nhiên liệu. Tôi nghĩ SpaceX sẽ phát triển tên lửa đẩy và tàu không gian vào năm 2025 – khoảng thời gian để đưa con người cùng hàng hóa lên Sao Hỏa với khối lượng lớn.”

“Điều quan trọng là phải có một ngưỡng tài chính hợp lý để đưa người lên Sao Hỏa. Nếu là một tỷ đô-la thì sẽ chẳng có khu căn cứ nào hết. Còn một triệu hoặc 500.000 đô-la một người thì tôi nghĩ là có khả năng xây dựng được một khu tự cường trên đó. Sẽ có đủ người quan tâm tới việc này tới mức bán hết đồ đạc trên Trái đất và ra đi. Đó không phải là chuyến du lịch mà giống như thời kỳ Tân Thế giới, khi người người lên đường tới Mỹ. Bạn chuyển đi, tìm một công việc rồi ổn định ở đó. Nếu giải quyết được vấn đề giao thông thì việc xây dựng một ngôi nhà kính trong suốt chịu được áp lực là chuyện đơn giản. Nhưng nếu bạn không lên ngay từ đầu thì chẳng còn ý nghĩa gì nữa.”

“Cuối cùng, bạn cần làm Sao Hỏa ấm lên nếu muốn biến nó thành hành tinh như Trái đất và tôi chưa có kế hoạch cho chuyện đó. Phải mất một thời gian dài, dù trong điều kiện lý tưởng. Có thể từ một thế kỷ đến một thiên niên kỷ. Chẳng có cơ may nào để đạt đến điều đó vào thời tôi. Không hẳn là không có nhưng chỉ là 0,001% cơ hội và bạn sẽ phải tiến hành những biện pháp quyết liệt với Sao Hỏa.”

Musk dành nhiều tháng trời đi dạo quanh căn nhà ở Los Angeles vào đêm muộn để nghĩ về kế hoạch cho Sao Hỏa và chia sẻ chúng với Riley. “Ý tôi là không có nhiều người để chuyện trò về điều này.” Musk nói. Các cuộc tán gẫu bao gồm cả giấc mơ của Musk muốn trở thành người đầu tiên đặt chân lên Hành tinh Đỏ.

“Chắc chắn anh ấy muốn trở thành người đó.” Riley nói. “Tôi đã cầu xin anh ấy đừng làm như vậy.” Có thể, Musk chỉ trêu chọc vợ mình vì trong cuộc trò chuyện đêm khuya giữa hai chúng tôi, anh chia sẻ. “Tôi chỉ bắt chuyến đầu tiên lên Sao Hỏa nếu tôi tin tưởng rằng SpaceX sẽ ổn khi tôi qua đời.” Anh nói. “Tôi muốn đi nhưng không nhất thiết phải đi. Vấn đề không phải là tôi tới Sao Hỏa mà tạo điều kiện cho nhiều người tới đó.”

Đối với những nhân viên như Gwynne Shotwell và J. B. Straubel, làm việc với Musk đồng nghĩa với việc góp phần phát triển những công nghệ tuyệt vời mà không có bất cứ sự công nhận nào. Họ là những trợ thủ đắc lực, kiên định sẽ mãi đứng trong bóng tối. Nếu bạn là Shotwell và thực sự tin vào mục đích đưa con người lên Sao Hỏa thì điều đó sẽ quan trọng hơn mong muốn đạt được vinh quang cá nhân.

Straubel cũng như vậy. Anh ở lại Tesla, trở thành cầu nối mà nhân viên có thể trông cậy khi chuyển thông điệp đến Musk và là người biết rõ mọi thứ về xe hơi. “Elon rất khó làm việc cùng nhưng đó là bởi anh ấy quá đam mê.” Straubel nói. “Vài người sẽ sốc và ngơ ngác. Có vẻ như mọi người đều sợ anh ấy và cứng đờ người trước mặt anh. Tôi cố gắng giúp họ hiểu về mục đích và tầm nhìn của anh ấy. Rồi đến lượt tôi cũng có những mục tiêu riêng và lại phải đảm bảo rằng chúng tôi luôn hiểu nhau. Xét cho cùng, Elon là ông chủ. Anh ấy điều hành công ty bằng cả máu, mồ hôi và nước mắt. Anh ấy phải mạo hiểm hơn bất kỳ ai. Tôi tôn trọng những gì anh ấy đã làm. Mọi chuyện sẽ chẳng đi đến đâu nếu thiếu Musk.”

