

THE THIRD DOOR

#1 INTERNATIONAL
BESTSELLER

KẺ KHÔN ĐI LỐI KHÁC

Trần Thanh Hương dịch

LỐI ĐI CỦA NHỮNG NGƯỜI THÀNH CÔNG
NHỜ TƯ DUY PHÁ CÁCH VÀ SỰ TINH QUÁI

ALEX BANAYAN

Mục lục

BƯỚC 1 - RỜI KHỎI HÀNG

Chương một. Dán mắt lên trần nhà

Chương hai. Hãy chọn giá đúng

Chương ba. Phòng chứa đồ

BƯỚC HAI - CHẠY VÀO NGÕ HÈM

Chương bốn. Trò chơi Spielberg

Chương năm. Núp trong nhà vệ sinh

Chương sáu. Thời gian QI

Chương bảy. Kho dự trữ bí mật

BƯỚC BA - TÌM "TAY TRONG" CỦA BẠN

Chương tám. Người thầy trong mơ

Chương chín. Những quy tắc

Chương mười. Cuộc phiêu lưu chỉ đến với những kẻ dám mạo hiểm

Chương mười một. Cẩn nhiều hơn bạn có thể nhai

Chương mười hai. Đó là cách làm kinh doanh

Chương mười ba. Cuộc sống trên mây

Chương mười bốn. Danh sách những thứ phải tránh

Chương mười lăm. Bạn không thể Amazon tốt hơn Amazon

Chương mười sáu. Chưa ai từng hỏi

Chương mười bảy. Luôn luôn là màu xám

BƯỚC BỐN - LỘI QUA BÙN

Chương mười tám. Hallelujah!
Chương mười chín. Người ông warren
Chương hai mươi. Motel 6
Chương hai mươi một. Hôn ếch
Chương hai mươi hai. Đại hội cổ đông
Chương hai mươi ba. Ngài Kinggg!
Chương hai mươi tư. Viên đạn cuối cùng

BUỐC NĂM - LỰA CHỌN CÁNH CỬA THỨ BA

Chương hai mươi lăm. Chén thánh: Phần I
Chương hai mươi sáu. Chén thánh: Phần II
Chương hai mươi bảy. Cánh cửa thứ ba
Chương hai mươi tám. Tái định nghĩa thành công
Chương hai mươi chín. Trở thành thực tập sinh
Chương ba mươi. Cuộc chạm trán
Chương ba mươi một. Biến bóng tối thành ánh sáng
Chương ba mươi hai. Ngồi bên thân chết
Chương ba mươi ba. Kẻ lừa đảo
Chương ba mươi tư. Món quà tuyệt vời nhất
Chương ba mươi lăm. Nhập cuộc

Lời cảm ơn

Về tác giả

BUỚC 1

RỜI KHỎI HÀNG

Cuộc sống, công việc, thành công... giống như việc đi vào câu lạc bộ đêm.

Luôn luôn có ba con đường để vào trong.

Có Cánh cửa thứ nhất: cửa chính, nơi hàng dài người xếp hàng, uốn lượn qua những dãy nhà; nơi 99% trong đó chờ đợi, hy vọng người tiếp theo là mình.

Có Cánh cửa thứ hai: cửa VIP, nơi tỷ phú, người nổi tiếng và những nhóm người sinh ra trong thế giới đó đi qua.

Nhưng không ai nói cho bạn biết rằng luôn luôn có, luôn luôn có... Cánh cửa thứ ba. Đó là lối vào mà bạn phải rời khỏi hàng, chạy vào ngõ hẻm, đập cửa cả trăm lần, cạy mở cửa sổ, lén qua nhà bếp – luôn luôn có cách.

Đó là cách Bill Gates bán phần mềm đầu tiên của mình hay cách Steven Spielberg trở thành đạo diễn trẻ nhất trong lịch sử Hollywood. Tất cả họ đều dùng... Cánh cửa thứ ba.

Chương một

Dán mắt lên trần nhà

“Mời đi lối này...”

Tôi lướt qua sàn nhà bằng đá cẩm thạch rồi rẽ ngang, bước vào căn phòng trần ngập ánh sáng với hàng cửa sổ trải dọc từ trần nhà xuống nền. Những chiếc du thuyền lững lờ trôi, từng đợt sóng êm đềm vỗ vào bờ, nắng chiều phản chiếu từ bên tàu khiến cả dãy hành lang ngập tràn thứ ánh sáng rực rỡ tuyệt trần. Tôi theo chân người trợ lý đi dọc hành lang. Nơi đây có những chiếc trường kỷ với loại nệm ngồi xa hoa nhất mà tôi từng biết. Đến cả thìa cà phê cũng sáng lấp lánh hơn tất cả loại thìa mà tôi từng thấy. Chiếc bàn họp đẹp đẽ như một tác phẩm nghệ thuật do chính tay Michelangelo chạm khắc. Chúng tôi tiến vào một hành lang dài, dọc hai bên tường phủ kín bởi hàng trăm cuốn sách.

“Ông ấy đã đọc hết sách ở đây rồi,” người phụ nữ nói.

Kinh tế vĩ mô. Khoa học máy tính. Trí tuệ nhân tạo. Tiêu diệt dịch bại liệt. Người trợ lý lấy xuống một cuốn sách về phân tái chế và đặt vào tay tôi. Tôi cẩn trọng lật từng trang sách bằng đôi tay thấm đẫm mồ hôi. Gần như mọi trang sách đều có những dòng gạch chân hoặc ghi chú nguệch ngoạc bên lề. Tôi không nhận được phải bật cười – dòng ghi chú nhìn chẳng khác nào chữ viết của một học sinh lớp năm.

Chúng tôi tiếp tục đi dọc theo hành lang cho đến khi người phụ nữ bảo tôi tạm thời đứng đợi. Tôi đứng yên đó ngắm khung cửa kính mờ cao vút. Tôi

phải cố kiềm chế không đưa tay sờ thử chiếc cửa xem nó dày thế nào. Trong khi chờ đợi, tôi nghĩ đến tất cả mọi điều đã dẫn tôi tới đây – chiếc khăn quàng đỏ, nhà vệ sinh tại San Francisco, chiếc giày ở Omaha, con gián tại Motel 6, và...

Rồi cánh cửa bật mở.

“Alex, Bill đã sẵn sàng gặp cậu.”

Ông ấy đứng ngay trước mặt tôi, với mái đầu bù xù cùng chiếc sơ mi đóng thùng qua loa, và đang nhâm nhi lon Coca không đường. Tôi muốn thốt lên một điều gì đó nhưng lại chẳng tài nào nói nên lời.

“Chào cậu,” Bill Gates nói, nụ cười làm đôi lông mày khế nhướn lên. “Xin mời vào...”

BA NĂM TRƯỚC, KÝ TÚC XÁ, NĂM NHẤT ĐẠI HỌC

Tôi lẩn qua lẩn lại trên giường. Chồng sách sinh học nằm trên bàn, lẳng lẳng ngắm nhìn tôi. Tôi biết lẽ ra mình nên ngồi học, nhưng càng nhìn đồng sách, tôi càng muốn trùm chăn lên đầu, bỏ mặc mọi thứ.

Tôi nghiêng người sang bên phải. Tấm áp phích của đội bóng bầu dục Nam California treo ngay phía trên đầu tôi. Khi tôi mới dán tấm áp phích lên tường, màu sắc của nó vẫn còn rất sống động. Nhưng giờ thì dường như nó đã hòa làm một thể với tông xám của bức tường.

Tôi xoay người nằm ngửa và nhìn chăm chăm lên trần nhà tĩnh lặng màu trắng.

Mình làm sao thế này?

Từ khi có ký ức, mọi thứ đã mặc định mai này tôi sẽ trở thành bác sĩ – một lẽ tất nhiên đối với con trai của những người nhập cư Do Thái gốc Ba Tư. Dường như ngay khi tôi ra khỏi bụng mẹ, cái tem “bác sĩ y khoa” đã được in trên mõng. Hồi lớp ba, tôi thậm chí còn mặc bộ trang phục hình bàn chải đến trường trong dịp lễ Halloween. Tôi chính là “đứa trẻ được chọn”.

Tôi chưa bao giờ là một học sinh cực kỳ xuất sắc, nhưng học lực vẫn luôn ổn định. Ví dụ, tôi thường xuyên đạt điểm B và hay đọc CliffNotes¹. Để bù trừ cho việc hiếm khi đạt điểm A, tôi rất giỏi định hướng. Thời trung học, tôi cố gắng “làm đủ mọi việc theo quy chuẩn” – tình nguyện viên ở bệnh viện, học thêm các lớp khoa học, ám ảnh với kỳ thi SAT. Nhưng tôi quá bận rộn ngụp lặn trong học hành, chẳng đủ hơi sức để dừng lại và suy nghĩ xem mình làm vậy vì ai. Đến khi vào đại học, tôi không thể ngờ rằng suốt một tháng sau đó, tôi thường xuyên ăn tất bả thức 4-5 lần mỗi sáng, không phải vì quá mệt mỏi mà do tôi quá chán nản. Dù vậy, tôi vẫn tiếp tục ì ạch lê đến lớp, cố gắng hoàn thành đủ các học phần trong chương trình dự bị y khoa, giống như một chú cừu cầm cúi đi theo bầy đàn.

Thế là tôi thấy bản thân mình ở đây: nằm ườn trên giường, dán mắt lên trần nhà. Tôi từng đến giảng đường hùng tìm câu trả lời, nhưng kết quả là tôi lại bật ra hàng tá câu hỏi. *Rốt cục tôi thích cái gì? Tôi muốn tập trung vào lĩnh vực nào? Tôi muốn làm gì với cuộc đời mình?*

Tôi lại trở mình sang hướng khác. Đồng sách sinh học giống như những tên giám ngục nhà tù Azkaban², hút cạn sinh lực và niềm hạnh phúc ra khỏi tôi. Tôi càng kinh sợ phải mở chúng ra bao nhiêu thì tôi càng nghĩ về bố mẹ nhiều bấy nhiêu – những người đã chạy xuyên qua sân bay Tehran, trốn đến Mỹ làm người tị nạn, hy sinh tất cả để tôi được học hành.

Khi tôi nhận được thư mời nhập học từ Đại học Nam California (USC), mẹ nói rằng tôi không thể tiếp tục đi học vì gia đình không đủ khả năng tài

chính. Dù nhà tôi cũng không thuộc dạng nghèo khó và tôi lớn lên ở Beverly Hills, nhưng giống như nhiều gia đình khác, chúng tôi có hai cuộc sống. Tuy sống ở một khu vực giàu có, bố mẹ tôi vẫn phải dùng khoản vay thế chấp thứ hai để trang trải chi phí. Chúng tôi cũng đi du lịch, dù sau đó tôi thỉnh thoảng lại thấy thông báo cắt ga dán trước cửa nhà. Lý do duy nhất khiến mẹ tôi đồng ý cho tôi theo học ở USC là ngay trước hạn nộp hồ sơ nhập học, bố tôi trần trọc suốt đêm, bật khóc và nói với mẹ tôi rằng ông sẽ làm tất cả để trang trải chi phí.

Và đây là cách mà tôi trả ơn bố ư? Nằm ườn trên giường và lấy chăn phủ kín đầu?

Tôi liếc nhìn đầu bên kia căn phòng. Bạn cùng phòng của tôi, Ricky, đang ngồi làm bài tập về nhà bên chiếc bàn học bằng gỗ nhỏ xíu, nhả ra các con số như một cái máy. Tiếng bút chì của cậu ấy rít trên giấy như đang cười nhạo tôi. Cậu ấy thực sự có một hướng đi cho riêng mình. Tôi thì ước gì mình cũng có. Nhưng đôi diện tôi lại chỉ có cái trần nhà vô tri chẳng thể nói chuyện.

Tâm trí tôi trôi đến anh chàng mới gặp hồi tuần trước. Anh này tốt nghiệp ngành toán học của USC một năm trước. Anh ấy cũng từng ngồi bên chiếc bàn giống như Ricky, cũng từng nhả ra những con số giống Ricky, và giờ thì đang bán kem cách trường vài cây số. Tôi bất giác nhận ra tấm bằng đại học giờ đây chẳng thể đảm bảo được tương lai.

Tôi quay lại nhìn mấy cuốn giáo trình. *Học là việc cuối cùng tôi muốn làm.*

Tôi cuộn mình. *Nhưng bố mẹ đã hy sinh tất cả để việc duy nhất tôi phải làm là học.*

Cái trần nhà vẫn yên lặng.

Tôi lật người và vùi mặt vào gối.

TÔI LÊ BƯỚC ĐẾN THƯ VIỆN vào buổi sáng hôm sau, cấp nách mấy cuốn sách sinh học. Nhưng dù có cố gắng đến mấy thì năng lượng bên trong tôi cũng chỉ lay lắt ở mức cạn kiệt. Tôi cần một cú hích, thứ gì đó có thể kích thích tôi bước tiếp. Thế là tôi rời khỏi ghế, lang thang dọc theo một giá sách và lấy ra cuốn sách về Bill Gates. Tôi nghĩ biết đâu một người thành công như Gates có thể khơi gợi nguồn cảm hứng mới trong tôi. Và quả thật đúng là chuyện đó đã xảy ra, dù không hoàn toàn giống với tưởng tượng của tôi.

Đây là người đã sáng lập công ty của mình ở độ tuổi tôi hiện tại, và phát triển nó thành một tập đoàn giá trị nhất toàn cầu, cách mạng hóa cả một nền công nghiệp, trở thành người giàu nhất hành tinh, rồi từ chức CEO của Microsoft để trở thành nhà từ thiện hào phóng nhất Trái đất. Nghĩ về thành công của Bill Gates giống như việc bạn đứng dưới chân núi Everest và ngưỡng vọng nhìn lên đỉnh núi. Tất cả những gì tôi nghĩ là: Ông đã đi những bước đầu tiên lên núi như thế nào?

Trước khi kịp nhận ra, tôi đã đọc tiểu sử của hết danh nhân này đến vĩ nhân khác. Steven Spielberg tiến lên đỉnh Everest của nghề đạo diễn như thế nào? Làm sao mà một cậu nhóc không trúng tuyển vào trường điện ảnh lại trở thành đạo diễn trẻ nhất ở một xưởng phim lớn của Hollywood? Làm thế nào mà Lady Gaga, người từng làm phục vụ bàn ở New York khi 19 tuổi, có được hợp đồng thu âm đầu tiên?

Tôi cứ đi tới đi lui tại thư viện để tìm kiếm tất cả những cuốn sách có thể cho tôi câu trả lời. Nhưng vài tuần sau đó, tôi vẫn ra về với hai bàn tay trắng. Chẳng có cuốn sách nào nói về giai đoạn cuộc đời mà tôi đang trải qua. Khi không ai biết đến tên tuổi hay đồng ý gặp họ, những vĩ nhân này làm thế nào để gây dựng được sự nghiệp? Suy nghĩ ngây thơ của một cậu trai 18 tuổi trong tôi lên tiếng: *Hừm, nếu chưa có ai viết cuốn sách mà tôi muốn đọc, vậy tại sao tôi lại không tự mình viết nó?*

Đó là một ý tưởng ngu ngốc. Đến một bài luận cuối khóa tôi viết còn bị phê bằng mực đỏ đến nửa trang. Thế là tôi quyết định dừng lại.

Nhưng ngày qua ngày, ý tưởng đó vẫn cứ bám riết lấy tôi. Thứ tôi quan tâm không phải là viết một cuốn sách, mà là một “sứ mệnh” – hành trình giải mã những câu hỏi đó. Tôi tưởng tượng nếu như mình có thể nói chuyện với Bill Gates, ông chắc hẳn sẽ cho tôi cả một Chén Thánh đầy ắp lời khuyên.

Tôi chia sẻ ý tưởng này với bạn bè và phát hiện ra mình không phải là người duy nhất đang dán mắt lên trần nhà. Họ cũng khao khát những câu trả lời. *Nếu như tôi có thể đại diện cho họ thực hiện sứ mệnh này thì sao?* Tại sao tôi không thử gọi điện cho Bill Gates, phỏng vấn ông cùng một số vĩ nhân khác, đưa những phát hiện của tôi vào một cuốn sách và chia sẻ nó với thế hệ của mình?

Thách thức lớn nhất, theo tôi mừng tượng, chính là làm sao để có đủ tài chính. Việc di chuyển đến gặp và phỏng vấn họ sẽ tiêu tốn rất nhiều, mà tôi lại không có tiền. Tôi thậm chí còn đang ngập đầu với khoản học phí và các khoản tiền cho lễ Bar Mitzvah³.

Nhất định phải có cách.

HAI ĐÊM TRƯỚC KỲ THI CUỐI KHÓA MÙA THU, tôi quay lại thư viện trong giờ nghỉ giải lao và lướt Facebook. Đó là lúc tôi bắt gặp bài viết của một người bạn về chiếc vé miễn phí đến chương trình *Hãy chọn giá đúng*. Chương trình này được ghi hình tại một trường quay cách trường tôi chỉ vài cây số. Đó cũng là một trong những chương trình tôi xem khi còn nhỏ vào mỗi lần bị ốm phải nghỉ học ở nhà. Người chơi được lựa chọn từ đám đông khán giả, tất cả sẽ được xem một sản phẩm, nếu họ có thể đoán được mức giá thấp hơn gần nhất với mức giá đúng, họ sẽ thắng cuộc. Tôi chưa từng xem hết chương trình, nhưng điều đó có thể khó đến mức nào chứ?

Nếu như... nếu như tôi tham dự chương trình và chiến thắng, tôi có thể thực hiện sứ mệnh của mình thì sao?

Đúng là ngớ ngẩn. Chương trình diễn ra vào sáng mai. Tôi thì phải ôn thi cuối kỳ. Nhưng ý nghĩ tham gia cứ vờn vờ mãi trong đầu. Để thuyết phục bản thân rằng đó là một ý tưởng ngu ngốc, tôi mở sổ tay rồi liệt kê những viễn cảnh tốt nhất và xấu nhất.

NHỮNG VIỄN CẢNH XẤU NHẤT

Trượt kỳ thi cuối kỳ

Phá hỏng cơ hội được học trường y khoa

Mẹ sẽ ghét tôi

Không... bà sẽ giết tôi

Trông béo trên TV

Mọi người sẽ cười nhạo tôi

Tôi thậm chí còn không được tham gia

VIỄN CẢNH TỐT NHẤT

Thắng đủ tiền để thực hiện sứ mệnh

Tôi tìm kiếm trên mạng để tính toán cơ hội thắng cuộc. Trong 300 khán giả thì có 1 người thắng. Tôi dùng điện thoại di động tính toán: 0,3%.

Thấy chưa? Đây là lý do tại sao tôi không thích toán học.

Tôi nhìn vào con số 0,3% trên điện thoại rồi lại nhìn vào chồng sách sinh học trên bàn. Tất cả suy nghĩ của tôi chỉ xoay quanh câu Nếu như...? Tôi cảm giác có ai đó buộc dây thừng quanh bụng tôi và từ từ thắt chặt.

Tôi quyết định làm việc vô cùng lý trí, đó là học.

Nhưng tôi không học để ôn thi. Mà tôi học cách thắng *Hãy chọn giá đúng.*



tinyurl.com/magncappuccino

Chương hai

Hãy chọn giá đúng

Bất cứ ai từng xem *Hãy chọn giá đúng* dù chỉ 30 giây và nghe người dẫn chương trình nói “*XIN MỜI XUỐNG SÂN KHẤU!*”, hẳn đều biết những người chơi thường ăn mặc rất bắt mắt và có cá tính táo bạo, phù hợp với không khí của một chương trình giải trí. Chương trình khiến người xem tưởng rằng người chơi được lựa chọn ngẫu nhiên trong nhóm khán giả – nhưng vào khoảng 4 giờ sáng, theo như những gì tìm thấy trên Google với từ khóa “làm sao để được chọn làm người chơi *Hãy chọn giá đúng*”, tôi phát hiện hóa ra việc lựa chọn không hề ngẫu nhiên. Nhà sản xuất sẽ phỏng vấn từng khán giả và chọn ra những người có cá tính nổi trội nhất. Nếu nhà sản xuất thích bạn, họ sẽ ghi tên bạn vào một danh sách rồi đưa cho một nhà sản xuất giấu mặt, người sẽ quan sát bạn từ xa. Nếu nhà sản xuất giấu mặt đánh dấu tích bên cạnh tên của bạn, bạn sẽ được mời lên sân khấu. Chẳng hề có yếu tố may mắn nào ở đây: Thực tế có cả một hệ thống đằng sau.

Sáng hôm sau, tôi lục tung tủ quần áo và lựa chọn chiếc áo sơ mi đỏ rực rỡ nhất phối với một chiếc áo vét rộng thùng thình, và đeo cặp kính mát màu vàng nê-ông. Trông tôi chẳng khác nào một chú chim toucan mập ú. *Hoàn hảo*. Sau khi lái xe đến trường quay của đài CBS, tôi đỗ xe rồi tiến đến bàn đăng ký. Tôi không biết nhà sản xuất giấu mặt là ai, vậy nên tôi giả định người đó có thể là bất kỳ ai. Tôi ôm các nhân viên bảo vệ, nhảy múa với

những người gác cổng và tán tỉnh các quý bà. Tôi thậm chí còn nhảy break-dance, dù tôi không biết nhảy.

Tôi xếp hàng cùng các khán giả khác trong một mê cung những thanh chắn bên ngoài cánh cửa trường quay. Hàng người di chuyển chậm chạp, cuối cùng cũng đến lượt tôi được phỏng vấn. *Chính là người ấy*. Tôi đã dành hàng giờ để tìm hiểu về anh ấy đêm hôm trước. Anh ấy tên là Stan và cũng là nhà sản xuất chịu trách nhiệm tuyển chọn ứng viên. Tôi biết anh ấy đến từ đâu, anh ấy từng học trường nào – và anh ấy lựa chọn người chơi dựa vào một tập hồ sơ chẳng bao giờ cầm trên tay. Người trợ lý ngồi sau mới là người cầm tập hồ sơ đó. Nếu Stan nhắm trúng ứng viên nào, anh ấy sẽ quay lại nháy mắt với người trợ lý và cô ấy sẽ ghi lại tên ứng viên được chọn.

Người điều phối ra hiệu cho 10 người chúng tôi tiến lên phía trước. Stan đứng cách chúng tôi khoảng 10 bước chân, đi lướt qua từng người một. “Tên bạn là gì? Bạn từ đâu đến? Bạn làm nghề gì?” Mỗi cử chỉ của anh ấy đều có nhịp điệu rất riêng. Đúng ra thì Stan là một nhà sản xuất, nhưng trong mắt tôi, anh ấy là người “bảo kê” gác cổng. Nếu tôi không thể khiến tên mình được ghi vào tập hồ sơ, tôi sẽ không bao giờ được tham gia chương trình. Và ngay bây giờ, gã “bảo kê” đang ở trước mặt tôi.

“Xin chào, em tên là Alex, em đến từ Los Angeles và đang là sinh viên y khoa dự bị ở USC!”

“Y khoa dự bị? Chắc cậu suốt ngày ngập trong bài vở. Làm sao mà cậu có thì giờ ngồi xem *Hãy chọn giá đúng?*”

“Xem... cái gì? À! Đây là lý do em ở đây phải không?”

Anh ấy thậm chí còn chẳng thèm cho tôi một nụ cười nhạt.

Tôi cần phải làm gì đó để giải vây cho mình. Trong một cuốn sách kinh doanh tôi từng đọc, tác giả nói rằng đụng chạm cơ thể là cách khiến mối quan hệ tiến triển nhanh hơn. Thế là tôi nảy ra một ý tưởng.

Tôi cần phải chạm vào Stan.

“Stan, Stan, anh lại đây! Em muốn bí mật bắt tay anh!”

Anh ấy trợn tròn mắt ngạc nhiên.

“Thôi nào! Stan!”

Anh ấy bước lên phía trước và chúng tôi đập tay nhau. “Này anh trai, anh làm sai hết rồi,” tôi nói. “Anh bao nhiêu tuổi vậy?”

Stan cười khoái trá và tôi chỉ cho anh ấy cách đập tay bằng nắm đấm rồi bung ra. Anh ấy lại tiếp tục cười, chúc tôi may mắn rồi bước đi. Anh ấy không hề nháy mắt với trợ lý của mình. Cô ấy không viết gì vào tập hồ sơ. Cứ như vậy, cơ hội vụt qua.

Đây chính là một trong những giây phút mà bạn nhìn thấy giấc mơ của mình, gần đến nỗi bạn dường như có thể chạm vào nó, nhưng rồi cứ thế, giấc mơ tan biến như những hạt cát trượt qua kẽ ngón tay. Và điều tệ nhất là bạn biết mình có thể nắm được nó nếu như bạn có cơ hội thứ hai. Tôi không biết điều gì đã thôi thúc, nhưng tôi đã dùng hết sức bình sinh hét lên.

“STAN! STAAAAN!”

Toàn bộ khán giả quay sang nhìn tôi.

“STAAAAAAAAN! Hãy quay lại đây!”

Stan quay lại và từ từ gật đầu, ánh mắt như đang nói: “Được rồi, nhóc, lại gì nữa?”

“Ừm... ừm...”

Tôi nhìn anh ấy từ đầu đến chân: Anh ấy mặc một chiếc áo len cổ lọ màu đen, quần bò và quàng khăn đỏ. Tôi không biết phải nói gì.

“Ừm... ừm..... CÁI KHĂN CỦA ANH!”

Anh ấy liếc mắt nhìn tôi. Giờ thì tôi *thực sự* không biết nói gì.

Tôi hít một hơi thật sâu, nhìn anh ấy và nói: “STAN, EM LÀ MỘT NHÀ SƯU TẬP KHĂN ĐẦY THAM VỌNG, EM ĐÃ CÓ 362 CHIẾC KHĂN

TRONG TỦ QUẦN ÁO CỦA MÌNH, VÀ EM ĐANG THIẾU MỘT CHIẾC GIỒNG CỦA ANH! ANH MUA NÓ Ở ĐÂU VẬY?”

Không khí căng thẳng tan biến và Stan phá lên cười. Cứ như thể anh ấy biết rõ tôi đang muốn làm gì, và anh ấy cười tôi vì động cơ hơn là vì lời nói.

“Ồ, vậy thì tôi có thể tặng cậu chiếc khăn này!” anh ấy đùa, rồi cởi chiếc khăn ra và đưa nó cho tôi.

“Không, không, không,” tôi nói. “Em chỉ muốn biết anh mua nó ở đâu thôi!”

Anh ấy nở một nụ cười và quay sang người trợ lý. Cô ấy viết gì đó vào tập hồ sơ.

Tôi đứng bên ngoài cánh cửa trường quay và chờ nó mở ra. Một người phụ nữ bước vào và tôi phát hiện cô ấy đang nhìn lướt qua bảng tên của mọi người. Chiếc phù hiệu ló ra khỏi túi quần sau. Cô ấy ắt hẳn là nhà sản xuất giấu mặt.

Tôi nhìn vào mắt người phụ nữ, làm mặt hài và gửi đến vài nụ hôn gió mãnh liệt. Cô ấy phá lên cười. Rồi tôi nhảy điệu sprinkler⁴ của thập niên 1980, cô ấy lại càng cười to hơn. Cô nhìn vào bảng tên của tôi, lấy một mảnh giấy từ túi quần sau và bắt đầu ghi chép.

Lẽ ra tôi phải cảm thấy vô cùng hạnh phúc, nhưng tôi chợt nhận ra, mặc dù đã dành cả đêm tìm hiểu cách được chọn làm người chơi, tôi lại chẳng hề biết cách chơi. Tôi lấy điện thoại ra và tra Google với từ khóa “cách chơi *Hãy chọn giá đúng*”. 30 giây sau, một nhân viên bảo vệ đi đến và tước điện thoại khỏi tay tôi.

Tôi nhìn xung quanh, các nhân viên bảo vệ đang thu lại điện thoại của mọi người. Sau khi đi qua máy quét kim loại, tôi ngồi phịch xuống một chiếc ghế dài. Không có điện thoại, tôi cảm thấy như mình đang chuẩn bị “tay không bắt giặc”. Một người phụ nữ lớn tuổi ngồi cạnh bên hỏi han tôi.

“Cháu biết chuyện này nghe có vẻ điên rồ,” tôi nói với bà ấy, “cháu tới đây với ý tưởng thắng được chút tiền để thực hiện ước mơ của mình, nhưng cháu chưa từng xem trọn vẹn một số nào của chương trình này, giờ thì họ lấy điện thoại của cháu mất rồi, cháu không cách nào biết được chương trình sẽ diễn ra thế nào, và...”

“Ồ, cháu yêu,” bà ấy nói, khẽ véo má tôi. “Bà đã xem chương trình này 40 năm rồi.”

Tôi liền hỏi xin bà một vài kinh nghiệm.

“Cháu yêu, cháu làm bà nhớ đến cháu trai mình.”

Bà rướn người về phía tôi và thì thầm: “Luôn luôn đoán giá thấp hơn.” Bà giải thích rằng dù đoán giá cao hơn chỉ 1 đô-la, bạn cũng sẽ thua. Nhưng dù cho đoán giá thấp hơn cả 10.000 đô-la, bạn vẫn có cơ hội thắng. Bà càng giải thích, tôi càng có cảm giác như mình đang được tiếp nhận hàng thập kỷ kinh nghiệm vào đầu. Đúng lúc đó thì đèn tắt phụt.

Tôi cảm ơn bà, quay sang anh chàng phía bên trái và nói: “Xin chào, tôi tên là Alex, năm nay 18 tuổi, tôi chưa từng xem trọn vẹn một tập của chương trình này. Anh có lời khuyên nào cho tôi không?” Rồi tôi quay sang một người khác. Rồi sang một nhóm người. Tôi nhảy nhót giữa đám đông và nói chuyện với gần một nửa số khán giả, tổng hợp tất cả trí khôn của họ.

Cánh cửa trường quay cuối cùng cũng mở ra. Khi bước vào trong, tôi cảm giác nơi đây dường như mang trong mình hơi thở của thập niên 1970. Những tấm rèm màu ngọc lam và vàng treo dọc các bức tường. Đèn sân khấu màu xanh lá cây và vàng nhảy múa qua lại quanh căn phòng, kết lại thành hình khóm hoa và phủ kín bức tường phía sau lưng tôi. Chắc chỉ còn thiếu quả cầu disco nữa là đủ bộ.

Nhạc bắt đầu nổi lên và tôi ngồi xuống ghế của mình. Tôi nhét áo vét và kính mát xuống dưới ghế. Vĩnh biệt chim toucan – Cuộc chơi thực sự đã bắt

đầu.

Nếu có một thời khắc tôi muốn cầu nguyện thì đó thực sự là thời khắc này. Tôi cúi xuống, nhắm mắt, đặt một tay lên che mắt. Một giọng nói trầm âm vọng xuống từ phía trên. Mỗi âm tiết đều như được kéo dài ra. Giọng nói ngày càng vang to hơn. Nhưng đó không phải là Chúa Trời. Đó là Chúa tivi.

**“CHÀO MỪNG QUÝ VỊ ĐẾN VỚI TRƯỜNG
QUAY BOB BARKER CỦA ĐÀI TRUYỀN HÌNH
CBS, HOLLYWOOD, CHƯƠNG TRÌNH HÃY
CHỌN GIÁ ĐÚNG! VÀ ĐÂY LÀ NGƯỜI DẪN
CHƯƠNG TRÌNH, DREW CAREY!”**

Chúa tivi xưng tên bốn người chơi đầu tiên. Không phải người thứ nhất, thứ hai hay thứ ba, tôi cảm giác người thứ tư được gọi tên sẽ là tôi. Tôi rướn người về phía trước, và... người ấy không phải tôi.

Bốn người đứng ở khu vực bụi chơi được chiếu đèn sáng rực. Một người phụ nữ mặc chiếc quần bò của mẹ chiến thắng vòng đầu tiên. Cô ấy được bước vào vòng chơi có thưởng. Bốn phút sau khi chương trình bắt đầu, người chơi thứ năm được gọi lên thay thế vị trí của người phụ nữ khi nãy.

“ALEX BANAYAN, XIN MỜI!”

Tôi đứng dậy và đám đông dường như nổ tung cùng tôi. Khi chạy xuống những bậc cầu thang và đập tay với khán giả, tôi cảm giác như thể họ là những người họ hàng và tất cả đang cùng tham gia với tôi – họ biết tôi không

biết mình đang làm gì, nhưng họ đều rất thích thú với từng khoảnh khắc trôi qua. Tôi bước đến bụi chơi của mình, chưa kịp có một giây để thở, Drew Carey đã nói: “Xin mời, phần thưởng tiếp theo.”

“MỘT CHIẾC GHẾ TỰA HIỆN ĐẠI ĐI KÈM VỚI ĐỆM ĐỂ CHÂN!”

“Mời bạn, Alex.”

Đoán thấp hơn. Đoán thấp hơn.

“600!”

Khán giả phá lên cười, những người chơi còn lại bắt đầu cuộc giá. Giá chính xác: 1.661 đô-la. Người chiến thắng là một phụ nữ trẻ, cô ấy nhảy cẫng lên và reo hò mừng rỡ. Hầu như tất cả những ai từng đến quán bar ở trường đại học cũng đều từng gặp người như vậy – cô nàng “Woo”. Người luôn “Woo” lên sau khi uống cạn ly tequila bé xíu.

Sau khi cô nàng “Woo” chơi xong phần của mình, vòng tiếp theo lại bắt đầu.

“MỘT CHIẾC BÀN BI-A!”

Họ hàng của tôi có một chiếc bàn bi-a. Nó đắt đến mức nào nhỉ?

“800 đô-la!” tôi nói.

Những người chơi khác dần ra giá cao hơn. Drew công bố mức giá bán lẻ: 1.100 đô-la. Những người chơi khác đều đoán giá quá cao.

“Alex!” Drew nói. “Mời bạn lên đây!”

Tôi chạy lên sân khấu. Drew liếc nhìn lô-gô USC trên chiếc áo sơ mi đỏ của tôi. “Rất vui được gặp bạn,” anh ấy nói. “Bạn học USC à? Không biết bạn học ngành gì?”

“Quản trị kinh doanh,” tôi nói mà không cần nghĩ. Đó là một nửa sự thật: Tôi cũng học cả quản trị kinh doanh. Nhưng tại sao tôi lại chọn không nhắc tới dự bị y khoa khi đứng trước ông kính truyền hình? Có lẽ tôi hiểu rõ bản thân hơn những gì tôi muốn thừa nhận. Nhưng tôi không có thời gian để đào sâu suy nghĩ, bởi vì Chúa tìvì đã tiết lộ giải thưởng.

“MỘT BỒN TẮM SPA!”

Đó là một bồn tắm nước nóng gắn đèn LED, có thác nước trang trí và được thiết kế dành cho sáu người. Đối với một sinh viên năm nhất, giải thưởng này quý như vàng. Nhưng làm sao tôi có thể nhét vừa nó vào căn phòng ký túc? Tôi cũng không biết nữa.

Tôi được xem tám mức giá. Nếu tôi chọn đúng, bồn tắm spa sẽ thuộc về tôi. Tôi đoán giá của nó là 4.912 đô-la. Nhưng giá đúng là... 9.878 đô-la.

“Alex, ít nhất bạn đã có một chiếc bàn bi-a,” Drew nói. Anh ấy nhìn vào ông kính máy quay. “Xin quý vị hãy nán lại. Chúng ta sẽ đến với phần Bánh xe may mắn!”

Chương trình chuyển sang phần quảng cáo. Các trợ lý sản xuất đẩy một bánh xe cao 4,5m lên sân khấu. Nó trông giống một chiếc máy quay xổ số khổng lồ được bao phủ bởi dây đèn lấp lánh.

“Ồ, xin lỗi,” tôi quay về phía một người trợ lý và nói. “Xin lỗi cho tôi hỏi một chút. Ai sẽ là người quay bánh xe này?”

“Ai quay? Chính là *cậu* đấy.”

Ba người chơi chiến thắng ở vòng đầu sẽ quay Bánh xe may mắn. Trên bánh xe ghi 20 con số: Mỗi số đều là bội của 5, số cao nhất là 100. Ai quay được số cao nhất sẽ được vào vòng cuối cùng. Người nào quay được đúng số 100 còn được nhận thêm một phần thưởng bằng tiền mặt.

Nhạc nền nổi lên, tôi chạy đến vị trí của mình, đứng giữa Quần bò của mẹ và Cô nàng Woo. Drew Carey bước tới và nâng mic giới thiệu.

“Chào mừng các bạn đã trở lại!”

Quần bò của mẹ bắt đầu trước. Cô bước lên phía trước, nắm lấy bánh xe và... *TÍCH, TÍCH, TÍCH...* 80. Khán giả reo hò và ngay cả tôi cũng biết rằng đó là một con số ngoạn mục.

Tôi tiến lên trước, nắm lấy bánh xe rồi kéo xuống... *TÍCH, TÍCH, TÍCH...* 85! Đám đông vỡ òa, tiếng ồn lớn đến mức có thể khiến trần nhà rung chuyển.

Cô nàng Woo tiến lên trước, quay và... 55. Tôi vừa định ăn mừng thì chợt nhận ra khán giả bỗng trở nên yên lặng. Drew Carey cho cô ấy quay thêm lần nữa. Tôi biết trò này giống như chơi bài black-jack. Nếu tổng hai lần quay lớn hơn tôi nhưng không vượt quá 100, cô ấy sẽ là người chiến thắng. Cô ấy quay thêm lần nữa và... lại là 55.

“Alex!” Drew reo lên. “Bạn là người bước vào Vòng đặc biệt! *Hãy chọn giá đúng* sẽ trở lại sau ít phút.”

Tôi được dẫn sang một bên, chờ nhóm người chơi mới chiến đấu để xem ai sẽ là đối thủ của tôi ở vòng cuối. Sau 20 phút, tôi đã biết kết quả cuối cùng. Tên cô ấy là Tanisha, người có một phần chơi đầy ngoạn mục, như thể việc duy nhất cô ấy làm là dạo quanh siêu thị để nghiên cứu giá cả. Cô ấy thắng một bộ hành lý trị giá 1.000 đô-la, một chuyến du lịch Nhật Bản trị giá 10.000 đô-la, và thậm chí còn quay được số 100 hoàn hảo. Đấu với Tanisha

chẳng khác nào David đấu với Goliath⁵, có điều David này đã quên mang vũ khí.

Trong thời gian nghỉ quảng cáo trước vòng cuối, tôi chợt nhận ra mình chưa từng xem chương trình đến tận phần thi này. Thêm vào đó, chưa có người chơi nào cho tôi lời khuyên về phần thi này vì chẳng ai nghĩ tôi có thể đi xa đến thế.

Tanisha bước về phía tôi. Tôi đưa tay ra bắt tay với cô ấy.

“Chúc bạn may mắn,” tôi nói.

Cô ấy nhìn tôi từ trên xuống dưới. “Phải rồi, *bạn hẳn sẽ cần may mắn.*”

Cô ấy nói đúng. Tôi cần sự giúp đỡ ngay lập tức, thế là tôi tiến về phía Drew Carey và giơ tay lên. “Drew, tôi rất thích chương trình Whose Line Is It Anyway (tạm dịch: Rút cục là lời của ai) của anh!” tôi vươn tay định ôm nhưng anh ấy lùi lại và ngượng ngùng vỗ vai tôi.

“Drew, không biết anh có thể giải thích cho tôi luật chơi của vòng thi Show-Room Showdown không?”

“Trước tiên,” Drew nói, “tên vòng thi là *Showcase Showdown*.”

Anh ấy giải thích cho tôi như thể đang giải thích cho một học sinh mẫu giáo, và bài nhạc chủ đề lại lần nữa nổi lên. Tôi lao về bục chơi của mình. Sáu chiếc máy quay to như súng máy chĩa thẳng vào mặt tôi. Ánh sáng trắng chói mắt rọi thẳng từ trên xuống. Bên trái tôi là Tanisha đang thoải mái nhảy múa. *Trời, tối nay tôi lại phải đến thư viện học tiếp.* Bên phải tôi là Drew Carey, đang vừa tiến về phía trước vừa sửa lại cà-vạt của mình. *Chúa ơi, mẹ sẽ giết tôi mất.* Nhạc nổi lên to hơn. Tôi chợt nhìn thấy bà lão đã véo má mình lúc trước. *Tập trung, Alex, tập trung nào.*

“Chào mừng quý vị trở lại với chương trình!” Drew nói. “Bên cạnh tôi là Alex và Tanisha. Chúng ta sẽ bắt đầu phần thi ngay bây giờ. Chúc hai bạn may mắn.”

“CÁC BẠN CÓ MUỐN ĐI CHUYẾN TÀU LƯỢN SIÊU TỐC ĐẦY MẠO HIỂM KHÔNG? GIẢI THƯỞNG ĐẦU TIÊN, MỘT CHUYẾN VUI CHƠI TẠI CÔNG VIÊN GIẢI TRÍ MAGIC MOUNTAIN Ở CALIFORNIA!”

Với tất cả sự phấn khích, tôi dường như chẳng nghe được thêm điều gì nữa. *Một chiếc vé vào cửa của công viên giải trí có thể đắt đến mức nào? 50 đô-la?* Tôi không biết thật ra đó là một gói VIP, với xe limousine đưa đón, vé ưu tiên, ăn uống trọn gói và dành cho hai người.

Về giải thưởng thứ hai, tất cả những gì tôi nghe thấy là “vân vân và vân vân, một chuyến du lịch tới Florida!” Tôi thậm chí còn chưa từng mua vé máy bay. *Giá vé máy bay là bao nhiêu nhỉ? 100 đô-la? Không... vài trăm đô-la?* Và tôi lại bỏ lỡ chi tiết chuyến đi bao gồm tiền thuê xe và năm đêm ở khách sạn hạng nhất.

“THÊM NỮA, BẠN SẼ TRÔI KHÔNG TRỌNG LƯỢNG VỚI TRẢI NGHIỆM VÔ TRỌNG!”

Nghe cứ như một trải nghiệm ở lễ hội. Giá của nó có thể là bao nhiêu? Lại khoảng 100 đô-la? Về sau, tôi phát hiện ra đây là cách NASA đào tạo phi hành gia vũ trụ của mình. 15 phút trải nghiệm không trọng lượng có giá 500 đô-la.

“VÀ CUỐI CÙNG... CUỘC PHIÊU LƯU TRÊN BIỂN LỚN, VỚI CHIẾC DU THUYỀN TUYỆT VỜI NÀY!”

Cánh cửa mở ra, một siêu mẫu vẫy tay, phần thưởng chính là một chiếc du thuyền màu trắng ngọc trai. Sau khi bình tĩnh lại và quan sát kỹ hơn, tôi nhận thấy chiếc du thuyền có vẻ hơi nhỏ. 4.000, không 5.000 đô-la là tối đa? Một lần nữa, tôi không nghe thấy rằng đó là một chiếc du thuyền Catalina Mark II dài gần 5,5m với một toa moóc và một buồng ngủ ở bên trong.

“THẮNG BỘ GIẢI THƯỞNG NÀY, BẠN SẼ KHÔNG CÓ BẤT CỨ MỘT PHÚT GIẤY BUỒN CHÁN NÀO VỚI CHUYẾN ĐI CHƠI Ở MAGIC MOUNTAIN, KỖ NGHỈ Ở FLORIDA VÀ CHIẾC DU THUYỀN MỚI CÙNG. TẤT CẢ SẼ LÀ CỦA BẠN NẾU BẠN CHỌN GIÁ ĐÚNG!”

Tiếng hò reo của khán giả vang dội khắp trường quay. Những chiếc máy quay không ngừng di chuyển qua lại. Khi nhắm đếm tổng giá trị của bộ giải thưởng, một con số chợt hiện lên trong đầu tôi, tôi cảm giác con số đó có vẻ đúng. Tôi rướn người về trước, nắm lấy mic và bằng tất cả sự tự tin, tôi nói: “6.000 đô-la, Drew!”

Một sự im lặng chết chóc bao trùm cả khán phòng.

Tôi đứng đó, dường như cả mấy phút, bản khoản không hiểu tại sao khán giả bỗng trở nên yên lặng. Rồi tôi nhận ra Drew Carey vẫn chưa chót câu trả

lời. Tôi hướng về phía anh ấy và trông anh ấy bối rối đến điếng người. Cuối cùng thì tôi cũng hiểu về mặt đó có nghĩa gì. Tôi nhún vai, cầm mic và lúng túng nói: “Tôi... chỉ đùa thôi?”

Khán giả rộ lên một tràng pháo tay. Drew nhanh chóng hồi sinh và hỏi tôi câu trả lời thực sự là gì. *Hừm, đó chính là câu trả lời thực sự của tôi.* Tôi nhìn chiếc du thuyền, rồi lại nhìn khán giả. “Mọi người, xin hãy giúp tôi!”

Những tiếng la hét của họ cộng hưởng với nhau thành tiếng gầm rú ầm ầm.

“Alex, chúng tôi cần một câu trả lời,” Drew hồi thúc.

Khán giả liên tục hô lên những con số, nhưng tôi hầu như không nghe được gì ngoài một âm *th*.

“Alex, chúng tôi cần câu trả lời.”

Tôi nắm lấy mic. “Drew, tôi sẽ nghe theo khán giả. 3.000 đô-la!”

Drew lập tức nói: “Bạn biết là có sự khác biệt lớn giữa 3.000 đô-la và 30.000 đô-la chứ?”

“Dĩ nhiên rồi! Tôi chỉ đang đùa với anh thôi,” tôi giả vờ như vừa nói vừa nghĩ. “Tôi cảm thấy giá rơi vào khoảng 20.000 đô-la. Cao hơn 20.000?”

Khán giả hò reo ĐÚNG RỒI!

“30.000?”

ĐÚNG RỒI!!!!

“Thế 29.000 đô-la thì sao?”

KHÔNGGGGGG!

“Được rồi,” tôi vừa nói vừa nhìn Drew. “Khán giả nói 30.000 đô-la, vậy tôi đặt 30.000 đô-la.”

Drew Carey chốt mức giá.

“Tanisha,” anh ấy nói. “Đây là bộ sản phẩm của bạn. Chúc bạn may mắn.”

Cô ấy có vẻ rất tự tin và thoải mái. Tanisha không ngừng nhảy múa; còn tôi thì không ngừng đổ mồ hôi.

“MỘT CHIẾC ATV, MỘT CHUYẾN THĂM HIỂM VƯỢT ĐỊA HÌNH Ở ARIZONA, VÀ MỘT CHIẾC XE TẢI MỚI CÙNG, TẤT CẢ SẼ LÀ CỦA BẠN NẾU BẠN CHỌN GIÁ ĐÚNG!”

Cô ấy ra giá, và đã đến thời điểm quyết định.

“Tanisha, chúng ta sẽ bắt đầu với bạn,” Drew nói. “Một chuyến du lịch đến Phoenix, Arizona, và một chiếc Dodge Ram 2011. Bạn đoán giá 28.999 đô-la. Giá của bộ sản phẩm là... 30.332 đô-la. Chênh lệch 1.333 đô-la!”

Tanisha ngửa người về sau và giơ hai tay lên trời.

Được rồi, tôi nghĩ, tôi vẫn còn 24 giờ trước bài thi cuối kỳ đầu tiên. Nếu tôi lái xe từ trường quay đến thẳng thư viện, tôi sẽ có 6 tiếng để ôn sinh học, 3 tiếng để...

Drew tiết lộ giá cho bộ sản phẩm của tôi và khán giả bùng nổ trận hò reo vang dội nhất trong cả ngày. Các nhà sản xuất chương trình ra hiệu cho tôi cười. Tôi rướn người để kiểm tra giá hiện trên bục chơi. Tôi đã đoán 30.000 đô-la. Giá đúng là... 31.188 đô-la.

Tôi thắng Tanisha, với 145 đô-la khác biệt.

Mặt tôi chuyển từ khiếp sợ trước ngày thi cuối kỳ sang kích động như vừa trúng xổ số. Tôi nhảy khỏi bục chơi, đập tay với Drew, ôm các siêu mẫu và chạy đến chỗ chiếc du thuyền.

Drew Carey xoay một vòng rồi lại nhìn vào máy quay.

“Cảm ơn quý vị đã xem chương trình *Hãy chọn giá đúng*. Tạm biệt và hẹn gặp lại!”

Chương ba

Phòng chứa đồ

Tôi bán chiếc du thuyền cho một tay buôn với giá 16.000 đô-la, số tiền tương đương cả triệu đô-la với một sinh viên đại học. Tôi cảm thấy mình thật giàu có, giàu có đến mức tôi liên tục mua đồ ăn ở Chipotle để chiêu đãi bạn bè – *guacamole miễn phí cho tất cả mọi người!* Nhưng sau kỳ nghỉ, khi tôi quay lại trường cho kỳ học mùa xuân, tiệc vui cuối cùng cũng đến lúc tàn. Tôi khó có thể tập trung vào các lớp học y khoa dự bị khi tôi luôn tưởng tượng mình được gặp gỡ và học hỏi từ Bill Gates thay vì ngồi chôn chân tại trường học. Tôi đếm từng ngày cho đến mùa hè, khi rốt cục tôi cũng có thể tập trung vào sứ mệnh của mình.

Trước khi tan trường, tôi có một cuộc gặp định kỳ với cố vấn học tập của mình. Cô ấy nhấp chuột máy tính và nhìn hết lượt bảng điểm của tôi, nghiên cứu kỹ những mục chưa đạt yêu cầu.

“Ồ, anh Alex, chúng ta có một vấn đề nhỏ.”

“Vấn đề gì ạ?”

“Có vẻ như anh đang thiếu tín chỉ. Nếu muốn tiếp tục theo học y khoa dự bị, anh cần học bổ sung môn hóa trong mùa hè này.”

“Không!” tôi buột miệng thảng thốt. “Ý em là em đã có kế hoạch khác.”

Cố vấn học tập của tôi từ từ xoay ghế ngồi, quay lưng lại với máy tính và nhìn tôi chăm chăm.

“Không, không, anh Alex. Sinh viên y khoa dự bị không có kế hoạch khác. Một là anh đăng ký học môn hóa học trước thứ Tư tuần sau, hoặc sẽ không còn là sinh viên y khoa dự bị. Hoặc anh đạt yêu cầu, hoặc không.”

Tôi lết về phòng ký túc xá. Tất cả mọi thứ thân quen vẫn còn đó: trần nhà màu trắng, bức áp phích đội bóng bầu dục USC và mấy cuốn sách sinh học. Tuy nhiên, lần này tôi cảm thấy có gì khác lạ. Tôi ngồi vào bàn học và viết một bức email cho bố mẹ để nói với họ rằng tôi sẽ chuyển từ chuyên ngành y khoa dự bị sang kinh doanh. Nhưng dù rất cố gắng, tôi không sao nghĩ được từ gì. Đối với hầu hết những người khác, việc thay đổi chuyên ngành chẳng có gì to tát. Nhưng với tôi, khi bao nhiêu năm bố mẹ luôn nói rằng ước mơ lớn nhất của họ là được dự lễ tốt nghiệp tại đại học y khoa của tôi, mỗi lần tay gõ xuống bàn phím, tôi cảm thấy mình đang dập tắt từng tia hy vọng của họ.

Tôi quyết tâm viết xong bức thư và nhân gửi đi. Tôi chờ phản hồi từ mẹ, nhưng đợi mãi chẳng thấy. Tôi gọi điện, bà không trả lời.

Cuối tuần đó, tôi lái xe về thăm gia đình. Khi vừa bước qua cửa chính, tôi thấy mẹ đang ngồi trên trường kỷ, sụt sịt, trong tay bà cầm một mảnh giấy ăn bị vò nát. Bố tôi thì ngồi bên cạnh. Các chị em gái của tôi, Talia và Briana, cũng ở phòng khách, nhưng khi vừa nhìn thấy tôi thì họ đều tản đi.

“Mẹ, con xin lỗi, nhưng mẹ phải tin con.”

“Nếu không trở thành bác sĩ,” bà nói, “vậy con định làm gì với cuộc đời mình?”

“Con không biết.”

“Con định làm gì với tấm bằng kinh tế?”

“Con không biết.”

“Vậy con định làm gì để sống?”

“Con không biết.”

“Con nói đúng: Con *không* biết. Con *không biết gì hết*. Con không biết cuộc sống khắc nghiệt như thế nào. Con không biết bắt đầu cuộc sống mới ở một đất nước xa lạ với hai bàn tay trắng như thế nào. Nhưng mẹ thì biết *rất rõ*, nếu con trở thành bác sĩ, nếu con có thể cứu người, con có thể ở bất cứ nơi nào. Phiêu lưu không phải là một nghề. Con không thể khiến thời gian quay trở lại.”

Tôi nhìn bố, hy vọng ông sẽ ủng hộ mình, nhưng ông chỉ lắc đầu.

Bầu không khí căng thẳng kéo dài hết cuối tuần. Tôi biết mình cần phải làm gì. Và tôi đã làm việc mà tôi vẫn luôn làm.

Tôi gọi cho bà tôi.

Bà giống như người mẹ thứ hai của tôi. Khi còn bé, nơi tôi yêu thích nhất chính là nhà của bà. Tôi cảm thấy an toàn khi ở đó. Số điện thoại đầu tiên tôi thuộc lòng là số của bà. Mỗi khi tranh luận với mẹ, tôi sẽ nêu quan điểm của mình với bà và bà sẽ giúp mối quan hệ giữa hai mẹ con tôi giảm bớt căng thẳng. Vì vậy, tôi nghĩ bà sẽ hiểu mong muốn của tôi.

“Bà nghĩ rằng,” bà nói, giọng bà nhẹ nhàng rót vào tai tôi, “... mẹ con nói đúng. Chúng ta đến nước Mỹ và hy sinh mọi thứ không phải để con lại ném đi tất cả.”

“Con không ném thứ gì cả. Con không hiểu vấn đề này có gì to tát.”

“Mẹ con muốn cho con một cuộc sống mà tất cả chúng ta chưa từng có. Người ta có thể dễ dàng lấy đi tiền tài và doanh nghiệp của con – nhưng nếu con làm bác sĩ, không ai có thể cướp đi tri thức của con.”

“Và, nếu con không thích y khoa,” bà nói tiếp “thì cũng không sao. Nhưng chỉ tám bằng đại học không đủ để con có tiếng nói ở đất nước này. Con cần phải có bằng thạc sĩ.”

“Nếu chuyện chỉ có vậy thì con nên lấy bằng thạc sĩ quản trị kinh doanh hay học trường luật.”

“Nếu con nhất quyết muốn theo con đường đó, vậy cũng không sao. Nhưng bà cần nhắc con điều này: Bà không muốn con trở thành một trong những đứa trẻ người Mỹ ‘lạc lối’ và cố gắng tìm kiếm bản thân bằng cách chu du thế giới.”

“Con chỉ thay đổi chuyên ngành thôi! Và con vẫn sẽ lấy bằng thạc sĩ quản trị kinh doanh hay thứ gì đó tương tự.”

“Được rồi, nếu con quyết định như vậy thì để bà nói chuyện với mẹ con. Nhưng bà cần con hứa rằng dù có chuyện gì, con cũng nhất định học xong đại học và học lên thạc sĩ.”

“Vâng, con hứa.”

“Không được,” bà đánh giọng. “Đừng nói với bà: ‘Vâng, con hứa.’ Hãy nói với bà rằng con *jooneh man* sẽ lấy bằng thạc sĩ.”

Jooneh man là lời hứa trang trọng nhất trong tiếng Ba Tư. Bà yêu cầu tôi phải thề bằng chính mạng sống của bà.

“Vâng, được. Con xin thề.”

“Không,” bà nói. “Con phải nói: *jooneh man*.”

“Vâng. *Jooneh man*.”

Thời tiết ấm dần lên và cuối cùng mùa hè cũng đến. Tôi dọn dẹp phòng ký túc và về nhà. Nhưng ngay ngày đầu tiên trở về, tôi đã cảm thấy bồn chồn. Nếu tôi muốn nghiêm túc với sứ mệnh của mình, tôi cần một nơi làm việc nghiêm túc.

Tối muộn hôm đó, tôi lấy chìa khóa xe mẹ để trên tủ đầu giường, lái xe đến văn phòng của bà, leo lên phòng chứa đồ rồi bật đèn. Nó nhỏ xíu và phủ đầy mạng nhện. Căn phòng chật đầy những tủ ngăn kéo đựng đồng tài liệu cũ, cả tá hộp chứa đồ mục nát với một chiếc ghế tựa hỏng nằm chỏng chơ cùng chiếc bàn khập khiễng.

Tôi chuyển mấy hộp chứa đồ xuống xe và đặt chúng trong hầm để xe của gia đình. Buổi sáng hôm sau, tôi chuyển mấy giá sách vào phòng, hút bụi và dán một tấm băng rôn USC trên cửa ra vào. Sau đó, tôi lắp thêm một cái máy in, tự in và cắt danh thiếp có ghi tên cùng số điện thoại của mình. Ngồi xuống ghế, tôi đặt hai chân lên bàn và mỉm cười – tôi cảm giác như mình đang ngồi trong văn phòng ộp kính của một tòa cao ốc ở Manhattan. Mặc dù trên thực tế, nhìn nó giống như găm cầu thang của Harry Potter hơn.

Trong tuần đầu tiên ấy, hàng chục thùng các-tông từ Amazon được giao tới. Tôi xé vỏ hộp và lấy ra những cuốn sách tôi đã mua bằng số tiền thưởng của *Hãy chọn giá đúng*. Tôi xếp tất cả sách về Bill Gates thành một hàng. Một hàng khác là sách về các chính trị gia, rồi một hàng về doanh nhân, nhà văn, vận động viên, nhà khoa học và nhạc sĩ. Tôi dành hàng giờ ngồi trên sàn để sắp xếp từng cuốn sách lên giá, mỗi cuốn sách như một viên gạch, tạo dựng nền tảng cho tôi.

Ở hàng trên cùng, tôi chỉ đặt một cuốn sách, bìa sách hướng ra ngoài giống như trong một ngôi đền thiêng: *Delivering Happiness* (Tỷ phú bán giày)⁶ của tác giả Tony Hsieh (Hsieh có vẻ phát âm là shay), CEO của Zappos. Khi cơn khủng hoảng “tôi muốn làm gì với cuộc đời mình” lần đầu ập xuống, tôi đang làm tình nguyện viên trong một buổi họp báo, nơi người ta phát sách của anh ấy. Tôi không hề biết anh ấy là ai hay công ty của anh làm về lĩnh vực gì, nhưng sinh viên đại học chẳng bao giờ nói “không” với đồ miễn phí nên tôi cũng lấy một cuốn. Về sau, khi bố mẹ cáu gắt với quyết định thay đổi chuyên còn tôi thì giằng xé không biết liệu quyết định của mình là đúng hay sai, tôi vô tình nhìn thấy cuốn sách của Tony Hsieh trên bàn. Vì tựa đề của cuốn sách có từ “hạnh phúc”, tôi lựa chọn đọc nó với mục đích giải trí. Nhưng rồi tôi không thể rời mắt khỏi cuốn sách. Càng đọc về hành trình của Tony Hsieh – về những bước ngoặt trong suy nghĩ của anh trước những

khó khăn tưởng chừng không thể vượt qua – càng khiến tôi cảm thấy bản thân tiềm ẩn nguồn sức mạnh lớn lao nào đó mà mình chưa nhận thức được. Đọc về ước mơ của anh đã tiếp thêm động lực để tôi theo đuổi ước mơ của chính mình. Đó là lý do tôi đặt cuốn sách lên giá trên cùng. Mỗi khi cần nhắc nhở bản thân rằng mọi việc đều có thể thực hiện, tôi chỉ cần ngược lên giá sách và nhìn nó.

Đến khi hoàn thành những bước sửa sang cuối cùng cho phòng chứa đồ, tôi chợt nhận ra mình chưa từng tự hỏi rốt cục ai là những người “thành công nhất”. Làm thế nào để tôi quyết định mình sẽ phỏng vấn ai cho sứ mệnh của mình?

Tôi gọi điện cho những người bạn tốt nhất của mình, giải thích với họ về vấn đề tôi đang gặp phải và nhắn họ đến gặp tôi ở phòng chứa đồ. Tối hôm đó, họ bước vào phòng, lần lượt từng người như khi đang giới thiệu đội hình thi đấu trong một trận tranh tài.

Corwin đến đầu tiên: mái tóc rối bù của cậu rũ qua vai, trên tay thì cầm một chiếc máy quay phim. Chúng tôi gặp nhau ở USC, nơi cậu theo học ngành dựng phim. Tôi cảm giác lần nào bắt gặp cũng thấy cậu đang ngồi thiền hoặc nằm rạp trên mặt đất, nhìn chăm chăm vào kính ngắm của máy quay. Corwin là cặp mắt sáng tạo của chúng tôi.

Tiếp theo là Ryan: chăm chú vào màn hình điện thoại và nghiên cứu kết quả thống kê của giải bóng rổ nhà nghề Mỹ như thường lệ. Chúng tôi gặp nhau hồi lớp bảy, trong lớp học toán và cậu ấy chính là lý do tôi có thể thi đỗ. Cậu ấy là người giỏi số má nhất trong nhóm.

Tiếp theo đến Andre: cũng đang nhìn xuống điện thoại, với tư cách một người bạn của Andre, tôi chắc chắn cậu chàng đang nhắn tin cho cô bạn gái nào đó. Chúng tôi trở thành bạn bè khi 12 tuổi, và từ lúc đó, tôi đã biết cậu là một tay sát gái.

Tiếp đến là Brandon: đang cầm và đọc một cuốn sách bìa màu da cam khi cậu bước vào. Brandon có thể đọc hết một cuốn sách chỉ trong một ngày. Cậu là bách khoa toàn thư sống của nhóm.

Và cuối cùng là Kevin: với nụ cười rạng rỡ, sự xuất hiện của cậu khiến cả căn phòng bừng lên sức sống mãnh liệt. Kevin chính là năng lượng gắn kết cả nhóm. Cậu chính là hiện thân của ngọn lửa Olympic.

Chúng tôi ngồi xuống sàn và bắt đầu suy nghĩ: Nếu có thể tự sáng tạo ra trường đại học của riêng mình, chúng tôi mong muốn ai sẽ là giảng viên?

“Kiểu như, Bill Gates sẽ dạy môn kinh tế,” tôi nói. “Lady Gaga dạy âm nhạc...”

“Mark Zuckerberg dạy về vi tính,” Kevin reo lên.

“Warren Buffett là môn tài chính,” Ryan nói.

Chúng tôi tiếp tục thảo luận suốt nửa tiếng. Người duy nhất chưa nêu bất kỳ cái tên nào là Brandon. Khi tôi hỏi cậu đang nghĩ gì, cậu chỉ giơ quyển sách có bìa màu da cam lên.

“Đây là người mà ông cần nói chuyện,” Brandon nói, ngón tay chỉ vào tên tác giả. “Tim Ferriss.”

“Ai cơ?” tôi hỏi.

Brandon đưa cuốn sách cho tôi.

“Đọc đi,” cậu nói. “Anh ấy sẽ trở thành người hùng của ông.”

Chúng tôi tiếp tục suy nghĩ – Steven Spielberg môn điện ảnh, Larry King môn truyền thông và chẳng bao lâu sau, danh sách đã hoàn thiện. Sau khi bạn bè ra về, tôi viết lại những cái tên đó lên một tấm thẻ và đặt nó vào trong ví để tiếp thêm động lực cho bản thân.

Sáng hôm sau, tôi nhảy khỏi ra giường, cảm thấy tràn đầy quyết tâm hơn bao giờ hết. Tôi lấy tấm thẻ ra khỏi ví và chăm chú nhìn vào những cái tên. Sự tự tin rằng đến cuối hè tôi có thể phỏng vấn tất cả những người nổi tiếng

đó đã tiếp cho tôi thêm động lực. Nếu lúc đó tôi biết trước cuộc hành trình sẽ thế nào – và khiến tôi nản chí và tuyệt vọng ra sao – có lẽ tôi đã chẳng bắt đầu. Nhưng thực ra, đó lại là lợi thế của sự ngây thơ.

BƯỚC HAI

CHẠY VÀO NGÕ HẸM

Chương bốn

Trò chơi Spielberg

Tay lăm lăm tờ danh sách, tôi xông thẳng đến phòng chứa đồ, ngồi vào bàn làm việc và mở máy tính xách tay. Nhưng đến khi nhìn chăm chăm vào màn hình, cảm giác ớn lạnh và trống rỗng đột nhiên ập tới. Ý nghĩ duy nhất trong đầu tôi là... *Giờ thì sao?*

Đây là lần đầu tiên không giáo viên nào nhắc tôi phải đến lớp. Không ai nói với tôi rằng tôi phải học gì và bài tập về nhà là gì. Tôi ghét phải thực hiện theo yêu cầu được giao, nhưng khi thiếu chúng, tôi mới nhận ra mình phụ thuộc vào chúng đến mức nào.

Mãi về sau, tôi mới biết những giây phút này quan trọng đến mức nào với một người khi bắt đầu làm điều gì đó hoàn toàn mới. Thường thì phần khó khăn nhất của việc theo đuổi một ước mơ không phải là việc bạn có đạt được nó hay không – mà là việc vượt qua nỗi sợ những điều bất định khi bạn không có kế hoạch cụ thể. Nếu bạn có một người thầy hay sếp nói cho bạn biết nhiệm vụ của mình, cuộc sống hẳn sẽ dễ dàng hơn nhiều. Nhưng chẳng có ai đạt được ước mơ từ sự an nhàn của những điều chắc chắn.

Vì không biết làm thế nào để bắt đầu các cuộc phỏng vấn, tôi đã dành cả ngày để gửi email cho những người mình quen biết hỏi xin lời khuyên. Tôi viết cho các giảng viên, cho bố mẹ hoặc bạn bè – bất cứ người nào có vẻ có liên quan mà tôi biết. Người đầu tiên đồng ý gặp tôi là một nhân viên phòng hành chính ở USC. Chúng tôi gặp nhau tại một quán cà phê trong khuôn viên

trường một vài ngày sau đó. Khi cô ấy hỏi tôi muốn phỏng vấn ai, tôi lấy tấm thẻ danh sách ra khỏi ví và đưa cho cô ấy. Cô lướt mắt nhìn những cái tên và cười.

“Lẽ ra tôi không nên nói điều này với cậu,” cô ấy hạ giọng, “nhưng hai tuần tới Steven Spielberg sẽ tham dự một sự kiện gây quỹ tại trường điện ảnh. Sinh viên không được tham dự, nhưng...”

Mãi về sau tôi mới biết tầm cỡ của quy định này. Trong ngày đầu tiên đến trường, tất cả sinh viên ngành điện ảnh đều được hiệu trưởng cảnh báo họ sẽ không bao giờ được tham dự các sự kiện gây quỹ và thuyết phục nhà tài trợ. Nhưng lúc đó tôi không hề hay biết điều này, vì vậy câu hỏi duy nhất trong đầu tôi là: “Làm thế nào để em vào được đó?”

Đó là một sự kiện nhỏ, cô ấy nói, và nếu tôi mặc một bộ vét lịch sự, cô ấy có thể giúp tôi tham dự với danh nghĩa “trợ lý” của cô ấy.

“Này, tôi không dám chắc có thể xếp cậu ngồi cạnh Spielberg,” cô ấy nói thêm, “nhưng việc giúp cậu có mặt ở đó không quá khó khăn. Sau đó, tất cả phụ thuộc vào chính cậu. Vì vậy, nếu tôi là cậu, tôi sẽ chuẩn bị thật kỹ. Giờ thì hãy về nhà và xem tất cả các bộ phim của Spielberg cũng như đọc mọi điều có thể về ông ấy.”

Tôi đã làm đúng như thế. Ban ngày, tôi nghiền ngẫm cuốn tiểu sử dài 600 trang, còn buổi tối thì xem phim của ông. Ngày hôm đó cuối cùng cũng đến. Tôi mở tủ quần áo, khoác lên người bộ vét duy nhất mà tôi có và xuất phát.

KHUÔN VIÊN TRƯỜNG ĐIỆN ẢNH đã trở thành một thứ khác xa với định nghĩa trường học thông thường. Thảm đỏ trải dọc lối đi, những chiếc bàn cocktail chân cao xếp dọc theo khu vườn được tỉa tót gọn gàng, những nhân viên phục vụ trong bộ vét trang trọng, cầm khay đồ khai vị uyển chuyển qua lại mời khách. Tôi đứng giữa đám đông nhà tài trợ, lắng nghe hiệu trưởng

tuyên bố bắt đầu sự kiện. Cô hiệu trưởng không cao hơn chiếc bọc là mấy, nhưng sự hiện diện của cô thu hút mọi sự chú ý của đám đông.

Tay run rẩy, tôi chỉnh lại bộ vét và tiến lên phía trước. Đứng ngay trước mặt tôi chừng 3m, vai kề vai là Steven Spielberg, George Lucas, đạo diễn phim *Star Wars* (Chiến tranh giữa các vì sao), Jeffrey Katzenberg, CEO hãng Dreamworks Animation và diễn viên Jack Black. Lúc mới vào, tôi chỉ hồi hộp, nhưng giờ thì tôi hoàn toàn hoảng loạn. Làm sao có thể tiếp cận Spielberg khi ông đang nói chuyện với người đã tạo ra hai nhân vật Darth Vader và Luke Skywalker nổi tiếng? Tôi nên nói gì? “*Xin lỗi, George, xin ông có thể tránh sang một bên được không*” ư?

Xuôi theo bài diễn văn của hiệu trưởng, tôi tiếp tục tiếp cận gần hơn. Spielberg lúc này ở gần đến mức tôi có thể nhìn thấy đường may trên chiếc áo vét màu xám than chì của ông. Ông đội chiếc mũ nồi lưỡi trai kiểu cũ, che đi mái đầu lơ thơ tóc, những vết đồi mồi hiện hậu xuất hiện quanh mắt ông. Chính là ông ấy – người đứng đằng sau những tuyệt phẩm như E.T., *Jurassic Park* (tạm dịch Công viên khủng long), *Indiana Jones*, *Jaws* (tạm dịch: Hàm cá mập), *Schindler's List* (tạm dịch: Danh sách của Schindler), *Lincoln*, *Saving Private Ryan* (tạm dịch: Giải cứu Binh nhì Ryan) – và tất cả những gì tôi cần làm là chờ hiệu trưởng kết thúc bài diễn văn.

Những tràng pháo tay rộ lên, vang vọng khắp sân trường. Tôi cố gắng bước về phía Spielberg, nhưng chân tôi dường như hóa đá. Một khối u chẹn ngay cổ họng khiến tôi chẳng thể thốt nên lời. Tôi hiểu chuyện gì đang xảy ra. Đây là cảm giác thường thấy khi tôi tiếp cận một bạn nữ mà tôi thích ở trường. Tôi gọi nó là Ngại ngừng.

Tôi nhớ lần đầu tiên biết đến Ngại ngừng là khi mới bảy tuổi. Trong giờ ăn trưa, tôi ngồi trên một chiếc bàn ăn dài ở căn-tin trường và nhìn quanh: Ben có khoai tây chiên và bánh ngũ cốc, Harrison có bánh mỳ kẹp thịt gà tây,

và đến lượt mình, tôi lấy ra một chiếc hộp nhựa đựng cơm Ba Tư phủ sốt rau xanh cùng đậu tây đỏ hầm. Ngay khi vừa mở nắp, mùi đồ ăn tỏa ra khắp nơi. Lũ trẻ quanh tôi chỉ trỏ và cười nhạo, hỏi có phải tôi ăn trưa với trứng thối không. Từ hôm đó trở đi, tôi giấu hộp cơm trưa trong ba-lô, chờ đến khi chỉ có một mình mới ăn.

Ngại ngần ban đầu là nỗi sợ bị coi là người khác thường, nhưng tôi càng lớn lên, nó lại càng xuất hiện với nhiều vấn đề hơn. Tôi cảm thấy ngại ngần khi lũ trẻ ở trường gọi tôi là Banayan béo ú, mỗi lần giáo viên la mắng tôi vì nói khi chưa đến lượt hay mỗi khi bạn nữ cắn môi và lắc đầu từ chối lời tỏ lộ rằng tôi thích họ. Những khoảnh khắc này cứ dần tích tụ, cho đến khi Ngại ngần trở thành một cá thể sống.

Tôi rất sợ bị từ chối và vô cùng xấu hổ khi mắc lỗi. Chính vì thế, Ngại ngần thường khiến toàn thân tôi tê liệt vào những lúc tồi tệ nhất, không chế dây thanh quản và biến những từ tôi thốt ra thành tiếng líu nhíu lắp bắp. Và tôi chưa từng bị Ngại ngần không chế nhiều như lúc tôi đứng cách Steven Spielberg có vài mét. Tôi nhìn chăm chăm vào ông, cố gắng tìm mọi cách để mở lời. Nhưng trước khi tôi tìm ra, ông đã lướt đi.

Tôi quan sát ông dạo quanh, bắt chuyện hết nhóm này tới nhóm khác, mỉm cười và bắt tay mọi người. Cả buổi tiệc dường như xoay quanh ông. Tôi nhìn đồng hồ: Tôi vẫn còn một tiếng đồng hồ. Tôi vào nhà vệ sinh nam để tấp nước lạnh vào mặt.

Điều an ủi duy nhất là tôi biết có lẽ Spielberg cũng hiểu cảm giác tôi đang trải qua. Vì tôi đang cố gắng chơi ông một trò chơi khăm nho nhỏ.

STEVEN SPIELBERG BẮT ĐẦU LẬP NGHIỆP khi ông ở độ tuổi của tôi. Tôi đã đọc rất nhiều giai thoại khác nhau, nhưng theo như Spielberg thì sự thật là thế này: Ông bước lên một chiếc xe buýt du lịch tới Universal Studios Hollywood, đi lòng vòng xung quanh, sau đó xuống xe, lên vào một

nhà vệ sinh và biến mất phía sau một tòa nhà. Ông nhìn chiếc xe buýt du lịch lái đi xa dần và dành cả ngày ở phim trường của Universal.

Trong lúc đi lang thang, ông bắt gặp một người đàn ông tên là Chuck Silvers, lúc ấy đang làm việc cho Universal TV. Họ nói chuyện một lúc. Khi Silvers biết Spielberg khao khát trở thành đạo diễn, ông đã tặng Spielberg một vé tham quan phim trường trong ba ngày. Spielberg đi đi về về suốt ba ngày tiếp sau đó, rồi đến ngày thứ tư, ông mặc vét và mang theo chiếc cặp tài liệu của bố mình. Spielberg đi đến cổng, giơ một tay và nói: “*Chào Scotty!*” – và người bảo vệ vẫy tay đáp lại. Ba tháng tiếp theo, Spielberg ngày ngày đến cổng, vẫy tay và đi vào trong.

Ở phim trường, ông tiếp cận những ngôi sao Hollywood cùng các giám đốc sản xuất và mời họ ăn trưa. Spielberg còn lên vào trường quay thu tiếng và phòng biên tập, cố gắng tiếp thu mọi thông tin có thể. Trong mắt tôi, đây chính là cách chàng trai bị trường điện ảnh từ chối làm chủ việc học của mình. Có những ngày ông sẽ nhét thêm một bộ vét vào cặp, ngủ qua đêm tại khu văn phòng, thay bộ đồ mới vào sáng hôm sau rồi lại đi ra phim trường.

Chuck Silvers về sau trở thành người hướng dẫn của Spielberg. Ông khuyên Spielberg bớt làm mấy chuyện tào lao và quay lại khi có một bộ phim ngắn chất lượng cho ông xem. Bắt đầu làm phim ngắn từ năm 12 tuổi, Spielberg đã bắt tay lên kịch bản cho một bộ phim dài 26 phút tên là *Amblin*. Sau nhiều tháng điên cuồng quay và chỉnh sửa, cuối cùng ông cũng gửi bộ phim cho Silvers. Bộ phim tuyệt vời đến mức khiến nước mắt của Silvers đã phải lăn dài trên má.

Silvers cầm điện thoại và gọi cho Sid Sheinberg, Phó giám đốc Sản xuất của Universal TV.

“Sid, tôi muốn anh xem cái này.”

“Tôi có cả một chồng phim chết tiệt ở đây... cố lắm thì chắc phải đến nửa đêm mới có thể ra khỏi chỗ này.”

“Tôi sẽ đặt cuộn phim này lên chồng phim ở buồng chiếu. Anh thực sự nên xem nó tối nay.”

“Anh nghĩ là nó quan trọng đến thế à?”

“Đúng vậy, cực kỳ quan trọng là đằng khác. Nếu anh không xem nó, sẽ có người khác xem.”

Sau khi Sheinberg xem Amblin', ông đòi gặp Spielberg ngay lập tức.

Spielberg hồi hải đến trường quay của Universal và Sheinberg mời ông ký một hợp đồng bảy năm ngay tại chỗ. Và đó là cách Spielberg trở thành đạo diễn trẻ tuổi nhất của một hãng phim lớn tại Hollywood.

Khi đọc câu chuyện đó, tôi nghĩ rằng Spielberg đã chơi “trò kết nối con người” – tạo dựng quan hệ với mọi người ở trường quay. Nhưng từ “tạo dựng quan hệ” khiến tôi nghĩ đến việc trao đổi danh thiếp trong một sự kiện tuyển dụng. Đây không phải là một trò chơi đơn thuần. Đây là Trò chơi Spielberg.

1. Nhảy xuống khỏi xe buýt.
2. Tìm “tay trong” của bạn.
3. Nhờ người đó giúp mình thâm nhập.

Bước quan trọng nhất mà tôi nhận ra chính là tìm được người mang danh “tay trong” – một người trong tổ chức sẵn sàng đặt cược uy tín của mình để giúp bạn bước chân vào đấy. Nếu Chuck Silvers không tặng Spielberg chiếc vé vào cửa ba ngày, hay gọi điện cho Phó giám đốc Sản xuất và thuyết phục ông xem bộ phim, Spielberg sẽ không bao giờ có được hợp đồng đó.

Dĩ nhiên, Spielberg là một thiên tài xuất chúng, nhưng có rất nhiều đạo diễn tham vọng vô cùng tài năng khác. Không phải tự dưng mà ông có được hợp đồng đó trong khi nhiều người khác thì không.

Đó không phải phép lạ. Và đó cũng không phải may mắn. Đó chính là Trò chơi Spielberg.

Tôi nhìn mình trong gương nhà vệ sinh. Tôi biết nếu mình không thể tiếp cận Spielberg khi ông đang đứng trước mặt thì sứ mệnh của tôi sẽ kết thúc ngay trước khi nó bắt đầu.

Tôi lượn quanh buổi tiệc để tìm ông. Lúc Spielberg ở đầu sân bên kia thì tôi chuyển sang phía đối diện. Khi ông dừng lại để bắt chuyện ai đó thì tôi cũng dừng lại và nhìn vào điện thoại. Sau khi đến quầy bar để lấy một ly Coca, tôi nhìn quanh sân một lượt và chợt thấy bụng quặn thắt – Spielberg đang đi về phía lối ra.

Không suy nghĩ nhiều, tôi đặt mạnh ly Coca xuống và đuổi theo ông. Tôi cắt ngang đám đông nhà tài trợ, né những người phục vụ và len lỏi qua các bàn. Spielberg chỉ còn cách lối ra vài bước chân. Tôi đi chậm lại, cố chọn thời khắc hoàn hảo để tiếp cận. Nhưng tôi thực sự không còn thời gian để làm điều đó.

“Xin lỗi, ngài Spielberg. Tên cháu là Alex và cháu là sinh viên trường USC. Cháu có thể... có thể hỏi ngài một câu hỏi trước khi ngài ra xe không?”

Ông dừng chân và quay đầu, lông mày ông nhướn cao, vượt quá cặp kính gọng kim loại. Ông dang hai tay.

Rồi ông ôm chầm lấy tôi.

“Ta đã ở trường hàng giờ và cháu là sinh viên đầu tiên mà ta gặp hôm nay! Rất hân hạnh được nghe câu hỏi của cháu.”

Sự nhiệt tình của ông làm cho Ngại ngừng tan chảy. Và trong khi chúng tôi đi đến chỗ người giữ xe, tôi kể với ông về sứ mệnh của mình. Từng câu từng chữ tuôn ra từ trong tiềm thức. Đó không phải là một bài diễn thuyết. Đó là đức tin của tôi.

“Cháu biết chúng ta chỉ mới gặp nhau, thưa ngài Spielberg, nhưng...” – cái u lại khiến cổ họng tôi nghẹn cứng – “ngài sẽ... ngài sẵn lòng thực hiện một buổi phỏng vấn với cháu chứ?”

Ông lại dừng lại, rồi chậm rãi quay về phía tôi. Ông mím môi, đôi mắt nheo lại như cánh cổng sắt nặng nề.

“Bình thường thì ta sẽ từ chối,” ông nói. “Ta không thường nhận lời phỏng vấn, trừ khi gây quỹ hoặc công bố một bộ phim mới.”

Nhưng rồi cặp mắt của ông dịu lại. “Mặc dù bình thường ta sẽ từ chối... nhưng vì lý do nào đó, ta sẽ nói với cháu là có thể.”

Ông dừng lại và nhìn lên trời, mắt ông nheo lại, dù trời không nắng lắm. Tôi sẽ chẳng bao giờ biết được lúc đó ông đang nghĩ gì, nhưng rồi ông cũng hạ mắt và nhìn vào tôi chăm chăm.

“Hãy thực hiện sứ mệnh của mình,” ông nói. “Hãy dần thân và thực hiện những cuộc phỏng vấn của cháu. Sau đó, hãy quay lại tìm ta và xem xem chúng ta có thể làm gì.”

Chúng tôi nói chuyện thêm một vài phút nữa rồi ông nói tạm biệt. Ông bước lên xe, nhưng đột ngột quay lại, đối diện với tôi một lần nữa.

“Cháu biết không,” ông nói, còn tôi nhìn ông chăm chú, “có điều gì đó trong cháu nói với ta rằng cháu nhất định sẽ làm được. Ta tin tưởng cháu. Ta tin cháu sẽ làm được.”

Rồi ông gọi trợ lý của mình ra và yêu cầu anh ấy ghi lại thông tin của tôi. Spielberg leo lên xe và lái đi. Trợ lý của ông hỏi xin danh thiếp của tôi nên tôi cho tay vào túi quần sau và lấy ra một trong những tấm danh thiếp mà tôi tự in ở phòng chứa đồ. Một từ duy nhất đột nhiên vang lên.

“KHÔNG!”

Người nói chính là hiệu trưởng trường điện ảnh. Cô vươn tay chen vào giữa hai chúng tôi rồi giật lấy tấm danh thiếp khỏi tay tôi.

“Chuyện gì đang xảy ra ở đây?” cô hỏi.

Tôi ước mình có thể bình tĩnh nói: “Ồ, ngài Spielberg yêu cầu trợ lý của mình lấy thông tin của em,” nhưng thay vào đó, tôi chỉ đứng như trời trồng tại chỗ. Tôi liếc mắt nhìn trợ lý của Spielberg, hy vọng anh ấy sẽ giúp tôi giải thích, nhưng ngay khi cô hiệu trưởng vừa thấy tôi liếc qua phía đó, cô liền ra hiệu cho anh ấy rời đi – tay trắng, không danh thiếp, không số điện thoại hay thậm chí không có cả tên của tôi.

“*Lẽ ra cậu nên biết rõ,*” cô cúi kính nói, cái nhìn chăm chăm lạnh thấu xương. “Những việc như thế này hoàn toàn bị cấm.”

Cô ấy hỏi có phải tôi là sinh viên điện ảnh không, thái độ giận dữ ấy suýt nữa khiến tôi phải giật người lùi lại. Tôi lắp bắp, đến nỗi chính tôi cũng cảm thấy như mình đang thừa nhận đây là lỗi sai của bản thân.

“*Tôi đã nói với cậu rồi*”, cô đay nghiến, “tôi đã nói ngay từ ngày đầu rằng chúng tôi không dung thứ cho những hành động thế này ở đây!”

Tôi cuống quýt xin lỗi, dù không biết mình phải xin lỗi về việc gì. Tôi nói tất cả những gì có thể để trốn tránh cơn thịnh nộ của cô. Cô hiệu trưởng tiếp tục mắng nhiếc cho đến khi mắt tôi ngấn lệ. Mặc dù cô chỉ cao chưa đến một mét rưỡi, nhưng tôi cảm giác cô ấy sừng sững như một tòa tháp. Một phút sau, cô tức giận bỏ đi.

Nhưng trước khi tôi kịp di chuyển thì cô quay lại và tiến về phía tôi.

Cô nhìn tôi chăm chăm: “*Ở đây có quy tắc phải tuân theo.*” Cô chỉ tay ra hiệu buộc tôi rời đi.

Chương năm

Núp trong nhà vệ sinh

Sáng hôm sau, tôi thức dậy, giọng nói của cô hiệu trưởng vẫn còn vang vọng bên tai. Mãi đến chiều muộn tôi vẫn chưa thể rũ bỏ hết muộn phiền, thế là tôi lết đến phòng chứa đồ và nhìn giá sách một lượt, cố tìm chút cảm hứng.

Cuốn sách bìa màu da cam nổi bật xuất hiện trước mắt tôi: *The 4-Hour Workweek* (tạm dịch: Tuần làm việc bốn giờ) của Tim Ferriss. Đó chính là cuốn sách Brandon đã tặng tôi. Tôi cầm nó và ngồi bệt xuống sàn nhà. Ngay khi vừa lật trang đầu tiên, tôi cảm giác như Tim Ferriss đang ngồi bên trò chuyện với mình. Những điều anh viết cuốn hút đến nỗi suốt mấy tiếng tiếp theo, tôi không hề ngẩng đầu lên, trừ lúc với tay lấy bút để đánh dấu những đoạn tôi thích nhất.