Các nhân viên bình thường miêu tả Musk theo nhiều cách khác nhau. Họ tôn trọng nghị lực và khâm phục những đòi hỏi khắc khe

của anh. Nhưng họ cũng nghĩ rằng anh có khi khó khăn tới mức nhỏ nhen và đồng bóng. Nhân viên muốn trở nên gần gũi hơn với Musk song lại e sợ mọi sự tiếp xúc với anh đều dẫn đến nguy cơ bị sa thải. “Theo tôi, tính cách tệ nhất của Elon là sự thiếu trung thành hay kết nối với con người.” Một cựu nhân viên chia sẻ. “Nhiều người trong chúng tôi làm việc không biết mệt mỏi cho anh ấy suốt nhiều năm và bị quăng ra bãi rác không thương tiếc.”

Một ví dụ điển hình cho cách ứng xử nội bộ có vẻ như rất tàn nhẫn của Musk xảy ra vào đầu năm 2014 khi anh sa thải Mary Beth Brown, trợ lý lâu năm của anh. Chỉ mô tả cô là một trợ lý trung thành, tận tụy là chưa đủ. Brown thường tạo cảm giác như là một phần khác của Musk, người luôn chạm được vào thế giới bên trong của anh. Suốt cả thập niên qua, cô đã cống hiến đời mình cho Musk, ngược xuôi giữa Los Angeles và Thung lũng Silicon mỗi tuần đồng thời làm việc cả đêm muộn cũng như cuối tuần. Brown đến gặp Musk yêu cầu mức lương ngang bằng với các giám đốc hàng đầu của SpaceX vì cô phải xử lý quá nhiều việc trong lịch trình của Musk ở hai công ty, làm PR và ra quyết định kinh doanh. Musk đáp lại rằng cô nên nghỉ hai tuần để anh xem xét lại cũng như đưa ra đánh giá xem công việc thực sự khó khăn ra sao. Khi Brown quay lại, Musk thông báo rằng anh không cần cô nữa. Brown, trung thành nhưng vẫn đầy tổn thương, từ chối chia sẻ với tôi về vấn đề nhạy cảm này. Musk cho rằng cô đã quá hồn nhiên khi lên tiếng thay mặt anh và thẳng thắn nói cô cần có cuộc đời riêng.

Bất kể sự việc ra sao, tình hình vẫn trở nên tồi tệ với Musk. Tony Stark không bao giờ sa thải Pepper Potts. Anh yêu mến và chăm sóc cô cả cuộc đời. Cô là người duy nhất anh tin tưởng, người cùng anh trải qua mọi chuyện. Nhưng Musk lại để Brown ra đi theo cách không chính thức khiến mọi người ở Tesla và SpaceX bàng hoàng. Đây cũng là sự xác nhận tối thượng cho tính cách khắc nghiệt của anh.

Sự ra đi của Brown trở thành một phần trong những câu chuyện về sự thiếu đồng cảm của Musk. Nó cũng đi kèm với câu chuyện về

việc Musk nhục mạ nhân viên theo phong cách kinh điển bằng những lời độc địa hết lần này đến lần khác. Mọi người còn liên hệ kiểu hành vi này với những tính cách kỳ quặc khác của Musk. Anh nổi tiếng là bị ám ảnh bởi những lỗi đánh máy trong email tới mức không thể bỏ qua từng chữ trong bức thư. Ngay cả trong buổi giao tế xã hội, Musk cũng có thể rời bàn ăn không một lời giải thích để ra ngoài ngắm sao vì không thể chịu được những câu chuyện phiếm. Sau khi gộp thêm hành vi này, hàng chục người đã đi đến kết luận với tôi rằng, có thể Musk mắc chứng tự kỷ nhẹ và gặp rắc rối khi xem xét cảm xúc của người khác cũng như quan tâm tới hạnh phúc của họ.