Cuốn sách mở màn với cảnh Tim Ferriss thi đấu tại Giải vô địch nhảy Tango thế giới.

Tiếp theo là khoảng thời gian Ferriss tham gia đua xe phân khối lớn ở châu Âu, kick-boxing ở Thái Lan và lặn với bình dưỡng khí ở một hòn đảo tại Panama.

Ngay hai trang sau tôi đọc được một dòng khiến tôi gần như suýt hét lên “Đúng rồi!”: “*Nếu bạn đã cầm cuốn sách này lên thì ắt hẳn bạn không muốn ngồi sau bàn làm việc ở văn phòng cho đến năm 62 tuổi.*”

Chương hai có tên “Những quy tắc làm thay đổi quy tắc”.

Chương ba nói về việc chiến thắng nỗi sợ.

Chương bốn có một đoạn văn truyền cảm hứng mạnh mẽ đến nỗi tôi tưởng như Tim Ferris đang chuẩn bị đập nát cuộc khủng hoảng “tôi muốn làm gì với cuộc đời mình?” của tôi bằng một chiếc gậy gỗ:

“Bạn muốn gì?” là một câu hỏi chẳng bao giờ nhận lại được một câu trả lời có ý nghĩa và khả thi. Quên câu hỏi đó đi.

“Mục tiêu của bạn là gì?” – tương tự như vậy, nó được định sẵn để khiến bạn suy diễn và hiểu lầm. Muốn đặt câu hỏi sao cho chuẩn xác, chúng ta cần lùi lại một bước và nhìn bao quát hơn...

Điều gì đối nghịch với hạnh phúc? Phiền muộn ư? Không. Giống như yêu và ghét là hai mặt của cùng một đồng xu, hạnh phúc và phiền muộn cũng vậy... Đối nghịch với yêu là thờ ơ, đối nghịch với hạnh phúc là – đây cũng chính là lý lẽ danh thép nhất – sự nhầm chán.

Kích động chính là một từ đồng nghĩa nhưng bớt trừu tượng hơn của hạnh phúc, và đó chính xác là thứ bạn nên cố gắng theo đuổi. Đó là phương thuốc vạn năng. Người ta cứ mãi khuyên bạn theo đuổi “đam mê” hay “niềm vui”, tôi nghĩ trên thực tế, họ đang nói đến một khái niệm duy nhất: sự kích động.

Ba trang tiếp theo có tiêu đề “Làm thế nào để có được một cuộc điện thoại với George Bush Sr. (Tổng thống George Bush cha) hay CEO của Google?”

Cảm ơn Chúa!

Tôi lên trên trang web của Tim Ferriss và phát hiện anh còn viết một cuốn sách nữa. Tôi lập tức đặt mua cuốn sách đó. Nếu *Tuần làm việc bốn giờ* viết về cách giải mã sự nghiệp thì *The 4-Hour Body* (tạm dịch: Cơ thể bốn giờ) giải mã sức khỏe của bạn. Tôi lật sang một trang có tên “Chế độ ăn kiêng chú trọng vào tinh bột tiêu hóa chậm: Làm thế nào để giảm 10kg trong vòng 30 ngày mà không cần tập thể thao?”. Nghe qua thì có vẻ như tác giả của

chương sách này là một tay tiếp thị dầu rắn⁷, nhưng Ferriss đã dùng cơ thể mình làm thí nghiệm để chứng minh phương pháp đó có tác dụng, vậy thì tôi còn gì để mất chứ? Câu trả lời của tôi là: giảm rất nhiều – *thực sự rất nhiều*. Theo chỉ dẫn của anh, tôi đã giảm được hơn 18kg sau mùa hè. Tạm biệt, Banayan béo ú! Cả gia đình tôi đều sốc và lập tức đi theo trào lưu Ferriss. Bố tôi giảm được 9kg; mẹ tôi thì khoảng 23kg; anh họ tôi là 27kg.

Chúng tôi chỉ là một vài trong số hàng triệu người theo dõi Tim Ferriss trên mạng, đọc từng bài viết (blog), thích từng dòng tweet của anh. Mạng Internet đã thay đổi thế giới và thế giới mới này cần những người thầy mới. Tim Ferriss chính là một trong số đó.

Tên anh giờ đây đứng đầu danh sách của tôi. Và *Tuần làm việc bốn giờ* đã gợi ý cho tôi cách tiếp cận anh.

Khi đọc cuốn sách lần hai, tôi phát hiện một điều ở trang đề tặng mà tôi đã bỏ lỡ trước đó.

10% tiền bản quyền tác giả được dành tặng cho các tổ chức giáo dục phi lợi nhuận, bao gồm DonorChoose.org.

Chờ một chút... DonorChoose...

Tôi đã có “tay trong” của mình.

Hồi còn làm tình nguyện ở buổi hội thảo kinh doanh trong năm nhất đại học, nơi tôi nhận được cuốn sách của Tony Hsieh, tôi từng nhìn thấy một khách mời chống nạng đi cà nhắc, thế là tôi nhanh chóng lại gần và hỏi anh ấy có cần giúp đỡ không. “Không, không, cậu đừng lo,” anh ấy nói. Anh nói với tôi tên mình là César và là COO của DonorChoose. Chúng tôi liên tục vô tình gặp lại suốt mấy ngày tiếp theo và vẫn giữ liên lạc từ đó đến giờ.

César giải thích DonorChoose là một trang web kết nối mọi người với các lớp học cần hỗ trợ. Những nhà hảo tâm tiềm năng có thể tìm kiếm yêu cầu giúp đỡ từ khắp cả nước – sách tranh cho trẻ em mẫu giáo ở Detroit hay kính

viễn vọng cho học sinh trung học ở St. Louis. Bạn lựa chọn dự án phù hợp với mình và ủng hộ tùy tâm.

Sau khi tìm hiểu, tôi phát hiện ra Tim Ferriss và CEO của DonorChoose từng là đồng đội trong đội đấu vật của trường trung học. Thậm chí, Ferriss còn góp mặt trong hội đồng cổ vấn của tổ chức phi lợi nhuận này.

Tôi viết email cho César và mời anh đi ăn trưa. Khi chúng tôi gặp nhau, tôi hỏi anh có cách nào giúp tôi liên hệ với Ferriss hay không. César nói anh chắc chắn cấp trên sẽ giúp tôi chuyển lời mời phỏng vấn đến Ferriss.

“Cậu cứ coi như mọi sự đã thành,” anh nói.

Một tuần sau, César gửi email cho tôi và nói rằng sếp của anh đã chuyển lời đến Ferriss. Thêm vào đó, César còn gửi cho tôi một xấp phiếu quà tặng DonorChoose để làm quà cảm ơn cho những người mà tôi phỏng vấn. Mỗi tấm phiếu có giá trị tới 100 đô-la – từ một nhà hảo tâm lớn – thậm chí Stephen Colbert còn tặng những tấm phiếu này cho tất cả khán giả đến tham gia chương trình của mình.

Mùa hè dần trôi, những tấm phiếu quà tặng đã đến tay tôi, nhưng câu trả lời từ Tim Ferriss thì biệt tăm biệt tích. Tôi tìm được địa chỉ email của trợ lý Tim Ferris và gửi cho cô ấy một lời nhắn. Nhưng tôi vẫn chẳng nhận được hồi âm. Thế rồi, tôi lại gửi thêm một email nữa. Phản hồi vẫn bật vô âm tín.

Tôi không muốn làm phiền César để nhờ giúp đỡ thêm lần nữa, và không lâu sau, tôi cũng không cần làm việc đó. Đêm muộn hôm đó, khi đang lọc thư trong hộp thư đến, một bức thư quảng cáo ngay lập tức khiến tôi chú ý:

Hội thảo Evernote: Đăng ký ngay | Hội thảo Evernote Trunk có khách mời chính là hai tác giả sách bán chạy – Tim Ferriss và Guy Kawasaki, ngoài ra còn có nội dung cho chuyên viên lập trình và người sử dụng.

Sự kiện này diễn ra tại San Francisco. *Nếu tôi có thể gặp Tim Ferriss và nói chuyện trực tiếp với anh ấy về sứ mệnh của mình, tôi dám chắc anh ấy*

sẽ đồng ý phỏng vấn.

Tôi dùng tiền thắng *Hãy chọn giá đúng* để đặt vé máy bay. Tôi thậm chí còn kích động đến mức chạy vào Niketown và mua một chiếc túi du lịch hoành tráng màu đen để dành cho những chuyến đi sắp tới của mình. Buổi sáng hôm diễn ra hội thảo, tôi đóng đồ vào túi và khi chạy ra cửa, tôi cầm lấy một tờ phiếu quà tặng DonorChoose trên giá sách, đút vào túi và xuất phát.

Hội trường buổi hội thảo tại San Francisco chật cứng người. Trong tầm mắt, tôi có thể nhìn thấy hàng trăm người trẻ tuổi mặc áo trùm có mũ đang ngó nghiêng tìm kiếm chỗ ngồi. Khi tới gần hơn, tôi thấy rất nhiều người đang kẹp cuốn *Tuần làm việc bốn giờ* trong tay. Ruột tôi quặn thắt khi nhận ra thực tế hiển nhiên: Tôi không phải là người duy nhất ở đây muốn tiếp cận Tim Ferriss.

Có lẽ phải đến 99% dân số thế giới chưa từng nghe đến tên anh ấy. Nhưng với một nhóm nhỏ nhất định, và có lẽ là tất cả mọi người ở sự kiện này, tên tuổi của Tim Ferriss có khi còn vang dội hơn cả Oprah Winfrey.

Không muốn đặt cược bất cứ thứ gì vào vận may, tôi rào bước dọc lối đi, cố gắng tìm kiếm một chỗ ngồi gần nhất để có thể tiếp cận Ferriss sau khi anh ấy diễn thuyết. Có một chỗ trống ở gần bậc thang dẫn lên sân khấu, ngoài cùng bên cánh phải. Sau khi tôi ngồi xuống, ánh đèn mờ dần báo hiệu sự kiện bắt đầu – và Tim Ferriss bước lên sân khấu từ phía *cánh trái*.

Tôi điên cuồng đảo mắt nhìn căn phòng thêm một lượt. Tôi chạy xuống cuối hội trường để cố gắng có một tầm nhìn thuận lợi hơn, và tôi thấy nó: nhà vệ sinh ở cánh trái sân khấu.

Tôi rón rén lén vào nhà vệ sinh nam và giấu mình trong một buồng. Núp bên cạnh bệ toa-lét, tôi ghé sát tai vào bức tường đá hoa, lắng nghe bài phát biểu của Ferriss để chọn thời điểm lộ mặt thích hợp. Tôi tiếp tục dán người

lên tường, mũi khai xộc thẳng vào mũi. Năm phút trôi qua... rồi 10 phút... cuối cùng thì 30 phút sau, tôi nghe tiếng vỗ tay.

Tôi chạy ù ra khỏi nhà vệ sinh, và thấy anh ấy đang đứng đó, một mình, chỉ cách tôi đúng hai bước chân. Một lần nữa, vào lúc tôi tệ nhất, Ngại ngừng lại thít chặt cổ họng tôi. Trong cơn quấy đạp tuyệt vọng để phá vỡ trói buộc của Ngại ngừng, tôi thò tay vào túi lấy ra tấm phiếu quà tặng rồi dí vào mặt Ferriss.

“Ồ,” anh ấy giật mình lùi lại. Anh ấy liếc nhìn tấm phiếu. “Tuyệt vời! Làm sao cậu biết về DonorChoose? Tôi ở trong ban cố vấn của tổ chức này đây.”

À, chuyện hiển nhiên khỏi phải nói.

Ngại ngừng nhanh chóng nói lỏng dây trói và tôi kể với Ferriss về sứ mệnh của mình. Tôi nói tôi hy vọng được phỏng vấn mọi vĩ nhân từ Bill Gates và Lady Gaga đến Larry King và Tim Ferriss.

“Hay ho thật,” anh ấy nói vậy khi tôi nhắc đến tên anh.

“Em thực sự nghiêm túc,” tôi đưa tay vào túi còn lại và lấy ra tập giấy in lại những email tôi viết cho anh ấy. “Em đã email trợ lý của anh hàng tuần liền.”

Ferriss nhìn tập giấy và phá lên cười, chúng tôi nói chuyện suốt mấy phút liền về sứ mệnh tôi đặt ra cho bản thân. Cuối cùng, anh ấy nắm chặt vai tôi và nói sứ mệnh của tôi quả thật rất tuyệt. Anh ấy đúng là quá tử tế. Ferriss nói rằng anh ấy sẽ suy nghĩ và trả lời tôi sau vài ngày nữa.

Nhưng khi trở về nhà, vài ngày nhanh chóng trở thành vài tuần, còn tôi vẫn không nhận được lời hồi đáp từ Tim Ferriss.

Điều tôi không hề biết là Ferriss đã trả lời thư mời phỏng vấn đầu tiên của tôi từ một tháng trước và gửi lời tới CEO của DonorChoose là: “Cảm ơn,

nhưng tôi từ chối.” Tôi đoán ngài CEO không muốn báo tin buồn cho tôi, thế nên tôi không hay biết việc này cho đến tận vài năm sau.

Tôi lại tiếp tục gửi email cho trợ lý của Ferriss, hy vọng nhận được hồi âm. Các sách kinh doanh đều cho rằng kiên trì là chìa khóa của thành công, vì thế tôi cứ viết hết email này đến email khác, tổng cộng, tôi đã gửi đi 31 bức. Khi những bức email ngắn không nhận được hồi âm, tôi chuyển sang gửi một bức thư dài đến 9 đoạn. Tôi viết một bức khác và nói với trợ lý của Ferriss rằng phỏng vấn với tôi “sẽ là một trong những khoản đầu tư thời gian tốt nhất mà Tim từng thực hiện trong một tiếng”. Tôi cố duy trì thái độ tích cực và biết ơn, luôn kết từng bức thư với câu: “Xin cảm ơn trước!” Nhưng dù cho tôi có cố gắng dùng từ ngữ nhã nhặn thế nào, mọi thứ cũng đều hoài công vô ích. Sau cùng, tôi nhận được một email từ cánh tay phải của Ferris, nói rằng sếp của anh ấy sẽ không nhận lời phỏng vấn với tôi trong thời gian sắp tới và chưa chắc sẽ đồng ý phỏng vấn dù có thời gian.

Tôi không tài nào hiểu được mình đã làm sai điều gì. Ferriss đã nắm chặt vai tôi. Tôi cũng có “tay trong” của mình.

Nếu tôi thậm chí không thể tiếp cận Tim Ferriss thì làm sao tôi có thể tiếp cận nổi Bill Gates?

Tôi tiếp tục gửi thư cho trợ lý của Ferriss, hy vọng có thể thay đổi điều gì đó. Và một ngày, gần như ngoài mong đợi, Ferriss bỗng dưng đồng ý. Anh ấy không chỉ đồng ý mà còn muốn cuộc phỏng vấn diễn ra ngay ngày hôm sau trên điện thoại. Tôi gần như nhảy cẫng lên và reo mừng: “*Kiên trì!* Thành công rồi!”

Rất lâu sau, khi mọi việc đã trở thành dĩ vãng, tôi mới biết lý do thực sự khiến Ferriss đồng ý. Anh ấy gọi điện cho CEO của DonorChoose và hỏi xem tôi có bị điên hay không. May thay, câu trả lời của vị CEO là mặc dù bề ngoài trông có vẻ thô lỗ, nhưng thực ra tôi là người tử tế. Và điều đó khiến

Ferriss đồng ý. Nhưng lúc đó tôi không hề biết, nên tôi hoàn toàn tin rằng dù gặp phải bất cứ điều gì, kiên trì sẽ là câu trả lời cho mọi vấn đề.

CHƯA ĐẦY 24 TIẾNG SAU, tôi được nói chuyện điện thoại với Tim Ferriss. Sổ ghi chép của tôi đầy ắp câu hỏi, và không có gì ngạc nhiên khi câu hỏi đầu tiên là về sự kiên trì. Tôi đã đọc một giai thoại ngắn trong *Tuần làm việc bốn giờ* rằng Ferriss có được công việc đầu tiên sau khi tốt nghiệp bằng cách gửi email cho CEO của một công ty mới khởi nghiệp ngày này qua ngày khác cho đến khi được nhận vào làm. Tôi rất muốn biết toàn bộ câu chuyện là như thế.

“Không phải một-hai-ba, ú ồa rồi cậu được tuyển,” Ferriss nói.

Vào học kỳ cuối của năm cuối đại học, Ferriss đã thực hiện dự án tốt nghiệp ở công ty đó để xây dựng quan hệ với vị CEO, người được mời làm khách mời trong một giờ học. Nhưng khi lấy hết can đảm để xin được làm việc cho công ty, anh đã bị từ chối. Ferriss tiếp tục gửi email cho CEO. Sau hàng chục lần nhận được từ chối, Ferriss quyết định dùng đến lá bài cuối cùng. Anh gửi email cho CEO nói rằng anh sẽ “ở gần đó” vào tuần tới – mặc dù trên thực tế anh đang ở New York còn vị CEO đó thì sống ở San Francisco – và nói rằng nếu anh có thể ghé thăm công ty thì thật tuyệt. “Cũng được,” vị CEO trả lời. “Tôi có thể gặp cậu vào thứ Ba.”

Ferriss mua một vé máy bay trong ngày, bay tới California và đến văn phòng công ty từ sớm để chuẩn bị cho buổi hẹn. Một trong những vị giám đốc khác của công ty hỏi anh: “Vậy là cậu sẽ thôi không quấy rầy chúng tôi cho đến khi chúng tôi giao việc cho cậu phải không?”

“Đúng vậy,” anh nói, “nếu như ông đã nói theo cách đó.”

Anh ấy được nhận việc – và dĩ nhiên là trong bộ phận bán hàng.

“Điều quan trọng phải ghi nhớ là,” Ferriss nói với tôi, “tôi chưa từng cư xử lỗ mãng cũng như không liên tục quấy rầy họ. Tôi không hề gửi email cho

họ đến sáu lần một tuần.”

Ferriss đổi giọng, như thể đang ám chỉ điều gì đó, nhưng xấu hổ thay, tôi không hiểu ý anh ấy. Nhưng tôi có thể cảm nhận điều gì đó sai sai vì giọng nói của anh khiến đầu tôi đau đớn như thể vừa bị ai thụi một cú.

“Anh nghĩ cái ranh giới mong manh đó nằm ở đâu?” tôi hỏi.

“Khi cậu cảm thấy mình đang quấy rầy ai đó, cậu cần phải dừng lại.” *Phát đánh đầu tiên.* “Cậu cần phải lịch sự và biết rằng, nếu cậu gửi email cho một người như vậy, cậu cần phải khiêm tốn.” *Lại thêm một nhát.* “Ranh giới giữa *kiên trì* và *làm phiền* rất mong manh.” *Một cú đâm móc.*

Nếu có nhiều kinh nghiệm phỏng vấn hơn, tôi nghĩ mình nên hỏi sâu hơn để hiểu Ferriss đang thực sự muốn nói gì với mình. Nhưng thay vào đó, tôi lại chọn giải pháp an toàn là nhìn vào sổ ghi chép và tìm kiếm một chủ đề mới.

“Làm cách nào để anh giành được tín nhiệm trước khi trở thành một tác giả nổi tiếng?”

“Ồ, làm tình nguyện cho các tổ chức thích hợp là một cách dễ dàng để giành được sự tín nhiệm,” Ferriss nói.

Giọng của anh nhẹ nhàng hơn, và cũng khiến tôi thư giãn hơn. Ferriss giải thích rằng khi còn là một nhân viên non trẻ, anh làm tình nguyện ở Hội Doanh nhân Khởi nghiệp Thung lũng Silicon, nơi anh được tham gia tổ chức nhiều sự kiện lớn, nó cho anh một lý do chính đáng để gửi email cho những người thành công. Thay vì nói rằng: “Xin chào, tôi là Tim Ferris, sinh viên mới tốt nghiệp,” anh có thể nói: “Tôi là Tim Ferriss, nhân viên tổ chức sự kiện của Hội Doanh nhân Khởi nghiệp Thung lũng Silicon.” Danh xưng chính thống đó tạo nên một sự khác biệt lớn.

“Bước thứ hai là viết và được đăng bài trên các ấn phẩm lớn,” anh nói tiếp. “Có thể đơn giản chỉ là một bài hỏi đáp với ai đó – phỏng vấn và đăng tải bài viết trên các trang mạng cộng đồng.”

Nói cách khác, Ferriss không gây dựng sự tín nhiệm một cách ngẫu nhiên, mà *mượn* nó bằng cách kết nối bản thân với các tổ chức hoặc ấn phẩm có tên tuổi. Cụm từ “tín nhiệm vay mượn” cứ lớn vồn trong đầu tôi.

Khi Ferriss bắt tay vào viết cuốn sách *Tuần làm việc bốn giờ*, anh nói, anh chưa từng có kinh nghiệm về xuất bản, vì thế anh gửi email ngẫu nhiên cho những tác giả mà mình không quen biết để xin lời khuyên. Anh nói việc đó rất hiệu quả, vì vậy tôi hỏi anh về kỹ năng gửi email ngẫu nhiên.

Ferriss nói: “Cấu trúc chung của các email mà tôi gửi cho một người bạn rợn như sau:

Ông/bà kính mến,

Tôi biết ông/bà thực sự rất bận rộn và nhận được rất nhiều email, vậy nên bức email này sẽ chỉ tốn 60 giây để đọc.

[Đây là chỗ cậu giới thiệu bản thân: thêm một hoặc hai dòng để tạo sự tín nhiệm.]

[Đây là chỗ cậu đặt những câu hỏi thật cụ thể.]

Tôi hoàn toàn hiểu rằng ông/bà quá bận để trả lời thư, nhưng thậm chí chỉ một hay hai dòng trả lời cũng khiến tôi có một ngày tuyệt vời rồi.

Chúc ông/bà những điều tốt lành nhất,

Tim”

Ferriss đã cho tôi lời khuyên mà tôi đang thực sự mong mỏi. Anh bảo tôi đừng bao giờ gửi email cho ai đó và mời họ “nói chuyện điện thoại”, “uống cà phê”, hay “xin phỏng vấn”.

“Hãy trực tiếp hỏi điều cậu cần trong email,” anh nói. “Có thể rào trước với một câu đơn giản như: ‘Tôi muốn thảo luận một vấn đề đại loại như thế này. Ông/bà có sẵn lòng thảo luận với tôi không? Tôi nghĩ một cuộc điện

thoại sẽ thuận tiện hơn, nhưng nếu ông/bà muốn, tôi cũng có thể hỏi vài câu hỏi trực tiếp qua email.”

“Và đừng bao giờ viết những câu kiểu như: ‘Đây là việc phù hợp hoàn hảo với ông/bà,’ hay ‘Ông/bà sẽ thực sự thích việc này vì tôi biết điều này hay điều kia về ông/bà.’ Đừng sử dụng những từ ngữ mang tính tuyệt đối hay phóng đại bởi vì...” – anh bật cười, nghe dường như khá mỉa mai, “họ chẳng biết gì về cậu và cậu nào có khả năng quyết định cái gì là phù hợp với họ.”

“Tôi cũng sẽ không kết thúc thư với những cụm từ như ‘Xin cảm ơn trước!’ Nghe khó chịu và ngạo mạn làm sao. Hãy làm ngược lại và nói ‘Tôi biết ông/bà rất bận, vì vậy tôi cũng hiểu nếu ông/bà không thể trả lời thư.’”

“Và dĩ nhiên, cậu phải chú ý tần suất gửi email của mình. Đừng gửi email quá nhiều. Việc đó thực sự...” – anh thở dài một hơi, “không khiến người khác thấy vui vẻ.”

Khi ấy, tôi thực sự không hiểu Ferriss đang cố gắng cứu tôi thoát khỏi chính mình như thế nào. Hơn một năm sau, khi lục lại những email cũ, tôi vô tình bắt gặp những tin nhắn tôi đã gửi cho trợ lý của Ferriss. Đến lúc ấy, tôi mới nhận ra mình ngu ngốc thế nào.

“Được rồi, anh bạn,” Ferriss nói khi cuộc phỏng vấn tiến vào hồi kết. “Tôi phải đi rồi,” anh nói tạm biệt rồi gác máy.

Một phần trong tôi ước mình có thể quay lại thời gian đó, tát tỉnh cái tôi của tuổi mới lớn và giải thích chuyện gì vừa mới xảy ra. Giả sử lúc đó tôi học được bài học này, mọi chuyện hẳn đã khác xa khi tôi gặp Warren Buffett ở Omaha.

Chương sáu

Thời gian QI

Steve Jobs từng nói: “Bạn không thể tổng hợp thông tin bằng cách hướng về tương lai. Bạn chỉ có thể làm vậy khi nhìn lại quá khứ. Vì vậy, bạn phải tin rằng thông tin quá khứ sẽ có điểm nào đó kết nối với tương lai.”

Câu nói này mô tả chính xác về buổi hội thảo kinh doanh nơi tôi gặp César. Vào một buổi tối, khi tôi cảm thấy lạc lõng vì chỉ là một cậu sinh viên tình nguyện trong một căn phòng đầy những lãnh đạo doanh nghiệp, một diễn giả, Stefan Weitz, đã mở lời chào để giúp tôi thoải mái hơn. Anh ấy là một giám đốc ở Microsoft và chúng tôi đã nói chuyện một chút vào buổi tối hôm đó. Vào đầu mùa hè, tôi email cho anh ấy về sứ mệnh, và khi chúng tôi cùng ăn trưa, anh khẳng định rằng tôi phải cho thêm một người vào danh sách của mình.

“Qì Lu.”

Tên của ông được phát âm là *Chee Loo* và tôi chưa từng nghe nói đến ông. Dù rất cảm ơn sự giúp đỡ của Stefan, tôi nghĩ mình vẫn chưa giải thích sứ mệnh với anh ấy đúng cách.

“Những người mà em đang cố gắng liên lạc chính là những người mà bạn bè em cũng như nhiều người khác muốn học hỏi, họ đều rất nổi tiếng...”

“Tin anh đi,” Stefan nói và giơ tay. “Qì Lu là người cậu cần gặp.”

Anh ấy giúp tôi sắp xếp cuộc phỏng vấn, và đó là lý do tôi xuất hiện ở Seattle vào tuần cuối cùng của mùa hè, rảo bước trên tầng thượng của tòa cao

ốc Microsoft. Hôm đó là thứ Bảy, dãy hành lang không một bóng người. Tất cả các bàn làm việc đều trống trơn. Đèn trong văn phòng hầu như đều đã tắt, duy chỉ có một nơi. Từ cuối hành lang, một cái bóng thấp thoáng đằng sau cửa kính đứng lên và di chuyển ra cửa. Qi Lu mở cửa và cúi người ra hiệu mời tôi vào.

Ông có dáng người mảnh khảnh, tuổi khoảng tầm tứ tuần. Qi mặc một chiếc áo phông, đóng thùng trong một chiếc quần bò mài, đeo tất trắng và đi dép xăng-đan. Ông dùng cả hai tay bắt tay tôi và bảo tôi cứ tự nhiên. Thay vì quay lại ngồi bên bàn làm việc, ông kéo một chiếc ghế và ngồi cạnh tôi. Văn phòng gần như chẳng có mấy đồ đạc. Không một bức tranh hay khung bằng khen nào treo trên tường. Tuyệt vời!

Qi Lu lớn lên trong một ngôi làng nhỏ ở ngoại ô Thượng Hải, Trung Quốc, nơi không có điện hay nước máy. Ngôi làng nghèo đến mức nhiều người bị biến dạng vì thiếu dinh dưỡng. Có hàng trăm trẻ em, nhưng cả khu vực chỉ có duy nhất một giáo viên. Khi 27 tuổi, khoản thu nhập lớn nhất Qi Lu từng kiếm được là 7 đô-la một tháng. Sau 20 năm, ông đã trở thành chủ tịch dịch vụ trực tuyến của Microsoft.

Tôi lắc đầu ngơ vờ. Gần như không thể nghĩ ra một câu hỏi mạch lạc, tôi giơ hai tay lên và hỏi: “Ngài đã làm thế nào để thành công?”

Qi mỉm cười khiêm tốn và nói khi còn bé, ông từng mơ ước trở thành thợ đóng tàu. Nhưng vì quá gầy so với cân nặng tiêu chuẩn của kỳ sát hạch, ông phải tập trung vào việc học. Ông trúng tuyển vào Đại học Phúc Đán, một trường đại học hàng đầu ở Thượng Hải, nơi ông theo học chuyên ngành khoa học vi tính – và chính tại đó, ông đã nhận ra điều làm thay đổi cả cuộc đời mình.

Ông bắt đầu nghĩ về thời gian. Cụ thể hơn là khoảng thời gian ông cảm thấy mình lãng phí cho việc ngủ. Ông ngủ khoảng 8 tiếng một ngày, nhưng lúc

đó ông nhận ra rằng có một thứ bất biến trong cuộc sống: Dù bạn là nông dân chân lấm tay bùn hay Tổng thống Mỹ quyền lực, bạn cũng chỉ có 24 giờ một ngày.

“Nói cách khác,” Qi nói, “Chúa dường như rất công bằng với tất cả mọi người. Câu hỏi đặt ra là: Liệu bạn có thể tận dụng được món quà của Chúa hay không?”

Ông đọc về cách những người nổi tiếng trong quá khứ điều chỉnh thói quen ngủ của mình và bắt tay phát triển phương pháp của chính ông. Đầu tiên, ông cắt giảm một giờ ngủ, rồi thêm một giờ, rồi một giờ nữa. Có thời điểm, mỗi đêm ông chỉ ngủ có một giờ. Ông buộc mình phải tỉnh táo bằng việc tắm nước cực lạnh, nhưng rồi cũng không thể tiếp tục duy trì việc đó. Dần dà, ông phát hiện số giờ ngủ tối thiểu ông cần để có thể hoạt động tốt nhất là bốn giờ một đêm. Từ đó đến nay, ông không hề ngủ quá con số đó.

Sự kiên định là một phần bí mật của ông.

“Giống như việc lái xe,” Qi nói với tôi. “Nếu cậu duy trì tốc độ 100km/giờ, chiếc xe sẽ không bị hao mòn quá nhiều. Nhưng nếu cậu liên tục tăng tốc và thường xuyên nhấn phanh, động cơ sẽ nhanh chóng bị hỏng hóc.”

Mỗi sáng, Qi thức dậy lúc 4 giờ, chạy bộ 8km và đến văn phòng lúc 6 giờ. Ông chia thành nhiều bữa nhỏ trong ngày, hầu hết là rau và hoa quả. Ông làm việc 18 tiếng một ngày, 6 ngày một tuần. Và Stefan Weitz còn nói với tôi rằng năng suất làm việc của Qi cao gấp đôi mọi người. Họ gọi đó là “Thời gian Qi”.

“Thời gian Qi” nghe có vẻ giống một lối sống cuồng tín, thậm chí là thiếu lành mạnh. Nhưng khi nhìn nó qua lăng kính của ông, tôi nghĩ nó giống một phương tiện để tồn tại hơn là một thí nghiệm lập dị. Thử nghĩ mà xem. Trong vô vàn sinh viên xuất chúng ở Trung Quốc, Qi còn có cách nào khác để có thể vượt lên tất cả? Nếu bạn giảm số giờ ngủ còn một nửa, từ 8 giờ xuống 4 giờ,

rồi nhân số giờ tiết kiệm được với 365 ngày, bạn sẽ có thêm 1.460 giờ – hay tương đương thêm hai tháng trong một năm.

Hồi còn ở độ tuổi 20, Qi dành thời gian tiết kiệm được để nghiên cứu tài liệu, viết bài phân tích và đọc sách, phấn đấu cho giấc mơ lớn nhất của mình – du học Mỹ.

“Ở Trung Quốc,” ông nói, “nếu muốn đi Mỹ, cậu phải vượt qua hai bài kiểm tra. Chi phí thi là 60 đô-la. Tôi nghĩ thu nhập hằng tháng của tôi khi đó chỉ khoảng 7 đô-la.”

Bỏ ra tám tháng thu nhập chỉ để thi sát hạch.

Dù vậy, Qi không nản chí và tất cả nỗ lực của ông đã được đền đáp vào một buổi tối Chủ nhật. Thông thường, ông hay dành ngày Chủ nhật để đạp xe về làng thăm gia đình, nhưng hôm đó trời mưa tầm tã cộng với việc tiêu phí hàng giờ đồng hồ di chuyển, nên Qi quyết định lưu lại trong phòng ký túc xá. Tối hôm đó, một người bạn ghé qua nhờ Qi giúp đỡ. Một vị giảng viên khách mời đến từ Đại học Carnegie Mellon chuẩn bị có bài giảng về kiểm thử mô hình, nhưng vì trời mưa to, số lượng sinh viên tham dự vô cùng ít. Qi đồng ý đến buổi học, và trong giờ, ông đã nêu một số câu hỏi giá trị. Sau đó, vị giảng viên khen ngợi những điểm mà Qi đề cập và hỏi liệu ông đã từng nghiên cứu về chủ đề này chưa.

Không chỉ từng nghiên cứu, Qi còn xuất bản năm bài viết về chủ đề ấy. Đó là sức mạnh của Thời gian Qi. Nó giúp ông trở thành người chuẩn bị kỹ càng nhất trong lớp học.

Vị giảng viên bày tỏ mong muốn được xem những bài viết đó. Qi chạy nhanh về phòng ký túc xá để lấy chúng. Sau khi đọc hết những bài viết, ông hỏi Qi có muốn du học ở Mỹ không.

Qi giải thích khó khăn tài chính của mình và vị giảng viên nói ông sẽ miễn bài thi đó cho Qi. Qi nộp hồ sơ dự tuyển, và vài tháng sau, một lá thư được

gửi đến tay ông. Carnegie Mellon trao cho Qi một suất học bổng toàn phần.

Mỗi khi tôi đọc về Bill Gates, Warren Buffett hay những biểu tượng thành công rực rỡ khác, tôi đều tự hỏi bao nhiêu phần trong thành công của họ là kết quả của những sự việc dường như ngẫu nhiên đến diệu kỳ. Nếu buổi tối Chủ nhật đó trời không mưa, Qi đã ở nhà với gia đình, đã không gặp vị giảng viên, và mọi chuyện sau đó đã không xảy ra. Song, việc năm bài nghiên cứu được đăng của Qi thì không hề ngẫu nhiên. Tôi hỏi Qi về may mắn, và ông nói rằng ông tin may mắn không hoàn toàn ngẫu nhiên.

“May mắn giống như một chiếc xe buýt,” Qi nói. “Nếu cậu lỡ một chuyến, sẽ luôn có chuyến tiếp theo. Nhưng nếu chưa chuẩn bị sẵn sàng, cậu sẽ không thể lên xe được.”

HAI NĂM SAU KHI HỌC XONG CHƯƠNG TRÌNH tại Đại học Carnegie Mellon, Qi được một người bạn mời đi ăn trưa. Nhưng trên bàn ăn ngày hôm đó lại có một vị khách lạ. Người đó hỏi Qi đang làm gì và ông đáp mình đang là chuyên viên nghiên cứu thương mại điện tử của IBM.

Người này thì đang làm việc cho Yahoo, một mạng xã hội rất nổi tiếng ở thời điểm đó với hệ thống liên kết đồ sộ. Anh ấy mời Qi ghé thăm văn phòng vào thứ Hai và ông đồng ý. Khi Qi đến trụ sở của Yahoo, một hợp đồng lao động đã được đặt sẵn trên bàn.

Yahoo có kế hoạch bí mật là xây dựng một diễn đàn thương mại điện tử và đang tìm kiếm nguồn nhân lực. Qi quyết định đầu quân cho công ty, tham gia vào dự án đó và dành toàn bộ thời gian cho việc lập trình. Trong vòng ba tháng, ông liên tục cắt giảm thời gian nghỉ ngơi cho đến khi chỉ còn 1-2 giờ ngủ một đêm – ông làm việc hăng say đến mức bị mắc hội chứng ống cổ tay⁸ và phải đeo nẹp. Nhưng Qi cảm thấy như vậy rất xứng đáng, bởi vì cuối cùng ông đã tạo ra cái mà ngày nay được biết đến là Yahoo Shopping (trang Mua sắm của Yahoo).

Qi được thăng chức và trở thành trưởng nhóm của dự án quan trọng tiếp theo: Yahoo Search (trang Tìm kiếm của Yahoo). Đó lại là một thành tựu xuất sắc khác, nhưng Qi vẫn không hề buông lỏng. Ngoài việc nhận thêm nhiều dự án kỹ thuật khác, Qi dành cuối tuần “đóng đinh” ở thư viện, đọc hàng chồng sách về lãnh đạo và quản lý.

Tôi nhận ra Thời gian Qi không chỉ đơn thuần là ngủ ít hơn. Mấu chốt của nó nằm ở việc hy sinh – hy sinh khoái lạc ngắn hạn cho thành tựu dài hạn. Chỉ trong vòng tám năm ở Yahoo, Qi trở thành phó chủ tịch, quản lý hơn 3.000 kỹ sư.

Sau gần một thập kỷ làm việc cho Yahoo, Qi quyết định 10 năm là thời điểm phù hợp để ông có thể tạm thời nghỉ ngơi. Trong tuần làm việc cuối cùng ở Yahoo, các nhân viên của Qi đã truyền tay nhau và mặc chiếc áo phông in dòng chữ: “Tôi đã làm việc với Qi. Còn bạn?” ở bữa tiệc chia tay.

Khi Qi đang cân nhắc việc quay trở lại Trung Quốc để sum họp với gia đình thì nhận được một cuộc điện thoại từ CEO của Microsoft, Steve Ballmer. Microsoft đang cân nhắc việc xây dựng một công cụ tìm kiếm. Qi gặp Ballmer và quyết định hoãn kế hoạch trở về Trung Quốc để chấp nhận lời đề nghị làm chủ tịch dịch vụ trực tuyến của Ballmer.

Trôi theo câu chuyện về những ngày tháng làm việc thâu đêm để tạo ra công cụ tìm kiếm Bing của Qi, một cảm giác kỳ lạ bỗng gợn lên trong tôi. Đầu óc tôi bắt đầu lảng đãng trôi dạt và chợt một ký ức xa xôi lóe lên.

Lúc đó, tôi mới năm tuổi. Do nửa đêm gặp ác mộng nên tôi trèo xuống giường và đi vào phòng của bố mẹ. Đi dọc theo hành lang, tôi nhìn thấy ánh sáng màu xanh chớp tối chớp sáng len lỏi xuyên qua chân cửa phòng họ. Tôi thò đầu vào và nhìn thấy mẹ đang ngồi bên chiếc bàn nhỏ của bà, tay không ngừng gõ máy tính. Nhiều ngày trôi qua, hôm nào tôi cũng sẽ bò ra khỏi giường và bí mật quan sát mẹ làm việc khi mọi người trong nhà đều đã ngủ.

Không lâu sau, tôi phát hiện việc kinh doanh xe ô tô cũ của bố đã phá sản, nghĩa là giờ mẹ tôi sẽ phải gánh vác cuộc sống của cả gia đình. Có lẽ, dù theo cách của riêng bà, sự hy sinh của mẹ cũng giống như sự hy sinh của Qi Lu.

Chỉ đến lúc này, khi nghe Qi Lu tâm sự, tôi mới hiểu lý do mẹ khóc khi tôi nói sẽ bỏ khoa y. Đối với bà, tôi đang quay lưng với tất cả những nỗ lực xương máu ấy. Cảm giác tội lỗi về hành động vô ơn mình đã làm khiến lòng tôi quặn thắt. Rồi Qi dẫn dắt cuộc hội thoại đến một điểm mà tôi không ngờ tới nhất.

“Tiện thể,” ông nói, “cảm ơn cậu vì đã quyết tâm thực hiện sứ mệnh này. Điều tạo động lực cho cậu theo đuổi sứ mệnh này ít nhiều giống với tôi. Đó là việc từng giây từng phút giúp mọi người hiểu biết nhiều hơn, làm được nhiều hơn và phát triển hơn. Tôi nghĩ những gì cậu đang làm phần nào là một ví dụ rất tuyệt vời.”

Ông bày tỏ mong muốn giúp đỡ tôi nếu có thể. Tôi rút tấm thẻ danh sách những người mà mình muốn phỏng vấn ra khỏi ví và đưa cho ông. Qi gật gật đầu khi ngón tay từ từ di chuyển xuống dưới danh sách.

“Người duy nhất tôi quen biết ở mức độ cá nhân,” ông nói, “là Bill Gates.”

“Ngài có... ngài có nghĩ rằng ông ấy có hứng thú không?”

“Có, cậu nhất định có cơ hội nói chuyện với ông ấy. Tôi sẽ nói về cuốn sách của cậu với ông ấy.”

“Cháu có thể viết một bức email không?”

Qi mỉm cười. “Tôi rất sẵn lòng chuyển bức email đó đến ông ấy.”

Chương bảy

Kho dự trữ bí mật

“BILL GATES CHẾT TIỆT!” Corwin hét lên.

Rồi cậu nâng ly lên để ăn mừng tin vui. Brandon, Ryan và tôi cũng nâng ly lên. Chúng tôi cụng ly và tiếp tục ăn mừng trong phòng ăn suốt đêm.

Năm thứ hai đại học có khởi đầu không thể tuyệt hơn. Tôi hạnh phúc đến nỗi phải kiềm chế không nhảy chân sáo khi đi vào lớp. Các tiết học lý thuyết thậm chí cũng trở nên thú vị hơn. Vài ngày sau, khi đang trên đường đến thư viện, tôi nhận được một email từ trợ lý của Qi Lu trên điện thoại.

Chào Alex,

Tôi đã liên hệ với văn phòng của Bill Gates và rất tiếc là họ không thể chấp nhận lời mời của cậu...

Tôi đọc lại tin nhắn một lần nữa, nhưng đầu óc tôi từ chối chấp nhận nó. Tôi gọi điện cho Stefan Weitz, “tay trong” ở Microsoft. Anh giải thích với tôi rằng có lẽ Bill Gates không đích thân từ chối tôi; Chánh văn phòng của ông ấy thường là bên quyết định những việc thế này.

“Anh có cách nào giúp em gặp được Chánh văn phòng không?” tôi hỏi. “Em chỉ cần đứng năm phút. Hãy giúp em nói chuyện riêng với ông ấy.”

Stefan bảo tôi bình tĩnh và anh ấy sẽ thử xem có thể làm được gì.

Nhưng tôi không thể ngồi yên. Tối hôm đó, tôi quyết định hướng mọi bức xúc của mình vào Thời gian Qi. Qi không tạo nên Thời gian Qi – ông đã lựa chọn nó. Và giờ đây, tôi cũng lựa chọn điều đó. Mỗi buổi sáng, tôi lao ra khỏi

giường lúc 6 giờ, đi thẳng đến bàn làm việc và gửi email ngẫu nhiên, hỏi xin phỏng vấn từng người trong danh sách của tôi. Khi tất cả họ đều từ chối, tôi chuyển sang tiếp cận những người nằm ngoài danh sách ban đầu của mình. Tôi thậm chí còn dậy sớm hơn và làm việc chăm chỉ hơn, nhưng điều đó chỉ dẫn đến việc tôi bị từ chối nhanh hơn gấp hai lần. *Không, không, không, không, không, không, không.*

Một số lời từ chối khiến tôi tuyệt vọng hơn bình thường, như lời từ chối tôi nhận được từ Wolfgang Puck. Tôi đã trả lời một câu hỏi nhỏ trên Twitter, thắng vé đến tham dự một sự kiện ẩm thực và tôi có cơ hội tiếp cận người đầu bếp được tôn vinh ngày hôm đó. Khi được mời phỏng vấn, ông nói: “Tôi rất sẵn lòng. Cậu hãy đến nhà hàng của tôi và chúng ta sẽ phỏng vấn sau bữa trưa!” Ông ôm tôi như thể một người bạn cũ. Ngày hôm sau, tôi cũng gửi email cho người đại diện của ông ấy như thể chúng tôi là bạn cũ.

Này *****,

Tôi là Alex, một sinh viên đến từ USC. Tôi đã nói chuyện với Wolfgang tôi qua trong sự kiện thảm đỏ LAFW và ông ấy bảo tôi liên hệ với chị để hẹn một buổi phỏng vấn. Ông ấy nói tốt nhất là tôi đến ăn trưa ở “nhà hàng” (thành thật mà nói, tôi không hề biết ông ấy đang nói đến nhà hàng nào! haha)...

Cô ấy không trả lời, nên tôi đã gửi email thêm một, hai, ba, thậm chí bốn lần. Hiển nhiên là tôi vẫn chưa rút kinh nghiệm từ bài học với Tim Ferriss. Đại diện của Puck trả lời sau một tháng.

Này Alex,

Đúng là chúng tôi đã nhận được email của bạn, nhưng mà này, tôi đã suy nghĩ kỹ làm sao để đưa ra một câu trả lời phù hợp. Vì thế anh bạn à, tôi nghĩ bạn sẽ coi đây như một lời góp ý chân thành, tôi khuyên bạn khi liên hệ với những người thành công nhất trên thế giới, đừng nói: “Này Larry King”, hay “Này George Lucas”. Thông thường, những email kiểu đó nên bắt đầu bằng

câu: “Ngài King kính mến” hay “Ngài Lucas kính mến” để thể hiện sự kính trọng.

Nhưng ôi, tôi đi lạc đề mất rồi...

Tôi đã nói chuyện này với Wolfgang trước chuyến đi New York của ông ấy, và mặc dù việc này nghe có vẻ là một cơ hội tốt, nhưng rất tiếc, ông ấy sẽ không có thời gian cho nó vì lịch làm việc kín mít từ giờ đến cuối năm do việc khai trương chuỗi nhà hàng CUT ở London cùng với nhiều sự kiện khai trương khác ở Khách sạn Bel-Air. Wolfgang nhờ tôi chuyển lời tới bạn rằng ông ấy rất tiếc nhưng không thể tham dự phỏng vấn được...

Khi những ngày mùa thu chậm chậm đến, tôi ngày càng cảm thấy nản lòng, mỗi lời từ chối cứ từng chút, từng chút lại đánh tan lòng tự tôn của tôi. Thức dậy trước cả khi mặt trời ló rạng chỉ để bị từ chối, điều đó khiến tôi cảm thấy như thể mình đang nằm trên đường để một chiếc xe tải cán lên người, sau đó nó quay đầu rồi cán tôi thêm lần nữa. Nhưng có một người không khiến tôi tuyệt vọng, và tôi phải cảm ơn Chúa vì ông ấy, bởi có lẽ chính ông là người cứu rỗi sứ mệnh này.

Hầu hết mọi người biết đến Sugar Ray Leonard với tư cách quán quân quyền Anh sáu lần vô địch thế giới cùng nụ cười rạng rỡ trong quảng cáo của 7 Up và Nintendo. Nếu am hiểu môn thể thao này, bạn sẽ biết đến ông như một nghệ sĩ quyền Anh nhanh nhẹn, khéo léo, người đã trở thành nguồn cảm hứng toàn cầu ở Olympics năm 1976.

Sau khi tham dự sự kiện ký tặng sách của ông và bị nhân viên bảo vệ đẩy sang một bên, tôi sử dụng mẫu email ngẫu nhiên của Tim Ferriss để liên hệ với một nhân viên quan hệ công chúng của Sugar Ray. Chúng tôi gặp nhau và cô ấy trở thành “tay trong” của tôi. Tôi viết một lá thư cho Sugar Ray và bày tỏ, đối với một cậu thanh niên 19 tuổi như tôi, sau khi đọc tiểu sử của ông, tôi cảm thấy lời khuyên của ông chính là thứ mà thế hệ chúng tôi đang rất cần.

Không lâu sau khi “tay trong” của tôi chuyển lá thư, Sugar Ray mời tôi đến nhà.

Ông ra cửa chính gặp tôi trong một bộ đồ thể thao màu đen và giới thiệu với tôi phòng tập tại gia của mình. Giây phút bước vào phòng, tôi cảm thấy mình vừa lạc vào Hang động Kỳ quan trong *Aladdin* – chỉ khác là những miếng vàng bao phủ quanh hang động không phải thứ kho báu bị chôn vùi, mà là những huy chương vàng và những tấm biển lấp lánh khắc dòng chữ NHÀ VÔ ĐỊCH THẾ GIỚI. Một chiếc túi đầm bốc treo lủng lẳng từ trên trần nhà. Tạ tay và máy chạy nằm xung quanh chiếc trường kỷ xa hoa. Vẻ hào nhoáng toát lên từ những tấm huy chương vàng dường như được đo ni đóng giày cho hình ảnh của Sugar Ray trong mắt tôi – nhưng khi hai chúng tôi ngồi xuống và bắt đầu nói chuyện, tôi liền nhận ra mình chẳng biết chút gì đằng sau hào quang đó.

Sugar Ray kể với tôi rằng ông lớn lên trong một gia đình chín người ở Palmer Park, Maryland. Cuộc sống khó khăn đến mức vào dịp Giáng sinh, món quà duy nhất nằm dưới gốc cây thông chỉ là những trái táo và cam mà bố ông lấy từ nhà kho của siêu thị nơi ông làm việc. Bố ông từng thi đấu quyền Anh hồi còn trong quân chủng hải quân, vì vậy, vào năm lên bảy, Ray quyết định thử sức với môn thể thao này. Ông bước lên sàn đấu của Câu lạc bộ Quyền Anh Nam số 2 ở ngoại ô Palmer Park, và chỉ vài giây sau đã ăn một cú trời giáng. Máu mũi ông chảy ròng ròng. Mỗi bước di chuyển giống như giẫm lên lò than. Ông thất bại bỏ đi, đầu giật lên từng cơn, và trở về nhà với những cuốn truyện tranh của mình.

Sáu năm sau, anh trai ông cố thuyết phục ông thử chơi quyền Anh thêm lần nữa. Ray trở lại phòng tập và lại bị đánh như tử. Tuy nhiên, lần này, ông quyết định tiếp tục. Ông ít tuổi hơn, thấp hơn, gầy hơn và thiếu kinh nghiệm hơn các

cậu bé khác, vì vậy ông quyết định mình cần có một ‘vũ khí sắc bén’ riêng biệt.

Một buổi sáng nọ, ông cùng các anh chị em của mình đi bộ đến bên xe buýt. Khi chiếc xe màu vàng dừng lại, tất cả lũ trẻ đều lên xe, chỉ có Ray đứng tại chỗ. Ông ném chiếc cặp sách lên xe, thắt chặt dây giày và khi xe buýt chuyển bánh, ông đuổi theo nó, chạy phía sau nó suốt quãng đường đến trường. Ngày hôm sau, ông tiếp tục làm thế. Nhiều ngày tiếp sau nữa cũng vậy. Ông chạy bất kể trời nóng, mưa hay có tuyết rơi – thậm chí cả những ngày trời lạnh đến nỗi băng đóng ngay trên chóp mũi ông. Ngày này qua ngày khác, ông cứ mãi miết đuổi theo chiếc xe buýt.

“Khi ấy, tôi không có kinh nghiệm,” Ray nói với tôi, “nhưng tôi có đam mê, có kỷ luật và có khát vọng.”

Ngay khi từ ngữ sau cùng đó buột khỏi miệng, ông nhìn tôi, ánh mắt có chút kỳ lạ và hỏi điều gì đã tạo động lực để tôi theo đuổi ước mơ của mình. Chúng tôi nói chuyện về sứ mệnh, Sugar Ray khiến tôi cảm thấy thoải mái đến mức tôi thú nhận với ông những thất bại thảm hại khi cố gắng liên hệ phỏng vấn. Ông ấy bảo tôi cho ông xem tờ danh sách. Nhìn tờ danh sách một lượt, Sugar Ray khẽ lắc đầu và mỉm cười, như thể ông nhìn ra điều gì đó mà tôi không nhận thức được. Rồi ông bắt đầu kể cho tôi nghe về một trong những trận đấu lớn nhất cuộc đời mình, bài học rút ra chính xác là điều mà tôi thấy mình cần nghe.

Năm năm sau khi trở thành vận động viên chuyên nghiệp, ông bước vào sàn đấu với “Sát thủ” Thomas Hearns. Vị Sát thủ này không những chưa từng bất bại mà còn chiến thắng hầu hết các trận đấu bằng những cú nốc ao tuyệt đỉnh. Hearns nổi tiếng với cú thọc tầm xa bằng tay trái khiến đối thủ phải ngửa ra sau né tránh, bước tạo đà hoàn hảo cho nỗi kinh hoàng thực sự từ không trung: cú đâm tay phải chết người của Sát thủ.

Hàng chục nghìn khán giả đổ tới Caesars Palace và hàng triệu người khác xem qua truyền hình. Trận đấu được quảng cáo là “Thách thức cuối cùng”. Người thắng cuộc sẽ được xướng danh hiệu nhà vô địch quyền Anh thế giới hạng bán trung⁹.

Sau khi tiếng chuông khai cuộc rung lên, cú thọc tầm xa bằng tay trái của Sát thủ giáng xuống mắt trái của Sugar Ray. Hết cú này đến cú khác, đến mức mí mắt trái của Ray thâm tím và sưng vù. Sugar Ray lấy lại phong độ ở những hiệp giữa, nhưng cho đến hiệp 12, ông vẫn đang thua điểm. Ông ngồi sụp xuống bộ của mình ở góc sàn đấu, mắt trái co giật. Ông cố gắng mở mắt to hết cỡ, nhưng vẫn không thể, tình trạng này khiến thị lực mắt trái giảm chỉ còn một nửa.

Cách duy nhất để ông chiến thắng là tiến vào trong khu vực tấn công tay phải của Sát thủ. Đó là một ý tưởng điên rồ, nhưng với mắt trái gần như không thể mở to hết cỡ, chiến thuật này trên thực tế chính là tự sát. Huấn luyện viên của Sugar Ray cúi xuống và nhìn thẳng vào ông.

“Cậu đang thua đây, con trai. Cậu đang thua đây.”

Những lời này đã làm bùng lên một nguồn sức mạnh chạy dọc cơ thể Ray. 30 năm sau, ngồi trên trường kỷ, ông làm sống lại những lời nói đó một lần nữa.

“Cậu có thể có trái tim nhiệt huyết – không ngừng chiến đấu, chiến đấu và chiến đấu – nhưng não bộ của cậu lại can ngăn: ‘Anh bạn, quên nó đi. Cậu không cần nó.’ Trái tim và não bộ chẳng khi nào đồng bộ; nhưng cậu phải khiến chúng đồng bộ. Tất cả phải được liên kết với nhau. Mọi thứ đều cần liên kết để đạt được tầm đó, đỉnh cao đó.”

“Cậu có thể có một khát vọng, một điều ước, một giấc mơ – nhưng cậu cần khao khát nhiều hơn thế – cậu phải ham muốn nó đến cháy bỏng, đến mức trái tim cậu cảm thấy đau đớn. Hầu hết mọi người không đạt đến mức đó. Họ

chưa từng chạm đến thứ mà tôi gọi là ‘Kho dự trữ bí mật’, nơi dự trữ sức mạnh tiềm ẩn của mình. Tất cả chúng ta đều có nó. Nhớ lần một người mẹ đã nâng cả một chiếc xe ô tô cứu đứa bé bị mắc kẹt không, đó chính là *sức mạnh* ấy.”

Tiếng chuông hiệp 13 vang lên, Sugar Ray bùng nổ lao ra từ góc sân của mình như thể trong mạch máu của ông đang chảy thứ adrenaline¹⁰ tinh khiết và sảng đặc nhất. Ông tung liên tiếp 25 cú đấm và Sát thủ ngã nhào về phía dây chần, rơi xuống sàn rồi loạng choạng bò dậy. Ray tiếp tục tấn công thần tốc. Sát thủ lại ngã về sau nhưng dây chần đã cứu nguy cho anh ta lần đó. Hiệp đấu tiếp theo bắt đầu, Ray vẫn tràn trề năng lượng và liên tục tung ra những cú đấm như vũ bão nhắm vào đầu Hearn. Sau đó, chỉ một phút trước khi hiệp 14 kết thúc, Sát thủ người mềm rũ, ngã vào dây chần. Trọng tài cho dừng trận đấu. Ray đã trở thành nhà vô địch thế giới với một chiến thắng vô cùng thuyết phục.

Sau khi buông một lời kết chuyện lửng lơ, Sugar Ray đứng dậy khỏi trường kỷ, bước về phía cửa và ra hiệu cho tôi đi theo.

“Tôi muốn cho cậu xem cái này.”

Chúng tôi đi dọc hành lang lờ mờ sáng. Ông bảo tôi đứng yên rồi biến mất sau khúc quanh. Một phút sau, ông trở lại với chiếc đai vàng quán quân thế giới. Ánh sáng mềm mại lấp lánh nơi góc đai. Sugar Ray bước tới và quần nó quanh eo tôi.

“Đã bao nhiêu lần người ta bảo ‘Cậu không thể phỏng vấn những người này được đâu’? Đã bao nhiêu lần họ nói ‘Không đời nào’? Đừng để *bất cứ ai* nói với cậu rằng giấc mơ không bao giờ trở thành hiện thực. Một khi cậu có một viễn cảnh, cậu phải kiên trì. Cậu phải ở trong trạng thái sẵn sàng cho trận chiến. Nhưng vì trận chiến ấy rất gian nan, cậu sẽ thường xuyên phải nghe những lời từ chối. Khi ấy, cậu cần tiếp tục nỗ lực. Cậu cần tiếp tục chiến đấu.

Cậu cần tận dụng kho dự trữ bí mật của mình. Điều đó không dễ dàng, nhưng nó có thể xảy ra.”

“Khi xem thư và biết cậu mới 19 tuổi, tôi chợt nhớ lại cảm giác khi mình bằng tuổi cậu. Tôi hào hứng. Tôi kích động. Tôi khao khát. Tôi muốn chiếc huy chương vàng đó hơn bất cứ thứ gì. Và khi tôi nhìn thấy cậu...” – ông dừng lời và dậm bước về phía tôi, chỉ vào mặt tôi rồi nói tiếp – “đừng để *bất cứ ai* lấy đi nhiệt huyết đó khỏi cậu.”

BƯỚC BA

TÌM "TAY TRONG" CỦA BẠN

Chương tám

Người thầy trong mơ

Rất may là tôi đã có cơ hội trò chuyện với Sugar Ray, bởi những lời từ chối thực sự đã đánh tôi như tử trong suốt quãng thời gian còn lại của mùa thu. Kỳ nghỉ vùn vụt qua đi và giờ đã là tháng 1, tuần đầu tiên của kỳ học mùa xuân, cũng như triển vọng tiếp cận những người mà tôi mong ước ngày càng trở nên khắc nghiệt.

Một buổi chiều nọ, tôi đứng trong một bãi đậu xe của tiệm thuốc CVS, tầng mây xám nặng nề lững lờ trôi trên đầu, trong tay cầm một cây kem ốc quế sô-cô-la. Ít nhất là trong lúc cuộc sống khó khăn này, tôi vẫn còn có kem để ăn.

Điện thoại tôi reo lên trong túi. Tôi mở to mắt khi thấy đầu số từ Seattle. Ngay lập tức, ánh sáng xuất hiện, xua tan mây mù đen tối.

“Vây, cậu muốn phỏng vấn Bill, phải không?”

Người bên đầu kia là Chánh văn phòng của Bill Gates.

Stefan Weitz, “tay trong” của tôi ở Microsoft cuối cùng cũng giúp tôi có được cuộc điện thoại. Để bảo mật thông tin cá nhân, tôi sẽ không đề cập tên của người ấy.

Tôi định kể cho ông nghe về sứ mệnh, nhưng ông bảo không cần thiết vì Stefan và Qi Lu đã nói trước với ông rồi.

“Tôi rất thích việc cậu đang làm,” vị Chánh văn phòng nói. “Tôi thích sáng kiến của cậu. Tôi rất vui khi biết cậu làm việc này để giúp những người

khác và muốn ủng hộ cậu...” – chỉ cần nghe những lời này cũng đã khiến tôi cảm thấy mình đã thành công đến 99% – “... nhưng, có điều, cậu chỉ mới sẵn sàng 5% thôi. Tôi vẫn chưa thể đề cập việc này với Bill. Cậu chưa đủ đà.”

Đà?

“Cậu xem,” ông ta tiếp tục. “Tôi không thể trình lên Bill lời mời phỏng vấn cho một cuốn sách thậm chí còn chưa có nhà xuất bản đại diện. Thậm chí hỏi Malcolm Gladwell liên hệ với chúng tôi về cuốn sách *Outliers* (Những kẻ xuất chúng)¹¹, chúng tôi còn chưa thể đưa ra câu trả lời chắc chắn. Bây giờ – nếu cậu có thể thực hiện thêm các cuộc phỏng vấn khác, nếu cậu có được hợp đồng xuất bản từ Penguin hay Random House – chúng ta có thể nói chuyện về việc trình nó lên Bill. Nhưng trước khi bất cứ yêu cầu nào tôi kể trên được đáp ứng, tôi nghĩ cậu vẫn cần khoảng thời gian tạo đà dài hơi hơn.”

Rồi ông nói tạm biệt và gác máy, để lại tôi một mình trong sự hoang mang. 5%? Điều tiếp theo tôi nhận ra là thấy bản thân ở trong phòng chứa đồ, hai tay ôm đầu và những lời ông ấy nói vẫn tiếp tục văng vẳng dội vào đầu tôi.

Với tiền độ này, chắc bạn bè của tôi sẽ ngồi trên ghế bập bênh để chờ đến khi sứ mệnh hoàn thành mất. Nếu sự giới thiệu của Qi Lu chỉ có thể cho tôi đến gần Bill Gates hơn 5%, vậy thì tôi chắc hẳn ở mức -20% về khả năng tiếp cận Warren Buffett hay Bill Clinton. Và với tất cả các bài thi và bài tập về nhà ở trường, tôi sẽ...

Đợi đã, Bill Clinton ư...

Một ký ức mơ hồ chợt xuất hiện, khiến đầu tôi râm ran vì phấn khích.

Hình như có ai đó từng nói với tôi hồi hè rằng Bill Clinton và Richard Branson từng phát biểu trên một chiếc du thuyền lớn hay cái gì đó đại loại như vậy? Và người tổ chức sự kiện này là một anh chàng trẻ tuổi thì phải?

Tôi với lấy máy tính xách tay, vào Google rồi gõ “Bill Clinton Richard Branson du thuyền” trong mục Tìm kiếm, và tìm được một bài báo trên FastCompany.com:

Vào năm 2008, Elliott Bisnow, doanh nhân đứng sau một vài công ty đã thành lập Summit Series, một “hội nghị phi hội nghị” đóng vai trò như một diễn đàn giao lưu hỗ trợ của các doanh nhân trẻ. Khởi đầu với một chuyến du lịch trượt tuyết gồm 19 người, tổ chức này giờ đã thu hút hơn 750 người đến tham dự sự kiện gần nhất vào tháng 5. Chương trình xây dựng quan hệ, các buổi diễn thuyết TED, chương trình thể thao mạo hiểm, những sự kiện chỉ dành cho khách mời này đã trở thành trung tâm của khởi nghiệp xã hội. Tính đến nay, Summit Series đã xin được nguồn vốn hỗ trợ lên đến hơn 1,5 tỷ đô-la cho các doanh nghiệp phi lợi nhuận. Các thành viên tham dự gồm có Bill Clinton, Russell Simmons, Sean Parker, Mark Cuban, Ted Turner và John Legend.

Tôi tiếp tục đọc, rồi ngẫm lại: Elliott Bisnow, CEO của Summit Series, người đàn ông đã mang tất cả những nhà lãnh đạo này lại với nhau – lúc đó chỉ mới 25 tuổi. Làm sao anh ấy làm được điều đó khi chỉ xấp xỉ tuổi anh họ tôi?

Tôi gõ “Elliott Bisnow” và đọc lướt các kết quả tìm kiếm. Hàng tá bài báo đề cập đến anh ấy, nhưng không có bài nào viết về anh. Anh ấy có một trang blog với hàng trăm bài viết, nhưng tất cả đều là ảnh – Elliott lướt sóng ở Nicaragua; lướt sóng đôi với các siêu mẫu ở Tel Aviv; xem đấu bò tót ở Tây Ban Nha; có mặt tại Giải đua xe đạp vòng quanh nước Pháp (Tour de France) tại Bỉ; đứng cạnh nhà đồng sáng lập Twitter và CEO của Zappos ở Nhà Trắng. Ngoài ra, trên blog còn có ảnh anh ấy đang xây dựng lớp học ở Haiti, tổ chức thực hiện bài kiểm tra thị lực ở Jamaica; tặng giày cho trẻ em ở

Mexico, thậm chí còn có một video quảng cáo Coca không đường mà anh ấy đóng.

Trong một bài báo, tôi đọc được rằng người sáng lập CNN Ted Turner chính là người hùng của anh ấy, và Elliott mong một ngày nào đó được gặp ông. Rồi sau đó, tôi tìm thấy một bức ảnh chụp Elliott đang bắt tay Ted Turner một năm sau đó tại Liên Hợp Quốc. Tôi cũng thấy những bức hình Elliott Bisnow bên bờ biển Costa Rica hay trên một chiếc nhà thuyền ở Amsterdam. Trong mọi bức hình, anh ấy đều mặc áo phông và quần bò, với bộ râu quai nón lồi thoi cùng mái tóc nâu rậm rạp. Tôi tìm được một bài báo trên *Huffington Post* có tựa đề “Những anh chàng mê tiệc tùng nhất giới công nghệ”. Elliott xếp thứ sáu. Câu kết của bài báo khiến tôi giật mình ngã ngửa. “Kế hoạch tiếp theo của Bisnow: Mua một ngọn núi trị giá 40 triệu đô-la ở Utah.”

Tôi tiếp tục nhấp chuột đọc từng bài báo, bỏ mất hai bữa ăn mà không hề hay biết. Tôi tìm thấy một bức hình anh ấy trò chuyện vui vẻ với Tổng thống Clinton ở phòng khách của ai đó, một bức khác là hình anh ấy trao cho ngài Clinton một giải thưởng, và bức hình thứ ba là với ngài Clinton trên sân khấu của một sự kiện Summit. Tuy nhiên, không có bất cứ bài viết trên mạng nói về con người của Elliott Bisnow. Nó hết như trang blog của tên trùm lừa đảo trong bộ phim *Catch Me If You Can* (tạm dịch: Hãy bắt tôi nếu có thể).

Tôi không tài nào hiểu được anh chàng Elliott này. Tuy nhiên, cùng lúc đó, tôi cảm thấy một mối liên hệ sâu sắc đến gần như trùng khít với anh ấy. Ước mơ của Elliott là liên kết những doanh nhân hàng đầu thế giới với nhau, và bằng cách nào đó, anh ấy đã làm được.

Chánh văn phòng của Bill Gates nói rằng tôi cần phải tăng tốc và hiển nhiên là Elliott biết cách làm việc đó. Tôi cảm thấy như mình đã tìm thấy người đang nắm giữ câu trả lời.

Tôi cúi đầu, nhắm mắt và nghĩ, nếu có một thứ tôi khao khát hơn tất cả ngay lúc này, đó chính là sự chỉ dẫn của Elliott. Tôi lấy nhật ký, lật sang một trang mới và viết “Những người thầy trong mơ”. Ngay dòng đầu tiên, tôi viết: “Elliott Bisnow”.

CHÔNG BÀI TẬP VỀ NHÀ cùng với các bài kiểm tra ngày một dày đặc, vì thế, suốt cả tuần đó tôi đều “đóng đinh” ở thư viện, cố gắng sống sót qua kỳ kiểm tra khốc liệt. Nhưng mỗi ngày, tôi đều tự hỏi, tưởng tượng về cuộc nói chuyện với Elliott Bisnow. Vào một buổi chiều, ba ngày trước bài thi cuối kỳ môn kế toán, tôi không thể kiểm chế được nữa. *Mặc kệ, tôi sẽ gửi cho anh ấy một bức email.* Không phải tôi muốn phỏng vấn anh ấy. Tôi chỉ muốn hỏi Elliott một câu để giúp tôi tiếp cận Bill Gates: Làm thế nào để tăng tốc tạo đà?

Tôi bắt đầu viết email ngẫu nhiên. Hai tiếng sau, tôi vẫn cặm cụi viết, thêm dẹt thêm một số chi tiết về Elliott để anh ấy biết tôi đã tìm hiểu đến trang tìm kiếm thứ 23 trên Google. Tôi đoán rằng anh ấy nhất định là ông hoàng email ngẫu nhiên, vì vậy, tôi phải viết sao cho thật hoàn hảo.

Người gửi: Alex Banayan

Người nhận: Elliott Bisnow

Chủ đề: Ngài Bisnow – Tôi thực sự cần lời khuyên của ngài

Xin chào ngài Bisnow,

Tôi tên là Alex, sinh viên năm thứ hai trường USC. Tôi biết chắc ngài sẽ ngạc nhiên khi đọc thư này, nhưng tôi rất hâm mộ ngài và thực sự cần lời khuyên của ngài để hoàn thành một dự án. Tôi biết ngài rất bận rộn và nhận được vô số email, vì vậy lá thư này sẽ chỉ tốn của ngài 60 giây.

Chuyện là, tôi là một thanh niên 19 tuổi đang viết một cuốn sách với hy vọng có thể thay đổi động lực của thế hệ tôi. Trọng tâm của cuốn sách hướng đến một số người thành công nhất trên thế giới và tập trung vào những việc họ

đã làm khi mới bắt đầu sự nghiệp để đạt được thành công hiện tại. Tôi thực sự ngả mũ kính phục những người đã tham gia vào sứ mệnh này – từ Chủ tịch Microsoft Qi Lu đến tác giả Tim Ferriss. Tôi quyết tâm kết nối những vĩ nhân từ thế hệ trước và cả thế hệ trẻ, tổng hợp kinh nghiệm cùng những lời khuyên thực tế từ họ và “thai nghén” một cuốn sách có thể thay đổi cuộc sống của nhiều người. Giống như ngài từng nói: “Hãy làm lớn” :)

Ngài Bisnow, việc theo đuổi sứ mệnh khiến một chàng trai 19 tuổi như tôi phải đối mặt với vô số trở ngại, vì vậy, tôi vô cùng cảm kích nếu có thể có được một số chỉ dẫn của ngài về: Làm cách nào ngài có thể kéo những ngôi sao sáng này lại gần nhau với một tầm nhìn duy nhất? Ngài đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ đó trong chuyến đi trượt tuyết đầu tiên năm 2008, và ngài còn không ngừng làm tốt hơn nữa trong suốt những năm tiếp theo.

Tôi đoán chắc rằng ngài rất bận, nhưng nếu có một cơ hội để chúng ta có thể liên lạc và tôi có thể nhận được một số hướng dẫn từ ngài, điều đó thực sự có ý nghĩa vô cùng lớn lao với tôi. Nếu ngài muốn, tôi có thể gửi ngài một số câu hỏi cụ thể qua email, chúng ta cũng có thể nói chuyện vài phút qua điện thoại, hoặc nếu thời gian biểu của ngài cho phép, tôi sẽ rất vui được gặp ngài ở một quán cà phê, hoặc... giả như thực sự có chuyện chúng ta gặp nhau, ở ngay tại Tòa nhà Summit nổi tiếng thế giới. :)

Tôi rất thông cảm khi ngài quá bận để trả lời thư, nhưng dù chỉ một hay hai dòng hồi âm, tôi thực sự vẫn rất vui.

Người mơ lớn,

Alex

Tôi dành 30 phút để tìm kiếm địa chỉ email của anh ấy trên mạng nhưng không thấy. Ba giờ sau đó, kết quả vẫn chỉ là con số không tròn trĩnh. Thế là

tôi gõ xuống bàn phím 5 phán đoán khả thi nhất tại mục “Người nhận”. Tôi cầu Chúa và cầu nguyện với vận may email-ngẫu-nhiên-của-Tim-Ferriss thần thánh rằng việc này sẽ hiệu nghiệm.

24 giờ sau, Elliott trả lời:

Thư viết rất hay.

Cậu có ở Los Angeles vào ngày mai hay thứ Năm không?

Tôi kiểm tra thời khóa biểu. Thứ Năm là ngày thi cuối khóa môn kế toán.

“Em rảnh cả hai ngày ạ!”

Tôi hy vọng anh ấy sẽ không muốn gặp vào thứ Năm. Ở USC, sinh viên không tham dự bài thi cuối kỳ sẽ bị trượt môn.

Elliott lập tức trả lời:

Cậu có thể gặp tôi lúc 8 giờ sáng thứ Năm tại đại sảnh của Khách sạn Renaissance ở Long Beach không? Xin lỗi vì đã bắt cậu phải đi xa, tôi đang tham dự hội thảo tại đây.

Tôi nghĩ cậu nên đọc trước cuốn *When I Stop Talking, You'll Know I'm Dead* (tạm dịch: Khi tôi dừng nói, bạn biết rằng tôi đã chết), phần nói về Ngôi sao của Ardaban trước khi chúng ta gặp nhau, có lẽ nó dài khoảng một hay hai chương sách. Tôi chắc chắn cậu sẽ thích cuốn sách đó.

Tham gia *Hãy chọn giá đúng* – không ôn thi cuối kỳ. Gặp Elliott – có khả năng trượt bài thi cuối kỳ. Mọi thứ cứ như thể ai đó đang chơi trò chơi điện tử nào đó lấy cảm hứng từ cuộc đời tôi, ngồi ngả ngón, vừa cười vừa ném vỏ chuối vào tôi. Mỗi quyết định không tưởng là một thử thách để “thử lửa” niềm đam mê của tôi.

Tuy nhiên, đó là lần đầu tiên tôi không do dự.

Chương chín

Những quy tắc

Hai ngày sau, tôi ngồi trên trường kỷ ở sảnh khách sạn, liên tục đảo mắt, lúc thì nhìn đồng hồ, lúc thì nhìn cửa ra vào. Nếu cuộc gặp của chúng tôi kéo dài 20 phút, cộng cả 30 phút về trường, tôi sẽ có hai tiếng để “nhồi sọ” trước giờ thi. Và nếu cuộc gặp kéo dài một tiếng, tôi vẫn có thể...

Tôi ngừng nhắm tính khi Elliott sải bước đi vào, cực kỳ đúng giờ.

Anh ấy đi xuyên qua sảnh khách sạn. Dù ở cự ly xa, đôi mắt của Elliott vẫn sắc bén như dao. Đôi mắt lướt từ từ khắp phòng, vô cùng chậm rãi, giống như cặp mắt báo đang lùng sục kiếm mồi trong rừng. Tôi cảm giác như anh ấy chẳng hề chớp mắt lấy một cái khi tiến đến gần hơn. Anh ấy nhìn thấy tôi, khẽ gật đầu và ngồi xuống cạnh tôi.

“Chờ tôi một chút,” anh ấy nói mà không nhìn tôi.

Rồi sau đó anh ấy lấy điện thoại ra và gõ gõ.

Một phút trôi qua... rồi hai phút... rồi...

Anh ấy liếc nhìn lên và bắt gặp tôi đang nhìn anh ấy chằm chằm. Tôi lập tức đảo mắt. Tôi kiểm tra đồng hồ. Đã năm phút kể từ khi gặp nhau, chúng tôi hầu như chưa nói gì.

Tôi lén liếc nhìn Elliot thêm lần nữa và không thể không mỉm cười khi thấy đôi giày anh ấy đang đi. Tôi đoán trúng phóc.

Trong các buổi giao lưu ở USC, tôi nhận thấy sinh viên thường bị thu hút bởi những người có bề ngoài giống họ, do đó tôi nghĩ hai người tựa tựa nhau

có thể trở thành bạn bè dễ dàng hơn. Thế là buổi sáng hôm đó, tôi dành chút thời gian suy nghĩ xem Elliott sẽ mặc gì. Tôi lựa một chiếc quần bò màu xanh lam, một chiếc áo phông cổ V và phối với một đôi giày Toms màu xám. Nhưng anh ấy chỉ dán mắt vào màn hình, tôi cảm tưởng anh ấy sẽ chẳng thèm để ý xem tôi đang mặc gì.

“Cậu vẫn đang đi học à?” anh ấy hỏi, vẫn cắm cúi với chiếc điện thoại.

“Vâng, em là sinh viên năm thứ hai.”

“Cậu định bỏ học à?”

“Dạ?”

“Cậu nghe thấy tôi hỏi gì mà.”

Khuôn mặt của bà tôi hiện lên trong đầu. *Jooneh man.*

“Không,” tôi thốt lên. “Không, dĩ nhiên là không.”

Elliott khẽ bật cười thành tiếng. “Để rồi xem.”

Tôi liền đổi chủ đề. “Có thể nói rằng anh rất giỏi kết nối mọi người và tạo đà cho các sự kiện Summit của mình, em thực sự rất tò mò, không biết anh đã thực hiện bằng cách nào. Vì vậy, em muốn hỏi anh một câu...”

“Cậu không cần hỏi chỉ một câu đâu.”

“Vâng, vậy, câu hỏi đầu tiên là: Đâu là điểm bùng phát trong sự nghiệp để anh có thể dựa vào đó tạo đà phát triển đến vậy?”

“Không có điểm bùng phát nào hết,” anh ấy nói, vẫn tiếp tục gõ bàn phím điện thoại. “Tất cả đều là những bước nhỏ.”

Với người khác, đó có lẽ là một câu trả lời tiêu chuẩn. Nhưng với một kẻ đã dành hàng tuần mơ mộng về một bài đọc diễn về chủ đề này từ Elliott, một câu giải thích chỉ vồn vện vài từ khiến tôi hơi thất vọng.

“Ồ, vậy thì câu hỏi tiếp theo của em là...”

“Cậu đã đọc chương ‘Ngôi sao của Ardaban’ chưa? Cậu đã mở cuốn sách ra chưa? Hay cậu thậm chí còn không thể đọc hai chương sách trong

ngày tôi giới thiệu?”

“Em đã đọc nó,” tôi nói, “và còn đọc hết cả cuốn sách.”

Cuối cùng Elliott cũng ngẩng lên. Anh ấy bỏ điện thoại sang một bên.

“Chàng trai trẻ, tôi chẳng khác gì cậu khi tôi tầm tuổi này,” anh ấy nói. “Lúc nào tôi cũng hồi hả ngược xuôi. Và bức email mà cậu gửi tôi chắc hẳn đã phải khiến cậu mất cả tuần, phải không?”

“Hai tuần. Rồi em mất thêm ba tiếng nữa để tìm địa chỉ email của anh.”

“Đúng rồi, anh bạn. Tôi cũng từng làm những việc như vậy.”

Cuối cùng tôi cũng cảm thấy thoải mái một chút, nhưng đó lại là một sai lầm, bởi vì Elliott ngay lập tức quay sang và nã một loạt những câu hỏi về sứ mệnh như súng liên thanh. Anh ấy hỏi dồn dập và kỹ lưỡng đến mức khiến tôi cảm thấy như mình đang bị thẩm vấn. Tôi cố gắng trả lời tốt nhất có thể, mơ mơ hồ hồ không biết cuộc nói chuyện của chúng tôi sẽ đi về đâu. Elliott phá lên cười khi tôi kể về chuyện núp trong nhà vệ sinh.

Anh ấy kiểm tra đồng hồ.

“Nghe này,” anh ấy nói. “Lúc đầu tôi chỉ dự định gặp cậu 30 phút. Nhưng có lẽ... À không, đợi chút, hôm nay cậu có lớp học không?”

“Em rảnh cả ngày. Anh đang định nói gì ạ?”

“Ồ, nếu như cậu muốn, cậu có thể nán lại thêm chút nữa và tham gia vào buổi gặp gỡ tiếp theo của tôi.”

“Thế thì tuyệt quá ạ!”

“Được rồi, tốt lắm,” anh ấy nói. “Nhưng trước hết, chúng ta cần có một số quy tắc cơ bản. Năm quy tắc này không chỉ dành cho ngày hôm nay, mà còn cho cả cuộc đời còn lại của cậu.” Anh ấy nhìn tôi chằm chằm. “Tôi nghĩ cậu nên ghi lại.”

Tôi lấy điện thoại gõ vào phần ghi chú.

“Quy tắc số một: Đừng bao giờ sử dụng điện thoại trong một cuộc họp hay gặp mặt, kể cả khi cậu sử dụng nó để ghi chép. Điện thoại chỉ khiến cậu trông như một gã đần. Luôn mang theo một cây bút trong túi. Thế giới càng công nghệ thì việc sử dụng bút viết lại càng tạo ấn tượng đẹp. Và dù sao thì, khi cậu đang trong một cuộc họp, việc sử dụng điện thoại rất bất lịch sự.”

“Quy tắc số hai: Xử sự như thể cậu thuộc về nơi đó. Bước vào một căn phòng như thể cậu đã từng đến đó. Đừng lúng túng trước những người nổi tiếng. Hãy thật ngẫu. Lúc nào cũng phải bình tĩnh. Và đừng bao giờ xin chụp ảnh với ai đó. Nếu muốn được đối xử ngang hàng, cậu phải xử sự ngang hàng. Người hâm mộ xin chụp ảnh. Người ngang hàng thì bắt tay nhau.”

“Lại nói về chụp ảnh, quy tắc số ba: Sự bí hiểm làm nên câu chuyện truyền kỳ. Khi cậu thấy mình vừa làm việc gì đó thật ngẫu, đừng đăng ảnh lên Facebook. Những người thực sự thay đổi thế giới chẳng bao giờ đăng mọi việc họ làm trên mạng. Hãy để mọi người phải không ngừng phỏng đoán xem cậu định làm gì. Ngoài ra, những người mà cậu cố gắng gây ấn tượng bằng cách đăng bài cập nhật trên mạng không phải là những người cậu cần phải gây ấn tượng.”

“Bây giờ là quy tắc số bốn,” anh ấy nói, chậm rãi, nhấn mạnh từng từ, “đây là quy tắc quan trọng nhất. Nếu cậu phá vỡ nó...” – anh ấy đưa tay lên làm điệu bộ cửa cô, “... là cậu ‘xong’.”

“Nếu cậu phá vỡ lòng tin của tôi, là cậu ‘xong’. Đừng bao giờ nói mà không giữ lời. Nếu tôi nói cho cậu một bí mật, cậu phải giữ kín như hũ nút. Không để lọt ra tiếng gió. Điều này phải được áp dụng trong mọi mối quan hệ của cậu kể từ hôm nay trở đi. Nếu cậu hành xử như một hũ nút, mọi người sẽ đối xử với cậu như một hũ nút. Phải mất hàng năm để tạo dựng danh tiếng, nhưng chỉ cần vài giây là có thể hủy hoại nó. Cậu hiểu chứ?”

“Dạ vâng.”

“Tốt,” anh ấy đứng dậy và nhìn xuống tôi. “Đứng dậy đi.”

“Nhưng em tưởng anh nói là có năm quy tắc.”

“À, ừ đúng rồi. Đây là quy tắc cuối cùng: Cuộc phiêu lưu chỉ tình cờ có tính phiêu lưu.”

Trước khi tôi kịp hỏi ý anh ấy là gì thì Elliott đã rào bước đi. Tôi bước theo sau. Anh ấy quay đầu lại nhìn tôi. “Cậu đã sẵn sàng chơi với các vĩ nhân chưa?”

Tôi gật đầu.

“Tiện thể,” anh ấy nói thêm, nhìn tôi từ trên xuống dưới, “đôi Toms đẹp lắm.”

Buổi họp của Elliott bắt đầu, tôi ngồi nghiêm chỉnh, tay đặt lên đùi, chăm chú lắng nghe hơn tất cả các bài giảng ở trường từ trước tới giờ. Elliott bắt đầu rất tự nhiên, nói vài lời bông đùa mở màn và hỏi vị khách mời về buổi sáng của cô ấy. Rồi gần như vô ý, anh ấy chuyển toàn bộ trọng tâm cuộc nói chuyện vào cô: Cô đam mê gì? Cô đang theo đuổi dự án gì? Khi cô ấy lịch sự hỏi lại về bản thân Elliott, anh phá lên cười và nói: “Ồ, tôi không thú vị đến thế đâu”, rồi đưa ra một câu hỏi khác. Xuyên suốt cuộc nói chuyện, Elliott hiếm khi nói về bản thân mình. Cuối cùng, vào khoảng 10% thời gian cuối cùng của cuộc họp, Elliott mới bắt đầu chia sẻ câu chuyện của mình: “Thành phố của những giấc mơ trong suy nghĩ của tôi hiện chưa tồn tại, vì vậy, tôi đang bắt tay vào xây dựng nó.” Anh ấy bày tỏ dự định mua ngọn núi trượt tuyết tư nhân to nhất Bắc Mỹ ở một thành phố tên là Eden, Utah, đồng thời xây dựng một cộng đồng sinh sống dành cho doanh nhân, nghệ sĩ và tình nguyện viên ở phía sau ngọn núi. Và đương lúc cô ấy đắm chìm trong ý tưởng đó thì Elliott kết thúc cuộc nói chuyện.

Anh ấy ôm tạm biệt và cô rời đi. Rồi một vị khách khác đến. Cuộc gặp thứ hai cũng diễn ra êm đẹp như cuộc gặp đầu tiên. Tôi bị mê hoặc bởi cách

Elliott làm chủ sự tương tác giữa bọn họ. Tôi không muốn rời mắt khỏi anh ấy, nhưng tôi thỉnh thoảng vẫn lén liếc nhìn đồng hồ. Tôi phải lên đường trong vòng một giờ tới.

Sau cuộc gặp thứ hai, Elliott đứng lên và ra hiệu cho tôi.

“Cậu thấy vui chứ?” anh ấy hỏi.

Tôi cười toe toét.

“Tuyệt,” anh ấy nói. “Cậu nhất định sẽ thích cuộc gặp tiếp theo.”

Tôi theo sát khi anh ấy tiến về phía lối ra. Tất cả những gì hiện hữu trong đầu tôi là một chiếc đồng hồ cát khổng lồ, đếm ngược cho đến giờ thi cuối kỳ.

Chúng tôi băng qua đường để đến khách sạn Westin, một khách sạn không hề bình thường. Đây là nơi diễn ra hội thảo TED tuần này, một trong những hội thảo đặc biệt nhất thế giới. Chúng tôi đi đến nhà hàng ở ngay tầng trệt. Nhà hàng được trang hoàng rất âm cúng với không quá 15 bàn ăn. Tiếng nhạc cổ điển dịu nhẹ ngập tràn khắp không gian, điểm xuyết thêm một vài tiếng lách cách vui tai khi những chiếc thìa chạm vào tách gốm.

Elliott đi thẳng đến nói chuyện với trưởng quầy phục vụ. “Tôi cần một bàn cho bốn người.”

Trên đoạn đường đi tới khu vực bàn ăn, tôi nghĩ mình cần phải nói với Elliott rằng tôi có thể phải rời đi sớm hơn, nhưng ngay lúc đó, anh ấy chào một người đàn ông ở chiếc bàn gần đó. Tôi lập tức nhận ra người kia: Tony Hsieh, CEO của Zappos. Cuốn sách Tỷ phú bán giày của anh vẫn luôn ở hàng cao nhất trên giá sách của tôi.

Elliott tiếp tục bước đi. “Người đàn ông phía bên kia,” anh thì thầm với tôi. “Đó chính là Larry Page, CEO của Google. Người ở phía bên trái là Reif Hoffman, người sáng lập LinkedIn. Giờ hãy nhìn sang kia. Chiếc bàn xa xa ở đằng sau – người đàn ông đeo kính, anh ấy đã tạo ra Gmail. Bên phải cậu,

trong chiếc quần soóc chạy bộ màu xanh lam, là Chad, đồng sáng lập của YouTube.”

Chúng tôi đến bàn của mình, một lúc sau thì những vị khách của Elliott cũng đến. Đầu tiên là Franck, đồng sáng lập của Startup Weekend, một trong những tổ chức khởi nghiệp lớn nhất thế giới; sau đó là Brad, đồng sáng lập của Groupon, vào thời điểm đó được định giá ở mức 13 tỷ đô-la. Ba người họ nói chuyện. Trong suốt bữa ăn, Elliott luôn nhìn tôi như thể đang thăm dò đánh giá. Tôi băn khoăn không biết liệu anh ấy muốn tôi nói nhiều hơn, hay cho rằng lần duy nhất mà tôi mở lời là quá thừa thãi.

Khi một nửa bữa sáng trôi qua, vị đồng sáng lập của Groupon đi vào nhà vệ sinh, rồi nhà đồng sáng lập của Startup Weekend rời bàn để gọi điện. Elliott quay sang tôi và tiếp tục cuộc thăm vấn.

“Thế cậu lấy tiền ở đâu ra? Làm sao cậu có đủ tiền để chi trả cho những chuyến đi?”

Tôi nói với anh ấy rằng mình đang dùng tiền thắng được trong một trò chơi truyền hình.

“Cậu làm gì cơ?” anh ấy nói.

“Anh đã từng nghe đến *Hãy chọn giá đúng* chưa?”

“Ai mà chẳng biết *Hãy chọn giá đúng*.”

“Ồ, năm ngoái, hai ngày trước kỳ thi cuối kỳ, em thức trắng đêm để học cách được chọn trở thành người chơi. Ngày tiếp theo em đi thi và thắng được một chiếc du thuyền, sau đó bán nó đi. Đó là cách em có tiền để trang trải suốt quá trình thực hiện sứ mệnh của mình.”

Elliott đặt đĩa xuống. “Đợi đã. Chúng ta nói chuyện với nhau suốt hai tiếng đồng hồ nhưng cậu chưa từng đề cập rằng cậu *tài trợ toàn bộ cuộc hành trình của mình bằng cách thắng một trò chơi truyền hình* ư?”

Tôi nhún vai.

“Đại quá!” anh ấy kêu lên.

Anh ấy rướn người về tôi và hạ giọng, nói rành mạch từng chữ. “Về sau, trong một cuộc gặp với ai đó, đừng bao giờ quên kể câu chuyện này. Sứ mệnh của cậu nghe rất hay, nhưng câu chuyện này giúp tôi hiểu về cậu nhiều hơn bất cứ thứ gì mà cậu đã nói. Câu chuyện rất ấn tượng.”

“Mỗi người đều có những trải nghiệm khác nhau trong cuộc sống,” anh ấy tiếp tục. “Một số chọn biến những trải nghiệm đó thành giai thoại.”

Tôi sững sờ bởi những lời nói của Elliott đến mức gần như không nhận ra hai vị khách của anh đã quay trở lại bàn.

“Alex, hãy kể cho họ chuyện cậu vừa kể với tôi,” Elliott nói. “Kể cho họ biết cậu đã làm thế nào để thực hiện sứ mệnh của mình.”

Tôi lắp bắp một chút khi kể lại câu chuyện của mình. Mặc cho câu chuyện có hơi lộn xộn, khi tôi kể xong, không khí trên bàn thay đổi. Nhà đồng sáng lập của Groupon ngắt lời tôi. “Đúng là... *tuyệt vời*.” Anh ấy nói chuyện với tôi suốt phần còn lại của bữa sáng, chia sẻ những câu chuyện và lời khuyên của mình, rồi cho tôi địa chỉ email của anh ấy và bảo tôi giữ liên lạc.

Tôi lại nhìn đồng hồ thêm lần nữa. Nếu tôi không rời đi trong ít phút thì tôi sẽ xong đời.

Xin phép rời khỏi bàn, tôi bước sang một bên và tra cứu số điện thoại của văn phòng trường quản trị kinh doanh USC. Khi chuông chờ vang bên tai, tôi nhìn qua vai vào tất cả những vị CEO và tỷ phú mà tôi mơ ước được học hỏi từ họ.

Một thư ký nhắc máy, và với trạng thái vô cùng sốt sắng, tôi thốt lên: “Hãy chuyển máy đến hiệu trưởng cho tôi.” Vì lý do nào đó, cô ấy đã làm như tôi nói. Phó hiệu trưởng trường quản trị kinh doanh – không phải hiệu trưởng trường điện ảnh, người đã ngăn tôi tiếp cận Spielberg – trả lời điện thoại.

“Em là Alex Banayan. Em nghĩ em cần phải giải thích cho cô rằng em đang ở đâu ngay lúc này. Cách em 10 bước chân là...” rồi tôi không ngừng liệt kê tất cả những con người nổi tiếng xung quanh. “Em thực sự nghĩ mình không cần phải giải thích với cô đây là một cơ hội hiếm hoi đến nhường nào. Nhưng em có bài thi cuối kỳ môn kế toán sau một tiếng nữa, và em sẽ phải rời đi ngay lập tức nếu muốn đến trường đúng giờ. Em không thể quyết định được, cô hãy giúp em quyết định việc này. Và em cần cô trả lời em trong vòng 30 giây.”

Cô ấy không trả lời.

Sau 30 giây, tôi hỏi xem cô còn đó không.

“Hãy coi như tôi chưa nói gì với em,” cô nói, “nhưng em hãy email cho giảng viên của mình sáng hôm sau và nói rằng chuyến bay của em từ San Francisco về Los Angeles bị trễ, và em hoàn toàn không kiểm soát được việc này, đó là lý do vì sao mà em không dự buổi thi được.”

Cạch. Cô gác máy.

Cho đến hôm nay, thật khó để biểu lộ hết lòng biết ơn của tôi với điều mà cô hiệu phó đã làm cho tôi sáng hôm đó.

Khi tôi trở lại bàn, bữa sáng tiếp tục và năng lượng ngày càng bùng nổ mạnh mẽ hơn. Đồng sáng lập của Groupon mời tôi đến thăm anh ở Chicago. Rồi Reid Hoffman ghé qua bàn chúng tôi. Cuối cùng, hai vị khách của Elliott rời đi và tôi ngồi đó, nhìn quanh nhà hàng, thấu hiểu tầm quan trọng của buổi gặp gỡ ngày hôm nay.

“Này, ông lớn,” Elliott thì thầm. “Cậu muốn phỏng vấn một ông trùm công nghệ phải không? CEO của Google đang ở cách cậu 20 bước chân. Đây là cơ hội của cậu. Ra nói chuyện với ông ấy đi. Hãy cho họ xem cậu có gì.”

Cơn sóng lo sợ đột nhiên nhấn chìm tôi.

“Nếu cậu thực sự muốn,” Elliott nói, “thì cơ hội ở đó.”

“Thông thường, em phải dành hàng tuần chuẩn bị trước khi mời ai phỏng vấn. Em không biết gì về ông ấy. Em không nghĩ đây là một ý tưởng hay.”

“Cứ làm đi.”

Tôi cảm giác Elliott đã đánh hơi thấy Ngại ngùng.

“Thôi nào, anh chàng mạnh mẽ,” anh ấy tiếp tục. “Hãy xem cậu có gì.”

Tôi ngồi bất động.

“Thôi nào. Làm đi,” anh ấy nói, nghe không khác gì tay buôn lậu chất cấm đang dụ dỗ người qua đường. Với mỗi câu nói, vai anh ấy rướn cao hơn và khuôn ngực mở rộng hơn, như thể anh đang đẩy lùi sự băn khoăn của tôi. Anh ấy nhìn tôi chằm chằm bằng cặp mắt báo.

“Khi cơ hội ở ngay trước mắt,” Elliott nói, “hãy bắt lấy nó.”

Larry Page, CEO của Google, đẩy ghế. Tôi dường như mất cảm giác ở chân. Page bắt đầu bước đi. Tôi bật dậy.

Tôi đi theo ông ra khỏi nhà hàng và xuống bậc thang. Ông bước vào một nhà vệ sinh. Tôi rùng mình... *Không phải chứ!* Tôi bước vào và nhìn thấy sáu bồn tiểu tiện. Larry Page ở một đầu. Năm bồn còn lại đều không có người. Không cần suy nghĩ, tôi chọn chỗ cách ông xa nhất. Tôi đứng đó, cố gắng vắt óc nghĩ ra điều gì khôn ngoan để nói. Nhưng tất cả những gì trong đầu tôi lúc đó là giọng nói của Elliott: *Khi cơ hội ở ngay trước mắt, hãy bắt lấy nó.*

Page bước tới bồn rửa tay. Tôi cũng làm theo, và lại chọn bồn xa ông nhất. Tôi càng nghĩ về thất bại thì tôi lại càng thất bại.

Page đang sấy tay. Tôi phải nói điều gì đó.

“Ồ, ông là Larry Page phải không?”

“Đúng vậy.”

Mặt tôi trở nên đỏ ửng. Page nhìn tôi, bối rối, và đi ra. Chuyện chỉ có thế.

Tôi lê bước về bàn ăn, nơi Elliott đang ngồi đợi. Tôi thả phịch người xuống ghế.

“Chuyện gì xảy ra vậy?” anh ấy hỏi.

“Ồ... thì...”

“Cậu còn phải học hỏi nhiều.”

Chương mười

Cuộc phiêu lưu chỉ đến với những kẻ dám mạo hiểm

Chánh văn phòng của Bill Gates nói rằng tôi cần một hợp đồng xuất bản, vì thế tôi bắt tay vào công cuộc tìm kiếm. Tôi lên Google và không tốn nhiều thời gian để nắm được những điều cơ bản. Trước hết, bạn cần phải viết một đề xuất sách và dùng nó để thu hút một đơn vị môi giới bản thảo, đơn vị này sẽ giúp bạn kết nối với một nhà xuất bản. Tất cả các bài blog tôi đọc đều nhấn mạnh rằng nếu thiếu người đại diện này, bạn không thể có được hợp đồng với một nhà xuất bản lớn, vì thế trong mắt tôi: Không người đại diện, không Bill Gates.

Tôi mua hơn chục quyển sách viết về quy trình – *How to Write a Book Proposal* (tạm dịch: Làm thế nào để viết một đề xuất sách), *Bestselling Book Proposals* (tạm dịch: Những đề xuất làm nên một cuốn sách bán chạy), *Bulletproof Book Proposals* (tạm dịch: Những đề xuất sách chắc chắn nhất) – và xếp chúng thành một chồng cao ngất ngưỡng trên giá. Sau khi “cày” hết đống sách và quyết định bắt tay vào viết đề xuất của mình, tôi sử dụng mẫu email ngẫu nhiên của Tim Ferriss để liên hệ với hàng chục tác giả có sách bán chạy để hỏi xin lời khuyên, và thật thần kỳ, hồi đáp ồ ạt chuyển đến. Họ trả lời những câu hỏi của tôi qua email, nói chuyện điện thoại với tôi, thậm chí một số còn gặp tôi trực tiếp. Lòng tốt của họ khiến tôi vô cùng xúc động và giúp tôi hiểu rõ hơn những thử thách mình đang phải đối mặt. Tôi là một

tác giả trẻ, không tên tuổi, không kinh nghiệm, bước chân vào ngành xuất bản mà ngay cả những tay bút thành công cũng chật vật để giành được hợp đồng.

Chính vì thế, những nhà văn mà tôi đã nói chuyện đều nhấn mạnh tầm quan trọng của việc tập trung vào ý tưởng quảng bá, cả trong đề xuất lẫn khi nói chuyện với người đại diện. Họ khuyên tôi dùng tất cả mọi cơ sở lập luận và thống kê để chứng minh cuốn sách sẽ bán chạy, bởi vì nếu không có bằng chứng thì tại sao người đại diện phải lãng phí thời gian với bạn? Nhưng trước tiên, tôi phải tìm người đại diện phù hợp.

Một tác giả đã chỉ cách này cho tôi.

Ông ấy khuyên tôi mua 20 cuốn sách tương tự như cuốn tôi muốn viết, nghiên cứu lời đề tựa và ghi chép lại những người mà các tác giả gửi lời cảm ơn với tư cách người đại diện. Tôi dành nhiều tuần để tổng hợp danh sách, nghiên cứu xem những người đại diện đó còn đại diện cho những đầu sách nào khác nữa và quyết định xem ai là lựa chọn tối ưu.

Một đêm nọ, trong phòng chứa đồ, tôi cầm lên một tờ giấy, mở chiếc bút đánh dấu màu đen, và viết lên đó dòng chữ: KHÔNG NGƯỜI ĐẠI DIỆN, KHÔNG BILL GATES.

Tôi viết nguệch ngoạc tên của 20 người đại diện, bắt đầu với những người mà tôi thích nhất rồi dán danh sách lên tường. Sau khi hoàn thành đề xuất của mình, tôi bắt đầu liên hệ với họ, vài người một lần. Khi năm học thứ hai kết thúc và mùa hè bắt đầu, họ lần lượt gửi hồi âm.

“Những cuốn sách kiểu này không bán được,” một người trả lời. Tôi gạch bỏ tên cô này.

“Tôi không nghĩ chúng ta sẽ hợp nhau,” một người khác hồi âm. Tôi cũng gạch tên anh ta.

“Tôi không nhận thêm khách hàng nữa.”

Mỗi lời từ chối lại càng khiến tôi đau lòng hơn một chút. Rồi đến một ngày, khi tôi đang băn khoăn tự hỏi mình đã làm gì sai thì chiếc điện thoại trên bàn đột nhiên rung lên. Đó là một tin nhắn từ Elliot. Chỉ cần nhìn thấy tên anh ấy là tôi lập tức vớ lấy điện thoại.

Anh đang ở LA... sang chơi chút đi

Kiệt quệ về tinh thần, tôi đi thẳng đến căn hộ của Elliott ở Santa Monica. Khi đến đó, tôi thấy anh ấy cùng với người em trai 24 tuổi, Austin, đang ngồi trên trường kỷ, mỗi người ôm một chiếc máy tính xách tay.

“Chào mọi người!” tôi nói.

Elliott dập tắt sự hăng hái của tôi bằng cái nhìn chằm chằm như muốn xua đuổi. Rồi anh ấy hướng sự chú ý trở lại màn hình máy tính.

“Bọn anh sẽ bay sang châu Âu đêm nay,” anh ấy nói.

“Ồ, tuyệt vời. Máy giờ các anh sẽ đi?”

“Chưa biết được. Cả hai chỉ mới quyết định một phút trước. Giờ thì đang tìm vé.”

Làm sao anh ấy có thể sống như vậy nhỉ? Mỗi khi đi du lịch, bố mẹ tôi phải mất đến sáu tháng để chuẩn bị cho chuyến đi. Bố tôi sẽ đưa một xấp bản sao hộ chiếu, số điện thoại liên lạc khẩn cấp và lịch trình của ông cho ba người khác nhau.

“Cậu nên đi với bọn anh,” Elliott nói.

Tôi tưởng rằng anh ấy đang đùa.

“Cậu có kế hoạch gì vào cuối tuần này không?” anh ấy hỏi.

“Không hẳn.”

“Tốt. Vậy thì đi với bọn anh.”

“Anh đang nghiêm túc à?”

“Phải. Cậu đặt vé ngay bây giờ đi.”

“Bố mẹ em không đòi nào để em đi đâu.”

“Cậu đã 19 tuổi. Tại sao cậu cần phải hỏi bố mẹ chứ?”

Hiển nhiên là vì Elliott chưa từng gặp mẹ tôi.

“Cậu có đi không?” anh ấy thúc giục.

“Em không thể. Em có... việc gia đình vào tối nay.”

“Được rồi. Vậy thì hãy bay vào sáng mai. Và gặp nhau ở đó.”

Tôi không trả lời.

“Cậu có đi không?” anh ấy hỏi lại.

“Khoản tiền thắng *Hãy chọn giá đúng* của em không còn nhiều. Em không đủ tiền để trang trải vé máy bay, khách sạn và nhiều thứ khác nữa.”

“Cậu chỉ cần mua vé máy bay, anh sẽ trả hết những khoản còn lại.”

Tôi hết đường thoái thác.

“Tuyệt,” anh ấy nói. “Cậu sẽ đi với bọn anh.”

Tôi vẫn chưa quyết định, nhưng tôi không muốn mất đi cơ hội hiếm có đó, nên tôi đã gật đầu.

“Hoàn hảo. Hãy lên một chuyến bay sáng ngày mai và gặp bọn anh ở London.”

“Em sẽ tìm các anh bằng cách nào?”

“Cứ nhắn tin cho anh sau khi máy bay hạ cánh. Anh sẽ gửi địa chỉ cho cậu. Đơn giản lắm. Chỉ cần lên Tube¹² từ sân bay và anh sẽ nói cho cậu biết tên trạm dừng.”

“Tube là gì ạ?”

Elliott cười chế nhạo.

Anh ấy quay sang Austin. “Chúa ơi, thử tưởng tượng sẽ buồn cười đến mức nào nếu chúng ta bảo cậu ấy gặp ở London, nhưng thay vì ở đó chúng ta lại đưa ra một câu đố nói rằng chúng ta đang ở Amsterdam, và khi đến đó, cậu ấy lại thấy một câu đố nói rằng chúng ta đang ở Berlin, và sau đó lại thêm một câu nữa!”

Mặt tôi đỏ bừng.

“Bọn anh chỉ đùa thôi, đùa thôi mà,” Elliott nói.

Anh ấy nhìn Austin rồi cả hai cùng phá lên cười nắc nẻ.

Tôi tới ăn tối shabbat¹³ ở nhà bà tôi, và đó hoàn toàn khác xa với một buổi tụ tập gia đình êm ấm. Có đến 30 anh em họ, họ hàng ngồi quanh một chiếc bàn, người nào người nấy cố gắng la hét sao cho át tiếng của người kia, đó là lý do tôi biết tốt hơn hết là đừng nên nói với mẹ tôi về chuyến đi châu Âu vào bữa tối.

Sau bữa ăn, tôi hỏi mẹ liệu chúng tôi có thể nói chuyện riêng ở phòng bên không. Hai mẹ con tôi đóng cửa, ngăn cách cuộc nói chuyện với tiếng ồn ã bên ngoài rồi tôi kể với bà về Elliott, về lý do tôi cực kỳ muốn học hỏi từ anh ấy, và về cuộc gặp gỡ đầu tiên của chúng tôi.

“Ồ,” bà nói, “tuyệt quá!”

Rồi tôi nói với bà rằng mình sẽ gặp anh ấy ở London ngày hôm sau.

“Con nói con đi London là có ý gì? Con đang đùa mẹ à? Con thậm chí không hề biết người này.”

“Con biết anh ấy chứ. Và anh ấy không phải là người thường. Anh ấy rất nổi tiếng trong giới kinh doanh.”

Bà tra Google cái tên Elliott trên điện thoại, và tôi lập tức nhận ra đó là một ý tưởng tồi.

“Những bức ảnh này là thế nào?”

“Dạ thì...”

“Nhà của anh ta ở đâu? Sao trên trang web không hề nói anh ta đang làm nghề gì?”

“Mẹ, mẹ không hiểu đâu. Bí ẩn làm nên những điều truyền kỳ.”

“*Bí ẩn làm nên những điều truyền kỳ?* Con điên rồi phải không? Nếu con bay sang London và anh chàng bí ẩn này biệt tăm biệt tích thì sao? Lúc đó

con định ở đâu?”

“Elliott nói anh ấy sẽ *nhắn tin* cho con *khi con hạ cánh*.”

“Anh ta sẽ nhắn tin cho con khi con hạ cánh? Con đúng là điên rồi! Mẹ không còn hơi sức đâu để nói chuyện này nữa. Con không được đi.”

“Mẹ, con nghĩ kỹ rồi. Trường hợp xấu nhất là anh ấy bỏ rơi con. Con sẽ đặt vé máy bay khứ hồi, tuy rằng hành động này có chút lãng phí khoản tiền thưởng *Hãy chọn giá đúng*. Nhưng trường hợp tốt nhất là anh ấy sẽ trở thành thầy của con.”

“Không. Trường hợp xấu nhất là anh ta không bỏ rơi con, và khi con ở đó với anh ta, con không biết anh ta sẽ ép con phải làm gì, con không biết anh ta sẽ đưa con đi đâu, con không biết anh ta giao du với loại người nào...”

“Mẹ, mẹ nghe con...”

“Không, *con mới là người cần nghe lời mẹ!* Nhìn lại bản thân mình đi. Con gặp mấy gã ất ơ nào đó và anh ta bảo con gặp anh ta ở London vào hôm sau – rồi con cứ thế mà đồng ý? Chẳng lẽ bố mẹ chưa dạy con à? Con nên biết nghĩ một chút chứ? Con đã bao giờ tự hỏi tại sao Elliott chẳng bao giờ ở yên một thành phố chưa? Tại sao anh ta lại mua vé máy bay có vài giờ trước chuyến đi? Anh ta đang chạy trốn khỏi cái gì? Và tại sao anh ta lại muốn một thanh niên 19 tuổi đi cùng? Động cơ của anh ta là gì?”

Tôi không có câu trả lời. Nhưng có thứ gì đó bên trong tôi mách bảo rằng điều đó không quan trọng. “Mẹ, con đã thắng số tiền này. Con có quyền quyết định. Con sẽ đi.”

Mặt bà đỏ gay vì tức giận. “Chúng ta sẽ nói chuyện tiếp vào buổi sáng.”

Đêm hôm đó, qua bức tường phòng, tôi vẫn có thể nghe thấy tiếng mẹ tôi khóc với bà trên điện thoại. “Con không biết phải làm gì với thằng bé nữa,” mẹ tôi nói. “Nó mất trí rồi.”

Sáng hôm sau, tôi thấy mẹ trong bếp. Tôi đặt máy tính xách tay trước mặt mẹ và nói, nếu muốn đến London, tôi phải mua vé máy bay trong vòng hai giờ nữa. Nhưng áp lực thời gian không thuyết phục được bà.

Cuộc nói chuyện đang dở đêm hôm trước lại tiếp diễn, và giống như mọi gia đình Ba Tư khác, không sớm thì muộn, cuộc nói chuyện một-một giữa chúng tôi sẽ nhanh chóng biến thành một rạp xiếc: Các chị em gái của tôi, Talia và Briana, xuất hiện trong bộ đồ ngủ và ngay lập tức nhảy vào cuộc tranh cãi, chúng tôi gào thét vào mặt nhau; bố tôi bước vào, ngo ngác và liên tục thảng thốt kêu: “AI LÀ *ELLIOT*? *ELLIOT* LÀ ĐÚA QUÁI NÀO?”; chuông cửa reo, bà tôi xuất hiện, trên tay cầm một hộp đựng dưa chuột đã nạo vỏ và hỏi xem cuộc tranh luận giữa chúng tôi đã ngã ngũ chưa.

15 phút trước giờ chót, mẹ tôi vẫn chưa chịu nhượng bộ. Tôi nói với mẹ rằng mặc dù rất yêu bà nhưng tôi muốn tự mình quyết định chuyện này.

Ngay khi mẹ vừa định đáp trả thì bà tôi xen vào.

“Đủ rồi,” bà nói. “Thằng bé là một đứa trẻ ngoan. Cứ để nó đi đi.”

Cả căn bếp đột ngột yên lặng.

Mẹ tôi với lấy máy tính. Tôi ngó màn hình, bà đang giúp tôi đặt vé.

Chương mười một

Cần nhiều hơn bạn có thể nhai

MỘT NGÀY SAU, TRÊN TẦNG THƯỢNG Ở LONDON

Tôi chưa từng nghĩ có nơi nào như thế này tồn tại trên đời. Nơi đây có hàng chục – không, phải là cả trăm – người đẹp mặc bikini, thân hình với những đường cong bốc lửa có thể làm tan chảy bộ não của một cậu sinh viên đến một bữa tiệc giao lưu của sinh viên nam cũng không được mời. Họ đang vai kề vai trong bể bơi, thướt tha đi qua đi lại, tắm mình trong nắng hè rực rỡ. Tất cả những gì tôi có thể nghe thấy là tiếng cười khúc khích, tiếng té nước xen lẫn tiếng mở sâm-panh. Elliott nằm thư giãn trên một chiếc ghế đặt cạnh bể bơi ở bên phải tôi, tóc anh ướt sũng nước do mới nhảy xuống bể hồi nãy. Austin thì ngồi bên cạnh anh ấy, gảy đàn ghi-ta.

“Vậy,” tôi nói với Elliot, “đây là cuộc sống của một doanh nhân?”

“Một chút cũng không,” anh ấy trả lời.

Anh ấy nói với tôi rằng bản thân anh ấy gần như không biết từ “doanh nhân” hay “khởi sự kinh doanh” có nghĩa gì khi mới vào đại học. Khái niệm này xuất hiện trong năm nhất đại học. Elliott đi dọc hành lang để tới phòng ký túc thì nhìn thấy làn hơi nước len qua bên dưới một khe cửa. Anh ấy bước vào thì thấy bạn của mình đã biến phòng riêng trở thành một nhà máy sản xuất áo phông tạm thời.

“Cậu đang làm gì thế?” Elliott hỏi.

Cậu bạn giải thích cho anh ấy về các công đoạn in lụa.

“Tuyệt,” Elliott nói. “Thế cậu làm việc cho ai?”

“Không ai hết.”

“Cậu nói ‘không ai hết’ là ý gì? Công ty nào thuê cậu?”

“Không công ty nào hết.”

“Cậu không thể làm việc cho không ai cả. Vậy thì ai trả tiền cho cậu?”

“Những người mà tôi bán chiếc áo phông này cho sẽ trả tiền cho tôi.”

“Tôi thực sự không hiểu. Cậu không có sếp cũng không có văn phòng? Làm sao cậu có thể...”

“Người anh em, như vậy gọi là khởi sự kinh doanh. Cậu cũng có thể làm được đấy.”

Nghe có vẻ rất đơn giản: Một cậu sinh viên làm ra một cái áo phông, rồi khách hàng mua nó với giá 20 đô-la. Và, không có sếp? Với Elliott, đó là một giấc mơ. Nhưng anh ấy không có ý tưởng kinh doanh, thế là anh cho rằng mình cũng có thể bán áo phông.

Anh ấy đề nghị cộng tác với bạn mình, những thùng áo phông không bán được ngày càng chồng chất, rồi họ bỏ cuộc. Năm sau đó, họ thành lập một công ty tư vấn marketing cho các cửa hàng xung quanh trường đại học. Sau chín tháng chào mời từng cửa hàng, không ai thuê họ cả.

Khi trở về Washington D.C vào dịp nghỉ hè, anh ấy được biết bố mình đang phát triển một hệ thống bản tin điện tử thường kỳ về bất động sản địa phương. “Sao bố không để con phụ trách quảng cáo cho nó nhỉ?” Elliott băn khoăn. Bố anh nói không. Lúc đó, Elliott vẫn đang là một cậu sinh viên trẻ, “dắt túi” hai phi vụ kinh doanh thất bại. Sau rất nhiều lần thuyết phục, cuối cùng bố của Elliott cũng nhượng bộ và giao việc quảng cáo cho anh phụ trách. Anh ấy tập hợp những tờ báo phát hành ở địa phương, lật sang mục bất

động sản, tìm xem công ty nào đang mua quảng cáo và gọi điện cho công ty đầu tiên.

“Xin chào! Tôi muốn chào bán quảng cáo cho công ty ông. Xin hỏi tôi có thể nói chuyện với ai?”

“Xin lỗi, chúng tôi không có nhu cầu.” *Dập máy.*

Anh ấy gọi cho công ty tiếp theo. “Xin chào, ai là người mua quảng cáo trong công ty ông?”

“Ồ, là giám đốc marketing của chúng tôi.”

“Ồ, thế thì tốt quá! Tôi muốn nói chuyện với người đó.”

“Xin lỗi, chúng tôi không có hứng thú.” *Dập máy.*

Elliott lại gọi cho một công ty khác. “Xin chào, cho hỏi ai làm giám đốc marketing ở đây?”

“Sarah Smith.”

“Ồ, tôi có thể nói chuyện với cô ấy không?”

“Không.” *Dập máy.* Elliott ghi chú để gọi lại cho cô ấy.

Một tuần sau, anh ấy gọi lại với thái độ chuyên nghiệp hơn hẳn và nói, “Xin chào, tôi là Elliott Bisnow, làm ơn nói máy cho tôi nói chuyện với bà Sarah Smith.”

“Xin chờ một lát,” và anh ấy được nối máy ngay lập tức.

Sau ba tuần gọi điện ngẫu nhiên, cuối cùng Elliott cũng hẹn được buổi chào hàng đầu tiên ở văn phòng đại diện tại Washington D.C của Jones Lang LaSalle, một công ty bất động sản danh tiếng. Elliott từng nghe nói rằng nếu bạn đưa ra ba gói sản phẩm với ba mức giá, lựa chọn đầu quá đắt và lựa chọn thứ ba không hề hấp dẫn, khách hàng thông thường sẽ chọn lựa chọn thứ hai. Vì vậy, anh đã tạo ra ba gói vàng, bạc và đồng, gói bạc tương đương 10 quảng cáo với mức giá 6.000 đô-la. Chẳng có cơ sở khoa học nào đằng sau mức giá mà anh đề xuất. Chỉ là nghe nó có vẻ đúng.

Elliott đến cuộc họp và giới thiệu các gói quảng cáo. Lẽ dĩ nhiên, người đàn ông nói: “Chúng tôi muốn mua... gói bạc.”

Giờ thì Elliott không biết phải làm gì tiếp theo.

“Vâng, thế thì tuyệt quá,” Elliott nói, cố gắng làm sao nghe cho thật chuyên nghiệp. “VẬY, tôi chỉ muốn chắc chắn, ông thấy bước tiếp theo thế nào là tiện nhất? Khi là khách hàng mới, ông muốn gì?”

“Ồ, họ thường gửi cho tôi một phiếu yêu cầu đăng quảng cáo.”

“Nhất định rồi,” Elliott nói. Anh ấy gõ *phiếu yêu cầu đăng ký quảng cáo* trên Google và tìm hiểu về nó trên đường về nhà.

Elliott gọi hàng tá cuộc điện thoại mỗi ngày trong suốt mùa hè, bán được tổng số tiền quảng cáo lên đến 30.000 đô-la. Anh ấy lấy 20% hoa hồng, nghĩa là bỏ túi được 6.000 đô-la. Sau khi quay lại trường cho năm học thứ ba, anh thức dậy lúc

5 giờ mỗi sáng để bán quảng cáo. Nhờ tích cực, anh đã trở thành chuyên gia gọi điện ngẫu nhiên. Số tiền bán quảng cáo kiếm được tăng lên 20.000, 50.000 rồi đến hàng trăm nghìn đô-la. Anh xin nghỉ một kỳ học ở trường, rồi thêm một kỳ, và cuối cùng thì bỏ học. Trong những năm đầu thành lập công ty của mình – Bisnow Media, Elliott tiếp tục kiếm được hàng triệu đô-la từ quảng cáo.

“Đó không phải là điều gì khó hiểu,” Elliott ngồi thẳng người trên chiếc ghế tựa. “Và nó cũng không phức tạp giống như những cuốn sách kinh doanh, phải không?”

Tôi gật đầu, rồi thú nhận với Elliott rằng thỉnh thoảng, khi gọi điện ngẫu nhiên cho ai đó, tôi hồi hộp đến mức quên mất mình cần nói gì.

“Đó là bởi vì cậu nghĩ quá nhiều,” Elliott nói. “Hãy nói với bản thân rằng cậu đang gọi điện cho một người bạn, bấm số và mở lời ngay lập tức. Phương thuốc tốt nhất cho chứng hồi hộp là hành động tức thì.”

Hành động tức thì là trung tâm cuộc sống của Elliott. Điều đó, cùng với sự cần cù đến khắc nghiệt, tích tụ dần theo thời gian. Mười năm sau khi bán được quảng cáo đầu tiên, Elliott cùng bố đã bán Bisnow Media cho một quỹ đầu tư mạo hiểm với giá 50 triệu đô-la tiền mặt.

“Gượng đã,” tôi nói với Elliott, che mắt tránh ánh nắng mặt trời, “nếu dành toàn bộ thời gian vào việc gọi điện ngẫu nhiên thì anh lấy đâu ra thời gian để sáng lập ra Summit?”

“Ban đầu nó chỉ là một dự án bên lề,” anh ấy nói.

Sau khi bỏ học, Elliott không quen biết nhiều người trạc tuổi mình trong thế giới kinh doanh. Anh ấy không những muốn có thêm bạn mới, mà còn muốn tạo dựng quan hệ với những người anh nghĩ có thể học hỏi nhiều điều từ họ. Thế là Elliott gọi điện ngẫu nhiên cho một số doanh nhân trẻ mà anh tình cờ đọc về họ trên tạp chí và hỏi: “Nếu chúng ta tụ tập thành một nhóm và đi chơi cùng nhau thì sao nhỉ?”

Anh ấy tập hợp người sáng lập CollegeHumour, hãng giày Toms, Thrillist cùng nhiều doanh nhân khác, và tất cả bọn họ đều tham gia chuyến trượt tuyết vào cuối tuần do Elliott tài trợ. Thậm chí Elliott còn trả cả tiền vé máy bay cho họ. Dĩ nhiên, trên thực tế, Elliott không có đủ số tiền đó, vì thế anh ấy đã trả khoản chi phí 30.000 đô-la cho chuyến đi bằng một chiếc thẻ tín dụng có hạn thanh toán vào cuối tháng.

Sau đó, anh ấy làm việc mà mình giỏi nhất. Elliott gọi điện ngẫu nhiên cho các công ty và hỏi xem họ có muốn tài trợ cho một cuộc hội thảo với sự tham gia của 20 doanh nhân trẻ triển vọng nhất nước Mỹ không – và họ đồng ý.

“Mẹ giúp anh đặt nhà nghỉ, anh thì đi thuê mấy chiếc xe, và khi tất cả mọi người ở đó, mọi thứ cứ thuận theo tự nhiên mà phát triển,” Elliott nói. “Anh nhớ mình đã hỏi mẹ, ‘Con nên chuẩn bị gì cho bọn họ? Ví dụ như, táo hay

bánh granola? Bánh granola thì nên chọn loại nào? Làm cách nào để mua được bánh granola?’ Anh không hề biết mình nên làm gì. Kể từ đó trở đi, anh sống với một nguyên tắc: Cứ cắn nhiều hơn bạn có thể nhai. Vì bạn hoàn toàn có thể tìm ra cách nhai sau đó.”

Elliott quạt quạt bằng thực đơn đồ uống và nhìn xung quanh bể bơi. “Ồ đây nóng quá.”

Anh ấy lấy điện thoại ra, mở ứng dụng thời tiết và bắt đầu lướt qua các thành phố lớn ở châu Âu.

“33 độ C ở Paris? Bỏ qua. 31 độ ở Berlin? Tiếp tục bỏ qua. 35 độ ở Madrid? Không được.” Elliott nằm ngả ra ghế, cảm hứng cao, lướt qua các thành phố như thể mình là Zeus trên đỉnh Olympus.

“À, tuyệt,” anh ấy nói. “*Barcelona*: 22 độ, trời nắng nhẹ.”

Anh ấy mở một ứng dụng khác, mua ba vé máy bay và chúng tôi ra khỏi cửa.

Chương mười hai

Đó là cách làm kinh doanh

TÁM GIỜ SAU, CÂU LẠC BỘ ĐÊM Ở BARCELONA

Tiếng nhạc xập xình khi bảy nữ phục vụ ủa về phía chúng tôi, một tay cầm pháo sáng, tay còn lại cầm chai vodka khổng lồ. Bảy chai rượu, sáu người chúng tôi. Mỗi lần ai đó đưa một ly cho Elliott, anh luôn mỉm cười nói “Cạn ly”, và trong khi mọi người đều uống cạn ly của mình thì anh ấy đổ ly rượu vào chậu cây bên trái.

Chuyến bay của chúng tôi đã hạ cánh ba tiếng trước đó. Ở đại sảnh khách sạn, Elliott tình cờ gặp lại một ông lớn truyền thông người Peru có quen biết và chúng tôi được mời đến câu lạc bộ đêm của khách sạn do ông ta sở hữu. Khi chúng tôi đến bàn của ông ta, Elliott bảo tôi ngồi ngay cạnh ông lớn truyền thông và kể câu chuyện *Hãy chọn giá đúng* của mình. Mắt ông ta lơ đãng nhìn quanh suốt khoảng thời gian hai chúng tôi nói chuyện. Thế là Elliott xen vào và dẫn dắt câu chuyện, thêm thắt những chi tiết hài hước mà tôi quên nhắc tới, và khi câu chuyện kết thúc, tất cả chúng tôi đều phá lên cười. Ông trùm truyền thông sau đó đã hỏi địa chỉ email của tôi để giữ liên lạc.

Rồi Elliott chỉ tay vào một người khác trong hội. “Alex, hãy kể câu chuyện của cậu cho anh ấy.”

Tôi làm theo lời anh nói, và sau đó, Elliott lại chỉ vào một người khác. “Giờ thì kể cho anh ấy nghe.”

Anh ấy tiếp tục chỉ. “Kể lại đi. Kể lại đi.”

Elliott chuyển sang chỉ vào những người hoàn toàn không quen biết. Tình thế càng bất tiện thì tôi càng tiến bộ hơn. Mỗi lần nhắc lại câu chuyện, Ngại ngần trong tôi lại bị bào mòn đôi chút. Thậm chí có lúc, tôi gần như không cảm thấy ngượng ngập.

“Đây là điều cậu không hiểu,” Elliott nói với tôi. “Cậu nghĩ mọi người đều thích câu chuyện của cậu vì cậu đã tham gia một trò chơi truyền hình. Nhưng chủ đề câu chuyện không quan trọng bằng cách cậu kể lại câu chuyện đó.”

Giờ đã qua 2 giờ sáng. Tôi quan sát Elliott hòa mình vào nhóm người quanh bàn. Trong các lớp học kinh doanh, chúng tôi được dạy phải tỏ thái độ chuyên nghiệp với những người mới quen. Trao đổi danh thiếp, gửi email thay vì nhắn tin. Elliott lại làm điều ngược lại.

Nhưng kỹ năng này không phải sinh ra đã có, anh ấy nói với tôi. Khi chúng tôi ra ban công của câu lạc bộ đêm, Elliott tâm sự rằng mình không có nhiều bạn bè thời niên thiếu. Anh ấy từng thấp và béo, và ở trường anh cảm thấy như mình là người vô hình. Tụi bắt nạt gọi anh ấy là “người lùn”. Chúng cố tình nói trại *hobis-now* của anh thành *big-nose* (mũi to). Nơi duy nhất anh cảm thấy an toàn là sân quần vợt. Elliott quyết định bỏ học cấp ba vào năm thứ ba và đăng ký nhập học ở một học viện quần vợt. Khi lên đại học, đời sống xã hội của anh ấy cũng không có mấy tiến triển. Hầu hết mọi người đều không muốn giao du hay mời anh tham gia tiệc tùng. Cuối cùng, anh ấy cũng có bạn gái, nhưng chẳng bao lâu sau cả hai chia tay vì cô ấy nghĩ rằng Elliott rất kỳ cục khi thường xuyên dậy rất sớm để gọi điện ngẫu nhiên. Sau khi Elliott bỏ đại học, khó khăn trong giao tiếp xã hội vẫn tiếp tục bám riết dai

đăng. Anh ấy thu thập nhiều danh thiếp trong các sự kiện đến mức phải dùng hộp đựng giấy để lưu trữ. Nhưng vào một buổi tối, Elliott đã học được bài học để đời của mình.

Anh ấy khoác lên mình bộ vét, đeo cà-vạt gọn gàng để đến gặp khách hàng tiềm năng tại một nhà hàng bít-tết. Elliott lúc đó rất hồi hộp. Đây là lần đầu tiên anh gặp đối tác ngoài môi trường văn phòng. Khi Elliott gặp vị khách, người đàn ông nhìn anh ấy và lắc đầu.

“Elliott, cởi áo khoác ra. Cứ cởi nó ra. Cởi cả cà-vạt nữa. Xắn tay áo lên. Rồi, giờ ngồi xuống.”

Elliott đã đặt một chiếc bàn ở góc. Người khách nói họ sẽ không ngồi ở đó. Ông ta dẫn Elliott đến quầy bar.

“Chúng tôi muốn gọi hai phần khoai tây chiên phô-mai và hai cốc bia.”

“Tôi tưởng chúng ta sẽ họp bàn công việc?” Elliott hỏi.

“Cứ thoải mái đi. Kể tôi nghe thêm về cậu nào.”

Họ trò chuyện, bông đùa qua lại, và Elliott nhận ra giữa họ có khá nhiều điểm chung. Sau một tiếng tìm hiểu về nhau, người đàn ông đặt cốc xuống và nói: “Được rồi, cậu muốn bán gì cho tôi?”

“Ồ,” Elliott nói, “Tôi muốn ông làm cái này, cái này, cái này với giá này.”

“Ồ, tôi muốn làm thế này, thế kia với mức giá này. Như vậy được không?”

“Chúng ta có thể thay đổi ở đây một chút không?”

“Tất nhiên rồi,” người đàn ông nói. “Như vậy nghe được không?”

“Rất tuyệt.”

Họ bắt tay nhau và ký một hợp đồng trị giá 16.000 đô-la. Họ trò chuyện thêm một giờ nữa, và khi họ chuẩn bị đứng dậy khỏi quầy bar, người đàn ông nhìn Elliott và nói: “Anh bạn trẻ, đó mới đúng là cách làm kinh doanh.”

Elliott và tôi rời khỏi câu lạc bộ và trở về phòng.

“Anh nghĩ cậu sẽ không đến,” Elliott nói khi chúng tôi đi xuống hành lang.

“Ý anh là sao?”

“Khi anh nói cậu nên đi châu Âu với bọn anh, cậu rất lưỡng lự. Anh rất ngạc nhiên là rốt cục cậu vẫn đến. Lý do của cậu là gì?”

“Em chỉ tư duy theo cách thông thường thôi,” tôi nói. “Trong trường hợp tốt nhất, em sẽ tiếp thu được những kinh nghiệm tuyệt vời từ anh. Còn tình huống xấu nhất là em sẽ mất trắng một khoản tiền, nghe vậy có vẻ hơi đau xót, nhưng cuộc sống vẫn tiếp diễn mà, phải không?”

Elliott đứng lại. Anh ấy nhìn tôi nhưng không nói gì.

Rồi anh lại đi tiếp.

Vài phút sau, Austin cũng về phòng và chúng tôi chuẩn bị đi ngủ. Austin nằm trên một giường, Elliott trên chiếc giường còn lại, còn tôi thì nằm trên một chiếc giường gấp đặt gần bồn rửa mặt. Tôi tắt đèn. Một lát sau, tôi nghe tiếng Elliott thì thầm.

“Alex, cậu còn thức không?”

Tôi kiệt sức và không có hứng nói chuyện nên giữ im lặng. 30 giây sau, tôi nghe tiếng anh ấy thì thầm sang phía bên kia phòng.

“Austin?” Elliott nói, với một tiếng cười mà tôi có thể nghe thấy trong bóng tối.

Có tiếng sột soạt trong chăn.

“Austin... cậu ấy giống chúng ta.”

Chương mười ba

Cuộc sống trên mây

“Kể cho cậu ấy nghe câu chuyện Hampstons đi,” Austin nói, mồm lờ cho Elliott.

Chúng tôi đang ăn trưa vào chiều hôm sau ở một quán cà phê vỉa hè dọc phố La Rambla, Barcelona, và ngạc nhiên thay, tất cả đều cảm thấy tràn trề năng lượng. Elliott khẳng định rằng chúng tôi cần ngủ đủ tám tiếng, tập yoga vào buổi sáng và làm việc vài tiếng trước khi rời khách sạn. Anh ấy không uống rượu hay hút thuốc, và trong khi chúng tôi đi dạo phố thì anh ấy họp qua điện thoại. Cuộc sống phía sau ánh hào quang của anh ấy cân bằng và ổn định hơn nhiều so với cuộc sống mà anh thể hiện ra bên ngoài.

“Ái chà, câu chuyện Hampstons á?” Elliott nói. “Alex, cậu nhất định sẽ rất thích nó.”

Pca pu ^^

Một năm sau khi rời trường đại học, Elliott nghe nói đến một giải đấu quần vợt mở rộng tại Hampstons. Để được tham dự, những người chơi nghiệp dư như Elliott phải đóng góp 4.000 đô-la cho mục đích từ thiện. Elliott biết một người quen giàu có ở D.C sẽ lên phi cơ riêng để bay đến tham gia sự kiện này và anh muốn đi cùng ông ấy.

“Mặc dù lúc đó không có nhiều tiền,” Elliott nói, “anh vẫn quyết định đóng góp và tham gia giải đấu, bởi vì tôi nghĩ rằng, ‘Nếu làm vậy trông anh sẽ rất ngẫu! Vì anh đến Hampstons trên chiếc phi cơ riêng, tham gia giải đấu và mọi người sẽ nghĩ rằng anh cực kỳ đẳng cấp, nhờ đó anh có thể làm quen với những con người đẳng cấp khác.’”

Trong suốt ba ngày thi đấu, những người gặp anh ấy đều hỏi anh dự định làm gì trong những ngày còn lại. Elliott nói mình dự định sẽ ở lại Hampstons – mặc dù thực tế anh không định làm vậy – nhưng vẫn chưa có chỗ ở, tạo kẽ hở để những người nói chuyện cùng mình đưa ra lời mời, “Ồ, cậu nên đến chỗ tôi ở!” Và Elliott rất ngây thơ đáp lời: “Trời, quá tuyệt vời! Ông thật là tốt. Xin cảm ơn ông đã mời tôi.”

Đến cuối chuyến đi, một người cho Elliott mượn chiếc Aston Martin của mình để lái đi chơi, anh ấy nghỉ trong những dinh thự, và xem trận đấu của đội bóng chày Yankees trên tivi với một trong những người sở hữu đội bóng. “Anh đã đi du lịch bụi xuyên Hampstons,” Elliott nói, “và anh đã thực sự *tận hưởng* việc đó. Nó trở thành một chuyến phiêu lưu dài ba tuần.”

Ở giải đấu, anh ấy gặp một lãnh đạo cấp cao của Goldman Sachs, người ấy nói với anh rằng ông có thể sẽ thúc đẩy phía công ty tài trợ sự kiện Summit thứ hai. Elliott nói với ông ta rằng Goldman không cần bỏ ra bất cứ chi phí nào, miễn là Elliott có thể đưa lô-gô của công ty lên phần “nhà tài trợ” trên trang web sự kiện. Sau đó, Elliott gọi điện cho một số công ty khác và nói, “Các ông xem, giờ đây việc trở thành nhà tài trợ của Summit cũng sẽ trở nên khó khăn. Chúng tôi làm việc với rất ít công ty, và khách hàng mới nhất của chúng tôi là Goldman Sachs, vì vậy nếu các ông muốn nghiêm túc thì chúng ta sẽ nghiêm túc. Chúng tôi chỉ làm việc với những đơn vị tốt nhất.” Đó là một ví dụ khác của “tín nhiệm vay mượn”. Mọi quan hệ với Goldman Sachs đã

giúp Elliott kết nối được với nhiều nhà tài trợ khác, và điều đó dẫn đến hàng loạt những thành công tiếp theo của Summit.

“Điều đáng nói trong câu chuyện không phải là ném tiền lung tung qua cửa sổ mà là đầu tư vào bản thân,” Elliott nói với tôi. “Bạn phải tính toán kỹ càng liệu số tiền cậu đổ vào việc này có thu về lãi cao trong dài hạn hay chỉ tạo ra đủ nguồn lực tài chính trong ngắn hạn để trang trải chi phí. Ngoài số tiền cậu cần để sống, phần còn lại là để cậu chơi đùa.”

Một từ khiến tôi lăn tăn suốt thời gian còn lại của bữa trưa: “đà”. Làm thế nào Summit có thể phát triển từ một chuyến đi trượt tuyết trở thành “món quà cho nước Mỹ”, theo lời Tổng thống Clinton? Tôi cảm thấy mình đang thiếu một miếng ghép quan trọng nào đó, vậy nên tôi hỏi Elliott kỹ hơn về những ngày đầu của Summit.

Elliott nói rằng một vài năm sau sự kiện Summit đầu tiên, anh đọc cuốn sách *Tuần làm việc bốn giờ* của Tim Ferriss, sau đó bán hết tài sản, bỏ công việc quản lý tại Bisnow Media, đi du lịch thế giới, bay qua lại giữa Nicaragua, Tel Aviv và Amsterdam. Tại một bữa tiệc trong lần trở về D.C thăm gia đình, anh vô tình gặp một người tên là Yosi Sergeant, người đã phát động chiến dịch “HY VỌNG” dưới thời chính quyền Obama cùng với Shepard Fairey. Chính quyền giao cho Yosi nhiệm vụ tìm kiếm và gửi thư mời những doanh nhân trẻ đến Nhà Trắng, và khi Elliott kể cho Yosi nghe về Summit, Yosi bèn hỏi Elliott rằng anh ấy có muốn tổ chức một sự kiện ở Nhà Trắng không. Elliott không biết liệu sự kiện đó có thành công không, nhưng anh vẫn đồng ý. Anh cho rằng mọi chuyện rồi sẽ có cách. Yosi gọi cho anh ấy một tuần sau đó.

“Sự kiện được chấp thuận rồi. Nó sẽ diễn ra vào thứ Sáu.”

“Thứ Sáu nào cơ?” Elliott hỏi.

“Thứ sáu tới.”

“Không thể được, lúc đây tôi đang ở...”

“Và chúng tôi cần mã số an sinh xã hội cùng tên của tất cả người tham dự trước trưa ngày thứ Ba. Khoảng 35 người thôi.”

“Nhưng làm sao chúng ta có thể tập hợp những người này chỉ trong có bốn ngày?”

“Chỉ cần nói với họ rằng: *Khi Nhà Trắng gọi, bạn trả lời.*”

Thế là Elliott bắt đầu gọi điện cho những người mà anh từng gặp khi tổ chức các sự kiện Summit trước đó và họ giới thiệu anh đến những doanh nhân khác, từ nhà đồng sáng lập của Twitter đến CEO của Zappos. Elliott gọi cho họ và dùng giọng điệu chuyên nghiệp nhất: Xin chào, đây là Elliott Bisnow từ Summit Series. Tôi có một chỉ thị từ Nhà Trắng. Tôi đại diện cho chuyên viên cao cấp của Tổng thống tổ chức một cuộc gặp gỡ và tôi muốn gửi lời mời tham dự tới người này và người này.”

Yosi khẳng định rằng người sáng lập Method, hãng sản xuất xà phòng thân thiện với môi trường, phải có mặt ở sự kiện. Vậy là Elliott gọi điện cho văn phòng họ.

“Xin chào, tôi là Elliott Bisnow, xin nói máy tới Eric Ryan và Adam Lowry. Tôi cần nói chuyện với thư ký của họ ngay lập tức.”

Viên thư ký nhắc máy. “Tôi có thể giúp gì thưa ông?”

“Tôi thay mặt Tổng thống *Hợp chúng quốc Hoa Kỳ* gọi điện thông báo. Ông Ryan và ông Lowry được mời tới Nhà Trắng vào thứ Sáu tới.”

“Ồ, cảm ơn lời mời lịch sự của ông, nhưng việc đó e là không thể. Họ sẽ tham dự một sự kiện họp báo được trả thù lao rất lớn vào thứ Sáu tới.”

“Thưa cô,” Elliott nói, hạ thấp giọng, “khi Nhà Trắng gọi, *cô trả lời.*” Và cứ thế, họ buộc phải hủy sự kiện họp báo kia.

Một vài ngày trước khi sự kiện diễn ra, Elliott phát hiện Yosi thực ra không định làm một sự kiện ở quy mô hoành tráng như anh đã tưởng tượng.

Để tránh việc trở thành một tên khờ trong mắt những người bạn doanh nhân của mình, Elliott đã gọi điện ngẫu nhiên cho các phòng ban trong Nhà Trắng, “nói nhỏ” với các lãnh đạo cấp cao rằng họ không được mời đến sự kiện “dành riêng” này – và rồi khi nghe thế, họ sẽ tìm đủ mọi cách để tham dự. Elliott chỉ nói với họ một câu: “Tôi không biết ông nghe phong thanh gì về sự kiện này chưa, nhưng *tất cả* các doanh nhân trẻ hàng đầu *nước Mỹ* sẽ đến Nhà Trắng, tuy nhiên, chỉ có những nhân vật quan trọng mới được mời tham dự.”

Và điều đó đã đem lại hiệu quả ấn tượng. Những thành viên trong nhóm hỗ trợ xây dựng chính sách kích thích kinh tế, chuyên viên của Hội đồng Kinh tế Quốc gia, các nhóm hành động vì môi trường – tất cả đều có mặt. Sự kiện này sau đó đến tai Rahm Emanuel, Chánh văn phòng của Tổng thống Obama, ông ấy đã gọi điện cho Yosi và kêu ầm lên là tại sao ông không được mời tham dự.

Sự kiện thành công đến mức người ta bắt đầu liên tục nói về Summit, cuối cùng Quỹ Clinton đã gọi điện cho Elliott và mời anh tới tổ chức một sự kiện kêu gọi tài trợ. Sau đó, đội ngũ Summit lại lên kế hoạch cho một sự kiện khác ở D.C, lần này thì có tới 750 người tham dự. Sự kiện tiếp theo nữa diễn ra trên một chiếc du thuyền lớn trên biển Caribbean với 1.000 người. Cái tên Summit ngày càng trở nên nổi tiếng, sự kiện tiếp theo diễn ra ở một khu nghỉ dưỡng trượt tuyết ở hồ Tahoe. Giờ đây, Elliott đang dự kiến mua một ngọn núi ở Eden, Utah để biến nó trở thành ngôi nhà của cộng đồng Summit.

“Anh có thể nói với Yosi rằng, ‘Tôi không nghĩ sự kiện sẽ thành công’, hay ‘Hãy tổ chức sự kiện sau một tháng nữa,’” Elliott nói với tôi. “Nhưng cuối cùng, khi Yosi nói ông ấy muốn sự kiện diễn ra vào thứ Sáu, anh đã đồng ý. Anh biết mình phải thử, cho dù có khả năng sẽ thất bại. Các hành tinh chẳng bao giờ hoàn toàn nằm trên cùng một đường thẳng. Khi nhìn thấy một cơ hội, lựa chọn nắm lấy nó hay không là tùy thuộc vào cậu.”

BỐN NGÀY SAU, THÀNH PHỐ NEW YORK

“Điều anh sắp sửa nói với cậu,” Elliott nói, “99% mọi người trên thế giới sẽ không bao giờ hiểu được.”

Lần đầu tiên trong suốt một tuần dài, hai chúng tôi mới có chút không gian riêng. Elliott bảo Austin rằng anh ấy muốn nói chuyện riêng với tôi. Chúng tôi đứng trên một sân thượng lúc mặt trời lặn, ngắm nhìn đường chân trời của Manhattan.

“Như cậu thấy, hầu hết mọi người sống *theo đường thẳng*,” anh ấy tiếp tục. “Họ học đại học, đi thực tập, tốt nghiệp, xin việc, thăng chức, tiết kiệm tiền để đi du lịch hằng năm, làm việc cật lực để tiếp tục được thăng chức, và cứ như thế đến hết đời. Cuộc sống của họ chậm rãi trôi qua từng bước, rề rà và dễ đoán.”

“Nhưng những người thành công không chấp nhận khuôn mẫu đó. Họ chọn *nhảy cóc*. Thay vì đi từng bước, họ bỏ qua một số giai đoạn. Mọi người thường cho rằng bạn trước tiên cần thực hiện đúng ‘nghĩa vụ’ và tích lũy nhiều năm kinh nghiệm, từ đó mới có thể đứng vững trên đôi chân của chính mình và đạt được điều mình thực sự mong muốn. Xã hội nhồi nhét chúng ta bằng lời nói dối rằng bạn cần phải làm x, y và z trước khi đạt tới ước mơ. Rất nhiều thứ rác rưởi. Người duy nhất mà cậu cần xin phép để sống cuộc sống trên mây là chính cậu.”

“Đôi khi bạn sinh ra đã có cuộc sống trên mây, chẳng hạn như là một thần đồng. Nhưng phần lớn chúng ta, những người như anh và cậu, phải tự tìm cách nắm lấy nó. Nếu cậu muốn thay đổi thế giới, nếu cậu muốn sống một cuộc sống tràn đầy cảm hứng, phiêu lưu và thành công rực rỡ, cậu phải nắm lấy cuộc sống lên mây đó – và giữ lấy nó bằng tất cả khả năng của mình.”

Tôi nhìn anh ấy, gật đầu, như bị thôi miên.

“Cậu có muốn cuộc sống đó không?” anh ấy hỏi.

Từng thớ thịt trong cơ thể tôi run lên, *Có*.

Nhưng Elliott không chờ tôi trả lời. “Được rồi, chúng ta hãy đi thẳng vào vấn đề,” anh ấy nói. “Cậu đang mắc một sai lầm nghiêm trọng.”

“Gì cơ ạ?”

“Cậu chẳng mãi mãi ở tuổi 19. Cậu không thể sống bằng tiền thưởng từ trò chơi truyền hình cho đến cuối đời. Cậu rồi cũng phải ngừng dồn hết thời gian vào việc thực hiện những cuộc phỏng vấn ngớ ngẩn. Anh nghĩ ai cũng có thời điểm phải đứng lên và vươn cánh. Anh nghĩ cậu đã sẵn sàng. Hãy từ bỏ sứ mệnh của mình và đến làm việc cho anh.”

Tôi không trả lời.

“Cậu xem,” anh nói. “Sứ mệnh nghe mới hay làm sao, và anh không có ý xúc phạm nó, nhưng nó không thể làm nên sự nghiệp. Nó đưa cậu đến chỗ này – chúc mừng, cậu đã có được điều mình muốn. Cậu từng bị lạc đường và giờ thì cậu đã lấy lại được phương hướng. Giờ là lúc cậu bước lên một tầm cao mới. Viết sách không giúp cậu kiếm được tiền. Tiền nằm trong thế giới kinh doanh. Và anh sẵn lòng cho cậu một vé ưu tiên. Không cần xếp hàng mà gia nhập với anh ở ngay tiền tuyến. Đã đến lúc cậu gia nhập cuộc chơi.”

“Anh có thể cho em chút thời gian để suy nghĩ...”

“Có gì để mà suy nghĩ? Anh sẽ trả cho cậu nhiều hơn những gì cậu mong muốn. Anh sẽ dạy cho cậu nhiều hơn những gì cậu cần biết. Và anh sẽ đưa cậu đến những nơi mà cậu chưa từng nghĩ là chúng tồn tại trên đời.”

“Những điều này nghe thực sự rất hấp dẫn,” tôi nói, cân nhắc kỹ từ ngữ, “nhưng sứ mệnh với em cùng vô cùng quan trọng và...”

“Được thôi. Email cho anh danh sách những người cậu muốn phỏng vấn. Anh sẽ giúp cậu gặp được tất cả bọn họ, chúng ta có thể tìm một người viết

thuê để hoàn thành cuốn sách, và cậu có thể bắt đầu làm việc cho anh vào tuần sau.”

Elliott chờ tôi trả lời, nhưng tôi không nói được lời nào.

“Nếu như không chấp nhận,” anh nói, “cậu đang phạm phải một sai lầm lớn nhất trong đời. Cậu nghĩ mình có cơ hội nhận lời mời như thế này thêm lần nào nữa không? Thậm chí, cậu còn không cần phải leo lên từng nấc thang. Anh sẽ che chở và đưa cậu lên đỉnh cao. Mọi thứ cậu từng mơ ước khi còn ngồi trong phòng ký túc xá, anh sẽ cho cậu ngay bây giờ. Đừng theo đuổi những cuộc phỏng vấn nữa, từ bỏ sứ mệnh và đến làm việc với anh đi. Cậu trả lời của cậu là gì?”

Chương mười bốn

Danh sách những thứ phải tránh

MỘT NGÀY SAU, EDEN, UTAH

Cánh đồng cỏ vàng úa cùng những chiếc lán gỗ vùn vụt lướt qua khung cửa sổ xe ô tô. Elliott sống ở một thị trấn tên là Eden với 600 nhân khẩu. Nếu tôi chấp nhận đề nghị của anh ấy, đây sẽ là ngôi nhà mới của tôi, cách thành phố Salt Lake một giờ lái xe về hướng bắc trên đường một chiều.

Tôi không phải loại người dễ dàng thay đổi như cái lán gỗ...

Nhưng tôi thật điên rồ nếu nói từ chối anh ấy. Làm việc cùng anh ấy sẽ thay đổi mọi thứ...

Hôm đó là thứ Sáu và Elliott muốn có câu trả lời trước khi hết cuối tuần.

Đi thêm một đoạn, tôi rẽ vào một con đường nội khu dài, đúng lúc đó tôi nhìn thấy nó – một dinh thự gỗ khổng lồ. Nó nằm kế bên một cái hồ lấp lánh, phía sau là hàng cây rậm rạp xanh mướt và dãy núi cao ngất. Bãi cỏ trước nhà thì to bằng một sân bóng đá. Đó chính là nhà của Elliott.

Chúng tôi bay hai chuyến khác nhau từ New York vào sáng hôm đó. Tôi bước vào nhà và thấy Elliott trong căn phòng khách rộng rãi.

“Ngôi nhà thực sự quá tuyệt,” tôi nói.

Elliott cười toe toét: “Cứ đợi cho đến khi cậu nhìn thấy thứ bọn anh đang xây trên núi.”

Anh giải thích rằng đây chỉ là “đại bản doanh” tạm thời cho anh cùng các nhân viên của mình ở và tổ chức các sự kiện Summit. Cuối tuần này, anh sẽ tiếp đón 100 người tham dự sự kiện và họ sẽ ở trong các căn nhà gỗ nhỏ hơn cách đó vài cây số. Elliott vẫn đang trong quá trình hoàn thiện thủ tục mua lại ngọn núi Powder, cách đó khoảng 16km về phía bắc. Sườn núi phía sau ngọn núi đó chính là nơi anh dự định xây dựng xã hội doanh nhân không tưởng của mình.

“Cứ tự nhiên như ở nhà mình nhé, vào bếp lấy gì mà ăn,” Elliott nói, tôi còn chưa kịp trả lời thì anh ấy đã đi mất dạng, đón đầu một vị khách khác.

Tôi đi vào bếp và ngửi thấy mùi thơm cám dỗ đến mức từ nay về sau tôi không bao giờ muốn đặt chân vào căn-tin trường thêm một lần nào nữa. Ba người đầu bếp đang bày biện những khay trứng bác, trứng rán, trứng chần, miếng thịt xông khói vẫn còn đang cháy xèo xèo, chồng bánh kếp việt quất xốp mịn, hàng bánh mỳ nướng caramel kiểu Pháp, bát pudding hạt chia to bụi, món parfait dâu rừng và bơ nghiền trộn với dầu ô-liu cùng muối Himalaya. Ở đây có cả một quầy đầy ắp những chiếc bánh vòng, bánh mỳ và bánh quế đông lạnh, còn có một quầy khác chất đầy hoa quả và rau tươi cắt sẵn, nông phẩm thu hoạch từ trang trại ngay cạnh nhà. Xin chào, Eden. Tôi lấy một núi đồ ăn và đặt đĩa ngồi cạnh một người đàn ông đang ăn một mình.

Anh ấy để tóc dài, hình xăm phủ dọc hai cánh tay. Chỉ trong vòng vài phút, chúng tôi rôm rả trò chuyện như thể đã quen biết nhau từ nhiều năm. Anh ấy kể cho tôi nghe về trải nghiệm lướt sóng trong vùng biển có cá mập, chúng tôi nói chuyện với nhau cả tiếng đồng hồ. Cả hai sau đó trao đổi thông tin liên lạc và đồng ý gặp lại nhau ở Los Angeles. Mãi sau tôi mới biết anh ấy là ca sĩ chính của Incubus, ban nhạc rock với nhiều chứng nhận đĩa bạch kim.

Một người khác gia nhập bàn chúng tôi là cựu dẫn chương trình TRL của MTV.

Rồi một người nữa kéo ghế, anh này là một trong những cố vấn kinh tế của Barack Obama. Tôi chỉ đang ngồi ăn sáng thôi mà.

Tôi phát hiện Elliott đang dựa vào lan can tầng hai của căn nhà gỗ nhìn xuống chúng tôi. Anh ấy chỉ vào tôi rồi reo lên: “Đó là cậu sinh viên bỏ học yêu thích của tôi!”

Tôi co rúm người – giọng nói của bà tôi vang lên trong đầu. *Jooneh man.*

Tâm trạng tôi khá khảm hơn đôi chút khi bước ra ngoài và nhìn thấy một tấm bảng liệt kê các hoạt động trong ngày. Chúng bao gồm yoga, leo núi, cưỡi ngựa, đạp xe trên núi, chơi bóng chày, ném đĩa, thiền, lái xe ATV và nhảy dù. Tôi tham dự một khóa học kỹ năng sinh tồn với một chuyên gia môi trường hoang dã và một khóa học viết sách với nhà vô địch Giải Thơ ca toàn quốc. Rồi tôi nhảy vào một trận đấu bóng chày, một trong những thành viên của đội là nhà thần kinh học, người mà tôi từng xem bài phát biểu trên TED trong lớp học sinh học một năm trước đó. Sau đó, tôi nhảy lên đệm nhún, người phụ nữ chơi cùng tôi là Hoa hậu Mỹ năm 2009. Tôi đến phòng tập thiền, phát hiện người ngồi bên trái tôi là cựu cầu thủ bóng bầu dục chuyên nghiệp, còn bên phải là một pháp sư người Anh-điêng. Tôi xoay như chong chóng suốt cả buổi chiều và cảm giác mình như Harry Potter trong ngày đầu nhập học ở Hogwarts.

Mỗi khi Elliott thấy tôi ở một mình, anh ấy sẽ vòng tay khoác vai và giới thiệu tôi với một người khác. Tôi quay cuồng trong chiếc máy pinball, nảy lên nảy xuống thanh chắn và ghi 1.000 điểm trong một phút.

Mọi thứ dường như ngày càng *tuyệt vời* hơn. Năng lượng của họ lan tỏa mạnh mẽ hơn, nụ cười của họ rạng rỡ hơn, sự nghiệp của họ thú vị hơn, những câu chuyện của họ hồ hởi hơn. Ngay cả bầu trời ở đây dường như cũng xanh hơn. Khi còn nằm trên chiếc giường trong phòng ký túc xá, tôi cảm thấy ghen tở. Nhưng ở đây thì tôi có thể thoải mái thả lỏng.

Khi mặt trời từ từ lặn, chúng tôi đi vào nhà, phòng khách lúc này đây đã trở thành một phòng ăn tại khách sạn năm sao. Nó không mang hơi thở xa hoa cổ điển – mà theo hướng hiện đại giống như khách sạn Ritz-Carlton dưới thời Paul Bunyan. Những ly rượu sáng lấp lánh được đặt cạnh những lọ thủy tinh mộc mạc. Hàng trăm ngọn nến lung linh được đặt dọc theo bàn tiệc lớn. Trên đầu tôi là một chiếc đèn treo lồng lầy, chiếu sáng chiếc đầu nai và bộ da gấu đen ẩn trên tường. Tôi chọn ngồi đối diện một cô gái, cô ấy có vẻ như đang tham gia ba câu chuyện một lúc. Nhiệt huyết của cô ấy sôi nổi đến mức tôi không nhận ra mình đang nhìn cô ấy chăm chăm.

“Chào,” cô ấy nói. “Miki Agrawal.”

Cô ấy cụng tay tôi rồi chỉ vào mấy người đàn ông bên cạnh chúng tôi. “Đây là anh bạn Jesse của tôi, đây là Ben, còn đây là bạn trai tôi, Andrew.” Tôi giới thiệu bản thân, Miki lại tiếp tục rôm rả.

“Alex, cậu muốn nghe một chuyện điên rồ không? Tôi gặp Jesse khi đang chơi bóng ném ở Central Park vào 10 năm trước. Lúc đó, cậu ấy đang bán sách giáo khoa qua điện thoại, 25 xu một quyển. Tôi nói rằng cậu ấy thông minh hơn thế và mắng cậu ấy phải chấn chỉnh lại bản thân. Chúng tôi ngồi với nhau thêm một chút, nhưng đứng ra thì kể từ đó tôi không gặp lại cậu ấy. Hôm nay tôi mới phát hiện ra... cậu ấy giờ đây đã là một quản lý cấp cao ở Nike.”

Mặt Miki sáng lên như thể chính cô là người đạt được thành công đó.

“Ben, cậu phải kể chuyện của mình cho Alex!” Ngay khi Ben đặt ly rượu của mình xuống, Miki đã khơi mào câu chuyện. “Chuyện điên rồ lắm – Ben và các bạn đại học cảm giác như họ đang rơi vào khủng hoảng, vậy nên họ đã lập ra danh sách 100 điều muốn làm trước khi chết. Họ mua một chiếc xe tải, đi du lịch vòng quanh đất nước và thực hiện từng điều trong danh sách – và mỗi khi họ làm được một điều, họ đều giúp một người lạ đạt được ước mơ của mình. Thôi nào Ben, hãy kể cho Alex nghe một số việc cậu đã làm đi!”

Ben kể lại chuyện chơi bóng rổ với Tổng thống Obama, chiến thắng trong một trận bóng đá chuyên nghiệp, hỗ trợ đỡ đở và đến Las Vegas, đặt cược 250.000 đô-la vào màu đen. Những cuộc phiêu lưu suốt nhiều năm này, về sau đã trở thành chương trình truyền hình thực tế *MTV – The Buried Life* (tạm dịch: Cuộc sống chôn vùi), rồi thành cuốn sách bán chạy nhất. Ben càng nói về những điều hạnh phúc khi theo đuổi ước mơ của mình, tôi lại càng nghĩ về việc Elliott bảo tôi từ bỏ ước mơ.

“Tôi giống như phiên bản đôi lập của Ben,” Miki nói. “Tôi làm việc ở Phố Wall và căm ghét nó.”

“Điều gì đã thay đổi cô?” tôi hỏi.

“Sự kiện ngày 11 tháng 9,” cô ấy nói.

Miki có một buổi hẹn ăn sáng ở Trung tâm Thương mại Thế giới vào đúng thời điểm Tòa tháp Bắc bị tấn công. “Trong suốt cuộc đời tôi,” cô ấy nói, “đó là buổi sáng duy nhất tôi ngủ quên và bỏ lỡ một cuộc hẹn.”

Trong số hàng trăm người đã chết thảm hôm đó có hai đồng nghiệp của Miki.

“Sự kiện đó khiến tôi nhận ra rằng bạn không bao giờ biết khi nào cuộc sống của mình sẽ chấm dứt,” cô ấy nói. “Và tôi cảm thấy thật ngu ngốc nếu lãng phí thời giờ để sống cuộc sống của ai đó chứ không phải chính tôi.”

Tâm trí tôi giống như sợi dây thừng trong trò kéo co. Lời đề nghị của Elliott án ngữ ở một bên, còn Miki và Ben thì ở bên còn lại.

Miki nói sau khi nhận ra điều đó, cô ấy quyết định bỏ việc và theo đuổi mọi niềm yêu thích của mình. Cô ấy tập luyện chăm chỉ để được gia nhập một đội bóng đá chuyên nghiệp, viết kịch bản phim và sau đó mở một tiệm bánh pizza hữu cơ không sử dụng tinh bột ở khu vực West Village của New York. Giờ cô ấy đang bắt tay vào phát triển một dòng đồ lót phụ nữ với tên THINX và viết cuốn sách *Do Cool Shit* (tạm dịch: Sống thật ngẫu).

“Alex! Đến lượt cậu!” Miki nói. “Kể chuyện! Bắt đầu!”

Khi tôi kể câu chuyện *Hãy chọn giá đúng*, họ không ngừng phá lên cười, hò reo và đập tay với tôi. Miki hỏi tôi việc cần làm tiếp theo cho sứ mệnh là gì và tôi nói rằng mình đang tìm một người đại diện để có được một hợp đồng xuất bản và tiếp cận Bill Gates.

“Cho đến nay,” tôi nói, “tất cả người đại diện tôi liên hệ đều từ chối tôi.”

“Người anh em, để tôi giới thiệu người đại diện của tôi cho cậu,” Ben nói.

“Nói chuyện với người đại diện của tôi nữa!” Miki nói. “Cô ấy sẽ rất thích cậu!”

“Mọi người có đùa không vậy? Thế thì quá tuy...”

“Tinh”, tiếng chiếc đĩa đập nhẹ vào thành ly xuyên qua không khí.

Elliott đứng ở phía chủ tọa và tuyên bố ăn mừng.

“Tại Summit,” anh ấy nói, “chúng tôi có một truyền thống nho nhỏ. Chúng tôi thường dành một phút trong bữa tối để nói lời cảm ơn – đến những đầu bếp, những món ăn, và hơn hết, tới từng người trong các bạn. Chào mừng đến với Eden!”

Chúng tôi cụng ly và cả căn phòng nổ tung với những tiếng reo hò. Elliott tiếp tục và nói anh muốn gửi lời cảm ơn đặc biệt tới một người: Tim Ferriss.

Elliott hướng ly của mình về Ferriss, lúc này tôi mới nhận ra anh ấy ngồi cách tôi vài bàn, và nói rằng Tim là người đầu tiên đã dạy anh ấy rằng không cần phải ngồi sau bàn làm việc cả ngày để có thể thành công. Anh ấy có thể làm việc khi đang đi du lịch, đang phiêu lưu và mở mang đầu óc. “Tim,” Elliott nói, “cảm ơn vì đã chỉ cho em cách tái xây dựng cuộc sống của mình.”

Hàng trăm ánh mắt hướng về Ferriss.

“Vì Tim!” Elliott nói.

“*Vì Tim!*” chúng tôi reo lên đáp lại.

“Và cũng như Tim, người đã dạy dỗ và giữ một vị trí đặc biệt trong tim tôi,” Elliott nói tiếp, “nơi đây còn một người nữa cũng đang dần dần chiếm giữ một vị trí tương tự. Giống như tôi từng email ngẫu nhiên Tim khi mới bắt đầu, người này đã email ngẫu nhiên tôi.”

Tôi bắt đầu cảm thấy mặt mình nóng rần lên. Elliott kể lại câu chuyện Hãy chọn giá đúng sinh động hơn hẳn so với tôi. Rồi anh ấy hướng ly về phía tôi.

“Đó là sự sáng tạo mà chúng ta mong muốn ở Summit. Đó là năng lượng mà chúng ta nuôi dưỡng ở đây. Đó là lý do tại sao tôi chọn Alex Banayan, và tôi rất tự hào khi được chào đón cậu ấy với tư cách thành viên mới nhất của chúng ta. Vì Alex!”

Nếu vào thứ sáu tôi cảm thấy mình như một quả bóng pinball, thì thứ Bảy, tôi cảm giác mình như một thỏi nam châm.

“Cậu có phải là chàng trai trẻ mà Elliott nhắc tới hôm trước không?”

“Cậu có phải là người chiến thắng Hãy chọn giá đúng không?”

“Cậu quen Elliott bao lâu rồi?”

“Hai người có họ hàng không?”

“Cậu đang thực hiện dự án gì?”

“Tôi có thể giúp gì cho cậu không?”

Elliott không chỉ dẫn tôi bước vào một thế giới mới, anh ấy còn đá tung cánh cửa ngăn cách giữa thế giới ấy và tôi hiện tại.

Đây là điều tôi luôn luôn muốn, tôi nghĩ. Nếu tôi làm việc với Elliott, tôi sẽ không bao giờ phải chật vật chạy ngược chạy xuôi nữa. Tất cả những người này sẽ đến với tôi, bày tỏ mong muốn giúp tôi thực hiện sứ mệnh...

Nhưng nếu tôi chấp nhận lời đề nghị của anh ấy, sẽ không còn sứ mệnh nào nữa...

Vào sáng Chủ nhật, tôi ngồi một mình bên bàn ăn, lòng nặng trĩu mâu thuẫn đến mức ăn không trôi. Có điều gì đó ẩn trong giọng nói và ánh mắt sắc bén của anh ấy nói với tôi: “Nếu cậu từ chối, mối quan hệ giữa chúng ta cũng coi như xong luôn.”

Không còn được quay lại Eden. Không còn một người thầy.

Trong một vài tiếng nữa, tôi phải rời đi để bắt chuyến bay về nhà. Và tôi vẫn chưa biết phải nói gì với anh ấy.

“Một buổi sáng khó khăn phải không?” Ai đó kéo ghế và ngồi xuống bên cạnh tôi, trên tay cầm một tách cà phê.

“Vâng, đại loại thế,” tôi nói.

Người đàn ông khá cao và có khuôn mặt hiền từ. Vì những lý do mà tôi sẽ giải thích sau, tôi gọi anh ấy là Dan Babcock.

Chắc hẳn lúc đó trông tôi phải tuyệt vọng lắm, bởi một chốc sau, tôi đã thấy mình đang dốc bầu tâm sự với Dan về cuộc giằng co bên trong mình.

“Anh nghĩ em nên làm gì?”

“Tôi không nghĩ bất cứ ai có thể nói cho cậu biết cậu nên làm gì,” Dan nói. “Đó là một quyết định khó khăn. Người duy nhất biết câu trả lời chính xác là cậu. Nhưng tôi có thể chia sẻ một điều mà có lẽ sẽ có ích trong trường hợp này.”

Dan lấy sổ tay ra, xé ra hai trang giấy và đặt chúng vào tay tôi.

“Tôi đã làm việc cho Warren Buffett suốt bảy năm,” anh ấy nói, “và trong tất cả những điều ông ấy đã dạy tôi, có lẽ đây là lời khuyên tuyệt vời nhất.”

Tôi rút một chiếc bút ra khỏi túi.

“Trên trang giấy đầu tiên,” Dan nói, “viết danh sách 25 điều cậu muốn đạt được trong vòng 12 tháng tới.”

Tôi liệt kê những thứ liên quan đến gia đình, sức khỏe, làm việc với Elliott, thực hiện sứ mệnh, những nơi tôi muốn đi du lịch và những cuốn sách

tôi muốn đọc.

“Nếu cậu chỉ có thể làm được năm việc trong số đó trong vòng ba tháng tới,” Dan nói, “cậu sẽ chọn gì?”

Tôi khoanh tròn lựa chọn của mình. Dan bảo tôi ghi lại năm điều này vào tờ giấy thứ hai, rồi gạch chúng khỏi danh sách ban đầu.

“Bây giờ cậu có hai danh sách,” anh ấy nói. “Phía trên danh sách năm điều, hãy viết: ‘Danh sách ưu tiên.’”

Tôi liền làm theo.

“Được rồi,” anh ấy nói. “Bây giờ phía trên danh sách 20 điều, hãy viết: ‘Danh sách phải tránh.’”

“Hả?”

“Đó chính là bí mật của ngài Buffett,” Dan nói. “Chìa khóa để đạt được năm ưu tiên hàng đầu của cậu là tránh xa 20 điều còn lại.”

Tôi nhìn danh sách năm điều. Sau đó lại nhìn danh sách 20 điều.

“Em hiểu ý anh rồi,” tôi nói. “Nhưng có những điều trong ‘Danh sách phải tránh’ em thực sự muốn làm.”

“Cậu có một lựa chọn,” Dan nói. “Cậu có thể làm tốt 25 điều này hoặc đứng trên đỉnh thế giới với năm điều. Hầu hết mọi người đều có quá nhiều thứ để làm nên họ không thể giỏi dù chỉ một thứ. Nếu nói về một thứ tôi học được từ ngài Buffett, đó chính là ‘Danh sách phải tránh’ là chìa khóa để đứng trên đỉnh thế giới.”

“Thành công,” anh ấy nói tiếp, “là kết quả thu được từ những khát khao ưu tiên của cậu.”

Mỗi chiếc áo tôi cất vào túi lại khiến tôi nhớ đến một ngày ở Barcelona, mỗi chiếc quần là một đêm ở New York. Tôi lên chiếc xe thuê, lái về căn nhà gỗ của Elliott, và nhìn thấy anh ấy ở cửa trước, đang trò chuyện với một vị khách. Thấy tôi, Elliott kết thúc cuộc nói chuyện và đi qua.

“Cuối tuần vui chứ?” anh hỏi.

“Quá tuyệt vời,” tôi nói. “Em không biết nói thế nào để cảm ơn anh cho đủ. Và... và em nghĩ mình đã có câu trả lời.”

Anh cười thật to.

“Em rất thích Summit,” tôi nói. “Cả đời em chưa từng có một người thầy nào tuyệt vời như anh. Nhưng đồng thời, em không nghĩ mình có thể sống và làm hai việc một cách nửa mùa. Em chỉ cần làm một việc thật đúng đắn. Và việc đó phải là sứ mệnh.”

Elliott nghiêng chặt quai hàm. Anh ấy từ từ cúi đầu xuống, dường như đang cố gắng kiềm chế cơn giận.

“Cậu đang phạm phải một sai lầm nghiêm trọng đấy,” anh ấy nói.

Nhưng rồi anh ấy dừng lại trước khi buột miệng nói thêm bất kỳ điều gì. Anh ấy thở ra một hơi nặng nề và rũ vai.

“Nếu đó là việc cậu phải làm,” anh ấy nói, “thì đó là quyết định của cậu – và thậm chí tôi còn tôn trọng cậu hơn vì đã quyết định như vậy.”

Anh đặt tay lên vai tôi.

“Và hãy biết rằng,” anh nói thêm, “đây sẽ luôn là nhà cậu. Anh rất thích cậu, người anh em.”

Chương mười lăm

Bạn không thể Amazon tốt hơn Amazon

Ngày hôm sau, tôi trở về phòng chứa đồ, cảm giác như vừa được lột xác. Tôi dán mắt vào tờ giấy trắng dán trên tường. Không còn điều gì quan trọng hơn bảy từ được viết nguệch ngoạc trên tờ giấy tại thời điểm đó trong đời tôi: KHÔNG NGƯỜI ĐẠI DIỆN, KHÔNG BILL GATES.

Không có người đại diện, tôi không thể có được hợp đồng xuất bản. Không có hợp đồng xuất bản, tôi không thể tiếp cận Gates. Từ ngày bắt đầu cuộc hành trình này, tôi đã cảm thấy lời khuyên của Bill Gates chính là Chén Thánh, vì vậy trong mắt tôi, sứ mệnh sẽ không thể hoàn thành nếu thiếu ông ấy.

Tôi ngồi tại bàn, kiểm tra email, và dĩ nhiên, lại thêm một thư từ chối. Tôi lấy bút và gạch một đường ngang qua tên người đại diện đó trong danh sách. Giờ đây, tôi đã gạch đi 19 trong số 20 cái tên.

Tôi nhìn vào chồng sách ngất ngưỡng về quy trình xuất bản. Tôi đã làm theo từng từ từng chữ mà những cuốn sách này chỉ dẫn. Tôi làm tất cả những gì mà các tác giả sách bán chạy nhất khuyên tôi làm.

Tại sao mọi thứ lại không hiệu quả?