Hành vi của Musk khá gần với mẫu người được các nhà tâm lý học thần kinh miêu tả là có tài năng xuất chúng hơn người. Những người này ngay từ bé đã bộc lộ chiều sâu trí tuệ phi thường và đạt điểm cao ngất ngưỡng trong các bài kiểm tra IQ. Chẳng có gì bất thường khi những đứa trẻ này nhìn ra thế giới xung quanh, nhận ra các khiếm khuyết trong hệ thống và xây dựng một lộ trình logic trong đầu để giải quyết chúng. Với Musk, tiếng gọi nhằm khẳng định con người là giống loài đa tình cầu bị ảnh hưởng mạnh mẽ bởi khoa học viễn tưởng và công nghệ. Nó giống như là lời kêu gọi từ thời thơ ấu. Theo một cách nào đó, đây mãi mãi là sứ mệnh đời anh.

Anh thấy nhân loại đang gặp hiểm nguy và muốn ra tay. Những ai đưa ra ý kiến tồi trong các cuộc họp hay phạm phải sai lầm trong công việc đều ngáng đường Musk giải quyết vấn đề. Sự vô cảm là biểu hiện của việc thi thoảng Musk cảm thấy anh là người duy nhất nhận thức được sự khẩn cấp của sứ mệnh. Anh ít nhạy cảm và độ lượng hơn người khác là bởi sự đánh đổi quá lớn. Các nhân viên cần dốc sức giúp anh giải quyết vấn đề hoặc tránh sang một bên.

Musk khá thẳng thắn về những điều trên. Anh muốn mọi người hiểu rằng không phải anh đang chạy theo những cơ hội nhất thời trong kinh doanh. Anh luôn cố gắng giải quyết vấn đề ám ảnh mình suốt nhiều thập kỷ qua. Trong các cuộc trò chuyện giữa chúng tôi, Musk

trở đi trở lại quan điểm này, chắc chắn anh đã dành nhiều thời gian để nghĩ về xe điện và không gian.

Những khuynh hướng tương tự có thể thấy rõ trong hành động của anh. Năm 2014, khi Musk tuyên bố Tesla sẽ mở nguồn toàn bộ các bằng sáng chế của mình để mọi người có thể sử dụng miễn phí, giới phân tích đã cố gắng tìm hiểu xem đây có phải là trò đánh bóng tên tuổi hay còn che giấu động cơ ngầm nào khác. Nhưng với Musk, đây lại là một quyết định hết sức đơn giản. Anh muốn mọi người chế tạo và mua xe điện. Tương lai của loài người như anh nhìn nhận phụ thuộc vào điều này. Việc mở nguồn bằng sáng chế của Tesla sẽ đem lại cơ hội cho nhiều đối thủ chế tạo xe điện, đồng thời cũng là chuyện có lợi cho nhân loại.

Larry Page, đồng sáng lập kiêm CEO của Google là một trong những người hâm mộ Musk cuồng nhiệt đồng thời là bạn thân của anh. "Nói về Thung lũng Silicon hay các lãnh đạo tập đoàn nói chung thì thường họ không thiếu tiền." Page chia sẻ. "Nếu bạn có toàn bộ số tiền này và có thể phải cho đi mà không thể tiêu dù rất muốn, tại sao bạn lại muốn cống hiến thời gian cho một công ty chẳng làm nên trò trống gì? Đó là lý do tôi thấy Elon là một hình mẫu đầy cảm hứng. Anh ấy nói: 'Ừm, vậy thì tôi nên làm gì cho thế giới này? Giải quyết vấn đề xe hơi, tình trạng nóng lên toàn cầu và biến con người thành giống loài đa tinh cầu.' Tôi muốn nói đó là những mục tiêu khá hấp dẫn và giờ anh ấy đã có các doanh nghiệp làm điều đó." Theo lời Page. "Những ý tưởng hay thường điên rồ cho đến khi chúng thành hiện thực."

Trong thập niên tiếp theo, các công ty của Musk có lẽ sẽ làm nên chuyện. Musk có thể trở thành một trong những doanh nhân kiêm nhà cải cách vĩ đại nhất mọi thời đại. Năm 2025, Tesla có thể sở hữu đội hình năm hoặc sáu mẫu xe và sẽ thống trị thị trường xe điện. Với tốc độ tăng trưởng như hiện nay, SolarCity sẽ có đủ thời gian để vươn lên thành công ty tiện ích mạnh mẽ và dẫn đầu thị trường năng lượng mặt trời như đã hứa. Còn SpaceX? Đây có lẽ là điều hấp dẫn nhất. Theo tính toán của Musk, SpaceX sẽ tiến hành những

chuyến bay hàng tuần vào không gian mang theo người cùng các khoang hàng và loại bỏ hết các đối thủ khỏi cuộc chơi. Tên lửa của nó sẽ có khả năng bay vài vòng quanh Mặt trăng và hạ cánh chính xác xuống sân bay vũ trụ ở Texas. Và việc chuẩn bị cho những chuyến đi đầu tiên tới Sao Hỏa cũng đang được tiến hành.