Tuy nhiên, sự từ chối lần này khác với những lần còn lại. Nó không còn khiến tôi đau đớn như trước. Khi tôi gạch một đường qua cái tên đó, tôi cảm giác như mình đang gạch một đường trong danh sách này. Tôi không còn cần nó nữa. Giờ đây, tôi đã có Miki và Ben.

Tôi gọi điện cho Miki để hỏi xem liệu lời đề nghị của cô ấy có phải là thật hay không.

“Cậu đùa à?” cô ấy nói. “Dĩ nhiên rồi! Người đại diện của tôi sẽ rất thích cậu. Đến New York đi!”

“Khi nào em có thể...”

“Cậu đặt vé máy bay luôn đi. Khởi cần đặt khách sạn. Cậu sẽ ngủ ở một phòng trống trong căn hộ của tôi.”

Khi tôi gọi điện cho Ben, anh ấy cũng nói sẽ sắp xếp một cuộc gặp cho tôi với người đại diện của anh ấy.

Tôi mua vé máy bay đến New York, và ngày hôm sau, ngay trước khi đi, tôi xé danh sách người đại diện dán trên tường phòng chứa đồ xuống và định ném nó vào sọt rác. Tôi không biết tại sao, nhưng trực giác lại mách bảo tôi làm điều ngược lại, thế là tôi gấp danh sách và nhét vào túi.

Sau khi tới sân bay JFK, tôi nhảy lên một chiếc taxi và chạy thẳng đến tiệm pizza của Miki ở West Village. Ngay sau khi tôi đặt chiếc túi vải vào phòng nghỉ, Miki kéo tôi ngồi xuống và vào thẳng vấn đề.

“Cho đến nay cậu đã nói chuyện với những người đại diện nào?”

Giờ thì tôi biết lý do tại sao mình không ném tờ danh sách đi. Tôi lôi nó ra khỏi túi áo. Miki chỉ vào cái tên đầu danh sách: “Tại sao chỉ có mỗi tên này chưa gạch?”

“Ồ, đó là người đại diện mà em muốn nhất. Cô ấy đã đại diện cho 23 cuốn sách bán chạy nhất *New York Times*. Trụ sở văn phòng ở San Francisco, có những hợp đồng khổng lồ với những nhà xuất bản lớn, và...”

“Tôi hiểu rồi, tôi hiểu rồi. Nhưng tại sao cậu không gạch tên cô ấy?”

“Em đã nói chuyện với một trong những nhà văn mà cô ấy đại diện, và khi em nhờ ông ấy giới thiệu, ông ấy nói rằng đừng phí sức tiếp cận. Người đại diện này không đại diện cho cuốn sách đầu tiên của ông, không đại diện cho

cuốn sách đầu tiên của Tim Ferriss, và em thậm chí còn không thể tiếp cận được những người đại diện kém danh tiếng hơn, em nào có tiếng tăm gì đâu? Em lạc quan, nhưng không ảo tưởng...”

“Chúng ta không có thời gian cho thất bại,” Miki nói.

Cô ấy nắm lấy cánh tay tôi và kéo ra cửa.

“Đi thôi, đi thôi, đi thôi!” cô ấy nói. “Còn một tiếng nữa là đến giờ cao điểm của buổi tối rồi.”

Miki kéo tôi len qua dòng khách bộ hành trên những con phố đông đúc ở Manhattan, băng qua ngã tư, nhảy qua trước mũi hàng dài xe đang bấm còi inh ỏi. Khi chúng tôi đến tòa văn phòng của người đại diện, Miki đẩy tung cánh cửa, đi nhanh qua quầy lễ tân và chạy vào hành lang. Một người trợ lý với mái tóc chải khéo léo che cái đầu hói nhảy dựng lên và phát tay nói lớn: “Miki! Đợi đã! Cô không có hẹn trước!”

Miki gần như đập tung cửa phòng người đại diện rồi đẩy tôi vào, tôi nhìn thấy người đại diện của cô ấy, ngồi sau một cái bàn lộn xộn giấy tờ, điện thoại gác bên tai. Mặt cô ấy bỗng trở nên trắng bệch. Giấy tờ nằm rải rác quanh phòng. Sách xếp thành chồng trên sàn.

“Dừng ngay việc cô đang làm lại,” Miki nói. “Tôi cần 10 phút.”

Người đại diện làm bầm gì đó trong điện thoại rồi dập máy.

“Alex, ngồi xuống đi,” Miki nói, tay chỉ vào chiếc trường kỷ. “Kể cho cô ấy nghe về cuốn sách của cậu.”

Tôi bắt đầu bài giới thiệu, phun ra từng sự thật, từng số liệu thống kê và từng ý tưởng tiếp thị mà tôi có, hết như những gì mà các tác giả tôi nói chuyện đã khuyên. Tôi kể bằng tất cả nhiệt huyết của mình, và đến cuối cuộc gặp gỡ, Miki nói với người đại diện của mình rằng cô ấy phải làm việc với tôi và người đại diện của cô ấy gật đầu.

“Nghe rất hay!” cô ấy nói. “Alex, hãy gửi đề xuất của cậu cho tôi. Tôi sẽ đọc nó và trả lời sớm nhất có thể.”

Tôi đi ra khỏi tòa nhà văn phòng, cảm thấy vô cùng phấn khích. Vĩa hè thành phố New York vẫn ồn ào như thường lệ, nhưng trong một khoảnh khắc, mọi tiếng ồn dường như tan biến.

“Em trai, bắt đầu thôi!” Miki hò reo. Cô ấy đã đi được nửa dãy nhà, bước chân càng lúc càng nhanh. Tôi phải chạy mới có thể bắt kịp.

“Em không biết làm gì để cảm ơn chị cho hết,” tôi nói với theo cô ấy.

“Đừng suy nghĩ nhiều,” cô ấy nói. “Khi tôi còn trẻ, từng có một nhóm doanh nhân ngoài 30 tuổi kéo tôi vào vòng bảo hộ của họ và giúp tôi những điều tương tự như vậy. Đây là cách thế giới vận hành. Đó là vòng quay cuộc đời.”

Một ngày sau, vòng quay tiếp tục lăn bánh. Tôi được hộ tống đi qua sân nhà đá hoa cương lấp lánh ở William Morris Endeavor, một trong những đơn vị môi giới tài năng quyền lực nhất thế giới. Tôi cảm giác như tất cả mọi người mà tôi lướt qua tại đại sảnh đều biết Ben là người sắp xếp cuộc gặp này. Cuốn sách của Ben đã lọt vào danh sách sách bán chạy trên tờ *New York Times* vài tháng trước, vì vậy anh ấy không cần đập bất kỳ cánh cửa nào.

Người đại diện của Ben đứng lên và chào đón tôi một cách nồng hậu. Văn phòng của cô ấy rất thoáng đãng và có tầm nhìn hướng ra phía đường chân trời. Chúng tôi ngồi trên trường kỷ, tôi bắt đầu bài giới thiệu, và bởi vì cuộc gặp với người đại diện của Miki diễn ra quá tốt đẹp, tôi đi sâu hơn vào hướng tiếp cận của mình: Tôi đưa vào nhiều số liệu thống kê hơn, trình bày thêm nhiều kết luận thực tế hơn và tập trung hơn vào các ý tưởng tiếp thị sản phẩm. Tôi nói chuyện với người đại diện của Ben hơn một tiếng đồng hồ, và đến cuối, cô ấy cũng bảo tôi gửi đề xuất của mình. Tôi cảm giác như những cuộc gặp này không thể tốt đẹp hơn.

Ngày hôm sau, tôi bay về Los Angeles với cảm giác chiến thắng. Khi bước vào phòng chứa đồ, tôi nhìn thấy tòa tháp sách khổng lồ trên bàn và muốn hôn nó như cách một cầu thủ khúc côn cầu hôn chiếc cúp Stanley.

Một tuần sau, tôi gửi email nhắc lại cho người đại diện của Miki và Ben. Không có hồi âm nào từ người đại diện của Miki, nhưng vài ngày sau đó, người đại diện của Ben gọi cho tôi.

“Alex, tôi rất thích cuộc gặp với cậu. Và tôi nghĩ rằng cậu rất tuyệt. Nhưng...”

Luôn luôn có chữ nhưng.

“... nhưng tôi không nghĩ chúng ta sẽ hợp nhau. Tuy nhiên, tôi biết một người ở đây rất phù hợp với cậu.”

Cô ấy giới thiệu tôi cho một đồng nghiệp ở William Morris. Tôi gọi điện cho đồng nghiệp của cô ấy, bắt đầu bài giới thiệu, và vì lý do nào đó, cô ấy nói đồng ý ngay lập tức. Tôi để điện thoại ở chế độ tắt tiếng và reo mừng thật to. Tôi cảm giác như bức tường chắn lối đến với Bill Gates dường như đã nổ tung.

Cơn rung chấn lại kích ngòi thêm một kíp nổ khác. Ngay hôm sau, một nhà văn khác mà tôi quen giới thiệu cho tôi một người đại diện khác ở William Morris và người đó cũng đồng ý ngay tại chỗ.

Tôi đặt vé máy bay trở lại New York để gặp trực tiếp hai người đại diện của William Morris. Tôi không hiểu tại sao người đại diện của Miki vẫn chưa trả lời, vì cô ấy dường như đã tỏ thái độ khá ưng ý. Nhưng dù sao đi nữa, cũng đã đến lượt tôi quyết định.

Vài ngày sau, tôi bước ra khỏi tàu điện ngầm ở New York. Cảm nhận ánh nắng hè ấm áp nhảy nhót trên mặt, tôi thò tay vào túi để kiểm tra điện thoại. Một email mới gửi đến từ một người đại diện của William Morris, thay mặt

cả hai bọn họ gửi cho tôi. Bức email viết: Alex thân mến, chúng tôi rất tiếc phải thông báo với cậu rằng chúng tôi phải hủy bỏ đề nghị của mình.

Sự thật là, cả hai người đại diện đó đều là người mới, và bởi vì cả hai đều mời tôi cộng tác, họ đã cùng gặp sếp của mình để thảo luận cách giải quyết. Quyết định đưa ra là cả hai cùng hủy đề nghị với tôi – cấp trên của họ nói tôi không đáng để họ lãng phí thời giờ.

Tôi đứng chôn chân tại chỗ. Tôi chưa từng cảm thấy mình vô dụng đến vậy. Trong khoảnh khắc đó, tôi nhận ra rằng nếu tôi không phù hợp với 19 người đại diện trong danh sách, nếu như tôi không phù hợp với hai người đại diện mới kia, thì người đại diện của Miki cũng không đời nào nhận lời tôi. Cô ấy chỉ tốt với tôi trong cuộc gặp để làm Miki hài lòng, không phải vì cô ấy muốn làm việc với tôi. Tôi chẳng là gì cả. Tôi chẳng là ai hết. Tôi thậm chí không đáng để người ấy gửi lại một câu trả lời đàng hoàng.

Tôi đến căn hộ của Miki, hoàn toàn sụp đổ. Tôi lôi tờ danh sách người đại diện và nhìn bảy từ ở dòng trên cùng, nó cũng đang chăm chăm nhìn lại tôi: KHÔNG NGƯỜI ĐẠI DIỆN, KHÔNG BILL GATES. Tôi vò mảnh giấy trong tay và ném nó vào tường.

Một tiếng sau, tôi vẫn đang nằm bẹp trên trường kỷ thì chuông điện thoại chọt reo. Nhưng tôi không còn tâm trạng đâu mà trả lời. Tôi liếc nhìn màn hình và thấy người gọi là cậu bạn Brandon của tôi. Tôi nhấc máy và kể hết mọi chuyện vừa xảy ra cho cậu ấy.

“Tiếc cho ông quá,” cậu ấy nói. “Ông tính làm gì tiếp theo?”

“Tôi còn có thể làm gì được chứ. Tôi đã làm tất cả những gì mà các nhà văn khác khuyên. Tôi làm theo mọi chỉ dẫn trong những cuốn sách mình đã đọc. Tôi không bỏ qua một hạt cát nào hết.”

Brandon im lặng. Rồi cậu ấy nói: “Ồ, vậy có lẽ ông nên thử một hướng tiếp cận mới. Tôi đã đọc câu chuyện này rất lâu rồi, lâu đến mức tôi không

còn nhớ đã đọc nó ở đâu, vì thế ai mà biết nó có thật không, nhưng bài học rút ra thì khá là quan trọng.”

“Tôi biết ông đang cố giúp tôi, nhưng tôi không có tâm trạng để nghe ông kể về một cuốn sách khác.”

“Ông phải nghe chuyện này.”

Tôi rên rỉ.

“Mất có mấy giây thôi,” Brandon nói. “Thế này nhé, câu chuyện diễn ra vào khoảng năm 2000. Mạng Internet khi ấy đang bùng nổ và Amazon không ngừng tiêu diệt các đối thủ thương mại điện tử khác. Lúc đầu, ban quản trị của Walmart không để tâm nhiều, nhưng sau đó sự phát triển của Amazon bắt đầu ảnh hưởng đến doanh thu của họ. Ban quản trị của Walmart bắt đầu thấy hoang mang. Họ quyết định họp khẩn. Họ tuyển thêm người, sa thải nhân viên và lôi kéo ngày càng nhiều kỹ sư kỹ thuật, đổ rất nhiều công sức vào việc xây dựng trang web. Nhưng mọi thứ đều không đem lại hiệu quả gì. Thế là họ lại tìm đủ mọi cách để biến mình trở thành Amazon: bắt chước các chiến lược của Amazon, bắt chước công nghệ của đối thủ và thậm chí đổ nhiều tiền hơn nữa. Tuy nhiên, vẫn chẳng có gì thay đổi.”

“Người anh em, chuyện này thì liên quan gì đến tôi?”

“Cứ nghe đi đã,” Brandon nói. “Rồi một ngày, người lãnh đạo mới của Walmart bước vào văn phòng. Bà ấy nhìn quanh và hiểu ngay chuyện gì đang diễn ra. Ngày hôm sau, bà treo một biểu ngữ khổng lồ ngay trong văn phòng. Không lâu sau đó, thị phần của Walmart tăng vọt. Tấm biểu ngữ chỉ có một câu: “KHÔNG THỂ AMAZON TỐT HƠN AMAZON.”

Brandon dừng lại để tôi có thời gian hiểu câu chuyện.

“Ông không hiểu à?” cậu ấy nói. “Ông *chính là* Walmart.”

“Gì cơ?”

“Ngay từ khi bắt đầu tìm kiếm người đại diện, tất cả những gì ông làm là học theo chiến thuật *của người khác*. Ông giới thiệu ý tưởng với những người đại diện này như thể ông cũng có những thế mạnh giống như Tim Ferriss, nhưng ông không có nền tảng như anh ấy. Ông không có uy tín mà anh ấy có. Hoàn cảnh của ông hoàn toàn khác biệt. Ông *không thể Ferriss tốt hơn Tim Ferriss*. ”

Nghe cay thật... nhưng cậu ấy nói đúng.

Kể từ khi còn nằm ườn trên giường ở phòng ký túc, tôi đã luôn bị ám ảnh với việc phải học hỏi con đường của những người thành công khác. Mặc dù đó là một phương pháp tốt, nhưng tôi nghĩ tôi không thể giải quyết mọi vấn đề của mình theo cách đó. Tôi không thể “cắt” rồi “dán” chiến thuật của người khác vào tình huống của mình và kỳ vọng nó sẽ hiệu nghiệm như thế. Chiến thuật của họ hiệu nghiệm với họ bởi vì chúng là của họ. Nó dựa vào thế mạnh *của họ* và hoàn cảnh *của họ*. Tôi chưa từng một lần tự nhìn lại bản thân và suy nghĩ về thế mạnh hay hoàn cảnh của mình. Điểm nào của Alex khiến không ai có thể tốt hơn Alex? Mặc dù vẫn cần phải học hỏi con đường thành công của người khác, nhưng cũng có những lúc bạn phải tập trung vào xây dựng điều khiến mình trở nên độc nhất vô nhị. Và để có thể làm được việc đó, bạn cần phải biết điều gì khiến bạn chính là bạn.

Đến tận khuya hôm đó, tôi vẫn trần trọc không sao ngủ được. Tôi cứ lẩn qua lẩn lại, trăn trở về câu chuyện mà Brandon đã kể cho tôi.

Bạn không thể Amazon tốt hơn Amazon...

Thời gian cứ thế trôi đi. Nhưng tôi không thể dừng suy nghĩ. Vào khoảng 3 giờ sáng, tôi trèo ra khỏi giường và đi đến góc phòng. Tôi tìm thấy danh sách người đại diện nhàu nát. Tôi mở nó ra và nhìn vào cái tên đầu tiên trong danh sách: người đại diện danh tiếng ở San Francisco.

Mặc kệ đi. Tôi chẳng có gì để mất cả.

Tôi với lấy máy tính và bắt đầu viết email cho cô ấy. Nhưng thay vì nói những điều giống hệt với các đại diện khác, tôi chỉ viết về lý do tôi tin tưởng vào sứ mệnh của mình. Tôi nói với cô ấy rằng tôi phát ốm với ngành xuất bản và mệt mỏi với việc giả vờ đi theo khuôn mẫu. Tôi kể cho cô ấy nghe câu chuyện của mình và liên tục nói với cô ấy vì sao tôi nghĩ hai chúng tôi có thể cùng nhau thay đổi thế giới. Trên thanh tiêu đề, tôi viết “Dòng suy nghĩ tỉnh táo lúc 3 giờ sáng”, và khi đọc lại bức email, tôi cảm giác như mình vừa viết một bức thư tình tuổi mới lớn, nhưng dù sao thì tôi vẫn ấn gửi nó.

Tôi không kỳ vọng sẽ nhận được hồi âm. Một ngày sau đó, cô ấy trả lời.

“Gọi điện cho tôi.”

Rồi tôi gọi, và cô ấy đề nghị làm người đại diện cho tôi ngay lập tức.

Chương mười sáu

Chưa ai từng hỏi

Tôi kéo chiếc túi vải ra khỏi tủ quần áo của Miki và bắt đầu xếp đồ.

“Đợi đã, đợi đã, đợi đã!” Miki nói. “Cậu đi đâu vậy? Cậu không thể đi bây giờ được.”

“Chuyến bay của em sẽ cất cánh trong vài tiếng nữa,” tôi nói.

“Không được. Cậu phải đổi chuyến bay. Cậu không thể bỏ lỡ Agrapalooza được!”

Agrapalooza là trại hè của Miki – tiệc hóa trang theo chủ đề mà cô ấy làm người chủ trì ở nhà một người bạn tại New Jersey.

“Em rất muốn tham gia,” tôi nói, “nhưng em không nghĩ mình nên làm thế.” Sau khi nói chuyện với người đại diện, em được biết mình phải viết lại toàn bộ đề xuất và em muốn hoàn thành nó càng sớm càng tốt.

“Anh bạn nhỏ à, cậu sẽ đổi chuyến bay. Miễn bàn luận.”

“Nhưng... Miki, Miki...”

Sáng hôm sau, tôi thức dậy trên trường kỷ ở nhà bạn Miki, ánh nắng New Jersey tràn qua cửa kính vào phòng. Ở đầu bên kia, tôi nhìn thấy Miki đang nói chuyện với một người đàn ông đầu trọc, mặc chiếc áo phông Zappos màu xanh tím than. Tôi dụi mắt. Tôi ngỡ như mình đang nhìn thấy Ông già Nô-en vào buổi sáng ngày Giáng sinh. Đứng cách tôi tầm mười bước chân, và đang nói chuyện với Miki, chính là CEO của Zappos, Tony Hsieh.

Hít một hơi thật sâu... hít thở thật sâu...

Elliott đã dạy tôi rằng bạn có thể làm bạn, hoặc làm người hâm mộ của ai đó, nhưng không bao giờ có thể là cả hai. Vì thế, tôi cố gắng vắt óc nghĩ xem nên làm thế nào để giới thiệu bản thân cho thật ngẫu. Nhưng tôi suy nghĩ quá nhiều thành ra rốt cuộc lại chẳng thể nói gì.

Tôi bước qua chiếc cửa trượt bằng kính, sân sau rộng đến mức phải trang bị một chiếc xe điện để giúp mọi người di chuyển thuận tiện hơn. Bữa tiệc bắt đầu, tôi ngã lên ngã xuống trong cuộc chạy đua ba chân, rồi về nhì trong trò ném trứng. Trước khi trò chơi tiếp theo bắt đầu, một vài người đi vào hiên lấy thêm chút đồ ăn. Chúng tôi đang tụ tập dưới tán ô lớn màu vàng cam thì thấy Tony Hsieh đi ngang qua. Không ai, đặc biệt là tôi, lại không kìm được việc lén nhìn anh ấy một cái.

Mấy phút sau, Tony lại tiến đến gần, nhưng lần này, anh ấy dừng lại và nhập hội với chúng tôi. Một tay anh ấy cầm một chiếc kẹp tài liệu, tay còn lại cầm một cái bút đánh dấu màu tím.

“Mơ ước của anh là gì?” Tony nói với người đứng bên phải tôi.

“Hả?” người đàn ông giật mình.

“Anh không nghe thấy câu hỏi của tôi?” Tony nói. “Hôm nay tôi là một ông tiên.”

Anh ấy nói với bộ mặt tỉnh bơ khiến chúng tôi phải mất một lúc mới nhận ra đó là trò đùa anh ấy bày ra. Về sau, tôi được Miki giải thích rằng bộ mặt Tony lúc nào trông cũng cứng nhắc như đá, còn đôi mắt thì làm từ thủy tinh. Anh ấy có khuôn mặt lúc nào cũng lạnh lùng và không bao giờ biến sắc.

“Tôi muốn có năng lực dịch chuyển tức thời,” người đàn ông nói.

“Được rồi,” Tony trả lời. “Anh sẽ dịch chuyển tức thời 85% về phía bên đó.”

Anh ấy chỉ tay xuống phía dưới kẹp tài liệu: “15% PHÍ HOA HỒNG SẼ ĐƯỢC TÍNH CHO TẤT CẢ CÁC ĐIỀU ƯỚC.”

“Tôi không hẳn là một ông tiên,” Tony nói, “mà đúng hơn thì tôi là một ‘nhà môi giới điều ước’. Này, ngay cả tiên cũng cần kiếm sống chứ.”

Anh ấy quay sang và hỏi điều ước của tôi. Tôi xới tung đầu óc hòng nghĩ ra điều gì hài hước, hy vọng sẽ khiến anh ấy thích tôi. Mặc dù một phần trong tôi muốn nói với anh ấy điều đầu tiên xuất hiện trong đầu. *Nhưng không được... Anh ấy sẽ nghĩ tôi thật đáng ghét. Và nếu Miki giận tôi thì sao? Còn nữa...* May mắn thay, tôi ngay lập tức nhận ra chuyện gì đang diễn ra. Đây là Ngại ngừng đội lốt “tư duy lô-gíc”. Tôi tự tát mình một cái trong đầu và buột bản thân nói ra suy nghĩ thật.

“Em muốn làm CEO của Zappos trong một ngày.”

Tony không trả lời. Anh ấy không viết điều ước của tôi xuống kẹp tài liệu mà chỉ nhìn tôi chăm chăm.

“Ồ, anh biết đấy,” tôi phân bua, “kiểu như, em đi theo anh và quan sát một ngày làm CEO của anh diễn ra như thế nào.”

“Ồ, cậu muốn đi theo tôi?”

Tôi gật đầu. Tony suy nghĩ một lát.

“Được thôi...” anh ấy nói. “Khi nào cậu muốn bắt đầu?”

“Vài tuần nữa là sinh nhật 20 tuổi của em, vậy lúc đó có được không ạ?”

“Được chứ. Và bởi vì đó là sinh nhật cậu, chúng ta có thể kéo dài thành hai ngày.”

VÀI TIẾNG SAU BỮA TỐI, vũ hội hóa trang sắp sửa bắt đầu. Tôi tạt qua bếp thì thấy Tony, trong bộ đồ hóa trang hình chú gấu bông, đang mải mê trò chuyện cùng Aasif Mandvi, “phóng viên Trung Đông kỳ cựu” của *The Daily Show with Jon Stewart*, đang hóa trang thành một nông dân miền núi. Tôi thoáng nghe thấy Aasif nói rằng anh ấy đang viết một cuốn sách. Anh ấy hỏi xin lời khuyên từ Tony về chiến lược marketing, tôi bước lại gần để lắng nghe câu chuyện của họ.

“Ồ, anh có thể sử dụng rất nhiều chiến thuật,” Tony nói. “Nhưng tôi không thể nói cho anh chiến thuật nào là hiệu quả nhất cho đến khi tôi biết động cơ viết sách của anh là gì. Đây là mục tiêu cuối cùng anh hướng tới?”

Trán Aasif nhăn tít lại.

“Hầu hết mọi người đều không dành thời gian suy nghĩ xem tại sao họ lại làm việc mình đang làm,” Tony nói. “Và thậm chí kể cả khi nhận thức được, hầu hết họ đều tự lừa dối bản thân.”

“Giống như đối với Tỷ phú bán giày, tôi nhận ra rằng trong thâm tâm, mục tiêu chắc chắn cũng có đôi phần phù phiếm và xuất phát từ mong muốn khẳng định cái tôi. Thật ngẫu nhiên làm sao khi đứng trước mặt bố mẹ mình và nói cuốn sách mình viết đứng đầu danh sách sách bán chạy trên *New York Times*. Đó là một động cơ. Động cơ khác thì là...”

Tôi không thể nói là mình sốc hay bối rối khi nghe điều đó. Tôi luôn nghĩ rằng “điều phù phiếm” và “khẳng định cái tôi” là xấu. Tôi sẽ chẳng bao giờ dùng những từ này để bày tỏ mong muốn cá nhân. Nhưng Tony đã làm thế, không hề do dự hay xấu hổ. Mặt anh ấy hoàn toàn chẳng biến sắc.

“Cái tôi, hay lòng tự trọng, không phải là một thứ lành mạnh gì,” Tony tiếp tục, “nhưng tệ hơn là bản thân có nó nhưng lại tự lừa dối rằng mình không có. Trước khi bắt đầu suy nghĩ về chiến lược marketing, trước hết anh cần nhận thức được cái gì đang thôi thúc mình từ trong sâu thẳm. Đừng phán xét động cơ đó là ‘tốt’ hay ‘xấu’. Anh chỉ cần hỏi bản thân tại sao lại làm việc mình đang làm. Việc lựa chọn những chiến thuật sẽ trở nên đơn giản hơn sau khi anh biết được mục tiêu cuối cùng.”

Tony giải thích rằng sự phù phiếm trong mong muốn viết được một cuốn sách bán chạy không hề làm suy giảm động lực muốn truyền cảm hứng cho những doanh nhân trẻ hay dạy mọi người cách xây dựng văn hóa công ty lành mạnh. Những mong muốn này luôn tồn tại song song.

Ngày càng có nhiều người tụ tập trong bếp để lắng nghe cuộc đối thoại, tôi dành một khoảng khắc để suy ngẫm và trân trọng những gì đang diễn ra. Tôi đang ở đây, trong hình ảnh chàng cao bồi tắc kè hoa Rango, với cái đuôi thò lòi, trên đầu đội chiếc mũ cao bồi, lắng nghe một con gấu bông hướng dẫn người nông dân miền núi cách quảng cáo một cuốn sách.

“Ba tháng đầu sau khi cuốn sách ra mắt là ba tháng quan trọng nhất,” Tony nói. “Bởi vì một trong những mục tiêu cuối cùng của tôi là biến cuốn sách trở thành một tác phẩm bán chạy, tôi đã tham gia diễn thuyết ở tất cả mọi nơi có thể: hội thảo kinh doanh, lớp học hay bất cứ nơi nào. Tôi mua một xe dã ngoại, sơn bìa cuốn sách và dành ba tháng sống vạ vật nay đây mai đó.”

“Ba tháng này là một trong những khoảng thời gian mệt mỏi nhất trong đời tôi,” anh ấy nói, giọng chùng xuống. “Tôi diễn thuyết suốt cả ngày, đến tối lại di chuyển. Tôi làm tất cả những gì có thể. Nhưng tôi không thể ở mọi nơi cùng một lúc. Thế là tôi gửi hàng chồng sách đến các sự kiện và hội thảo, hy vọng thông điệp sẽ đến được với mọi người.

“Thành thật mà nói,” anh ấy nói thêm, “Tôi không hề biết người ta có đọc cuốn sách đó hay không. Tôi cũng không biết nó có thay đổi điều gì không.”

Tôi phải nói với anh ấy...

Nhưng thanh âm của Elliott thỉnh thoảng xuất hiện bên tai: *Đừng có ngốc nghếch thế. Nếu cậu nói với anh ấy, anh ấy sẽ luôn coi cậu là một người hâm mộ.*

Tuy nhiên, trong khoảnh khắc đó, tôi biết mình cần phải là chính mình.

“Tony,” tôi nói, “trong năm đầu đại học, em từng làm tình nguyện viên tại một trong những hội thảo mà anh gửi tặng sách. Em chưa từng nghe tên anh trước đó và em thậm chí còn không hề biết Zappos là gì, nhưng người tổ chức sự kiện đã phát sách, do đó em cầm một cuốn về nhà. Vài tháng sau, trong thời điểm khó khăn nhất, em vô tình cầm cuốn sách của anh lên và ngay lập

tức đắm chìm trong nó. Em đã đọc hết cuốn sách vào cuối tuần đó. Dõi theo hành trình anh theo đuổi ước mơ, em cảm thấy bản thân hoàn toàn có thể hiện thực hóa ước mơ của mình.”

“Nếu anh không gửi sách đến cuộc hội thảo kinh doanh đó,” tôi tiếp tục, giọng run run, “thì hôm nay em sẽ không có đủ quyết tâm theo đuổi sứ mệnh mà em đặt ra cho mình. Tony, cuốn sách của anh đã thay đổi cuộc đời em.”

Tất cả mọi người trong bếp đều lặng đi.

Tony chỉ im lặng nhìn tôi. Nhưng khuôn mặt nhẹ nhõm phần nào cùng đôi mắt ngân ngấn nước của anh đã nói cho tôi biết nhiều hơn bất cứ từ ngữ nào.

HAI TUẦN SAU, TRUNG TÂM LAS VEGAS

Tôi xé chiếc hộp của công ty vận chuyển UPS và lấy ra một chiếc áo phông Zappos màu tím than. Với bất cứ ai khác, đó chỉ là một mảnh vải. Nhưng với tôi, đó là chiếc áo choàng Siêu nhân.

Tôi vừa ngủ dậy trong một căn hộ ở tòa nhà Tony sinh sống, nơi anh ấy sắp xếp cho tôi trong hai ngày tới. Tôi tròn chiếc áo qua đầu, cầm lấy ba-lô và đi xuống cầu thang, nơi chiếc xe của Zappos đang đợi. Chiếc xe lòng vòng trên đường, và 10 phút sau, chúng tôi đỗ lại trước trụ sở Zappos.

Ngay khi vừa bước qua cửa, tôi nhìn thấy một chiếc máy nổ bông ngô ở bàn lễ tân, một chiếc máy trò chơi Dance Dance Revolution bên cạnh trường kỷ cùng hàng trăm chiếc cà vạt được dính lên tường. Người trợ lý hộ tống tôi đi dọc theo một hành lang dẫn đến khu vực làm việc, nơi những chiếc bàn được trang hoàng thậm chí còn sống động hơn cả đại sảnh. Một mặt tường phủ kín tầng tầng lớp lớp dải ruy băng trang trí, một bên khác thì nhấp nháy đủ loại đèn Giáng sinh; án ngữ ở một góc khác là một tên cướp biển cao 3m bằng

hơi. Ngồi đằng sau chiếc bàn lộn xộn, trong khu vực lấy chủ điểm rừng nhiệt đới là Tony. Anh ấy gập người chúi mũi vào máy tính. Khi nhìn thấy tôi, anh ấy bèn ra hiệu mời ngồi.

Tôi nói chào buổi sáng. Người trợ lý của Tony ghé vào tai tôi và thì thầm: “Cậu đến trễ khoảng năm tiếng. Anh ấy dậy từ 4 giờ sáng.”

Tony đóng máy tính, đứng dậy và ra hiệu cho tôi làm theo. Chúng tôi đi xuống hành lang trải thảm để tới cuộc họp đầu tiên. Tôi đi theo những bước giày da đều đặn, cách anh ấy vài mét. Tôi có thể nhận ra sự rụt rè trong từng bước đi của mình. Dù Tony có hiểu khách thể nào, tôi vẫn có cảm giác rằng mình không xứng đáng ở nơi đây. Một phần trong tôi lo lắng rằng nếu tôi làm sai, dù là lỗi rất nhỏ, anh ấy sẽ đuổi tôi về nhà.

Chúng tôi đến phòng họp. Tôi thấy một chiếc ghế ở phía sau và tiến về phía nó. Tony thấy hành động ấy, bèn ra hiệu bảo tôi dừng lại và trở tay về phía chiếc ghế cạnh anh ấy. Khi chúng tôi chuyển đến phòng họp tiếp theo để dự một cuộc họp khác, Tony tiếp tục ra hiệu cho tôi ngồi cạnh anh ấy. Anh ấy làm thế cả trong cuộc họp tiếp theo. Và đến cuộc họp thứ tư trong chiều ngày hôm đó, tôi tự nhiên đi tới ngồi cạnh anh ấy mà không cần ra hiệu.

Sau bữa trưa với một nhà cung ứng, Tony đi ra hành lang, tôi lèo đèo theo sau. Anh ấy quay đầu lại và hỏi: “Cậu nghĩ sao?” Tôi lắp bắp trả lời. Anh ấy không đáp lời mà chỉ lắng nghe và gật đầu. Kết thúc cuộc họp tiếp theo, một lần nữa anh ấy quay đầu lại và hỏi: “Cậu nghĩ sao?” Tony tiếp tục hỏi ý kiến của tôi, hết lần này đến lần khác.

Ánh sáng bên ngoài cửa sổ dần tắt. Văn phòng quanh quẽ bóng người. Khi chúng tôi ra khỏi cuộc họp cuối cùng, Tony lại hỏi tôi nghĩ gì. Nhưng lần này anh ấy không cần phải quay đầu lại. Tôi không còn đi sau anh ấy nữa – mà ở ngay bên cạnh.

Buổi sáng hôm sau, tôi lại trông lên người chiếc áo phong Zappos và đi xuống điểm hẹn với người lái xe của Tony. Chúng tôi đi xuyên qua thành phố đến một khán phòng có sức chứa 2.000 người, nơi Tony đang chuẩn bị cho một cuộc họp toàn công ty. Anh ấy đã ở đó từ hai tiếng trước.

Tôi đến khán phòng và ở phía sau sân khấu cả buổi sáng để xem Tony diễn tập. Bài phát biểu là sự giao thoa giữa bài diễn văn của cấp lãnh đạo và lời kêu gọi hành động ở trường trung học. Nhiều giờ sau đó, ánh đèn mờ dần và bức màn sân khấu được kéo lên. Bố của Tony và tôi ngồi cạnh nhau ở hàng ghế đầu, hai chúng tôi cùng nhau theo dõi toàn bộ sự kiện.

Ngày dần kết thúc, trên đường ra khỏi khán phòng, tôi bị một nhân viên của Zappos chặn lại ở cửa. Anh ấy nói mình đã nhìn thấy tôi theo sau Tony chiều hôm trước. Suốt nhiều năm làm việc ở Zappos, một trong những ước mơ lớn nhất của anh ấy là được theo sau Tony. Anh ấy hỏi làm thế nào mà tôi lại có điểm phúc đó.

Ánh mắt của anh ấy không có gì lạ lắm. Tôi từng nhìn thấy ánh mắt tương tự từ một vài nhân viên khác của Zappos vào hôm trước, như thể họ vô cùng khao khát được ở trong vị trí của tôi.

Tối hôm đó, tôi ghé qua chỗ Tony để nói tạm biệt, cảm ơn anh thêm một lần nữa về hai ngày qua.

“Em biết điều này nghe có vẻ kỳ cục,” tôi nói, “nhưng sao anh không để cho nhân viên của mình đi theo anh?”

Tony ngậy ra nhìn tôi và nói: “Tôi rất sẵn lòng nhưng chưa có ai từng hỏi tôi điều đó cả.”

Chương mười bảy

Luôn luôn là màu xám

HAI TUẦN SAU, PHÒNG CHỨA ĐỒ

Tôi đi qua đi lại, nhìn vào điện thoại trên bàn. Tôi biết mình nên gọi điện. Nhưng tôi không dám. Ký ức lướt qua đầu tôi.

“Cậu định bỏ học à?” Elliott đã hỏi như vậy.

“Dạ?”

“Cậu nghe thấy tôi hỏi gì mà.”

Anh ấy là người cuối cùng tôi muốn nói chuyện về việc này. Nhưng tôi cũng có cảm giác anh là người duy nhất tôi có thể tâm sự. Tôi với lấy điện thoại.

“Người anh em, có chuyện gì thế?”

“Elliott, em cần anh giúp đỡ.”

Tôi nói với anh ấy rằng người đại diện của tôi nói thời điểm phù hợp nhất để giới thiệu với các nhà xuất bản là tháng sau, nghĩa là trước lúc đó tôi cần hoàn thành đề xuất xuất bản. Nhưng năm thứ ba đại học sẽ bắt đầu trong một tuần nữa.

“Thế vấn đề là gì?” Elliott hỏi.

“Nếu em quay lại USC học kỳ này, bài tập về nhà và bài kiểm tra chồng chất sẽ khiến em không thể hoàn thành việc viết lại đề xuất đúng hạn. Vì thế,

em biết rõ mình cần phải làm gì, nhưng điều cuối cùng em muốn làm là đứng trước mặt bố mẹ và nói em sẽ bỏ học.”

“Từ từ nào. Cậu hẳn nhiên sẽ *không* bỏ học.”

Đội đã – gì cơ?

“Không có ai *thực sự* thông minh lại bỏ học cả,” anh nói tiếp. “Đó chỉ là mớ tin đồn hoang đường. Bill Gates và Mark Zuckerberg không bỏ học theo cách cậu nghĩ. Nghiên cứu lại mà xem. Rồi cậu sẽ hiểu anh đang nói gì.”

Sau khi gác máy, tôi đưa tay lướt trên giá sách và lấy ra một cuốn mà tôi vẫn chưa mở ra: *Hiệu ứng Facebook*¹⁴, ghi lại quá trình hoạt động từ những ngày đầu khi mới phát triển TheFacebook. Và tôi đã tìm thấy nó, ở trang 52.

Mùa hè trước năm học thứ ba của Mark Zuckerberg, anh ấy đang ở Palo Alto và làm việc cho một vài dự án, một trong số đó là trang web với tên gọi TheFacebook. Trang web này vừa ra mắt vài tháng trước. Cuối mùa hè, Mark Zuckerberg tới gặp người hướng dẫn của mình, Sean Parker và hỏi xin lời khuyên.

“Thầy có nghĩ thứ này sẽ tồn tại lâu dài không?” Zuckerberg hỏi. “Hay nó chỉ là trào lưu nhất thời? Liệu nó có biến mất không?”

Ngay cả khi Facebook đã có gần 200.000 người dùng, Zuckerberg vẫn không ngừng hoài nghi về tương lai của nó. Tôi cảm giác mình vừa phát hiện ra điều gì đó, nhưng lại không thể gọi tên.

Tôi lấy máy tính để tìm kiếm thêm thông tin. Sau khi dành hàng giờ trên YouTube xem các cuộc phỏng vấn của Zuckerberg, cuối cùng tôi cũng tìm được một thứ cho tôi chút manh mối. Vài tuần trước năm học thứ ba, Zuckerberg gặp mặt nhà đầu tư mạo hiểm Peter Thiel để gọi vốn cho Facebook. Khi Thiel hỏi liệu Zuckerberg có định bỏ học không, Zuckerberg nói không. Anh ấy dự định quay lại trường học tiếp.

Ngay trước khi học kỳ mới bắt đầu, người đồng sáng lập kiêm bạn học của Zuckerberg là Dustin Moskovitz phát hiện ra một phương án thực tế hơn. “Cậu biết không,” Moskovitz nói với anh ấy, “chúng ta sẽ ngày càng có nhiều người sử dụng, cũng như có thêm nhiều máy chủ hơn, nhưng hệ thống ấy lại không có người vận hành – việc này sẽ gây nhiều khó khăn. Tôi không nghĩ chúng ta có thể vừa làm việc vừa cày đống toàn bộ khối lượng bài vở ở trường. Tại sao chúng ta không bảo lưu một học kỳ để có thể quản lý tốt công việc, rồi quay lại vào học kỳ mùa xuân?”

Thì ra đó chính là điều mà Elliott đang nói.

Kể từ khi xem bộ phim *The Social Network* (tạm dịch: Mạng xã hội), tôi luôn nghĩ rằng Zuckerberg là một kẻ nổi loạn, bỏ học, ngang tàng và luôn mạnh mẽ tiến về phía trước. Bộ phim chưa từng khắc họa tâm trạng bất an của Zuckerberg khi nghĩ về tương lai của Facebook. Nó chưa từng nhắc đến cảnh anh ấy thận trọng cân nhắc việc bảo lưu một học kỳ.

Trong suốt nhiều năm, tôi chỉ thấy những dòng tít nói “Mark Zuckerberg – tỷ phú bỏ học” và nghiễm nhiên cho rằng quyết định bỏ học của anh ấy là một quyết định dứt khoát. Những dòng tít và bộ phim khiến mọi thứ phân định rạch ròi như hai màu trắng đen. Nhưng giờ thì tôi đã nhận ra: Sự thật không bao giờ có màu đen và trắng. Mà nó mang màu xám. Luôn luôn là màu xám.

Nếu bạn muốn biết toàn bộ câu chuyện, bạn phải bỏ công đào sâu tìm hiểu. Bạn không thể chỉ dựa vào những dòng tít giật gân hay những dòng tweet tưng tưng. Màu xám đó không thể gói gọn trong 140 từ.

Tôi lấy một cuốn sách về Bill Gates, và ở trang 93, tôi lại thấy điều đó.

Gates cũng không bỏ học đại học. Ông ấy chỉ bảo lưu một học kỳ trong năm thứ ba để tập trung toàn bộ thời gian cho Microsoft. Và khi công ty chưa tạo được đà tăng trưởng toàn diện, Gates đã *quay lại* trường đại học. Một lần nữa, không ai nói về việc đó. Mãi đến năm học tiếp theo, Gates mới tiếp tục

bảo lưu thêm một học kỳ, và thêm một lần sau đó nữa, Microsoft mới có bước phát triển vượt bậc.

Có lẽ phần khó khăn nhất khi lựa chọn mạo hiểm không phải là có hay *không*, mà là *khi nào* thì mạo hiểm. Bạn không bao giờ biết được bước tạo đà phát triển ở mức nào là đủ để bao biện cho việc bỏ học. Bạn không bao giờ biết rõ đâu là thời điểm phù hợp để bỏ việc. Những quyết định lớn không bao giờ rõ ràng vào thời điểm bạn đưa ra quyết định – chúng chỉ rõ ràng khi bạn nhìn lại. Việc tốt nhất bạn có thể làm là đi từng bước thận trọng.

Mặc dù ý tưởng bỏ học tại USC không khiến tôi thoải mái, nhưng việc theo học và bảo lưu một học kỳ nghe thật hoàn hảo. Tôi lái xe đến trường, nói chuyện với cố vấn học tập của mình, và cô ấy đưa cho tôi một tờ đơn màu xanh lá cây với dòng chữ “Đơn xin bảo lưu”, cho phép tôi khoảng thời gian bảy năm để quay lại trường bất cứ khi nào.

Tôi hớn hờ báo tin vui này cho bố mẹ.

“*BẢO LƯU MỘT HỌC KỲ?*” mẹ tôi hét lên. “Con có mất trí không?”

Bà đang thái cà chua trong bếp.

“Mẹ, chuyện này không nghiêm trọng như mẹ nghĩ đâu.”

“Không, nó *ng nghiêm trọng hơn* những gì con nghĩ. Mẹ hiểu tính con. Mẹ hiểu con nhiều hơn con hiểu chính mình. Mẹ biết rằng một khi con bỏ học, con sẽ không bao giờ quay lại.”

“Mẹ, con chỉ...”

“Không! Con của mẹ sẽ không là một đứa bỏ học!”

“Con không nói *bỏ học*,” tôi nói, vẫy vẫy tờ đơn màu xanh lá cây trên không trung. “Đây chỉ là đơn xin bảo lưu.”

Bà thái cà chua mạnh tay hơn.

“Mẹ, mẹ phải tin con. Anh Elliott nói với con...”

“Mẹ biết ngay mà! Thằng cha Elliott là người đứng đằng sau chuyện này!”

“Chuyện này chẳng liên quan gì đến anh Elliott hết. Con thích trường đại học, nhưng...”

“Thế thì tại sao con lại không ở lại?”

“Bởi vì con phải giành được hợp đồng xuất bản này. Ngay khi con có được hợp đồng, con có thể tiếp cận Bill Gates, và một khi ông ấy tham gia, sứ mệnh con theo đuổi sẽ đạt tới điểm bùng phát và tất cả những người mà con muốn phỏng vấn đều sẽ tham gia. Con cần phải làm được việc này.”

“Nhưng nếu con không thể làm được thì sao? Hoặc giả mọi chuyện tệ hơn, nếu con không nhận ra rằng con không thể làm được thì sao? Nếu như con cố gắng giành được hợp đồng xuất bản và thất bại, rồi con lại thử một lần nữa, thêm một lần nữa. Mất nhiều năm sau đó con mới từ bỏ và quyết định quay lại trường – nhưng họ không cho con quay lại?”

Tôi giải thích cho bà nghe về thời hạn bảy năm.

Mẹ nhìn tôi chăm chăm, nghiền chặt răng, rồi giận dữ bỏ đi.

Tôi quay về phòng và đóng sầm cửa lại. Nhưng ngay khi vừa nằm phịch xuống giường, một giọng nói bên trong tôi trỗi dậy... nếu như mẹ nói đúng thì sao?

Thông thường, mỗi khi tôi và mẹ tranh cãi như thế này, tôi sẽ gọi điện cho bà. Nhưng bây giờ, đó là điều cuối cùng tôi có thể làm. Lòng dạ tôi quặn thắt khi nghĩ về điều đó. *Jooneh man*.

Tôi đã thề trên mạng sống của bà rằng tôi sẽ không bỏ học. Làm sao tôi có thể thất hứa được.

Nhưng nếu tôi thành thật với lời hứa đó thì nghĩa là tôi đang không thành thật với chính mình. Khi tôi nói những lời đó, tôi không biết cuộc sống của mình sẽ đi về đâu.

Lời khuyên tôi có được từ Dan Babcock ở Summit lóe lên trong đầu:
Thành công là kết quả của việc ưu tiên những ước mơ.

Nhưng làm thế nào tôi có thể ưu tiên việc này?

Gia đình luôn là ưu tiên trước nhất, nhưng nếu cứ mãi như vậy thì đến lúc nào tôi mới có thể dừng việc sống cho người khác và bắt đầu sống cho bản thân?

Sự căng thẳng giằng xé trong tôi. Tối hôm đó, tôi gọi điện cho Elliott, lòng ngổn ngang sợ hãi và hoang mang, nhưng giọng nói của anh ấy lại thản nhiên như đang tường thuật sự thật.

“Anh cũng từng trải qua điều tương tự với bố mẹ,” anh ấy nói. “Nhưng rồi anh nhận ra: Tại sao ai cũng cho rằng mọi người đều cần phải đi học? Anh từng nghe đoạn sau trong một bài hát của Kanye vài năm trước:

Tôi nói với họ rằng tôi đã học xong rồi và mở công ty riêng

Họ hỏi tôi: ‘Ồ vậy là anh đã tốt nghiệp?’

Không, tôi chỉ quyết định chấm dứt việc học.”

“Cậu đã đi học,” Elliott nói. “Bây giờ đã đến lúc cậu là chính cậu. Đến lúc cậu phải kết thúc.”

Suốt cả tuần tiếp theo, tôi ngồi trong phòng khách với bố mẹ, cố gắng giúp họ nghĩ thoáng hơn về quyết định của mình. Giờ đã là ngày cuối cùng trước khi tôi nộp đơn xin bảo lưu. Chỉ còn ba tiếng nữa là hết hạn. Tôi đã ký đơn và đang ngồi trong phòng, chuẩn bị lái xe đến trường để nộp.

Càng nhìn tờ đơn màu xanh trên giường, nỗi sợ hãi lại càng bủa vây lấy tôi. Mặc dù những chỉ dẫn của Elliott đã giúp tôi rất nhiều, nhưng 20 phút trò chuyện trên điện thoại với anh ấy chẳng là gì so với 20 năm sống cùng mẹ. Một phần trong tôi cảm thấy có lẽ bà đã đúng – có lẽ 10 năm sau tôi sẽ thấy

thất bại, không có hợp đồng xuất bản, cũng không có tấm bằng đại học. Mặc dù tôi biết mình có thời hạn bảy năm và Elliott bảo tôi đừng quá lo lắng, tôi cảm thấy có lẽ mình sắp sửa phạm phải sai lầm lớn nhất trong đời.

Khi tôi đang thắt dây giày thì chuông cửa chọt reo. Tôi nhét tờ đơn màu xanh vào túi, cầm lấy chìa khóa xe và đi ra cửa. Tôi xoay tay nắm và kéo cửa.

Đó là bà tôi.

Bà đang đứng trên bậc cửa, run rẩy, nước mắt lăn dài trên má.

BƯỚC BỐN

LỢI QUA BÙN

Chương mười tám

Hallelujah!¹⁵

Tôi khóa mình trong phòng chứa đồ và viết lại đề nghị xuất bản nhanh nhất có thể. Tôi không nói chuyện với bạn bè. Tôi không gặp gia đình. Tôi chỉ ngủ ba hay bốn tiếng một ngày. Mỗi lần chớp mắt, hình ảnh ấy lại xuất hiện như thể nó đã được khắc trong mí mắt – bà tôi, với hàng nước mắt tuôn dài trên má.

Qi Lu đã nói với tôi rằng ông ấy chỉ ngủ vài tiếng một đêm khi phát triển Yahoo Shopping và lúc đó tôi còn tự hỏi làm sao ông ấy có thể làm được. Giờ thì tôi đã biết.

Người đại diện nói rằng việc viết lại đề nghị xuất bản có thể sẽ mất 30 ngày. Tôi đã hoàn thành chỉ sau tám ngày. Khi bị dồn vào chân tường, bạn mới phát hiện ra khả năng của mình là gì. Tôi gửi email cho cô ấy một văn bản dài 140 trang, cầu nguyện rằng cô ấy có thể hóa phép cho nó, và chỉ 11 ngày sau khi nộp đơn xin bảo lưu – tôi đã có được hợp đồng xuất bản.

Tôi lập tức chia sẻ tin vui với bố mẹ. Nhưng ngay cả bố tôi, người lạc quan trong mọi tình huống cũng không thể kéo khóe miệng thành nụ cười. Dường như ông vẫn đang bàng hoàng với quyết định nghỉ học của tôi. Tôi nghĩ mình cần phải nói chuyện với một người mà tôi biết rõ người ấy cũng sẽ kích động như tôi bây giờ. Tôi bèn gọi điện cho Elliott.

“Không phải chứ,” anh ấy nói. “Không lý nào. Cậu đang nói dối.”

“Em đã thực sự làm được.”

“Mẹ... kiếp! Cậu làm được rồi! Làm được rồi! *NGƯỜI ANH EM, CẬU LÀ MỘT SIÊU SAO!*”

Tôi chưa từng nghe Elliott nói chuyện với tôi như vậy từ trước đến giờ.

“Thật điên rồ!” anh ấy tiếp tục. “Thế cậu định làm gì tiếp theo?”

“Giờ đã đến lúc phỏng vấn Bill Gates.”

“Đúng là điên rồ! Cậu nghĩ mình sẽ có được bao nhiêu thời gian với ông ấy? Cậu định làm việc đó ở văn phòng của ông ấy à? Hay phỏng vấn ông ấy tại nhà? Chỉ có hai người, cậu và ông ấy à? Hay cậu sẽ ở trong một căn phòng với hàng tá nhân viên truyền thông?”

“Elliott, em vẫn chưa báo tin này với Chánh văn phòng của ông ấy.”

“Từ từ, đừng thông báo vội,” Elliott nói. “Bức email đó nhất định phải... *hoàn hảo.*”

Chúng tôi dành một giờ tiếp theo để soạn thảo email. Tôi không trực tiếp đặt câu hỏi vì tôi nghĩ lý do tôi liên hệ đã quá rõ ràng. Trước khi nhấn nút gửi, tôi hồi tưởng quãng thời gian hai năm trước, khi còn nằm trên giường ký túc xá, tưởng tượng việc được học hỏi từ Bill Gates sẽ thế nào. Cuối cùng thì mọi thứ cũng sắp thành hiện thực.

Một ngày sau, hồi âm của Chánh văn phòng xuất hiện trên màn hình của tôi. Tôi cảm giác như một dân hợp xướng vừa bước vào phòng chứa đồ và hát *Hallelujah!* Tôi muốn gọi điện cho Elliott để cả hai cùng nhau đọc thư trả lời. Nhưng tôi quá mức nóng lòng nên đã nhấn nút mở thư:

Ồ, đó quả là một tin tuyệt vời. Chúc mừng cậu!

Tôi kéo chuột, cố tìm kiếm phần còn lại của bức thư. Nhưng đó là tất cả.

Rõ ràng là chiến thuật email đã không đem lại hiệu quả, nhưng tôi không nản lòng.

Tôi gửi email cho vị Chánh văn phòng lần nữa.

Một tuần trôi qua. Không có hồi âm.

Tôi tự nhủ rằng ông ấy chưa đọc tin nhắn đó, nên tôi đã gửi thêm bức email thứ ba.

Một tuần nữa lại trôi qua. Vẫn không một câu trả lời.

Tôi dần chấp nhận ý nghĩa của sự im lặng đó. Câu trả lời chính là “Không”. Và không những nói “Không”, giờ đây vị Chánh văn phòng còn không thèm nói chuyện với tôi.

Dàn hợp xướng ngừng hát, thu dọn đồ đạc và lén ra khỏi cửa.

Tôi khẳng định với nhà xuất bản rằng tôi sẽ gặp được Bill Gates; nhưng giờ thì tôi không làm được. Người đại diện của tôi sẽ nói gì? Và tôi làm sao có thể giải thích với bố mẹ, sau khi tôi thề thốt rằng tôi chắc chắn sẽ gặp được Gates sau khi xin bảo lưu? Tôi đã khiến gia đình mình thất vọng, tôi đã khiến người đại diện của mình thất vọng, tôi thậm chí còn nói dối nhà xuất bản của mình: một thằng khốn nạn ba mặt.

Tôi điên cuồng nghĩ về tất cả lựa chọn của mình trong phòng chứa đồ. Được thôi... *Nếu không thể có Bill Gates... Tôi vẫn còn Bill Clinton. Elliott có mối quan hệ với ông ấy. Nếu không thể có Bill Clinton, tôi vẫn có Warren Buffett. Dan có thể giúp tôi. Hơn nữa, Buffett lại là bạn thân của Bill Gates, vì thế, nếu tôi phỏng vấn được Buffett, ông ấy sẽ giới thiệu tôi với Bill Gates. Thậm chí, tôi còn chẳng cần liên lạc thông qua Chánh văn phòng!*

Mặc dù từng gửi thư mời phỏng vấn cho hầu hết những người này, nhưng tôi không nhớ mình đã làm gì lúc đó. Hiện tại, tôi thấy mình có nhiều kinh nghiệm hơn một chút. Và càng mơ về những bước tiến tiếp theo, tôi càng cảm thấy phân chấn hơn. *Người bạn tôi quen ở Summit làm việc cho Oprah – tôi đã có “tay trong” ở đó. Một người bạn khác ở Summit làm việc cho Zuckerberg – có lẽ cô ấy có thể giới thiệu tôi với anh ấy. Và Elliott là bạn*

với người quản lý của Lady Gaga – nên tôi chắc chắn sẽ dễ dàng móc nối hơn.

Tôi tải ảnh của Lady Gaga, Warren Buffett, Bill Clinton, Oprah Winfrey và Mark Zuckerberg về máy tính và in ra một tá bản sao. Tôi dán những bức ảnh đó lên bàn làm việc, trên tường, phía đầu giường và trên cả tấm chăn bunn xe ô tô.

Mãi về sau tôi mới nhận ra sự thay đổi lớn lao đang chiếm lấy tâm trí tôi. Tôi rời trường và hoàn toàn cô lập. Tôi theo dõi một giấc mơ đang dần tan biến trước mặt tất cả mọi người. Tôi quá sợ hãi khi nghĩ bản thân bị coi như một kẻ nói dối, quá xấu hổ khi bị coi như một kẻ thất bại, nên tôi tuyệt vọng đến mức làm tất cả mọi thứ chỉ để tránh bị mất mặt. Trớ trêu thay, sự tuyệt vọng đó càng khiến tôi nói dối và thất bại hơn.

“Đà không thể mạnh hơn!” tôi nói với Elliott qua điện thoại. “Em chắc chắn rằng chẳng mấy ngày nữa Chánh văn phòng của Bill Gates sẽ trả lời. Dù sao thì, khi mọi thứ đang tiến triển vô cùng tốt đẹp, em nghĩ đây chính là thời điểm hoàn hảo để gửi lời mời phỏng vấn. Anh có thể giới thiệu em với người quản lý của Lady Gaga không? Và hình như anh từng nói mình quen cháu trai của Buffett phải không? Và cả trợ lý của Clinton nữa?”

Tôi cảm thấy tội tệ vì đã nói dối Elliott, nhưng một giờ sau, tinh thần tôi phấn chấn hơn nhiều khi nhìn thấy thư trả lời đến từ người quản lý của Lady Gaga trong hộp thư đến. Tôi xin được phỏng vấn, người quản lý phản hồi và câu trả lời là “Không”.

Elliott liên hệ với văn phòng của Bill Clinton.

Lại là không.

Elliott giới thiệu tôi với cháu trai của Warren Buffett.

Vẫn đâm đầu vào ngõ cụt.

Một người bạn ở Summit đưa tôi đến một bữa tiệc nơi tôi gặp được con trai của Buffett.

Vô ích.

Một người bạn khác từ Summit giới thiệu tôi với một đối tác kinh doanh của Buffett.

Lại một lần nữa câu trả lời là không.

Một người bạn thứ ba quen ở Summit giới thiệu tôi với đội truyền thông của Oprah. Khi tôi giải thích với họ về sứ mệnh, họ rất thích nó và bảo tôi viết một bức thư gửi đến Oprah. Họ chuyển lá thư đến cấp lãnh đạo đầu tiên trong đội truyền thông và bức thư được duyệt. Cấp thứ hai và ba cũng thông qua. Cuối cùng, nó đến được tay Oprah và... câu trả lời của cô ấy cũng là không.

Nỗi sợ thất bại siết chặt cổ tôi, cắt đứt con đường dẫn máu lên não. Điều duy nhất giúp tôi không sụp đổ là tôi biết mình vẫn còn một con át chủ bài.

Đã đến lúc phải gọi điện cho Dan.

Dan dường như là con đường khả thi nhất để tôi đến được với Warren Buffett. Sau bữa sáng ở Summit, nơi Dan chia sẻ về Danh sách phải tránh, chúng tôi đã trở thành bạn bè và nói chuyện với nhau hằng tuần qua điện thoại. Nhưng mỗi khi tên ngài Buffett xuất hiện trong cuộc trò chuyện, Dan tỏ ra không mấy thoải mái. Tôi phát hiện ra anh ấy bảo vệ người sếp cũ của mình rất chặt chẽ. Tôi đã nghĩ việc tiếp cận Buffett sẽ dễ dàng hơn nếu thông qua Elliott, nhưng bây giờ có vẻ Dan là hy vọng duy nhất của tôi.

Thay vì nói thẳng ý định của mình, tôi gọi cho Dan và nói: “Em nhớ anh quá, người anh em! Khi nào chúng ta gặp được nhau?” Anh ấy đề xuất tôi tới San Francisco vào cuối tuần và lưu lại trên tàu của anh ấy. Tôi lập tức đồng ý.

Vài ngày sau, tôi hạ cánh xuống San Francisco, chiếc taxi chở tôi tới một bến cảng mờ sương, nơi Dan neo đậu chiếc thuyền của mình. Trước khi tôi kịp đặt túi xuống, Dan vòng tay ôm tôi một cái thật chặt. Anh ấy ném túi du lịch của tôi lên thuyền và kéo tôi đến một nhà hàng xa xỉ ở Vịnh San Francisco, sau đó là quán cà phê nhạc sống yêu thích của anh ấy. Sáng hôm sau, chúng tôi chơi ném đĩa tại công viên. Suốt hai ngày, Dan đưa tôi dạo chơi lòng vòng quanh thành phố, đối xử với tôi như người trong gia đình.

Tôi không đề cập nửa chữ đến Buffett trong suốt thời gian ấy. Tôi đã hy vọng rằng nếu chúng tôi càng thân thiết hơn, khả năng anh ấy đồng ý giới thiệu tôi sẽ càng cao. Tôi cảm giác mình như người bán hàng toan tính. Nhưng vì đối tượng của chiêu trò ấy chính là bạn mình, nên tâm trạng tôi vô cùng tồi tệ.

Và giờ thì thời gian của tôi sắp hết. Buổi sáng cuối cùng ở San Francisco, tôi kiểm tra đồng hồ – chỉ còn hai giờ nữa tôi phải ra sân bay. Tôi bước ra boong tàu, nơi Dan cùng bạn gái đang thư thả ngắm nhìn Cầu Cổng Vàng, mỗi người cầm trên tay một cốc cà phê.

Sau khi nói chuyện với họ một lát, tôi liếc đồng hồ thêm một lần nữa – còn 30 phút nữa tôi phải đi. Tôi vẫn chưa nói với Dan về việc giới thiệu.

“Dan, anh có thể xem cái này không?”

Tôi lấy máy tính và đưa cho anh ấy. Dan nheo mắt khi nhận ra trên màn hình là bức thư tôi viết cho Warren Buffett. Dan chăm chú đọc nó, một phút sau, anh ấy ngẩng lên nhìn tôi.

“Alex,” anh ấy nói, “lá thư rất... tuyệt vời. Ngài Buffett sẽ rất thích nó.”

Tôi im lặng, hy vọng Dan sẽ tiếp lời bằng việc sẵn lòng gọi điện cho Buffett và chuyển lá thư đến tay ông.

“Và cậu biết không?” Dan nói.

Tôi chợt thấy chút hy vọng.

“Cậu nên in ra hai bản!” anh ấy nói. “Gửi một bản đến văn phòng và một bản đến nhà riêng của ông ấy!”

Bạn gái của Dan đặt cốc cà phê xuống và với lấy máy tính. “Để em xem nào,” cô ấy nói. Sau khi đọc xong, cô ấy nhìn Dan.

“Anh yêu, lá thư rất tuyệt. Sao anh không trực tiếp gửi nó cho Warren?”

“Việc đó sẽ thay đổi cuộc đời em,” tôi nói.

Mắt Dan chuyển từ màn hình máy tính sang bạn gái, rồi quay sang tôi.

Anh ấy yên lặng, rồi một lát sau nói: “Được rồi, Alex. Hãy email tôi bức thư và tôi sẽ chuyển nó đi.”

Bạn gái của Dan hôn lên má anh.

“Và nếu như vậy vẫn không được,” anh ấy nói thêm, “thì anh sẽ bay đến Omaha với cậu và tự mình nói với ngài Buffett! Chúng ta sẽ biến nó thành hiện thực, Alex. Chẳng bao lâu nữa, cậu sẽ có cuộc phỏng vấn này.”

Chương mười chín

Người ông warren

Trước khi tôi rời thuyền, Dan nhắc nhở, nếu tôi gửi Buffett lá thư và ông ấy đồng ý ngay lập tức, tôi sẽ chưa đủ sẵn sàng cho cuộc phỏng vấn. Vì thế, tôi quyết định trì hoãn thời điểm gửi thư và trở về nhà nghiên cứu thêm.

Tôi biết những điều mà rất nhiều người biết về Buffett: Nhà đầu tư thành công nhất trong lịch sử và người giàu thứ hai nước Mỹ, nhưng ông ấy không phải người sống ở New York và có một văn phòng lớn trên Phố Wall. Buffett sinh ra ở Omaha, Nebraska, và cho đến nay ông vẫn điều hành công ty Berkshire Hathaway của mình ở đó. Có lần, tôi thấy trên tivi thông tin về việc hàng nghìn người trên thế giới thực hiện “chuyến hành hương” thường niên đến Omaha để dự cuộc họp cổ đông của Berkshire Hathaway. Những người này yêu quý ông, thậm chí tôn sùng ông, và đó là lý do khi quay về phòng chứa đồ, nhìn chằm chằm vào khuôn mặt của Buffett trên bìa cuốn tiểu sử dài 800 trang, tôi cảm thấy như mình đang chuẩn bị gia nhập đại gia đình đó.

Nhìn những nếp nhăn uốn lượn cùng cặp lông mày rậm của ông, tôi chợt cảm thấy ám áp và gằn gỏi. Đôi mắt của Buffett dường như đang lấp lánh, thứ sức hút riêng biệt của người miền Tây Trung Mỹ. Càng nhìn ảnh của ông, tôi càng thấy bức ảnh dường như đang di chuyển và trở thành hiện thực – Buffett mỉm cười với tôi, nháy mắt, vẫy tay và nói: “*Alex, vào đi nào!*”

Tôi đặt cuốn sách xuống bàn và bắt đầu phản kích lật từng trang. Giờ đây, khi biết Dan sẽ giúp gửi lời mời phỏng vấn, áp lực trong tôi gần như đã

tan biến. Tôi đắm chìm trong cuốn sách đến nỗi không nhận ra thời gian đang trôi đi. Chưa bao giờ tôi cảm thấy hứng thú với việc học đến vậy. Hồi ở trường đại học, tất cả những bài kiểm tra và bài tập, cũng như việc đọc sách đối với tôi chẳng khác nào việc uống thuốc. Giờ thì chúng trở thành những ly rượu nồng nàn. Tôi đọc tiểu sử của ông vào ban ngày, nghe sách nói của ông vào buổi tối, xem các đoạn phỏng vấn trên YouTube của ông khi trời đã về khuya, không ngừng tiếp thu những điều tinh túy nhất từ ông.

“Tôi nói với các sinh viên, khi các cháu đến tuổi của ông, các cháu sẽ thành công nếu những người mà các cháu mong muốn được họ thương yêu, thực sự thương yêu các cháu.”

“Dù cho tài năng hay nỗ lực đến đâu, có những thứ vẫn cần thời gian. Bạn không thể sinh ra một đứa trẻ trong một tháng bằng cách làm cho chín người phụ nữ mang thai.”

“Tôi kiên trì dành thật nhiều thời gian, hầu như mỗi ngày, chỉ ngồi và suy ngẫm. Việc này rất hi hữu trong giới kinh doanh Mỹ... Vì tôi đọc và suy ngẫm nhiều hơn nên ít đưa ra quyết định bốc đồng so với số đông trong giới kinh doanh.”

Tôi không biết gì nhiều về tài chính và chưa bao giờ nghĩ mình sẽ đam mê nó, nhưng có cái gì đó trong cách Buffett nói về nó khiến tôi hoàn toàn bị cuốn hút.

“Tôi sẽ nói cho bạn biết bí mật làm giàu ở Phố Wall. Hãy tham lam khi người khác lo sợ. Và hãy biết sợ khi những người khác tham lam.”

“Thị trường chứng khoán giống như một trận đấu bóng chày. Bạn không cần phải vung gậy với mọi cú ném – vì vẫn có thể trông đợi vào người ném bóng của đội mình. Vấn đề là khi người quản lý tiền lương – người hâm mộ của đội bóng, liên tục hét lên: ‘Đánh bóng đi, đồ lười!’”

“Tôi cố gắng mua cổ phiếu của những công ty tuyệt vời đến mức một kẻ ngốc cũng có thể điều hành. Bởi vì sớm muộn gì cũng sẽ có người mua chúng.”

Ngay sau khi đọc hết cuốn tiểu sử 800 trang, tôi lại mở tiếp một cuốn khác. Cuối cùng thì tôi đã đọc hết 15 cuốn sách về Buffett và cảm thấy thế vẫn chưa đủ. Tôi cố gắng tìm hiểu tất cả những gì có thể về ông, từ phi vụ đầu tư đầu tiên khi rao bán kẹo cao su Juicy Fruit đến từng nhà lúc sáu tuổi, đến việc gây dựng Berkshire Hathaway trở thành công ty đắt giá thứ năm trên thế giới, với danh mục đầu tư vào Coca-Cola, IBM và American Express, cũng như quyền sở hữu Heinz, GEICO, See’s Candies, Duracell, Fruit of the Loom và Dairy Queen. Càng miệt mài tìm hiểu về kinh nghiệm và sự thông thái của Buffett, tôi lại càng xem ông như Người ông Warren.

Câu chuyện yêu thích của tôi về ông xảy ra khi ông tầm tuổi tôi. Tôi nhận thấy bạn bè mình gặp phải tình huống tương tự. Vậy nên tôi nghĩ rằng khi bạn bè tôi gặp vấn đề, Người ông Warren sẽ luôn có câu trả lời.

Tôi chưa từng nghĩ mình sẽ đặt Corwin và Warren Buffett vào trong cùng một đoạn văn. Đam mê điện ảnh của Corwin ngày một lớn hơn và cậu ấy không mấy may quan tâm đến vấn đề tài chính. Nhưng khi cậu ấy cần lời khuyên để có được các cuộc hẹn với những đạo diễn không trả lời điện thoại của mình, tôi bảo cậu ấy hãy làm giống như Người ông Warren.

Sau khi hoàn thành chương trình cử nhân tại Đại học Nebraska ở Lincoln, Buffett trở thành nhà môi giới chứng khoán, về cơ bản thì không khác gì một người tiếp thị bán hàng. Mặc dù gần như lần nào Buffett cố gắng đặt lịch hẹn với một nhà đầu tư ở Omaha, ông cũng đều bị từ chối. Chẳng ai muốn gặp một chàng trai trẻ không có uy tín, đang cố gắng bán cổ phiếu cho họ. Thế là Buffett thay đổi hướng tiếp cận của mình – ông gọi điện cho nhà đầu tư và khiến họ nghĩ rằng ông ấy có thể giúp họ tiết kiệm tiền đóng thuế. Đột nhiên

tất cả những nhà đầu tư đều nói: “Xin mời vào!” Và cứ thế, Buffett đặt được các cuộc hẹn của mình.

“Vấn đề là thế này,” tôi nói với Corwin, “mặc dù người ta không gặp ông vì ông muốn, điều đó không có nghĩa là họ sẽ không bao giờ gặp ông. Chỉ cần tìm một cách tiếp cận mới. Hãy tìm hiểu xem *họ* cần gì và sử dụng nó làm vũ khí thâm nhập.”

Anh bạn Andre của tôi muốn gia nhập ngành âm nhạc. Cậu ấy không biết mình nên cố gắng tìm một công việc lương cao trong một hãng thu âm hay trực tiếp làm việc cho một nhạc sĩ lớn nhưng có thể sẽ không được trả lương. Tôi nói Andre rằng việc đó quá hiển nhiên, chẳng cần phải suy nghĩ gì hết.

Khi còn tham gia môi giới chứng khoán, Buffett quyết định dành thời gian mài giũa kỹ năng và theo học tại một trường kinh doanh. Ông đã nộp hồ sơ vào Đại học Columbia vì Benjamin Graham – một huyền thoại Phố Wall, được biết đến như cha đẻ của trường phái đầu tư giá trị, đang giảng dạy tại đó. Buffett trúng tuyển vào Đại học Columbia, chọn lớp của Graham, và nghiêm nhiên Graham trở thành thầy của ông.

Khi Buffett chuẩn bị tốt nghiệp, ông quyết định không tìm kiếm một công việc lương cao trong tập đoàn lớn, điều mà hầu hết thạc sĩ quản trị kinh doanh thường làm, thay vào đó, ông muốn được làm việc cho Graham. Buffett tới gặp Graham để xin việc, nhưng Graham nói không. Sau đó, Buffett đề nghị làm việc *không lương*. Graham vẫn nói không.

Thế là Buffett quay trở về Omaha và tiếp tục với vai trò người môi giới chứng khoán. Không bỏ cuộc, ông ấy tiếp tục viết thư cho Graham, đến thăm ông ở New York, và theo lời Buffett, sau hai năm “quấy rầy”, cuối cùng Graham cũng đồng ý.

Vào thời điểm đó, Buffett đã kết hôn và có một người con, nhưng ông vẫn quyết tâm bay đến New York nhanh nhất có thể để bắt đầu làm việc. Buffett

thậm chí còn không hỏi liệu mình có được trả lương hay không. Ông làm việc ở chiếc bàn bên ngoài văn phòng của Graham, học hỏi trực tiếp từ người thầy của mình. Hai năm sau, khi Graham nghỉ hưu và đóng cửa công ty, Buffett trở về Omaha để bắt đầu công việc kinh doanh của riêng mình. Và khi những khách hàng cũ của Graham tìm kiếm một công ty mới để đầu tư, Graham đã giới thiệu Buffett.

Buffett nổi tiếng là một nhà đầu tư giá trị trong dài hạn và câu chuyện này cho thấy ông cũng có thái độ tương tự đối với sự nghiệp. Ông có thể có một công việc lương cao ngay khi vừa tốt nghiệp và kiếm được nhiều hơn *trong ngắn hạn*. Nhưng nhờ kiên trì làm việc không lương cho Graham, ông đã chuẩn bị nền tảng vững chắc cho bản thân để có thể kiếm được nhiều hơn rất nhiều *trong dài hạn*. Thay vì được trả lương bằng những đồng đô-la, Buffett nhận lại sự dạy dỗ, kỹ năng chuyên môn và các mối quan hệ.

“Giống như điều Elliott đã nói với tôi,” tôi nói. “Có một con đường dẫn cuộc sống đi theo đường thẳng, con đường còn lại dẫn đến cuộc sống trên mây.”

Đôi khi bạn bè tôi chẳng gặp phải vấn đề gì to tát. Ryan, người bạn muốn làm việc trong ngành tài chính, muốn biết làm thế nào để được như Warren. Tôi nói rằng câu trả lời chỉ có năm từ: Đọc chú thích cuối trang.

Sau khi Buffett mở công ty, một ngày nọ, có một nhà văn gọi điện đến và bày tỏ mong muốn được phỏng vấn ông. Nhà văn đó đặt ra một câu hỏi hóc búa cho Buffett về một công ty đại chúng. Buffett nói với anh ta rằng câu trả lời nằm ở báo cáo thường niên mà ông vừa đọc. Nhà văn đó nghiên cứu bản báo cáo rất kỹ, rồi gọi điện cho Buffett và phàn nàn rằng bản báo cáo không có câu trả lời nào cả.

“Tại anh chưa đọc kỹ thôi,” Buffett nói. “Hãy xem chú thích số 14.”

Và hiển nhiên, câu trả lời ở đó.

Nhà văn không nói nên lời.

“Mặc dù câu chuyện này rất ngắn,” tôi nói với Ryan, “nhưng bài học lại vô cùng ý nghĩa, và tôi nghĩ đó chính là một trong những chìa khóa thành công lớn nhất của Buffett. Trong khi tất cả mọi người chỉ đọc lướt bản báo cáo, Buffett lại sục sạo đến từng chữ, nghiên cứu từng từ, tìm hiểu kỹ lưỡng, hòng tìm kiếm gợi ý. Không cần phải là thiên tài bẩm sinh mới có thể đọc được chú thích cuối trang – đó chỉ là lựa chọn. Lựa chọn đầu tư nhiều thời gian hơn, chăm chỉ hơn và làm những việc mà người khác không sẵn lòng làm. Đọc những chú thích cuối trang chắt chiu không chỉ là một nhiệm vụ trong danh sách việc cần làm của Buffett – nó còn là quan điểm sống của ông.”

Bạn bè tôi nhanh chóng yêu thích hình ảnh Người ông Warren. Càng chia sẻ nhiều câu chuyện, tôi càng cảm thấy gần gũi với ông hơn. Cuối cùng thì tôi cũng sẵn sàng để liên hệ với Dan.

Tôi viết lại lá thư cho Buffett và gửi kèm thêm thật nhiều sự thật về ông, cố gắng chứng tỏ tôi quan tâm đến ông nhiều như thế nào. Tôi email cho Dan để anh đọc lại một lần cuối. Anh nhận xét lá thư rất hoàn hảo.

Khi tôi hỏi Dan liệu tôi nên in lá thư hay viết lại nó bằng tay, anh ấy nói: “Cả hai!” Tôi làm đúng như thế và gửi chuyển phát một lá đến văn phòng của Buffett cùng một lá đến nhà riêng của ông. Tôi lại email cho Dan một lần nữa để anh có thể chuyển nó trực tiếp đến Buffett.

Dan gọi điện cho tôi hai ngày sau đó: “Thư của cậu đã tới hộp thư riêng của ngài Buffett như chúng ta bàn bạc.”

Và những lời vui vẻ này chính thức khởi đầu sáu tháng tôi tệ nhất cuộc đời tôi.

Chương hai mươi

Motel 6

HAI TUẦN SAU, TRONG PHÒNG CHỨA ĐỒ

Người gửi: Trợ lý của Warren Buffett

Người nhận: Alex Banayan

Chủ đề: Thư gửi đến ngài Buffett

Ngài Banayan thân mến,

Câu trả lời do ngài Buffett viết cho lá thư của cậu được đính kèm phía dưới.

Tôi nhấn nút mở tệp đính kèm. Lá thư tôi đã gửi nhìn chăm chăm lại tôi, cuối thư có hai dòng chữ màu lam nhạt ngoặc của Buffett. Chắc hẳn ông phải thích lá thư lắm nên mới viết câu trả lời của mình ngay tại chỗ và bảo thư ký quét nó rồi email cho tôi ngay. Nhưng vì lá thư được quét thành ảnh, tôi không thể hiểu được ông đã viết gì. Vậy là tôi email cho người trợ lý của Buffett để hỏi những xem dòng chữ nói gì. Tôi giả định rằng chắc hẳn nó phải nói điều gì đó đại loại như: *“Alex, chắc hẳn cậu đã dành hàng tháng trời nghiên cứu để viết lá thư này! Phải nói rằng tôi thực sự rất ấn tượng. Tôi muốn giúp đỡ sứ mệnh của cậu. Tại sao cậu không gọi cho thư ký của tôi và chúng ta có thể sắp xếp thời gian gặp nhau vào tuần sau?”*

Năm phút sau, trợ lý của ông ấy trả lời:

Người gửi: Trợ lý của Warren Buffett

Người nhận: Alex Banayan

Chủ đề: Thư gửi đến ngài Buffett

Ngài ấy viết:

Alex – Tất cả khía cạnh trong cuộc đời tôi đã được viết đi viết lại nhiều lần. Tôi quá bận rộn để có thể chấp nhận tất cả những lời mời phỏng vấn.

– WEB (Warren Edward Buffett)

Ông ấy gần như không nhấc một ngón tay lên để viết lời từ chối đó, nhưng tôi cảm giác như ông đã vung tay và đâm vào họng tôi một cú cực mạnh.

Tôi gọi điện cho Dan.

“Em tưởng chúng ta cừ lắm... Em tưởng việc này chắc chắn sẽ làm được... Em đã làm sai điều gì?”

“Alex, cậu phải hiểu rằng, đây là Warren Buffett. Ông ấy nhận được hàng trăm lời mời mỗi ngày. Cậu đừng nên nhìn việc này theo hướng tiêu cực. Nếu ông ấy gửi cho cậu một câu trả lời viết tay, chứng tỏ ông ấy yêu quý cậu. Tôi hiểu ngài Buffett. Tôi biết ông ấy không viết thư trả lời cho bất kỳ ai.”

Tôi hỏi anh xem mình nên làm gì tiếp theo.

“Cậu hãy tiếp tục kiên trì,” Dan nói. “Colonel Sanders bị từ chối 1.009 lần khi xây dựng KFC. Đây mới là lần đầu cậu bị từ chối. Ngài Buffett chỉ đang thử cậu thôi. Ông ấy muốn xem cậu quyết tâm đến mức nào.”

Ngay sau khi gác máy, tôi liền in 10 câu nói nổi tiếng về lòng kiên trì và dán chúng lên tường.

“Kiên trì – một cụm từ sáo rỗng, nhưng tình cờ sao nó lại có hiệu quả. Người thành công là người kiên trì trong khi mọi người khác đều đã bỏ cuộc. Kiên trì quan trọng hơn trí thông minh, dòng dõi, thậm chí cả các mối quan hệ. Hãy kiên trì! Hãy tiếp tục tiến công cho đến khi phá vỡ được cánh cửa chặn bước bạn!”

– JERRY WEINTRAUB

“Nghị lực và sự kiên trì sẽ chinh phục mọi thứ.”

– BENJAMIN FRANKLIN

“Cách chắc chắn nhất để thành công là luôn luôn cố gắng thêm một lần nữa.”

– THOMAS EDISON

“Bạn không thể đánh bại một người không bao giờ bỏ cuộc.”

– BABE RUTH

“Thành công của tôi dựa trên lòng kiên trì, không phải may mắn.”

– ESTÉE LAUDER

“Tôi không quá thông minh, chỉ là tôi bám víu lấy các vấn đề lâu hơn.”

– ALBERT EINSTEIN

“Chúng ta có thể làm được mọi việc chúng ta muốn nếu chúng ta đủ kiên trì.”

– HELEN KELLER

“Nếu đang ở trong địa ngục, hãy cứ tiếp tục tiến lên.”

– WINSTON CHURCHILL

“Không có gì trên thế giới có thể thay thế vị trí của sự kiên trì.”

– CALVIN COOLIDGE

Dan giúp tôi viết lá thư thứ hai cho Buffett và tôi gửi nó đi. Một tuần trôi qua và vẫn không thấy hồi âm. Tôi email cho trợ lý của Buffett để xem liệu lá thư có đến được bàn của ông không.

Người gửi: Trợ lý của Warren Buffett

Người nhận: Alex Banayan

Chủ đề: Trả lời: Thư gửi đến ngài Buffett

Ngài Buffett đã nhận được lá thư thứ hai của cậu. Tuy nhiên, câu trả lời của ngài ấy vẫn như cũ. Tôi rất tiếc không thể giúp gì cậu...

BỐP.

Ở lần phỏng vấn với Tim Ferriss, tôi cũng cảm thấy như mình bị đâm vào mặt, nhưng so với lần này, đó chỉ là một cuộc ẩu đả của mấy thằng nhóc lớp ba trên sân chơi.

Nhìn lại, tôi thấy Buffett chẳng làm gì sai cả. Ông ấy không nợ tôi cái gì. Nhưng lúc đó, tôi không thể sáng suốt được như bây giờ. Thêm vào đó, Dan cứ liên tục nhắc nhở tôi: *kiên trì*.

Chuông đồng hồ reo lúc 5 giờ 30 phút sáng hôm sau. Tôi thắt chặt dây giày thể thao, bước ra đường và hát vang bài “Eye of the Tiger” đang phát qua tai nghe. Tôi chạy vun vút trên vỉa hè, tưởng tượng Buffett đang ở phía cuối từng dãy phố. Chỉ có tôi và ông ấy, tôi tự nhủ, tôi muốn gặp ông ấy nhiều hơn là ông ấy không muốn gặp tôi.

Nếu là trong phim, người ta sẽ chiếu cảnh ngày tháng trôi qua, còn tôi thì vẫn đang chạy trên vỉa hè, tán cây chuyển từ màu xanh sang vàng, những chiếc lá buông mình rụng xuống, rồi mặt đất dần phủ đầy tuyết. Tôi đọc thêm nhiều sách về Buffett, xem thêm nhiều cuộc phỏng vấn trên YouTube, và nghe thêm cả nhiều cuốn sách nói khác nữa. Tôi nghĩ mình đã bỏ qua một thứ gì đó. Buffett tìm thấy câu trả lời của mình ở chú thích số 14. Tôi thì đã tìm đến tận chú thích số 1.014.

Tháng 1 nhanh chóng ập tới, trước cả khi tôi kịp nhận ra, và kỳ học mùa xuân ở USC cũng chuẩn bị bắt đầu. Không chút lưỡng lự, tôi lại xin bảo lưu thêm một học kỳ.

Tôi thậm chí còn nghiên cứu kỹ lưỡng hơn về Buffett, thức dậy sớm hơn và chạy nhanh hơn. Thật khó để thừa nhận, nhưng những gì tôi đang làm không còn chỉ vì Buffett nữa. Tôi làm vậy để chứng tỏ với bản thân rằng tất cả bọn họ đều đã lầm – những bạn nữ tôi thầm thích nói rằng họ chỉ coi tôi là bạn, tất cả những đứa trẻ nổi tiếng khiến tôi cảm thấy mình như kẻ vô hình, tất cả những hội sinh viên đã từ chối tôi.

Tôi gửi cho Buffett lá thư thứ ba.

Không có hồi âm.

BÓP – một cú đâm thẳng vào hàm.

Lá thư thứ tư.

BUP – một cú đâm móc vào mắt.

Sugar Ray từng cảnh báo với tôi điều này. *“Cậu phải tiếp tục chiến đấu. Cuộc chiến sẽ rất cam go. Cậu phải nghe những lời từ chối. Nhưng hãy tiếp tục dần bước.”*

Tôi gọi điện cho trợ lý của Buffett mỗi sáng thứ Tư để hỏi xem liệu ông ấy có đổi ý không. Câu trả lời vẫn luôn là không.