Nếu tất cả những điều này thành hiện thực thì Musk, ở độ tuổi 50, sẽ trở thành nhân vật giàu có và quyền lực nhất địa cầu. Anh là cổ đông lớn của ba công ty cổ phần và lịch sử sẽ chuẩn bị đón nhận những thành tựu của anh với nụ cười rộng mở. Trong thời gian nhiều quốc gia và công ty bị tê liệt bởi thiếu quyết đoán và trì trệ, Musk đã đưa ra hành động hiệu quả nhất để chống lại tình trạng nóng lên toàn cầu và mang đến kế hoạch thoát hiểm cho loài người trong trường hợp xấu nhất. Anh sẽ mang lại cho nước Mỹ khối lượng công việc đáng kể trong lĩnh vực sản xuất và đồng thời là hình mẫu để các doanh nhân khác có hy vọng mở ra một kỷ nguyên mới với những cỗ máy tuyệt vời. Musk đã tiến xa tới mức mang lại hy vọng và niềm tin mới cho con người về sức mạnh thần kỳ của công nghệ.

Dĩ nhiên, tương lai còn chưa chắc chắn. Cả ba công ty của anh phải đối mặt với những vấn đề công nghệ lớn. Anh đánh cược vào sự sáng tạo của con người và tiềm năng của năng lượng mặt trời, pin và công nghệ hàng không vũ trụ để đạt được hiệu quả giá thành cùng hiệu suất. Ngay cả khi những điều này diễn ra đúng kỳ vọng, Tesla vẫn có thể vấp phải một vụ thu hồi quái gở không lường trước. Một tên lửa chở người của SpaceX cũng có thể nổ tung – vụ việc sẽ đặt dấu chấm hết cho công ty ngay lập tức. Những rủi ro khủng khiếp luôn đi kèm với mọi thứ Musk làm.

Xu hướng đón nhận rủi ro này chẳng liên quan tới việc Musk có bị điên hay không như anh từng thắc mắc. Không! Musk dường như đạt đến độ có niềm tin mãnh liệt tới mức khiến một số người khó chịu. Khi đang ngồi ăn khoai tây chiên và sốt kem trái bơ với Musk, tôi hỏi thẳng xem anh sẵn sàng đi tới đâu. Câu trả lời của anh là gì? Một lời đáp khiến mọi người phấn khích. Anh sẵn sàng rời bỏ gia

đình và công ty để dành những năm cuối đời trên Sao Hỏa. “Tôi muốn chết trên Sao Hỏa.” Anh thổ lộ. “Nếu không có gì tác động.”

Lời kết

C

ÁCH ĐÂY KHÔNG LÂU, Mỹ đã rơi vào thế yếu sau một số quốc gia như Nga và Trung Quốc trong việc phóng tên lửa và đưa mọi thứ vào không gian. Tàu con thoi từng một thời là con ngựa thồ của NASA đã nghỉ hưu. Các công ty của Mỹ như Boeing và Lockheed Martin có thể phóng tên lửa nhưng lại quá đắt đỏ và chỉ giới hạn trong lĩnh vực quân sự. Dường như Mỹ, đất nước từng một thời thống trị ngành hàng không vũ trụ đã hoàn toàn đánh mất vị thế. Đây là điều đáng buồn cho quốc gia từng tự hào về óc sáng tạo và tinh thần khai phá của mình.

Đến giữa năm 2015, có vẻ như SpaceX sẽ là chương mới trong câu chuyện buồn này. Một trong những tên lửa của công ty nổ tung vào tháng sáu. Nghi ngờ xung quanh công ty dâng cao suốt vài tháng sau đó khi nó cố gắng xác định và giải quyết vấn đề tên lửa. Nhưng đến tháng 12 năm 2015, SpaceX đã quay trở lại không gian đầy ngoạn mục với phong cách nghiêm túc hơn. Một tên lửa được phóng lên không gian với vệ tinh đi kèm đã quay trở lại hạ cánh chính xác xuống địa cầu. Đó là lần đầu tiên một công ty tư nhân thực hiện được chiến công hiển hách trên chuyến bay dành cho khách hàng thương mại.

Cùng lúc đó, Blue Origin, công ty tên lửa của nhà sáng lập Amazon, Jeff Bezos, đã hạ cánh thành công một tên lửa trong chuyến bay thử nghiệm và khai hỏa ngay sau đó. Điều này chứng tỏ các tên lửa tái sử dụng có thể hoạt động được. Nước Mỹ đột nhiên có cùng lúc hai công ty tên lửa thú vị nhất hành tinh. Họ đã hoàn thành những chiến công lịch sử và mang đến một tương lai nhiều khả năng trở thành hiện thực với những chuyến bay giá rẻ tới vũ trụ. Cả thế giới chú ý đến điều đó và nỗ lực hành động để đáp lại.

Có vẻ như chúng ta đang sống trong kỷ nguyên mà những cá nhân giàu có trong ngành công nghệ cùng đội ngũ kỹ sư sáng tạo, năng động đang tiến hành các dự án mà ở quá khứ chỉ chính phủ mới thực hiện. Tên lửa, xe tự hành, thực tế ảo, trí thông minh nhân tạo cùng với nhiều điều kỳ diệu khác có thể đưa nhân loại tới một kỷ nguyên tuyệt diệu. Và không còn nghi ngờ gì nữa, Elon Musk chính là nguồn cảm hứng cho kỷ nguyên này. Anh xuất hiện và kiên định với những giấc mơ vĩ đại hơn bất kỳ ai.

Khi tên lửa đã được phóng ổn định, SpaceX sẽ chuyển sang nhiệm vụ phóng tên lửa có người lái lên vũ trụ và đưa phi hành gia trong những bộ đồ tuyệt đẹp lên Trạm Không gian Quốc tế cũng như các nơi khác. Về phần mình, vào tháng 3 năm 2016, Tesla cho ra mắt mẫu Model 3. Với giá thành 35.000 đô-la đây là loại xe điện dành cho đại chúng. Nó sẽ mang tới những phần mềm tự động cùng công nghệ mới nhất với giá thành hợp lý. Phải mất 15 năm, Elon Musk mới đạt được mục tiêu biến xe điện thành dòng chủ đạo nhưng sự chờ đợi đó rất đáng giá.

Những thành tựu đó khiến các ý tưởng điên rồ nhất của Musk dường như trở nên khả thi. Khi anh công bố ý tưởng Hyperloop vào năm 2013, nhiều, nhiều, nhiều người bỏ ra cười nhạo. Ngày nay, hai công ty khởi nghiệp ở California đã xây dựng nguyên mẫu cho hệ thống giao thông tốc độ cao. Hàng trăm sinh viên đại học và học sinh phổ thông góp phần định hình tương lai công nghệ qua các cuộc thi thiết kế do SpaceX tài trợ. Nhiều người thực sự tin rằng chúng ta sẽ sớm trông thấy phiên bản đầu tiên của Hyperloop và sẽ được chạy thử.

Musk cũng tiến hành xây dựng mạng Internet trong không gian. Anh muốn bao quanh Trái đất bằng hàng nghìn vệ tinh nhỏ có thể cung cấp mạng Internet cho mọi người từ thiên đường. Đây sẽ là thương vụ quan trọng cho hàng tỷ người trên hành tinh không thể truy cập kết nối Internet tốc độ cao do sinh sống tại khu vực quá hẻo lánh hay không đủ tiền chi trả. Nó cũng đem lại cho Trái đất hệ thống Internet dự phòng và mở đường để truyền Internet khắp

không gian, tới tận Sao Hỏa. SpaceX mở văn phòng và trung tâm sản xuất ở Seattle để chế tạo những vệ tinh nhỏ và đội ngũ công nhân ở đó một ngày kia có thể sẽ hiện đại hóa cơ sở hạ tầng truyền thông của thế giới.