Tôi gửi lá thư thứ năm.

RÁC – một cú đâm gãy mũi.

Lá thư thứ sáu.

PHỤT – tôi nhổ ra một chiếc răng.

Tôi viết một lá thư chi tiết hơn vào tháng 2, hy vọng rằng Buffett sẽ hiểu quyết tâm của tôi.

Người gửi: Trợ lý của Warren Buffett

Người nhận: Alex Banayan

Chủ đề: Thư gửi đến ngài Buffett

Ngài Buffett đã đọc lá thư cậu gửi vào ngày 5 tháng 2. Chúng tôi rất tiếc nhưng ngài ấy thực sự không thể nhận lời phỏng vấn. Ngày càng có thêm nhiều lời mời kể từ lần hồi âm trước đó của chúng tôi và lịch làm việc của ngài ấy đã chật kín.

BỐP BỊCH BUP. Tôi ngã quỵ, ho ra máu.

Cho đến giờ phút này, tôi cảm thấy người duy nhất bên cạnh tôi là Dan. Tình bạn của anh ấy là điều duy nhất nuôi sống hy vọng trong tôi.

“Sao anh không trực tiếp gọi cho Buffett?” tôi hỏi anh ấy.

“Alex, cậu có tin tôi không?”

“Dĩ nhiên là em tin anh.”

“Vậy thì cậu phải hiểu rằng dạy cậu cách câu cá sẽ tốt hơn là câu cá giúp cậu. Gọi điện cho ngài Buffett rất dễ dàng. Nhưng học cách làm sao để tự mình có được sự đồng ý của ngài ấy mới thực sự là điều quan trọng. Có lẽ cậu nên sáng tạo hơn trong lá thư tiếp theo của mình.”

Dan kể cho tôi nghe về một người bạn muốn gặp Bill Clinton. Sau khi nhân viên của Clinton nói không, người bạn này mua tên miền AskBillClinton.com, viết cho ngài cựu tổng thống một lá thư đề nghị tặng tên miền như một món quà và văn phòng của Clinton đã sắp xếp thời gian để họ gặp mặt. Dan gợi ý tôi thử làm giống như vậy với Buffett. Thế là tôi mua tên miền AskWarrenBuffett.com, và sau đó cùng Corwin quay một đoạn phim ngắn đăng trên YouTube và tải lên trang web. Tôi viết một lá thư giải thích cho Buffett rằng ông có thể dùng trang web như phương pháp để dạy cho sinh viên trên toàn thế giới.

Người gửi: Trợ lý của Warren Buffett

Người nhận: Alex Banayan

Chủ đề: Thư gửi đến ngài Buffett

Alex, xin lỗi vì đã hồi âm muộn... Đính kèm là thư viết tay của ngài Buffett.

Tôi biết mà! *Tôi biết mà! Kiên trì!* Buffett chưa từng viết thư tay cho tôi kể từ sau lá thư đầu tiên đó. Tôi biết rằng lời khuyên của Dan sẽ hiệu quả. Tôi mở tệp đính kèm ra:

Alex, tôi cùng các bạn của mình đã thảo luận ý tưởng cơ bản này từ nhiều năm trước, nhìn chung hầu hết mọi người đều khuyên – và tôi cũng đồng ý – không nên làm thế này và nên tiếp tục với sách vở.

Warren E. Buffett

Tôi không biết nên làm gì.

“Cậu có biết mình đang thiếu điều gì không?” Dan nói với tôi. “Cậu đã không dành đủ thời gian để tạo ấn tượng với người giữ cửa. Thử gửi hoa tặng trợ lý của ngài Buffett xem.”

“Anh không nghĩ làm thế là hơi quá ă?” tôi hỏi.

“Tôi đã quen biết cô ấy nhiều năm. Chắc chắn cô ấy sẽ rất thích.”

Tôi cảm thấy không thoải mái cho lắm, nhưng dù sao thì tôi vẫn đặt hoa, và kèm theo đó là một lời nhắn cảm ơn cô ấy đã nhận điện thoại và chuyển thư cho tôi.

Người gửi: Trợ lý của Warren Buffett

Người nhận: Alex Banayan

Chủ đề: Cảm ơn vì đã gửi hoa

Alex,

Cảm ơn bó hoa và lời cảm ơn của cậu. Tôi rất tiếc khi không thể duy trì liên lạc với cậu, không may là tôi đang ngập đầu lo liệu công việc trong cuộc họp thường niên... Những bông hoa thực sự khiến tôi rất vui và tôi muốn cậu biết tôi trân trọng chúng đến thế nào.

Tôi gọi điện cho Dan.

“Cậu thấy chưa? Chúng ta đang làm đúng!” anh ấy nói. “Cậu có biết tiếp theo cậu cần làm gì không? Gặp trực tiếp trợ lý của ngài Buffett. Cô ấy nói rằng cô ấy bận, phải không? Vậy thì hãy viết một bức thư bày tỏ mong muốn được ghé thăm văn phòng và làm nhân viên chạy giấy tờ cho cô ấy. Cậu có thể xếp thư hay lấy cà phê, bất cứ việc gì cô ấy cần. Và một khi cô ấy đã biết về cậu, chẳng bao lâu sau cậu sẽ có được cuộc phỏng vấn.Ồ, và nhớ là gắn lá thư vào một chiếc giày duy nhất. Gói chiếc giày đó vào một cái hộp thật đẹp, và viết lời nhắn: ‘Tôi chỉ đang cố đặt một chân vào trong cánh cửa!’”

“Anh... đang đùa em, phải không?”

“Không hề. Nhớ là phải viết câu ‘Tôi chỉ đang cố đặt một chân vào trong cánh cửa’ thật to để cô ấy hiểu lời nói đùa này.”

“Em... em thực sự nghĩ rằng chiếc giày có hơi quá.”

“Không, chiếc giày là phần hay nhất đây. Tin tôi đi.”

Một cảm giác khó chịu trùm lấy tôi, nhưng tôi cảm thấy mình không thể tranh luận lại. Dan là cộng rơm cứu mạng duy nhất của tôi. Thế là tôi đi đến một cửa hàng Salvation Army, mua một chiếc giày da màu đen, viết lời nhắn như Dan nói, và gửi đi.

Người gửi: Trợ lý của Warren Buffett

Người nhận: Alex Banayan

Chủ đề: (không có chủ đề)

Chào Alex,

Cậu thật ngọt ngào vì đã đề nghị giúp đỡ nhưng ở đây chúng tôi không cần và cũng không có chỗ cho một ai khác nữa. Dù ngài Buffett rất ngưỡng mộ sự kiên trì của cậu, nhưng lịch làm việc của ngài ấy vẫn kín đặc như thường lệ và ngài ấy không thể gặp cậu được. Cậu không phải là người đầu tiên (và cũng sẽ không phải là người cuối cùng) cố gắng, nhưng ngài ấy chưa bao giờ đồng ý.

Tôi hy vọng cậu sẽ chấp nhận lời từ chối này vì tôi thực sự không thể trả lời thêm lời nhắn nào từ cậu nữa. Cách tốt nhất để giúp tôi trong một vài tháng tới là để cho tôi tập trung vào công việc của mình mà không bị phân tâm. Tôi hy vọng cậu sẽ hiểu.

“Dan, xin anh đây, anh *PHẢI* giúp em. Anh có thể *làm ơn* gọi điện trực tiếp cho Buffett được không?”

“Tôi có thể,” Dan nói, “nhưng như thế tôi sẽ không phải là một người thầy tốt của cậu, Alex. Đây mới chỉ là lần thứ chín cậu bị từ chối. Chúng ta vẫn chưa hoàn toàn hết cách.”

Đương lúc cố gắng nghĩ về những cách khác, tôi chợt nhận ra: Giống như khi Elliott nhảy lên máy bay đi Hamptons và tin tưởng rằng vận may sẽ cho anh ấy thứ mà anh ấy cần, nếu tôi cũng tới Omaha và làm như anh ấy thì sao? Giả sử, tôi tình cờ gặp Buffett ở một tiệm tạp hóa hay ở nhà hàng yêu thích của ông ấy thì sao?

Dan nghĩ rằng ý tưởng đó rất tuyệt. Tôi tìm vé máy bay và nghĩ rằng Elliott sẽ tự hào về tôi biết bao. Đây là tất cả những gì anh ấy đã dạy tôi. Tôi gọi điện cho Elliott và kể lại dự định của mình, anh ấy chỉ yên lặng.

“Cậu sẽ thất bại,” Elliott nói.

“Anh đang nói gì vậy? Em đã làm việc 24/7 chỉ để được gặp Buffett. Em chưa từng làm việc chăm chỉ đến thế.”

“Đó chính là ý của anh. Cậu cần phải hiểu rằng công việc không phải là việc làm sao để ném trúng mục tiêu. Nó không phải là việc trở nên ám ảnh với ‘hồng tâm’. Đó chính là việc tung càng nhiều bóng càng tốt và xem qua nào sẽ trúng bia. Lần cuối cùng cậu tiếp cận Bill Gates là khi nào?”

“Ồ, hình như vài tháng trước.”

“Lần cuối cùng cậu tìm cách liên lạc Lady Gaga thì sao?”

“Em không đã động đến việc này từ vài tháng trước rồi.”

“Lần cuối cùng cậu tiếp cận Buffett là khi nào?”

“Ngày nào em cũng làm.”

“Ý của anh là như thế đấy! Cậu cần phải xây dựng một đường ống và ném những quả bóng lên trời chứ *không phải là việc luyện tập sao cho ném trúng mục tiêu.*”

Elliott cúp máy.

Tôi hiểu những gì anh ấy đang nói, nhưng tôi thấy nó không đúng lắm. Dan đã dạy tôi về Danh sách phải tránh: “*Thành công là kết quả của việc ưu tiên những ước muốn.*” Mọi cuốn sách kinh doanh tôi đã đọc đều khuyên phải kiên trì; và Dan, người quen biết Buffett trực tiếp, cũng nói tôi cần kiên trì.

Chỉ vì Elliott là thầy, không có nghĩa là anh ấy luôn luôn đúng.

Tôi quyết định đặt vé máy bay.

HAI NGÀY SAU, SÂN BAY OMAHA

Cửa ra máy bay hoàn toàn yên ắng. Trời đã quá nửa đêm, chiếc túi du lịch nặng nề siết lấy vai tôi. Bên trong túi có chiếc máy đọc sách Kindle và 10 cuốn sách bìa cứng về Buffett. Nếu mang theo những cuốn sách này có thể tăng thêm dù chỉ 1% cơ hội, điều đó cũng xứng đáng.

Tôi sai bước qua khu vực sảnh chờ vắng vẻ, sự yên tĩnh bị phá vỡ bởi những tiếng vọng từ bước chân tôi. Tôi quan sát tấm băng rôn quảng cáo về trường Đại học Nebraska trước mặt. Nó như bản sao tấm ảnh kỷ yếu của Buffett với dòng chú thích “1951”. Lúc đó, ông ấy chỉ mới 21 tuổi. Tôi nhìn bức ảnh đó, trông nó chẳng khác gì tấm ảnh chụp chân dung trong các cuốn kỷ yếu thông thường. Ông ấy chỉ là một con người. Tại sao tôi phải hành hạ bản

thân suốt sáu tháng qua, bị đánh bầm lên dập xuống, chỉ để có một cuộc phỏng vấn ngắn?

Tôi ra khỏi sân bay, một cơn gió mạnh thốc xuyên qua áo choàng. Cả một vùng tuyết rơi trắng xóa. Không khí lạnh giá tràn qua khoang phổi theo mỗi bước đi tới điểm đón xe. Một chiếc taxi tấp vào lề đường. Tầm chắn va đập đằng trước của xe không có. Bên trong xe thì có phảng phất cái mùi như mùi bánh Big Mac đã để ba tháng.

“Lúc nào trời cũng lạnh thế này ư?” tôi hỏi người tài xế khi bước vào xe.

“Lần đầu tiên đến Omaha phải không?”

“Làm sao anh biết?”

Anh ấy phá lên cười. “Cậu là một chàng *ngóccccccc!*”

Anh ấy nhắc một tờ báo lên khỏi ghế hành khách, quăng nó về phía sau, tờ báo đập thẳng vào mặt tôi. Dòng tit thông báo tối nay sẽ có một trong những trận bão tuyết tồi tệ nhất trong suốt 30 năm qua đổ bộ vào Omaha.

Chúng tôi rẽ vào một đường cao tốc hoang vắng. Rồi chiếc xe bắt đầu rung mạnh, cứ như nó đang bị một chiếc súng máy bán tự động nã đạn từ trên không. Mưa tuyết đã biến thành mưa đá. Sau 20 phút ồn ã, chúng tôi dừng xe trước lối vào Motel 6. Ánh đèn trong đại sảnh lung linh sáng rọi.

Sau khi làm thủ tục nhận phòng, tôi đi về phía thang máy, nơi hai người phụ nữ ăn mặc hở hang đang đứng dựa vào tường. Cả hai đều có bộ móng tay dài gần 10cm và mái tóc dài buông lơi qua eo. Họ nhướn mày nhìn tôi chằm chằm. Toàn thân cứng đờ, tôi hoảng hốt nhấn nút thang máy.

Thang máy mở ra, xộc vào mũi tôi là thứ mùi kinh khủng đến mức nó chỉ có thể tỏa ra từ một người đã không tắm hàng tuần trời. Một người đàn ông với khuôn mặt trắng bệch, cặp mắt hằn tia máu. Ông ta loạng choạng, một tay gãi gãi cổ, một tay giơ về phía tôi.

Tôi về phòng và khóa chốt. Căn phòng lạnh lẽo chẳng khác gì màn mưa tuyết bên ngoài. Lò sưởi hình như đã hỏng. Khi gọi điện cho lễ tân để hỏi địa chỉ một số nhà hàng và tiệm tạp hóa còn mở cửa, họ nói với tôi rằng tất cả đều đóng cửa vì cơn bão. Tôi đi xuống máy bán hàng tự động ở đại sảnh: cũng lại hỏng. Tôi đành bỏ cuộc, tự rót cho mình một cốc nước máy từ bồn rửa mặt và ăn gói đậu phộng phát miễn phí trên máy bay thay cho bữa tối.

Lúc lôi những cuốn sách về Buffett ra khỏi túi, tôi chợt nhận ra... Làm sao mình có thể tình cờ gặp được Buffett trong trận bão tuyết cơ chứ? Tôi đang làm cái quái gì ở đây? Tôi đã nghĩ việc bay đến Omaha sẽ giúp tôi có động lực hơn, nhưng khi nhìn quanh căn phòng trống trải, tôi cảm giác từng lời từ chối Buffett đã gửi tới cho tôi đều được đóng đinh trên tường. Trong khoảnh khắc đó, tôi cảm thấy cô độc hơn bao giờ hết.

Tôi lấy điện thoại ra và lướt Facebook. Tôi thấy bức hình hai người bạn Kevin và Andre của tôi đang cười nói vui vẻ trong một buổi tiệc tối hôm đó; bức hình hai chị gái Talia và Briana của tôi đang tươi cười tại bữa tối ở nhà hàng yêu thích của tôi; có cả một album hơn trăm bức của một bạn nữ mà tôi thầm thích từ ngày đầu học đại học. Tôi lướt qua các bức ảnh. Bạn ấy đang học ở Úc. Nhìn tám ảnh bạn ấy vui vẻ trên bãi biển, đắm mình dưới ánh mặt trời ấm áp, càng tô đậm tình cảnh lạnh lẽo và khô sở của tôi lúc bấy giờ.

Tội tệ nhất là tôi đã tự bê đá đập chân mình. Chính tôi đã lựa chọn làm thế. Tôi đã có thể tiếp tục đi học. Tôi đã có thể đi du học và hưởng thụ cuộc sống. Tôi đã từ bỏ tất cả những thứ đó – cho điều này ư?

Tôi ném mạnh điện thoại vào gối và nằm phịch xuống giường. Tấm chăn lạnh buốt. Tôi lăn xuống và nằm trên thảm, cuộn mình ôm gối. Tôi nằm co ro trên sàn, run rẩy, nghĩ về tất cả những lời từ chối trong suốt sáu tháng qua.

Đương lúc quay cuồng trong suy nghĩ, tôi chợt thấy một con gián bò qua thảm, chỉ cách mũi tôi có vài xăng-ti-mét. Hình ảnh con gián nhòe đi khi nó

bò về phía vết nứt trên tường, và tôi cảm thấy một giọt nước mắt lăn xuống má.

Sugar Ray từng nói với tôi về kho dự trữ sức mạnh, nhưng tôi không phải là Sugar Ray. Tôi không có kho sức mạnh dự trữ nào hết.

Tôi hoàn toàn suy sụp.

Chương hai mươi mốt

Hôn ếch

Tôi rời khỏi Omaha vài ngày sau đó, với hai bàn tay trắng. Trong tuần tiếp theo, tôi không đặt chân vào phòng chứa đồ lấy một lần. Tôi cũng không động vào một cuốn sách nào. Tôi không gửi email mà cứ ngồi ngơ ngẩn, ủ rũ, không biết mình nên làm gì.

Khi đang nằm bẹp trên trường kỷ và lướt qua các kênh trên tivi trong vô định, tôi nhận được điện thoại của Stefan Weitz, “tay trong” đã giới thiệu tôi với Qi Lu.

“Cậu không tin điều này đâu,” Stefan nói, “nhưng anh vừa mới giúp cậu có một cuộc phỏng vấn với Dean Kamen.”

“Dean... ai cơ...”

Tôi tiếp tục chuyển kênh.

“Dean Kamen, người hùng trong lòng anh,” Stefan nói. “Hãy tra cứu về ông ấy và gọi điện cho anh khi cậu đã tìm hiểu xong.”

Mãi tận vài ngày sau tôi mới lên Google tìm kiếm “Dean Kamen”. Bức hình chụp của ông ấy trên một chiếc Segway hiện lên. Chú thích trong ảnh nói rằng chính ông ấy đã phát minh ra nó. Sau đó, tôi đọc được rằng ông ấy cũng phát minh ra máy lọc nước Slingshot, máy truyền dịch, máy bơm insulin tự động, ống truyền dịch cấp cứu, xe lăn điện iBot. Tôi cũng xem một bài diễn thuyết trên TED Talks với hơn 1 triệu lượt xem, trong đó Dean Kamen giới thiệu cánh tay bionic nhân tạo do mình phát minh. Ông ấy được trao Huân

chương Công nghệ Quốc gia, được ghi danh trong Đại sảnh Danh vọng của Nhà phát minh, tên tuổi của ông gắn liền với hơn 400 bằng sáng chế.

Rồi tôi nhìn thấy hai chữ khiến tôi phải ngời thẳng người: “hôn ếch”. Đó là thuật ngữ mà Kamen nghĩ ra để tạo động lực cho những kỹ sư trẻ của mình, truyền cảm hứng từ câu chuyện cổ tích về nàng công chúa và hoàng tử ếch. Hãy tưởng tượng mình có một cái ao đầy ếch. Mỗi con ếch đại diện cho một cách giải quyết vấn đề. Kamen nói với các kỹ sư của mình rằng nếu họ kiên trì hôn ếch, cuối cùng sẽ có một con ếch biến thành hoàng tử. Vì vậy, ngay cả khi đã hôn hàng tá ếch – tất cả những gì bạn nhận lại là mùi vị kinh tởm – hãy cứ tiếp tục hôn ếch, và đến cuối cùng, bạn sẽ tìm thấy chàng hoàng tử.

Nhưng nếu bạn đã hôn tất cả ếch mà vẫn không có chàng hoàng tử nào thì sao?

Rồi tôi lại nghĩ: *Ồ, nếu có ai đó có thể nói cho mình biết nên tiếp tục cố gắng để gặp được Buffett, hay từ bỏ nhiệm vụ, có lẽ người ấy chính là Dean Kamen.*

HAI TUẦN SAU, MANCHESTER, NEW HAMPSHIRE

Những bức tranh khổ lớn của Albert Einstein phủ kín trên các bức tường của văn phòng. Hàng giá sách gỗ sồi chất đầy những cuốn sách dày cộp. Tôi ngồi xuống ghế, đối diện là Kamen đang nhâm nhi tách trà đậm màu. Ông ấy mặc một chiếc áo sơ mi màu xanh nhạt cùng chiếc quần bò xanh. Mặc dù lúc đó mới chỉ 3 giờ chiều, nhưng trông ông giống như đã làm việc suốt 20 tiếng.

“Vậy,” Kamen nói, “chúng ta sẽ nói chuyện gì nhỉ?”

Một phần trong tôi muốn nói cho ông ấy biết chính xác chuyện gì đã xảy ra với Buffett và hỏi xin lời khuyên, nhưng tôi cố gắng kiềm chế. Đây không phải là cuộc gặp với bác sĩ tâm lý. Thay vào đó, tôi kể cho Kamen nghe vì sao mình lại bắt đầu sứ mệnh, và khi tôi nói xong, ông ấy bật ra một tiếng cười buồn.

“Đã có rất nhiều người trẻ đến với tôi và hy vọng rằng tôi có thể nói cho họ biết làm thế nào để thành công,” Kamen nói. Đôi mắt ông lắng đọng với những suy nghĩ trầm tư. “Cứ cho là cậu có 1% cơ hội thành công. Nếu như cậu sẵn sàng làm đi làm lại cả trăm lần, cậu sẽ đến gần hơn với xác suất thành công. Hãy gọi đó là may mắn. Đó cũng có thể coi là sự kiên trì. Cậu sẽ làm được nếu như cậu dùng hết nỗ lực của mình.”

“Nhưng cháu nghĩ chắc hẳn sẽ có một thời điểm,” tôi nói, “và đó chính là thời điểm mà cháu đang trải qua, khi ngài về nhà với cảm giác mình đã hôn tất cả ếch rồi. Ngài đã hôn cả cái ao, nhưng vẫn không có hoàng tử nào xuất hiện.”

Kamen rướn người về phía trước.

“Câu chuyện tôi tệ hơn là thế này,” ông ấy nói. “Cậu trở về nhà, dù đã hôn tất cả ếch nhưng lại chẳng có được gì ngoài mấy hột mụn cóc trên mặt. Cậu nằm vật xuống giường và nghĩ, ‘Mình đã hôn hết tất cả rồi. Nhưng mình vẫn chưa tìm thấy lời giải. Mình thậm chí còn không biết con ếch tiếp theo đang ở đâu.’”

“Nhưng sau đó,” ông ấy tiếp tục, “cậu lăn lộn trên giường và suy nghĩ. Cậu cảm thấy mắc kẹt vì đó thực sự là một vấn đề nan giải. Cậu biết rằng nó sẽ rất khó khăn. Sau tất cả thời gian và nỗ lực đã bỏ ra, nếu như từ bỏ thì đó là vì cậu quá yếu đuối. Cậu đánh mất tầm nhìn của mình. Cậu đánh mất dũng khí. Sớm hay muộn cậu cũng sẽ có câu trả lời. Lý do duy nhất khiến cậu từ bỏ vào lúc đó chỉ vì cậu là một thằng hèn.”

“Nhưng rồi,” Kamen nói tiếp, “cậu lại tiếp tục lẫn lộn trên giường một lúc nữa và nghĩ: ‘Phải tiếp tục. Phải tiếp tục cố gắng.’ Cậu có biết tại sao mình làm thế không? Vì cậu ngu ngốc, cậu không học hỏi được gì từ sai lầm của mình, cậu có một cái tôi quá lớn, cậu không sẵn sàng thay đổi, cậu ngoan cố, cậu đang lãng phí thời gian, nguồn lực, năng lượng và cuộc sống của mình. Đến người ngu ngốc nhất cũng nhận ra đã đến lúc cậu phải từ bỏ.”

“Làm cách nào để ngài có thể đưa ra quyết định?” tôi hỏi. “Làm cách nào để ngài có thể quyết định khi nào thì tiếp tục đấu tranh và khi nào thì từ bỏ?”

“Tôi sẽ nói cho cậu biết câu trả lời xấu xí và tồi tệ nhất của mình...” ông ấy trả lời.

Tôi rướn người về phía trước.

Kamen ngẩng lên, hít một hơi thật sâu, rồi nhìn thẳng vào mắt tôi.

“... Tôi không biết.”

Tôi đi cả vạn dặm để nói chuyện với một trong những người thông minh nhất thế giới và câu trả lời của ngài ấy lại là: “Tôi không biết”?

“Đó là câu hỏi khiến tôi trần trọc không thôi,” Kamen khẽ nói. “Đó là vấn đề khiến tôi băn khoăn nhiều nhất. Bởi vì nếu cậu tiếp tục và không có câu trả lời, rồi cậu lại tiếp tục và *vẫn* không có câu trả lời, thì cuối cùng cậu sẽ dừng lại...”

“*Thời điểm* nào ngài sẽ dừng lại?” tôi hỏi.

“Bất cứ khi nào cậu muốn. Về lý thuyết, cậu không thể trả lời câu hỏi đó.”

Kamen dường như cảm nhận được sự thất vọng của tôi.

“Cậu xem,” ông nói, “tôi không ở đây để cho cậu một tấm bản đồ. Tôi ở đây để nói cho cậu: Đây là điều cậu nên trông đợi mình sẽ nhìn thấy. Nếu tôi đưa cho cậu tấm bản đồ mà Lewis và Clark đã tạo ra, việc đi từ đây đến bờ Tây sẽ rất dễ dàng. Đó là lý do mọi người đều nhớ đến hai cái tên Lewis và

Clark mà không ai nhớ tên những người đã đọc tám bản đồ và thực hiện chuyến đi đó lần thứ hai.”

“Nếu cậu không nghĩ rằng mình có thể chịu được những điều bất định và tình huống thất bại,” ông ấy tiếp tục, “thì cậu có thể đợi Lewis và Clark gửi bản đồ và trở thành một trong những người theo chân tốt nhất dưới sự dẫn đường của họ. Nhưng nếu cậu muốn trở thành một trong những người làm được những gì mà các nhà kiến tạo đã làm, hãy chuẩn bị tinh thần, giống như họ, để thất bại, kiệt sức và có khả năng không bao giờ thành công. Nếu cậu không sẵn sàng cho điều đó, cũng không sao: Đừng làm nữa. Để lại cơ hội cho những người khác. Nhưng nếu cậu thực sự muốn làm việc đó – nếu cậu muốn làm những việc lớn lao, hãy chuẩn bị tinh thần rằng chúng sẽ tốn thời gian hơn nhiều so với cậu nghĩ, tốn kém hơn so với cậu trông đợi và đầy rẫy những thất bại đau thương, đáng xấu hổ, đáng chán nản. Nhưng nếu nó không thể đánh gục được cậu, hãy tiếp tục lội qua vũng bùn.”

“Cứ cho rằng cháu đang lội qua vũng bùn đó,” tôi nói, “Liệu ngài có thể cho cháu một vài bí quyết hay định hướng về cách tìm được đúng con ếch cháu cần không?”

“Được thôi,” Kamen nói. “Điểm quan trọng nhất ở đây là: Tốt hơn nên chứng minh việc đó không thể xảy ra thay vì thử nghiệm vô số lần để rồi chỉ chuốc lấy thất bại.”

Ông ấy giải thích rằng khi đã hôn rất nhiều ếch nhưng vẫn không có gì tiến triển, ông ấy tự hỏi liệu việc mình đang làm có phải thực sự bất khả thi hay không. Nó có mâu thuẫn với định luật nhiệt động học, vật lý cơ học cổ điển, hay một số nguyên lý cơ bản khác hay không?

“Việc biết được liệu mình đang lãng phí thời gian không rất hữu ích,” Kamen nói. “Nếu cậu không thể thuyết phục bản thân rằng vấn đề ấy không có cách giải quyết thì khi từ bỏ, cậu sẽ cảm thấy mình là một thằng hèn.”

Các nhà báo phỏng vấn Buffett suốt. Dĩ nhiên, điều đó là có thể.

“Nếu cậu tiếp tục hôn ếch,” ông ấy nói tiếp, “và kết quả vẫn như cũ, sẽ có một thời điểm cậu tự nhủ: ‘Mình không cần dựa vào vận may. Mình không cần mua vé số.’ Mặc dù tôi luôn luôn nói ‘Lòng kiên trì thật tuyệt vời’ hay ‘Đừng làm một kẻ hèn nhát’, nhưng việc ép buộc bản thân thực tế chỉ là một hành động ngu ngốc.”

“Hiển nhiên là trên đời này có hàng tỷ con ếch, nhưng đôi khi tôi phát hiện chỉ có khoảng chục loại ếch. Đó là lời khuyên thứ hai: Cậu có thể hôn một con thuộc loại này, một con thuộc loại kia – nhưng đừng có cố hôn tất cả mọi con ếch. Trước tiên, hãy tìm ra có tất cả bao nhiêu loại ếch và sau đó hãy xem cậu có thể hôn một con mỗi loại hay không.”

Kamen chợt im lặng và búng tay.

“Xác định lại các rào cản,” ông ấy nói, “đôi khi chúng chính là gợi ý để cậu có được một giải pháp sáng tạo.”

Ông ấy kể cho tôi nghe một câu chuyện về sự yếu kém trong giáo dục khoa học và công nghệ tại các trường công ở Mỹ. Hầu hết mọi người đều gọi đó là cuộc khủng hoảng giáo dục, vì vậy, họ cố gắng giải quyết nó theo những cách cũ – làm mới chương trình giảng dạy, tuyển thêm giáo viên – nhưng dường như mọi đề xuất đều không thu được hiệu quả. Kamen băn khoăn chuyện gì sẽ xảy ra nếu họ đặt câu hỏi theo một cách khác. Nếu đây không phải là một cuộc khủng hoảng giáo dục mà là một cuộc khủng hoảng văn hóa thì sao? Ngay khi vừa định nghĩa lại vấn đề, những con ếch mới lập tức xuất hiện. Kamen quyết định phát động cuộc thi với tên gọi FIRST (Đầu tiên), nơi các nhà khoa học được coi như những người nổi tiếng và biến việc học kỹ thuật tại trường trung học trở thành môn thể thao. Giờ đây, FIRST trở thành một hiện tượng quốc gia, có ảnh hưởng sâu rộng đến cuộc sống của hàng triệu học sinh.

“Thay vì nản lòng với việc lặp đi lặp lại một cách làm cũ,” Kamen nói, “hãy định nghĩa lại vấn đề dưới một góc nhìn mới, có thể được giải quyết bằng một cách thức mới.”

Một góc nhìn mới...

Tôi luôn luôn tập trung vào việc làm thế nào để Buffett ngồi xuống phỏng vấn trực tiếp với tôi. Nhưng khi định nghĩa lại vấn đề thì sao? Nếu như tôi chỉ muốn Buffett trả lời một vài câu hỏi của mình – không quan trọng ở đâu và bằng cách nào – thì sao?

Khi đặt vấn đề theo cách đó, tôi phát hiện ra mình vẫn còn một con ếch nữa chưa hôn...

Chương hai mươi hai

Đại hội cổ đông

BA TUẦN SAU, OMAHA, NEBRASKA

T trời lạnh đến mức tôi cảm giác như má mình bị những chiếc kim băng ghim chặt. Hàng người tiến vào khu hội trường kéo dài nhiều dãy nhà, vòng sang cả phía đối diện. Chúng tôi đã đứng xếp hàng suốt ba tiếng đồng hồ, từ 4 giờ sáng. Lại một lần nữa tôi đối mặt với Omaha. Nhưng lần này, tôi có hậu thuẫn.

Tôi đã kéo những cậu bạn của mình đi cùng.

Có Ryan, anh chàng đam mê số má. Thực ra thì lúc này, anh chàng số má lại đột nhiên chẳng còn hứng thú với việc tính toán. Cậu ấy cúi gập người và run rẩy, cái khăn thít chặt quanh đầu khiến cậu ấy trông chẳng khác nào một xác ướp. Tôi cố gắng tiếp năng lượng cho cậu ấy bằng việc hỏi về xác suất Buffett sẽ trả lời câu hỏi của tôi. Cậu ấy lắp bắp: “Tôi... quá... lạnh... đề... có... thể... nghĩ... được... gì.”

Brandon đang chúi mũi vào sách, giơ chiếc điện thoại lên cao quá đầu làm đèn pin. Cậu ấy không thay đổi tư thế suốt 15 phút rồi. Không biết do cậu ấy quá mải mê với cuốn sách hay đã bị đông cứng lại vì lạnh rồi.

Dĩ nhiên, Kevin thì ngược lại. Cậu chàng nhảy nhót qua lại, và cười tít mắt khi phân phát những thanh granola, cố gắng duy trì tinh thần chiến đấu của chúng tôi.

Andre thì không có thì giờ cho những thanh granola. Cậu ấy đang bôi son dưỡng lên môi và tán tỉnh một cô gái ở phía sau, đứng cách chúng tôi vài người. Mặt trời còn chưa kịp mọc thì cậu ấy đã xin được số điện thoại của cô nàng.

Còn Corwin... à, Corwin thì mệt mỏi đến mức chẳng thiết quan tâm đến thời tiết giá rét thế nào. Cậu ấy nằm gục trên vỉa hè, dùng cái áo khoác bằng vải flanen làm chăn, trông như thể còn chưa rời giường.

Ồm, có lẽ chúng tôi không giống lính tinh nhuệ Navy SEAL¹⁶ mà giống nhân vật chính trong bộ phim Dumb and Dumber (Siêu ngốc gặp nhau) hơn, nhưng dù sao đi nữa, họ cũng là những người anh em của tôi.

Một người đàn ông phía trước chúng tôi quay xuống hỏi:

“Các cậu làm cổ đông bao lâu rồi?”

Chẳng có ai trong chúng tôi là cổ đông cả, nên tôi không biết phải trả lời câu hỏi này như thế nào. May thay, Corwin đúng lúc đó lao tới giải vây, cậu ấy nhanh nhẹn bật dậy và thít chặt chiếc quần rộng thùng thình của mình. “Thực ra thì thưa ông,” cậu ấy nói, chỉ một ngón tay lên trời, “chúng tôi nhận lời mời *trực tiếp* từ văn phòng của ngài Buffett.”

Tôi cố nén cười. Mặc dù Corwin nói đúng nhưng cậu ấy đã không nói 99% còn lại của câu chuyện.

Vài tháng trước, trợ lý của Buffett đã có lời đề nghị gửi tặng tôi tấm vé tham dự đại hội cổ đông thường niên của Berkshire Hathaway. Chắc là cô ấy cũng cảm thấy tội nghiệp cho tôi sau bao nhiêu lần bị từ chối. Dù gì đi nữa thì cô ấy cũng vô cùng tử tế. Một chiếc vé tham dự cuộc họp thường niên cũng giống như chiếc vé tới trận chung kết bóng bầu dục Super Bowl¹⁷ của Buffett. Chỉ có cổ đông hoặc nhà báo mới được mời tham dự. Ban đầu, tôi không thấy được bất cứ lợi ích nào từ việc ngồi ngơ ngẩn trong đám đông, nhưng sau khi

nói chuyện với Dean Kamen, tôi gọi điện lại cho cô ấy và hỏi liệu cô ấy còn giữ vé tặng cho tôi không.

“Dĩ nhiên rồi, Alex. Tôi rất sẵn lòng gửi cho cậu một vé.”

“Cảm ơn chị! Thực ra, không biết em có thể xin thêm một vài cái nữa không?”

“Dĩ nhiên rồi. Cậu muốn bao nhiêu vé?”

“Dạ... sáu vé thì sao ạ?”

“Tôi... tôi nghĩ là được.”

“Cảm ơn chị rất nhiều. Em chỉ muốn hỏi để chắc chắn – trong phần hỏi đáp của sự kiện, những người tham dự có thể đặt câu hỏi cho ngài Buffett phải không ạ?”

“Alex, ôi Alex... Tôi biết cậu đang nghĩ gì. Đúng vậy, người tham dự có thể đặt câu hỏi trực tiếp với ngài Buffett, tuy vậy, cậu nên nhớ, chỉ có 30-40 người có cơ hội đó – nhưng số người tham dự thì lên đến 30.000 người. Chẳng khác nào việc chơi xổ số. Chưa kể nó hoàn toàn ngẫu nhiên. Dù tôi rất trân trọng sự lạc quan của cậu, nhưng đừng đặt quá nhiều hy vọng.”

Không hề gì, tôi là vua của việc đặt hy vọng.

Những tiếng reo hò bùng nổ ra ở phía đầu hàng khi cánh cửa bắt đầu hé mở. Hàng nghìn người xô đẩy nhau, tóa vào khu hội trường. Những cánh tay vung vẫy, những cuốn sổ vẩy vẩy trên không; người người hò hét “Xin thứ lỗi! Xin thứ lỗi!”. Toàn cảnh trông không khác gì cuộc chạy đua với bò tót của một đám doanh nhân ăn mặc bóng bẩy.

Tôi cùng nhóm bạn ngụp lặn trong đám đông. Andre nhảy cóc xuống những bậc thang, Corwin thì trượt trên tay vịn, Kevin trèo qua ghế, cuối cùng chúng tôi cũng lách được lên phía trước và giành được sáu ghế gần sân khấu.

Khu hội trường thực sự đồ sộ. Tôi ngoái lại phía sau, nhìn những chỗ ngồi ở trên tầng cao nhất, cách chúng tôi ít nhất sáu tầng nhà. Tôi không tìm

được mà nghĩ, cả nghìn chiếc ghế trống này sẽ sớm được những người khao khát trực tiếp đặt câu hỏi cho Buffett lấp đầy. Ngay trước mặt tôi là một sân khấu màu đen khổng lồ với những tấm rèm sẫm màu cao vút và ba màn hình cỡ lớn ở phía trên. Một chiếc bàn được đặt giữa sân khấu cùng hai chiếc ghế, nơi Buffett và vị phó chủ tịch Charlie Munger sẽ ngồi.

Mặc dù ôm nhiều hy vọng, nhưng tôi không có kế hoạch cụ thể khi đến đây. Tôi đoán là chúng tôi có thể tìm ra cách nào đó khi thời cơ đến. Nếu có một thứ tôi học được từ hồi thi *Hãy chọn giá đúng* thì đó chính là mọi chuyện đều có cách giải quyết.

Và giờ đây, tôi không thể lãng phí một giây nào.

Tôi nhìn thấy một tấm biển đề chữ Trạm số 1. Có một hàng người đang đứng trước nó.

“Ryan,” tôi gọi, “đi với tôi chút!”

Ở Trạm số 1, tôi nhìn thấy tình nguyện viên phát các tờ giấy màu vàng đồng để những người tham dự bỏ vào một chiếc thùng. Phía bên trái chiếc thùng là một bức phát biểu màu đen. Ryan và tôi chạy xuống cuối hàng. Khi đến đầu hàng, người tình nguyện viên đưa cho chúng tôi hai vé quay xổ số.

“Không biết tôi có thể hỏi cô một câu hỏi được không?” Đây là lần đầu tiên chúng tôi ở đây, tôi nói với cô ấy và dò hỏi cách thức thực hiện.

Cô ấy nói tôi cần trình giấy tờ tùy thân để có được một tấm vé, sau đó thả nó vào thùng. “Ngay trước khi cuộc họp bắt đầu, chúng tôi sẽ chọn ra những người may mắn,” cô ấy giải thích. “Đơn giản như chơi xổ số vậy. Tôi hy vọng cậu sẽ gặp may, vì xác suất chỉ là 1/1.000.”

Ryan và tôi bước sang một bên và tìm Trạm số 2. Xa hơn nữa thậm chí còn có cả Trạm số 3. Tôi nhìn thấy những tấm biển nhỏ trên tầng 3, tôi đoán đó là Trạm số 8, 9, 10, 11 và 12.

“Đi thôi,” tôi nói, kéo lấy Ryan.

Chúng tôi đến Trạm số 2 và hỏi tình nguyện viên thêm thông tin, hy vọng có thể có được chút manh mối giúp chúng tôi có thêm lợi thế. Chúng tôi vẫn nhận được những câu trả lời tương tự.

Trạm số 3.

Trạm số 4.

Trạm số 5.

Tôi nói chuyện với tất cả những tình nguyện viên có thể, kể cho họ câu chuyện mình viết thư cho Buffett suốt sáu tháng như thế nào và tại sao tôi lại ở đây cùng những người bạn của mình. Cứ thế, cho tới khi một người kéo tôi sang một bên.

“Đừng nói với ai rằng cậu nghe được điều này từ tôi,” cô ấy nói, “nhưng trong sự kiện năm ngoái, tôi nhận ra không phải tất cả các trạm đều được đối xử như nhau.”

“Ý cô là gì?”

Cô ấy giải thích rằng những chiếc vé không được cho vào một cái thùng duy nhất.

Họ quay từng chiếc thùng ở những trạm khác nhau, tạo ra hàng chục lô xổ số *riêng biệt*. Các trạm gần sân khấu nhất thì có hàng nghìn lượt quay. Nhưng những trạm ở khu vực xa ư? Có lẽ chỉ một vài lượt.

“Điều đó hoàn toàn dễ hiểu,” Ryan nói. “Những người ngồi phía trước hẳn cũng là những người sống chết muốn đặt câu hỏi. Còn những người ngồi trong bóng tối có lẽ không muốn có bất kỳ sự chú ý nào.”

Mặt Ryan bừng sáng như thể tất cả bộ vi xử lý trong não cậu ấy cùng khởi động một lúc. Cậu ấy nheo mắt nhìn một lượt quanh khu hội trường. “Khu đó có vẻ như có khoảng 3.000; chỗ kia chắc là 1.000; 500 ở đây; 100 ở đây. Và nếu như chúng ta...” Cậu ấy đột nhiên im lặng, những con số lướt qua mắt. Rồi bỗng nhiên cậu ấy reo lên: “Tới Trạm số 8!”

Chúng tôi phi hết tốc lực lên phía trước, réo gọi đám bạn đi theo và chạy thực mạng lên tầng trên. Chúng tôi đến được Trạm số 8, lấy vé số và đặt tất cả vào thùng. Khoảng 20 phút sau, người tình nguyện viên lấy ra những cái tên thắng cuộc.

Cổ họng tôi thắt lại. Đám bạn tôi trông cũng hồi hộp không kém. Chúng tôi biết rằng đây có thể là hy vọng cuối cùng để có thể khiến Warren Buffett trả lời những câu hỏi của mình.

Tình nguyện viên thông báo những người chiến thắng. Mặc dù ai cũng bảo chúng tôi xác suất chỉ là 1/1.000, nhưng trong số sáu người, bốn người đã có vé thắng cuộc.

ÁNH ĐÈN HỘI TRƯỜNG MỜ DẦN. Hai chân tôi co rút vì hồi hộp khi quan sát những khuôn mặt xung quanh mình. Có cả một dãy người bạn áo vét, cúi mặt vào sổ tay và máy tính; cũng có dãy ngả người trên ghế, trong tay cầm bánh nướng xốp và cà phê, sẵn sàng đón xem trận Super Bowl Buffett. Có người còn nói với tôi đại hội cổ đông Berkshire Hathaway quan trọng đến mức họ đã đặt lịch cho nó từ tận một năm trước. Có một số người còn đến tham dự suốt nhiều thập kỷ.

Khán giả im lặng khi màn hình khổng lồ chiếu một đoạn phim hoạt hình ngắn, trong đó Buffett và Munger là những giám khảo giả định của chương trình *Dancing with the Stars*. Buffett liên tục cho những người dự thi 0 điểm trong khi Munger thì nhàm chán chơi Giải đố ô chữ trên điện thoại. Khi người dẫn chương trình hỏi không biết họ có thể làm gì tốt hơn, Munger đáp lại: “*Chúng tôi tưởng anh sẽ không bao giờ hỏi!*” Hai tỷ phú hoạt hình bật khỏi ghế và nhảy điệu “Gangnam Style”, bài hát nhạc pop Hàn Quốc đã trở thành cơn sốt vào mùa hè trước, cả vũ đài nổ tung với những tiếng cười giòn. “OP OP OP... OPPA GANGNAM STYLE!” vang vọng khắp khán phòng nhưng nhanh chóng bị những tiếng hò reo lấn át.

Sau đó là một phim ngắn chiếu cảnh Buffett ở trường quay bộ phim *Breaking Bad* (tạm dịch: Biến chất), nhưng thay vì thực hiện một thương vụ buôn bán ma túy, Buffett và Walter White đấu tay đôi để giành thanh kẹo đậu phộng, một trong những loại kẹo mà Buffett thích nhất. Tiếp sau là một bộ phim ngắn của Buffett và Jon Stewart, rồi đến vở kịch trào phúng của Buffett và Arnold Schwarzenegger. Cuối cùng, màn hình chuyển sang màu đen và tôi những tưởng đã đến lúc phải nghiêm túc. Nhưng không – những quả bóng disco được thả xuống từ trần nhà, ánh sáng đỏ xanh lập lòe khiến cả hội trường trông như một câu lạc bộ đêm, bài hát “Y.M.C.A” nổi lên, chỉ khác là bốn chữ trong tên bài hát đã được thay thế bằng “B.R.K.A”, ký hiệu cổ phiếu của Berkshire Hathaway. Đám đông hát theo như thể đó là bốn chữ cái yêu thích nhất trần đời của họ. Rồi từ phía cuối hành lang, một đoàn hoạt náo viên xuất hiện.

Buffett và Walter tiến vào sân khấu từ cánh phải, nhảy và hát “*B.R.K.A.!*”, những tiếng gầm rú rõ lên khiến cả hội trường rung chuyển như vừa có một trận động đất quy mô nhỏ. Ở lối đi bên trái, ngay giữa cơn hỗn loạn này, Corwin đang lắc hông cật lực và di chuyển gần hơn về phía các hoạt náo viên. Một hoạt náo viên đưa cho cậu ấy một quả cầu tua, thứ mà cậu ấy đang cầm và lắc nó trên đầu, hát B.R.K.A cùng với cô nàng như thể đó là đêm trắng mặt đầu tiên của họ.

Buffett ngồi ở bàn và ngả người về chiếc mic. “Phù! Tôi kiệt sức rồi!”

Ông ấy bắt đầu cuộc họp bằng việc thông báo tình hình tài chính của Berkshire và giới thiệu hội đồng quản trị của mình, những người ngồi ở hàng ghế đầu.

“Được rồi,” Buffett nói to. “Bây giờ chúng ta sẽ chuyển sang phần hỏi đáp.”

Tôi biết phần hỏi đáp chiếm gần hết sự kiện. Trên bàn của Buffett và Munger là mấy chồng giấy nhỏ, hai ly nước, hai lon Coca vị sô-ri và một hộp kẹo đậu phộng See. Bên trái sân khấu là ba phóng viên tài chính của *Fortune*, CNBC và *New York Times*. Bên phải là ba nhà phân tích tài chính.

Phần hỏi đáp diễn ra như thế này: Một phóng viên hỏi về thành tích của Berkshire so với chỉ số S&P, sau đó một nhà phân tích hỏi về lợi thế cạnh tranh của một trong những công ty con của Berkshire. Buffett trả lời trôi chảy, bông đùa mấy câu, ăn mấy miếng kẹo đậu phộng, rồi nói “Charlie?” để xem đồng nghiệp của mình có muốn nói thêm gì không. Munger ra hiệu tiếp tục với một câu nói rất ngắn gọn “Không còn gì muốn bổ sung”. Rồi đèn sân khấu chiếu vào Trạm số 1. Một khán giả hỏi về nỗi lo lắng lớn nhất của Buffett về thành tích của Berkshire.

Chu kỳ lại tiếp tục. *Phóng viên, nhà phân tích, Trạm số 2. Phóng viên, nhà phân tích, Trạm số 3.* Ryan tính toán chúng tôi có khoảng một tiếng trước khi đến người được hỏi đầu tiên. Tất cả chúng tôi tập trung ở ngoài hàng lang để chuẩn bị.

“Đây là năm câu hỏi phỏng vấn của tôi,” tôi nói, lôi một tờ giấy ra khỏi túi. “Andre, vé đầu tiên là của ông, nên ông sẽ đưa ra câu hỏi thuyết phục. Tôi sẽ hỏi câu thứ hai, và Brandon, ông hỏi câu thứ ba, về gọi vốn. Corwin, ông hỏi câu thứ tư về đầu tư giá trị. Mấy ông, hãy đảm bảo rằng...”

“Này,” Corwin thốt lên. “Có ai có dư chiếc thắt lưng nào không?”

Tôi biết lẽ ra mình không nên hỏi, nhưng tôi vẫn nói. “Sao lại có ai mang dư một cái thắt lưng cơ chứ?”

Cậu ấy nhún vai.

“Đợi đã,” tôi nói. “Không phải ông quên mang thắt lưng đấy chứ?”

“Đừng lo. Tôi sẽ tìm ra cách.”

Tôi cố gắng không nghĩ đến vẻ ngoài nực cười của chúng tôi. Giữa một biển người mặc quần âu, tóc chải ngược, vuốt keo bóng lộn, Andre mặc áo sơ mi mở phanh đến tận ngực, Brandon và Kevin mặc áo chui có mũ, còn Corwin thì trông giống như vừa khóa mình trong phòng dựng phim suốt ba tuần liền. Tôi thì mặc chiếc áo phong Zappos của Tony Hsieh và, những mong có thêm chút may mắn, mặc lại chiếc quần lót mà tôi từng mặc hồi đi thi *Hãy chọn giá đúng*.

Câu hỏi tôi giữ lại cho mình là câu hỏi tôi thích nhất: Danh sách phải tránh. Tôi đã gọi cho Dan một ngày trước để tâm sự rằng tôi sẽ hỏi câu đó nếu như được lựa chọn. Dan nói điều đó nghe rất tuyệt, nhưng vì lý do nào đó, anh ấy bảo tôi đừng nhắc đến tên mình.

Chúng tôi trở về chỗ ngồi. Sau khi Buffett kết thúc câu trả lời cho Trạm số 7, tôi đưa cho Andre tờ giấy ghi lại câu hỏi phỏng vấn và cậu ấy đi đến bục phát biểu của Trạm số 8. Một phóng viên đặt một câu hỏi, rồi đến nhà phân tích, ánh đèn sân khấu sau đó tập trung vào Andre.

“Xin chào, tôi tên là Andre, đến từ California,” cậu ấy nói, giọng cậu ấy phát ra từ hàng trăm chiếc loa, vang vọng khắp hội trường. “Trong những sự kiện trọng đại, như sự cố Sanborn, khi ông mua lại See, hoặc mua cổ phiếu của Berkshire – làm thế nào ông thuyết phục mọi người bán lại cổ phiếu cho mình khi họ thực sự không muốn. Ba chìa khóa thành công trong việc gây ảnh hưởng đến người khác của ông là gì, ở những tình huống cụ thể này?”

“À, phải...” Buffett nói, “Tôi không nghĩ, ừm, cậu lại hỏi về Sanborn và ờ... về See...”

Ban đầu khi viết câu hỏi, tôi thấy nó cũng ổn. Nhưng khi nghe Andre rống “khi họ *thực sự không muốn*”, nó nghe không giống một câu hỏi mà giống một lời buộc tội.

“Gia đình See...” Buffett tiếp tục, “có người qua đời...”

Tôi lắng nghe để xem Buffett sẽ nói thêm điều gì, nhưng rồi tôi nhận ra ông ấy chỉ đang nói vòng vo. Ông ấy đưa ra một số vấn đề trong See's Candies và tránh chia sẻ bất cứ lời khuyên nào về kỹ năng thuyết phục, điều mà tôi thực sự muốn.

“Charlie có lẽ sẽ nhớ chuyện này rõ hơn tôi,” Buffett nói, nhưng lại nói thêm một chút và chuyển sang câu hỏi kế tiếp.

Sự kiện See và Sanborn đã xảy ra gần 40 năm trước nên có lẽ chúng là hai trong số những điều mà Buffett không muốn nhắc tới. Đau đớn thay, tôi đưa quá nhiều chi tiết vào câu hỏi và vô tình sử dụng những từ ngữ khiến nó nghe như một lời buộc tội, vậy nên nó đã phản tác dụng.

May mắn là chúng tôi vẫn còn ba câu hỏi.

Chu kỳ tiếp tục, và cuối cùng cũng đến lượt tôi. Người tình nguyện viên kiểm tra vé rồi ra hiệu cho tôi tiến về phía bục phát biểu.

Tôi đi dọc ban công trong bóng tối, nhìn người đàn ông trong bức ảnh được dán trên bàn làm việc suốt sáu tháng qua. Sau tất cả những gì tôi đã trải qua để đến được đây – đào xới hàng nghìn trang sách, nghiền ngẫm hàng trăm bài báo, chật vật suốt hàng chục giờ nói chuyện điện thoại với Dan – tôi cảm giác như mình đã giành được khoảnh khắc này.

“Được rồi,” Buffett nói, giọng ông vang lên từ mọi hướng. “Trạm số 8.”

Đèn sân khấu sáng lên. Nó sáng đến mức tôi gần như không nhìn thấy tờ giấy trong tay mình.

“Xin chào, tên tôi là Alex...” – tiếng vọng dội lại mạnh đến mức suýt khiến tôi mất thăng bằng, “... đến từ Los Angeles. Ngài Buffett, tôi nghe nói một trong những cách để ngài tập trung vào mục tiêu là viết ra 25 điều ngài muốn đạt được, sau đó chọn ra 5 điều, và bỏ qua 20 điều còn lại. Tôi rất tò mò không biết làm cách nào ngài nghĩ ra phương án này, và ngài đã dùng những phương pháp nào để chọn ra các mong muốn ưu tiên của mình?”

“Ồ,” Buffett trả lời, hăng giọng, “thực chất thì tôi còn tò mò hơn là làm cách nào cậu nghĩ ra nó!”

Một tràng cười như sấm rền nổ ra trong đám đông khán giả. Thật khó để diễn tả cảm giác khi cả một biển người cùng cười bạn một lúc.

“Sự thật không hẳn lúc nào cũng như vậy,” Buffett nói. “Nghe qua thì phương pháp đó rất tốt, nhưng nó yêu cầu kỷ luật khắt khe hơn nhiều so với bản thân tôi. Nếu họ giơ thanh kẹo ra trước mặt tôi...” – ông ấy chỉ vào hộp kẹo See, “... tôi chắc chắn sẽ ăn nó!”

Tôi cảm thấy mặt mình bỏng rát dưới ánh đèn sân khấu.

“Charlie và tôi sống rất bình dị,” ông ấy nói thêm. “Nhưng chúng tôi biết mình thích gì và giờ đây chúng tôi có thể lựa chọn làm hầu hết những việc mình thích – Charlie thích thiết kế những tòa nhà. Ông ấy không còn là một kiến trúc sư thiếu quyết tâm. Giờ ông ấy đã là một kiến trúc sư đầy đủ tư cách. Và, cậu biết đấy, cả hai chúng tôi đều rất thích đọc sách. Nhưng thực sự thì tôi chưa từng lập một danh sách nào cả. Tôi cũng không nhớ mình từng lập danh sách nào trong đời chưa.”

“Nhưng, có lẽ tôi sẽ thử!” Buffett nói, chọc thêm nhiều tiếng cười nữa. “Cậu vừa cho tôi một ý tưởng!”

Ngay lập tức, đèn sân khấu vụt tắt.

Tôi loạng choạng trở về chỗ ngồi, không tài nào hiểu được chuyện gì vừa xảy ra. Thứ tôi có thể hiểu là tất cả những lời thì thầm và tiếng khúc khích mình nghe thấy khi đi qua các hàng ghế. Tôi cúi đầu xuống, cố gắng tránh ánh nhìn của người khác.

Sau khi tôi ngồi xuống ghế, Kevin nghiêng người sang và đưa ra một phương án rất hay: Có lẽ hai câu hỏi đầu của chúng tôi đã khiến Buffett ngạc nhiên, nếu chúng tôi muốn có được một câu trả lời hay từ ông thì câu hỏi tiếp theo cần phải đơn giản và đi thẳng vào vấn đề. Tôi đồng ý, thế là cả hai

chúng tôi kéo Brandon sang một bên và nói rằng câu hỏi của cậu ấy cần phải cực kỳ rõ ràng để Buffett buộc phải trả lời.

Kevin và tôi bước vào hành lang cùng Brandon để luyện phát âm sao cho tròn vành rõ chữ. Chúng tôi trở về chỗ ngồi, và chẳng bao lâu sau, Brandon lên bục phát biểu.

“Xin chào... Tôi là... Brandon... từ... Los... Angeles.”

Đó là câu nói rõ ràng nhất mà tôi cần. Vấn đề là Brandon nói quá rõ ràng, phát âm quá chậm rãi, đến mức nghe rất đáng nghi.

“Nếu đang trong độ tuổi 20...,” Brandon tiếp tục, “và dự kiến thành lập một công ty hợp danh... ông có lời khuyên nào cho tôi... về việc thuyết phục mọi người... đầu tư... *trước khi* tôi tạo nên một bảng thành tích ấn tượng... với tư cách một nhà đầu tư độc lập?”

Tất cả mọi người đều đứng hình.

“Ồ,” Buffett nói, “cậu vẫn chưa thuyết phục được tôi!”

Làn sóng tiếng cười lại trào lên từ đám đông.

Tôi băn khoăn không biết Buffett có nhận thấy chuyện gì không. Một chàng trai trẻ ngoài 20, cũng mặc quần bò, cũng đến từ Los Angeles, cũng ở Trạm số 8, và cũng lại đang hỏi một câu hỏi cụ thể đến bất thường, chẳng liên quan gì đến thành tích gần đây của Berkshire.

“Tôi nghĩ mọi người đều nên thận trọng với việc đầu tư,” Buffett nói, “ngay cả khi họ có bảng thành tích ấn tượng. Rất nhiều danh mục thành tích quá khứ chẳng có mấy ý nghĩa. Nhưng nói chung, tôi khuyên người trẻ tuổi nếu muốn quản lý tiền bạc, và về sau muốn kêu gọi vốn, hãy bắt đầu xây dựng một bảng thành tích quá khứ được tính toán cẩn thận, càng sớm càng tốt. Ý tôi là, nó dĩ nhiên không phải là lý do duy nhất mà chúng tôi tuyển dụng Todd và Ted [người quản lý các danh mục đầu tư cho Berkshire], nhưng chúng tôi hiển nhiên có cân nhắc dựa trên thành tích trong quá khứ. Và chúng tôi chỉ nhìn

vào một bảng thành tích mà cả hai [Charlie và tôi] đều có thể tin tưởng và hiểu được, bởi vì chúng tôi nhận thấy rất nhiều thành tích không thực sự có ý nghĩa.”

“Nếu cậu tổ chức một cuộc thi tung đồng xu,” Buffett tiếp tục, “với sự tham gia của 310 triệu con đười ươi, chúng có 10 lần tung tất thấy, cậu sẽ có khoảng 300.000 con tung được mặt ngửa 10 lần liên tiếp. Và những con đười ươi này có lẽ sẽ đi quanh để lôi kéo ai đó trợ giúp trong những cuộc thi tung đồng xu tiếp theo.”

“Vì thế, việc của chúng tôi,” ông tiếp tục, “khi tuyển ai đó để quản lý tài chính, là phải xác định được họ là những người tung đồng xu may mắn hay thực sự biết mình đang làm gì...”

“Ồ...”

Một giọng nói ngắt lời Buffett.

“...nhắc đến vấn đề này, chẳng phải ông đã góp nhặt khoảng 100.000 đô-la từ gia đình thân thương của mình sao?”

Người nói là Charlie Munger.

“Đúng rồi,” Buffett nói. “Vậy nên, tôi hy vọng họ vẫn yêu quý tôi sau khi đã đưa tiền cho tôi.”

Buffett bật cười khúc khích.

“Ừm, tôi, nó...” ông tiếp tục, lấp bắp, “nó diễn ra rất chậm, và đúng là nó nên chậm rãi như vậy. Như Charlie đã chỉ ra, một số người nghĩ rằng có lẽ tôi đang làm theo mô hình Ponzi¹⁸. Những người khác có thể không nghĩ tới, nhưng việc đánh vào những người hay lo sợ lại có lợi cho họ, bởi vì họ đang bán các khoản đầu tư ở Omaha.”

“Để thu hút đầu tư, cậu phải xứng đáng với số tiền mình kêu gọi. Do đó, cậu nên xây dựng một bảng thành tích để chứng minh mình xứng đáng. Cậu nên giải thích cho người khác biết tại sao bảng thành tích đó lại là một sản

phẩm của việc suy nghĩ thấu đáo thay vì chỉ vớ bở khi bắt kịp trào lưu hay chỉ đơn giản là gặp may, phải không Charlie?”

“Cậu bắt đầu cuộc chơi năm 25 tuổi,” Munger nhắc lại với giọng điệu cân nhắc. “Làm sao cậu thu hút được đầu tư?”

Tôi sẽ không bao giờ biết được Munger đang nghĩ gì, nhưng có lẽ ông ấy cũng nhận ra Buffett không trả lời thẳng thắn. Tôi cảm giác Munger đang cố cứu tôi thoát khỏi một lần bẽ mặt nữa.

Ông ấy nói rằng cách tốt nhất để gọi vốn trước khi có thành tích quá khứ là gọi vốn từ những người tin tưởng bạn, bởi vì họ đã thấy những gì bạn làm trong quá khứ. Những người này có thể là gia đình, bạn bè, giảng viên đại học, sếp cũ hoặc thậm chí là cha mẹ của bạn bè bạn.

“Khi cậu còn trẻ thì việc đó sẽ khó khăn,” Munger nói thêm, “và đó là lý do tại sao mọi người lại bắt đầu từ những thương vụ rất nhỏ.”

Cuộc nói chuyện giữa Munger và Buffett chuyển hướng sang quỹ phòng hộ¹⁹, rồi họ ra hiệu cho câu hỏi tiếp theo. Brandon quay lại chỗ ngồi. Mặc dù vẫn phải chịu đôi lời cười nhạo, nhưng ít nhất thì chúng tôi cũng có được một câu trả lời.

Chúng tôi vẫn còn một cơ hội nữa. Và nó phụ thuộc vào Corwin.

Sau khi Buffett ngán một câu hỏi ở Trạm số 7, Corwin tiến đến gần bục phát biểu. Phóng viên đặt câu hỏi, rồi đến nhà phân tích.

Ánh đèn sân khấu chiếu vào Trạm số 8.

Corwin rướn về phía trước, một tay cầm mảnh giấy viết câu hỏi phỏng vấn, một tay kéo chiếc quần rộng thùng thình.

Cậu ấy bắt đầu nêu câu hỏi, nhưng tôi không thể nghe thấy cậu ấy nói gì.

Chiếc mic của cậu ấy đột nhiên bị tắt.

Giọng của Buffett vang lên: “Chúng ta sẽ nghỉ khoảng 5 phút. Tôi cảm ơn quý vị đã đến dự cuộc họp! Và tôi hy vọng quý vị sẽ tiếp tục đến vào năm

sau!”

Và như thế, Buffett kết thúc phần hỏi đáp.

Corwin đứng chôn chân tại đó, dưới ánh đèn, một tay nắm quần cho khỏi tuột.

TÔI CÙNG ĐAM BẠN đi ra khỏi hội trường, chật chứa bao nỗi bối rối và thất bại. Khi chúng tôi bước ra hành lang chật kín người, mọi ánh mắt đều dính chặt lấy tôi. Một anh chàng còn vỗ lưng tôi và nói: “Câu hỏi rất tuyệt, anh bạn ạ! Tôi đã có một trận cười thật sảng khoái.”

Ra đến tận ngoài đường, mọi người vẫn tiếp tục nhìn tôi cười khúc khích. Kevin đặt một tay lên vai tôi: “Đừng quan tâm đến họ,” cậu ấy nói.

Chúng tôi bước đi trong thinh lặng.

Một vài phút sau, Kevin lại nhẹ nhàng lên tiếng. “Thật là kỳ lạ... sao ông có thể lạc đề với những câu hỏi của mình được nhỉ?”

“Tôi không lạc đề,” tôi phản pháo. “Chính Buffett mới lạc đề.”

Tôi nói với Kevin về danh sách phải tránh và lần gặp gỡ với Dan; việc anh ấy hứa giúp tôi tiếp cận Buffett ra sao, về những câu chuyện mà anh ấy đã chia sẻ khi làm việc cho Buffett; và về ý tưởng xây dựng trang web và gửi chiếc giày cho người trợ lý.

Kevin nhướn mày.

“Làm sao Buffett có thể nói rằng ông ấy không biết về danh sách phải tránh?” tôi nói, cố kiềm chế để không hét lên. “Tôi không thể tin được là Buffett lại có thể nói dối như vậy.”

Kevin chỉ nhìn tôi và nói: “Nếu Buffett không phải là người nói dối thì sao?”

Chương hai mươi ba

Ngài Kinggg!

Không lâu sau, tôi biết Kevin đã đúng. Sau đại hội cổ đông một thời gian ngắn, bạn gái của Dan gọi điện và nói rằng cô cũng đang nghi ngờ anh ấy. Cô ấy đã liên hệ với trợ lý của Buffett và người ấy tiết lộ rằng Dan chưa từng trực tiếp làm việc cho Buffett.

Tôi không thể nào tin được chuyện này.

Khi tôi gọi điện cho Dan, anh ấy phủ nhận hoàn toàn – rồi sau đó anh ấy hỏi xem có ai khác đang nghe lỏm không. Tôi nói với anh ấy là không có ai, và khi tôi hỏi anh ấy về quá khứ, cuộc trò chuyện trở nên đầy căng thẳng. Anh ấy trả lời những câu hỏi của tôi nhưng chi tiết hoàn toàn không thống nhất với nhau. Dan cúp máy và đó là lần cuối cùng chúng tôi trò chuyện.

Tôi chưa bao giờ cảm thấy phần nộ khi bị phản bội như thế. Không phải do một người xa lạ nói dối mà là một người tôi thực sự tin tưởng và quan tâm. Đó là lý do khiến vết thương thiêu đốt đau đớn đến vậy.

Có lẽ, đây là bài học đau đớn của tôi. Một số người không giống như những gì họ nói về bản thân. Vấn đề nằm ở việc tôi quá khao khát được gặp Buffett, do đó tôi đã cố tình lờ đi những tín hiệu cảnh báo về Dan. Bài học quá rõ ràng: Khao khát cùng cực làm mờ đi trực giác.

Nhưng ngược lại, tôi cũng không hề trong sạch. Tôi có động cơ riêng từ giờ phút đầu tiên tôi gặp Dan. Lý do duy nhất khiến tôi kết bạn với anh ấy là để tiếp cận Warren Buffett. Khi ở trên con thuyền của Dan tại San Francisco,

tôi ép buộc anh ấy giúp tôi ngay trước mặt bạn gái. Mặc dù anh ấy đúng là có bóp méo sự thật, nhưng chắc hẳn anh ấy sẽ không tiếp tục nói dối nếu như tôi không hỏi thúc. Những mưu mẹo và động cơ thiếu minh bạch của tôi đã dồn anh ấy vào chân tường. Sự không trung thực để ra sự không trung thực.

Nỗi buồn của tôi vẫn không thể rũ bỏ dù cho đã trở về Los Angeles. Corwin cố gắng vực dậy tinh thần uể oải của tôi bằng cách rủ tôi ăn bánh mì kẹp, chúng tôi ngồi trên vỉa hè, ngay trước cửa một tiệm tạp hoá.

“Người anh em,” cậu ấy áp úng nói, miệng nhai nhồm nhoàm, “tôi biết ông rất thất vọng, và tôi không có ý trách cứ gì ông, nhưng có lúc ông phải quên đi và tiếp tục.”

Tôi thở dài, rồi cắn một miếng bánh.

“Ông phải trở về với công việc hằng ngày của mình,” cậu ấy tiếp tục. “Chẳng phải ông vẫn còn cả tá những người cần phỏng vấn nữa hay sao?”

“Tôi chẳng có gì hết,” tôi nói. “Và dù có, tôi sẽ lại làm hỏng thôi. Ông hãy nhìn lại những chuyện đã xảy ra ở đại hội cổ đông. Khi tôi đưa Andre câu hỏi thuyết phục, tôi đã đưa vào quá nhiều chi tiết khiến Buffett không thể trả lời trực tiếp. Không những không có được cuộc phỏng vấn, tôi còn không biết nên phỏng vấn thế nào nữa.”

“Đừng trách cứ bản thân như vậy,” Corwin nói. “Phỏng vấn không phải một việc dễ dàng. Đó không đơn giản chỉ là hỏi và trả lời. Nó là cả một nghệ thuật.”

Chúng tôi tiếp tục đi dạo, sự kiện ngẫu nhiên bất ngờ nhất trong suốt cả hành trình của tôi xuất hiện. Một chiếc xe Lincoln màu đen có cửa kính một chiều tấp vào lề đường và dừng ngay trước mặt chúng tôi. Cửa xe bật mở và Larry King bước ra.

Một trong những chuyên gia phỏng vấn nổi tiếng nhất thế giới đang đi vào tiệm tạp hóa ngay trước mặt tôi và ông ấy chỉ có một mình. Chương trình của

Larry King trên CNN được duy trì suốt 25 năm qua. Ông ấy đã phỏng vấn hơn 50.000 người trong suốt sự nghiệp. *Tại sao từ trước đến nay tôi chưa bao giờ nghĩ đến ông ấy?* Tôi biết Larry King sống ở gần đây và thực tế thì công chúng đều biết hằng ngày ông ấy ăn sáng ở đâu.

Nhưng tôi ngồi bất động, nhìn bóng ông ấy khuất dần sau cánh cửa trượt.

“Này,” Corwin nói, “bắt chuyện với ông ấy đi.”

Tôi cảm giác như có hàng túi cát đang nèn chặt lên vai mình.

“Cứ vào đi,” Corwin thúc giục.

Tôi không biết là mình đang đối mặt với Ngại ngừng hay do tôi đã bị những lời từ chối và chế nhạo suốt sáu tháng qua làm cho kiệt sức.

“Thôi nào!” Corwin nói, huých vai tôi và đẩy tôi vào bên trong. “Ông ấy đã 80 tuổi rồi. Ông ấy có thể đi đâu xa chứ?”

Tôi nhắc người lên khỏi vỉa hè và đi qua chiếc cửa trượt của tiệm tạp hoá. Tôi nhìn quanh khu đồ ngọt. Không có Larry. Tôi rảo bước đến khu vực nông phẩm với các tháp hoa quả và bức tường rau củ đầy sắc màu. Không có Larry.

Đó là lúc tôi chợt nhớ ra ông ấy đỗ xe ở một khu vực dỡ hàng. *Chắc hẳn ông ấy dự định rời đi bất cứ lúc nào.*

Tôi chạy ra phía cuối cửa tiệm và đảo mắt khắp các dãy hàng, ngó từng dãy. Không có Larry, không có Larry, không có Larry. Tôi quay ngoắt sang bên trái, tránh một tháp cá thu đóng hộp, chạy băng băng qua gian thực phẩm đông lạnh. Tôi chạy ra phía trước cửa tiệm và nhìn từng quầy thu ngân. Vẫn như vậy, không có Larry.

Tôi kiểm chế để bản thân không đá vào dãy xe đẩy. Lại một lần nữa, tôi thất bại. Khi Larry King ở ngay trước mặt, tôi chẳng thể làm gì hết.

Khi thần thờ đi ra bãi đỗ xe, tôi vô tình nhìn thấy, ngay trước mặt tôi khoảng 10m, là Larry King.

Trong khoảnh khắc đó, tất cả giận dữ và sức mạnh bị kìm nén trong tôi chợt bùng nổ, ào ào phun ra từ miệng tôi, khiến tôi phải gào lên bằng hết sức bình sinh...

“NGÀI KINGGGGGGGGGG!!!!”

Larry giật mình dựng thẳng vai. Ông từ từ quay đầu lại; đôi lông mày rướn cao, miệng ông mở ra và tất cả những nếp nhăn trên mặt ông co rút lại. Tôi chạy nhanh đến chỗ ông ấy và nói: “Ngài King, cháu tên là Alex, năm nay 20 tuổi, lúc nào cháu cũng muốn nói xin chào...”

Ông ấy giơ một tay lên: “*ĐƯỢC... XIN CHÀO,*” rồi rảo bước đi thật nhanh.

Tôi yên lặng đi theo tới tận vỉa hè, ngay trước nơi ông ấy đỗ xe. Ông ấy mở thùng xe, chuyển những món đồ vừa mua vào, mở cửa và chuẩn bị bước vào, thế là tôi lại kêu lên...

“Đợi đã! Ngài King!”

Ông ấy nhìn tôi.

“Cháu có thể... cháu có thể ăn sáng cùng ngài không?”

Ông ấy nhìn xung quanh. Một nhóm người đang đứng trên vỉa hè, quan sát cảnh tượng đang diễn ra.

Larry hít một hơi thật sâu và nói bằng chất giọng Brooklyn sần sần: “Được thôi, được thôi, được thôi.”

Tôi nói cảm ơn trong khi ông ấy cài dây an toàn. Trước khi ông ấy đóng cửa xe, tôi gọi to: “Đợi đã, ngài King. Máy giờ?”

Ông ấy nhìn tôi – sau đó đóng sập cửa.

“NGÀI KING!” Tôi hét qua cửa kính. “MÁY GIỜ?”

Ông ấy khởi động xe.

Giờ thì tôi đang đứng trước mũi xe của ông ấy, đập hai tay lên trước tấm chắn gió. “NGÀI KINGGGGGGGG! MÁY GIỜỒỒỒ?”

Ông ấy trừng trừng nhìn tôi, sau đó nhìn đám đông, rồi lắc đầu và nói: “9 giờ!”, sau đó lái xe đi.

Tôi đến nhà hàng vào sáng hôm sau. Larry King đang ngồi ở bàn đầu tiên, cúi người ăn ngũ cốc, ngồi cạnh ông là mấy người đàn ông khác. Phía trên bàn họ treo một khung tranh khổ lớn với bức hình Larry đang phỏng vấn Barack Obama, Joe Biden, Jerry Seinfeld, Oprah Winfrey cùng nhiều người khác nữa. Còn một chỗ ngồi trống ở bàn, nhưng vì quá xấu hổ với cách hành xử của mình hôm trước, tôi không muốn trắng trợn kéo ghế ra và ngồi xuống. Vì thế, tôi đứng từ xa vẫy tay và nói: “Xin chào, ngài King. Ngài khỏe không?”

Ông ấy đáp lại tôi bằng một cái ngắc đầu, làm bầm một cách cốc cần, rồi quay lại với các bạn của mình. Tôi đoán rằng ông ấy muốn tôi quay lại sau vài phút, nên tôi ngồi xuống bàn bên cạnh, chờ ông ấy gọi mình.

10 phút trôi qua.

30 phút.

Một tiếng.

Cuối cùng, Larry đứng dậy và bước về phía tôi. Tôi có thể cảm thấy má mình căng cứng. Nhưng sau đó ông ấy lướt qua tôi và tiến ra cửa.

Tôi giơ tay lên. “Ngài... Ngài King?”

“GÌ ĐÓ?” ông ấy nói. “CẬU MUỐN GÌ?”

Cơn đau đột ngột và thân thuộc nhói lên trong tôi.

“Thành thật thì,” tôi yếu ớt nói, “cháu chỉ muốn xin một vài lời khuyên về việc phỏng vấn.”

Rồi một nụ cười hiền từ từ toát ra trên mặt ông. Đôi mắt ông ấy cứ như thể đang nói: “Tại sao cậu không nói điều đó từ trước?”

“Thế này nhé,” ông ấy nói. “Khi mới bắt đầu và không biết nên phỏng vấn người khác thế nào, họ thường sẽ nhìn vào những người mà họ ngưỡng mộ, có thể đó là Barbara Walters, Oprah hay là chính tôi, xem cách chúng tôi phỏng

vấn và cố gắng bắt chước. Đó là sai lầm lớn nhất. Họ tập trung vào việc chúng tôi đang làm gì, chứ không phải tại sao chúng tôi lại làm vậy.”

Ông ấy giải thích rằng Barbara Walters thường đưa ra những câu hỏi được cân nhắc và tính toán kỹ lưỡng, Oprah thì sử dụng nhiệt huyết và cảm xúc, còn ông ấy thì hỏi những câu hỏi đơn giản mà tất cả mọi người đều muốn được hỏi.

“Khi những người phỏng vấn thiếu kinh nghiệm cố gắng bắt chước phong cách của chúng tôi, họ không hề nghĩ *tại sao* chúng tôi lại xây dựng phong cách đó. Bởi vì đây là phong cách khiến chúng tôi thoải mái nhất. Và khi *chúng tôi* thoải mái thì những *khách mời* của chúng tôi cũng sẽ cảm thấy thoải mái – đó là điều tạo nên những cuộc phỏng vấn tuyệt vời.”

“Bí mật là: Chẳng có bí mật nào hết,” Larry nói thêm. “Chẳng có mưu mẹo nào trong việc là chính bản thân mình.”

Ông ấy kiểm tra đồng hồ.

“Nghe này, cậu nhóc, tôi thực sự phải đi rồi...” Ông ấy nhìn vào mắt tôi, sau đó lắc đầu như thể đang tranh luận điều gì đó. Ông ấy chỉ tay vào tôi và nói: “Được rồi. Thứ Hai! 9 giờ sáng! *Gặp lại cậu ở đây!*”

Khi tôi xuất hiện vào thứ Hai, tất cả các chỗ ngồi ở bàn của Larry đều chật kín, nhưng ông ấy gọi tôi sang và hỏi tại sao tôi lại quan tâm đến việc phỏng vấn đến vậy. Tôi kể cho ông ấy nghe về sứ mệnh, và ngay sau khi tôi hỏi liệu tôi có thể phỏng vấn ông ấy không, ông liền đáp: “Được thôi, bắt đầu đi.”

Chúng tôi nói thêm một chút về sứ mệnh, rồi ông ấy nói có một người mà ông ấy muốn tôi gặp.

“Này, Cal,” ông ấy nói, quay sang một người bạn. “Cậu có thể cho cậu nhóc này vài phút không?”

Cal đội một chiếc mũ fedora màu xanh da trời và đeo cặp kính gọng sừng. Ông ấy trông như mới ngoài 50, trẻ hơn tất cả những người còn lại trong nhóm.

Larry nói với tôi rằng Cal Fussman là một cây bút của tờ Esquire, ông ấy từng phỏng vấn Muhammad Ali, Mikhail Gorbachev, George Clooney, cùng hàng tá người nổi tiếng khác cho mục “Những điều tôi học được” trên tờ tạp chí. Larry bảo Cal chia sẻ với tôi thêm vài lời khuyên về phỏng vấn.

Sau khi Cal và tôi chuyển sang một bàn gần đó, tôi kể lại cho ông ấy về những cuộc phỏng vấn trước của mình.

“Cho dù cháu có chuẩn bị kỹ lưỡng đến thế nào,” tôi nói, “thì mọi thứ vẫn không diễn ra như cháu đã dự định. Và cháu không hiểu được tại sao lại như thế.”

“Cậu đã thực hiện những cuộc phỏng vấn như thế nào?” Cal hỏi.

Ông ấy gật đầu khi tôi nói rằng tôi đã dành hàng tuần, thậm chí hàng tháng để nghiên cứu những câu hỏi của mình. Rồi lông mày ông nhíu lại khi tôi nói tôi đã mang cuốn sổ tay chi chít câu hỏi tới cuộc phỏng vấn.

“Cậu mang cuốn sổ vì nó khiến cậu thoải mái,” ông ấy hỏi, “hay vì cậu sợ rằng không có nó thì cậu sẽ không biết phải hỏi gì?”

“Cháu không chắc nữa,” tôi đáp lời. “Cháu chưa từng nghĩ về điều đó.”

“Được rồi, hãy thử phương pháp này,” Cal nói. “Hãy quay lại vào bữa sáng hôm sau. Cậu sẽ có một chỗ ngồi ở bàn. Đừng nghĩ nó như một cuộc phỏng vấn. Cứ thoải mái ăn sáng.”

Tôi dành cả tuần tiếp theo chỉ để làm việc đó. Mỗi buổi sáng, tôi ngồi bên cạnh Cal và quan sát cách Larry ăn ngũ cốc với việt quất, cách ông ấy đẩy cái bát ra sau khi ăn trái việt quất cuối cùng, không quan tâm trong bát còn những gì; cách Larry nói chuyện qua điện thoại; cách ông ấy giao tiếp với những người lạ khi họ qua chào hỏi và xin chụp hình. Larry cực kỳ tử tế, điều

đó khiến tôi băn khoăn tự hỏi không biết trông mình điên rồ đến mức nào khi đuổi theo ông trước cửa tiệm.

Đến cuối tuần, Cal bảo tôi mang theo máy ghi âm đến bữa sáng ngày kế tiếp. “Nhưng hãy bỏ lại sổ tay ở nhà,” ông ấy nói. “Giờ thì cậu đã thấy thoải mái rồi. Hãy ngồi ở bàn và để mặc trí tò mò đưa ra câu hỏi.”

Sáng hôm sau, tất cả mọi người đều ngồi ở chỗ mình vẫn ngồi. Larry ngồi đối diện với tôi, cầm cúi với bát ngũ cốc; bên phải ông ấy là Sid, một trong những người bạn tốt nhất của Larry suốt hơn 70 năm; kế đó là Brucey, bạn cấp hai của hai người họ; Barry, người bạn nổi khố ở Brooklyn; và rồi có cả Cal, vẫn đội chiếc mũ fedora màu xanh da trời. Khi đang ăn được một nửa phần trứng trắng thì tôi hỏi Larry về những ngày đầu trong sự nghiệp phát thanh viên.

“Khi chúng tôi còn nhỏ,” Sid nói xen vào. “Larry thường cuộn tròn những tờ giấy, giả vờ rằng nó là chiếc mic và đọc bản tin về các trận thi đấu của đội Dodger.”

“Nếu Larry miêu tả các bộ phim,” Barry nói thêm, “phần miêu tả của cậu ấy có khi còn dài hơn cả bộ phim đó.”

Ước mơ của Larry là trở thành một phát thanh viên, ông ấy nói với tôi, nhưng ông ấy không biết phải bắt đầu thế nào. Sau khi tốt nghiệp phổ thông, ông ấy làm nhiều việc – giao bưu kiện, bán sữa, nhân viên thu tiền – cho đến một buổi chiều năm 22 tuổi. Larry cùng một người bạn đang đi dọc một con phố ở New York thì tình cờ gặp một người đàn ông làm việc cho CBS.

“Ông ấy là người tuyển phát thanh viên truyền hình,” Larry nói. “Người đọc tin giữa các chương trình: Đây là CBS! Đài truyền hình Columbia!”

Larry đã xin ông ấy lời khuyên để bước chân vào ngành này. Người đàn ông ấy khuyên ông nên đến Miami, nơi rất nhiều đài phát thanh độc lập đặt trụ

sở. Larry nhảy lên một chuyến tàu đến Florida, ngủ trên trường kỷ của một người họ hàng và bắt đầu tìm việc làm.

“Tôi cứ đến gõ cửa từng đài phát thanh thôi,” Larry nói. “Tôi tham gia bài kiểm tra giọng nói của một đài phát thanh nhỏ và họ nói rằng: ‘Giọng anh nghe khá hay. Khi có vị trí trống tiếp theo, chúng tôi sẽ tuyển anh.’ Thế là tôi cứ quanh quẩn ở đài phát thanh đó, tôi quan sát cách mọi người đọc tin tức, tôi học hỏi, tôi lau nhà. Rồi một ngày, một người bỏ việc vào thứ Sáu và họ nói với tôi: ‘Anh sẽ bắt đầu làm việc vào sáng thứ Hai!’ Tôi thức trắng suốt hai ngày cuối tuần, hồi hộp đến phát điên.”

“Đợi đã, ngài nói gõ cửa từng đài phát thanh là có ý gì?” tôi hỏi. “Ngài làm việc đó thế nào?”

Larry nhìn tôi như thể tôi là đứa nhóc mẫu giáo ngây thơ. “*Cốc! Cốc! Cốc!*” ông ấy nói, gõ tay xuống mặt bàn.

“Đây không phải là một phép tu từ,” Sid nói. “Larry đã gõ cửa từng nơi. Cậu ấy giới thiệu bản thân và xin việc. Đó là việc chúng tôi làm vào thời đó.”

“Đó là tất cả những gì tôi có thể làm,” Larry nói. “Sơ yếu lý lịch của tôi chẳng có gì cả. Tôi không học đại học.”

“Được rồi, cháu đã hiểu đó là cách ngài làm hồi đó,” tôi nói, “nhưng giả dụ như bây giờ ngài mới bắt đầu, ngài sẽ làm gì ạ?”

“Làm điều tương tự,” Larry nói. “Tôi sẽ vẫn gõ cửa. Tôi sẽ gõ bất cứ cánh cửa nào mà tôi cần phải gõ. Ngoài việc ngày nay có nhiều nơi để gõ cửa hơn, và cậu xem, chẳng có gì khác biệt cả. Chúng ta có mạng Internet, nhưng nó chẳng đem lại điều gì mới ngoài đường truyền. Bản chất con người không hề thay đổi.

Cal giải thích rằng con người vẫn là nhân tố quyết định việc tuyển dụng. Chỉ sau khi nhìn vào mắt bạn, người ta mới có thể cảm nhận được liệu bạn có

thật lòng hay không. Từ ngữ bạn sử dụng dù chẳng khác gì trong bức email nhưng gặp gỡ trực tiếp luôn mang lại cảm giác hoàn toàn khác.

“Con người thích sự hiện diện thực tế,” Cal nói. “Người ta không thích những cái tên ngẫu nhiên trong hộp thư điện tử của mình.”