Những điều Musk theo đuổi huyền ảo đến nỗi người ta dễ dàng xem anh là hình tượng hư cấu giống Tony Stark hơn một con người bằng xương bằng thịt. Điều đáng nhớ là các dự án của Musk đều phải trả giá đắt. Các nhân viên của anh bị đẩy đến giới hạn cuối cùng, phải đánh đổi thời gian bên gia đình, con cái để ở lại văn phòng nhằm cố gắng đạt được các tiêu chuẩn và mục tiêu cao ngất ngưỡng của Musk. Musk cũng phải từ bỏ cuộc sống như người bình thường. Mỗi quan hệ cá nhân của anh phải gánh chịu hậu quả do lịch làm việc kỳ quặc. Cả sức khỏe cũng vậy. Những ai muốn ganh đua với Musk có lẽ nên cẩn thận với điều họ muốn.

Nhưng có rất ít câu hỏi về việc liệu Musk có đại diện cho điều gì sâu sắc, nhất là tại thời điểm này trong lịch sử thế giới. Nhiều người đã nói về các vấn đề mà hành tinh này và công dân của họ phải đối mặt. Họ dành hàng năm trời tranh cãi ý tưởng trong khi hành động chẳng là bao. Musk là liều thuốc giải độc cho kiểu hành vi ấy. Anh là mẫu người hành động.

Để kết lại, Musk đã đánh bại Tony Stark bằng những phát minh kỳ diệu của mình. Anh là con người thật phải chịu đựng những tổn thất cá nhân khủng khiếp song vẫn cố gắng hết mình và làm việc không ngừng nghỉ để theo đuổi giấc mơ. Có thể, bạn không muốn sống một cuộc sống khắc nghiệt như Musk và phải từ bỏ quá nhiều điều. Dầu vậy, Musk vẫn là hình mẫu của thế kỷ 21. Anh có những ý tưởng lớn, tìm cách biến công nghệ phục vụ cho mục đích nhân văn và cố gắng hết mình để nhân loại có một tương lai tươi sáng.

Phần tôi, tôi náo nức muốn chứng kiến những gì anh ấy sẽ làm sắp tới.

Những mốc sự kiện quan trọng trong cuộc đời Elon Musk



Lời cảm ơn

T

ÔI XIN MÃI MÃI TRI ÂN hàng trăm người đã sẵn sàng dành thời gian cho tôi, đặc biệt là những ai phải trả lời phỏng vấn hết lần này đến lượt khác. Có quá nhiều người trong danh sách này, đặc biệt phải kể đến những tâm hồn đáng quý như Jeremy Hollman, Kevin Brogan, Dave Lyons, Ali Javidan, Michael Colonno, Dolly Singh đã cung cấp cho tôi cái nhìn sâu sắc, vô giá và hiểu biết kỹ thuật phong phú. Tôi cũng chân thành cảm ơn Martin Eberhard và Marc Tarpenning bởi những đóng góp quan trọng của họ cho câu chuyện về Tesla.

Lời cảm ơn đặc biệt của tôi cũng dành cho George Zachary, Shervin Pishevar và đặc biệt là Bill Lee, Antonio Gracias và Steve Jurvetson, những người đã cố gắng hết mình cho Musk cũng như chính bản thân tôi. Và dĩ nhiên là tôi cũng nợ một lời hàm ơn chân thành tới Justine Musk, Maye Musk, Kimbal Musk, Peter Rive, Lyndon Rive, Russ Rive và Scott Haldeman vì đã dành thời gian và để tôi lắng nghe câu chuyện gia đình. Talulah Riley thật tử tế biết bao khi để tôi phỏng vấn. Cô giúp tôi có những hiểu biết sâu sắc hơn về Elon. Điều này rất có ý nghĩa với tôi nói riêng và các độc giả nói chung.

Tôi xin gửi lời cảm ơn tới JB Straubel, Franz von Holzhausen, Diarmuid O'Connell, Tom Mueller và Gwynne Shotwell, những người thông minh và hấp dẫn nhất mà tôi gặp trong suốt những năm làm báo. Tôi mãi mãi mang ơn vì sự kiên nhẫn của họ khi giải thích cặn kẽ lịch sử công ty cũng như các vấn đề kỹ thuật cơ bản. Đồng thời, xin hàm ơn Emily Shanklin, Hannah Post, Alexis Georgeson, Liz Jarvis-Shean và John Taylor vì phải đáp ứng những đòi hỏi liên tiếp và sự làm phiền của tôi khi sắp đặt nhiều cuộc phỏng vấn tại các công ty của Musk. Mary Beth Brown, Christina Ra và Shanna Hendriks đều không còn là một phần của xứ Musk gần cuối bài điều

tra của tôi nhưng họ luôn sẵn sàng giúp tôi hiểu thêm về Musk, Tesla và SpaceX.

Dĩ nhiên, tôi cũng nợ lời cảm ơn sâu sắc nhất tới Musk. Khi chúng tôi bắt đầu tiến hành các cuộc phỏng vấn, tôi thường dành hàng giờ trò chuyện trong bối rối. Tôi không biết Musk sẽ tham gia vào dự án này trong bao lâu. Quả là một áp lực nặng nề để có được những câu trả lời chính xác cho các câu hỏi quan trọng và đó là điều thiết yếu nhất trong những cuộc phỏng vấn ban đầu của tôi. Khi Musk ở lại cùng dự án, các cuộc trò chuyện kéo dài, trôi chảy và trở nên sáng tỏ hơn. Đó chính là những điều mà tôi mong đợi mỗi tháng. Musk có thay đổi lịch sử loài người theo chiều hướng vĩ đại hay không còn là vấn đề cần xem xét, tuy nhiên chắc chắn rằng việc trò chuyện cùng con người đã đạt tới tầm vóc như vậy quả là đặc ân. Dù ban đầu tỏ ra rất thận trọng nhưng một khi Musk cam kết thực hiện dự án, anh đã cống hiến hết sức mình. Tôi rất biết ơn và vinh dự khi chuyện đã diễn ra theo hướng đó.

Về mặt chuyên môn, tôi xin gửi lời cảm ơn tới các biên tập viên và đồng nghiệp lâu năm – China Martens, James Niccolai, John Lettice, Vindu Goel và Suzanne Spector – mỗi người đều dạy cho tôi những bài học khác nhau về nghề viết. Tôi vô cùng biết ơn Andrew Orlowski, Tim O'Brien, Damon Darlin, Jim Aley và Drew Cullen, người để lại nhiều ảnh hưởng nhất tới cách suy nghĩ của tôi về viết lách và báo chí. Họ cũng là những cố vấn tuyệt vời ngoài mong đợi. Tôi cũng xin gửi lời biết ơn tới Brad Wieners và Josh Tyrangiel, hai sếp của tôi tại tờ Bloomberg Businessweek vì đã tạo điều kiện cho tôi theo đuổi dự án này.

Tôi cũng đặc biệt dành lời cảm ơn cho Brad Stone, đồng nghiệp tại Thời báo New York và Businessweek. Brad giúp tôi định hình ý tưởng cho cuốn sách này, cổ vũ tôi trong những thời khắc khó khăn. Xin cảm ơn Keith Lee và Sheila Abichandani Sandfort. Họ là hai người thông minh, tốt bụng và chân thật nhất mà tôi biết. Phản hồi của họ cho bản thảo những ngày đầu quả thực rất vô giá.

David Patterson, người đại diện và Nancy Inteli, biên tập viên của tôi đã góp công lớn biến dự án này thành hiện thực. David luôn đưa ra những lời vàng ngọc giúp tôi vực dậy tinh thần ở thời điểm mệt mỏi. Nancy đã làm một việc quý giá khi hướng dẫn tôi biến một cuốn sách phức tạp dành cho người lớn thành tác phẩm đầy thú vị, truyền cảm hứng và mang tính giáo dục tới những độc giả trẻ tuổi. Xin hàm ơn hai người.

Cuối cùng, tôi xin gửi lời cảm ơn tới gia đình. Cuốn sách đã biến thành "sinh vật sống, có hơi thở" khiến cuộc sống gia đình tôi trở nên vất vả suốt hơn hai năm qua. Tôi không được gặp các con trai nhiều như mình mong muốn suốt quãng thời gian ấy nhưng khi gặp mặt, bọn trẻ luôn ở đó với nụ cười và những cái ôm ấm áp. Tôi cảm thấy rất biết ơn khi các con đều hứng thú với tên lửa và xe hơi, đúng như thành quả của dự án này. Còn vợ tôi, Melinda quả là một vị thánh. Trên thực tế, cuốn sách sẽ không thể ra đời mà thiếu sự ủng hộ của cô ấy. Melinda là độc giả tuyệt vời nhất và tri kỷ vững chắc nơi hậu phương. Tôi rất may mắn khi có người bạn đồng hành tuyệt vời đến nhường này và sẽ mãi mãi ghi nhớ những gì Melinda đã cống hiến cho gia đình.