Tôi chợt nhận ra rằng khi Spielberg khích lệ tôi, khi Elliott đưa tôi đến châu Âu, hay khi Larry mời tôi ăn sáng – những khoảnh khắc này đều xảy ra chỉ sau khi tôi gặp họ trực tiếp và nhìn vào mắt họ.

Đợi chút...

Suốt cả năm vừa qua, tôi chỉ là một cái tên ngẫu nhiên trong hộp thư đến của Chánh văn phòng Bill Gates. Ông ấy nhận cuộc điện thoại đầu tiên bởi vì Qi Lu nhờ vả, chứ không phải vì ông ấy quen biết tôi. Tôi lại nghĩ vì không ưa mình mà vị Chánh văn phòng mới ngừng trả lời email, nhưng thực tế dường như hoàn toàn không phải vậy. Tôi chỉ là một cái tên ngẫu nhiên đối với ông ấy.

Và tôi đã biết làm thế nào để sửa sai.

Chương hai mươi tư

Viên đạn cuối cùng

BÓN TUẦN SAU, LONG BEACH, CALIFORNIA

Tôi kéo ghế ngồi xuống quầy cà phê tại đại sảnh của khách sạn Westin. Tôi đang ở địa điểm tổ chức hội thảo TED, và trong suốt hành trình phiêu lưu của mình, tôi chưa từng có lợi thế hoàn hảo đến vậy.

Nhìn xung quanh, một cơn sóng ảo giác bao lấy tôi. Ở khu nhà hàng cách đó 20 bước chân là chiếc bàn nơi tôi có bữa ăn đầu tiên với Elliott. Cuộc gặp với Elliott đã diễn ra một năm trước, gần như đúng vào ngày này. Sự trùng hợp kỳ quái khiến tôi cảm thấy như số phận đang mỉm cười với mình.

Tâm trạng của tôi rất phấn khích, bởi vì chỉ vài phút trước, tôi vừa mới có cơ hội ăn sáng với Tony Hsieh. Khi anh ấy biết lý do tôi có mặt ở Westin, anh ấy mời tôi xem buổi phát sóng trực tiếp của hội thảo TED trong nhà xe lưu động đỗ bên ngoài khách sạn.

Nhưng tất cả đã không đến một cách dễ dàng. Bốn tuần trước, tôi liên hệ với Stefan Weitz, “tay trong” của tôi ở Microsoft. Tôi biết Chánh văn phòng của Bill Gates thường dự hội thảo TED hằng năm, vì vậy tôi đã hỏi Stefan xem liệu tôi có thể gặp trực tiếp vị Chánh văn phòng ở sự kiện trong năm phút không. Nếu không được, tôi thề với Stefan là tôi sẽ không bao giờ hỏi thêm bất kỳ điều gì nữa. Đây là viên đạn cuối cùng của tôi.

Stefan đồng ý và gửi cho vị Chánh văn phòng hết email này đến email khác suốt hàng tuần. Khi ông ấy không trả lời, Stefan thậm chí còn nhờ một đồng nghiệp của mình gửi email cho vị Chánh văn phòng. Sự rộng lượng của Stefan luôn khiến tôi kinh ngạc, nhưng lần này thì nó thực sự khiến tôi không thoát nên lời.

Ngay hôm trước khi sự kiện diễn ra, Stefan vẫn chưa nhận được câu trả lời chính thức. Sau đó, vào lúc 7 giờ 27 phút tối hôm trước, câu trả lời cuối cùng cũng đến. “Có”, vị Chánh văn phòng nói ông ấy sẽ tham dự TED; và “Có”, ông ấy nhận lời gặp tôi. Ông ấy nói sẽ gặp tôi sau phần đầu tiên của hội thảo, vào khoảng 10 giờ 15 phút, ở quán cà phê ngoài đại sảnh.

Giờ thì tôi đang ở đây, nhìn vào chiếc đồng hồ treo trên tường. Nó chỉ 10 giờ 14 phút sáng.

“Thưa ngài,” nhân viên pha cà phê nói, “tôi có thể giúp gì cho ngài?”

“Xin chờ một chút,” tôi nói. “Bạn tôi có lẽ sẽ đến đây bất cứ lúc nào.”

Không lâu sau, người nhân viên lại ở trước mặt tôi, hỏi xem tôi muốn gọi đồ uống chưa.

Tôi ngược lên nhìn – 10 giờ 21 phút sáng.

“Xin lỗi,” tôi nói. “Chắc hẳn ông ấy sẽ đến muộn. Xin cho tôi thêm một vài phút nữa.”

Tôi nhìn quanh đại sảnh và quan sát những gương mặt xuất hiện sau chiếc cửa xoay. Lần tiếp theo tôi nhìn đồng hồ, nó chỉ 10 giờ 31 phút sáng. Tôi cảm thấy có gì đó không đúng, nhưng rồi lại gạt nó đi. Phần đầu tiên của cuộc hội thảo có lẽ kéo dài hơn dự kiến.

Thời gian bắt đầu trôi chậm lại. Rồi tôi lại nghe thấy: “Thưa ngài, ngài muốn gọi đồ chưa?”

Lúc đó đã là 10 giờ 45 phút sáng. Nhưng chiếc ghế bên cạnh tôi vẫn trống. Sau tất cả những gì tôi đã trải qua, sau tất cả những gì tôi đã làm để đến

đây, đây là cách nó kết thúc ư?

Tôi mở một email cũ từ trợ lý của vị Chánh văn phòng và gọi vào số văn phòng của cô ấy, buộc bản thân hít những hơi thật sâu.

“Xin chào, chị Wendy. Em là Alex Banayan. Em và ngài Chánh văn phòng có hẹn lúc 10 phút 15 hôm nay, em biết ngài ấy rất bận – em rất biết ơn khi ngài ấy vẫn đồng ý gặp em – nhưng em chỉ muốn chắc chắn rằng mọi thứ vẫn ổn. Đã qua 30 phút nhưng ông ấy vẫn chưa xuất hiện.”

“Cậu đang nói gì vậy?” cô ấy nói. “Ông ấy đã gọi cho tôi và nói rằng cậu không xuất hiện.”

“Gì cơ ạ?”

Thực ra có đến hai quán cà phê đại sảnh, một ở khách sạn, một ở trung tâm hội nghị, và tôi đã tới sai chỗ.

Tôi nắm chặt điện thoại và cố gắng giữ bình tĩnh, nhưng không thể. Nước mắt lã chã rơi khi tôi dốc hết ruột gan kể lại với Wendy, giải thích tất cả những gì tôi đã trải qua trong suốt hai năm qua để có được cuộc gặp này.

“Được rồi,” cô ấy nói, “cho tôi chút thời gian. Để tôi xem mình có thể làm được gì.”

Một giờ sau, tôi nhận được email của Wendy. Cô ấy nói rằng vị Chánh văn phòng sẽ ra sân bay buổi chiều hôm đó vào lúc 4 giờ 30 phút. Xe của ông ấy sẽ đỗ ở cửa trước Westin, và ông ấy đã đồng ý để tôi đi cùng ông ấy ra sân bay và nói chuyện trên xe.

Tôi đã quá kiệt sức để có thể giờ một năm đắm ăn mừng, nhưng tôi cảm giác mình đang cười toét miệng. Lần này, tôi biết Westin chỉ có một cửa.

TÔI NGỒI GIẾT THỜI GIAN TRONG nhà xe di động của Tony Hsieh, xem tường thuật trực tiếp hội thảo TED trên chiếc tivi màn hình phẳng, rồi ra ngoài ăn trưa với các bạn của anh ấy. Trên đường về, tôi tính thời gian từ chỗ đỗ xe của Westin đến nhà xe, khoảng một phút. Tôi đặt chuông báo

thức trên điện thoại lúc 4 giờ 10 phút chiều, bảo đảm rằng tôi sẽ đến đó sớm hơn giờ hẹn.

Khi tôi đang thoải mái ngả người trên chiếc trường kỷ màu nâu mềm mại trong nhà xe của Tony, một người đàn ông đột nhiên bước vào. Mặt trời chiếu qua cửa kính đằng sau ông ấy, vì vậy tôi chỉ có thể nhìn thấy một cái bóng. Ông ấy từ từ thả mình xuống chiếc trường kỷ đối diện tôi. Ông ấy trông rất quen, một người đàn ông lớn tuổi với mái tóc trắng mỏng, bộ râu trắng muốt và một cái bụng tròn. Tôi nhìn kỹ hơn và nhận ra – đây là Richard Saul Wurman, người sáng lập của TED.

“Cậu,” ông ấy nói, nhìn về phía tôi, “cậu nghĩ gì về thứ này?” Ông ấy đang chỉ vào màn hình tivi. Chắc là người sáng lập TED hỏi tôi nghĩ gì về cuộc hội thảo của ông ấy.

Tôi chia sẻ với ông ấy suy nghĩ của mình, và trước khi tôi kịp nhận ra thì ông ấy đã kể cho tôi toàn bộ câu chuyện ông ấy bắt đầu TED như thế nào. Ông ấy mê hoặc tôi bằng hết câu chuyện này đến câu chuyện khác, và tôi cảm thấy như mình vừa đập vỡ một chiếc piñata²⁰ trí khôn và đang cố gắng nhồi nhét càng nhiều món quà vào túi càng tốt.

“Cậu có biết bí mật để thay đổi thế giới là gì không? Đừng cố gắng thay đổi nó. Hãy làm những điều tuyệt vời và để công việc của cậu thay đổi thế giới.”

“Cậu không thể đạt được điều gì có ý nghĩa trong cuộc sống cho đến khi cậu nhận ra mình không biết gì cả. Cậu quá tự phụ. Cậu nghĩ rằng mình có thể học được mọi thứ. Cậu nghĩ mình có thể đẩy nhanh quá trình.”

“Làm sao để trở nên thành công? Cậu sẽ có cùng một câu trả lời nếu hỏi bất cứ ai đó già hơn, khôn ngoan hơn và thành công hơn cậu: Cậu phải thực sự muốn làm việc đó, rất rất nhiều.”

“Tôi không hiểu tại sao mọi người lại sử dụng PowerPoint để thuyết trình. Khi dùng slide để nói, bản thân sẽ trở thành lời chú thích cho nó. Đừng bao giờ là một lời chú thích.”

“Tôi sống với hai châm ngôn. Một: Nếu không hỏi, bạn sẽ chẳng có gì. Và hai: Hầu hết mọi thứ đều không giải quyết được.”

RÈ-RÈ-RÈ!

Điện thoại của tôi chợt rung lên. Giờ đã là 4 giờ 10 phút, nhưng ông ấy vẫn đang bắn liên thanh với tốc độ 191km một phút và không có cách nào để xin phép rời đi mà không phải ngắt lời. Kiến thức của ông ấy quá tuyệt vời, tuyệt vời đến mức tôi không muốn đi. Thêm nữa, tôi không thể cứ thế mà rời đi trước người sáng lập của TED. Kệ đi, tôi nghĩ, mình sẽ nhấn nút tạm ngừng báo thức một lần thôi.

Ông ấy cứ nói mãi, nói mãi, và sau đó...

RÈ-RÈ-RÈ!

Ông ấy tiếp tục nói át tiếng báo thức. Dường như tôi đang ở trên một chuyến tàu tốc hành không có điểm dừng. Tôi không thể bỏ đi khi ông ấy đang dở chuyện. Và khu đỗ xe của Westin chỉ cách đó một phút đi đường. Tôi sẽ nhấn nút hoãn báo thức một lần nữa thôi.

Tôi vẫn ngồi đó, ngóng đợi ông ấy dừng lại lấy hơi. Tôi không rõ đây là một trong những cuộc nói chuyện tuyệt vời nhất trong đời hay một tình huống bất cóc con tin. Tôi liên tục kiểm tra thời gian, và rồi...

RÈ-RÈ-RÈ!

“Thiên tài,” ông ấy nói, “là sự đối nghịch của kỳ vọng.”

“Thiên tài,” ông ấy nhắc lại, nhìn tôi với ánh mắt sâu thẳm và thấu hiểu, “là đối nghịch của kỳ vọng.”

RÈ-RÈ-RÈ!

Tôi không biết mình nên làm gì, do đó tôi bật dậy và vội vàng xin phép: “Có lẽ một ngày nào đó cháu sẽ hối tiếc, nhưng giờ cháu xin phép phải đi,” và trước khi ông ấy kịp nói thêm một lời, tôi chạy ù ra khỏi xe.

Tôi phóng như tên bắn trên vỉa hè, ngoặt trái vào làn đường cho xe chạy, và nhìn thấy xe của vị Chánh văn phòng. Người tài xế trong bộ vét trang trọng đang đứng chờ bên ngoài. Trong khi lấy lại hơi, tôi kiểm tra đồng hồ – tôi đến sớm một phút.

Người tài xế và tôi dựa vào lưng xe nói chuyện phiếm trong lúc chờ đợi, tôi liên tục liếc mắt nhìn chiếc cửa kính xoay của Westin, cuối cùng vị Chánh văn phòng cũng bước ra.

Một tay ông ấy cầm chiếc cặp táp và tay còn lại cầm điện thoại. Ông ấy có mái tóc dày và sậm màu, điểm xuyết vài sợi tóc hoa râm, kết hợp hoàn hảo với chiếc áo vét và cặp kính Ray-Ban màu đen đang đeo. Ông ấy tiến đến gần và hạ kính mát.

“Cậu chắc hẳn là Alex.”

Tôi giới thiệu bản thân và chúng tôi bắt tay. “Xin mời,” ông ấy nói, chỉ về phía chiếc xe, “vào trong đi.”

Chúng tôi ngồi xuống ghế và chiếc xe bắt đầu di chuyển ra đường lớn.

“Kể cho tôi nghe,” ông ấy nói, “dự án của cậu tiến triển thế nào rồi?”

“Ồ, tiến triển rất tốt ạ!” tôi đáp lời, sau đó liệt kê những điều mình đã làm trong thời gian vừa qua, nói tất cả những điều tôi có thể để cho thấy bản thân bắt đầu tạo được đà.

“Vậy là,” ông ấy nói, “cậu vẫn muốn phỏng vấn Bill?”

Tôi nói rằng đó là ước mơ lớn nhất của tôi.

Ông ấy gật đầu, không nói lời nào.

“Cậu đã phỏng vấn những ai rồi?”

Tôi lấy ra tấm thẻ ghi chú ghi tên những người mà tôi muốn phỏng vấn trong ví, những người đã phỏng vấn thì được tô bằng bút đánh dấu màu xanh lá cây. Vị Chánh văn phòng cầm tấm thẻ ghi chú bằng hai tay và chậm chậm đưa mắt dọc theo danh sách, kiểm tra kỹ càng như thể ông đang đọc một bản báo cáo.

“Ồ, Dean Kamen,” ông ấy nói. “Chúng tôi biết ông ấy rất rõ.”

“Larry King,” ông ấy tiếp tục. “Chắc hẳn đó là một cuộc phỏng vấn rất thú vị.”

Khi ông ấy chuẩn bị nói cái tên tiếp theo, cảm giác khủng hoảng đột ngột choán lấy và tôi lên tiếng ngắt lời ông ấy.

“Không phải vì những cái tên,” tôi nói, to tiếng hơn dự định.

Ông ấy có chút bối rối nhìn tôi.

“Không phải vì những cái tên,” tôi nhắc lại. “Cũng không phải là vì những cuộc phỏng vấn. Mà là vì, ừm, cháu tin rằng nếu tất cả những nhà lãnh đạo này cùng chung tay cho một mục đích – không phải để quảng bá, không phải thể hiện cho cánh báo chí, chỉ là cùng nhau chia sẻ trí khôn của họ với thế hệ tiếp theo, cháu tin rằng những người trẻ có thể làm được nhiều hơn nữa...”

“Được rồi,” ông ấy giơ tay ra hiệu. “Tôi nghe đủ rồi...”

Cả người tôi căng cứng.

Ông ấy nhìn tôi, hạ tay xuống, rồi nói: “... Chúng tôi tham gia!”

BƯỚC NĂM

LỰA CHỌN CÁNH CỬA THỨ BA

Chương hai mươi lăm

Chén thánh: Phần I

Bill Gates.

Ai cũng biết tên ông ấy, nhưng hầu hết mọi người lại không biết toàn bộ câu chuyện về cuộc đời ông. Đằng sau cặp kính một sách và những trang bìa tạp chí là người đã đọc trọn vẹn cuốn *Bách khoa toàn thư thế giới* khi mới lên chín. Năm 13 tuổi, người hùng của ông không phải là một ngôi sao nhạc rock hay cầu thủ bóng rổ mà là vị hoàng đế của nước Pháp – Napoleon. Một tối nọ, dù đã đến giờ ăn tối nhưng vẫn chưa thấy con mình ra khỏi phòng, mẹ ông đã gọi to: “Bill, con đang làm gì thế?”

“Con đang suy nghĩ!” ông reo lên đáp lời.

“Con đang suy nghĩ ấy hả?”

“Vâng, con đang suy nghĩ. Mẹ đã từng suy nghĩ chưa?”

Mặc dù câu nói đó nghe có vẻ kiêu ngạo, nhưng không hiểu sao, tôi lại cảm thấy rất đối triu mến. Càng tìm hiểu sâu hơn về cuộc đời của Gates, tôi càng nghĩ ông là một người bình thường mà vô cùng phi thường trên thế giới.

Một mặt, hồi học lớp tám, ông dành thời gian rảnh rỗi trong phòng máy tính với người bạn Paul Allen của mình, tự học cách lập trình thông qua chiếc máy điện báo đánh chữ ASR-33. Điều đó thực sự phi thường. Trong khi hầu hết những đứa trẻ trung học đều lên ra khỏi nhà vào buổi tối để đi dự tiệc, Gates lại lên vào thư viện máy tính của Đại học Washington để tập lập trình. Điều này lại càng phi thường hơn. Nhưng mặt khác, ông sử dụng kỹ năng tin

học giúp trường xây dựng hệ thống tự động hóa lịch học – và lên xếp mình học chung lớp với những bạn gái xinh đẹp nhất.Ồ, chẳng khác nào một cậu trai bình thường.

Hết trung học, ông theo học chuyên ngành toán học ứng dụng ở Harvard. Tại sao? Vì ông đã tìm thấy một lỗ hổng. Ông phát hiện có thể được ưu tiên đăng ký bất cứ khóa học nào mà mình muốn bằng cách nói rằng mình đang nghiên cứu việc “ứng dụng toán học” vào kinh tế học hay “ứng dụng toán học” vào lịch sử. Bill thích nổi loạn chỉ để nổi loạn, vì thế ông không học những lớp mình đã đăng ký mà lại tới những lớp không đăng ký.

Người mà báo chí miêu tả là một gã khủng lập dị từng rất nổi tiếng hồi đại học vì luôn thức khuya chơi poker với những khoản cá cược lớn. Trong những năm 20 tuổi, ông nghỉ xả hơi bằng cách lén vào công trường xây dựng lúc nửa đêm và đua xe ủi đất trong màn bụi mịt mù. Hồi mới bắt đầu gây dựng Microsoft, mỗi khi muốn nghỉ ngơi, ông sẽ nhảy lên chiếc Porsche của mình, nhấn chân ga hết cỡ và phóng bạt mạng trên đường cao tốc.

Tình yêu với tốc độ của ông không chỉ giới hạn ở việc lái xe. Đọc những câu chuyện kể về cách ông giành được những hợp đồng phần mềm lớn, tôi cảm giác như mình đang xem một thần đồng đang đánh cờ với 10 đối thủ cùng một lúc, nhảy từ bàn này sang bàn khác, trong chớp mắt tung ra hàng chục nước đi và đánh bại tất cả bọn họ. Vào độ tuổi mà bạn bè chỉ mới vừa tốt nghiệp đại học, ông đã chiến đấu trong phòng họp của những công ty lớn nhất thế giới – IBM, Apple, HP – và đàm phán với những người gấp đôi tuổi mình. Từ lối so sánh ẩn dụ về thần đồng cờ vua, tôi nhận ra Gates luôn chơi, từ trò chơi lập trình, trò chơi bán hàng, trò chơi đàm phán, trò chơi CEO, trò chơi người nổi tiếng, cho đến trò chơi nhà hảo tâm – tất cả đều ở cấp độ cao nhất – và ông đều chiến thắng.

Ông đã xây dựng Microsoft trở thành công ty giá trị nhất toàn cầu vào năm 1998, biến ông trở thành người giàu nhất hành tinh. Để so sánh, Oprah Winfrey cực kỳ giàu, Mark Zuckerberg, Howard Schultz, Mark Cuban, Jack Dorsey và Elon Musk cũng vậy; nhưng vào thời điểm tôi chuẩn bị cho cuộc phỏng vấn, tài sản của Bill Gates có giá trị bằng tổng tài sản của tất cả những người đó gộp lại.

Sau khi từ chức CEO của Microsoft, Gates hoàn toàn có thể nghỉ hưu, ngồi du thuyền và hưởng thụ mọi khoái lạc vật chất trên đời. Nhưng thay vào đó, ông lại lao vào cuộc đấu trí mới, dấn thân vào những thử thách thậm chí còn khó khăn hơn – giúp đỡ người nghèo trên thế giới có cuộc sống ấm no, cách mạng hóa ngành năng lượng sạch, ngăn chặn sự lây lan của các dịch bệnh truyền nhiễm và trao tặng cơ hội được học tập trong môi trường giáo dục chất lượng cho những học sinh, sinh viên cần nó. Tôi biết Quỹ Từ thiện Bill và Melinda Gates là quỹ từ thiện có quy mô lớn nhất thế giới, nhưng tôi không hay biết những nỗ lực của họ đã cứu giúp hơn 5 triệu người trên thế giới thoát khỏi lưỡi hái tử thần. Nhờ Bill Gates, tỷ lệ tử vong ở trẻ sơ sinh đã giảm xuống còn một nửa. Trong năm năm tới, những chương trình cứu trợ của ông dự tính sẽ cứu sống hơn 7 triệu trẻ em nữa. Nếu siêu anh hùng thực sự tồn tại thì đó chính là Bill Gates.

Tôi dùng tất cả những gì mình học được từ ông để chuẩn bị cho cuộc phỏng vấn. Tôi viết hàng tá câu hỏi vào sổ tay và dùng bút màu phân loại chúng theo chủ đề. Từ bán hàng đến đàm phán, tôi cảm thấy như mình đang xây dựng một bản đồ kho báu của riêng mình.

Một tuần trước cuộc phỏng vấn của tôi với Gates, trong bữa sáng với Larry King và Cal Fussman, tôi hỏi xin lời khuyên để cuộc phỏng vấn diễn ra suôn sẻ.

“Chỉ cần nhớ những gì tôi đã nói với cậu,” Larry giơ lên một ngón tay. “Bí mật là: Chẳng có bí mật gì hết. Hãy là chính bản thân mình.”

“Và hãy thoải mái như khi cậu phỏng vấn Larry,” Cal bổ sung thêm.

Khi rời khỏi bàn ăn, tôi cảm giác họ không thể hiểu được thứ áp lực mà tôi đang cảm thấy. Việc thả lỏng là điều quá xa xỉ. Đây không chỉ đơn thuần là một cuộc phỏng vấn. Trong suốt ba năm qua, tôi đã làm tất cả những gì có thể để đặt cược cả sứ mệnh vào giờ phút này. Tôi đã thề với nhà xuất bản, với người đại diện và gia đình mình, rằng khi tôi có cơ hội phỏng vấn Gates, tôi sẽ rút ra được một lời khuyên mà có thể thay đổi cả thế hệ của mình. Một điều sẽ thay đổi mãi mãi sự nghiệp của mọi người. Chiếc Chén Thánh.

Tôi cần sự giúp đỡ từ ai đó đã làm một việc tương tự. Tôi nghe nói trong cuốn sách *Những kẻ xuất chúng*, Malcolm Gladwell đã phỏng vấn Gates cho chương “Quy luật 10.000 giờ”. Nếu có ai đó có thể thấu hiểu những gì tôi đang trải qua thì đó chỉ có thể là Gladwell. Vì thế, tôi đã dùng mẫu email ngẫu nhiên của Tim Ferriss và Gladwell trả lời tôi một ngày sau đó.

Người gửi: Malcolm Gladwell

Người nhận: Alex Banayan

Chủ đề: Trả lời: Ngài Gladwell – liệu ngài có thể cho cháu một số lời khuyên khi phỏng vấn Bill Gates được không?

Lời khuyên của tôi ư? Bill Gates là một trong những người phỏng vấn dễ dàng nhất vì ông ấy quá thông minh, thẳng thắn và nhạy bén. Hãy đảm bảo rằng cậu đã đọc nhiều và hiểu sâu về cuộc đời của ông ấy để không lãng phí thời gian. Và cứ mặc ông ấy nói. Ông ấy sẽ dẫn cậu đi theo những hướng tiếp cận đáng ngạc nhiên nếu như cậu để ông ấy nắm quyền chủ động.

Chúc may mắn!

Mặc dù tôi vô cùng biết ơn sự khích lệ của Gladwell, nhưng điều đó cũng không khiến tôi bình tĩnh hơn là bao. Ván cược trong lòng tôi quá lớn và tôi

lo sợ đến mức không thể thư giãn. Tôi cần thứ gì đó để dịch chuyển sự chú ý.

Tôi cố hình dung trông ông ấy như thế nào khi ở độ tuổi tôi, tưởng tượng ông ấy trong chiếc áo phông và quần bò đã sờn cũ, nằm trên giường phòng ký túc của mình. Một câu chuyện tôi từng đọc chợt hiện lên trong đầu. Nó xảy ra khi ông học năm thứ hai ở Harvard. Gates lúc đó 19 tuổi khi Paul Allen tông cửa xông vào phòng ký túc xá và ném một tờ tạp chí lên bàn.

“Bill, mọi chuyện đang diễn ra mà thiếu chúng ta.” Paul kêu lên.

Trên trang bìa tạp chí là một chiếc hộp màu xanh nhạt với đèn, công tắc và cổng cắm. Đó chính là chiếc Altair 8800, bộ máy tính thu nhỏ đầu tiên trên thế giới. Bill đọc rất kỹ bài báo và nhận ra rằng mặc dù MITS, công ty sáng chế ra Altair, đã chế tạo được phần cứng nhưng nó vẫn cần một phần mềm. Microsoft lúc đó thậm chí còn chưa trở thành ý tưởng, nhưng Bill và Paul vẫn viết một lá thư cho Ed Roberts, người sáng lập của MITS và chào bán phần mềm để chạy chiếc máy tính. Bill và Paul muốn lời chào mời có vẻ chuyên nghiệp hơn, vì thế họ đã viết bức thư có in tên công ty mà họ đã sáng lập khi học trung học là Traf-O-Data.

Vài tuần trôi qua mà không có lấy một bức thư hồi âm, Bill rất băn khoăn: *Có phải người sáng lập của MITS đã ném lá thư vào thùng rác không? Hay ông ta đã phát hiện ra mình chỉ là tên nhóc chưa trưởng thành?*

Nhiều năm sau, Bill mới biết người sáng lập của MITS không những đã đọc lá thư mà ông ấy còn thích nó đến nỗi muốn đàm phán mua phần mềm. Ông ấy gọi cho số điện thoại trên đầu thư và một người phụ nữ đã nhắc máy – Bill và Paul quên rằng đầu thư vẫn ghi số điện thoại của nhà người bạn thời trung học của họ.

Tuy nhiên, họ không biết điều đó, vì vậy cả hai đã tranh luận kịch liệt trong phòng ký túc của Bill xem nên tiếp tục thế nào. Bill đưa điện thoại cho Paul.

“Không, cậu làm đi!” Paul nói. “Cậu giỏi mấy việc này hơn.”

“Tớ không gọi đâu,” Bill phản pháo. “Cậu gọi đi!”

Tôi đoán rằng ngay cả người được số phận an bài sẽ trở thành người giàu nhất thế giới trong tương lai cũng từng đối mặt với Ngại ngùng. Cuối cùng, hai người họ đạt được thỏa thuận – Bill sẽ gọi điện, nhưng sẽ nói rằng mình là Paul.

“Xin chào, tôi là Paul Allen từ Boston,” Bill nói với tông giọng trầm nhất. MITS là một công ty nhỏ, vì vậy không mấy khó khăn để ông có thể nói chuyện với người sáng lập. *“Chúng tôi sắp sửa hoàn thiện một phần mềm cho chiếc Altair và muốn gửi cho ông xem.”*

Người sáng lập rất hoan nghênh và nói họ có thể đến văn phòng công ty ở Albuquerque, New Mexico để chạy thử phần mềm. Bill rất đổi vui mừng. Nhưng ông vướng phải một vấn đề duy nhất – thực ra chẳng có phần mềm nào cả.

Trong những tuần tiếp theo, Bill dành tất cả thời gian mình có để lập trình. Có những đêm ông thậm chí còn thức trắng. Một đêm nọ, Paul đi vào và thấy Bill đang nằm gục trên sàn, bên cạnh thiết bị đầu cuối máy tính, cuộn tròn như một chú mèo. Một đêm khác, Paul thấy Bill lịm đi trên ghế, dùng bàn phím làm gối.

Sau tám tuần đằng đẳng, Bill và Paul hoàn thành phần mềm cho Altair. Khi phải quyết định xem ai nên bay đến Albuquerque giới thiệu sản phẩm, họ chọn một phương án đơn giản: Paul sẽ đi – vì ông ấy có bộ râu quai nón.

Paul lên máy bay với phần mềm nằm an ổn trong tay. Khi máy bay vừa cất cánh, ông ấy suy đi nghĩ lại về bản chạy thử và nhận ra: *Ôi, Chúa ơi! Mình quên không viết trình nạp cho phần mềm.* Trình nạp là một mã hiệu sẽ nói với máy tính rằng “Đây là phần mềm”. Thiếu nó, toàn bộ dòng mã sẽ vô dụng.

Co quắp trong một chiếc bàn gấp, Paul viết tắt cả các mã hiệu trong trí nhớ và hoàn thành nó ngay trước khi bánh máy bay chạm đất. Thậm chí ông ấy còn không có đủ thời gian để kiểm tra.

Ngày hôm sau, Paul tới trụ sở của MITS, người sáng lập đưa ông đi tham quan xung quanh. Họ dừng lại bên một chiếc Altair đặt trên bàn. Đó là lần đầu tiên Paul nhìn thấy tận mắt chiếc máy này.

“Được rồi,” người sáng lập nói. “Hãy bắt đầu thôi.”

Paul hít một hơi, cài phần mềm vào, và... nó thực sự hoạt động. Paul và Bill thành công đạt được thỏa thuận, ký hợp đồng, và đó là cách họ bán phần mềm đầu tiên của mình.

Đối với tôi, câu chuyện này mang đến một bài học thực sự ấn tượng. Mặc dù có tài năng vô cùng xuất chúng, nhưng sẽ chẳng có chuyện gì xảy ra nếu Gates không vượt qua nỗi sợ của mình trong phòng ký túc, không nhấc điện thoại lên và gọi cho MITS. Chính khả năng đối diện với khó khăn và sự sợ hãi đã biến cơ hội này thành hiện thực. Tiềm năng giải mã tương lai của bạn nằm trong chính tay bạn, nhưng trước hết, bạn phải nhấc chiếc điện thoại khỏi kiếp ấy lên đã.

Mặc dù đó là một bài học rất hay, tôi cảm thấy nó vẫn còn cách rất xa chiếc Chén Thánh mà tôi mong đợi. Trong lần gặp gỡ Gates, tôi cần phải tìm ra một phát hiện bất ngờ, quyền năng và có khả năng thay đổi cuộc sống – thứ mà chưa ai tìm ra.

Đối với tôi, chiếc Chén Thánh như một thực thể sống biết hít thở. Đó là thứ tiếp thêm động lực để tôi lội qua vũng bùn lầy lội suốt hai năm qua. Và giờ đây, khi đang ở rất gần nó, tôi lại càng tự tin rằng mình sẽ có được nó.

Buổi sáng trước cuộc phỏng vấn, tôi xếp đồ vào túi du lịch, cầm sổ tay và lên đường tới Seattle.

Chương hai mươi sáu

Chén thánh: Phần II

Tôi bước dọc theo hành lang thấp đèn vàng dẫn đến một cánh cửa duy nhất.

Một người trợ lý bảo tôi đứng yên chờ đợi còn cô ấy thì biến mất sau cánh cửa, để lại một mình tôi trơ mắt nhìn chiếc cửa kính mờ cao ngất. Tôi nhìn kỹ hơn tay nắm bằng da có viền trang trí màu bạc, cảm cúi nghiên cứu như thể nó nắm giữ manh mối ẩn tàng nào đó. Ngay cả một chi tiết nhỏ nhất cũng có thể dẫn tôi đến chiếc Chén Thánh, và vì không biết nó được chôn ở đâu, tôi không thể bỏ sót bất cứ chi tiết nào.

Nói thật, tôi không thể chỉ bước vào đó và nói: “Này Bill, chiếc Chén Thánh của ông là gì?” Bạn không thể làm như vậy. Và bạn cũng không thể hy vọng rằng Bill Gates sẽ cho bạn một manh mối. Ông ấy làm sao có thể chỉ vào một bức tượng Phật để bàn và nói: “À... cậu có nhìn thấy bức tượng Phật này không? Tôi đặt nó ở đó vì nó nhắc tôi về những bí mật kinh doanh...” Tôi phải tự mình tìm ra manh mối và thực sự không có nhiều thời gian làm việc đó. Vì tôi cần tập trung hoàn toàn vào cuộc nói chuyện ngay khi nó bắt đầu nên cơ hội duy nhất để tìm được những manh mối hiển hiện sẽ là ngay sau khi tôi bước vào.

Rồi sau đó, mọi thứ dường như được tua chậm lại, cánh cửa kính mờ từ từ mở ra. Ngay đối diện với tôi là Bill Gates, đang nhâm nhi một lon Coca không đường. Ông ấy mỉm cười và nâng lon lên như thể nói cạn ly.

“Này, chàng trai trẻ,” ông ấy nói. “Vào trong đi...”

Khoảnh khắc bước qua khung cửa, tôi cảm giác như mình vừa bị hút vào trò chơi truyền hình thập niên 90 có tên *Supermarket Sweep* – trong đó những người dự thi phải chạy quanh siêu thị, tìm những món hàng đắt nhất, ném chúng vào xe đẩy và chạy đua đến quầy thu ngân trước khi chuông reo. Chỉ khác là tôi phải nhìn thấy tất cả mọi chi tiết có thể, ghi nhớ chúng càng nhanh càng tốt, tìm ra chi tiết sẽ là manh mối giúp tôi tìm được Chén Thánh và hoàn thành tất cả những việc đó trước khi chúng tôi bắt đầu nói chuyện. Khi Gates đi sang khu vực tiếp khách của phòng làm việc, tất cả những gì tôi nghe được là “*VÀO VỊ TRÍ... SẴN SÀNG... BẮT ĐẦU!*”

Bàn làm việc của Gates làm bằng gỗ; nó rất ngăn nắp; trên mặt bàn đặt hai chiếc màn hình, phía sau dựng một chiếc ghế tựa bằng da màu rượu whiskey; ánh nắng xuyên qua những ô cửa sổ, rọi sáng bề mặt kính của năm khung ảnh treo trên tường. Một bức là ảnh Gates đang cười với Warren Buffett, một tấm ảnh khác là Gates và Bono, bức ảnh thứ ba chụp cận cảnh một người phụ nữ đang ôm ấp một đứa trẻ sơ sinh, bối cảnh có vẻ là một đất nước nào đó thuộc thế giới thứ ba. Ngay dưới những bức ảnh là chiếc bàn cà phê hình bầu dục sạch bóng đặt hai quyển sách chồng lên nhau. Một trong số hai quyển sách là của tác giả Steven Pinker, tôi ghi nhớ trong đầu: mua sách của Steven Pinker. Khu vực tiếp khách có hai chiếc ghế bành màu xám ngà voi, nằm giữa chúng là một chiếc trường kỷ màu nâu. Gates ngồi trên một chiếc ghế bành và tôi nhận ra đôi giày lười của ông màu đen, mũi tròn và có gấn tua rua ở trên. Tôi lại ghi chú thêm lần nữa trong đầu: mua giày lười có tua rua. Ông ấy diện quần âu sẫm màu và đi tất cổ gấp. Ông mặc một chiếc áo phông có cổ: vừa vặn thoải mái, màu vàng sậm, gần giống màu sốt mù tạt. Ông ấy...

Chuông báo trong đầu tôi vang lên.

“VẬY, đây là cuốn sách đầu tiên của cậu à?” Gates hỏi.

Chất giọng cao nổi tiếng của Gates thậm chí còn cao hơn ở ngoài đời, khiến tôi cảm thấy dường như ông rất hứng thú khi gặp tôi.

Gates chúc mừng tôi, và nói rằng ông ấy rất ấn tượng về những người mà tôi đã phỏng vấn. Rồi ông hỏi tôi đã gặp Qi Lu như thế nào.

Chánh văn phòng của Gates bước vào phòng, chào tôi và ngồi bên cạnh tôi trên chiếc trường kỷ. “Tôi nghĩ chúng ta có khoảng 45 phút,” ông ấy nói, “có lẽ nên vào thẳng vấn đề để tận dụng tối đa thời gian.”

Tôi đặt máy ghi âm lên bàn và liếc nhìn cuốn sổ tay. Tôi nghĩ mình sẽ bắt đầu bằng cách đưa Gates quay trở lại thời điểm ông bắt đầu công ty đầu tiên.

“Cháu đã đọc về những ngày thành lập Traf-O-Data hồi trung học,” tôi nói. “Ngài đã học được gì từ kinh nghiệm đó để gây dựng Microsoft sau này?”

“Ồ,” Gates nói, “Paul Allen và tôi đã cùng làm việc. Nó thực sự có ích với chúng tôi vì thị trường bộ vi xử lý máy tính thời đó còn rất nhiều hạn chế...”

Gates chậm rãi nói, và rồi, như một cái công tắc gạt, ông quay người, dán mắt vào tường và biến thành phiên bản sách nói bằng người thật của Bách khoa toàn thư thế giới nhưng với tốc độ đọc nhanh gấp đôi.

“... Bộ vi xử lý đầu tiên ra đời vào những năm 1971 – đó là 4004, và nó hầu như chẳng làm được gì. Paul nhìn thấy nó và cho tôi xem, anh ấy cũng biết rằng chúng tôi không thể làm gì nhiều. Rồi khi 8008 ra mắt vào năm 1973, anh ấy hỏi liệu tôi có thể viết hệ ngôn ngữ lập trình bậc cao cho nó và tôi nói không – à không, tôi hơi nhầm lẫn về ngày tháng rồi – năm 1972 là 8008 và năm 1974 là 8080...”

Tôi đến để tìm kiếm những chi tiết và giờ đây tôi bị chôn vùi trong trận lở tuyết của những chi tiết.

“... chúng tôi quyết định rằng mình chỉ có thể làm thứ gì đó phục vụ cho những mục đích đặc biệt, vì vậy cả hai đã thuê một bên thứ ba phụ trách quản dây. Tất cả những gì chúng tôi biết là người ta sử dụng những cái ống như mấy thanh chắn giao thông và đập đồng băng giấy buồn cười này. Chúng tôi luôn đau đầu với suy nghĩ chắc hẳn phải có cách nào làm việc đó bằng một chiếc máy tính. Chúng tôi thực ra đã thuê người xử lý băng giấy đập lỗ một cách thủ công; chúng tôi nhìn chúng rồi viết ra những con số, và đập lỗ, đặt chúng vào trong một lô máy tính, rồi...”

Trận lở tuyết ào ào đổ xuống và tôi không thể ngẩng đầu nổi trên mặt tuyết.

“... thế là tôi vào trường đại học, Paul kiếm một công việc gần đó. Chúng tôi tiếp tục thảo luận xem mình nên làm phần cứng hay phần mềm, thời điểm chúng tôi nên bắt đầu, và cuối cùng, chúng tôi thành lập một công ty chuyên về phần mềm vào năm 1979. Không, không – chúng tôi thành lập công ty phần mềm vào năm 1975. Đúng vậy, năm 1975. Sau đó chuyển đến Seattle vào năm 1979...”

10 phút trôi qua, nhưng tôi cảm giác như mới chỉ 10 giây. Nỗi sợ bao trùm khắp người tôi. *Giả dụ cuộc phỏng vấn sẽ trôi qua như 45 giây thì sao?*

Ngay lúc đó, cửa phòng làm việc bật mở.

“Xin lỗi vì đã ngắt lời,” một người phụ nữ nói, thò đầu vào phòng. “Nhưng Jenn đang chờ máy. Cô ấy nhờ tôi gọi ông.”

“Tôi tới ngay,” Gates nói, đứng dậy khỏi ghế.

“Tôi sẽ quay lại,” ông nói với tôi. “Chờ tôi một chút.”

Vị Chánh văn phòng nghiêng người về phía tôi. “Việc gia đình,” ông ấy thì thầm.

Tôi cảm giác như chiếc trục thăng cứu hộ vừa mới cất cánh.

Cửa đóng lại.

Tôi buông người xuống ghế, thở phào.

TÔI ĐIÊN CUỒNG LẬT ĐI LẬT LẠI cuốn sổ tay, nhìn vào những câu hỏi của mình.

“Nó có... có ích gì không?” vị Chánh văn phòng hỏi tôi. “Cho cuốn sách của cậu ấy?”

Tôi nhờ ngài Chánh văn phòng cùng tham gia cuộc phỏng vấn, phòng trừ trường hợp tôi cần giúp đỡ, và giờ thì ông ấy đang biểu đạt mong muốn giúp đỡ tôi. Câu hỏi đầu tiên của tôi thực sự không hợp lý chút nào. Vào lúc ấy, lẽ ra tôi nên nói: “Dạ, cháu thực sự cần giúp đỡ,” nhưng tôi quá sợ khi nghĩ rằng nếu nói thật sẽ khiến mình giống như một kẻ nghiệp dư.

“Ồ, vâng,” tôi nói, “cháu nghĩ là nó vẫn tốt.”

“Được rồi,” vị Chánh văn phòng đáp lại. “Được vậy tốt quá.”

Tôi quay lại với cuốn sổ tay. Nếu có gì đó có thể dẫn tôi đến chiếc Chén Thánh, nó phải là một câu hỏi về chiến lược kinh doanh, hoặc có lẽ là thứ gì đó liên quan đến bán hàng. Hiển nhiên, thương vụ mua bán lớn nhất trong cuộc đời Gates chính là thương vụ với IBM ở văn phòng của chính công ty này tại Boca Raton vào năm 1980. Năm đó ông ấy 25 tuổi, còn IBM là công ty công nghệ lớn nhất thế giới. Chính nhờ hợp đồng đó, Microsoft mới án ngữ ở vị trí thống trị ngành công nghiệp phần mềm trong suốt nhiều thập kỷ. Sau IBM, ông lại đạt được thỏa thuận khác với HP và những con bài domino liên tục đổ xuống. Gates nói với những nhà quản trị công ty sản xuất máy tính cá nhân: “Các ngài dự tính đặt cược vào một hệ điều hành được các công ty hạng hai sử dụng, hay vào hệ điều hành được IBM công nhận?” Đó chính là điểm bùng phát trong thành công của Gates, nhưng không có bất kỳ cuốn tiểu sử nào mà tôi đọc được nói về việc ông ấy đã đạt được thỏa thuận đó *như thế nào*.

“Cháu đã nói chuyện với các bạn của mình về câu chuyện IBM Boca,” tôi nói với vị Chánh văn phòng. “Do đó, câu hỏi mà họ muốn cháu hỏi là: Nếu Bill chủ trì một lớp học kéo dài 5 phút về cách làm chủ những cuộc họp bán hàng lớn, thì ông ấy sẽ dạy điều gì?”

“Tốt lắm,” vị Chánh văn phòng nói. “Tôi thích câu hỏi đó.”

Cửa văn phòng lại mở ra.

Gates trở lại ghé bành, và tôi đã đưa ra câu hỏi của mình.

“Vào thời điểm đó,” ông nói, “Tôi còn trẻ, và *trông tôi còn trẻ hơn tuổi thật*. Nhiều người bên phía IBM trong cuộc họp ban đầu khá hoài nghi về tôi.” Ông ấy giải thích rằng bước đầu tiên trong một cuộc họp bán hàng là phải phá vỡ sự hoài nghi, và cách tốt nhất để làm việc đó là khiến người khác phải choáng ngợp với kỹ năng của mình. Gates nói rất nhanh và đi thẳng vào những chi tiết – bộ ký tự, chip máy tính, ngôn ngữ lập trình, nền tảng phần mềm – cho đến khi tất cả mọi người đều phải thừa nhận ông không phải chỉ là một đứa trẻ ranh chưa rành sự đời.

“Gần như bất cứ khi nào họ hỏi chúng tôi về thời gian để làm một nhiệm vụ nào đó,” Gates tiếp tục, “chúng tôi thường sẽ đáp lại: ‘Ồ, chúng tôi có thể làm nhanh hơn là *nói cho ông* biết việc đó sẽ mất bao lâu! Vậy khi nào thì ông muốn? Ví dụ như, bao nhiêu giờ kể từ thời điểm này?’”

Lời khuyên về việc hứa hẹn quá sức của ông không phải là điều mới, nhưng Gates gây ấn tượng với IBM về tốc độ theo một cách rõ ràng là phi thực tế. Vì thực sự thì Microsoft phải mất hàng tháng để xây dựng phần mềm đó. Nhưng điều đó không phải là vấn đề quan trọng trong dài hạn. Điều quan trọng là Gates hiểu được rằng một trong những vấn đề mà các công ty lớn mắc phải là họ vận hành rất chậm – vì thế ông đã bán cho họ thứ họ đang cần nhất.

Sau đó, Gates nói với tôi một điều hoàn toàn đảo lộn mọi thứ tôi nghĩ mình đã biết về xác lập một thỏa thuận. Ông ấy đánh cược rằng sẽ tốt hơn nếu

lấy ít tiền từ IBM thay vì vắt kiệt tài lực của công ty. Ông tin rằng các công ty khác sẽ nhanh chóng gia nhập thị trường sản xuất máy tính cá nhân, và nếu ông ấy có thể đạt được thỏa thuận với IBM, các công ty sản xuất khác sẽ đưa ra nhiều hợp đồng béo bở với Microsoft.

“Vì thế thỏa thuận sẽ biến thành lợi nhuận *một phần tương đối* với IBM,” Gates giải thích, “nhưng *nhiều hơn* với các công ty mới gia nhập thị trường.”

Gates muốn đạt được một thứ có giá trị hơn tiền mặt: chiến lược định vị thương hiệu. Việc đạt được một thỏa thuận tương đối trong hôm nay, từ đó mở đường cho nhiều thỏa thuận có lợi hơn trong tương lai sẽ tốt hơn có một thỏa thuận tuyệt vời nhưng không mở đường cho cái gì. Bài học rút ra rất rõ ràng: Chú trọng định vị thương hiệu trong dài hạn thay vì lợi nhuận ngắn hạn.

Ngẫm lại, tôi lẽ ra nên biết ơn những bài học mà Gates đang chia sẻ. Nhưng tôi chỉ ngồi đó suy nghĩ: “*Thật sao...? Chỉ có vậy? Chiếc Chén Thánh nằm ở đâu mới được chứ?*”

Phải mất rất lâu sau tôi mới hiểu được tại sao khi ấy mình lại mù quáng thế. Tôi là một phần của thể hệ BuzzFeed²¹, và những bài học của Gates không được lan truyền trên Twitter hay không xuất hiện trong những bài báo giật tít kiểu như “10 bí mật bất ngờ từ người đàn ông giàu nhất thế giới”, vậy nên lúc đó tôi đã không nhận ra giá trị của chúng. Tôi đồ rằng chiếc Chén Thánh chắc hẳn được chôn ở đâu đó khác, vì thế tôi đã hỏi Gates về những bí quyết khi đàm phán.

“Ngài cảm thấy thế nào khi đàm phán với những người lớn tuổi và nhiều kinh nghiệm hơn mình?”

“Ồ, IBM có những sự kìm hãm nhất định,” ông trả lời. Rồi ông kể cho tôi nghe về mã nguồn và trách nhiệm vô hạn²², những thứ dường như chẳng liên quan gì đến đàm phán. Tôi không thể hiểu tại sao ông lại lờ đi câu hỏi của mình.

Mãi về sau tôi mới nhận ra ông ấy đang trả lời nó, chẳng qua nó không theo cách mà tôi muốn. Chỉ đến khi nghe lại bản ghi âm, tôi mới hiểu ông đang nói gì.

Xuyên suốt cuộc đàm phán với IBM, Gates biết mình phải giữ bí mật về mã nguồn của Microsoft, tuy nhiên ông cũng biết sẽ khó có thể ngăn IBM thương thảo về mã nguồn vì đó chính là thứ mà họ đang rất cần mua. Gates nhận ra điều IBM lo sợ nhất – một vụ kiện tụng lớn – và lợi dụng điểm đó để xây dựng chiến lược đàm phán. Trong điều khoản hợp đồng, ông khẳng định đòi trách nhiệm vô hạn từ IBM nếu công ty vô tình để lộ mã nguồn. Điều đó có nghĩa là nếu bất cứ nhân viên nào dù chỉ vô tình để lộ mã nguồn, Microsoft hoàn toàn có thể kiện IBM với mức bồi thường lên đến hàng tỷ đô-la. Điều đó khiến đại diện pháp lý của IBM sợ đến mức họ phải chọn không lấy mã nguồn, và đó chính xác là điều Gates muốn. Bài học rút ra: Tìm ra nỗi sợ hãi của đối thủ và sử dụng nó theo cách có lợi cho bạn.

“Đó là một bước đi vô cùng chiến lược,” Gates cười lớn và nói. “Steve Balmer và tôi đã suy tính rất kỹ càng.”

Tuy nhiên, những chia sẻ ấy của Gates cứ như nước đổ lá khoai với tôi suốt cuộc phỏng vấn. Vì vậy, tôi đã hít một hơi thật sâu và quyết định đưa ra một câu hỏi cụ thể hơn. “Ngài đã đàm phán với Ed Roberts như thế nào?” Roberts là người sáng lập của MITS, công ty ký hợp đồng mua phần mềm đầu tiên của Gates.

Tôi hy vọng sẽ được nghe một danh sách bí mật, đại loại như: “Một, ngồi thẳng lưng trên ghế; hai, bắt tay họ ở một góc độ nào đó; ba, khi chỉ còn một phút, đứng dậy, nhìn thẳng vào mắt họ, và nói điều này điều kia...” Nhưng dĩ nhiên, Gates không đưa ra bất cứ điều gì như thế. Thay vào đó, ông kể cho tôi nghe tất cả về cuộc đời của Ed Roberts, rồi đến mô hình kinh doanh của MITS.

Một lần nữa, chỉ khi nhìn lại tôi mới có thể thấy được câu trả lời của ông kín kẽ đến mức nào. Ông nói rằng việc trở thành một chuyên gia về tiêu sử của người mà mình đang thỏa thuận là cực kỳ quan trọng. Trong trường hợp người sáng lập của MITS, Gates đã nghiên cứu tất cả những gì có thể về tính cách, lời nói đùa, thành công và ước mơ của ông ấy. Thêm vào đó, Gates còn nghiên cứu thêm cả mô hình kinh doanh, trở ngại tài chính, cơ cấu vốn và những vấn đề với dòng tiền của công ty.

Nhưng lại một lần nữa, tất cả những điều đó đều bị tôi đưa vào tai này rồi cho ra tai kia. Tôi kiểm tra đồng hồ. Đã sắp hết thời gian. Tôi hoảng sợ và hỏi câu thứ ba về đàm phán. “Ba sai lầm trong đàm phán mà mọi người thường mắc phải là gì?”

Gates thở dài. Ông nhìn tôi như thể không hiểu tại sao tôi vẫn không hiểu. Ông bắt đầu trả lời, và về cơ bản nó nghe như: Ồ... không làm những gì tôi vừa nói...

Tôi ngồi đó suy nghĩ, “Ông ấy làm sao vậy? Tại sao ông ấy không cho tôi một câu trả lời thực sự?” Tôi chưa từng nghĩ rằng chính tôi mới là người không hiểu.

Gates bảo tôi hãy hỏi xin lời khuyên của họ, dành càng nhiều thời gian riêng tư với họ càng tốt và khiến họ nảy sinh mong muốn bảo trợ mình. Giờ thì tôi đã hiểu, về cơ bản, Gates đang nhắc nhở tôi hãy ngừng lo nghĩ về những trò giật tit vặt vãnh trên BuzzFeed. Chiến thuật đàm phán tốt nhất là xây dựng mối quan hệ chân thành và tin tưởng lẫn nhau. Nếu bạn là một doanh nhân không có tên tuổi và người mà bạn đang liên hệ cũng không tham gia đầu tư vào doanh nghiệp của bạn, vậy sao họ lại muốn hợp tác kinh doanh với bạn? Nhưng mặt khác, nếu người đó là người thầy hay bạn của bạn, bạn thậm chí không cần phải đàm phán.

Đó là điều cuối cùng tôi kỳ vọng mình được nghe từ một bậc thầy chiến lược của giới kinh doanh. Tôi đã nghĩ ông sẽ chia sẻ những chiến thuật đã được kiểm nghiệm trên chiến trường, nhưng thay vào đó, ông lại bảo tôi hãy làm bạn với đối thủ để khỏi phải chiến đấu nữa.

Vị Chánh văn phòng hắng giọng.

“Cậu còn thời gian cho một câu hỏi nữa.”

Tôi lật ào ào cuốn sổ tay của mình. Vẫn còn rất nhiều câu hỏi còn bỏ ngỏ.

Thôi kệ, tôi nghĩ. Nếu chỉ còn một phút cuối cùng với Bill Gates, tại sao tôi không thả lỏng và nghe những điều vui vẻ chứ?

Tôi bèn gạt cuốn sổ sang một bên.

“Câu chuyện đàm phán rồi ren nhát, đáng nhớ nhất, điên rồ nhất, buồn cười nhất của ông thời còn trẻ là gì?”

Gates dành một chút thời gian để suy nghĩ.

“Ồ,” ông nói, buông lơ hai cánh tay, “có rất nhiều cuộc đàm phán buồn cười với các công ty Nhật Bản.” Mặt ông thả lỏng như thể đang xem một bộ phim bằng đôi mắt của trí nhớ. Tôi có thể cảm thấy sự kích động của ông khi kể lại cuộc họp với một nhóm lãnh đạo cấp cao người Nhật. Gates đang cật lực cố gắng giới thiệu sản phẩm cho họ, giải thích kỹ càng mọi thứ, cuối cùng, ông hỏi họ có muốn tiến đến một thỏa thuận không. Nhóm lãnh đạo cấp cao hội ý riêng với nhau. Họ nói chuyện với nhau bằng tiếng Nhật trong 1 phút, rồi 5 phút, kéo sang tận 10 phút. 20 phút trôi qua. Cuối cùng, họ cũng đưa ra câu trả lời.

“Câu trả lời là...” – đột ngột dừng lại – *“... có thể.”*

“Trong tiếng Nhật, câu nói đó có nghĩa là không,” Gates nói. “Rồi chúng tôi nói với họ: ‘Ồ, luật sư của các ông nói tiếng Anh tốt thật!’ Và rồi họ nói: ‘Ồ, nhưng anh ấy nói tiếng Nhật rất tệ.’”

Vị Chánh văn phòng và tôi phá lên cười. Tôi cảm thấy tất cả những căng thẳng của tôi trong 45 phút vừa qua đều tan biến.

Gates lập tức chuyển sang câu chuyện về một lãnh đạo cấp cao người Nhật khác. Ông ta đã bay đến Seattle, có mặt ở văn phòng của Gates và bắt đầu huyền thuyên về việc Microsoft tuyệt vời đến thế nào, khen ngợi hết điều này đến điều khác. Gates bắt đầu lo lắng. Microsoft đã trì hoãn thời điểm giao phần mềm cho công ty của vị lãnh đạo cấp cao ấy, vì thế những lời khen này có vẻ rất vô lý. Vị lãnh đạo cấp cao vẫn tiếp tục hết lời khen ngợi công ty, thân thiện một cách bất thường, rồi Gates băn khoăn: Ông ta muốn gì? Ông ta muốn mua thêm phần mềm à? Một lúc lâu sau, vị lãnh đạo cấp cao mới đi thẳng vào vấn đề.

“Ngài Gates... thứ chúng tôi muốn mua... là...” – lại dừng lại đột ngột – *“... ngài.”*

Ba chúng tôi lại phá lên cười, và lần đầu tiên, tôi cảm giác đây không còn là một cuộc phỏng vấn nữa. Chúng tôi chỉ là ba người đàn ông đang vui vẻ trò chuyện.

“Vậy ngài đã trả lời như thế nào?” Vị Chánh văn phòng cười nói. *“‘Câu trả lời là có thể?’”*

Chúng tôi bông đùa thêm một chút, rồi vị Chánh văn phòng cúi xuống và kéo khóa chiếc cặp táp. Gates hiểu ám hiệu và đứng lên khỏi ghế.

“Hồi ấy ngài bao nhiêu tuổi khi thực hiện những cuộc đàm phán với nhóm lãnh đạo Nhật Bản?” tôi hỏi.

“Tôi tầm 19 đến 23 tuổi vào khoảng thời gian quan trọng đó ở Nhật Bản. Người bạn và cũng là đối tác kinh doanh của tôi, Kay Nishi, xứng đáng được tuyên dương về những thành tích đạt được khi ấy. Cả hai chúng tôi đã đi khắp nơi. Chúng tôi thường ở cùng phòng khách sạn có hai giường đơn. Đối tác hay gọi điện cho chúng tôi lúc nửa đêm. Tôi còn nhớ có một đêm chúng tôi được

ngủ thẳng ba tiếng đồng hồ, rồi tôi đánh thức Kay dậy và nói: *‘Này, có chuyện gì không ổn với công việc kinh doanh à? Đã ba tiếng rồi mà sao chẳng thấy ai gọi điện cả!’*”

Gates nói thêm một chút, tôi cảm nhận được cảm giác âm áp, gần gũi đang tràn ngập khắp căn phòng. Tôi hối tiếc khi không bắt đầu cuộc phỏng vấn trong tâm thế này ngay từ đầu. Nhưng giờ thì đã quá muộn. Gates bắt tay tôi và nói tạm biệt. Ông đi về phía bàn làm việc còn tôi thì tiến ra cửa. Trước khi bước ra, tôi ngoảnh đầu nhìn căn phòng một lần cuối. Khi mọi thứ bắt đầu trở nên tuyệt vời thì cũng là lúc chúng phải kết thúc.

Chương hai mươi bảy

Cánh cửa thứ ba

HAI THÁNG SAU, PHÒNG CHỨA ĐỒ

Tôi cảm giác như mình đang mắc kẹt trong cơn ác mộng cũ. Một lần nữa, tôi ngồi gục xuống bàn, hai tay ôm lấy đầu.

Không đùa chứ...

Trong lần gặp gỡ đầu tiên với vị Chánh văn phòng của Gates ở TED, ông ấy không những nói rằng Gates sẽ tham gia phỏng vấn, mà còn nói sẽ giúp tôi có được cuộc phỏng vấn với Warren Buffett. Gates và Buffett là bạn rất thân, vì vậy nếu có ai đó có thể lay chuyển Buffett, người ấy chỉ có thể là Gates. Vị Chánh văn phòng rất cục cựa cũng liên hệ với văn phòng của Buffett, và tôi không biết chuyện gì đã xảy ra nhưng vị Chánh văn phòng sau đó đã gửi cho tôi bức email sau:

Xin đừng gọi điện thoại đến văn phòng của Warren nữa. Cảm ơn...

Tôi bàng hoàng, không thể nào tin được. Không những câu trả lời là không, mà chính bởi sự kiên trì của mình, tôi đã bị liệt vào sổ đen.

Chẳng có cuốn sách kinh doanh nào từng nói về điều này. Không có câu châm ngôn nào từng nhắc nhở tôi về sự nguy hiểm của việc quá kiên trì. Tôi cũng chưa từng một lần dừng lại và tự hỏi: “Tôi có phải là loại người mà người khác muốn giúp đỡ không?” Thay vào đó, tôi cứ liên tục gọi điện cho trợ lý của Buffett hết tuần này qua tuần khác. Và sau hàng tháng trời bị từ

chối, tôi vẫn bay đến Omaha và gửi cho cô ấy một chiếc giày kỳ cục. Tôi quá ám ảnh với việc đạt được mục tiêu của mình nên hoàn toàn không nhận ra ấn tượng của người khác về mình như thế nào. Tôi chôn mình xuống một cái hố sâu đến mức ngay cả Bill Gates cũng không kéo ra được.

Lẽ ra tôi phải học được sự nguy hiểm của việc quá kiên trì từ lâu, khi tôi làm phiền Tim Ferriss với 31 bức email. Ferriss không muốn dính dáng gì đến tôi. Anh ấy đồng ý phỏng vấn chỉ vì “tay trong” của tôi ở DonorsChoose đã tác động. Mặc dù vậy, vì Ferriss đồng ý, tôi lại coi đó là một chiến thắng. Chỉ đến bây giờ, khi thất bại với Buffett, tôi mới dành thời gian để suy ngẫm lại. Cuộc sống sẽ không ngừng đánh bạn với cùng một bài học cho tới khi bạn chịu lắng nghe.

Và chắc chắn rằng tôi đã không lắng nghe rất nhiều bài học, bởi vì Buffett không phải là vấn đề cuối cùng. Kể từ khi rời văn phòng của Bill Gates, tôi cũng gửi thêm nhiều lời mời phỏng vấn và thậm chí nhận được nhiều lời từ chối hơn từ Lady Gaga, Bill Clinton, Sonia Sotomayor, Michael Jordan, Arianna Huffington, Will Smith, Oprah Winfrey – và khi tôi kết nối lại với Steven Spielberg, ông ấy thậm chí cũng nói không.

Tôi đã nghĩ rằng lời từ chối của Spielberg chắc hẳn có nhầm lẫn. Khi chúng tôi gặp nhau lần đầu, ông ấy đã nhìn vào mắt tôi và *bảo tôi* liên hệ lại với ông ấy. Thế là một người bạn ở Summit đã giới thiệu tôi với vị đồng chủ tịch của công ty sản xuất truyền hình của Spielberg để tôi có thể trực tiếp giải thích tình hình. Vị đồng chủ tịch chuyển lời mời của tôi, nhưng câu trả lời của Spielberg vẫn là không. Vị đồng chủ tịch thử những cách khác, gửi lời mời lần thứ hai, rồi thứ ba. Kết quả vẫn luôn là không.

Chuyện quái quỷ gì đang xảy ra vậy?

Tôi đóng sập máy tính và ra khỏi phòng chứa đồ, không gian chật chội thậm chí còn khiến tôi ngột ngạt hơn. Tôi rút điện thoại ra và nhắn tin cho

Elliott.

Em cần lời khuyên. Anh có đó không?

Điện thoại của tôi reo lên trước khi tôi kịp đặt nó xuống.

“Nhanh thật đấy,” tôi nói.

“Dĩ nhiên là nhanh rồi,” Elliott trả lời. “Có chuyện gì vậy?”

“Em đang phát điên. Chánh văn phòng của Bill Gates bảo em tạo đà, vậy nên em đã tạo đà. Malcolm Gladwell viết về điểm bùng phát, và em nghĩ mình đã chạm tới điểm bùng phát. Em nghĩ rằng sau khi em phỏng vấn Bill Gates thì mọi thứ sẽ diễn ra suôn sẻ. Nhưng mà tình hình vẫn không hề khác hơn.”

“Cậu là đồ ngốc. Cậu đã đặt câu hỏi ngu ngốc đó khi chúng ta gặp nhau lần đầu và anh đã nói với cậu rằng không có điểm bùng phát nào cả. Tất cả đều là sự kết hợp của những bước nhỏ.”

Tôi liền im lặng. Anh ấy quả thật đã nói vậy.

“Điểm bùng phát chỉ xuất hiện khi nhìn lại,” Elliott nói thêm. “Cậu không cảm nhận được nó trong khó khăn. Việc của một doanh nhân là thúc đẩy, chứ không phải bùng phát.”

“Được rồi, em hiểu rồi,” tôi nói. “Nhưng anh có biết điều gì khiến em bức nhất không? Tất cả những lời từ chối đều toàn mấy câu sáo rỗng. Họ nói với em: *Ồ, chúng tôi rất thích việc cậu đang làm! Thật không may là lịch làm việc của chúng tôi đã kín mít.* Dĩ nhiên em biết họ rất bận. Nhưng Bill Gates cũng bận. Nếu ông ấy thực sự muốn làm việc đó, ông ấy sẽ dành thời gian cho nó. Em nên làm gì khi không chỉ bị từ chối, mà thậm chí họ còn không nói cho em biết lý do thực sự?”

“Người anh em, đó là câu chuyện của cuộc đời anh. Anh gọi chúng là *những lời từ chối nhảm nhí*. Anh nhận được chúng đến cả nghìn lần một tuần.

Cậu cần phải xây dựng một đường ống để khi nhận được một lời từ chối nhằm nhí từ ai đó, cậu vẫn còn 30 người khác để tiếp tục.”

“Cậu có muốn biết tại sao đường ống lại hiệu quả không?” Elliott tiếp tục. “Một năm rưỡi trước, khi cậu gửi email ngẫu nhiên cho anh để hỏi xin lời khuyên, cậu không hề biết là một tháng trước đó anh đã dự định tìm một người để dạy dỗ trong năm mới.”

Tôi bàng hoàng.

“Thật điên rồ, phải không? Cậu chắc chắn chẳng có cách nào biết được điều đó. Ý anh là anh chắc chắn rằng mình không phải là người đầu tiên mà cậu gửi email để hỏi lời khuyên. Cậu hẳn đã hỏi hàng tá người, và bởi vì một yếu tố khách quan mà cậu không thể đoán trước được, một trong những yếu tố đó đã mang lại hiệu quả. Cậu không có cách nào để có thể biết được chuyện gì đang diễn ra trong cuộc sống của những người trong đường ống của cậu. Cậu không thể đoán được tâm trạng hay cảm xúc của họ. Tất cả những gì cậu có thể làm là kiểm soát nỗ lực của chính mình.”

“Nhưng giả dụ như tất cả 30 người trong đường ống của em đều tắc thì sao?”

“Thì cậu phải làm hai việc. Một, nghĩ lớn hơn. Và hai, nghĩ khác đi.”

“Thôi nào anh. Cho em gợi ý nào cụ thể hơn đi.”

“Anh không thể cho cậu câu trả lời trọn vẹn, nhưng anh sẽ cho cậu một ví dụ. Lần tổ chức hội thảo Summit tại Washington, D.C, bọn anh không thể tìm được bất kỳ ai phụ trách bài nói về chủ đề chính. Mọi người đều bận. Blake Mycoskie của Toms nói anh ấy không thể đến. Mọi thứ đúng là một thảm họa tồi tệ. Vì vậy, bọn anh phải nghĩ lớn hơn: Bill Clinton. Rồi sau đó nghĩ khác đi: Bọn anh tổ chức một sự kiện gọi vốn cho quỹ của ông ấy, vì vậy ông ấy đã *phải* đến. Sau khi ông ấy đồng ý, bọn anh gọi điện cho Russell Simmons – người từng từ chối trước đó – và hỏi liệu ông ấy có thể đảm nhiệm phần giới

thiệu Bill Clinton không, thế là ông ấy liền đồng ý. Sau đó, bọn anh lên kế hoạch sao cho trùng khớp với lịch trình công tác của Ted Turner ở D.C. Bằng cách làm việc đó, cộng thêm việc Bill Clinton xác nhận tham gia, Ted Turner đã đồng ý. Blake Mycoskie vẫn nói rằng anh ấy có kế hoạch khác, vì vậy bọn anh đã đổi sang mời anh ấy chủ trì phần hỏi đáp với người hùng của anh ấy, và bọn anh biết người đó là Ted Turner. Bùm! Giờ thì Blake cũng xác nhận tham gia. Cậu chỉ cần cho người khác một đề nghị mà họ không thể từ chối.”

Một ý tưởng chợt loé lên trong tôi. “Em bắn khoản không biết liệu...”

“Được.”

“Em đang định nói rằng, em bắn khoản không biết liệu...”

“Được. Được, được, được. Bất kể cậu định nói gì, câu trả lời vẫn luôn là được. Không ai muốn làm những thứ vụn vặt. Cậu cần phải nghĩ lớn hơn và nghĩ khác đi. Đừng có nói ‘không biết liệu’ cả đời. Hãy biến nó thành hiện thực.”

MỘT TUẦN SAU, CENTRAL PARK, THÀNH PHỐ NEW YORK

Tôi kéo khóa áo khoác và đi theo Elliott len qua đám đông. Trời nhá nhem tối. Ngay trước mặt chúng tôi là một sân khấu ngoài trời được thắp sáng bằng hàng đèn sân khấu màu đỏ nham thạch. John Mayer đang ở dưới chùm ánh sáng, đeo cây đàn ghi-ta chéo vai và khuấy động những tiếng gào thét phấn khích của 60.000 người hâm mộ.

Tôi đến New York để tham dự các cuộc gặp nhằm tái khởi động công cuộc phỏng vấn và xây dựng đường ống của mình. Elliott mời tôi đến lễ hội này và giờ chúng tôi đang trên đường tiến về phía sân khấu. Khi chúng tôi

đang di chuyển về phía trước, Elliott bỗng nhìn thấy một người quen, anh ấy vẫy tay và tiến về phía người đó.

Tôi lùi lại để họ có không gian riêng nói chuyện. Một phút sau, Elliott nắm vai và kéo tôi lên trước. “Matt,” Elliott nói, “cậu đã gặp Alex chưa?”

Bạn của Elliott lắc đầu, trông có vẻ không mấy quan tâm. Anh ấy khoảng 40 tuổi và có bờ vai rộng.

“Anh sẽ rất thích cậu ấy đấy,” Elliott nói. “Alex đang theo đuổi dự án bao hàm tất cả những gì anh đang đại diện. Cậu ấy đã phỏng vấn Larry King, Bill Gates...”

Mí mắt của Matt khẽ nâng. Elliott bảo tôi kể cho Matt câu chuyện hồi thi. Hãy chọn giá đúng, và khi tôi kể, Matt phá lên cười suốt cả câu chuyện. Elliott lại nói xen vào: “Alex, kể cho Matt nghe về điều mà cậu kể cho tôi đi, về ba cánh cửa ấy.”

Elliott và tôi từng nói chuyện điện thoại vài ngày trước đó khi anh ấy hỏi liệu tôi có nhận ra điểm chung nào giữa những người mà tôi đã phỏng vấn không. Tôi nói với anh ấy rằng mình cảm giác giữa họ có một điểm tương đồng khá buồn cười.

Tất cả những người mà tôi đã phỏng vấn đều đối xử với cuộc sống, công việc và thành công theo cách tương tự nhau. Trong mắt tôi, nó giống như việc đi vào một câu lạc bộ đêm. Luôn luôn có ba cách để vào trong.

“Có Cánh cửa thứ nhất,” tôi nói với Matt, “cửa chính, nơi hàng dài người xếp hàng, vòng vèo qua dãy nhà. Đó là nơi 99% đều chờ đợi, hy vọng đến lượt mình đi vào.”

“Rồi đến Cánh cửa thứ hai, cửa VIP. Đó là cánh cửa mà các tỷ phú, người nổi tiếng và những người sinh ra trong thế giới đó đi qua.”

Matt gật đầu.

“Trường học và cả xã hội dẫn dắt niềm tin của bạn rằng đây là hai cách duy nhất để đi vào. Nhưng trong suốt mấy năm qua tôi nhận ra rằng, luôn có, luôn luôn có... Cánh cửa thứ ba. Đó là lối vào mà bạn phải rời khỏi hàng, chạy vào ngõ hẻm, đập cửa cả trăm lần, cạy mở cửa sổ, lén qua nhà bếp – luôn luôn tồn tại một con đường. Đó là cách Bill Gates bán phần mềm đầu tiên của mình hay cách Steven Spielberg trở thành đạo diễn trẻ nhất trong lịch sử Hollywood, tất cả họ đều dùng...”

“... Cánh cửa thứ ba,” Matt nói, một nụ cười nở rộng trên gương mặt anh. “Đó là cách tôi luôn sống suốt cuộc đời chết tiệt của mình.”

Tôi nhìn sang Elliott đang cười toe toét.

“Alex,” Elliott nói, “cậu có biết Matt là người xây dựng mạng xã hội của Lady Gaga không?” Trước khi tôi kịp trả lời, Elliott nói thêm: “Chẳng phải cậu nói mình muốn phỏng vấn cô ấy hay sao?”

Dĩ nhiên Elliott biết rõ câu trả lời. Anh ấy chính là người giới thiệu tôi với người quản lý của Lady Gaga một năm trước. Kể từ đó, tôi đã rất cố gắng tạo dựng quan hệ với người quản lý; gặp trực tiếp ở văn phòng, email và gọi điện cho anh ấy. Nhưng mỗi khi tôi xin phỏng vấn, câu trả lời luôn là không. Chỉ mới vài tuần trước đây, anh ấy lại từ chối đề nghị của tôi một lần nữa.

Tuy nhiên, trong tất cả những ca sĩ trên thế giới, tôi vẫn cảm thấy không ai có thể đại biểu cho tinh thần của sứ mệnh tốt hơn Lady Gaga.

“Em rất vinh hạnh được phỏng vấn cô ấy,” tôi nói.

Matt nhìn tôi và gật đầu.

“Ồ phải rồi,” Matt nói. “Elliott là bạn với người quản lý của cô ấy. Tại sao không nhờ Elliott gọi điện cho anh ấy và sắp xếp nó nhỉ?”

Tôi không muốn thừa nhận rằng mình đã bị từ chối, vì vậy tôi nói rằng đó là một ý tưởng hay.

Khi John Mayer bắt đầu hát bài “Waiting on the World to Change”, Elliott trông thấy một người bạn khác và đi qua chào hỏi. Matt cùng tôi nói chuyện thêm một chút về sứ mệnh, sau đó anh ấy lấy điện thoại và cho tôi xem những bức ảnh trong thư viện ảnh trên máy. Anh ấy nghiêng màn hình về phía tôi. Trên đó là một bức hình của anh ấy với Lady Gaga, tay cô vòng qua người anh, cả hai chụp ảnh ở phía sau sân khấu của buổi biểu diễn. Matt lại tiếp tục gạt, lại là một bức ảnh khác của hai người bọn họ, lần này là trong một văn phòng. Gaga đang đứng trên bàn, hai tay giơ lên trời.

Matt tiếp tục gạt – bức ảnh của anh ấy trong giải đấu golf với Condoleezza Rice, trượt ván với Tony Hawk, rung chuông mở phiên giao dịch tại sàn NASDAQ với Shaquille O’Neal, trong hậu trường buổi biểu diễn với Jay-Z, và ngồi bên trường kỷ với Nelson Mandela.

Có một lực hấp dẫn kỳ lạ từ Matt khiến tôi cảm thấy mình đang bị cuốn vào. Tôi hỏi anh ấy đã bắt đầu sự nghiệp như thế nào và anh ấy kể cho tôi hết câu chuyện Cánh cửa thứ ba này đến Cánh cửa thứ ba khác. Sau khi bị thương trong một nhiệm vụ với đội biệt kích thuộc quân đội Mỹ, Matt quay sang thành lập quỹ phòng hộ. Từ đó, anh ấy xây dựng nền tảng công nghệ cho giao dịch điện tử, bắt đầu đầu tư vào các công ty khởi nghiệp bao gồm Uber và Palantir, sau đó nhận được một cuộc điện thoại từ 50 Cent, cơ duyên đã dẫn anh ấy đến với Lady Gaga. Chúng tôi nói chuyện suốt gần nửa tiếng cho tới khi một bàn tay vỗ lên lưng.

Elliott nói chúng tôi phải đi, vì vậy Matt và tôi trao đổi thông tin liên lạc.

“Nếu lúc nào cậu đến San Diego,” Matt nói, “hãy cho tôi biết. Cậu có thể ghé qua trang trại của tôi.”

Tôi nghe tiếng Elliott thì thầm rất nhẹ: “*Khi nó ở trước mặt... hãy nắm lấy nó*”, nhưng khi tôi nhìn qua, anh ấy không hề mở miệng. Giọng nói đó phát ra từ trong đầu tôi.

“Anh biết không?” tôi nói. “Thực ra thì tháng sau em sẽ tới San Diego. Em đang rất cần một chỗ ở.”

“Chốt,” Matt nói. “Chúng tôi có một nhà khách với hai phòng ngủ. Tất cả sẽ là của cậu.”

Chương hai mươi tám

Tái định nghĩa thành công

MỘT THÁNG SAU, LOS ANGELES

“Thật hoàn hảo!” Cal nói.

Tôi trở lại bàn ăn sáng với Larry King, và khi tôi vừa thông báo với Larry và Cal biết rằng một vài ngày tới, tôi sẽ có cơ hội phỏng vấn Steve Wozniak, nhà đồng sáng lập của Apple, người đã tạo ra một trong những chiếc máy tính cá nhân đầu tiên từ hai bàn tay trắng. Lời khuyên tạo dựng đường ông của Elliott dường như đã có hiệu quả.

“Điều tuyệt nhất là cậu sẽ không gặp phải vấn đề tương tự như khi phỏng vấn Bill Gates,” Cal nói thêm. “Lần này, cậu không thể tỏ ra quá hồi hộp. Ông ấy chính là *ngài Woz*.”

“Cậu sẽ phỏng vấn ở đâu?” Larry hỏi.

“Trong một nhà hàng ở Cupertino ạ!”

“Hồi mới bắt đầu,” Larry nói, “tôi từng thực hiện một chương trình phỏng vấn ở quầy đồ ăn nhanh của Pumpernik tại Miami. Nhà hàng là địa điểm rất tốt. Mọi người luôn muốn thấy vui vẻ khi ở đó.”

“Alex, hãy giúp tôi một việc,” Cal nói. “Đừng mang theo sổ tay. Hãy coi đây như là một lần thử nghiệm. Nếu cuộc phỏng vấn thất bại, cậu có thể đổ lỗi cho tôi.”

Tôi hơi do dự, sau những gì đã xảy ra trong cuộc phỏng vấn với Bill Gates, tôi nghĩ nó đáng để thử. Một vài ngày sau, tôi lên máy bay và sau vài tiếng, tôi trên đường đến Mandarin Gourmet, một nhà hàng cách trụ sở của Apple khoảng hai dãy nhà. Đang chân chừ trước cửa thì điện thoại của tôi reo lên. Đó là Ryan, bạn tôi.

“Ngài Woz?” cậu ấy hỏi lại khi tôi nói cho cậu ấy biết mình chuẩn bị làm gì. “Người anh em, tôi biết ông đang gặp vấn đề trong việc thực hiện phỏng vấn, nhưng Woz đã qua thời đỉnh cao từ 20 năm trước rồi. Nhìn danh sách Forbes mà xem. Ông ấy thậm chí còn không có tên trong đó. Tôi không hiểu tại sao ông lại thực hiện việc này. À, thực ra, nghĩ kỹ thì có lẽ phỏng vấn ông ấy cũng là một cơ hội không tồi. Hãy tìm hiểu tại sao Woz chưa bao giờ thành công được như Steve Jobs.”

Trước khi kịp trả lời, qua khoeo mắt, tôi chợt thấy bóng Steve Wozniak sải bước về phía mình, chân đi giày thể thao và trên mặt đeo cặp kính mát. Một chiếc bút máy và bút la-de màu xanh lá cây cài trên túi áo ngực. Tôi gác điện thoại và đi tới chào ông ấy, rồi cả hai cùng bước vào nhà hàng.

Nhà hàng phủ kín với một biển khăn trải bàn trắng muốt. Sau khi ổn định chỗ ngồi, tôi vừa cầm thực đơn lên thì Wozniak ra hiệu cho tôi đặt xuống. Ông ấy vẫy người phục vụ bàn và gọi món cho cả hai, trông ông ấy phấn khích như một đứa trẻ khi được ăn tất cả những món tráng miệng mà mình muốn. Bàn của chúng tôi nhanh chóng chật kín đủ loại món ăn: cơm rang, mỳ xào rau, nộm gà Trung Quốc, gà sốt vùng, tôm xào mật ong ăn kèm với hạt óc chó, thịt bò Mông Cổ và nem cuộn giòn tan. Thậm chí trước khi chúng tôi bắt đầu bữa ăn, Wozniak dường như đã trở thành người hạnh phúc nhất mà tôi từng gặp. Dù kể về vợ, về những con chó, nhà hàng yêu thích, hay chuyến đi khám phá tại hồ Tahoe sắp tới, Wozniak yêu thích mọi điều trong cuộc sống hiện tại.

Ông ấy kể với tôi rằng mình gặp Steve Jobs vào năm 1971, chỉ cách chỗ chúng tôi đang ngồi có mấy mét. Jobs khi đó đang học trung học, còn Wozniak thì đã lên đại học. Một người bạn chung là Bill Fernandez đã giới thiệu hai người với nhau. Ngay khoảnh khắc gặp nhau, Wozniak và Jobs nhận ra cả hai vô cùng hợp ý và dành hàng giờ ngồi trên vỉa hè, cười nói và kể chuyện về những trò đùa ác của họ.

“Một trong những trò chơi khăm mà tôi thích nhất là vào năm đầu đại học,” Wozniak kể. “Tôi tự làm một cái máy nhiễu sóng tivi, loại mà cậu có thể giấu trong lòng bàn tay. Cậu có thể xoay nút và làm nhiễu sóng bất cứ chiếc tivi nào mà cậu muốn.”

Wozniak nói, một đêm nọ, ông cùng một người bạn đến phòng sinh hoạt chung của khu ký túc xá khác để bày trò nghịch ngợm. Có khoảng 20 sinh viên đang vây quanh bên một chiếc tivi màu. Wozniak ngồi ở phía sau, giấu trong tay máy nhiễu sóng, và khiến tivi gặp chút trục trặc.

“Trong vài lần đầu tiên, tôi khiến bạn mình phải đứng dậy và đập vào tivi – bang – tivi lại chạy tốt! Rồi tôi lại làm nó nhiễu sóng. Một lúc sau, bạn tôi lại đập tivi ngày càng mạnh hơn, nhưng nếu cậu ấy vỗ đủ thì nó sẽ hoạt động trở lại. Mãi đến nửa tiếng sau, tôi khiến nhóm sinh viên liên tục đập chiếc tivi bằng nắm đấm, và nếu đó là một chương trình mà họ thực sự muốn xem, hẳn các cậu ấy đã dùng mấy cái ghế để đập nó.”

Wozniak tiếp tục đến thăm ký túc để xem trò chơi khăm có thể đi xa đến mức nào. Có một lần, ông thấy một vài sinh viên đang vây quanh chỗ tivi để cố gắng sửa nó, và một anh chàng thì đặt tay ở giữa màn hình, một chân giơ lên trời. Wozniak nhanh chóng tắt máy nhiễu sóng đi. Khi anh chàng bỏ tay khỏi màn hình hoặc bỏ chân xuống, Wozniak lại bật máy nhiễu sóng lên. Thế là anh chàng kia cứ đứng đó, một tay đặt ở giữa màn hình và một chân giơ lên trời, duy trì tư thế trong suốt nửa tiếng để mọi người xem tivi.

Đương lúc Wozniak kể cho tôi nghe về trò chơi khăm khác, một người phụ nữ với mái tóc nâu ngắn ngồi xuống bàn của chúng tôi. “Woz,” bà ấy nói, “anh đã cho cậu ấy xem bài kiểm tra bằng bút la-de chưa?”

Wozniak giới thiệu vợ mình, Janet. Ông ấy lấy bút la-de màu xanh lá cây khỏi túi áo và dí nó vào sát mặt tôi, nói với tôi rằng nó có thể phát hiện xem tôi có “những thứ gì trong não”. Khi ông ấy chiếu nó vào tai phải của tôi, bức tường đối diện chợt xuất hiện một điểm sáng xanh.

“Trời đất quỷ thần ơi!” ông ấy nói. “Đầu cậu hoàn toàn trống rỗng.”

Khi liếc nhìn xuống, tôi thấy ông ấy đang cầm một bút la-de thứ hai ở dưới bàn. Woz và tôi phá lên cười. Ông ấy cài lại chiếc bút la-de vào túi áo và kể cho vợ về sứ mệnh của tôi. Ông ấy chia sẻ với bà về tên những người mà tôi đang phỏng vấn.

“Cậu biết không,” ông ấy nghiêng người về phía tôi và hạ giọng nói, “tôi không biết tại sao cậu lại phỏng vấn tôi. Tôi không phải là một ông trùm thành công như Steve Jobs, hay đại loại thế...”

Mỗi từ trong câu cứ kéo dài như thể ông ấy đang nài tôi trả lời. Tôi cảm giác như ông ấy đang thử mình, nhưng tôi không biết phải nói gì, vì vậy, tôi đã làm điều duy nhất mình nghĩ đến lúc đó – nhét một miếng nem rán giòn vào miệng.

“Khi còn bé,” Wozniak nói, “tôi đặt ra hai mục tiêu cho cuộc đời mình. Thứ nhất là tạo ra một thành tựu kỹ thuật nào đó có thể làm thay đổi thế giới. Thứ hai là sống theo ý mình.”

“Hầu hết mọi người đều làm những việc mà xã hội bảo họ nên làm. Nhưng nếu cậu dừng lại và tính toán một chút – *nếu cậu thực sự nghĩ cho bản thân mình* – cậu sẽ nhận ra luôn có cách nào đó khiến mọi thứ tốt hơn.”

“Có phải đó là lý do giúp ngài hạnh phúc không ạ?” tôi hỏi.

“Chính xác,” Wozniak nói. “Tôi hạnh phúc vì mỗi ngày tôi đều làm điều mình muốn.”

“Ồ,” vợ ông ấy cười phá lên, “anh ấy thực sự làm *chính xác* điều mình muốn.”

Tò mò về sự khác nhau giữa Wozniak và Steve Jobs, tôi đã hỏi về khoảng thời gian đầu thành lập Apple khi chỉ có hai người bọn họ. Wozniak chia sẻ rất nhiều câu chuyện, nhưng đáng nói nhất là những câu chuyện nêu bật sự khác biệt về các giá trị mà họ đeo đuổi.

Có một câu chuyện diễn ra trước khi Apple được thành lập. Jobs hồi đó đang làm việc cho Atari và được giao nhiệm vụ tạo ra một trò chơi video. Ông ấy biết Wozniak là kỹ sư giỏi, vì vậy hai người đã có một thỏa thuận: Nếu Wozniak tạo ra trò chơi, họ sẽ chia đôi khoản tiền thưởng 700 đô-la. Wozniak rất biết ơn vì có được cơ hội đó và bắt tay vào thiết kế trò chơi. Ngay sau khi nhận lương, Jobs đưa cho bạn mình khoản tiền 350 đô-la như đã hứa. Mười năm sau, Wozniak phát hiện ra Jobs hồi đó không chỉ được trả 700 đô-la, mà là *hàng nghìn* đô-la. Khi câu chuyện ấy bị lan truyền trên các trang tin tức, Steve Jobs đã phủ nhận, nhưng ngay cả CEO của Atari cũng thừa nhận đó là sự thật.

Một câu chuyện khác xảy ra vào thời kỳ đầu phát triển của Apple. Ở thời điểm đó, việc Jobs trở thành CEO của công ty là điều hiển nhiên, nhưng Wozniak vẫn chưa được xác định ông ấy phù hợp với vị trí nào trong nhóm lãnh đạo cấp cao của công ty. Jobs đã hỏi ông ấy muốn vị trí nào. Wozniak biết rằng quản lý nhân sự và đối phó với các chiêu trò chính trị trong tập đoàn là việc mà ông ấy không muốn làm nhất. Vì vậy, ông đã nói với Jobs rằng ông muốn vị trí kỹ sư.

“Xã hội nói với cậu rằng, thành công là việc đạt được vị trí quyền lực nhất có thể,” Wozniak nói. “Nhưng tôi thường tự hỏi: Đó có phải là điều sẽ

“khiến tôi hạnh phúc nhất không?”

Câu chuyện cuối cùng mà Wozniak chia sẻ là vào khoảng thời gian Apple nộp hồ sơ cho lần phát hành cổ phiếu ra công chúng đầu tiên. Jobs và Wozniak chuẩn bị có được số tiền nhiều hơn tất cả những gì họ có thể tưởng tượng. Trước khi buổi gọi vốn diễn ra, Wozniak phát hiện Jobs đã từ chối quyền mua cổ phiếu của những nhân viên đầu tiên tại Apple. Đối với Wozniak, những người này chính là gia đình. Họ đã giúp đỡ xây dựng công ty. Jobs từ chối nhượng bộ. Vì vậy, Wozniak lấy phần của mình tặng cho những nhân viên đầu tiên, để tất cả họ đều được chia sẻ phần thưởng tài chính mà họ góp công tạo nên. Vào ngày công ty phát hành cổ phiếu, những nhân viên đầu tiên này đều trở thành tỷ phú.

Khi tôi nhìn Wozniak ngả người ra ghế, bẻ chiếc bánh may mắn ra và cười đùa vui vẻ với vợ, những lời Ryan nói với tôi trước cuộc phỏng vấn đột nhiên văng vẳng bên tai.

Nhưng điều duy nhất xuất hiện trong đầu tôi là: Ai nói rằng Steve Jobs thành công hơn chứ?

Chương hai mươi chín

Trở thành thực tập sinh

BA TUẦN SAU, MIAMI, FLORIDA

Tôi dựa vào lan can ban công và ngắm nhìn quang cảnh thành phố lúc hoàng hôn, những cây dừa in bóng với sắc hồng và cam. Chúng tôi đang ở trên tầng 21 của một chung cư cao tầng và Armando Perez đang khoe với tôi vẻ đẹp của thành phố quê hương mình. Khung cảnh này gợi nhắc tôi nhớ đến bộ phim Vua sư tử, khi Mufasa đứng bên bờ vực và nói: “*Simba, ánh sáng chạm đến đâu thì đó là vương quốc của chúng ta.*”

Armando chỉ tay sang trái: “Nhìn kia, đó là Công viên Marlins.”

Sang phía bên phải: “Kia là trường đặc cách²³ SLAM mà tôi xây dựng.”

“Khách sạn đó là nơi tôi hay tụ họp bạn bè.”

“Dưới đó là chiếc tàu tôi lái ra biển.”

“Cậu có thấy tòa nhà màu trắng ngay đằng kia, gần Đảo Grove không? Đó là Bệnh viện Mercy, nơi tôi sinh ra.”

Nếu ai đó nhìn thấy tôi đứng cạnh Armando, có lẽ họ sẽ nhận ra anh ấy với một cái tên khác – rapper và nghệ sĩ đoạt giải Grammy, Pitbull.

Chiến lược nghĩ khác đi và xây dựng đường ông tiếp tục mang lại nhiều hiệu quả. Đầu tiên là Wozniak, còn giờ thì là Pitbull, và mới sáng nay thôi, tôi lại nhận được lời đồng ý từ Jane Goodall. Sứ mệnh đang bắt đầu “kết trái” và tôi cảm thấy không còn gì hạnh phúc hơn.

Pitbull dẫn tôi vào trong phòng, nơi một vài người bạn của anh ấy đang ngồi trên một chiếc trường kỷ. Anh ấy với lấy một cái cốc giấy màu đỏ, rót đầy vodka và soda, rồi chúng tôi lại ra chỗ mái hiên. Khi cả hai ngồi xuống cùng trò chuyện, tôi nhận ra Pitbull rất khác so với con người ngạo nghễ giờ nắm đấm lên trời mà tôi thấy vài giờ trước trong buổi biểu diễn. Lúc này, năng lượng của anh ấy dường như bình lặng hơn. Cử chỉ chậm rãi, từ tốn hơn. Tôi quyết định không bắt đầu với một câu hỏi mà thông thả khởi đầu bằng đôi lời tâm sự và để mặc nó thuận theo tự nhiên. Anh ấy kể với tôi rằng, từ khi còn nhỏ, anh ấy luôn thích tìm kiếm những thử thách mới.

“Một người có nghị lực thực sự luôn luôn tìm kiếm thử thách mới,” anh ấy nói. “Cuộc sống giống như chơi trò chơi video – chẳng hạn như Super Mario. Cậu thắng cấp đầu tiên, giờ cậu phải thắng cấp thứ hai, rồi đến cấp thứ ba. Khi đã thắng trò chơi, cậu sẽ xuýt xoa: ‘Tuyệt quá, tuyệt quá! Trò chơi tiếp theo đâu? Nó đâu rồi?’”

Tôi cảm giác như nhận định của mình bị bẻ lái sang một hướng mới.

Bí quyết để anh ấy liên tục thăng cấp là gì?

Làm cách nào để không ngừng thành công, kể cả khi đã lên đến cấp cao nhất?

Khi đã thành công, làm thế nào để duy trì được thành công đó?

Có lẽ đây chính là hàm ý của Cal khi ông ấy bảo tôi hãy để mặc trí tò mò của mình đặt câu hỏi. Tôi đề nghị Pitbull dẫn tôi dạo qua những trò chơi video trong cuộc đời anh ấy và hy vọng mình sẽ tìm ra bí mật nào đó.

“Cấp thứ nhất của anh là gì?” tôi hỏi.

Anh ấy với lấy chiếc cốc, uống một ngụm, sau đó yên lặng. Vào những năm đầu thập niên 1980, anh ấy nói, cái chất cô-ca-in đã thấm vào máu ngay từ khi ra đời. Rồi khi bố bỏ đi, mẹ anh ấy đã phải một mình nuôi dạy con, sử dụng tiền buôn bán chất gây nghiện, giặt gấu vá vai sống qua ngày. Họ thường

xuyên phải chuyển nhà. Pitbull đã chuyển trường cấp ba đến tám lần. Buôn bán chất gây nghiện là thứ duy nhất anh thấy trong suốt quãng thời gian trưởng thành, vì thế, như một lẽ tự nhiên, anh cũng dính vào nó. Tôi có thể nhìn thấy nỗi đau hằn sâu trong mắt anh khi nhớ lại quá khứ.

“Tôi đã bán tất cả mọi thứ, người anh em ạ!” anh ấy nói. “Thời đó, tôi đã bán tất cả.”

Anh ấy bán nhiều loại chất gây nghiện. Thời trung học, Pitbull không bao giờ giữ chúng trong người, thay vào đó, anh ấy giấu trong tủ đồ của các nữ sinh. Mỗi lần giao dịch, anh ấy sẽ nói cho người mua biết phải lấy hàng ở tủ đồ của ai. Một ngày nọ, hiệu trưởng đã bắt quả tang, đẩy anh ấy vào văn phòng và nói: “Tôi biết cậu đang bán chất gây nghiện! Lột túi cho tôi kiểm tra!” Pitbull lột túi. “Chết tiệt! Để tôi xem giày của cậu!” Pitbull cởi giày ra. “Cả cái mũ nữa!” Vị hiệu trưởng càng lúc càng bức bối, và sau đó, Pitbull đã nói: “Thầy biết không? *Sao thầy không kiểm tra ở đây này?*” rồi tụt quần xuống.

Không lâu sau, vị hiệu trưởng in một tấm bằng tốt nghiệp, đưa cho Pitbull, bảo anh ấy rời khỏi trường và đừng quay lại nữa.

“Ông ta cứ thế đưa tấm bằng cho tôi,” Pitbull nói. “Thực ra tôi chưa từng tốt nghiệp trung học. Nhưng tôi vẫn đi tìm một phòng chụp ảnh và bảo họ chụp ảnh tốt nghiệp cho mình. Tôi chụp một bức đang cười và một bức khác với ngón tay giữa giơ lên. Cả hai bức ảnh đều vẫn đang treo ở nhà bà tôi.”

Mặc dù suốt quãng thời gian đó, Pitbull phải chịu rất nhiều căng thẳng, nhưng anh ấy chưa bao giờ động tay vào chất gây nghiện. Anh ấy đã tận mắt trông thấy ảnh hưởng của nó lên bố mẹ và không muốn điều tương tự xảy đến với cuộc đời mình. Giờ đây, khi anh đã “tốt nghiệp” và sống sót thoát ra khỏi thế giới buôn bán chất gây nghiện, cấp độ thứ hai của trò chơi video xuất hiện: trở thành rapper nổi tiếng nhất Miami.

“Tôi bắt đầu hiểu cơ hội mà mình có nếu như tôi thực sự tập trung,” Pitbull nói. “Đó là nguyên tắc số một: thấu hiểu cơ hội mà mình có. Tôi biết nếu muốn kiếm tiền từ việc hát rap thì tôi phải viết nhạc. Vậy là tôi bắt đầu viết thơ có vần. Thời đó, tôi còn không biết bản thu âm là gì. Tôi chỉ viết thơ có vần, thơ có vần và thơ có vần.”

Pitbull cũng biết nếu anh muốn trở thành ông vua nhạc rap tiếp theo của Miami, anh ấy phải học hỏi từ vị vua thời điểm đó: Luther Campbell, thủ lĩnh của nhóm nhạc hip-hop 2 Live Crew.

“Luther Campbell không chỉ là tên tuổi lớn nhất ở đây,” Pitbull nói, “mà anh ấy còn là một doanh nhân. Có một lần, anh ấy tự tung ra đĩa thu âm của mình, tự quảng cáo và bán được hàng triệu bản. Anh ấy đã dạy tôi quan điểm tự lập đó. Không ai có thể hình dung tầm nhìn của bạn tuyệt vời như cách bạn hình dung nó.”

Pitbull đã ký hợp đồng đầu tiên với hãng thu âm của Campbell và nhận được một khoản ứng trước trị giá 1.500 đô-la. Pitbull không thể có được một cổ vấn sản xuất tốt hơn ở thời điểm đó, bởi vì vào năm 1999, Napster đã làm đảo lộn toàn ngành âm nhạc bằng việc cho phép công chúng tải nhạc mà không phải trả tiền. Những nghệ sĩ thành công hầu hết đều là người mang trong mình quan điểm tự lập đó.

“Điều tuyệt vời nhất mà tôi học được từ Luther Campbell,” Pitbull nói, “là không có gì tuyệt vời hơn việc làm một thực tập sinh trong cuộc sống. Những CEO giỏi nhất bắt đầu với vai trò thực tập sinh. Bởi vì khi cậu đi từ thực tập sinh lên đến CEO, không ai có thể nói lời nào nhằm nhí. Nhưng tất cả những gì cậu có thể làm là giúp họ. ‘Nhìn này, tôi từng làm việc đó. Tôi biết chính xác cần phải làm gì để biến điều đó thành hiện thực.’”

Tài năng hát rap của Pitbull, cùng với những bài học anh học được từ Luther Campbell, cuối cùng cũng đơm hoa kết trái. Album đầu tiên của

Pitbull mang tên M.I.A.M.I. đã đạt chứng nhận hạng vàng.

“Cấp tiếp theo trong trò chơi của anh là gì?” tôi hỏi.

Pitbull nói, mặc dù đã trở thành nghệ sĩ rap lớn nhất của Miami, anh vẫn gặp khó khăn khi tiến vào dòng nhạc chính thống. Đĩa đơn thành công nhất của anh khi đó đạt vị trí cao nhất là 32 trên bảng xếp hạng *Billboard Hot 100*. Anh ấy muốn giành vị trí đầu bảng. Vì vậy, anh ấy đã tìm kiếm các chuyên gia để cộng tác và học hỏi – những ông trùm âm nhạc đã từng làm việc với David Guetta, Flo Rida và Chris Brown; những nhạc sĩ đã viết các bài hát đỉnh cao của Katy Perry, Lady Gaga và Britney Spears.

“Tôi vẫn không ngừng nghiên cứu trò chơi,” Pitbull nói.

Sau nhiều năm tái định vị âm nhạc và danh tiếng của mình, Pitbull tung ra album *Planet Pit* (Hành tinh Pit), nó không chỉ giúp anh ấy giành được giải Grammy đầu tiên, mà còn trở thành album bán chạy nhất của anh.

Trò chơi video của anh ấy vẫn tiếp tục. Cấp bậc tiếp theo: biến mình thành một người trên cả nhạc sĩ. Pitbull muốn đại diện cho một điều gì đó. Anh ấy muốn sử dụng tầm ảnh hưởng của mình để làm việc thiện, vì vậy, anh ấy thành lập một trường công đặc cách ở Little Havana có tên là SLAM, nơi anh ấy giúp đỡ những đứa trẻ đến từ khu vực mà anh ấy đã lớn lên. Trong một thị trấn nơi các góc phố được bao bọc bởi những hàng rào xích cùng các cửa hàng bán rượu xập xệ, ngôi trường bảy tầng mới đã thấp lên nhiều hy vọng mới. Cùng lúc đó, Pitbull cũng viết những lời bài hát có chủ đích hơn, dùng chúng để nhấn mạnh ảnh hưởng của người La-tinh ở Mỹ.

La-tinh là chủng tộc lớn mới, ya tú sabe [đúng vậy]

Bước tiếp theo: la Casablanca [Nhà Trắng]

No hay carro, nos vamos en balsa [Nếu không có ô tô, chúng ta sẽ đến đó bằng bè]

Bài hát “Rain Over Me”, kết hợp với Marc Anthony, đã đạt vị trí số một trên bảng xếp hạng các ca khúc phổ biến ở sáu quốc gia. Hoạt động chính trị của Pitbull không dừng lại ở đó, bởi vì vào năm 2012, Tổng thống Obama đề nghị Pitbull giúp đỡ trong chiến dịch tái tranh cử của mình. Hai năm sau đó, Pitbull đã tham gia biểu diễn ở lễ kỷ niệm Quốc khánh Mỹ tại Nhà Trắng.

Khi Pitbull với lấy chiếc cốc giấy màu đỏ khác, một khoảnh khắc yên lặng bao lấy cuộc trò chuyện giữa chúng tôi. Có gì đó nói với tôi rằng đừng nói gì cả và cứ để khoảnh khắc đó trôi qua.

“Tháng trước,” Pitbull nói, phá vỡ sự im lặng, “tôi đã gặp Carlos Slim Jr. ở Mexico. Tôi bảo ông ấy: ‘Tôi không biết các anh đang làm gì, nhưng tôi muốn học. *Này, để tôi theo anh làm thực tập sinh nhé.*’”

“Anh nghiêm túc à?”

“100%, *papo* [anh bạn] à! Tôi bảo ông ấy: ‘Tôi chỉ muốn ở cạnh anh để xem các anh đang nói gì và cung cách làm việc ra sao. Tôi không ngại với việc phải ở đây cả tháng chỉ để đi lấy bánh doughnut, pha cà phê.’”

Qua ánh mắt của Pitbull, tôi biết anh ấy không đùa. Một phần trong tôi vẫn không thể nào tin điều đó – một trong những nghệ sĩ nổi tiếng nhất thế giới, từng tổ chức biểu diễn tại Madison Square Garden, lại hoàn toàn nghiêm túc về việc pha cà phê cho Carlos Slim Jr.

Cuộc trò chuyện của chúng tôi vẫn tiếp tục, Pitbull giải thích về ý tưởng làm thực tập sinh trong cuộc sống. Anh ấy nói rằng cho dù bây giờ được coi như một ông hoàng khi tới các hãng thu âm, nhưng ngày hôm sau, anh ấy có thể đi lại trên hành lang của Apple hay Google để ghi chép. Hai thái cực đó giúp anh ấy được là chính mình. Và đó là lúc tôi nhận ra bí quyết thành công của Pitbull: *luôn luôn* coi mình là một thực tập sinh.

Đó là việc nhún mình để học hỏi, dù cho bạn đang ở trên đỉnh trò chơi. Đó là việc nhận ra rằng, khoảnh khắc bạn cảm thấy thỏa mãn với vị trí của

mình là khoảnh khắc bạn bắt đầu trượt dài thất bại. Và đó cũng chính là lúc bạn nhận ra, nếu muốn tiếp tục là Mufasa, cùng lúc đó, bạn cũng phải là Simba.

Chương ba mươi

Cuộc chạm trán

HAI TUẦN SAU, SAN FRANCISCO

“Đây là ngài H. Ngài ấy đi khắp nơi cùng tôi.”

Ngay khi vừa bước vào phòng khách sạn của Jane Goodall, bà ấy đã giới thiệu con khỉ bông của mình với tôi.

Goodall ra hiệu cho tôi đi theo bà ấy ra phòng khách, sau đó nhờ tôi cầm hộ con thú bông của mình trong khi bà ấy pha trà. Ngồi cạnh bà ấy, nhà nhân loại học 79 tuổi, cũng không thể khiến tôi thoải mái hơn. Lời chào hỏi này không báo trước trạng thái cảm xúc của tôi sau khi kết thúc cuộc phỏng vấn này – lo lắng, mất phương hướng và hoàn toàn mâu thuẫn. Goodall buộc tôi phải nhìn lại bản thân mình dưới góc nhìn mới, và thẳng thắn mà nói, tôi không hề thích điều mà mình nhìn thấy.

Cuộc trò chuyện của chúng tôi bắt đầu từ những câu chuyện rất đơn giản, Goodall kể cho tôi nghe về một chú tinh tinh đồ chơi mà bố tặng bà hồi hai tuổi. Món quà vô cùng ý nghĩa, bởi vì khi London bị đánh bom trong Thế chiến II, có những lúc gia đình Goodall thậm chí còn không có tiền để mua một cái kem ốc quế. Goodall mang theo con tinh tinh đồ chơi đó đi khắp mọi nơi và sự ám ảnh của bà với động vật cũng lớn dần theo năm tháng. Người bạn tốt nhất của bà chính là chú chó Rusty; cuốn sách yêu thích của bà là

Tarzan of the Apes (tạm dịch: Tarzan cùng những con vượn người) và *The Story of Doctor Dolittle* (tạm dịch: Câu chuyện của bác sĩ Dolittle); bà mơ tưởng về việc sống chung với những động vật linh trưởng và có khả năng nói chuyện với chúng. Khi lớn hơn, bà quyết tâm theo đuổi mơ ước lớn nhất của mình: nghiên cứu về tinh tinh ở những khu rừng nhiệt đới tại châu Phi.

Goodall không có tiền học đại học, nhưng điều đó không làm bà nhụt chí. Bà tiếp tục nghiên cứu về tinh tinh trong khi làm thư ký và phục vụ bàn, hai trong số ít công việc mà phụ nữ ở Anh có thể làm trong những năm 1950. Năm 23 tuổi, bà cuối cùng cũng tiết kiệm đủ tiền cho một vé tàu thủy đi châu Phi. Sau khi cập bến ở Kenya, Goodall tham gia một bữa tiệc tối, nơi bà kể lại nỗi ám ảnh với động vật của mình cho một vị khách khác, và người này đã gợi ý bà liên hệ với Louis Leakey.

Leakey là một trong những nhà cổ nhân học lỗi lạc nhất thế giới. Ông sinh ra ở Kenya nhưng gốc là người Anh, lấy bằng tiến sĩ tại Đại học Cambridge, và trọng tâm nghiên cứu tập trung vào quá trình con người tiến hóa từ vượn người. Một người thầy không thể tuyệt vời hơn cho Goodall, duy chỉ có một điều.

Trong khi vợ đang mang thai, Leakey đã tăng tịu với người phụ nữ 21 tuổi, lúc ấy đang làm người minh họa sách cho ông. Cả hai cùng nhau đi du lịch châu Phi và châu Âu, rồi từ đó bắt đầu sống chung. Vợ của Leakey nộp đơn ly dị, ông cưới người minh họa sách và chuyển đến sống cùng cô ta ở Kenya. Rồi Leakey lại ngoại tình *lần nữa* – lần này với trợ lý của mình. Vợ hai của Leakey phát hiện, ông quyết định chấm dứt mối quan hệ trong bóng tối, và người trợ lý ấy chuyển đến sống ở Uganda. Văn phòng của Leakey đang gấp rút chuẩn bị cho buổi lễ khánh thành, và cũng chính khoảng thời gian đó, ông nhận được cuộc điện thoại từ Jane Goodall.

Hai con người: một người phụ nữ 23 tuổi mang trong mình ước mơ bóng cháy và một người đàn ông 54 tuổi nắm giữ chiếc chìa khóa của ước mơ đó. Và giờ đây, số phận đã định họ phải chạm trán.

Goodall đến văn phòng của Leakey, nằm trong một bảo tàng ở Nairobi. Họ xem một lượt các hiện vật trưng bày và trò chuyện về thế giới hoang dã châu Phi. Leakey rất ấn tượng và, dĩ nhiên, đã đồng ý nhận bà làm trợ lý của mình. Goodall bắt đầu thân thiết hơn với Leakey. Ông ấy đã dạy dỗ bà. Hai người đồng hành cùng nhau trong các cuộc thám hiểm tìm kiếm hóa thạch. Sau đó, ngay khi Goodall cảm thấy ước mơ được nghiên cứu về những con tinh tinh của mình bắt đầu thành hiện thực, Leakey bắt đầu có hành vi gạ tình bà.

Vì một lý do nào đó, tôi chợt tưởng tượng các chị em gái của mình trong tình huống này. Talia mới 18 tuổi. Briana thì 24 tuổi. Nghĩ đến việc bất cứ ai trong số họ làm việc hàng năm trời để đạt được mục tiêu lớn nhất của mình, quyết tâm đi đến một châu lục khác để đạt được nó, và ngay trước khi họ biến nó thành hiện thực, người thầy nắm giữ chìa khóa lại đưa ra lời ám chỉ rằng: *Chỉ cần cô quan hệ với tôi, tôi sẽ cho cô chiếc chìa khóa ấy*. Tôi cảm thấy kinh tởm hơn bao giờ hết.

Mặc dù rất kinh hãi và lo sợ trước ý nghĩ sẽ mất đi ước mơ của mình, Goodall nói với tôi rằng bà vẫn từ chối những lời gạ tình của ông ta.

“Cháu có hai người chị em gái,” tôi nói với Goodall, chuyển mình trên ghế. “Khi Leakey gạ gẫm bà, bà đã phản ứng thế nào?”

Tôi đã chuẩn bị bản thân trước một cơn bùng nổ. Nhưng Goodall chỉ trả lời nhẹ nhàng: “Tôi chỉ hy vọng rằng ông ấy sẽ tôn trọng những gì tôi nói. Và ông ấy đã như vậy.” Rồi bà ấy ngả người, như thể đang nói “Hết chuyện”.

Cơn bùng nổ mà tôi mong muốn thậm chí còn chẳng có lấy một tia sáng lóe lên.

“*Cảm giác* của bà,” tôi hỏi, “vào đúng lúc đó như thế nào ạ?”

“Ồ, tôi đã rất lo lắng,” Goodall nói, “bởi vì tôi nghĩ rằng nếu từ chối lời gạ tình, có lẽ tôi sẽ đánh mất cơ hội của mình. Ông ấy chưa từng công khai đề nghị điều gì; chỉ là cách xử sự của ông ấy hàm ẩn điều gì đó, cậu biết không? Nhưng dĩ nhiên, dù sao thì tôi cũng từ chối nó. Và ông ấy tôn trọng nó vì ông ấy là một người đàn ông hoàng. Ông ấy không phải là một con quái thú.”

“Chỉ là ông ấy bị thu hút bởi sự quyến rũ của tôi,” bà ấy nói thêm. “Ông ấy thật ra không phải người duy nhất. Vì vậy, tôi cũng quen với việc đó.”

Một phần trong tôi cảm giác như Goodall đang biện minh thay cho Leakey. Trong mắt tôi, ông ta là người thầy của bà và đáng lý ra nên bảo hộ bà. Tôi cảm thấy việc ông ta làm rất bất công. Nhưng câu trả lời của Goodall nghe có vẻ như bà ấy chỉ nhún vai và nói: “Này, đó là cách thế giới vận hành.”

Goodall giải thích không những Leakey tôn trọng quyết định của bà, mà còn tài trợ bà thực hiện nghiên cứu về những con tinh tinh. Sau đó, bà đã dành ba tháng sống trong rừng với lũ tinh tinh hoang, núp mình sau những bụi cây và quan sát cách chúng sử dụng các công cụ như con người. Trước nghiên cứu của Goodall, loài người được định nghĩa là loài duy nhất biết sử dụng công cụ, vì thế những phát hiện của Goodall đã làm rung chuyển toàn bộ cộng đồng khoa học và tái định nghĩa mãi mãi mối quan hệ giữa người và vượn. Kể từ đó, Goodall đã tiếp tục nghiên cứu của mình, xuất bản 33 cuốn sách, nhận được hơn 50 huân chương danh dự, trở thành Hiệp sĩ Hoàng gia Anh và Sứ giả hòa bình của Liên Hợp Quốc.

Goodall và tôi chuyển sang chủ đề khác. Tuy nhiên, dù có cố gắng tập trung thế nào, tôi vẫn không thể ngừng suy nghĩ về câu chuyện Louis Leakey. Tôi thất vọng với chính mình. Goodall đã nói đó không phải chuyện gì to tát. Nếu nó không khiến bà ấy phiền não, hà cớ gì nó lại gây phiền não cho tôi?

Goodall và tôi kết thúc cuộc phỏng vấn và nói lời tạm biệt. Tôi leo lên một chiếc taxi và đi ra sân bay. Dựa đầu vào cửa sổ xe, tôi không thể ngừng băn khoăn khi nghĩ đến cảm nhận của hai người chị em gái của tôi nếu họ ở trong tình thế mà Leakey đã đặt ra với Goodall.

Rồi sau đó, một ý nghĩ bất ngờ lóe lên trong đầu tôi... Đây là lần đầu tiên tôi rời *một cuộc phỏng vấn và muốn chia sẻ chuyện vừa xảy ra với các chị em gái của mình*. Thông thường, tôi sẽ gọi cho bạn bè hay người thầy dẫn dắt mình, và tôi chợt nhận ra, họ đều là... đàn ông.

Đầu tôi mừng rỡ lại tất cả những cuộc phỏng vấn mà mình đã thực hiện đến thời điểm này – Tim Ferriss, Qi Lu, Sugar Ray Leonard, Dean Kamen, Larry King, Bill Gates, Steve Wozniak, Pitbull – như thể lần đầu tiên tôi nhìn vào hình ảnh phản chiếu của mình, tôi nhận ra một điều rõ ràng đến chấn động, và thật xấu hổ, chính là: đàn ông, đàn ông, đàn ông, đàn ông, đàn ông, đàn ông, đàn ông và đàn ông.

Tại sao tôi lại không nhận ra điều này từ trước?

Khi lên danh sách, tôi và những người bạn *nam* của mình mơ mộng về những người mà chúng tôi muốn học hỏi. Khi lên kế hoạch cho những câu hỏi trước một cuộc phỏng vấn, cũng chỉ có tôi và những người bạn *nam* của mình nghĩ về điều chúng tôi muốn thu lượm. Trong đầu tôi chưa từng thoáng qua suy nghĩ ai là người mà *các chị em gái* hay bạn *nữ* của mình muốn học tập. Tôi mắc kẹt trong quả bóng của chính mình đến nỗi hoàn toàn không nhìn thấy thứ gì ngoài thực tại một chiều chiếu theo quan điểm của mình. Và chỉ vì tôi không biết mình có thiên kiến sai lệch không có nghĩa là tôi không có lỗi. Tôi là ví dụ hoàn hảo về một anh chàng tự coi mình quan tâm đến việc đối xử công bằng, nhưng lại chưa từng tự nhìn vào mình và hỏi liệu tôi đã làm tới nơi tới chốn chưa.

Nó khiến tôi băn khoăn tự hỏi có bao nhiêu người đàn ông giống tôi ngoài kia. Giống như khi tôi ngồi với đám bạn nam của mình và nghĩ về những người sẽ cho vào danh sách, hẳn những lãnh đạo nam cấp cao cũng ngồi trong phòng họp với những người đồng nghiệp nam của mình suy nghĩ về việc sẽ tuyển dụng hay thăng chức ai. Cũng giống như tôi cùng bạn bè mình, những lãnh đạo cấp cao này có lẽ cũng không hề biết bản năng của họ là ưu tiên cân nhắc những người trông giống họ về mặt sinh lý. Chính những thành kiến mà chúng ta không biết rằng mình có là những thành kiến đáng sợ nhất.

Chiếc taxi tấp vào lề đường, tôi đeo chiếc túi du lịch lên vai, nhưng cảm thấy nó thực sự nặng nề. Tôi lê bước về phía cửa ra máy bay. Sương mù San Francisco phủ xuống khiến quang cảnh ngoài cửa sổ trở nên u tối. Tôi đi ra cửa tàu bay và vẫn không ngừng băn khoăn: *Tại sao tôi có thể không nhìn thấy điều hiển nhiên đến vậy? Tại sao tôi thậm chí còn không biết mình chính là một phần gây nên vấn đề?*

Tôi không biết câu trả lời, nhưng tôi biết mình phải làm việc gì trước tiên.

Tôi đi thẳng đến gặp các chị em gái của mình.

Chương ba mươi một

Biến bóng tối thành ánh sáng

Tôi vội vã về nhà với đầy rẫy câu hỏi không có lời giải. Nhưng khi ngồi xuống với các chị em gái của mình trong phòng khách, tôi phát hiện ra thậm chí tôi còn không hiểu là mình đang không hiểu điều gì.

“Em vừa mới có cơ hội phỏng vấn với một trong những người phụ nữ thành công nhất thế giới, và tất cả những gì em có thể kể là việc bà ấy từng bị chính thầy giáo của mình gạ tình ư?”

Đó là Briana. Chị ấy lớn hơn tôi ba tuổi, đang học năm thứ ba đại học luật, và là một người luôn chiến đấu cho điều mình tin tưởng.

“Thậm chí trong cuộc phỏng vấn,” Briana tiếp tục, “em còn hỏi Goodall về chuyện đó một lần nữa, bà ấy đã nói với em rằng nó không có gì to tát. Câu trả lời của bà ấy với lời gạ tình của Leakey thực tế là tất cả những gì chị hy vọng mình sẽ làm được nếu chuyện đó xảy ra với chị.”

Chị ấy đứng dậy khỏi ghế. “Chị biết tại sao em lại thất vọng đến vậy. Bởi vì em coi lời gạ tình giống như hành động của sự không tôn trọng. Đôi khi nó là vậy, nhưng không phải lúc nào cũng thế. Em và bố lúc nào cũng vậy. Bố thậm chí còn từng tuyên bố rằng nếu một người đàn ông có chút xiu quan tâm đến chị hay Talia, đó là hành động khiêu khích – đấy chính là lý do tại sao em lại kích động đến thế.”

“Và chị ngạc nhiên là phải mất nhiều thời gian như vậy, em mới nhận ra rằng phụ nữ luôn luôn phải đối mặt với những điều này. Em sống cùng những

người phụ nữ cả đời. Em lớn lên cùng hai chị em gái, một người mẹ và chín người chị họ – những người bạn thân thiết. Thậm chí chị còn nhớ là em từng đọc cuốn *I Know Why the Caged Bird Sings* (tạm dịch: Tôi biết tại sao những chú chim trong lồng hót) hồi trung học. Nếu có ai đó nên nhận ra điều này sớm hơn thì đó lẽ ra phải là em.”

Tôi cúi đầu nhìn xuống chân. Khi tôi quay sang em gái mình, Talia, nó yên lặng lắng nghe tất cả. Tôi biết con bé sẽ lên tiếng sớm thôi.

“Không phải chị đang dạy nghiêm em,” Brianna tiếp tục, “chị chỉ cố gắng bày tỏ ý kiến thôi. Nếu thậm chí đến *em* còn không hiểu những vấn đề mà phụ nữ phải đối mặt, trong khi em lớn lên *bên cạnh* bao nhiêu người phụ nữ, hãy thử tưởng tượng xem, những người đàn ông không lớn lên cùng phụ nữ sẽ thế nào?”

Sự im lặng bao trùm khắp phòng khách, sau đó Talia lôi điện thoại ra. Con bé mở một bức tranh biếm họa trên Facebook và giờ màn hình ra trước mặt tôi.



Khi tôi nhìn vào bức tranh, Talia nói: “Em đoán là anh đang tập trung nhầm chỗ. Không phải vì tất cả những trở ngại mà phụ nữ phải đối mặt khiến em cảm thấy khó chịu – đó chỉ là tác nhân cuối cùng. Điều khó chịu nằm ở việc hầu hết đàn ông không nhìn nhận được vấn đề của phụ nữ... bởi vì họ chưa từng cố gắng để hiểu.”

Rất khó để biết tại sao tôi không có trải nghiệm giống Briana về hồi ký của Maya Angelou. Khi đọc *I Know Why the Caged Bird Sings* hồi học trung học, tôi bị choáng ngợp với trải nghiệm người Mỹ gốc Phi đến mức tất cả những gì tôi quan tâm chỉ xoay quanh nó. Maya Angelou sinh ra trong một thời kỳ mà những người đàn ông da đen đu mình trên cây, hay nhìn ra cửa sổ và thấy những thành viên băng đảng 3K²⁴ trùm kín mặt đang châm lửa đốt cây thánh giá. Khi Maya Angelou lên ba, bà ấy cùng người anh trai năm tuổi của mình ở trên một khoang tàu chỉ có hai người đi về phía nam, trên người không có gì ngoài một thẻ ghi tên buộc ở chân. Angelou và anh trai được bà mình đón và đưa về nhà bà ở Stamps, Arkansas, một thị trấn bị chia cắt thành hai khu vực rõ ràng: người da đen và người da trắng.

Chỉ đến bây giờ, khi đọc lại hồi ức của Maya Angelou, tôi mới cố gắng nhìn qua lăng kính giới tính của bà. Một buổi chiều năm tám tuổi, Angelou đang trên đường đến thư viện thì bị một người đàn ông tóm lấy, kéo giật người về phía hắn, tụt quần bà xuống và cưỡng hiếp bà. Sau đó, tên này đe dọa sẽ giết bà nếu bà kể cho người khác nghe chuyện vừa xảy ra. Angelou cuối cùng vẫn trình báo về kẻ đã cưỡng hiếp bà, hắn ta sau đó bị bắt. Đêm sau ngày xử án, người ta phát hiện hắn tử vong, bị đá cho đến chết đằng sau một lò mổ gia súc. Bàng hoàng và chấn động, Angelou nghĩ rằng lời tố cáo của bà đã dẫn đến cái chết của hắn ta. Trong suốt năm năm tiếp theo, Angelou không nói bất kỳ điều gì.

Năm tháng trôi đi, bà thậm chí phải đối diện với nhiều trở ngại hơn nữa. Bà mang bầu năm 16 tuổi, làm gái gọi và tú bà, từng là nạn nhân của bạo hành gia đình. Có lần, một người bạn trai chở bà đến một địa điểm vắng vẻ gần bờ vịnh, đánh đập bà đến mức bà mất ý thức và giam giữ bà suốt ba ngày. Tuy nhiên, những sự kiện này không định hình được con người bà. Thứ khẳng định Maya Angelou là cách bà biến bóng tối thành ánh sáng.

Bà đã đưa những trải nghiệm trong quá khứ của mình vào tác phẩm nghệ thuật, từ đó tạo nên những làn sóng biến chuyển lớn trong văn hóa Mỹ. Bà trở thành ca sĩ, vũ công, nhà văn, nhà thơ, giáo sư, đạo diễn điện ảnh và nhà hoạt động xã hội về tự do nhân quyền, bên cạnh Martin Luther King Jr. và Malcolm X. Bà đã viết hơn 20 cuốn sách, và *I Know Why the Caged Bird Sings* như cuộc trò chuyện trực tiếp với tâm hồn của độc giả, đau đớn đến mức chính Oprah Winfrey cũng phải thốt lên: “Gặp gỡ Maya trong từng trang sách giống như nhìn thấy chính bản thân mình trong một cái tôi hoàn chỉnh. Lần đầu tiên, với tư cách là một phụ nữ da màu, trải nghiệm của tôi đã được công khai.” Angelou giành được hai giải Grammy và trở thành nhà thơ thứ hai trong lịch sử Mỹ, chỉ sau Robert Frost, có vinh dự đọc thơ trong buổi lễ nhậm chức của Tổng thống.

Và bây giờ, tôi đang chuẩn bị nhắc điện thoại và gọi cho bà. Một người bạn đã giúp tôi sắp xếp cuộc phỏng vấn. Angelou khi đó đã gần 85 tuổi và vừa mới ra viện, vì vậy cuộc phỏng vấn chỉ diễn ra vồn vện trong 15 phút. Mục tiêu của tôi rất đơn giản: Không chỉ tìm kiếm câu trả lời cho những câu hỏi mà các chị em gái của tôi trăn trở, mà còn để lắng nghe, và hy vọng là, để thấu hiểu.

Các chị em gái của tôi đã giản lược những câu hỏi của họ thành bốn trở ngại chính. Thứ nhất, làm cách nào để đối phó với bóng tối. Theo cách diễn đạt của Maya Angelou là tạo nên “cầu vồng trong mây”. Hay nói cách khác, vào thời điểm tất cả mọi thứ trong cuộc đời đều tối tăm và mù mịt, bạn dường như không tìm thấy tia sáng của hy vọng, cảm giác tuyệt vời nhất xuất hiện khi bạn nhìn thấy cầu vồng trong màn mây mù. Vì vậy, tôi đã hỏi Angelou: “Khi một ai đó còn trẻ và chỉ vừa mới bắt đầu hành trình của mình, người đó cần được giúp đỡ để tìm thấy cầu vồng, để lấy dũng khí bước tiếp, bà có lời khuyên gì cho họ?”

“Hãy nhìn lại,” Angelou nói, dịu dàng và lắng đọng như một người từng trải. “Bà nhìn lại những người trong gia đình, những người quen biết, hay đơn giản chỉ là những người mà bà từng gặp họ qua trang sách. Bà cũng có thể nhìn lại một nhân vật hư cấu, ví dụ như trong *A Tale of Two Cities* (Hai kinh thành) chẳng hạn. Bà cũng có thể nhìn vào một nhà thơ đã qua đời từ lâu. Hoặc một chính trị gia, hay cũng có thể là một vận động viên. Bà nhìn quanh và nhận ra rằng họ đều là những con người – họ có thể là người châu Phi, là người Pháp, là người Trung Quốc, họ có thể theo Do Thái giáo hay Hồi giáo – bà nhìn vào họ và nghĩ: ‘Mình là một con người. Cô ấy cũng là một con người. Cô ấy đã vượt qua tất cả những việc đó. Và cô ấy vẫn đang cố gắng. *Thật kỳ diệu làm sao!*’”

“Hãy học hỏi từ những người đi trước càng nhiều càng tốt,” bà nói thêm. “Họ chính là chiếc cầu vồng trong mây của cháu. Dù họ biết tên cháu hay không, hay thậm chí chưa bao giờ gặp cháu, nhưng dù họ đã làm gì, đó đều là vì cháu.”

Tôi lại hỏi bà rằng một người nên làm gì khi họ không ngừng tìm kiếm cầu vồng, nhưng tất cả những gì họ thấy chỉ là mây mù.

“Điều bà biết,” bà nói, “chính là: Mọi thứ rồi sẽ tốt đẹp hơn. Dù nó đang tồi tệ, hay thậm chí có thể tệ hơn, nhưng bà biết, trong tương lai, nó sẽ tốt đẹp hơn. Và cháu phải biết điều đó. Có một ca khúc nhạc đồng quê mà bà ước mình là người viết nó, lời ca khúc như sau: ‘Mọi cơn bão rồi cũng sẽ cạn mưa.’ Bà sẽ ghi lại lời hát đó nếu bà là cháu. Hãy ghi vào sổ tay. Dù cho cuộc sống hiện tại có vẻ u ám và mịt mờ đến thế nào, rồi nó cũng sẽ thay đổi. Nó sẽ tốt lên. Nhưng với điều kiện cháu phải tiếp tục cố gắng.”

Angelou từng viết: “*Không có gì làm tôi sợ như viết, nhưng cũng không có gì làm tôi thỏa mãn như viết.*” Khi tôi chia sẻ câu nói ấy với các chị em gái của mình, họ nói họ rất đồng cảm với điều đó. Về cơ bản, nó đúng với bất

cứ loại hình công việc nào mà bạn yêu thích. Đam mê dành cho chuyên ngành luật giáo dục của Briana đã biến thành ước mơ, nhưng giờ ước mơ đó lại trở thành thực tại lạnh lẽo khi nộp đơn xin việc vào các công ty luật và bản khoản không biết liệu mình có đủ năng lực không. Tôi đề cập với Angelou câu nói đó và hỏi cách bà đối phó với nỗi sợ hãi.

“Nhờ rất nhiều lời cầu nguyện và sự run rẩy,” bà phá lên cười. “Bà phải nhắc nhở bản thân rằng việc mình đang làm không hề dễ dàng. Và bà nghĩ bất kỳ người nào bắt đầu thực hiện điều mà mình muốn, và cảm thấy thôi thúc phải làm việc đó – coi nó không chỉ như sự nghiệp, mà thực sự là một sứ mệnh – sẽ thấu hiểu điều này.”

“Một đầu bếp, khi chuẩn bị đi vào bếp, họ nhắc nhở bản thân rằng tất cả mọi người trên thế giới đều ăn khi có thể. Tuy vậy, việc chuẩn bị đồ ăn không đơn giản chỉ là sử dụng một nguyên liệu độc đáo lạ miệng. Muốn chuẩn bị thật tốt – mọi người thường thêm một chút muối, một chút đường, một chút thịt, nếu họ có thể, hoặc nếu họ muốn, thêm một chút rau dưa – người đầu bếp phải chế biến chúng theo cách mà chưa ai từng làm. Và điều đó cũng không khác gì việc viết.”

“Cháu nhận ra rằng, tất cả mọi người trên thế giới khi nói chuyện đều dùng từ ngữ. Và thế là cháu phải lựa một vài động từ, một vài trạng từ, một vài tính từ, danh từ, hay đại từ rồi ghép chúng với nhau, tạo nên một câu văn có vần điệu. Đó chẳng phải chuyện dễ dàng. Vì vậy, cháu hãy tự tuyên dương bản thân vì cháu có dũng khí để *thử*. Cháu hiểu không?”

Trở ngại thứ ba là đối phó với sự chỉ trích. Trong tiểu sử của mình, Angleou từng viết về việc gia nhập một hội nhà văn. Bà đã đọc to một tác phẩm mà mình vừa viết và họ xé tan nó.

“Bà biết rằng tình huống đó buộc bà phải chấp nhận một điều, nếu bà muốn viết,” tôi nói, “thì bà phải có được mức độ tập trung mà hầu như chỉ

thấy ở những người chờ bị xử tử.”

“Trong vòng năm phút nữa!” Angelou nói, và lại phá lên cười. “Đúng vậy.”

“Bà có lời khuyên nào cho người trẻ tuổi đang phải đối diện với sự chỉ trích và cần xây dựng mức độ tập trung đó?”

“Hãy ghi nhớ điều này,” bà nói. “Bà mong cháu hãy ghi lại. Nathaniel Hawthorne đã nói: *Viết thứ dễ đọc quả là quá khó*. Và lật ngược lại, câu nói đó có lẽ cũng đúng, nghĩa là, đọc thứ dễ viết thật quá khó. Hãy viết, hãy làm bất cứ công việc gì, với sự ngưỡng mộ dành cho bản thân và cho cả những người đã từng làm việc đó trước mình. Hãy trở thành chuyên gia trong nghề hết mức có thể.”

“Lúc này, điều bà làm và khuyến khích các nhà văn trẻ nên làm, là hãy ở một mình trong phòng, đóng cửa lại và đọc thứ mình đã viết. Đọc to nó lên, để cháu có thể nghe thấy giai điệu của ngôn ngữ. Hãy lắng nghe nhịp điệu ấy. Lắng nghe nó. Rồi cháu sẽ nghĩ: ‘Ừm, không đến nỗi tệ! Cũng được đây.’ Hãy làm vậy, để cháu có thể ngưỡng mộ bản thân vì đã *thử*. Hãy tự khen ngợi bản thân vì đã làm một việc khó khăn nhưng lại rất đổi ‘ngon lành’.”

Trở ngại thứ tư là vấn đề Briana đang đối mặt. Phần mô tả công việc mà chị ấy tìm thấy đều ghi: “Yêu cầu kinh nghiệm”. Nhưng làm sao mà chị ấy có thể có kinh nghiệm nếu tất cả mọi công việc đều đòi hỏi kinh nghiệm? Trong tiểu sử, Angelou cũng từng phải đối mặt với một vấn đề tương tự.

“Cháu từng đọc, khi ứng tuyển làm phó biên tập của tờ *Arab Observer*,” tôi nói, “bà đã thổi phồng những kỹ năng cùng kinh nghiệm của bản thân và khi được tuyển, bà thực sự chật vật để vượt qua giai đoạn ấy. Trải nghiệm đó như thế nào?”

“Nó rất khó khăn,” Angelou nói, “nhưng bà biết mình có thể làm được. Đó là việc cháu phải làm. Cháu phải biết rằng bản thân mình có một số năng

khieu bẩm sinh nào đó, và cháu có thể học những kỹ năng khác, vì vậy cháu quyết tâm thử một vài điều. Cháu có thể thử sức với một công việc tốt hơn. Cháu có thể thử sức với một vị trí cao hơn. Và nếu cháu đủ đỉnh đặc, sự đỉnh đặc của cháu cũng khiến cho những người xung quanh cảm thấy an tâm. ‘Ồ, cô ấy đến rồi, cô ấy luôn biết mình đang làm gì!’ Nhưng, sự thật thì cháu phải ở lại thư viện đến tận khuya, nhồi nhét hàng đống kiến thức và lên kế hoạch thực hiện trong khi những người khác chỉ phải làm việc của họ.”

“Bà không nghĩ rằng chúng ta được sinh ra với tài năng nghệ thuật,” bà nói thêm. “Cháu biết đấy, nếu cháu có một con mắt, cháu có thể nhìn thấy hình dáng, bản chất, màu sắc, tất cả những thứ đó; nếu cháu có một cái tai, cháu có thể nghe được những nốt nhạc và dòng giai điệu; nhưng thực tế, hầu hết mọi thứ đều có thể *học được*. Vì vậy, nếu cháu có một bộ não bình thường, hoặc hơi bất thường một chút, cháu có thể học được mọi thứ. Hãy *tin tưởng* bản thân.”

Tôi chỉ còn lại một phút. Tôi hỏi liệu bà có lời khuyên nào dành cho những người trẻ khi bắt đầu sự nghiệp không.

“Hãy cố gắng suy nghĩ đột phá,” bà nói. “Thử nghiên cứu Đạo Giáo của người Trung Quốc, nó phù hợp với người Trung Quốc và biết đâu nó cũng sẽ phù hợp với các cháu. Hãy tìm kiếm tất cả những tri thức mà mình có thể. Hãy tìm Không Tử; tìm Aristotle; nghiên cứu về Martin Luther King; đọc về Cesar Chavez; *hãy cứ đọc đi*. Hãy đọc và nghĩ, ‘Ồ, họ cũng là những con người giống như tôi. À, điều này không hoàn toàn phù hợp với tôi, nhưng tôi nghĩ mình có thể áp dụng phần nào đó.’ Cháu hiểu không?”

“Đừng bó hẹp cuộc sống của mình. Bà đã 85 tuổi nhưng bà cũng mới chỉ bắt đầu! Cuộc sống rất ngắn ngủi, dù nó có dài bao lâu đi nữa. Các cháu không có nhiều thời gian. Hãy cứ mạnh dạn dấn thân.”

Thời gian trôi qua, tôi lại càng biết ơn cuộc nói chuyện này, bởi nếu tôi chần chừ lâu hơn, có lẽ nó đã không xảy ra. Gần một năm sau cuộc điện thoại này, Maya Angelou đã qua đời.

Chương ba mươi hai

Ngồi bên thần chết

Nhiều tháng đã trôi qua kể từ cuộc nói chuyện với Maya Angelou, cảm xúc bình lặng mà bà đã trao cho tôi cũng dần vơi bớt. Tôi bất ngờ phải trải qua cung bậc đau buồn mà tôi không biết mình nên cảm thấy thế nào. Bố tôi được chẩn đoán mắc bệnh ung thư tuyến tụy.

Ông mới chỉ 59 tuổi. Tôi nhìn ông tiêu tụy hơn từng ngày. Nhìn thấy mái đầu đầy tóc rụng bớt, thấy ông sụt gần 20kg, nghe tiếng ông khóc vào nửa đêm, cảm giác đau đớn ấy chẳng bao giờ có thể diễn tả bằng lời. Tôi cảm thấy bất lực và tuyệt vọng sâu sắc, như thể mình đang ở trên một chiếc bè, nhìn bờ vùng vẫy giữa biển sâu, nhưng dù cho tôi có với tay xa đến mức nào cũng không thể chạm tới ông.

Nhưng cho dù bị nhấn chìm bởi hàng loạt suy nghĩ, đây không phải là nơi để tôi gặm nhấm nỗi đau. Lúc này, tôi đang ngồi tại đại sảnh của trụ sở Công ty Honest, vài phút nữa, tôi sẽ có cuộc phỏng vấn với Jessica Alba. Điều đó có nghĩa là trong một tiếng sắp tới, tôi cần phải bình tĩnh, tập trung vào sứ mệnh và ngừng suy nghĩ về cái chết.

Tôi được hộ tống đi dọc theo hành lang. Ánh mặt trời rực rỡ tràn ngập khắp không gian làm việc mở. Trên một bức tường gần khoảng trăm con bướm bằng đồng. Trên một bức khác là hàng chục chiếc cốc gốm trắng ghép thành chữ “HONESTY” (chân thật). Mọi thứ về công ty đều có vẻ tích cực và tràn

đầy hy vọng, tôi cũng mong muốn cuộc phỏng vấn sẽ diễn ra theo chiều hướng đó.

Trên đường rẽ vào văn phòng của Jessica Alba, tôi ngẫm lại những gì cô ấy đã đạt được. Cô là người đầu tiên trong lịch sử Hollywood vừa là một diễn viên hàng đầu vừa là người sáng lập của một công ty khởi nghiệp triệu đô. Công ty Honest đã đạt doanh thu 300 triệu đô-la kể từ khi thành lập, những bộ phim của cô ấy ước tính đạt mức doanh thu 1,9 tỷ đô-la trên toàn cầu. Cô ấy cũng là người đầu tiên trên thế giới từng lên trang bìa của tạp chí *Forbes* và *Shape* trong cùng một tháng. Alba không leo ngọn núi này rồi mới chuyển sang ngọn núi khác. Cô ấy leo cả hai ngọn núi cùng một lúc. Và tôi ở đây để tìm hiểu xem cô đã làm thế nào.

Tôi chào cô ấy rồi ngồi xuống chiếc trường kỷ hình chữ L trong văn phòng. Từ những gì đã nghiên cứu, tôi nhận ra rằng bất cứ khi nào nói về mẹ mình, Alba luôn nói những điều tích cực nhất. Vài tuần trước đó, trong lần ăn sáng cùng Larry King, Cal đã chỉ cho tôi một trong những câu hỏi yêu thích nhất của ông: “Bài học tuyệt vời nhất mà bố cô đã dạy cô là gì?” Tôi nghĩ rằng nếu kết hợp hai yếu tố này, chúng tôi sẽ ngay lập tức tạo nên một buổi phỏng vấn tích cực và sâu sắc.

Tôi hỏi Alba bài học tuyệt vời nhất mà cô đã học được từ mẹ mình. Cô ấy dành một phút để suy nghĩ, tay mân mê phần vải tua rua của chiếc quần bò rách. Tôi ngả người ra sau, cảm giác như mình vừa bắn trúng hồng tâm.

“Tôi đã học được,” Alba nói, “cách tận dụng thời gian. Cậu biết đấy, bà ngoại tôi qua đời khi mẹ tôi mới ngoài 20...”

Đừng nghĩ về điều đó. Đừng nghĩ về điều đó.

“Hồi còn là một con bé mới lớn xấu tính,” Alba tiếp tục, “mẹ tôi thường nói: ‘Con nên đối xử với mẹ tốt hơn, bởi vì mẹ sẽ chẳng ở bên con mãi mãi.’”

Cô ấy dừng lại, như thể đang chìm sâu vào suy nghĩ. “Bạn không bao giờ nghĩ là cuộc sống sẽ dừng lại,” cô ấy nói, “cho tới khi nó dừng lại.”

Tôi không thể chịu đựng được nữa. Tôi cần chuyển hướng cuộc nói chuyện.

Tôi đã xem những đoạn phim trên YouTube, trong đó mặt Alba bừng sáng khi kể lại câu chuyện về những ngày đầu sáng lập công ty. Nó xảy đến như thế này: Khi đang mang thai đứa con đầu lòng ở tuổi 26, sau bữa tiệc mừng em bé sắp chào đời, cô mang bộ quần áo một mảnh đặt vào máy giặt và thực sự choáng váng với những chất gây dị ứng trong loại bột giặt “an toàn cho trẻ em”. Điều đó đã truyền cảm hứng cho cô xây dựng một công ty cam kết sản xuất những sản phẩm an toàn và không chứa chất độc hại. Mặt của Alba luôn sáng bừng khi cô nói về việc giúp đỡ cộng đồng tạo ra cuộc sống hạnh phúc hơn, khỏe mạnh hơn, điều đó khiến tôi nghĩ đây sẽ là một chủ đề hoàn hảo.

“Chị đã bắt đầu Công ty Honest như thế nào?” tôi hỏi.

“Khi tôi nghĩ về cái chết,” cô ấy nói, “cái chết của chính mình.”

“Ở tuổi 26?”

“Lúc bạn mang một sự sống mới đến với thế giới,” cô ấy nói, rướn người về phía trước, “đó cũng là thời điểm bạn buộc phải đối diện với một sự thật: Sự sống và cái chết rất gần nhau. Bạn nhận ra: *Con người này từng không ở đây, và giờ thì họ đã ở đây. Và họ cũng có thể dễ dàng chết đi.* Không chỉ đứa trẻ mới cần được tiếp cận những sản phẩm an toàn; mà tất cả mọi người đều cần. Và tôi cũng cần. Tôi không muốn chết sớm. Tôi không muốn mắc Alzheimer. Tôi rất sợ nó. Ông ngoại tôi mắc bệnh đó. Rồi sau đó mẹ tôi bị ung thư. Dì tôi bị ung thư. Bà tôi bị ung thư. Bà trẻ của tôi bị ung thư. Con trai của người họ hàng bị ung thư. Vì vậy... tôi không muốn chết.”

Tôi không biết nên nói điều gì. Nhưng như vậy cũng không hề gì, vì Alba vẫn cứ tiếp tục nói về cái chết và ung thư, cái chết và ung thư, cái chết và ung

thư – cho đến khi tôi không thể chịu được nữa.

“Bố em vừa được chẩn đoán mắc ung thư tuyến tụy,” tôi thốt lên.

Khi lần đầu tiên tôi nói ra những lời này, mắt tôi ngấn nước. Nhiều tuần đã trôi qua, tôi có thể nói với tâm trạng bình tĩnh, nhưng tôi không tin điều đó. Tôi dường như trở nên chai lì. Phản ứng của mọi người khi biết tin đều giống hệt nhau: hoặc vòng tay ôm tôi, nói rằng mọi thứ rồi sẽ ổn thôi; hoặc dịu dàng nói: “Tôi rất tiếc” – điều đó khiến tôi hoàn toàn bị động trước phản ứng của Alba. Cô ấy đập tay xuống trường kỷ và nói: “Ồ, chết tiệt! *Khốn kiếp!*”

Những lời nói của cô ấy giống như một xô nước đá hắt vào mặt tôi. Và kỳ lạ thay, nó đã nhắc gánh nặng ra khỏi vai tôi dù tôi không biết nó từng ở đó.

Kể từ thời khắc ấy, tôi không còn nghĩ đây là một cuộc phỏng vấn nữa.

Chúng tôi dành 30 phút tiếp theo để nói chuyện về ung thư. Cô ấy kể cho tôi về việc phải đối mặt với những lần hoảng hốt đưa mẹ vào phòng cấp cứu, hay khi bà nôn suốt ba ngày, rồi những lần phẫu thuật cắt bỏ từng phần của ống tiêu hóa. Alba nhắc bố mẹ ăn kiêng theo chế độ đặc biệt, loại bỏ những loại thuốc có hại, sắp xếp cho họ một chuyên gia dinh dưỡng, về sau, cả hai người đều giảm hơn 10kg. Tôi kể với cô ấy rằng mình cũng sắp xếp một chuyên gia dinh dưỡng chuyên giúp đỡ những bệnh nhân ung thư cho bố, nhưng bố tôi không nghe theo lời khuyên của cô ấy, thậm chí còn không muốn gặp cô ấy lần thứ hai.

“Điều đó thật điên rồ,” tôi nói.

“Nhưng tôi nói với bố mẹ mình,” Alba nói, “‘Bố mẹ nghĩ mà xem. Nếu bố mẹ muốn sống và nhìn thấy cháu mình tốt nghiệp cấp ba hay kết hôn, bố mẹ phải tìm ra cách nào đó. Như thế này không được. Bố mẹ phải làm mọi thứ cần thiết.’ Thế là họ chiều theo ý tôi.”

Không hiểu sao mà những lời nói của cô ấy khiến tôi bốt chút lẻ loi.

“Bị bệnh là điều thật kinh khủng,” cô ấy thở dài. “Và rồi, khi tôi nghe nói ngày càng nhiều phụ nữ bị bệnh lạc nội mạc tử cung, phải cắt bỏ tử cung hay bị ung thư buồng-bì, ung thư vú, ung thư cổ tử cung..., tôi cứ càng bị lún sâu trong đó, cậu hiểu chứ? Tôi cứ nghĩ mãi: Chuyện quái quỷ gì đang xảy ra thế này? Bệnh tật là sự tổng hợp của nhiều yếu tố, và tôi cũng tự hỏi: ‘Mình có thể kiểm soát được gì?’ Và có vẻ như thứ tôi có thể kiểm soát được là những điều trong và xung quanh tôi.”

“Lần đầu tiên em mua hàng từ trang web của chị,” tôi nói, “là sau khi bố em nhận được chẩn đoán. Em biết điều này nghe có vẻ kỳ cục, nhưng căn bệnh ung thư khiến những lần đi ngoài của ông ấy có mùi rất tệ, em thì không muốn mua cho ông ấy sáp thơm hay hộp khử mùi, bởi vì em không biết trong đó chứa những hóa chất gì. Công ty của chị là một trong số ít công ty có các sản phẩm khử mùi không độc hại, hay tinh dầu chiết xuất từ thiên nhiên. Vậy nên em đã nói với bố mình: ‘Đây là người bạn tốt nhất của bố. Bố hãy sử dụng nó hằng ngày.’ Và nó thực sự có hiệu quả.”

Mắt Alba sáng lên, như thể tôi vừa tặng cho cô ấy một món quà.

“Cậu và tôi đều biết những gì chúng ta đưa vào trong cơ thể, những gì chúng ta hít thở, những gì tồn tại trong môi trường – tất cả đều ảnh hưởng đến sức khỏe,” cô ấy nói. “Thế hệ của bố mẹ chúng ta lúc nào cũng nói: ‘Mua ở cửa hàng là được rồi. Họ bán cái gì cũng được.’ Còn chúng ta thì: ‘Không, đảm hàng đều đó không nên sử dụng.’ Bố mẹ chúng ta luôn sợ phải thử thứ gì mới.”

“Em cũng gặp trường hợp đấy,” tôi nói.

“Gần đây, bà tôi phát hiện ra mình mắc bệnh tiểu đường,” Alba tiếp tục. “Tôi chắc chắn bà bị bệnh đó đã lâu, nhưng bà thì chẳng bao giờ đến gặp bác sĩ. Bà tôi từng bị đột quỵ và cũng có các triệu chứng khác, tất cả chúng đều có thể bắt nguồn từ bệnh tiểu đường, nhưng bà không thừa nhận. Thế rồi trong

bữa tối hôm qua, ông tôi đã đưa cho bà bánh ngọt và kem. Thế là tôi nói: ‘Bà có thể bị co giật ngay bây giờ và rơi vào hôn mê đấy! Ông bà đang làm gì vậy?’ Họ không muốn chấp nhận thực tế.”

“Nghe thật đáng sợ,” tôi nói. “Em không biết làm thế nào mà chị có thể xử lý hàng tá chuyện như vậy với các thành viên trong gia đình. Em thì đang chết chìm trong những việc này rồi.”

“Tôi nghĩ nếu bố cậu mắc bệnh thì chuyện sẽ khác,” cô ấy trả lời.

“Em cảm giác khi công nghệ phát triển hơn, chúng ta có thể cứu được nhiều người hơn,” tôi nói, “những thứ khiến chúng ta chết dần chết mòn cũng trở nên khắc nghiệt hơn, chẳng hạn như các chất độc hại, ô nhiễm môi trường.”

“Tôi nghĩ đó là lý do tại sao chúng ta quan tâm đến thế,” Alba trả lời, “vì mọi người đều tận mắt nhìn thấy.”

“Điều điên rồ hơn là – em biết công ty chị tập trung vào giúp đỡ trẻ em – nhưng chị cũng đang giúp đỡ bố em. Trên thực tế, chị đang làm việc đó vì điều khiến em đau lòng nhất.”

Mắt cô ấy mở to, và tôi chợt nhận ra điều gì đó. “Đúng là quá điên rồ!” tôi nói, bật dậy khỏi ghế. “Tất cả những điều này...” – tôi chỉ ra khung cảnh bên ngoài cửa kính, nơi 500 nhân viên đang làm việc, “... tất cả những điều này đều xuất phát từ việc chị nắm lấy cổ áo Thần chết, kéo nó ngồi xuống bàn và tự hỏi chính mình: ‘Tôi định làm gì với cuộc sống của mình?’”

Giờ thì cô ấy mới là người vừa bị tạt nước đá.

“Đúng rồi!” cô ấy nói.

“Chị hoàn toàn có thể tiếp tục thành công và hạnh phúc với sự nghiệp diễn xuất của mình, nhưng thay vào đó chị lại...”

“Chính xác!” cô ấy nói.

“Bất ngờ làm sao! Ôi, nếu như...” Cảm xúc của tôi lên cao đến mức không thể thốt nên lời. “Nếu cuộc nói chuyện này diễn ra vào hai tháng trước, chúng ta nhất định sẽ không nói gì về chuyện này. Em chưa từng suy nghĩ về cái chết. Nhưng giờ thì em đã nhìn công ty chị dưới một con mắt khác.”

Rất nhiều người nổi tiếng mở công ty để phô bày cuộc sống trên đỉnh cao của họ. Họ phát triển thương hiệu nước hoa hay nhãn hàng thời trang, nhưng công ty của Alba lại phản chiếu điểm thấp nhất của cô ấy. Cô ấy đã dùng chính tình yêu thương của mình. Cô ấy đã tạo ra thứ gì đó có thể kết nối được với tất cả mọi người. Đó chính là chìa khóa giúp cô ấy lên đến đỉnh núi thứ hai: trước tiên phải lao xuống thung lũng sâu nhất.

“Đối diện với cái chết,” Alba nói, “khiến bạn nhạy cảm hơn với sự sống mong manh. Mọi thứ đều xuất hiện...” – cô búng tay, “... chỉ trong một *khoảnh khắc*. Nó khiến bạn nghĩ về tất cả những quyết định của mình theo một khía cạnh khác. Thứ gì thực sự quan trọng? Bạn đang làm gì với cuộc đời mình? Bạn sẽ làm gì khi đối diện trực tiếp với nỗi sợ lớn nhất của mình?”

Tôi gần như không nhận ra một tiếng của chúng tôi đã hết, nhưng điều đó không còn quan trọng nữa. Tôi lấy điện thoại và mở bức hình mà Talia đã cho tôi xem, bức hình vẽ một người đàn ông chạy đua với một người phụ nữ, nhưng con đường cô ấy tới đích lại gặp phải hàng loạt chướng ngại vật.

“Em muốn hỏi chị nghĩ gì về bức hình này,” tôi nói.

Alba cầm điện thoại của tôi và nhìn vào bức hình. Đoạn, cô ấy phá lên cười. Tôi đã đưa hàng chục người xem bức hình và chưa ai từng phản ứng như cô ấy. Có thể chỉ là suy diễn của tôi, nhưng tiếng cười của Alba thấm đượm chút gì đó buồn bã.

“Bức ảnh buồn cười... vì nó rất đúng,” cô ấy nói. “Nếu được chọn, hẳn tất cả mọi người đều muốn làm một người đàn ông da trắng ở Mỹ, sinh ra

trong một gia đình quan tâm đến giáo dục, bởi vì cuộc sống khi đó sẽ dễ dàng hơn rất nhiều.”

Alba chăm chú nhìn bức hình. “Tôi nghĩ cậu có thể bỏ đi một số chương ngại trên đường, nếu như bên cạnh cậu có những người tốt,” cô ấy nói. “Nếu cậu coi mình như một con sói cô đơn, nếu cậu lúc nào cũng giận dữ và muốn đấu tranh với cả hệ thống, sẽ chẳng ai muốn ở cạnh cậu, vì cậu lúc nào cũng điên cuồng, chiến đấu cật lực. Nhưng nếu cậu chạy đua với sự tử tôn, đỉnh đạc và chính trực, việc cán đích sẽ dễ dàng hơn nhiều.”

“Không ai có thể quyết định được việc mình là ai khi ra đời,” cô ấy tiếp tục. “Cậu sinh ra trong một gia đình và hoàn cảnh mà cậu được sinh ra. Vì vậy, cậu chỉ cần đạt được những gì có thể từ điểm xuất phát của mình và đừng nên so sánh bản thân với những người khác. Cậu phải tập trung vào con đường của mình và biết rằng dù cậu có làm gì hay đi đâu trên con đường đó, những trải nghiệm ấy đều là điều độc nhất với cậu. Cậu không phải đi theo một con đường nào khác.”

“Và chúng ta rất dễ phân tâm,” cô ấy nói thêm. “Người đàn ông ở bên trái cậu rồi sẽ đến đích. Anh ta dường như chẳng có gì phải quan tâm. Có thể lúc đầu anh ta cũng nhìn sang phía cậu, nhưng sau đó, anh ta sẽ tập trung vào chặng đua của mình. Nếu cậu liên tục nhìn sang phía anh ta, cậu sẽ không bao giờ hoàn thành cuộc đua. Và cậu biết không? Những trở ngại mà phụ nữ phải đối diện có ích hơn cho việc kinh doanh. Bởi vì chúng tôi biết cách giải quyết khó khăn. Người đàn ông trong bức tranh biếm họa này thì lại chẳng được trang bị gì, cậu chỉ thực sự học được khi cậu đã trải qua nó.”

Alba nhìn bức tranh thêm lần nữa rồi trả điện thoại cho tôi.

“Điều gì thôi thúc cậu thực hiện dự án này?” cô ấy hỏi.

Tôi kể cho cô ấy nghe bắt đầu từ việc dán mắt lên trần nhà, sau đó đến điểm khởi đầu của cuộc hành trình. Rồi cô ấy hỏi không biết tôi có tìm thấy

khuôn mẫu chung nào từ những cuộc phỏng vấn của mình không.

“Em muốn nghe ý kiến của chị,” tôi nói. “Em có giả thuyết thế này, mỗi người chúng ta đối xử với cuộc sống và công việc... giống như việc đi vào một câu lạc bộ đêm.”

Cô ấy khẽ cười. Tôi kể cho cô ấy nghe phần còn lại về những điểm liên quan đến Cánh cửa thứ ba, Alba liên tục gật đầu tán thành.

“Tôi thích ý tưởng này,” cô ấy nói. “Nó rất đúng. Những người đồng sáng lập và tôi luôn nói rằng việc tìm được những ứng cử viên vừa thông minh vừa có ý chí quyết tâm, nhưng đồng thời cũng là người mơ mộng rất khó. Mơ mộng chính là một phần của tinh thần khởi nghiệp. Khi mà cánh cửa này đóng, cánh cửa kia đóng và cánh cửa kia nữa cũng đóng, *làm thế quái nào để bạn vào được bên trong?* – bạn vẫn phải kiên trì tìm kiếm con đường. Bạn cần phải sử dụng trí khôn, tạo dựng các mối quan hệ; tôi không quan tâm bạn đi vào bằng cách nào, nhưng bằng cách nào bạn cũng phải đi vào.”

“Vậy nghĩa là về cơ bản, chị chỉ tuyển người dựa trên Cánh cửa thứ ba?” tôi phá lên cười.

“Đúng vậy! Tôi không quan tâm cậu có tấm bằng đại học từ đâu hay kinh nghiệm trong quá khứ là gì. Tôi chỉ quan tâm đến cách cậu giải quyết vấn đề hay thái độ khi đón nhận thử thách mới. Làm thế nào để cậu sáng tạo nên những cách thực hiện mới? Nơi đây cần sự thôi thúc đó, động lực đó. Chúng là tất cả những gì mà những người tốt nhất ở đây mang trong mình. Tất cả đều liên quan đến Cánh cửa thứ ba.”

Chương ba mươi ba

Kẻ lừa đảo

Người sáng lập của TED từng nói với tôi: “Tôi sống với hai chân ngôn. Một là, nếu bạn không hỏi, bạn sẽ chẳng có gì. Và hai, hầu hết mọi thứ đều không có cách giải quyết.”

Tôi vừa mới đưa ra yêu cầu táo bạo nhất từ trước đến giờ, và nó suôn sẻ hơn những gì tôi tưởng. Tôi đã hỏi Qi Lu xem liệu ông ấy có thể giới thiệu tôi với Mark Zuckerberg qua email không và ngay lập tức, Qi trả lời ông ấy rất sẵn lòng. Tôi nhìn quanh phòng chứa đồ, lắc đầu không thể tin nổi. Chỉ mới ba năm trước, tôi đã phải núp trong nhà vệ sinh để có cơ hội nói chuyện với Tim Ferriss. Giờ đây, chỉ cần một bức email, tôi đã có thể kết nối với Mark Zuckerberg.

Nghe theo lời khuyên của Qi, tôi đã soạn một bức email để kể với Zuckerberg về sứ mệnh và nói rằng tôi có kế hoạch tham gia Trường Khởi nghiệp, một buổi hội thảo mà anh ấy sẽ là diễn giả vào tuần tiếp theo. Tôi gợi ý liệu chúng tôi có thể gặp nhau ở đó không. Sau đó, Qi gửi lời mời của tôi qua tin nhắn Facebook đến Zuckerberg, và 16 giờ sau, tôi nhận được bức thư này:

Người nhận: Alex Banayan (cc: Stefan Weitz)

Người gửi: Qi Lu

Chủ đề: (không có chủ đề)

Đây là câu trả lời mà tôi nhận được từ Mark:

Chắc chắn rồi, nhờ anh gửi địa chỉ email của tôi cho cậu ấy và nhấn là tôi sẽ cố gắng dành ra vài phút để nói chuyện với cậu ấy trước khi rời đi. Tôi không thể hứa trước rằng mình sẽ có thời gian, nhưng nếu có vài phút, tôi sẽ gặp cậu ấy.

Địa chỉ email của anh ấy là *****

Thân ái,

Qì

Tôi biết mình muốn gọi cho ai trước tiên.

“Mẹ... ời,” Elliott nói.

Elliott kích động nói, tiếng anh ấy nghe chẳng khác nào chiếc kèn trôm-pét đang thổi bài ca chiến thắng vang rền nhất. Anh ấy khuyên tôi nên viết một bức email cảm ơn và bày tỏ sự thông cảm với lịch trình bận rộn của Zuckerberg, viết sao để anh ấy có thể trả lời một câu đơn giản như: “Nghe được đây.” Elliott giúp tôi soạn thảo bức email và gửi nó đi.

Người nhận: Mark Zuckerberg (cc: Qì Lu)

Người gửi: Alex Banayan

Chủ đề: Hẹn gặp anh vào thứ Bảy

Chào anh Mark,

Qì Lu đã nói cho em biết về câu trả lời và gửi cho em địa chỉ email của anh. Qì giống như thiên thần hộ mệnh của em suốt mấy năm qua và em rất biết ơn anh ấy – và anh ấy đã nói rất nhiều điều tuyệt vời về anh.

Không biết em có thể gặp anh vài phút ở hậu trường sân khấu sau bài phát biểu của anh ở Trường Khởi nghiệp được không? Nếu anh không có thời gian nói chuyện thì cũng không sao, em hoàn toàn hiểu. Anh thấy kế hoạch này ổn chứ?

Dù sao đi nữa, em rất ngưỡng mộ anh và cảm ơn anh vì luôn là nguồn cảm hứng vô tận cho em.

Tôi đi quanh phòng chứa đồ, tải lại hộp thư đến hàng giờ. Nhưng vẫn không thấy hồi âm. Hai ngày trước khi sự kiện diễn ra, tôi email cho Qi, hỏi rằng liệu tôi có nên gửi thêm một tin nhắn nữa không. Qi trả lời và hỏi tôi đang nói về chuyện gì vậy. “Mark trả lời cậu gần như ngay lập tức.”

Làm gì có chuyện đó. Đợi đã... Giả dụ như...

Tôi kiểm tra hòm thư rác của mình:

Viagra

Viagra

Viagra

Mark Zuckerberg

Viagra

Viagra

Viagra

Thậm chí đến cả Gmail còn không tin là Mark Zuckerberg lại email cho tôi.

Người nhận: Alex Banayan (cc: Qi Lu)

Người gửi: Mark Zuckerberg

Chủ đề: Trả lời: Hẹn gặp anh vào thứ Bảy

Rất vui được gặp cậu. Qi là một người tuyệt vời và tôi rất vui vì cậu quen anh ấy.

Tôi sẽ cố gắng dành vài phút để chúng ta cùng nói chuyện sau bài phát biểu ở Trường Khởi nghiệp vào thứ Bảy. Tôi không có nhiều thời gian. Nhưng tôi hy vọng có thể gặp cậu trong chốc lát.

Tôi gửi email của Zuckerberg và Qi đến người tổ chức sự kiện Trường Khởi nghiệp, thuật lại tình hình cụ thể cho cô ấy, và hỏi cô ấy xem liệu tôi có cách nào vào được hậu trường sân khấu hay không. Rồi tôi gọi điện cho Elliott và kể anh ấy nghe về tin vui đó.

“Đừng có gửi thêm email cho Zuckerberg,” Elliott nói.

“Nhưng chẳng phải em nên xác nhận lại ư?” tôi hỏi.

“Không. Đừng làm quá. Anh ấy đã nói đồng ý rồi. Tất cả những gì cậu phải làm là có mặt ở đó đúng lúc.”

Mặc dù nghĩ bụng điều này không đúng lắm, nhưng tôi đã từng lờ đi lời khuyên của Elliott quá nhiều lần trong quá khứ chỉ để phát hiện ra rằng lời khuyên của anh ấy thường đúng. Tôi không định mắc lại sai lầm đó.

“Được rồi, chúc mừng ông lớn,” Elliott nói. “Cậu sắp có một cuộc gặp với ngài Zuck. Chào mừng cậu đến với thế giới của những ông trùm.”

MỘT NGÀY SAU, PALO ALTO, CALIFORNIA

Nhà hàng chật cứng người, bàn của chúng tôi bày đầy bánh pita, sốt hummus và kebab thịt gà. Buổi tối trước khi sự kiện Trường Khởi nghiệp diễn ra, tôi cùng ăn tối với Brandon và Corwin, hai người bạn sẽ đi cùng tôi vào hôm sau. Khi người bồi bàn đặt hóa đơn lên bàn, tôi kiểm tra email và thấy thư trả lời từ phía ban tổ chức sự kiện:

Xin chào Alex,

Tôi không thể chấp nhận yêu cầu của bạn vào ngày mai. Mọi yêu cầu cần được gửi từ nhóm của Mark.

Tôi trả lời rằng mình không biết ai trong nhóm của Mark và tôi đã được Qi Lu giới thiệu từ trước. Người tổ chức sự kiện không trả lời. Mỗi giờ trôi qua lại khiến tôi càng thêm lo lắng. Tôi gửi cô ấy thêm một bức email khác, nhưng vẫn không nhận được hồi âm.

Tối muộn hôm đó, tôi gửi email cho một người bạn từ Summit có quen biết nhóm tổ chức sự kiện. Tôi kể cho anh ấy tình hình và hỏi xem nên làm gì.

Sáng hôm sau, anh ấy nhắn lại cho tôi:

Email cậu nhận từ Zuck có thật không? Trường ban tổ chức sự kiện vừa gửi email cho tôi và nói rằng đang cậu cố gắng vào hậu trường bằng cách gửi một email tự chế và giả làm Zuckerberg...

CORWIN VÀ BRANDON vây quanh máy tính của tôi trong phòng bếp ở nhà bố mẹ Corwin.

“Hãy gửi email cho Zuck và giải thích chuyện gì đang diễn ra đi,” Brandon nói.

“Tôi không nghĩ đó là một ý hay,” tôi trả lời. “Elliott bảo tôi nên tỏ ra bình thản.”

“Người anh em, chỉ là một bức email thôi mà,” Corwin nói.

Môi tôi mím chặt.

“Được rồi, nếu ông không định gửi email cho Zuck,” Corwin tiếp tục, “thì ít nhất cũng nên gửi email cho Qi Lu.”

Tôi lắc đầu: “Tôi nghĩ nếu mình trực tiếp gặp trưởng ban tổ chức sự kiện hôm nay và để cô ấy xem những bức email trên điện thoại của mình, mọi vấn đề đều sẽ được giải quyết. Chúng ta không cần phải làm phiền Qi Lu về chuyện này.”

Tôi đóng máy tính xách tay và chúng tôi đi ra xe. Nửa tiếng sau, Corwin rẽ vào bãi đỗ xe ngoài trời của Đại học De Anza. Ba chúng tôi trèo ra khỏi xe và nhìn quanh tòa nhà màu be của trường. Hàng trăm người tham dự lộn xộn xếp hàng, hầu hết đều mang theo máy tính xách tay hay hoặc iPad. Hàng người đứng trước cửa chính kéo dài vòng quanh tòa nhà. Tôi nhìn thấy một lối vào khác ở phía sau, nơi tôi cho rằng khách VIP sẽ đi qua để vào hậu trường.

Tôi tức tốc đến bàn đăng ký và yêu cầu được nói chuyện với trưởng ban tổ chức sự kiện. Sau vài phút chờ đợi, tôi được thông báo rằng cô ấy sẽ không gặp tôi. Tôi không thể bỏ lỡ cơ hội được gặp Zuckerberg. Tôi điên

cuồng tìm kiếm số điện thoại của người tổ chức sự kiện, và cô ấy đã nhắc máy.

“Xin chào, em là Alex Banayan, em đã email cho chị tôi qua về cuộc gặp với Mark Zuckerberg. Em chỉ muốn...”

“Nói thẳng ra,” cô ấy nói, “chúng tôi biết cậu làm giả bức email đó. Chúng tôi đã liên hệ với nhóm truyền thông của Mark và họ nói rằng họ không thấy tên cậu trong danh sách những cuộc gặp được phê duyệt. Chúng tôi cũng liên hệ với nhóm bảo an của Facebook và họ cũng nói họ không có thông tin về cậu. Và trên hết, chúng tôi biết rằng địa chỉ đó thậm chí còn không phải là địa chỉ email thật của Mark. Nếu tôi là cậu, tôi sẽ dừng mọi hành động trước khi cậu tự chuốc lấy phiền toái lớn. Tạm biệt.”

Tôi không biết nên làm gì. Tôi sợ mình quá cố chấp khi làm phiền Qi Lu vào một buổi chiều thứ Bảy, nhưng tôi thực sự cần giúp đỡ. Tôi nghĩ mình có thể gọi cho Stefan Weitz, người làm việc cùng Qi ở Microsoft. Stefan trả lời ngay lập tức và nói rằng anh ấy sẽ giải quyết việc đó. Một phút sau, tôi được đề cập trong một email gửi đến trưởng ban tổ chức sự kiện. Stefan khẳng định với cô ấy rằng bức email là thật 100% và nếu cô ấy vẫn còn gì lo ngại, cô ấy có thể gọi vào điện thoại cho anh ấy.

Hai tiếng trôi qua. Phía tổ chức sự kiện vẫn không trả lời email của Stefan. Tôi nhắn tin cho anh ấy số điện thoại của người tổ chức sự kiện. Stefan gọi, nhưng cô ấy không trả lời. Tôi hoàn toàn không còn lựa chọn nào khác. Chỉ còn một tiếng nữa là đến bài phát biểu của Zuckerberg, tôi cũng không có kế hoạch B. Tôi gửi thêm một email.

Người nhận: Mark Zuckerberg (cc: Qi Lu)

Người gửi: Alex Banayan

Chủ đề: Trả lời: Hẹn gặp anh vào thứ Bảy

Em vừa đến Trường Khởi nghiệp và phía ban tổ chức đang làm khó em về việc vào hậu trường. Không biết em nên cố gắng quay lại đó và thuyết phục phía ban tổ chức hay chúng ta có thể gặp gỡ ở một địa điểm nào đó thuận tiện hơn?

Một lúc sau, tôi kiểm tra đồng hồ – chỉ còn 30 phút. Không có hồi âm từ Zuckerberg, vì vậy tôi quyết định tự mình giải quyết.

Có lẽ khá hợp lý nếu Zuckerberg vào hội trường qua lối đi VIP ở mặt kia tòa nhà. Ngay khi anh ấy ra khỏi xe, có lẽ tôi có thể nói với anh ấy rằng tôi là người mà Qi Lu đã giới thiệu, và sau đó Zuckerberg có thể thông báo cho ban tổ chức biết. Đó là kế hoạch duy nhất mà tôi có thể nghĩ ra, vì vậy, Brandon, Corwin và tôi đi qua làn đường dẫn tới lối vào của khách mời. Chúng tôi tìm một cái cây rợp bóng và ngồi xuống. Một lát sau, khi đang nói chuyện và bồn chồn nghịch nhánh cây rơi trên mặt đất, tôi phát hiện thấy một người đàn ông ló đầu ra từ một góc khuất, rồi biến mất. Một phút sau, người đó lại xuất hiện, thì thầm điều gì đó qua bộ đàm và lại biến mất lần nữa.

Trước khi tôi kịp hiểu chuyện gì vừa xảy ra, bóng dáng một người phụ nữ cùng một người đàn ông to cao lực lưỡng đã tiến gần về phía tôi. Họ dừng lại cách tôi vài mét, như thể không muốn đến quá gần. Máy bộ đàm trong tay người đàn ông chứng tỏ đây là nhân viên an ninh của sự kiện. Anh ta tiến lên phía trước một bước và nhìn tôi trừng trừng.

“Không biết cậu đang làm gì ở đây?” người phụ nữ nói. Tôi nhận ra giọng nói của cô ấy.

“Xin chào, em là Alex,” tôi nói, giơ tay lên, nhẹ nhàng vẫy. “Em là người mà...”

“Tôi biết cậu là ai,” cô ấy đáp. “Tại sao cậu lại ngồi dưới cái cây này?”

“Ồ... Chúng em ngồi đây bởi vì... xe của chúng em đỗ ngay đằng kia và chúng em muốn tận hưởng chút không khí trong lành.”

Xe của chúng tôi *quả thực* đỗ ngay đó, nhưng cả cô ấy lẫn tôi đều biết lý do thực sự khi tôi ngồi dưới gốc cây này. Tôi ước mình có đủ dũng khí để nói: “Em biết chị nghĩ em là một kẻ lừa đảo, và em cũng biết chị đang làm việc của mình, nhưng em cũng cần hoàn thành sức mệnh của mình. Một vị chủ tịch của Microsoft giới thiệu em với người sáng lập của Facebook, nhưng em lại không xuất hiện. Nếu chị không tin bức email của em là thật, đó là chuyện của chị. Nhưng bằng bất cứ giá nào, xin chị hãy hỏi Mark khi anh ấy tới.” Nhưng tôi không nói bất cứ điều gì. Tôi chỉ nhìn cô ấy chăm chăm.

Mặt cô ấy đanh lại. “Tôi biết cậu đang cố gắng làm gì,” cô ấy nói. “Cậu hãy rời khỏi đây ngay lập tức.”

Nhân viên an ninh ái ngại tiến lên phía trước một bước.

“Nếu như cậu không đi ngay bây giờ,” anh ta nói, “chúng tôi sẽ báo cảnh sát.”

Tôi tưởng tượng cảnh xe của Zuckerberg dừng lại, anh ấy bước ra ngoài và nhìn thấy tôi bị còng tay sau lưng, chiếc đèn xanh và đỏ trên xe cảnh sát lấp lánh, và tôi vừa bị lôi vào xe vừa hét: “Mark! *Làm ơn!* Hãy nói với họ rằng chúng ta có hẹn!”

Tôi cúi đầu, nói với nhân viên an ninh rằng chúng tôi không muốn gây phiền phức gì, và rời đi.

Tôi không thể tha thứ cho bản thân mình. Đây là *lần duy nhất* tôi không cần phải nhảy qua thùng rác hay đập cửa cả trăm lần để mở Cánh cửa thứ ba. Tôi gửi một email cho Qi và Mark Zuckerberg nói: “Vào trong đi!” Nhưng dĩ nhiên, người bảo an của câu lạc bộ đêm nhìn thấy tôi, nắm lấy tay tôi và nói: “Không dễ vậy đâu, đồ rác rưởi!”

Điều khiến tôi thậm chí cảm thấy tồi tệ là ý nghĩ rằng mình đã khiến Qi Lu thất vọng. Tôi gửi email giải thích chuyện vừa xảy ra. Qi trả lời trong vòng vài phút.

Stefan đã kể cho tôi nghe chuyện này, tôi rất tiếc khi mọi chuyện không như mong đợi. Tôi đã gửi một tin nhắn qua Facebook cho Mark ngay sau khi Stefan liên lạc, nhưng Mark không trả lời. Ngẫm lại thì, nếu lúc đó cậu gọi cho tôi, tôi đã có thể gọi điện cho quản lý sự kiện để họ đồng ý cho cậu vào.

Nếu cậu có thể đợi, thì cậu có thể thử thêm lần nữa vào sự kiện Trường Khởi nghiệp năm tới. Vì Mark đã đồng ý, nó chỉ là cuộc gặp thoáng qua, và tôi có thể liên hệ với ban tổ chức sự kiện trước để phía họ có thể cho cậu vào. Nếu cậu không thể chờ lâu đến vậy, tôi có thể thử gửi lại một tin nhắn khác cho Mark, nhưng tôi không dám chắc rằng anh ấy sẽ trả lời, vì anh ấy vẫn chưa trả lời tin nhắn trước của tôi.

Tôi cảm ơn Qi và hỏi liệu ông có thể thử lại lần nữa luôn không. Suy nghĩ của tôi là điều này sẽ không bao giờ thu hút được Zuckerberg lần nào nữa. Nếu chuyện này xảy ra, nó phải xảy ra bây giờ. Qi gửi cho Zuckerberg một tin nhắn thứ hai. Ba ngày sau, Qi email lại cho tôi.

Tôi đã gửi cho Mark một tin nhắn trên Facebook vào thứ Năm, và cho đến giờ Mark vẫn chưa trả lời.

Không may điều này có nghĩa là Mark sẽ không sẵn lòng với khả năng đó, bởi nếu không, anh ấy đã trả lời rồi. Tôi rất tiếc, Alex, nhưng tôi không thể giúp gì thêm cho cậu. Hy vọng cậu có cách khác để gặp anh ấy.

Trong suốt nhiều tuần tiếp theo, tôi tuyệt vọng tìm cách cứu vãn tình hình. Một nhân viên gao cội của Facebook mà tôi từng gặp ở Summit đã liên hệ với đội an ninh của Zuckerberg; văn phòng của Bill Gates liên lạc với trợ lý của Zuckerberg; Matt Michelsen, người sáng lập mạng xã hội của Lady Gaga – một người quen qua Elliott, giới thiệu tôi với một trong những luật sư của Zuckerberg. Sau đó, Matt còn dẫn tôi đến trụ sở của Facebook để gặp giám đốc marketing của công ty. Tuy nhiên, vẫn không có bất cứ câu trả lời nào từ Zuckerberg.

Nhiều tháng trôi qua, điều khiến tôi day dứt nhất về thất bại này là sự thiếu dứt khoát. Không cần phân tích sâu xa. Một phần trong tôi biết ngay từ đầu mình đã không có một chiến lược sáng suốt. Đây chưa phải là một cuộc gặp thực sự với Zuckerberg. Email của anh ấy về cơ bản chỉ ám chỉ rằng anh ấy sẵn sàng gặp và nói chuyện với tôi trong một phút. Đây là một điểm tốt, nhưng lẽ ra tôi nên nhờ Qi giới thiệu mình với Chánh văn phòng của Zuckerberg, người mà tôi có thể ngồi xuống cùng trò chuyện, giải thích việc mình đang làm, và cũng là người có thể sắp xếp một cuộc phỏng vấn đúng nghĩa.

Nhưng một phần khác trong tôi biết rằng điều đó không quan trọng. Dù cho đó chỉ là một cuộc gặp một phút, Qi Lu đã tung cho tôi một đường chuyền dài hoàn hảo. Tôi đã đỡ được bóng ngay trước vạch gôn và xung quanh không có hậu vệ đối phương. Tất cả những gì tôi phải làm là tiến hai bước để chạy vào vùng cấm địa, nhưng tôi *vẫn* lóng ngóng.

Chương ba mươi tư

Món quà tuyệt vời nhất

Tôi tự dẫn vật bản thân hàng tuần liền, suy nghĩ về việc tại sao mình lại ngồi dưới gốc cây đó và không gặp được Zuckerberg; rồi tôi nghĩ về chiếc giày và việc không giữ đúng khoảng cách cần thiết với Buffett; thậm chí cả khi gặp được Bill Gates, tôi cũng không đưa ra được những câu hỏi đúng. Có những khoảnh khắc, tôi cảm thấy như hành trình của mình là một chuỗi dài của những thất bại thảm hại. Nhưng ngay sau khi gặp Quincy Jones, tôi đã ngừng suy nghĩ về niềm đau của mình.

“Cháu từ đâu đến, chàng trai?”

Giọng nói trầm ấm của người đàn ông 81 tuổi rót vào tai tôi như những nốt nhạc phát ra từ chiếc kèn sắc-xô-phôn. Quincy mặc chiếc áo choàng màu xanh hoàng gia dài đến gót chân. Tôi ngồi cạnh ông ấy trên một chiếc sô-pha trong căn phòng khách hình tròn ở ngôi nhà Bel-Air của ông.

“Cháu sinh ra và lớn lên ở LA,” tôi trả lời.

“Không,” ông lắc đầu, “ông hỏi cháu *từ đâu đến*.”

“À, dạ, bố mẹ cháu đến từ Iran.”

“Quả nhiên như ông nghĩ.”

“Làm sao ông biết ạ?”

Thay vì trả lời trực tiếp, ông kể tôi nghe câu chuyện điên rồ về chuyến đi đến Iran hồi 18 tuổi: tham dự những bữa tiệc của Shah (Đức vua) và lên ra ngoài vào ban đêm, họp mặt với những nhà cách mạng trẻ tuổi đang cố gắng

cứu thoát vị Ayatollah²⁵ khỏi nhà tù. Rồi ông kể về chuyện hẹn hò với một công chúa người Ba Tư.

“*Khailee mamnoon* (Cảm ơn rất nhiều),” Quincy cười to khi bật ra những cụm từ bằng tiếng Ba Tư. “Ông đã ở Tehran, Damascus, Beirut, Iraq, Karachi, khắp mọi nơi. Ông đi du lịch suốt hơn 65 năm, đi khắp hành tinh.”

Tôi đã nghiên cứu về tiểu sử của ông ấy trước cuộc phỏng vấn, nhưng giờ thì tôi nhận ra kiến thức về ông vẫn quá ít ỏi. Tôi biết ông ấy nhận được nhiều đề cử cho giải Grammy hơn bất kỳ nhà sản xuất âm nhạc nào trong lịch sử. Tôi biết ông từng sản xuất Thriller của Michael Jackson, album có doanh thu cao nhất mọi thời đại, cũng như “We Are the World”, đĩa đơn có doanh thu cao nhất mọi thời đại. Ông ấy đã làm việc với những nghệ sĩ vĩ đại nhất của thế kỷ XX, từ Frank Sinatra, Paul McCartney đến Ray Charles. Trong thế giới điện ảnh, ông là đồng sản xuất bộ phim *The Color Purple* (tạm dịch: Màu tím) cùng Steven Spielberg, bộ phim sau đó đã nhận được 10 đề cử giải Oscar. Trong lĩnh vực truyền hình, ông là nhà sản xuất bộ phim truyền hình *The Fresh Prince of Bel-Air* (tạm dịch: Hoàng tử tình khôi của Bel-Air), chương trình này về sau đã nhận được một đề cử cho giải Emmy. Là một người thầy, ông đã giúp Will Smith và Oprah Winfrey gây dựng sự nghiệp. Không thể phủ nhận, Quincy Jones chính là một trong những nhân vật quan trọng nhất trong lịch sử ngành giải trí, và giờ ông đang hỏi tôi: “Cháu có cây bút nào không?”

Tôi lấy một cái bút ra khỏi túi và đưa cho ông ấy. Quincy lôi một tờ giấy từ gầm bàn cà phê. Ông bắt đầu viết những dòng chữ uốn lượn, dạy tôi cách viết chữ Ả Rập. Sau đó, ông dạy tôi cách viết tiếng Quan thoại. Rồi đến tiếng Nhật. Tôi từng ghét các giờ học ngôn ngữ ở trường, nhưng Quincy đã biến chúng trở thành những chiếc chìa khóa mở ra vũ trụ bao la.

“Cháu nhìn này,” ông nói, chỉ tay lên trần nhà hình vòm. Mười hai thanh gỗ lớn tỏa ra từ trung tâm mái nhà như những tia nắng mặt trời. “Đó chính là *phong thủy*,” ông nói. “Chúng tượng trưng cho 12 nốt trong âm giai, 12 tông đồ, 12 cung hoàng đạo...”

Ông ấy chỉ quanh căn phòng. Bao quanh chúng tôi là hàng chục món đồ chế tác giống như cổ vật – bức tượng điêu khắc hình một cậu bé trên lưng ngựa của Trung Quốc, tượng bán thân của nữ hoàng Ai Cập – và mỗi món đồ dường như đều có cơn lốc năng lượng của riêng chúng.

“Ông có bức tượng Nefertiti ở đằng kia,” Quincy nói. “Tượng Phật ở đằng này. Triều đại Đường ở đó. Nhật Bản ở góc kia. Picasso ở đây. Đằng kia là một mô hình tên lửa SpaceX nguyên bản. Elon đã tặng nó cho ông. Cậu ấy và ông là hàng xóm.”

Đầu tôi quay mòng mòng còn Quincy thì mỉm cười hiền hậu, như thể ông biết điều gì đó về tôi mà đến chính bản thân tôi còn không hiểu rõ.

“Ngoài kia là cả một thế giới rộng lớn,” ông nói. “Cháu phải đi để biết.”

Cuộc trò chuyện của chúng tôi diễn ra mỗi lúc càng nhanh. Một giây trước, ông ấy đang nói chuyện về thiên, giây tiếp theo lại về công nghệ na-nô; một phút trước, ông ấy đang nói chuyện về kiến trúc (*“Frank Gehry luôn nói với ông – ông ấy cũng thuộc cung Song Ngư – ‘Nếu kiến trúc là trạng thái rắn của âm nhạc, âm nhạc chắc hẳn phải là kiến trúc dưới dạng lỏng.’ Tất cả các tác phẩm nghệ thuật vĩ đại đều là tác phẩm kiến trúc của cảm xúc.”*) và phút tiếp theo ông lại nói về nghề đạo diễn (*“Khi Spielberg đến trường quay của ông, ông ấy nói cách ông ấy đạo diễn cũng giống cách ông làm việc. Ông ấy xây dựng một cấu trúc chắc chắn, và trên nền cấu trúc đó, ông ấy sẽ biến tấu sao cho phù hợp. Cháu cần phải cho người khác không gian để họ thể hiện cá tính.”*). Những viên ngọc quý kết tinh từ

trí khôn cứ thế rơi xuống, còn tôi ngồi ngả lưng trên trường kỷ, hấp thu từng viên một.

“Ông dạy những người nhạc sĩ trở thành chính bản thân họ. Dạy họ biết cách hiểu và yêu bản thân. Đó là tất cả những gì ông quan tâm... Hiểu và yêu bản thân.”

“Những người trẻ luôn đuổi theo một thứ gì đó. Họ nghĩ họ có thể kiểm soát mọi thứ. Nhưng cái họ cần phải học là cách gắn kết với vũ trụ. Hãy cứ để mọi chuyện thuận theo tự nhiên.”

“Bức tượng của sự giới hạn sẽ sụp đổ trước mọi chấn động thời thơ ấu. Hãy chân chính bản thân và tiếp tục sống.”

Quincy với tay xuống gầm bàn để lấy một cuốn sách. Ông lật qua những bức ảnh đen trắng. “Chicago những năm 30,” ông nói, chỉ tay vào những bức ảnh. “Đây là nơi ông sống thời thơ ấu. Bố ông là thợ mộc, làm việc cho băng đảng người da đen khét tiếng nhất hành tinh. Họ không phải hạng xoàng đâu, chàng trai trẻ ạ! Hồi còn nhỏ, ông cũng muốn gia nhập xã hội đen. Ông nhìn thấy súng và người chết hằng ngày.”

Ông xắn ống tay áo và chỉ vào một vết sẹo ở mu bàn tay. “Cháu thấy nó không? Năm bảy tuổi, ông vô tình đi nhầm khu. Một thằng khốn ấy đã lấy dao và dùng nó để ghim tay ông vào hàng rào, sau đó chọc cái rìu phá băng vào gáy ông. Ông cứ nghĩ rằng mình sẽ chết.”

Có những mùa hè, bố ông sẽ đưa ông đến Louisville thăm bà nội, người trước kia từng làm nô lệ. Bà thường bảo Quincy ra bờ sông bắt chuột. Rồi bà sẽ rán lũ chuột với hành trên bếp than cho bữa tối.

Năm Quincy 10 tuổi, gia đình ông chuyển đến Seattle. Trong một lần đột nhập vào trung tâm giải trí để tìm kiếm đồ ăn, ông tình cờ bắt gặp một chiếc đàn pi-a-nô. Đó là lần đầu tiên ông nhìn thấy nó. Ông vẫn còn nhớ như in khoảnh khắc thiêng liêng khi những ngón tay của ông chạm vào phím đàn.

“Mọi thứ đã thay đổi hoàn toàn,” ông nói. “Tình yêu âm nhạc trong ông lớn đến mức ông viết những bài hát cho đến khi mắt mình nhỏ máu.”

Quincy học tất cả các loại nhạc cụ trong khả năng của mình – đàn vi-ô-lông, kèn cla-ri-nét, kèn trôm-pét, kèn sousa, kèn baritone Si giáng, kèn baritone Mi giáng, kèn Pháp và kèn trom-bon. Ông lặn vào câu lạc bộ đêm để gặp các nghệ sĩ nhạc Jazz ghé qua thị trấn biểu diễn. Năm 14 tuổi, Quincy lặn vào một câu lạc bộ và gặp một thiếu niên mù, lớn hơn mình hai tuổi. Hai người rất hợp nhau, người thiếu niên sau đó còn dạy Quincy chơi nhạc. Họ trở thành bạn thân và người thiếu niên mù đó chính là Ray Charles.

“Ông đã gặp McCartney hồi ông ấy 22 tuổi; Elton John năm 17 tuổi; còn cả Mick Jagger nữa. Ông tìm được Lesley Gore năm cô ấy 16 tuổi.”

Bài hát “It’s My Party” của Lesley Gore do Quincy sản xuất, là một trong những bài hát nổi tiếng nhất của năm 1963.

“Ông đã tìm thấy bà ấy thế nào?” tôi hỏi.

“Qua chú của bà ấy, ông ta là mafia. Ông ta đã đến gặp Joe Glaser, người từng làm việc với Al Capone. Vào thời của ông, *mọi thứ trong âm nhạc* đều thuộc thế giới ngầm. Công ty đại diện của Duke Ellington, Louis Armstrong, Lionel Hampton – *tất cả* đều thuộc giới mafia. Rất tồi tệ, chàng trai trẻ ạ! Người da đen bị bóc lột thậm tệ, vượt ngoài sức tưởng tượng của cháu. Lúc đó, ông học được rằng nếu cháu không có một người thầy, quyền phủ quyết, hay bản quyền sáng tác, cháu nằm ngoài ngành âm nhạc. Ông đã học được bài học xương máu đó.”

Quincy đã viết 10 bài hát cho thủ lĩnh ban nhạc Count Basie nổi tiếng. Một ông lớn trong ngành âm nhạc tên là Morris Levy đã gọi Quincy vào văn phòng của mình và ký một hợp đồng phát hành với ông. Hợp đồng nằm trên bàn – và tất cả đồng bọn của Levy đứng ở sau lưng ông ta. “Anh có thể yêu cầu bất cứ điều gì,” ông ta nói với Quincy, “nhưng anh sẽ chỉ nhận được 1%.”

“Ông đã ký hợp đồng,” Quincy nói với tôi, “và trước khi ông rời khỏi văn phòng, ông ta đã sở hữu mọi thứ của ông.”

Quincy cười hiền, như thể đang nhớ lại kỷ niệm nào đó vui vẻ, nhưng vì lý do nào đó, tôi cảm giác toàn thân cứng ngắc.

“Ông còn trẻ và đã học được bài học của mình,” Quincy nói. “Lần thứ hai hợp tác với Basie, ông ấy hỏi ông: ‘Chúng ta sẽ phát hành kiểu gì đây?’ Ông đã trả lời: ‘Chẳng làm gì cả. Tôi sẽ tự làm.’ Ông ấy đáp: ‘Giờ thì cậu thông minh hơn rồi đấy nhóc! Tại sao cậu lại không nghĩ ra điều này ngay từ lần đầu tiên?’”

Quincy lại tiếp tục cười.

“Mafia đã lấy tất cả của ông,” ông nói thêm. “Ông vẫn đang giành lấy những gì thuộc về mình.”

“Thật *khốn nạn*,” tôi nói, cơn giận dữ của tôi khiến cả hai chúng tôi đều ngạc nhiên. Nhìn lại, tôi hiểu nó xuất phát từ đâu. Tôi vẫn còn thất vọng về chuyện xảy ra với Zuckerberg đến nỗi chỉ cần một lời gợi nhắc về việc bị một người quyền lực áp bức đã khiến tôi vô cùng bức xúc.

“Tất cả sẽ ổn thôi,” Quincy nói, đặt tay lên vai tôi. “Đó là cách cháu học hỏi.”

Khi Quincy và tôi nhìn vào mắt nhau, tôi chợt nhận ra có một thứ gì đó bên trong tôi vừa được mở chốt. Tôi cảm thấy mình như một cái lốp bị bơm quá căng, Quincy chỉ vừa chạm vào cái van, tất cả áp lực đều đã được giải phóng.

“Cháu phải yêu những sai lầm của chính mình,” ông nói. “Cháu phải đứng dậy dù cho bị đốn ngã bao nhiêu lần. Có những người mạnh dạn đối mặt với thất bại và lùi bước; có người thì lại trở nên can trọng và lo sợ, họ đối mặt với nỗi sợ thay vì đam mê, và điều đó không đúng. Ông biết nghe nó có vẻ rất

phức tạp, nhưng thực tế thì khá đơn giản. Đó chính là *buông tay và để mặc Chúa định đoạt.*”

“Cháu không thể được điểm A nếu như cháu sợ nhận điểm F,” Quincy nói thêm. “Tuyệt vời làm sao khi tâm lý trưởng thành trên nền tảng của chính mình, dù cho cháu có làm gì. Sự phát triển đến từ những sai lầm. Cháu phải yêu chúng, để cháu có thể học từ chúng. Những sai lầm chính là món quà tuyệt vời nhất của cháu.”

CHÚNG TÔI DÀNH PHẦN CÒN LẠI của buổi tối để nói chuyện về tất cả mọi thứ, từ kim tự tháp Ai Cập đến những vũ công samba ở Lễ hội hóa trang tại Rio. Quincy khiến tôi nhận ra rằng tôi đã dành năm năm vừa rồi chỉ để nhìn lên – *ngưỡng vọng* người đàn ông giàu nhất thế giới, nhà đầu tư thành công nhất, đạo diễn nổi tiếng nhất. Và giờ đây, tôi nhận ra mình khao khát đi xa đến thế nào – đi du lịch, khám phá và đón nhận phép màu từ những góc khuất xa xôi của thế giới. Quincy truyền cho tôi một niềm khát khao mới. Khi tôi cảm giác một giai đoạn cuộc đời vừa khép lại, một giai đoạn mới đã chuẩn bị bắt đầu.

“Cháu cảm giác như mình vừa trở thành một người hoàn toàn khác,” tôi nói khi cuộc trò chuyện dần tiến vào hồi kết. “Ông biết không, ông đã dạy cháu một thứ mà cháu chưa từng nghĩ mình sẽ được học.”

“Đó là gì vậy?” ông hỏi.

“Ông dạy cháu cách trở thành một con người hoàn chỉnh, một con người của thế giới.”

“Ấn tượng đấy, chàng trai. Đúng vậy. Nat King Cole từng nói với ông: ‘Quincy, âm nhạc của anh không hơn không kém bản thân anh với tư cách một con người.’”

“Đó là điều thế giới đã ban tặng,” tôi nói.

“Không,” Quincy nói, sửa lại lời tôi. “Đó là điều mà *những sai lầm* đã ban tặng.”

Dường như ông luôn nhắc lại bài học đó cho đến khi nó ngấm vào trong tôi. Trong một khoảnh khắc, tôi chợt nhận ra lời khuyên của Bill Gates chưa bao giờ là chiếc Chén Thánh. Những sai lầm tôi mắc phải trong suốt hành trình tìm gặp ông ấy mới là điều đã thay đổi tôi.

Tôi từng xem thành công và thất bại là hai mặt đối lập, nhưng giờ đây, tôi nhận ra rằng chúng chỉ là hai kết quả khác nhau của cùng một việc – cố gắng. Tôi thề với bản thân rằng, kể từ bây giờ tôi sẽ không trói buộc mình với thành công, và cũng không trói buộc mình với thất bại. Thay vào đó, tôi sẽ trói buộc mình với việc cố gắng và phát triển.

Có vẻ như Quincy cũng nhìn thấy các bánh răng đang quay trong đầu tôi, bởi vì ông nhẹ nhàng đặt tay lên vai tôi và nói: “Cháu hiểu rồi đấy, chàng trai. Cháu hiểu rồi.”

Trước khi tôi nghĩ ra nên đáp lại thế nào, ông ấy nhìn tôi và nói: “Cháu là một con người tốt đẹp, rất tốt đẹp. Đừng bao giờ thay đổi nhé!”

Chương ba mươi lăm

Nhập cuộc

BA THÁNG SAU, AUSTIN, TEXAS

Chúng tôi tiến về phía câu lạc bộ đêm, hàng người xếp hàng đứng trước cửa lộn xộn đến mức trông nó chẳng khác nào một đám ô hợp. Matt Michelsen, người sáng lập mạng xã hội của Lady Gaga, kéo tôi lại gần và dẫn tôi chen qua đám đông. Vỏ chai bia vỡ vút bừa bãi trên sàn, ánh trắng nhảy múa trên những mảnh thủy tinh. Nhóm bảo an đứng gác ở cửa.

“Bữa tiệc đã kín chỗ,” một người bước lên phía trước và nói.

“Chúng tôi đi cùng Gaga,” Matt trả lời.

“Cô ấy đã ở bên trong rồi. Không ai khác được vào.”

Yên lặng trong chốc lát, Matt cũng tiến lên một bước. Anh ấy thì thầm điều gì đó vào tai của người bảo vệ. Anh ta chần chừ – sau đó bước sang một bên.

Ngay khi cửa vừa mở ra, tiếng nhạc điện tử xập xình khiến toàn thân tôi run lên. Matt và tôi chen lấn qua đám đông trên sàn nhảy. Hàng trăm người đang trân trân nhìn về cùng một hướng, tay giơ điện thoại và chụp ảnh. Đứng trên một bục VIP, dưới ánh đèn trắng lung linh, là một trong những ngôi sao nhạc pop nổi tiếng nhất thế giới. Mái tóc bạch kim của Lady Gaga đung đưa quá eo. Cô ấy lênh khênh trên đôi giày cao ít nhất 25cm.

Bục VIP đã chật cứng người, một bảo an đứng chắn trước cầu thang ngăn không cho ai vào. Lần này, Matt không thèm nói chuyện. Anh ấy đi thẳng tới trước bục, ngay phía dưới chỗ Gaga đang đứng.

“Này, L.G.!” Matt gào lên.

Cô ấy nhìn xuống, sau đó cả khuôn mặt sáng bừng lên. “Lên đây đi!”

“Đã kín chỗ rồi,” Matt trả lời. “Họ sẽ không...”

“Lên đây ngay lập tức đi!”

Vài giây sau, hai vệ sĩ nắm tay chúng tôi và dẫn lên bục. Matt đi thẳng về phía Gaga. Tôi lùi lại phía sau, cho họ không gian riêng.

Vài phút sau, Matt chỉ tay về phía tôi. Một vệ sĩ nắm vai, kéo tôi đi qua đám đông, rồi đặt tôi ngay cạnh Matt và Lady Gaga. Matt vòng tay qua hai chúng tôi và kéo cả ba xích lại gần nhau.

“Này, L.G.,” anh ấy hét lên, át tiếng nhạc. “Cô có nhớ thứ gọi là Cánh cửa thứ ba mà tôi từng kể không?”

Gaga mỉm cười và gật đầu.

“Vậy cô còn nhớ câu chuyện về chàng trai đã thắng *Hãy chọn giá đúng không?* Cái anh chàng đã cùng mấy người bạn đến đại hội cổ đông của Buffett ấy?”

Cô ấy cười to hơn và thậm chí gật đầu nhiều hơn.

“Ồ,” Matt nói, chỉ vào tôi, “cậu ấy đây này.”

Mắt Gaga tròn to – cô ấy quay sang nhìn tôi, giơ tay lên trời và ôm tôi một cái thật chặt.

KỂ TỪ KHI ELLIOTT GIỚI THIỆU TÔI với Matt tại buổi hòa nhạc ở thành phố New York, Matt đã trở thành một người thầy của tôi. Có lần tôi còn ở nhờ nhà khách của anh ấy suốt hàng tuần trời, tôi đi cùng anh ấy đến New York, San Francisco, và khi tôi gặp khó khăn với Zuckerberg, anh ấy vẫn luôn hết lòng giúp tôi. Thậm chí cả việc sắp xếp một cuộc phỏng vấn với

Lady Gaga, tôi cũng không cần phải hỏi. Matt tự đề cập và giúp tôi biến nó thành sự thật. Anh ấy là người như vậy.

Buổi chiều sau hôm gặp Gaga ở câu lạc bộ đêm, tôi ngồi trên chiếc trường kỷ trong phòng khách sạn thì thấy anh ấy đi vào, điện thoại áp lên tai. Matt rảo bước quanh phòng. Khi anh ấy gác máy, tôi hỏi anh ấy vừa nói chuyện với ai. Anh ấy nói đó là Gaga – và cô ấy đang khóc.

Matt ngồi xuống và giải thích. Hai album đầu tiên của Gaga đều là bom tấn và đưa cô ấy lên đỉnh cao của ngành âm nhạc, nhưng sau đó, chỉ trong năm vừa qua, cô ấy đã phải phẫu thuật do gãy xương hông, phải ngồi trên xe lăn và phải hủy 25 buổi lưu diễn. Sau đó, cô cãi nhau với quản lý lâu năm của mình về định hướng sự nghiệp, và tin tức Gaga sa thải anh ta trở thành tit chính trên nhiều mặt báo. Quản lý của Gaga, người trước kia từng từ chối lời mời phỏng vấn của tôi, đã kể mọi chuyện theo quan điểm của mình với báo chí, nhưng cô chỉ giữ im lặng, điều đó chỉ càng làm dấy lên nhiều hoài nghi. Vài tuần sau đó, Gaga tung ra album thứ ba của mình, ARTPOP và bị các nhà phê bình chỉ trích thậm tệ. Rolling Stone gọi nó là “kỳ quái”. *Variety* gán cho một số bài hát trong album cái mác “ru ngủ”. Album trước đó của Gaga đã bán được hơn 1 triệu bản trong tuần đầu tiên. ARTPOP còn không bán được đến một phần tư số đó.

Đó là những gì xảy ra bốn tháng trước. Và giờ đây, Gaga đang chuẩn bị quay lại với ánh hào quang sân khấu. Hai hôm nữa, cô sẽ tham gia chương trình *Jimmy Kimmel Live* vào buổi chiều; còn buổi tối thì biểu diễn tại một buổi hòa nhạc và có bài diễn thuyết chính tại South by Southwest²⁶ vào buổi sáng tiếp theo.

Bài diễn thuyết chính là điều khiến cô lo lắng nhất. Nó không phải là một bài phát biểu ngắn trước mặt người hâm mộ mà là cuộc phỏng vấn kéo dài một giờ với những chuyên gia âm nhạc đầu ngành cùng các phóng viên, và rất

những người trong số họ là bạn bè với người quản lý cũ. Gaga lo rằng một số người hy vọng cô sẽ gặp chuyện xấu hổ. Không khó để tưởng tượng những câu hỏi mà họ sẽ nêu ngày mai: *Cô có nghĩ ARTPOP là một thất bại không? Việc sa thải vị quản lý đã gắn bó nhiều năm có phải là một sai lầm không? Liệu những bộ trang phục điên rồ có phản tác dụng không khi doanh số album mới liên tục sụt giảm?*

Đó là lý do tại sao Gaga khóc, gọi điện cho Matt và nhờ anh giúp đỡ. Cô ấy cảm thấy mình đang bị hiểu lầm. Cô ấy đã thể hiện chính bản ngã khi tạo ra ARTPOP, nhưng cô không thể tìm được cách giải thích ý nghĩa phù hợp. Mấy hôm nữa là cơ hội để Gaga bắt đầu một chương mới trong sự nghiệp của mình và cô ấy không muốn gánh nặng vừa qua kéo sự nghiệp sụp đổ.

Sau khi Matt giải thích chuyện này với tôi, anh ấy gọi điện cho một nhân viên của mình, một giờ sau, họ ngồi cạnh tôi trong phòng khách sạn, xây dựng một câu chuyện mà Gaga có thể sử dụng. Nhân viên của Matt khoảng gần 30 tuổi. Tôi biết anh ta theo học kinh doanh ở đại học, nhưng tất cả những gì tôi nghe được từ miệng anh ta là đồng từ ngữ đao to búa lớn đầy sáo rỗng: *“ARTPOP viết về sự hợp tác!”*, *“Sự dung hòa!”*, *“Sự gắn kết!”*

Tôi muốn hét lên: *“Đó không phải là cách miêu tả tâm hồn của một nghệ sĩ.”* Nhưng tôi cảm giác đây không phải là nơi tôi có thể lên tiếng, đặc biệt khi Matt đối xử với tôi rất hào phóng. Anh ấy sắp xếp để tôi có cơ hội phỏng vấn Gaga vào cuối tuần này, và thêm nữa, anh ấy còn để tôi ở cùng mình. Vì vậy, tôi đã giữ im lặng.

Nhưng những ý tưởng cứ sôi sục trong tôi. Tôi đã đọc tiểu sử của Gaga, vùi đầu trong những bài báo về cô ấy, và không ngừng phân tích lời ca của những bài hát trong ARTPOP. Khi nghe Matt và nhân viên của mình nói chuyện, tôi cảm giác mình giống như một cầu thủ bóng rổ ngồi trên ghế dự bị, đầy bồn chồn và vô cùng tha thiết muốn vào sân.

Một tiếng đồng hồ sau, Matt chán nản nhìn tôi: “Cậu có gì góp ý không?”

“Dạ...” tôi nói, cố gắng kiềm chế bản thân, nhưng thay vào đó, những bài học tôi học được trên hành trình của mình cháy rục cùng tất cả những gì tôi đã đọc về Gaga bắt đầu tuôn trào mạnh mẽ. “Nghệ thuật là kiến trúc của cảm xúc, và nếu chúng ta nhìn Gaga qua lăng kính đó, có thể thấy những chiếc xà gỗ dựng lên tác phẩm kiến trúc ấy đều xuất phát từ tuổi thơ. Khi còn nhỏ, Gaga theo học trường dòng và cảm thấy ngột ngạt. Khi các bà xơ đo váy, họ bắt cô phải tuân theo các quy tắc. Giờ đây, khi Gaga mặc những chiếc váy làm từ thịt, dường như cô ấy vẫn đang muốn nổi loạn trước họ!”

“Tất cả những gì Gaga đại diện chính là sự nổi loạn sáng tạo!” Matt nói.

“Chính xác! Người sáng lập của TED từng nói với em: ‘Thiên tài là đối nghịch của kỳ vọng’, và nó thực sự phù hợp trong trường hợp này! Dù cho đó là âm nhạc hay trang phục của cô ấy, Gaga luôn luôn đi ngược lại với kỳ vọng.” Tôi bật người khỏi trường kỷ, cảm giác phấn khích hơn bao giờ hết.

“Người hùng của Gaga là Andy Warhol,” tôi tiếp tục, “sử dụng một hộp súp Campell làm chủ đề cũng là đối nghịch của kỳ vọng! Các nhà phê bình đã kích *ARTPOP* vì nó quá phá cách và không đồng điệu với công chúng như album trước, nhưng nếu đây chính là dụng ý của cô ấy thì sao? Album của Gaga *phải* được tạo ra như thế! Nghệ thuật của cô ấy là đối nghịch của kỳ vọng. Mọi chuyện trở nên hợp lý nếu như cô ấy đang đứng đầu Top 40, và giờ cô ấy làm ngược lại. *ARTPOP* không khiến Gaga mất đi cá tính của mình. *ARTPOP* là Gaga khi hoàn toàn được là chính mình!”

Tôi cứ tiếp tục và tiếp tục cho đến khi phải ngã gục xuống trường kỷ để lấy hơi. Tôi nhìn lên Matt.

“Chúc mừng,” anh ấy nói. “Cậu có 24 tiếng để viết những điều đó.”

Trời đã quá nửa đêm. Matt ra ngoài dự sự kiện còn tôi thì ở một mình trong phòng, dán mắt vào máy tính. Dòng suối từ ngừ tuôn trào lúc trước giờ

đã cạn khô. Trước sáng hôm sau tôi phải đưa cho Matt văn bản dài một trang với những ý diễn thuyết chính và một bài thuyết trình trên PowerPoint để anh ấy đưa cho Gaga.

Lúc trước khi ngồi trên trường kỷ quan sát Matt và nhân viên của anh ấy, tôi đã hình dung ra tất cả những gì mình có thể làm nếu tôi vào cuộc. Nhưng giờ khi nhập cuộc, tôi cảm giác như dù có cố gắng nhảy đến mức nào, chân của tôi vẫn dính chặt trên mặt đất.

Hàng phút kéo thành hàng giờ. Tôi lên giường ngủ, hy vọng mình có thể tìm thấy cảm hứng vào buổi sáng. Tuy nhiên, khi nằm trong chăn, tôi lại chẳng thể nào chợp mắt. Đầu óc tôi rối bời, và không biết tại sao, tôi cứ nghĩ mãi về đoạn phim của Steve Jobs mà tôi từng xem trên YouTube vài năm trước. Trong đó, ông ấy giới thiệu chiến dịch marketing “Nghĩ khác biệt” và nói về tầm quan trọng của việc định nghĩa giá trị bản thân. Đó là một trong những bài phát biểu xuất sắc nhất mà tôi từng xem. Tôi tung chăn, với lấy máy tính. Tôi mở ra xem lại bài phát biểu và một lần nữa, tôi vẫn thấy vô cùng ấn tượng. Tất cả những gì tôi có thể nghĩ được là: *Tôi cần phải cho Gaga xem đoạn video này. Nó ẩn chứa phép màu mà tôi đang thiếu.*

Nhưng tôi sẽ không ở cùng cô ấy vào hôm sau. Và thậm chí nếu tôi ở cùng, tôi cũng không thể ép Lady Gaga xem một đoạn phim trên YouTube. Thế là tôi email cho Matt:

Đây chính là nó... hãy tin tưởng em và xem hết cả bảy phút.

<https://www.youtube.com/watch?v=keCwRdbwNQY>

Không lâu sau, Matt đi vào phòng.

“Anh đã xem đoạn video chưa?” tôi hỏi.

“Chưa. Giờ tôi sẽ xem nó.”

Cuối cùng, tôi cũng cảm thấy mọi thứ đang đi vào quỹ đạo. Matt mất hút trong phòng và tôi có thể nghe thấy tiếng nói vọng qua cánh cửa mở. Rồi Matt xuất hiện với một cái bàn chải đánh răng trong miệng và điện thoại trên tay, gần như chẳng nhìn vào đoạn phim đang chiếu. Ngay cả khi bài phát biểu kết thúc, Matt cũng không nhận ra. Anh ấy quay trở về phòng mình mà không nói gì.

Tôi kéo chăn phủ lên người. Không những kế hoạch của tôi không hiệu quả, mà giờ đã là phút thứ 90, tôi thì đã cạn kiệt ý tưởng.

Tôi thức dậy trước bình minh và ra đại sảnh ngồi viết tiếp. Nhưng dù có cố gắng đến mấy, những từ ngữ tôi viết ra vẫn không đạt được tầm ảnh hưởng như tôi nghĩ. Matt đột nhiên gọi điện cho tôi.

“Về phòng đi,” anh ấy nói. “Cuộc họp của tôi với Gaga sẽ diễn ra sớm hơn. Giờ thì chúng ta chỉ còn có hai tiếng.”

Tôi vội vã quay lại phòng, ngay khi vừa mở cửa ra, tôi nhìn thấy Matt đứng bên quầy bếp, máy tính xách tay đặt trước mặt và đeo tai nghe – anh đang xem video của Steve Jobs ở chế độ toàn màn hình. Mắt anh ấy dán chặt vào màn hình. Khi video kết thúc, Matt từ từ quay đầu.

“Tôi có một ý tưởng,” anh ấy nói.

Tôi im lặng.

“Tôi sẽ bảo Gaga... xem video này.”

“TUYỆTTTT!” tôi reo lên.

Niềm hoan hỉ ấy bùng cháy trong tôi, tôi nhanh chóng lôi máy tính và viết lại toàn bộ những ý chính cần nói trong vòng một phút, chuyển tải hoàn hảo tất cả những gì tôi đã nói vào hôm trước. Matt hiểu rất rõ về Gaga, nhờ sự chỉnh sửa của anh ấy, kịch bản đã được nâng lên tầm cao mới. Giờ thì tất cả những gì chúng tôi cần là phân trình chiếu PowerPoint.

Matt phải có mặt ở nhà của Gaga trong vòng một tiếng nữa, vì thế tôi ở lại để hoàn thành nó. Cảm giác làm việc dưới áp lực thật phấn khích, như thể đồng hồ trận đấu đang đếm ngược 10... 9... 8... Khi Matt gọi điện thông báo anh ấy đang đi vào – chuông cửa vừa vang lên, cũng là lúc tôi nhấn nút gửi.

Một giờ sau, điện thoại tôi rung lên. Tin nhắn mới từ Matt.

Home run ²⁷. Mọi người ở đây đều đang khóc.

HAI NGÀY tiếp theo giống như một trận cuồng phong. Tối muộn hôm đó, tôi đến buổi hòa nhạc của Snoop Dogg để gặp Matt và Lady Gaga. Sau khi gọi một lon Red Bull, tôi nhìn thấy họ trên chiếc sofa ở khu vực VIP. Matt ra hiệu cho tôi ngồi cạnh Gaga. Tôi ngồi xuống và cô ấy vòng tay quanh người tôi, cánh tay còn lại thì với lấy lon Red Bull, uống một ngụm và trả nó lại.

“Alex,” cô ấy nói, “đôi khi... đôi khi bên trong chúng ta có thứ gì rất sâu sắc, nhưng ta lại không thể tự mình diễn đạt nó. Cảm ơn cậu đã giúp tôi diễn đạt nó bằng lời.”

“Và những lời về Andy Warhol,” cô ấy nói tiếp, mỉm cười và vung tay lên không trung. “Rất ấn tượng.”

Sau khi Gaga và tôi nói chuyện xong, Kendrick Lamar đến và ngồi cạnh tôi. Snoop Dogg tiếp tục biểu diễn trên sân khấu, hát những bài hát yêu thích của tôi. Tôi đứng dậy và nhảy, cảm thấy tự do hơn bao giờ hết.

Buổi tối hôm sau, khi tôi và Matt đang trên đường đến buổi biểu diễn của Gaga, tôi lướt Twitter và thấy cô ấy đã thay tên tài khoản của mình thành “**NỖI LOẠN SÁNG TẠO**”. Cô đã tweet:

ARTPOP là sự nổi loạn sáng tạo. Tôi không chơi theo luật của các bà xơ. Tôi tự tạo ra luật chơi của mình. #MonsterStyle #ARTPOP

Khoảng một giây sau, tôi nghe thấy những tiếng hò reo như sấm rền của hàng nghìn người hâm mộ khi Gaga nhảy trên sân khấu. Trong lúc cô ấy hát, một người phụ nữ đứng bên cạnh đập những chai dung dịch màu xanh lá cây. Gaga đứng yên dưới ánh đèn và người phụ nữ tự bịt miệng, rồi nôn vào ngôi sao nhạc pop. Gaga gọi đó là “nghệ thuật nôn”.

Nhìn thấy chất lỏng màu xanh phun ra từ miệng người phụ nữ và bắn lên khắp người Gaga, tôi co rúm lại. Matt phá lên cười. “Đổi nghịch của kỳ vọng, phải không?”

Sau đó, vào buổi tối hôm ấy, cuộc phỏng vấn của Gaga trong *Jimmy Kimmel Live* lên sóng. Kimmel mở màn với một câu chọc ngoáy về những bộ trang phục của Gaga, rồi anh lại tiếp tục chọc ngoáy ARTPOP. Nhưng Gaga không hề nao núng. Cô ấy phản pháo lại với câu “đổi nghịch của kỳ vọng” và khán giả rú lên tán thưởng.

Chỉ sau nháy mắt, tôi ngồi ở hàng ghế đầu để nghe bài diễn thuyết vào sáng hôm sau, giữa Matt và bố của Gaga. Ánh đèn tối dần. Gaga bước lên sân khấu trong một chiếc váy khổng lồ làm bằng vải nhựa. Một trong những câu hỏi đầu tiên là về “nghệ thuật nôn”.

Cô ấy giải thích về việc hình thành ý tưởng và nói: “Các bạn biết không, Andy Warhol đã nghĩ rằng ông ấy có thể biến một lon súp thành nghệ thuật. Đôi khi những thứ rất kỳ lạ, và rất sai, có thể thực sự thay đổi thế giới... Đó chính là việc giải phóng bản thân bạn khỏi những kỳ vọng của ngành âm nhạc hay những kỳ vọng của hiện trạng. Tôi chưa từng thích việc để người khác đo váy của mình hỏi đi học hay khuyên nhủ mình phải làm gì và phải tuân theo luật lệ nào.”

Những tràng pháo tay vang dội khắp căn phòng. Bài diễn thuyết kết thúc và khán giả đứng dậy tán dương.

Matt đi thẳng ra sân bay và tôi quay lại khách sạn để đóng đồ. Trong lúc tôi đang thu dọn, Matt gửi cho tôi một ảnh chụp màn hình tin nhắn anh vừa nhận được từ Gaga:

Tôi không biết phải nói gì. Thực sự rất biết ơn về mọi việc mà mọi người đã làm. Nhờ sự ủng hộ của mọi người, tôi mới có thể tung cánh bay cao. Hy vọng rằng tôi đã khiến anh và Alex tự hào.

Vừa đọc xong tin nhắn của Gaga thì một tin nhắn khác lại đến. Một người bạn từ USC mời tôi đến dự bữa tiệc ở trường. Bạn bè đại học của tôi đang học kỳ cuối của năm cuối, và họ chuẩn bị tổ chức ăn mừng tốt nghiệp. Tôi cảm giác như tôi cũng đang ăn mừng, theo cách của riêng mình.

NHÌN RA NGOÀI cửa sổ máy bay, những đám mây lững lờ trôi phía dưới, tôi không thể ngừng nghĩ về trải nghiệm gặp gỡ với Gaga. Nó có vẻ là kết quả của một loạt quyết định nhỏ. Nhiều năm về trước, tôi đã lựa chọn email ngẫu nhiên Elliott Bisnow. Rồi tôi lựa chọn đi châu Âu với anh ấy. Tôi lựa chọn đến buổi hòa nhạc đó ở thành phố New York, nơi Elliott giới thiệu tôi với Matt. Rồi tôi lựa chọn dành thời gian đến thăm nhà Matt và xây dựng quan hệ với anh ấy.

Một câu nói đột nhiên xuất hiện trong đầu tôi, câu nói ấy xuất phát từ *Harry Potter*. Ở một thời khắc cực kỳ quan trọng trong truyện, giáo sư Dumbledore đã nói: “Chính những lựa chọn của chúng ta nói lên chúng ta thực sự là ai, chứ không phải là năng lực.”

Chính những lựa chọn của chúng ta... chứ không phải năng lực...

Tôi nghĩ lại về cuộc nói chuyện của mình với Qi Lu và Sugar Ray Leonard. Lời nhắn nhủ trong câu nói đó chính là bài học tôi nhận được trong những cuộc phỏng vấn này. Dù cả Qi Lu và Sugar Ray đều được sinh ra với năng lực nổi bật, nhưng điều thực sự khiến họ nổi bật trong mắt tôi chính là

lựa chọn của họ. Thời gian Qi là một *lựa chọn*. Đuổi theo xe buýt là một lựa chọn.

Những hình ảnh khác nhau bắt đầu hiện ra trong đầu, lướt qua trước mắt tôi giống như một bài thuyết trình. Khi Bill Gates ngồi trong phòng ký túc xá, vượt qua nỗi sợ của mình và nhắc điện thoại thực hiện cuộc chào hàng lần đầu tiên, đó là một lựa chọn. Khi Steven Spielberg nhảy xuống chiếc xe buýt du lịch của Universal Studios, đó là một lựa chọn. Khi Jane Goodall làm nhiều công việc khác nhau để tiết kiệm tiền đi châu Phi, đó là một lựa chọn.

Mọi người đều có năng lực đưa ra những lựa chọn nhỏ có thể thay đổi cuộc đời họ mãi mãi. Hoặc bạn có thể lựa chọn đầu hàng và tiếp tục xếp hàng để đi Cánh cửa thứ nhất, hoặc bạn có thể lựa chọn rời khỏi hàng, chạy vào ngõ hẻm và đi Cánh cửa thứ ba. Tất cả chúng ta đều có lựa chọn.

Bài học lớn nhất tôi học được từ hành trình của mình chính là những lựa chọn này hoàn toàn có thể. Chính tư duy “có thể” này đã thay đổi cuộc đời tôi. Bởi vì khi bạn thay đổi thứ mình tin là có thể, bạn đã thay đổi những điều có thể trở thành.

Bánh xe máy bay chạm xuống đường băng Los Angeles. Tôi cầm chiếc túi du lịch và đi qua cửa tàu bay, cảm nhận một sự bình lặng êm ái mà tôi chưa từng biết đến.

Tôi rời băng chuyền hành lý. Khi bố tôi đỗ xe bên vỉa hè, tôi bước tới và ôm ông thật lâu. Tôi ném chiếc túi du lịch vào cốp và trèo lên xe.

“Vậy, cuộc phỏng vấn diễn ra thế nào?” ông hỏi.

“Nó chưa từng xảy ra,” tôi nói.

Tôi kể những câu chuyện của mình cho bố nghe, ông phá lên cười thật to. Chúng tôi thẳng tiến về nhà.

Lời cảm ơn

Bốn ngày trước khi mất, bố đã dạy tôi một trong những bài học quan trọng nhất trong đời. Khi ấy, tôi đang ở căn hộ tại Santa Monica của Elliott thì nhận được điện thoại từ bác sĩ riêng của ông. Cô ấy mới qua nhà bố mẹ tôi thăm ông và phát hiện bệnh tình của ông đột ngột chuyển biến tồi tệ.

“Theo quan sát của tôi,” cô ấy nói, “ông ấy chắc chỉ còn sống được vài ngày nữa.”

Tôi chưa bao giờ chuẩn bị tâm lý để nghe những lời này. Mọi thứ xung quanh tôi dường như đều mờ đi. Tôi không thể suy nghĩ được gì. Trong tôi chỉ đọng lại một cảm giác. Một cảm giác cô độc đến choáng ngợp, bị nỗi sợ hãi và đau buồn chiếm giữ, như thể tôi là một đứa trẻ bỗng nhiên bị lạc khỏi bố mẹ giữa một ga tàu đông đúc, lạc lõng và lẻ loi, không biết nên làm gì.

Trong khoảnh khắc đó, tôi đã làm một việc duy nhất mà tôi cảm thấy mình cần làm. Tôi gọi cho chị gái, Briana. Thông báo ngắn gọn về chẩn đoán của bác sĩ, tôi lập tức leo lên xe đi đón chị ấy và lái thẳng về nhà bố mẹ. Khi chúng tôi đến nơi, mẹ tôi và người chăm sóc đang ngồi yên lặng trên trường kỷ. Bố tôi ngồi trên chiếc ghế bành yêu thích của mình, nhưng trông ông rất khác. Chỉ vừa mới hai ngày trước, tôi vẫn ngồi ăn sáng với ông, ông thậm chí còn ăn hết phần ăn và di chuyển nhanh nhẹn. Giờ thì ông chỉ ngồi bất động và mắt nhắm hờ, nhưng tôi chắc chắn ông không phải đang ngủ. Da dẻ ông trở nên xanh xao vàng vọt. Hơi thở nặng nề, khó nhọc. Bố tôi đã chọn ở lại nhà để đón chờ những giây phút cuối cùng, vì vậy, tôi cố gắng ngăn cơn hồi thúc phải gọi xe cấp cứu.

“Bố?” tôi nói.

Ông không trả lời, tôi bèn tiến đến gần hơn và đặt tay mình lên tay ông, nhẹ nhàng lắc nó.

“Bố?”

Tôi quay sang mẹ. Bà nhìn tôi và khẽ lắc đầu, không nói nên lời. Tôi ngồi xuống cạnh chị gái mình trên trường kỷ. Chúng tôi ngồi yên lặng chờ đợi. Chúng tôi nhìn bố, người đã cho chúng tôi cuộc sống, từ từ chìm sâu vào hôn mê.

Vài phút sau, người chăm sóc bố tôi nói đã đến lúc ông phải dùng thuốc giảm đau. Người chăm sóc đứng cạnh ông, cố gắng giúp ông uống thuốc, nhưng bố tôi không chịu mở miệng.

“David,” người chăm sóc nài nỉ, “xin hãy mở miệng ra.”

Nhưng không có hồi đáp.

Tôi bắt đầu luống cuống, không phải vì chúng tôi, mà vì bố. Tôi biết rằng nếu không chấp nhận dùng thuốc giảm đau, những ngày cuối cùng của ông sẽ cực kỳ đau đớn.

“David, xin ông đây,” người chăm sóc lặp lại.

Cô ấy hỏi đi hỏi lại, nhưng bố tôi vẫn không trả lời. Rồi mẹ tôi từ từ đứng dậy. Bà cầm lấy viên thuốc trong tay rồi đá tung giày. Bà từ từ quỳ xuống bên cạnh bố tôi, nhẹ nhàng đặt tay mình lên tay ông.

Khoảnh khắc mà mẹ tôi nói – khoảnh khắc mà giọng nói của bà rót vào tai ông, bảo ông mở miệng ra – miệng ông liền mở. Bố tôi không những chấp nhận uống thuốc mà còn dễ dàng nuốt nó.

Tôi nức nở, gục đầu xuống gối. Nhưng tôi không khóc vì đau buồn. Thực ra tôi khóc vì vẻ đẹp của nỗi đau, vẻ đẹp của sự gắn kết giữa người với người. Khi nhìn mẹ quỳ xuống bên bố, tôi nghĩ dường như bố muốn dạy tôi rằng, vào cái khoảnh khắc cuộc sống sắp kết thúc – cái khoảnh khắc mà tiền

bạc hay của cải không thể vươn tới, khoảnh khắc bạn thậm chí còn không thể mở mắt ra – tất cả những gì còn lại chỉ là nhịp đập trái tim, là hơi thở, là tâm hồn gắn kết với những người mà bạn yêu.

Vì vậy, bố ơi, lời cảm ơn đầu tiên con xin phép được gửi đến bố. Con có thể dùng hàng trăm trang sách để viết lại tất cả những điều con muốn nói với bố, nhưng ngay cả như vậy, con vẫn cảm thấy chưa đủ. Vì vậy, ngay bây giờ, con chỉ muốn nói: Con yêu bố, và con nhớ bố rất nhiều...

Lời cảm ơn tiếp theo xin dành cho mẹ, người luôn luôn là vị siêu anh hùng trong trái tim tôi, nhưng trong năm tháng cuối cùng của bố, tôi cảm giác như mình mới cảm nhận được một nửa sức mạnh của mẹ. Nỗi đau tột cùng đã khiến bà lột xác trở thành một người phụ nữ còn phi thường hơn nữa. Thay vì bị bào mòn bởi nỗi sợ, bà càng trở nên dũng cảm hơn. Thay vì cứng rắn và đánh thép hơn, bà lại càng mở rộng trái tim. Mẹ, con rất tự hào khi được là con trai của mẹ. Con là con bởi vì mẹ là mẹ.

Tôi muốn gửi lời cảm ơn tới các chị em gái của tôi, Talia và Briana, họ không chỉ là những người bạn thân thương nhất, mà còn là những người thầy tuyệt vời nhất. Vào thời điểm bố mất, khi em/anh cảm thấy như thể những quả bom cảm xúc liên tục dội xuống chúng ta mỗi ngày, việc cả ba chúng ta luôn bên nhau trong những rãnh sâu tăm tối, và việc em/anh chỉ cần đưa mắt sang là thấy hai người đang ở bên cạnh em/anh, khiến em/anh biết rằng, mọi thứ rồi cũng sẽ ổn. Em/anh rất biết ơn vì chúng ta được ở bên nhau.

Cảm ơn ông bà, các cụ, các cô dì, chú bác cùng họ hàng, bởi vì trước khi cháu có thể ở trong phòng ký túc xá và dán mắt nhìn lên trần nhà, cháu đã được ngồi trên ghế dài và bàn ăn tối tại nhà mọi người, được bảo bọc trong biết bao nỗi niềm yêu thương. Cảm ơn Mike Eshaghian và AJ Silva, những người đồng hành cùng chúng tôi suốt hành trình này với trí óc kiên định cùng trái tim rộng mở.

Lời cảm ơn đặc biệt tiếp theo xin gửi đến bà tôi, người mà chúng tôi luôn gọi với cái tên thân thương Momina, và người gắn liền với cụm từ *jooneh man* xuyên suốt câu chuyện này. Ở cuối cuộc hành trình, khi tôi kiên định hơn với quyết định không trở lại trường học, Cal Fussman đã nhắc nhở rằng tôi vẫn còn chưa xin lỗi bà vì đã không thực hiện được lời hứa của mình.

Tôi cự nự. Tôi nói với Cal rằng bà biết rõ việc tôi dự định không quay lại trường đại học và quan hệ của hai chúng tôi rất tốt. Vì vậy, tôi nghĩ mình không cần phải công khai điều đó.

“Cậu đã thề trên mạng sống của bà cậu và cậu đã không giữ lời,” Cal nói. “Cậu nhất định phải trịnh trọng đưa ra lời xin lỗi.”

Tôi có chút miễn cưỡng, nhưng tôi vẫn đến nhà bà vào một buổi tối để nói chuyện đó. Khi bữa tối trôi qua hơn phân nửa, tôi cuối cùng cũng đủ can đảm để mở lời với bà.

“Cháu không biết liệu bà còn nhớ không,” tôi nói với bà, “nhưng nhiều năm về trước, cháu đã thề với bà rằng sẽ học xong đại học và lấy bằng thạc sĩ. Cháu đã nói *jooneh man*.”

Bà hạ dĩa xuống.

Bà nhìn tôi yên lặng, như thể bà đã chờ đợi tôi nói những điều này đã hàng năm trời.

“Cháu đã không giữ lời, và...” – những giọt nước mắt đọng đầy trong khóe mắt tôi – “... cháu xin lỗi.”

Sự yên lặng tiếp theo đó càng khiến tôi cảm thấy tội tệ hơn.

Sau đó bà tôi nói: “Không... sao.” Bà nặng nề hít thật sâu. “Bà hy vọng... bà nghĩ... có lẽ... bà là người sai khi bắt con hứa điều đó ngay từ đầu.”

NHỮNG THÁNG CUỐI ĐỜI CỦA BỐ TÔI tràn ngập trong nỗi đau thương, nhiều hơn tất cả những gì tôi từng trải qua. Nhưng nó cũng tràn ngập thứ tình yêu mà tôi chưa hề biết nó từng tồn tại.

Elliott sẽ gọi điện nhiều lần trong ngày để hỏi han tình hình của bố và gia đình tôi hiện thời. Khi bệnh tình của bố tôi xấu đi, Elliott bay đến Los Angeles thường xuyên hơn, đến thăm bố tôi và ngồi với ông dưới gốc cam trong sân sau. Mỗi gắn kết giữa Elliott và bố tôi phát triển dưới tán cây đó. Elliott thậm chí còn tạo một trang web cho cái cây. Em trai của anh ấy, Austin, còn viết một bài hát tặng cái cây. Bạn thân nhất của anh ấy, IN-Q, thì làm một bài thơ về cái cây. Elliott còn tự mình thiết kế 24 cái mũ bóng chày với lô-gô CÂY CAM CỦA ÔNG BANAYAN ở mặt trước. Cho dù đau đớn thế nào, mỗi khi ông ngồi dưới tán cây cam đó với Elliott, ông đều rất phấn khởi.

Khi tôi gửi email ngẫu nhiên tới Elliott, tôi mơ mình sẽ có một người thầy. Về sau, không những tôi đủ may mắn để đạt được điều ước đó, mà tôi còn có thêm một người bạn thân thiết. Nhưng ngay cả trong những giấc mơ điên rồ nhất của mình, tôi cũng không thể ngờ anh ấy giờ đây đã trở thành một người anh trai của tôi.

Sau cùng, vào lúc tôi gọi điện cho Elliott và nói với anh rằng bố tôi đã rơi vào hôn mê. Elliott đang đi công tác và nhắn anh ấy sẽ trở về Los Angeles ngay khi có thể.

Những ngày tiếp theo trôi qua chậm rãi. Vào chiều ngày thứ Tư, tôi đang ngồi dưới gốc cam cùng các chị em gái của mình, tìm kiếm một chút tĩnh lặng giữa cơn sóng cảm xúc hỗn loạn. Mặt trời bắt đầu lặn, cô tôi ra ngoài và bảo chúng tôi đến bên giường bố. Đúng vào lúc tôi đặt chân lên nhà, Elliott bước qua cửa chính. Tất cả chúng tôi tụ lại thành một vòng xung quanh bố – tôi, các chị em gái, mẹ, cô chú và Elliott – và nắm tay nhau. Một phút sau, bố tôi trút hơi thở cuối cùng.

Cơn sóng cảm xúc nhấn chìm tôi mỗi khi tôi nhớ lại khoảnh khắc bố ra đi trước mắt mình. Hàng đống suy nghĩ và giả thuyết quay cuồng trong đầu, tôi sẽ

luôn bắn khoăn tự hỏi liệu có phải bố tôi đã chờ cho đến khi Elliott đến nhà, nắm tay tôi, rồi mới an tâm trút hơi thở cuối cùng hay không.

Bố đã dạy tôi bài học cuối cùng trước khi ông lặng lẽ yên nghỉ dưới lòng đất, và tình cờ nó xảy ra vào lễ tang của ông.

Sau khi làm lễ ở nhà thờ, sáu người khiêng quan tài đựng hài cốt của bố ra xe tang. Mẹ cùng các chị em gái và tôi lên một chiếc xe khác và đi theo xe tang ra nghĩa trang. Khi chúng tôi ra khỏi xe, vì lý do nào đó, sáu người khiêng quan tài đã không đi theo bên cạnh xe tang để khiêng quan tài ra mộ.

Tôi có chút lo lắng, nhưng tôi không có nhiều thời gian để suy nghĩ vì một giáo sĩ Do Thái tiến đến nói chuyện với gia đình. Tôi không thể biết chuyện gì xảy ra tiếp theo, nhưng tôi nghe thấy tiếng cốp xe tang mở ra và quan tài của bố tôi được khiêng ra ngoài.

Sau đó, khi kết thúc cuộc trao đổi, tôi nhìn về phía địa điểm tổ chức tang lễ và thấy quan tài của bố đang được những người bạn thân nhất của tôi khiêng.

Nước mắt của tôi trở thành những tiếng nấc nghẹn ngào, tôi ngẩng đầu và nhìn lên thiên đường. Một lần nữa, tôi không khóc vì nỗi đau, mà khóc vì sự thiêng liêng của nó. Cứ như thể bố muốn nói với tôi, chỉ một phút trước khi ông vĩnh viễn yên nghỉ dưới lòng đất, rằng trong cuộc sống, chúng ta có bạn bè, có những người bạn cực kỳ thân thiết – và có cả những người bạn thân thiết đến mức sẵn lòng khiêng quan tài của bố bạn.

Cảm ơn Kevin Hekmat, Andre Herd, Jojo Hakim, Ryan Nehoray, Brandon Hakim và Corwin Garber, những người đã tái định nghĩa tình bạn, và chứng minh rằng đó là sức mạnh lớn nhất trên thế giới.

Tôi yêu các ông như những người thân trong gia đình. Bởi vì các ông chính là gia đình.

Và tôi rất biết ơn vì gia đình của tôi không chỉ bó hẹp trong đó.

Quan trọng hơn tất cả những người mà tôi từng gặp gỡ, Cal Fussman là bằng chứng cho thấy Chúa thực sự tồn tại. Mỗi nhân duyên giữa tôi và Cal giống như một phép lạ, và thứ Cal dạy cho tôi cũng chính là một phép lạ. Ngoài việc dạy tôi cách phỏng vấn, Cal còn dạy tôi viết, dành 2-3 buổi tối mỗi tuần, mỗi buổi hai tiếng, trong suốt bốn năm qua. Ông xem xét lại từng từ từng câu và không bao giờ mất kiên nhẫn. Chúng tôi đã cùng biên tập một số chương đến cả 134 lần. Và sự rộng lượng của Cal không chỉ dừng lại ở đó. Ông đã mở rộng vòng tay chào đón và coi tôi như người một nhà – cảm ơn, Gloria, Dylan, Keilah và Bridgette – và con gái út của chú ấy, Bridgette, giờ đây là con gái nuôi của tôi và đó cũng là một vinh dự lớn nhất đối với tôi. Cal thân mến, cháu biết dù có nói biết ơn bao lần cũng sẽ không bao giờ là đủ với những gì chú đã làm cho cháu.

Cảm ơn toàn thể gia đình Bisnow: Austin, IN-Q, Nicole, Deena, Mark và Margot. Mỗi khi ở cùng mọi người, cho dù chúng ta đang ở nơi nào trên thế giới, em đều cảm thấy như mình đang ở nhà.

Tôi biết ơn những người bạn thân nhất của mình, từ thời thơ ấu đến khi học đại học và cho đến ngày hôm nay, những người đã đem lại nhiều ý nghĩa, nhiều tình yêu và niềm vui hơn cho từng giai đoạn cuộc đời tôi. Năng lượng của tất cả mọi người đã thấm vào từng dòng trong cuốn sách này: Andrew Horn, Arturo Nuñez, Ben Nemtin, Brad Delson, Cody Rapp, Danny Lall, Jake Strom, Jason Bellet, Jesse Stollak, Jon Rosenblum, Kyla Siedband, Max Stossel, Maya Watson, Mike Posner, Miki Agrawal, Nia Batts, Noa Tishby, Olivia Diamond, Penni Thow, Radha Agrawal, Ramy Youssef, Ross Bernstein, Ross Hinkle, Sean Khalifian, Sophia Zukoski và Tamara Skootsky.

Và cho người bạn yêu quý của tôi, Mallory Smith, người đã thấp sáng cuộc đời của chúng tôi và đã truyền đam mê đọc sách cho tôi từ khi còn tấm bé: Chúng tôi nhớ bạn và bạn mãi mãi ở trong tim chúng tôi.

Có một câu nói của giáo sĩ Do Thái Abraham Joshua Heschel mà tôi đặc biệt tâm đắc.

“Khi còn trẻ, tôi ngưỡng mộ những người tài giỏi. Nhưng giờ khi đã già, tôi ngưỡng mộ những người tử tế.”

Khi gặp Stefan Weitz lần đầu tiên, tôi bị thu hút bởi trí tuệ và khả năng tìm ra 10 giải pháp cho mọi vấn đề của anh ấy. Giờ đây, nhìn lại chặng đường đã qua, thứ khiến tôi kinh ngạc nhất chính là sự hào phóng và lòng vị tha. Stefan, anh đã đặt toàn bộ uy tín của mình cho sứ mệnh, từ khi nó chẳng là gì ngoài một ước mơ viễn vông của một chàng trai 18 tuổi. Những người như anh thực sự thay đổi cả thế giới. Em luôn biết ơn anh trong suốt phần đời còn lại của mình.

Cảm ơn Matt Michelsen, người không chỉ kéo tôi vào cuộc chơi, mà còn đưa tôi vào thế giới của anh ấy và chăm sóc tôi khi tôi cần anh ấy nhất. Matt, anh đã sống với Cánh cửa thứ ba. Em vô cùng biết ơn anh, Jenny và nhóm ba G vì sự giúp đỡ kiên trì của mọi người và vì luôn luôn chào đón em với vòng tay rộng mở.

Gửi lời cảm ơn đặc biệt đến tất cả những người thầy của tôi, từ trung học cho đến những ngày đầu của sứ mệnh, những người đã tin tưởng tôi trước khi cả tôi tin tưởng vào bản thân. Các thầy đã làm cháy lên ngọn lửa nhiệt huyết trong em, và em biết ơn các thầy rất nhiều: Calvin Berman, César Bocanegra, Dan Lack, Indra Mukhopadhyay, John Ullmen, Keith Ferrazzi, Kristin Borella, Michelle Halimi và Richard Waters.

Tôi muốn gửi một lời cảm ơn đến Stewart Alsop, Gilman Louie, Ernestine Fu và toàn thể nhóm Alsop Louie Partners. Các bạn không chỉ đưa tôi đến thế giới đầu tư mạo hiểm, mà còn khuyến khích, động viên tôi viết cuốn sách này từ khi bắt đầu đến khi hoàn thành.

Tôi mãi mãi biết ơn người đại diện của tôi, Bonnie Solow, người đã không nghĩ rằng tôi bị điên khi gửi bức email “dòng suy nghĩ tỉnh táo lúc 3 giờ sáng”. Bonnie, cảm ơn chị vì đã hiểu được trái tim của sứ mệnh ngay từ cuộc nói chuyện điện thoại đầu tiên của chúng ta. Chị là người dẫn đường xuất sắc cho giấc mơ này, từ khi nó chỉ là một ý tưởng, đến khi có được hợp đồng xuất bản và tới cuốn sách mà chúng ta đang cầm trên tay hôm nay.

Cảm ơn biên tập viên Roger Scholl, và người chịu trách nhiệm truyền thông cho cuốn sách, Tina Constable, vì những lý do khiến tôi chỉ cần nghĩ đến cũng thấy xúc động. Roger và Tina, trong khoảng thời gian bố tôi trở bệnh nặng, hai người luôn cảm thông và đối xử với tôi vô cùng tốt. Cảm ơn vì đã cho tôi thời gian để sống với những cảm xúc của mình, nghỉ ngơi và ở bên mẹ cùng các chị em gái. Ai cũng biết hai người là những bậc thầy trong ngành xuất bản, nhưng tôi muốn cả thế giới biết rằng chính trái tim tình cảm mới là điểm tuyệt vời nhất của hai người.

Cảm ơn hai người, cũng như toàn bộ mọi người ở Crown Publishing Group – Campbell Wharton, Megan Perritt, Ayelet Gruenspecht, Nicole McArdle, Owen Haney, Erin Little, Nicole Ramirez, Mary Reynics, Norman Watkins, Andrea Lau và rất nhiều người khác nữa – vì tất cả những gì các bạn đã làm để giúp cuốn sách này được tỏa sáng. Xin gửi lời cảm ơn đặc biệt tới Rick Horgan, người đã đưa tôi đến với gia đình Crown và giúp tôi định hình cuốn sách này. Tôi biết ơn Adam Penenberg vì sự biên tập tỉ mỉ của anh, nhờ vậy mà bản thảo đã rành mạch và chặt chẽ hơn nhiều. Và tôi muốn cảm ơn Kevin McDonnell vì tài kiểm tra, đối chiếu xuất sắc và Ben Hannani vì đã giúp sàng lọc những bản sao các cuộc phỏng vấn.

Khi gần viết xong, một vài người bạn thân thiết của tôi đã gửi cho tôi những lời góp ý và nhận xét sâu sắc: Breegan Harper, Casey Rotter, Chaplain Kevin, Claire Schmidt, Dani Van De Sande, Julie Pilat, Michelle Zauzig và

Sam Hannani. Các bạn không chỉ giúp cuốn sách thêm tinh tế, mà còn nhắc nhở tôi lý do đặt bút viết cuốn sách này.

Tôi muốn nói – không, tôi muốn hét lên – lời cảm ơn với David Creech vì đã dùng tài năng mẫu nhiệm của mình để tạo nên bìa sách. Và vô cùng cảm ơn người anh em của tôi, Arturo Nuñez vì đã biến nó thành hiện thực.

Cảm ơn những vị tác giả, một số người mà tôi quen biết và một số người tôi đã từng trao đổi qua email, những người đã rất hào phóng hướng dẫn tôi về toàn bộ quy trình xuất bản. Mọi người là bằng chứng cho câu nói trên thế giới vẫn luôn có những người tốt: Adam Braun, Adam Penenberg, Baratunde Thurston, Ben Casnocha, Ben Nemtin, Brendon Burchard, Cal Fussman, Craig Mullaney, Dan Pink, Dave Lingwood, Dave Logan, David Eagleman, Diane Shader Smith, Emerson Spartz, Esther Perel, Gary Vaynerchuk, Gina Rudan, Guy Kawasaki, Jake Strom, James Marshall Reilly, Janet Switzer, John Ullmen, Josh Linkner, Julien Smith, Keith Ferrazzi, Kent Healy, Lewis Howes, Malcolm Gladwell, Mastin Kipp, Neil Strauss, Rich Roll, Ruma Bose, Sam Horn, Seth Godin, Simon Sinek, Stanley Tang, Tim Ferriss, Tim Sanders, Tony Hsieh và Wes Moore.

Suốt nhiều năm, tôi luôn mừng rỡ về cảm giác khi viết những lời này.

Dưới đây là danh sách tất cả những người mà tôi đã phỏng vấn cho sứ mệnh, những người đã giúp tôi sắp xếp các cuộc phỏng vấn hoặc cố gắng giúp tôi có được một cuộc phỏng vấn. Quy mô của danh sách này thật ấn tượng. Nó là bằng chứng cuối cùng cho nhân tố đã giúp cuốn sách này ra đời.

Từ sâu thẳm trái tim, tôi cảm ơn tất cả mọi người:

Adrianna Allen	Courtney Merfeld
Ali Dalloul	Dan Lack
Allie Dominguez	Daphne Wayans
Allison Wu	Darnell Strom

Aman Bhandari Amelia Billinger Amy Hogg Andrea Lake Arturo Nuñez Asher Jay Barry Johnson Ben Maddahi Ben Schwerin Bettie Clay Bill Gates Blake Mycoskie Bobby Campbell Brenna Israel Mast Bruce Rosenblum Cal Fussman César Bocanegra Cesar Francia Charles Best Charles Chavez Chelsea Hettrick Cheri Tschannel Corey McGuire	Dean Kamen Debbie Bosanek Debborah Foreman Drew Houston Dylan Conroy Elise Wagner Elizabeth Gregersen Elliott Bisnow Franck Nouyrigat Fred Mossler Gerry Erasme Gilman Louie Hannah Richert Howard Buffett Jacob Petersen James Andrews James Ellis Kristin Borella Lady Gaga Larry Cohen Larry King Lee Fisher Lisa Hurt-Clark
Marie Dolittle Mastin Kipp Matt Michelsen Max Stossel Maya Angelou Maya Watson Michael Kives Michelle Rhee Miki Agrawal Penni Thow Peter Guber Phillip Leeds	Scott Cendrowski Scott McGuire Seth London Shira Lazar Simmi Singh Soledad O'Brien Sonja Durham Stefan Weitz Steve Case Steve Wozniak Stewart Alsop Sugar Ray Leonard

Pippa Biddle	Suzi LeVine
Pitbull	Tim Ferriss
QD3	Tom Muzquiz
Qi Lu	Tony DeNiro
Quddus Philippe	Tony Hsieh
Quincy Jones	Tracy Britt
Radha Ramachandran	Tracy Hall
Rebecca Kantar	Van Scott
Rick Armbrust	Vivian Graubard
Robert Farfan	Warren Bennis
Romi Kadri	Wendy Woska
Ruma Bose	Will McDonough
Ryan Bethea	Zak Miller
Ryan June	
Samantha Couch	

Có lẽ câu hỏi duy nhất cần câu trả lời là: *Chúng ta sẽ đi đâu từ đây?*

Sau khi bỏ mất, tôi ngày càng đắm mình với lời khuyên của Quincy Jones – đi du lịch đến những vùng đất xa xôi của thế giới, hấp thụ tinh hoa và vẻ đẹp của các nền văn hóa khác. Trong năm vừa rồi, tôi cùng những người bạn thân nhất của mình đã đến Argentina, Brazil, Kenya, Ấn Độ, Nhật Bản và Nam Phi, và giờ tôi đang viết những dòng này tại Australia, nơi tôi và Kevin tham gia lặn biển ở Rạn san hô Great Barrier. Cuộc phỏng vấn với Quincy Jones đã thay đổi cuộc đời tôi bởi vì nó đã thay đổi điều tôi mong muốn trong cuộc sống. Và tôi không biết bày tỏ nỗi niềm biết ơn với ông ấy như thế nào.

Du lịch đã cho tôi cơ hội để nhìn lại mấy năm vừa qua dưới con mắt khác. Càng nhìn lại hành trình của mình, tôi lại càng nhận ra linh hồn thực sự của sứ mệnh là gì.

Lúc mới bắt đầu, trọng tâm của tôi là tìm kiếm trí khôn của những người vĩ đại, tập hợp kinh nghiệm của họ thành “kim chỉ nam” cho thế hệ tôi. Dù mục tiêu đó không thay đổi suốt những năm qua, tôi nhận ra rằng sứ mệnh của

mình còn sâu xa hơn thế. Cuốn sách này, và tư duy Cánh cửa thứ ba, thực chất là về những điều có thể.

Tôi học được rằng, dù cho bạn trao gửi ai đó tất cả những kiến thức và công cụ tốt nhất trên thế giới, cuộc sống của họ đôi khi vẫn có thể gặp bế tắc. Nhưng nếu bạn có thể thay đổi niềm tin về những điều có thể của ai đó thì cuộc đời của họ sẽ mở ra một trang mới.

Tôi mơ về một tương lai, nơi ngày càng có nhiều người được tặng món quà của sự có thể đó, bất kể họ là ai và sinh ra ở đâu. Tôi cam kết làm tất cả những gì mình có thể và trong bất cứ vai trò gì có thể, để biến ước mơ này thành hiện thực. Nếu bạn thấy bản thân cũng đam mê ý tưởng này giống như tôi, nếu bạn muốn lan tỏa tư duy Cánh cửa thứ ba ra thế giới, tôi rất muốn được lắng nghe bạn. Hãy gọi điện hay gửi email cho tôi. Cùng nhau, chúng ta có thể làm nên sự khác biệt.

Vì vậy, đây là con đường đi tới tương lai.

Mặc dù những ngày theo đuổi các cuộc phỏng vấn của tôi có thể đã đến hồi kết, nhưng tôi cảm thấy dường như sứ mệnh to lớn hơn mới chỉ vừa bắt đầu.

Về tác giả



Một ngày trước kỳ thi cuối kỳ của năm nhất đại học, **ALEX BANAYAN** tham gia *Hãy chọn giá đúng*, giành được phần thưởng là một chiếc du thuyền, bán nó, rồi dùng tiền thắng cuộc để thực hiện cuộc hành trình tìm kiếm và học hỏi từ những người thành công nhất thế giới. Từ điểm khởi đầu này, Banayan giờ đây đã xuất hiện trong danh sách 30 gương mặt dưới 30 tuổi của Forbes và danh sách Những người quyền lực nhất dưới 30 tuổi của Business Insider. Anh cũng tham gia viết bài cho *Fast Company*, *Washington Post*, *Entrepreneur* và TechCrunch, cũng như xuất hiện trên nhiều hãng truyền thông lớn, bao gồm *Fortune*, *Forbes*, *Businessweek*, Bloomberg TV, Fox News và CBS News. Là một diễn giả chính được đánh giá cao, Banayan đã giới thiệu mô hình Cánh cửa thứ ba của mình tại nhiều hội thảo kinh doanh và trước nhóm lãnh đạo của nhiều tập đoàn trên khắp thế giới, bao gồm Apple, Nike, IBM, Dell, MTV, Harvard cùng vô số tổ chức khác.

<https://tinyurl.com/magncappuccino>

Notes

1. CliffsNote là loạt bài hướng dẫn học sinh tự học hoặc ôn tập thông qua ý chính và một số khái niệm chủ chốt. (NCappuccinoD)

2. Giám ngục Azkaban là một loài sinh vật giả tưởng xuất hiện trong Harry Potter của nhà văn J. K. Rowling. Theo miêu tả của bà, chúng là những sinh vật nguy hiểm, không có mắt, không có tình cảm, luôn luôn hút hết tất cả những niềm vui của người khác, biến họ thành những sinh vật giống như chúng. (ND)

3. Bar Mitzvah là một nghi lễ của Do Thái giáo, tổ chức cho người con trai khi đến tuổi 13 nhằm thừa nhận khả năng đảm đương những trách nhiệm tôn giáo như người trưởng thành. (BTV)

4. Điều nhảy sprinkler là điều nhảy mà người biểu diễn đặt một tay sau gáy và vẫy cánh tay còn lại trong không khí và xoay tròn, mô phỏng chuyển động thực tế của vòi tưới cây. (ND)

5. David và Goliath là hai nhân vật trong Kinh thánh. Goliath là gã khổng lồ người Philistia có năng lực vượt trội, còn David là anh chàng chần chừ dũng cảm. David xung phong đấu tay đôi và đánh bại Goliath, đem lại chiến thắng cho quân đội Israel. Ngày nay, trận chiến giữa David và Goliath được dùng để miêu tả một tình huống yếu thế, cuộc đấu giữa một đấu thủ kém hơn với một kẻ thù lớn và hùng mạnh hơn rất nhiều. (BTV)

6. Cuốn sách được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2014. (BTV)

7. Dầu rắn (snake-oil) là một uyển ngữ ám chỉ việc tiếp thị lừa đảo. Dầu rắn là một hợp chất tổng hợp sền sệt như dầu, được quảng cáo là loại “thuốc tiên” có thể chữa bách bệnh về sinh lý. (BTV)

8. Hội chứng ống cổ tay (carpal tunnel syndrome), hay còn gọi hội chứng chèn ép thần kinh giữa, xảy ra do nhiều nguyên nhân khác nhau, trong đó nguyên nhân rất thường gặp là liên tục duy trì tay ở một tư thế cố định nào đó trong một thời gian dài. (BTV)

9. Hạng bán trung là một hạng cân thi đấu trong quyền Anh, dành cho các đấu thủ từ 63,5kg đến dưới 66,7kg. (BTV)

10. Adrenaline là một hoóc-môn được sản xuất khi cơ thể ở trong trạng thái sợ hãi, tức giận hay thích thú. Nó khiến nhịp tim của bạn đập nhanh hơn và sẵn sàng cho những phản ứng chống lại nguy hiểm. (BTV)

11. Cuốn sách được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2009. (BTV)

12. Tube, hay Underground, là tên gọi tắt của hệ thống tàu điện ngầm London. (BTV)

13. Ngày Shabbat là ngày nghỉ ngơi (thường là vào thứ Bảy) trong Do Thái giáo. (BTV)

14. Cuốn sách được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2011. (BTV)

15. Hallelujah, tạm dịch là “Lời tạ ơn Thiên Chúa”, thường được sử dụng trong lời cầu nguyện của Do Thái giáo và Kitô giáo. Đây cũng là tên một bài hát nổi tiếng do Leonard Cohen sáng tác và thể hiện. (BTV)

16. Navy SEAL có tên gọi chính thức là Nhóm triển khai chiến tranh đặc biệt của Hải quân Mỹ. Các nhiệm vụ của SEAL có thể đa dạng từ chiến đấu, thu thập dữ liệu, chống khủng bố đến giải cứu con tin. (BTV)

17. Super Bowl (Siêu cúp bóng bầu dục Mỹ) là trận tranh chức vô địch thường niên của Liên đoàn Bóng bầu dục Mỹ (NFL). Super Bowl không chỉ là một trong những sự kiện thể thao lớn nhất mà còn là một trong những sự kiện được mong chờ nhất trong năm của người dân Mỹ. (BTV)

18. Mô hình Ponzi là hình thức vay tiền của người này để trả nợ người khác. Kẻ đi vay đưa ra cam kết trả lợi tức cao cho người cho vay và quảng cáo với họ về những tấm gương đã từng nhận được lợi tức cao trước đây để hấp dẫn người cho vay. (ND)

19. Quỹ phòng hộ (hedge fund) là một khoản đầu tư thay thế được thực hiện để bảo vệ danh mục đầu tư khỏi sự biến động của thị trường, đồng thời tạo ra lợi nhuận tích cực ngay cả khi thị trường lên xuống thất thường. (BTV)

20. Piñata là một biểu tượng trong văn hóa của Mexico nói riêng cũng như các nước khác vùng Mỹ La-tinh nói chung. Các piñata thường có dạng hộp, làm từ giấy vụn, gốm hoặc vải, nhiều màu sắc, bên trong có các loại đồ chơi và kẹo. (BTV)

21. BuzzFeed là công ty tin tức, truyền thông và giải trí trực tuyến do Jonah Peretti và John S. Johnson III thành lập vào năm 2006. Công ty chủ yếu tập trung vào việc lan truyền tin tức, hình ảnh hài hước hay video theo trào lưu. (BTV)

22. Trách nhiệm vô hạn là việc người góp vốn, chủ sở hữu doanh nghiệp phải chịu trách nhiệm về các khoản tài chính của doanh nghiệp bằng toàn bộ

tài sản của mình. (BTV)

23. Trường đặc cách (charter school) là một loại hình trường công được chính quyền cho phép tự quản nhằm phục vụ một số nhiệm vụ học tập cụ thể và chỉ tiếp nhận học sinh đạt được những tiêu chí nhất định. (BTV)

24. 3K, viết tắt của Ku Klux Klan, là một tổ chức được thành lập vào năm 1865, với tư tưởng đề cao thuyết “Người da trắng thượng đẳng”, kỳ thị người da đen, bài Do Thái, Công giáo, chống cộng sản, chống đồng tính luyến ái và chủ nghĩa địa phương. (BTV)

25. Ayatollah là chức vị giáo sĩ cấp cao trong nhóm Usuli, nhánh Twelver thuộc Hồi giáo dòng Shia. (BTV)

26. South by Southwest (viết tắt là SXSW) là đơn vị tổ chức hội nghị, liên hoan thường niên liên quan đến phim ảnh, phương tiện truyền thông và âm nhạc tại Austin, Texas, Mỹ. (BTV)

[←27]

Home run là một thuật ngữ bóng chày, dùng để chỉ cú đánh cực mạnh và cao khiến bóng bay ra khỏi sân, hay nói cách khác là cú đánh ăn điểm trực tiếp. (ND)